

农民的经营技巧

人民日报经济部编



农民的经营技巧

人民日报农村部编

人民日报出版社

农民的经营技巧

人民日报农村部编

•

人民日报出版社出版

北京海淀印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

787×1092毫米 32开本 印张9 字数185千字

1986年12月北京第一次印刷 印数5000

书号：4132·042 定价：1.60元

前 言

人民日报农村部

《农民的经营技巧》，是我们1984年编辑出版的《富裕之道》的姐妹篇，也是一本主要供广大农民，特别是农村专业户和基层干部阅读的通俗读物。

虽然同是介绍勤劳致富经验的小册子，《农民的经营技巧》比起《富裕之道》来，有一个明显的特点，即它与商品经济更紧密了，几乎全部介绍的是农民从事商品生产的经验。书中有的章节专门讲农民如何经商，如何掌握市场信息和依据信息作出正确决策。即便是那些介绍种植、养殖、加工等传统项目经营经验的，也总是离不开市场和商品生产，具体、生动地传播了商品生产的知识。

我们能在一年多的时间里汇集这么多的经验，与我们整个农村形势发生了巨大变化是分不开的。从去年开始，我国改变了多年来实行的农副产品统派购制度，使农业生产和社会需要结合起来，这是一个有重大意义的改革，它给农村带来了勃勃生机。及时地把农民在这场改革中的初步经验整理出来，目的就是积极鼓励 and 大胆支持他们发展商品生产，勤劳致富。

“农村是块广阔的天地”，多少年来，我们一直是这样

讲。如今有了商品生产，自给半自给经济格局被打破，农村的天地就更广阔了。对那些习惯按国家指令性计划生产的大多数农民讲，对那些习惯于催种催收的干部讲，商品生产和市场调节是块崭新的“天地”。与他们祖祖辈辈生活的那种男耕女织、春种秋收的“天地”有着本质的区别。因此，大家都要重新学习。即便你不出门经商，专在家里耕田种地，也有一个重新学习的任务。道理很简单，如今种庄稼，首先要想到除了自食自用之外，多余的东西有没有销路，否则，地里虽然丰收了，钱包里的钞票却增不了多少，甚至还要亏本。不管你认识到还是没认识，价值规律都在起作用啊！价值规律是个大学校。《农民的经营技巧》在某种意义上讲，正是广大农民在价值规律这所大学校里学习的心得。也许这些心得还不那么系统、深刻，但它毕竟是来自实践，来自农民和基层干部的亲身体会，并且大都在实践中证明行之有效。作为小学生第一次考试的答卷，它是难得可贵的。

为了方便广大农村读者阅读，我们在编辑过程中力求文章短小，每篇不过几百字、千把字，一篇说明一个道理。一两篇文章费时也不过一袋烟工夫，且一看就懂，也比较容易学。它对帮助大家勤劳致富或许能起些作用，当然，本书的缺点错误也是难免的，我们热忱欢迎大家指正。

目 录

· 种 植 ·

- “四季皆秋” 每季有收……………韩雅生 韩庆丰(3)
面对市场安排种植……………王振友(5)
种经济作物要有经济头脑……………许金亭 尹长奎(8)
象办工厂那样种菜园……………赵景义(10)
靠储藏、转化和运销增值……………王希岭(12)
优质服务解除种田后顾之忧……………胡 健 麻茂胜(13)
把积累用在发展生产上……………胡宗永(16)
抓成本核算降低生产投资……………李法宏(18)
请专家参谋发展规划……………刘进才 杜宏智(19)
把灾害损失降到最低程度……………林培生(21)
让野生花卉进城挣钱……………孙荣跃(23)
人工育野草 野草成“金条”……………徐文华(24)

· 养 殖 ·

- “不舍金弹子，难逮金凤凰”……………薛迪虎 冯国平(27)
低潮沉住气，高潮才能先得利……………王乃定 王振嘉(30)
别人发财瞅冷门 我家致富靠韧劲……………张培干(32)

只要信息准 巧“转”也生财·····	毛国良(34)
与贫困户联营养畜双得利·····	张明来(36)
搞“三包”服务 带百家致富·····	田春孝(38)
养鸡协会抓系列配套服务·····	张其文 张江平(40)
七只母鸡起家的“万元户”·····	梁 标(42)
养鸡示范户的用钱之道·····	阳世雄(44)
少花投资精养貂·····	袁健康(46)
精打细算巧养鱼·····	曲继强(48)
会养鱼还要会卖鱼·····	毛国良(50)
王杰姑娘与野貉家养·····	李森荣(52)

· 加 工 ·

翼城秸秆由包袱变财富·····	马体健 李增殿(57)
加工增值后的稻草比煤贵·····	程剑华(59)
“周市野味”色香味佳·····	张树成 汤 亚(60)
乾州锅盔香味四溢·····	宇闻欣 王玉贵 王忠全(62)
赵保国的柳编进入国际市场·····	向军山(64)
“宣平棕绷”形成专业市场·····	陶伟文(66)
竹木多层次加工价值翻番·····	黄水金(68)
笋壳加工成“席梦思”床垫·····	杨 鸿(69)
加工精细后的番薯变蜜饯·····	钱福海(71)
地瓜枣的加工过程·····	乔宽君(73)
从肠粘膜中提炼肝素钠·····	陈 实(75)
引进南味技术 加工北方粮果·····	国夫子(77)
二十五户农民办酒心糖厂·····	周景明(78)

李四货烧石灰高人一筹·····	石秀山(79)
把手工作坊低价转让给能工巧匠·····	侯济舟 刘继欢(80)
张志清在炉灰上做文章·····	游松慧 申明人 冯广聚(81)
赵中秋办华夏家俱工艺厂·····	陈凤翔 杨崇山(83)
韩坪山造出录音带胶合剂·····	吴印新(85)
曲德元磨豆腐使小钱变大钱·····	赵永生(88)
杜登府负债万元后崛起·····	何兆才(90)

· 工 业 ·

第一是爱 第二是管·····	梁明虎(95)
企业管理首先要管人·····	蒋宁佳 李元彩 李宪彤(98)
章程严格执行也要严格·····	孙聚喜(99)
加强工序管理 降低物资消耗·····	季 虹 孟亚南(101)
狠抓配套管理 改进生产技术·····	石秀山(103)
不鞭打快牛 不分光吃净·····	梁 冬(105)
借鉴“联产连心” 实行“联质连心”·····	严元俭(106)
质量可靠 服务周到·····	林国爱 孙辉业(108)
凭质高价廉在竞争中取胜·····	许金亭(110)
信誉带来勃勃生机·····	祝春业 李福山(112)
干一看二想三 产值一年翻番·····	杨金学 刘城东(114)
上项目必须量力而行·····	李德显(115)
“白鸽”从这里飞向世界·····	张明建 李文明(117)
兰敦华勇于开拓国际市场·····	徐潮江(121)
他身上全是“经济细胞”·····	孙传新 孙宪琮(124)
有机结合的四个环节·····	王天齐(128)

· 商 业 ·

- 产销之间自辟“直通”渠道·····翟克恭 吴裕华(133)
- 制蛋的首先想着养鸭的·····祝远金(135)
- 货滞价跌不限产·····陈之强(137)
- 信守合同才能赢得信誉·····徐潮江(139)
- 以诚为本在掌声中赚钱·····高首一(141)
- 赚大钱的也做小生意·····周福琪(143)
- 正确认识“本小利微”·····张利君 郭继祥(144)
- 赊账生意利在双方·····马福焱(146)
- 经营中时时想到为人服务·····方 正(147)
- 借“地利”发展第三产业·····孙世喜(149)
- 留心生活浪潮中的信息·····薛 全 王骨碌 张同潮(151)
- 面对顾客灵活经营·····张红云(153)
- 来得早不如来得巧·····王 平(155)
- 行情准还得购销动作快·····邹德萍(156)
- 货不停留利自生·····王永龙(158)
- 买来专利靠科技生财·····唐应周 吴 于(160)
- 质高价高豆腐也走俏·····魏联安 张剑程(161)
- 物在深山可找“远亲”·····毕 金(163)
- 赔本要赔得有道理·····林治强(164)
- 以亏赢客大有学问·····从正兴(165)
- 宁赔金钱也不亏了信誉·····吴学放 薛伯清(167)
- 有错就改不做一锤子买卖·····王可庆 张新玲(169)
- 愈诚愈能得到顾客信任·····严元俭(170)

靠产品展销会采购商品·····	晏玉廷	普国义(171)
卖下水管道应勤跑工地·····	唐红宇	周春喜(172)
学会做点“自我宣传”·····	叶敬圣	王道鹤(174)

· 协 作 ·

发挥“专”的长处 形成“联”的优势·····	刘永利	董清林(177)
在家庭生产基础上联合协作·····	申建国	(179)
协作配套解难处 集体个体增效益·····	周现彬	史兴民(181)
一厂起飞 百家受惠·····	徐以文	陈乃鹤(183)
村上项目 户搞经营·····	刘永利	冯万宏(184)
依靠协作力量扶贫帮弱·····	李少华	胡警钟(185)
入股办企业有前途·····	严元俭	徐学枚(187)
吸收城市能量发展乡镇企业·····	周国范	陆惠根(188)
组织起来 搞好管理 加强服务·····	李觉生	(191)
集体帮个人 小厂变大厂·····	张希彦	沈汝江(193)
同行多协作 竞争不封锁·····	汪国光	腾纯孝(195)
取长补短 互助协作·····	严元俭	张一生(197)
经济联合体内怎样筹伙计·····	都兴阔	贺先英(198)

· 人 才 ·

水流则活 人流致富·····	郝虎	梁冬	凌云(203)
乡间巧石匠 上海显才能·····	江鳧生	罗宝中	(204)
山东农民李积山在北大荒发财·····	刘	琢	(206)
段剥忠在他乡致富·····	曾克平	曾四新	(207)

有艺显能 无艺显力·····	孟宪会(209)
能人带闲人 巨款汇家中·····	杨立新 旭日奎(210)
能人当家 明人算账·····	李富社(211)
实行“乡试” 荐举人才·····	贾鸿琳 王国相 南志中(212)
邓廷瑞办厂保送二人上大学·····	任国栋(213)
周德富让二小子唱主角·····	石振亚 周兰珠(214)
把农校办成专业户摇篮·····	陈亚安(216)
靠攀“高亲” 提高水平·····	王志伟 宗水龙 盛修济(217)
“能姑娘”的治家方案·····	金世锦(218)
陈善荣爱才、用才、育才·····	伍三才(219)
白立红突破困境有高招·····	杜清堂 张小根(221)
崔礼田办酒厂臭了牌子之后·····	晓 温(223)

· 信 息 ·

信息不准 生意亏本·····	朱文孝(227)
行情准不准 收效不一样·····	林国爱(228)
信息不灵事难成 盲目调整吃大亏·····	徐少平(229)
一条信息的价值·····	宋治祥 贾华远(231)
要想生意活 必须信息灵·····	陈日兴(232)
信息新 地生金·····	李永华 梁玖金(233)
信息灵准 山野生财·····	秦忠义 徐景笑 马成功(235)
抬头看市场 低头搞生产·····	祝远金(237)
对策正确 效益显著·····	任彦 魏明(239)
科学运用信息 提高信息利用率·····	(241)
把最直接的信息传递给农民·····	许小根(243)

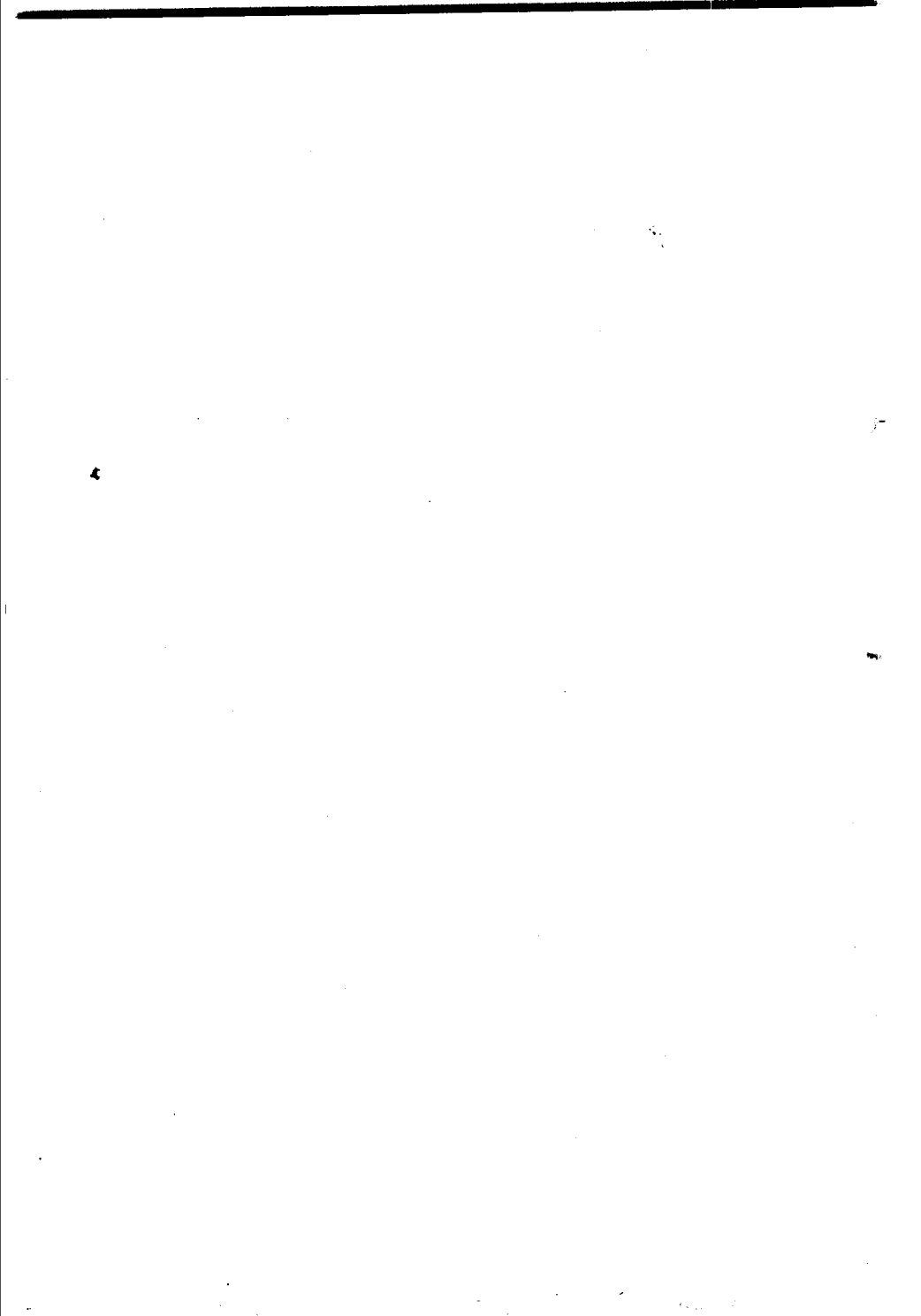
加强信息反馈工作 提高产品竞争能力·····	李晓军(245)
盯住变化的市场信息·····	魏忠坤(246)
抓住准确的信息作出最快的反应·····	张裕旺(247)
处处留心皆信息·····	冯长训 谢立东(248)
“流脑”信息和青蒜走俏·····	陆 是(249)
从獭兔的“信息”谈起·····	苏培祥(250)
一条广告引来一万多家订户·····	王植槐 善 敏(252)
阎春营看报生财·····	孙剑云(254)
彭运桃举办报刊样品展览·····	唐定国(255)
王登高和他的《致富佳音》·····	卢武福(257)

· 其 他 ·

设粮店 开煤店 致富“脚踏两只船”·····	雷明硕(263)
有同行没同利 只因走“路”差心计·····	涂克峰(264)
借米可煮饭 借地能生财·····	陈之强(265)
说话算数人相信 信誉迎来百里乡·····	柳 如(267)
“八厘”赚两千元 “一分”赔八百块·····	赵彩河(268)
主动退货八千 争得盈利六万·····	魏晖张 康 太(269)
一分生意不小 万元收入不大·····	黄 晚(270)
借水可行舟 联营双得利·····	贺长征 刘慎美(271)
心诚意志坚 瞎牛也赚钱·····	李惠民(272)
买卖能致富 拾粪也生财·····	陈学武 刘来 张俊(273)
有了名气不骄傲 礼貌待人生意隆·····	淮农家(274)

种 植





“四季皆秋” 每季有收

俗话说：“一年两个秋，冬季歇仨月”，谁有本事搞个“四季皆秋”，那该有多大的经济效益！河北省定兴县房家庄种植专业户房会来正是这样做了，大家对他的经验一定很感兴趣。

房会来三十多岁，初中毕业生。他带领全家十五口人，六个劳动力，应用现代科学技术，勤奋经营二十二亩耕地，从1981年起，一步一层楼。1982年收入一万零二百元，人均六百四十元；1983年收入一万六千五百元，人均一千一百元。1984年达双万元，每个劳动日收入高达十元，一个劳动力年收入达三千三百元。房会来靠人均一亩多地致富，确实有几招高棋，其中很重要的一招就是家庭经营水平高。

他按照市场的需要，根据全家每个劳力的特长，按照不同时期各种作物的生长规律，对温度、光照、水肥的要求，成熟期早晚，用工多少，巧妙安排时间、劳力，确定不同时期的用工重点，做到了每人每天有活干，每月每季有收入，农活随着季节变，收入紧跟市场求。

他家一年的生产，分为三个阶段：

每年的1至3月是培育秧苗的紧张时间。二亩自留地，连三分可利用的家庭小院，都育上洋白菜、菜花、甜椒、西红柿、茄子和甘薯秧苗。这二亩三分大的面积，经过建苗

床、备肥、整地，到下种、管理、出苗等要用五六百个工，可培育出一百多万株秧苗，能换回五六千元的收入；仅三分家庭小院，每年育秧收入就达一千二、三百元。

4月陆续售完秧苗，接着依次转入小麦管理、棉花播种、“三夏”、大田作物管理、秋收种麦直至10月，这段劳动强度大，用工多。白天抢时间，赶农活，有时昼夜鏖战，全力突击。房会来一家靠五六双勤劳的手和过硬的科学技术，把各种庄稼管得“出人一头”、“强人一色”，这六七个月时间，投入上千个劳动日，换回一万多元的收入。

11、12两个月，是搞多层次加工的最好时期。房会来一家每年种三几亩春薯，收两万多斤，全加工成粉条，卖给天津蔬菜部门；每斤价六角，三亩地可收入一千八百元。加工粉条的渣子、泔水，稍加精料、薯蔓，每年可喂四口肥猪。一亩夏薯收四千斤，育秧四十万株，又可以收入一千五六百元。

房会来还用“沙储保鲜法”，使甜椒增值。秋天甜椒大量上市，最贱时只值几分钱一斤。他想办法储起来，春节投放市场，每斤可卖五六角钱，每年冬储过千斤，增收五百余元。

这正是：春季抓菜秧，夏秋麦棉稻，冬天加工搞储运，一年四季皆为秋。

韩雅生 韩庆丰

面对市场安排种植

河北省三河县查马坊村农民李金生，全家七口人，承包十三亩责任田。1983年生产粮食二万零三百三十斤，经济作物收入三千零五十元，加上养殖、自留地和少量的副业收入，全年收入一万二千九百四十五元。全家人均占有粮食二千九百零四斤，人均收入一千八百四十九元。分别相当于全县平均水平的三点二倍和四点五倍。1984年，李金生的小麦又获丰收，平均亩产八百四十五斤，养殖业半年总收入已达四千一百元。这么高的效益是怎么得来的？了解他的人都说，李金生的家庭经营有“三绝”：

货一般 价格高 李金生田里种的并没有什么新奇作物，粮食，也就是小麦、玉米、高粱、大豆、红薯；经济田，不外乎棉花、西瓜、芝麻。但是，就是这些“大路货”，他却能卖出高价钱。同是一斤小麦，别人卖两角五六，他卖三角六；都是种西瓜，别人一斤卖四至六分钱，最高卖八分，轮到他种了，每斤一角二、一角八。

小麦是三河的一项主要农作物，可谓“俗货”。李金生从多方调查中发现，全县多数小麦品种已经退化，优种奇缺。他就从北京郊区花高价引进小麦良种“丰抗四号”，搞了五亩育种田，单产高达九百斤。县种子公司主动与他联系，以每斤三角六分的高价收购，仅卖三千四百斤，就收入一千二百