



新农村规避经营风险丛书

信息闭塞误商机

刘秀娟 编著

XINXI BISE WUSHANGJI

河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

信息闭塞误商机 / 刘秀娟编著. — 石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村规避经营风险丛书)

ISBN 978-7-202-05124-5

I. 信… II. 刘… III. 商业经营—案例 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201943 号

主 编 王秀芳 于树胜

编 委 (以姓氏笔画为序)

于树会 于树胜 王文青 王红胜 王秀芳 王建英
邓 丽 刘秀娟 乔立娟 杜英娜 张红程 庞立斌
崔海霞 韩红莲 焦晓松

丛 书 名 新农村规避经营风险丛书

书 名 信息闭塞误商机

编 著 刘秀娟

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 保定天德印务有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 3.625

字 数 74 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05124-5/F·524

定 价 6.60 元

版权所有 翻印必究

前 言

随着市场化和社会化的发展，信息从四面八方涌入农村，农民被泛滥的信息所包围，信息给农民带来前所未有的机会。但是我们不能简单地认为，拥有信息就拥有财富，拥有信息就占据优势，信息是一柄双刃剑：真实的信息可以帮助农民开创事业、实现致富，虚假的信息会使农民遭受损失。当然解决这个问题，一方面政府应该对信息进行整合，过滤虚假信息，识别错误信息，向农民发布准确完整的信息；另一方面，就农民而言，身处学习型社会，也应该不断提高自身能力和素质，培养识别和收集有效信息的敏感性，以适应日益发展的信息社会。

农民应该如何辨识这些信息，从中寻找开创自己事业的良机？本书主要选编了 35 个案例，并进行了点评。案例从正反两个方面向大家展示了：信息闭塞给企业、个人带来的沉重损失和教训；而谨慎分析市场信息的人，如何白手起家，成了一步走向辉煌的创业典范。希望借此给读者朋友一些启发和收获。

在此向本书所选编的 35 个案例的作者表示衷心的感谢！

由于作者水平有限，加之创作时间仓促，书中不足之处
恳请广大读者批评指正。

编 者
2008年5月6日

目 录

信息闭塞致富心切 传销变脸祸害西部农民	(1)
信息闭塞导致农产品价格大起大落	(2)
农民工专场招聘会难觅农民工	(5)
山东省东阿阿胶、兰陵集团遗憾无缘“老字号”	(6)
海南椰子片类产品面临难题	(8)
造圆珠笔一年赚回 28 亿	(10)
网络改变原来信息闭塞的中国农民生活	(15)
福建雪橙 1.2 元/千克无人买	(17)
中餐西做 大娘水饺连锁记	(20)
贵州上万斤水果白白烂掉	(21)
商标怎一个“抢”字了得	(22)
从 100 元到千万资产的创业之路	(31)
信息渗透 开拓农村市场	(36)
“小倒爷”创业 开拓校园经济市场	(43)
“信用资源”助纣为虐	(48)
先找婆家后嫁女，既当红娘又当妈	(51)
绝妙创意赚到惊人财富	(54)
80 年代的青蛙 5 个小老板创业故事	(57)
32 元卖柚子起家的创业者	(66)
从贫苦茶贩到百万茶王	(71)

小生意大智慧：从赔钱开始的合作	(74)
变形金刚专卖	(76)
七个研究生创业	(79)
勇于搏击商海的弄潮儿	(83)
成就亿万富翁创业梦的打工仔	(85)
打造民族服装品牌的掌门人	(89)
带动农民致富的苗木人	(91)
中国肉制品行业的领跑者	(93)
广告创意产业的开拓者	(95)
一对“80后”的现代农业生活	(97)
一个回形针换回一套房子	(101)
大富翁箴言：做生意就是要做无本生意	(104)
人越往外走 钱越往里流	(106)
不走寻常路	(108)
温州商人创业风格之神奇的拼抢速度	(109)

信息闭塞致富心切 传销变脸祸害西部农民

2006年7月10日随着各级政府对非法传销打击力度加大，一些非法传销机构开始改头换面、频频“变脸”，将黑手伸向了西部农村。当许多致富心切且又信息闭塞的贫困农民遭遇诸如“人际网络”“入户网卡”之类新名词时，往往深陷其中不能自拔，祸及家人邻里。

宁夏回族自治区同心县贫困农妇丁雪梅一人拖着两个年幼的孩子艰难过活，两间破土房的家已是一贫如洗，而丈夫康伏海一年多前卖掉了家里唯一的一头耕牛，拿钱去了广西后就再没回来。

丁雪梅说，叔叔在广西一家叫做深圳什么公司的大型“人际网络集团”里做生意，一个月可以挣五六万元，丈夫是在他那里做事。

同村村民丁玉忠曾与康伏海在广西共事。去年8月，他费尽周折从这家“公司”逃回来。个头将近1.8米的他体重只剩下不到45千克，瘦得连他自己的父母都认不出来。当他把自己的亲身经历告诉丁雪梅，并称这家“公司”其实是非法传销组织时，只有小学文化程度的丁雪梅却振振有词地向记者解释说“我老公他们搞的不是传销，是现在最流行的网络公司。电视上不是也在说21世纪是网络经济时代吗？”

“人际网络”这个新名词让她心底踏实 “我老公才去了一年多，听他讲现在还只是投入阶段，等人际网络全部建立起来后，就会几万倍地赚回来呢！”

（选自新浪网 2006 年 7 月 10 日）

点评：偏远地区的农民，因为长期的信息闭塞身陷贫困。可是，在信息时代，更重要的已经不是让他们去接触信息，而是教给他们如何去选择信息。初接触海量的信息之后，他们对一些新名词盲目崇拜和相信，如“人际网络”之类在他们眼中好像是雾里看花，很容易轻信。非法传销组织便利用农民的盲目信任心理设计出用“高科技”新名词包装的种种骗局。有的非法传销组织还打出“扶贫济困”幌子诱骗农民上当。因此对于偏远地区的政府来说，目前最重要的不是将偏远地区联入网络就完成了任务，而是必须加大农村地区的基础培训，使农民在现代社会的海量信息前面，可以进行正确的选择，这一点尤其重要。

信息闭塞导致农产品价格大起大落

2007 年，在各地猪肉价格飞涨的同时，海南香蕉价格却持续暴跌。人民日报记者在徐闻县龙塘镇香蕉交易市场了解到，目前最好的香蕉每千克仅售 0.4 元。差一点的，每 500 克价格只能卖上 3 分钱。而去年同期的香蕉甚至卖到了一千克 3.2 元，今年 3 月 20 日之前也曾卖到了每千克 3 元。有的蕉农把成熟的香蕉当成猪料喂猪。有的蕉农干脆让成熟

的香蕉烂在蕉园里，这样可少赔收获后上市的工钱。

无论是猪肉涨价还是香蕉价下跌，其暴露出来的风险化解机制的缺位，都使得农民自己不得不无奈地承担全部损失，这必然会损害到相关农产品价格的供应平衡，进而给公众利益带来伤害。猪肉今年大幅涨价，源于去年许多地方养猪农户大面积亏损，由于没有一种机制来分担风险，所有的风险都由农民自己承担，许多人不敢再继续养猪，这导致生猪供应量的骤然减少，许多地方饱受肉价上涨之苦。可以想象，今年的香蕉大幅下跌引发的亏损效应，将使农民种植香蕉的积极性大为降低，明年香蕉涨价的局面将难以避免。

猪肉涨价和香蕉下跌，都暴露出农民对市场信息一无所知的弊端，这既是农产品价格大起大落的根源，也是农民最大的风险所在。倘若农民提前能够了解到相关市场信息，依据这种信息来指导自己的种植和养殖选择，那么，他们就能和市场保持大致相同的节拍，既能最大限度地规避风险，也基本上能够实现利润的最大化。比如，当前年养猪户增多的时候，倘若一部分农户知道这一信息，就有可能主动退出转而进行其他投资，以规避风险。

遗憾的是，我们目前却缺少这样一种信息搜集和传播机制，本来就分散的农户处在一种孤立的状态，各自凭借自己的经验和对市场的感觉来决定种植和养殖的品种，等于将其与市场的真实需求完全割裂开来。而在发达国家，尽管农民集约化发展已经多年，政府依然在市场信息的搜集和整理方面做了大量的工作，以尽可能地为农民提供最接近市场真实的参照。

为了确保农产品市场信息的客观、公正，美国政府通过

立法授权形式，将农产品市场信息搜集、发布工作纳入美国农业部的政府职能，美国政府每年用于农产品市场信息调查和搜集的年度预算达到 2200 万美元，按品种分为牲畜和种子、蔬菜和水果、棉花、奶类、家禽、烟草等 6 个项目，由农业部农产品销售局相应的 6 个处分别执行。全国各地市场新闻办公室将每天搜集、整理的信息报送美国农业部总部，同时，直接将这些信息在 Internet 上发布，以确保信息的时效性，提高使用效率，这使得各地的农业经营者有了一个明确而具体的决策参考。

由于相关信息是由美国政府搜集和发布的，排除了相关利益集团通过散布虚假信息干扰市场，人为制造风险的可能性。而我国海南香蕉价格此次大跌，就与相关虚假信息的传播密切相关。有媒体报道说，香蕉大面积感染了巴拿马病毒，这种谣言使得很多人误以为吃香蕉会得癌症而拒买，海南香蕉销量急剧下降，价格猛跌。

面对谣言，当地政府却保持着沉默，直到中国热带农业科学院、华南热带农业大学博士生导师郑服丛教授站出来进行澄清，谣言才渐渐散去，但是，此时已经错过最佳良机。原来，得“巴拿马病”的香蕉植株在结果前就已经死亡，即使能结果，其果实也很小，根本不能成为商品果。反过来推理，海南品质优良的香蕉根本不可能感染“巴拿马病毒”。倘若政府及时地找农业专家询问，并及时地将信息发布出来，香蕉每 500 克售价 3 分钱的悲剧或许就可以避免。

（选自《上海证券报》2007 年 6 月 11 日）

点评：信息闭塞使得农民无法把握市场，而信息的不畅通又为谣言提供了土壤，政府应当吸取这些教训，尽快建立

起信息搜集和发布机制，以化解由于信息梗阻而导致的农业风险，避免农产品价格的大起大落，为处于弱势地位的农民增加更多保障。

农民工专场招聘会难觅农民工

2008年2月27日，烟台市芝罘区人力资源市场开始连续三天开设农民工专场招聘会，但从27日上午的招聘情况来看，来的农民工并不多，500多位求职者中，真正来自农村的农民工只有20%左右，更多的还是城市里的求职者。为数不多的农民工成了会场的“香饽饽”。两位来自安徽在烟台工作一年的女孩一露面，就被几家服装厂的招聘人员围住，但女孩们的回答都是先看看再说。

栖霞一家木业公司负责招聘工作的赵曜先生说，近几年农民工一直都不好招。以前他们厂的工人都是附近的村民，但2007年栖霞苹果卖了好价钱，农民的收入增加了，来工厂打工的也就不多了，200多人的工厂人员缺口达到了30%左右。年后他经常参加烟台市区两级的招聘会，但招聘的效果都不理想，来求职的多是市区的，真正的农民工也多是在当地干了一段时间后跳槽的，要求的条件比较高。

对于农民工专场招聘会难觅农民工，人力资源市场工作人员说，现在的新农民工多是通过职业介绍机构找工作，已形成有序流动，而多数农民工不看报纸、不上网，也不主动找劳动部门，获得招工信息的渠道比较少，找工作比较

盲目。

（选自《齐鲁晚报》2008年2月28日）

点评：一方面农民工在求职过程中，应该多方了解信息，拓宽自己的求职渠道，赢得更多的机会。另一方面，招聘会的举办方应该采取多种方式，将招聘信息宣传到村，不要简单的认为发广告、登报纸、网上公布就尽到了告知义务，而是应该把工作做得更细致一些。

山东省东阿阿胶、兰陵集团遗憾无缘“老字号”

2006年12月20日，国家商务部在北京给首届434家“中华老字号”授牌。但山东省具有两千年阿胶生产历史的东阿阿胶和有着三千多年酿酒历史的兰陵集团等众多企业，却没有入围首届“中华老字号”榜单。记者采访发现，没有入围的原因不是企业资格不够，竟然是企业没有接到相关通知，不知道这件事。

作为商业流通领域含金量最高的招牌之一，国家商务部认定的首届“中华老字号”得到了社会的普遍关注。在昨天国家授牌的首批434家“中华老字号”中，山东省共有36家企业上榜。张裕、青岛啤酒、大观园、聚丰德、又一村、周村烧饼、微山湖水产等众多企业榜上有名。而东阿阿胶和兰陵集团这些久负盛名的企业，竟然榜上无名。

为何这些实力型品牌企业没能入选首届“中华老字号”呢？东阿阿胶的一位负责人告诉记者“都是‘耳背’惹的

祸!”东阿阿胶作为全国最大的阿胶生产企业，阿胶年产量和出口量分别占全国的75%和90%以上，“东阿”牌阿胶在全国阿胶生产厂家中具备四个“唯一”：唯一三次荣获国家金质奖、唯一获得传统药“长城”国际金奖、唯一三次入围“中国五百最具价值品牌”、唯一被评为全国用户满意产品。此外，东阿阿胶通过了国家原产地保护注册，“东阿”牌商标还是中国驰名商标。这些硬标准在全国应该是独一无二的，东阿阿胶还曾被国家内贸部和行业协会两次认定为“中华老字号”。

东阿阿胶集团的这位负责人告诉记者，在主管部门规定上报材料的时间内，集团没有接到上级有关部门的通知，也没有对网上的信息进行辨别，因此错失了申报资格，等听到消息以后，申报工作已经结束。而与东阿阿胶同行业的福牌阿胶，在首届“中华老字号”认定中上榜。

据山东省经贸委流通处负责人介绍，山东省上榜“中华老字号”的企业主要集中在济南、青岛、烟台、潍坊、淄博、德州等地。历史文化底蕴同样丰厚的临沂、枣庄、聊城等地，竟然交了“白卷”。像东阿阿胶、兰陵美酒这样完全满足“老字号”申报条件的企业，由于各种原因，错过了首届申报机会，确实很可惜。企业没有收到申报通知，与部分市对“老字号”申报工作不重视有关，有的市则是因为机构职能变更而耽误了企业申报。

东阿阿胶集团负责人明确告诉记者，企业已着手准备第二届“中华老字号”申报材料，全力弥补损失。

(选自《齐鲁晚报》2006年12月21日)

点评：信息闭塞会使企业错失良机，在信息社会里，企

业不应该只是等待职能部门的通知，应该学会主动收集和利用相关信息，这样才能抢占先机，为企业争取更多的发展机会。

海南椰子片类产品面临难题

2005年5月16日，三亚追回大部分二氧化硫超标食品；海口急查市场，全部追回“椰子郎”等公司二氧化硫超标食品。

椰子角、椰子片是海南的传统特产，一直受到岛内外广大消费者的广泛欢迎。然而，近日海南多个品牌的椰子角、椰子片类产品被曝出二氧化硫超标，绝大多数椰子角、椰子片类产品（也包括一些未被曝光的品牌）纷纷下架。

据《南国都市报》报道，十几年来，海南椰子加工企业生产椰子角、椰子片类产品时，采取的都是大致相同的传统工艺。第一步，将新鲜椰肉取出，切成所需的形状后清洗待用。第二步，将洗好的椰块放入食品级焦亚硫酸钠溶液中稍稍浸泡一下，以达到保鲜、漂白的目的。第三步，将浸泡过的椰块取出清洗。第四步，分几次用不同浓度的糖浆浸煮洗好的椰块，以达到适当的甜度。第五步，把煮好的椰块烘干，制成成品。

现在，之所以椰子角、椰子片会出现二氧化硫超标的情况，问题就出在加工的第二步上。食品级焦亚硫酸钠是国家明文规定允许在蜜饯食品（椰子角、椰子片以往都被归类

为蜜饯食品)中使用的一种食品添加剂,主要起保鲜、漂白作用,其残留物为二氧化硫。

国家对于蜜饯食品中二氧化硫的残留量有着明确的规定。2004年5月1日以前,国家执行的是GB14884-1994标准,该标准要求每千克蜜饯食品中二氧化硫残留量不得大于2克。海南各企业一直都是按照这一标准生产加工椰子角、椰子片类产品的,传统工艺也可以达到这一要求。

2004年5月1日,国家开始执行新标准,即GB14884-2003标准。新标准要求每千克蜜饯食品中二氧化硫残留量不得大于0.05克,比旧标准的要求提高了40倍。参照这一标准,按老工艺生产加工出的椰子角、椰子片类产品便全部都是不合格产品。目前存在的二氧化硫超标问题就这样出现了。

人们不禁要问,新标准执行已有一年之久,海南的椰子加工企业为什么还在按旧标准生产呢?其实是信息不灵让这些企业吃了大亏。目前唯一的出路就是想办法解决这一问题。在质监部门的牵头下,目前文昌等地的椰子加工企业已经开始寻求解决的办法。只有主管部门、各生产企业和有关专家共同努力、联合攻关,尽快研发出新工艺,才能让海南椰子角、椰子片类产品继续“走”下去。

(选自《南国都市报》2005年5月16日)

点评:国家产品质量标准是企业必须遵守的准则,在本例中我们发现对于这一准则的变更,企业的反映如此不敏感,究其原因一方面是企业信息闭塞,另一方面是执法部门执法不严惹的祸,最终给企业带来巨大的经济损失。紧跟时代步伐是企业存在下去的基础,闭门造车只会被市场所淘汰。

造圆珠笔一年赚回 28 亿

一个仅有 4 万余人的山区小镇，全年工业生产总值竟高达 45 亿元。

一个“八山一水一分田”的穷乡僻壤，靠一个个家庭作坊式企业打拼，竟创造出“为全世界每人造一支笔”的奇迹。

出杭州城往西南，走完 60 千米的杭（杭州）千（千岛湖）高速公路，就到了宋朝诗人笔下的“潇洒桐庐”；出桐庐县城再往西 30 千米，就到了“中国制笔第一乡”分水镇。

看着眼前的繁华，你很难想到，在 8 年前，这里与国内很多山区边陲小镇几乎无区别：交通不便、信息闭塞、土地贫瘠，没有矿产资源……然而，依靠家庭小作坊、拖拉机和人力车，分水人不仅实现了脱贫致富，还创造出了一种后来被理论界称为“块状经济”的发展模式。杭州市政府因此叫响了一个口号——“县市学萧山，乡镇学分水。”

2008 年 3 月 4 日，汽车刚入杭州市桐庐县分水镇境内，一块硕大的灯箱广告映入眼帘——“欢迎来到中国制笔第一镇。”公路两侧，挂着各种招牌的制笔厂不断扑面而来。很多普通小楼，远看是住宅，近看才发现房前还挂着一块招牌：某某制笔厂。

最初发展制笔业还要追溯到 1977 年，杭州圆珠笔厂一对职工夫妇到分水镇探望当知青的孩子时，偶然发现当地用做柴火烧的小毛竹竿很适合做圆珠笔杆。在他们的提议下，

儒桥村办起了第一家制笔厂。

如今，分水制笔已从最初一家一户的零星小作坊，逐步发展为遍地开花的“块状经济”。截至2007年底，制笔企业达到600多家，配套企业300多家，制笔机6000多台，产销各类塑料笔达到65亿支，实现销售产值28亿元。

分水很多制笔厂报价0.50元的圆珠笔，每支毛利仅几分钱。据说，早些年很多外地官员到分水镇考察，当他们听说每支笔不过是分厘效益时，都不禁心凉半截。但分水人的看法是：不要瞧不起几分钱的利润，只要咬住小产品做大、盯住大产业做细，就会形成局部优势，成为富民、富村的法宝。

分水制笔有一条令人叹为观止的细分产业链。张家专门生产弹簧，李家专攻生产笔尖，王家专门生产模具……就是这样一条微利产业链条，聚集成了一个年产值20多亿元的大产业。各种档次的圆珠笔、水笔、中性笔，三大类共2000多个品种，还催生了上百家原料供应商、制模企业和贸易公司。

经过多年打拼，分水“中国制笔之乡”名声鹊起。农民人均收入从几百元增加到去年底的8061元；同期财政收入从几百万元增加到7300万元。

制笔厂老板的腰包鼓起来了，部分人开始盖楼房、购轿车，甚至每个季度都外出旅游度假。

“这可不是个好苗头！”分水镇党委、政府意识到镇区经济发展已经到了“十字路口”——不破除“小富即安、小进则满”的观念，分水镇的再发展就无从谈起。分水开始有意识地组织企业主到温州、义乌等地考察，他们反复向