

CCTV 致富经

江西省人力资源社会保障厅 联合制作

创业中国 | 江西人物

ENTREPRENEURSHIP CHINA

冯克 主编

上海图书馆
上海科学技术文献出版社



江西省人力资源社会保障厅 联合制作

创业中国 | 江西人物

ENTREPRENEURSHIP CHINA

冯克 主编

32



《创业中国——江西人物》节目组

特别鸣谢

(按走访时间先后排序)

-
- ★ 南昌市劳动就业服务管理局
 - ★ 上饶市劳动就业服务管理局
 - ★ 九江市劳动就业服务管理局
 - ★ 萍乡市劳动就业服务管理局
 - ★ 新余市劳动就业服务管理局
 - ★ 鹰潭市劳动就业服务管理局
 - ★ 赣州市劳动就业服务管理局
 - ★ 宜春市劳动就业服务管理局
 - ★ 景德镇市劳动就业服务管理局
 - ★ 吉安市劳动就业服务管理局
 - ★ 抚州市劳动就业服务管理局

致富经

《创业中国——江西人物》

编委会

总策划：傅玉祥 赵泽琨 彭小元 詹新华 林亚东

苑 荣 傅雪柳 汪小青

主 编：冯 克

副主编：李松峰 陈润森 许 威

编 辑：丛永玮 孙彦峰 张 丽 高 元 刘 悦

张华君 郭 佳 程诗雄 尧 璇 颜志宏

谭思晨 刘 杰 郭佳蓓 武耀华 杨 葳

王 浩 赵心悦 邓贻强 周永藻

『序 I』

突破与超越

每次观看世界体育大赛，我们都会惊诧于新的世界纪录诞生。当记者追问这些运动员实现极限发挥的秘籍时，总会得到相近的答案：心理上突破自己与科学地超越别人。读完本书中所采写的创业典型的传奇故事之后，我深切地感到，创业者与运动员的答案非常类似。

邓小平同志“南巡讲话”之后，越来越多的人怀揣梦想投身于创业大潮中。在涉农领域，以工促农、以城带乡为主要形式的创业者成为其中最活跃的部分。2003年年底，全面改版的《致富经》栏目，瞄准了这一庞大的创业群体，着力展示和传播他们的创业经历和致富经验，让一个个鲜活而丰满的创业者走近每一位观众，鼓舞和带动更多的人坚定创业信心，实现创业梦想。

通过本书的阅读，我们会真切地触摸到坚守的价值。曾经有一本书说得过于极端——只有偏执狂才能生存。对本书所讲述的创业者而言，其表现在于自信坚韧，在于执著一念，突破自己，超越同行，不懈怠、不动摇。坚守的过程中诱惑与忍耐同在，机会与陷阱共存，孤独与掌声相伴；高度自律的坚守，是对梦想的无限渴望。这才有了他们起伏跌宕、精彩纷呈的创业人生故事。

通过本书的阅读，我们可以感受到“德”的力量。所谓经营无定法，德字行其间，经商赚钱不能昧良心、失德性。成功的创业者，无论在顺境还是逆境，都恪守着自己的做人底线，用长远的眼光对待自己的未来经营。在竞争中始终保持着高度的责任感，以自己的品德凝聚成品牌，并深深地印在目标客户群心里，才能最终实现持续发展。

通过本书的阅读，我们会发现创业的艰辛过程和成功结果都是同样快乐的。在

创业之初，他们克服重重困难，承受巨大压力和风险，他们变得坚强、成熟，他们快乐着；经过努力和拼搏，创业获得成功，梦想变成现实，他们更快乐。登山者把登山时的苦与累当成一种乐趣，这是乘缆车者无法体会到的。创业不仅要经营自己，还要善于和别人合作，任何的成功创业都需要创业者对人生有丰富积累，为了积累所付出的会成为收获、喜悦。

通过本书的阅读，我们可以清晰地感知到谋生与创业的关联与区别。在中国城乡阶层结构划分中，他们从谋生走向了经营，从坚守走向了创新。他们的工作不仅是创造财富，更是在创造价值，一些独具特色、颇有匠心的经营理念和创业经验，完全可以融入经典的高等学府教材；他们科学的变革使最本土的产品实现升级换代，灵动的管理让最混乱的头脑变得条理规范。令人羡慕的财富增长，已然昭示他们从创业者到企业家的不平凡历程。

作为观众，我们为拳击台上的拳手、电影里的英雄捏过无数把汗，随他们的命运起伏而心绪难平。感受人家的拼搏，同样会激发起自己的斗志。越来越多的人，已不再为吃饱穿暖发愁，但也因失去压力，进而失去了主动追求梦想的渴望；太多的人在选择中常常做出了随时改变而非专一的决定，让时空虚度，事未有成。

《致富经》就是让成功的创业者离你更近，让你感受他们的心跳与激情，在拼搏中去实现自己的价值，成就自己的梦想。

中 央 电 视 台 编 委
中国农业电影电视中心党委书记、主任

傅玉祥

『序II』

分享创业的“传奇”

很多人把创业视为畏途，而央视七套《致富经》栏目就颠覆了这一宿论。我认为这个栏目展示的人物不仅在于对创业者本身故事的宣传，还在于推翻了很多人心理上的借口和障碍，给人以价值引导和创业精神启迪。“没本钱”，“没人脉”，“没项目”，“没技术”……让我怎么创业？《致富经》通过众多真实又有说服力的成功案例，生动地让很多看起来不可能完成的创业项目成为现实。

《创业中国》电视系列节目的内容，是《致富经》栏目联合全国各省级相关部门筛选出的创业英雄的创业经历及经验。这套书以此为基础，又全面补充采访，填补电视节目因时间限制而造成的遗漏，内容更加翔实，细节更加生动，让那些觉得创业有地域差异的人，彻底没有了退路。发生在身边的改变，才是最有力的例证。

曾经在春节晚会上看到调侃《艺术人生》栏目的小品，总结这个节目的规律为：“套近乎，忆童年，拿照片，把情煽”。言外之意，这些优秀人物的经历都是一样的，平庸的人则各有不同。创业就是把自己喜欢的东西做到极致，并得到最大多数人的认可接受。这里的规律是首先自己喜欢，其次是做到极致，最后是大家接受。每一步都不容易，这也就是大家喜欢《致富经》的原因——成功的创业者都有传奇的人生经历。一些主人公在我们看来，甚至有被打入地狱不得翻身的感觉，但最终他们都得以峰回路转，赢得辉煌。

越来越多的传奇，就意味着事件的普遍。《致富经》就是要告诉你，创造令人羡慕的财富，你也能！

中国最普通的老百姓，几乎零起步，无资金、无人脉、无技术、无文化，甚至无劳力，凭借他们无路可退的韧劲，合理利用国家政策，为自己赢得了财富；同时，一些“合作社”、“协会”、“股份公司”等组织的建立，又表明他们在带动更多的人走向富裕；中国作为一个农业大国，拥有无尽的资源与最有力的国家扶持。于己，于家，于人，于国，这种强大的外部驱动力，会让更多的人投身创业，推动创业，从而实现整个国家经济结构的调整。

看着这部书稿，我有一种和创业者当面交流的感觉。阅读别人的人生，比照自己的境况，会获得更大的心理支持。人生而不同，但追求改变的愿望是一致的。细品每一位创业者的故事，都能看出他们发自内心、毫无保留的经验分享：经营管理、营销知识、技术传授……财富在累积，本性依然纯朴。因为他们深知每一位想投身创业的人的今天，就是他们刚刚走过的昨天。每个人都向往更加光辉的明天。

把《创业中国》系列节目内容转化为书出版，让这些优秀创业者的经营故事与更多的人分享，为此我感到由衷地欣慰。将电视节目做成纸质平面传播，加入更加详细的补充采访，这就是一部能留存下来的记录在“城乡统筹”政策背景下的中国创业历史。作为历史的记录者和见证者，《致富经》在倡导创业行动与激发大众创业精神方面，值得肯定。

中国农业电影电视中心总编辑 赵泽琨

『写在前面』

这是一本什么样的书

如果您也想创业，但是还没有行动起来；或者您已经有了一份事业，还想再找个新的项目，您最好看看这套丛书，它们应该能给您一些启发、借鉴，或者引发您的思考。

这是一套讲述当下中国草根创业者真实创业故事的系列丛书。书中的创业者都根植于基层，艰苦奋斗，充分挖掘自身潜能，成功创业。他们创造了时代的需求，是这个时代当之无愧的创业榜样。

这套丛书源于大型电视系列节目《创业中国》。该节目从各省市创业活跃地区的百姓创业典型中，由摄制组与合作部门精心遴选创业人物，分省市集中拍摄报道。策划这个系列节目是为了弘扬创业精神、分享创业智慧、激发创业活力，带动更多的人创业。

我们在遴选这些创业人物的时候，一个重要的标准就是他一定要有典型性，必须是百姓身边当之无愧的创业明星。每次遴选，我们一般都要实地走访50到100位当地推荐的优秀创业者，然后与省级相关部门共同确定采访报道对象。

这套丛书的内容远比电视节目更丰富。《致富经》每期节目的制作周期为一个半月，记者跟踪创业人物采访需要10天左右，拍摄近20个小时的视频素材，最后剪辑成25分钟的电视节目，采访到的大量素材没能用上。这套丛书除了将所有采访素材

进行编辑整理之外，为了进一步丰富本书内容，编者还对创业人物进行了二次采访。

您可能会看到，这些创业人物大部分从事的是涉农项目，或出身农村，这和台里规定的《致富经》栏目的内容定位有关。现在是统筹城乡发展的新时代，城乡之间的人流、物流、资金流从未像今天这样活跃。城乡之间的很多创业项目关联度很高，他们的创业经验非常值得参考。

党的十八大报告指出，要“促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展”，这已经成为建设小康社会的载体，其中的城镇化与农业现代化相辅相成，这里面蕴藏着无限商机。

别人的创业项目不可以照搬，但别人的致富经验一定要参考！这些创业典型的基本特征是：出身草根、起点较低，行动力强，执著于梦想，不怕失败，勇于坚持，善于在失败中吸取教训，擅长在日常生活中发现商机。他们身上表现出的百折不挠、勇于创新、与时俱进、成就梦想的奋斗精神，正是我们这个时代需要的优秀品质。

创业就是创造价值，创业是一种生活方式。开卷有益，衷心地希望本书对您有用。

中央电视台《致富经》栏目制片人 冯克



创业中国
ENTREPRENEURSHIP CHINA

- 002** “拯救大师” 曾钢
- 020** 财富女 “闯将”
- 042** “膜” 术师柯秋平
- 058** 巴掌扇出一座城
- 074** “赌神” 变 “财神”
- 090** 火中取出千万财
- 108** 吹出来的财富
- 122** 袁仁赌 “仁”
- 138** 大米大米我爱你
- 154** 自卑无路，自信创富
- 172** 在危险水面下赢回财富
- 188** 躲进别墅，爆发财富



江西省人力资源社会保障厅 联合制作

创业中国 | 江西人物

ENTREPRENEURSHIP CHINA

冯克 主编

32



“拯救大师” 曾钢

他的农产品批发市场，是萍乡市最大的农产品集散地；

他在远离萍乡上千公里外的海南、广东和广西等地，有十万多亩水稻种子种植基地；

他还有饭店、蔬菜大棚、蛋鸭养殖场……

他曾在火车上，从别人的闲谈中悟到了商机；

他每天大部分时间都在遛狗、喝茶，但他却轻松掌控着十多个横跨多个产业的生意。

他经营的生意，起初连自己都不懂，甚至还是别人做起来赔本的买卖，可这些生意到他手里，却被点石成金，经营得风生水起。

他得到身边朋友的一致赞赏，甚至江西省萍乡市市长陈卫民说起他，也满口夸赞：“他这些年来经历了很多，干过很多行业，关联度都不大，可以说有些是跨行业、跨系统的。但他在每一个行业系统都能够迅速适应，并且在这个行业里面成为行业的领头人，干得比较出彩。”

他是谁？他的创业之路为何这般传奇？

他就是江西萍乡市安源春蕾农副产品发展有限公司董事长——曾钢。

■偶然为之的跨行产业

“我到广州去玩，顺带看一些客户。在火车上，有两个人在说话，他们谈到物流。因为我没听过这个词，就觉得好奇。后来，我就问了一下。他们给我说了中国的物流怎么样，德国物流、美国物流，现在上海物流是什么样，物流未来发展一定是阳光产业。我马上想到我们萍乡的煤，现在正要转型，我要是把这个东西做起来也挺好的。”——曾钢

1981年，曾钢13岁。

因为家里穷，曾钢小学五年级就放弃学业，在煤矿捡煤矸石养活自己。从早上6

点到晚上6点，不管天晴下雨，他几乎没有一天缺席。

那时，13岁的他，挑起扁担，做着十八九岁青年干的活。刚开始时，一天下来，肩红腰痛，随便坐在哪儿都想睡觉。一天起早摸黑的辛苦，才两三元钱的收入。苦难的童年，让曾钢渴望有一天能出人头地。

转机出现在1991年。这年曾钢23岁，他抓住机会，和村里人合作开起了煤矿。随后10年时间里，他赚了一千多万元。

2002年的春天，赚了钱的曾钢去广州旅游。在火车上，他偶然间听到有人在讨论物流生意。而正是这次在别人的闲谈中，他发现了商机。

物流，在那时的曾钢眼里是极其陌生的一个词。物流是干什么的？他一无所知。一听到能赚钱，他就来了兴趣。同车厢的乘客大谈物流的现状、发展、利润空间及未来前景，这突如其来的新鲜事物对曾钢的冲击很大。尽管他还不能确切地理解物流到底该怎么操作与运营，但心底里开始认定这是好东西。

离开广州后，曾钢没有回萍乡，而是去了长沙。他找了几位搞物流的专家，让他们去萍乡进行相关考察。专家告诉曾钢，萍乡处在开发区，可以做货运物流和农产品物流。曾钢也开始认识到，他心中认为物流就是汽车运输的概念是不全面的，这是一个产业链，汽车运输只是产业链的一部分。对物流前景看好的他，决定两个方向都参与。曾钢相继到长沙、南昌、广州转了一圈，看到当地农副产品这块做得不错，他想照他们的方式做批发市场，可以靠进场费、摊位费、店面费来赚到钱。

调查1个月后，他做出了一个令人意外的决定，放弃煤矿，去接手一个别人已经连续亏损了5年的小商品批发市场。

原来，曾钢承包了当时交通局运管处一块叫小百货市场的地。这块地的地理位置偏僻，做百货市场一年亏损就高达一百多万元。他提出租地一年就给对方一百多万元的承租方案，对方自然很是满意。同时，他还在市场周围又买了十几亩地。按曾钢的想法，是把现有的地整合起来做一个大型的农副产品批发市场。

曾钢平时为人爽直，乐于助人，人缘非常好。一听到他的选择，村民和同学都阻拦他，觉得他决策失误，简直就是往火坑里跳。一位老人家七八十岁了，拉着他的手不让他走，让他慎重考虑，不要投资。甚至略显夸张的是，还有37位同学组团来劝阻他。同学何运芝回忆起当时的场景说：“同学、邻居、朋友，都阻止他。本

来煤矿搞得蛮好的，年收入非常可观，何必去市区里搞农贸市场。毕竟隔行如隔山。所有人都建议他不要去。”

但曾钢却不这么看，在准备投资时，他就请了专家进行评估，对市场也进行了长期的观察与了解。

曾钢认为，有人就有生意，农副产品是每天都需要的日常消耗品。只要对所有资源进行整合，再吸引周边县区的人到这里来批货，肯定是赚钱的行当。同时他也发现，当时萍乡的农副产品都在路边交易，很容易阻碍交通。对他而言，办市场赚钱是一方面，另一方面还可以规范当地的农副产品交易市场，带来社会效益，何乐而不为呢。

当然，曾钢心里也算了一笔经济账。若投资1 000万元，把小商品市场改造成拥有400个摊位的农产品交易市场，一家一年缴1.5万元，光收摊位费，一年最少能赚600万元。除去相关费用一百多万元，自己还有四百多万元的收入。一千多万元，2年就能回本，利润空间大而且稳定。

此时，没有人能拦得住这匹认准目标正往前冲的“黑马”，他自己也说：“我已经决定的事儿，谁都劝不住！”

■送钱借钱两手抓

“没听人家劝，自己还是鲁莽了一点。有时候也给自己打气，这个事儿别人能做好，我肯定也能做好。有时候也暗自责怪自己当初没听劝，做煤矿多好，好好赚点钱还不累。这一搞，把自己累倒了，还没做起来。”——曾钢

2003年1月，曾钢准备已久的农副产品市场——城南市场开业了。但令他没想到的是，一连8个月都没有几个商户来交易。

当时，曾钢把以前的小百货市场和旁边的土地整合起来，建成了占地70亩的城南批发市场。偌大的市场里，偶尔几辆农用车拉菜、拉水果进来卖，常规做生意也就一两百人。早上六七点会有一些人，但到了晚上，整个市场基本全空了，只有自己公司几个人在市场里转来转去。当时冷清的程度，可以说到了“男士把衣服裤子