

ZHIFU NONGMINDE
XINGUANNIAN

致富农民的新 观念

李长仁 编著



吉林人民出版社

ZHI FU NONG MIN
DE XIN GUAN NIAN

致富农民的新观念

李长仁 编著

吉林人民出版社



B 325.147

致富农民的新观念

李长仁 编著

★

吉林人民出版社出版 吉林省新华书店发行
长春科技印刷厂印刷

★

787×1092毫米32开本 7.5印张 202,000字
1988年11月第1版 1988年11月第1次印刷

印数：1—10767册

ISBN 7-208-00123-8/B·14
定价：2.45元

内 容 提 要

全书选用了大量农民企业家、专营户、专业户发家致富的典型经验，生动地显示了当代农民在党的改革开放政策的指引下，走上了商品经济道路的新风貌。通篇紧扣一个主题：要在农村实现第二步改革的任务，使商品经济繁荣起来，必须改变千百年来小生产者的传统观念，使农民从狭隘封闭的保守的旧观念的束缚中解放出来，跳出小农经济的樊篱，树立起商品经济的新观念。并用正反两方面的事实说明一个深刻的道理：“观念更新是农民致富关键”。

前

言

编完最后一页稿纸，心潮仍是澎湃不已，不禁执笔赞叹：“奇迹，奇迹！”几千年来，被称为“泥腿子”、“老黄牛”的中国农民，被禁锢在土地上，一锄一耨耕耘，汗如雨下，终年不得闲。祖祖孙孙，一辈又一辈在苦水里浸泡，只有忍耐，忍耐！在大自然面前自惭卑贱，无所作为。如今，在党的富民政策指引下，一旦冲破了狭隘的封闭的保守的传统观念的

束缚，跳出小生产的樊篱，登上商品经济的海洋中，成了聪明的“弄潮儿”，表现出惊人的智慧和胆识，放射出使人估不透的力量。看了这些生龙活虎般的典型事迹，浑身增加了无穷的信心和力量，似乎自己也置身其中，同农民们一起拼搏奋斗。简直使人不敢相信，这就是中国的农民，在他们身上透出了中华腾飞的希望。

请您读一读这本书吧！我敢说你的体会比我还深，收获会更大，比我还要为中国农民的奇迹高声叫好！你得到的不是具体的经验，而是饱满的精神果实。你会自然而然得出一个结论：“观念更新，致富之魂”。

本书是根据报刊、杂志发表的农民企业家、专业户发展商品生产的事迹编辑而成的。每篇文章后面略加点染，算是借题发挥吧。目的是帮助读者从中领略变换传统观念的一点启迪，仅此而已。

参加本书编写的还有张杰、兰静、陈主斌同志。对于本书编选材料的报刊及提供帮助同志，在此一并表示谢意。

编者

1982年2月

目录

前言

●商品生产观念	1
观念不更新 苦了众乡亲	2
头雁高飞众雁随	4
老守田园受穷 改变方式致富	6
农机修理铺产值创亿元	8
办不完的厂 赚不完的钱	10
赚不成做饼钱, 宁可赚麻面钱	12
学外商经验赚外商钞票	14
新观念给他插上了奋飞的翅膀	17
集零散小钱办厂赚大钱	19
守着竹山受穷 发挥优势致富	21
家庭办厂富得流油	23
院庭小天地 致富大课堂	26
“穷集体”变成了百万富翁	28
为奔富路 翁婿分家	30
“汕大嫂”勇闯三关致富	32
●市场观念	35
闭门苦叹富无路 走进市场财路通	36
眼睛瞅着市场 心里想着用户	38
拾遗补缺查路宽	40
走南闯北 八路进财	41
盯住市场寻找赚钱机会	43
从只顾“下蛋”到敲开市场大门的悲欢	45
“两轮”车队搅得山村翻腾	46
向市场学习使他变成“鬼精灵”	48
从锅台到柜台 跑市场赚大钱	50



山里人的市场观	52
从宏观上掌握服装市场潮流	54
●效益观念	57
“百万富翁”非好,“百万债翁”非坏	58
谁跑在时间前面谁先赢	60
能人当家 效益增加	62
儿女经营有术 老爹权力转移	64
“锁进柜子是死钱,存在银行生小钱,投向 市场赚大钱”	66
借他乡优势 展自己才能	67
“信”通财路“誉”藏金银	69
一家人不吃“大锅饭”	71
投资60万 增收3000万	73
舍得金弹子 打住金凤凰	75
●决策观念	78
认准目标下大注迈大步	79
看准发财路就敢迈大步	82
决策失误富裕户变成贫困户	84
咬定青山不放松	86
惊险跳跃的成功者	88
家家建帐本 决策有依据	90
决策观念不同带来的差距	91
集小群体为大行业	93
功成不退还创新业	96
正确决策来源于信息的敏感	98
●经营观念	100
捧着金碗要饭给祖宗丢脸	101
糊弄顾客就是倒闭的开始	104
肯求于己 奋争于先 积蓄后劲	106

赚钱多少不在本钱多少	108
喇叭挡不住的女强人	110
过去只靠地出钱 如今百草皆变金	112
●信息观念	114
靠信息称雄市场	115
一个凸钮扣获利10万元	118
订报刊促信息获万贯家财	120
石狮金乡的信息网络	123
巧用信息70万农民受益	125
深受农民欢迎的“信息饭店”	127
一个为农民致富服务的信息公司	128
他们为什么亏了本?	131
信息未必都生财	133
●竞争观念	136
安稳没味道 竞争才提神	137
强手林立 联合争优	140
小裁缝登台演戏竞争	141
把产品质量看成企业生命的人	143
信誉——市场之外的竞争	145
拥挤的路跑不快	147
借“东风”小船闯过太平洋	149
市场竞争须礼让	151
●风险观念	154
“绳王”的超人胆识	155
涉深水者得蛟龙	158
王岭昌的风险观	161
不甘“小富”的人	163
同舟共济战风险	166
失败了再干转亏为盈	168

商已咬断传统脐带会陷入饥饿	170
逗“鹰”就得舍“兔子”	173
在商品经济中增长才干	175
●知识观念	178
书中自有黄金屋	179
科技中心指导农民致富	181
开发智力 治穷治愚	183
文化宣传致富经 农民变富翁	186
科学养猪 四季增膘	188
一技之长在身 不愁致富无门	189
●人才观念	193
郭经理求贤若渴	194
他有一颗求才爱才的心	196
“阿乡”十请委奇芬	198
四面引进 八方求贤	200
借人发财与借地生财	202
引进外智 开发内力	204
兴办农民研究会, 引进技术育人才	206
人才、技术、经济开发三结合	208
知识型农民创奇迹	210
●消费观念	213
扔掉旧皇历, 跨上新里程	214
“钱, 要花出个响来!”	216
覃村农民喜建新房	218
购房热	220
“吃穿不发愁, 又想书戏球。”	223
武氏三兄弟, 兴办文化宫	225
老农有眼光, 闺女去留洋	226

商品生产观念

商品是通过市场交换以满足人们某种需要的劳动产品，是价值和使用价值的统一体。要使劳动产品变为商品，首先要使产品有用性，即能满足人们的某种需要；其次是要它被别人或社会消费，而不是用于自己消费；再次是必须经过市场交换，转到使用它的人手里。

发展商品生产是实现“四化”，建设有中国特色的社会主义的重要内容，是社会发展不可逾越的阶段。当前，我国农村中一些经济基础比较好，商品经济活跃的地方，涌现了一批新型农民。他们开始摆脱小农经济的束缚，抓住发展商品生产的机遇，勇于开拓，艰苦奋斗，展示出当代农民的精神风貌。但多数农民还没有进入商品经济领域，概括起来有三种类型：一是苦索型。有的想搞商品生产，苦于无技

术，缺资金，没信息，没门路，在困难面前一筹莫展；有的感到“科学是致富的源泉”，苦于“师门难寻”，在现实面前表现为无可奈何。二是知足型。他们把“知足常乐”奉为信条，安贫乐道，小富即安，把“吃细粮，穿涤良，住砖房”视为富裕，怕冒风险，满足于温饱生活。三是封闭型。他们身有一技之长，不愿施展，关门闭户从事小本经营。

我国农村第二步改革的首要任务是发展商品生产和粮食生产。要把改革深入进行下去，达到商品经济的空前繁荣，使农民走上富裕道路，就不能忽视对旧的传统观念的更新。要帮助农民、农村干部从改革的实践中，认识发展商品生产的重要性，克服小农思想的封闭性、保守性和排它性，破除自然经济的传统意识，树立与改革、开放、搞活相适应的商品生产观念。

观念不更新 苦了众乡亲

随着农村第二步改革的深入，一批新型农民摆脱小农经济的束缚，抓住发展商品生产的机遇，艰苦奋斗，勇于开拓，展示出当代农民的精神风貌。但是多数农民还仍然从事着自给自足的封闭式的生产，小农观念严重地禁锢着农民的思想，成了发展商品经济的巨大障碍。山东省梁山县的先进单位——赵垌堆乡董花园村党支部书记董尚芝的思想转变，实在令人深思。他说：“俺董花园是地处河南、河北、山东三省交界处的一个大集镇，发展商品生产有着得天独厚的条件。可是由于自己对党的现行政策吃不透，满脑子旧观念，守着集市却不能带领群众搞商品生产，办了许多糊涂事。俺村一千多号人几乎没有一家经商的，也没有一家务工的，去

年人均收入才一百多元。”原因嘛，听听这几件事就知道了。

——外地商贩看到俺村占着天时地利，多次要求在这里安营扎寨搞经商，不用俺村拿一分钱的本，年底就能分得红利。俺毫不犹豫地回答说：董花园打老辈里说起，村是个本分村，人是老实巴交的人，除了种地吃饭，买卖奸商的正事别想找我们。

——乡里不久前架了高压电线，俺村就在乡跟前，花不几个钱就能把电线扯起来。支部还没定下来，这个要买电磨，那个要建工厂。俺一听架电线后做买卖搞副业的这么多，到时都不种地了，还不乱套？高压线干脆不架了，还是点这煤油灯老老实实种地吧！

——村里公共积累十几万元，有人建议上个工副业项目，让死钱变活钱，增值。俺想：就是把钱漂出水来，也不去冒那个大险。

——村里有个党员是退伍兵，自己借钱贷款架高压线，说是要建个象样的工厂。立上杆子还没挂上线，银行催他还贷款，愁得小伙子乱转圈子。俺不仅没有支持他，反而责备他不安分守己种庄稼……

老支书深有感触地说：“多亏这次整党来得及时，通过学习，使我更新了观念，才挖到了旧观念的根源。从客观上讲，我没文化，年龄大，接受新事物慢。从主观上讲，总认为大白馒头吃着，比过去土鳖子地主都享福，应该知足了；再就是认为不种庄稼搞经商的没几个是好人。这些错误认识不纠正，怎么能领着群众奔富路！”当说到下步打算时，他信心十足地说：继续更新观念，强化商品经济意识，发展一批青年人入党，把有文化，有开拓精神的青年党员充实到党支部里来。在近期内把高压电线架到村里来。村里闲置了多年的

油坊准备尽快承包给群众。凡是外地商人要和董花园村联营的，租赁房子、占用土地，村里都提供方便，实行优惠。村里准备整个可靠的副业项目，那十几万元的积累，再不能让它在那里睡觉了。

这位党支部书记的思想转变，促使人们思索这样一个问题：农村第一步改革，为什么能迅速唤起农民热情，在较短时间内解决了温饱问题，而农村第二步改革，为什么不能广泛、迅速地农民接受，使商品生产蓬勃发展呢？一是自给自足，安于现状；二是自我封闭，划地为牢；三是怕冒风险，求稳求安；四是墨守陈规，轻视科学；五是思想狭隘，目光短浅。这些小农观念还顽固地束缚着农民的思想，严重地阻碍着社会主义商品生产的发展。通过什么途径消除小农观念呢？一是进一步宣传贯彻党的农村经济政策，大力发展商品生产，彻底冲击小农经济，促进农民新观念的形成。二是增加智力投资，提高农民的科学文化素质。三是加强双文明户建设，充分发挥典型示范作用，用身边人身边事引导，启发农民自己教育自己，破除小农观念。

头雁高飞众雁随

农民对商品经济了解得太少，知识肤浅，观念淡薄，而受自然经济思想习惯的影响却很深广，这是当前发展商品生产的最大困难和障碍。而众多的专业户却由于较早的克服了传统农民的固有弱点，摆脱小农经济的束缚，善于抓住商品生产的机遇，艰苦奋斗，勇于开拓，理所当然的成了农村发展商品生产的带头人。以率先实行联产承包责任制

而闻名的安徽省凤阳县黄湾乡梨园村，运输专业户陈兴汉带头发展商品生产就是一个典型的例证。

梨园村盛产芦苇，群众也有编织芦苇的特长，但长期以来销路不畅，小打小闹。运输专业户陈兴汉考虑到当地一有货源，二有充裕的劳力，如任其闲置，手空着，人穷着。他千里奔波到东北粮库推销芦苇编织品，打开了销路。随即，他发动群众编织芦苇，并就地收购。销量激增后，当地芦苇资源不敷应用，他去江苏水网地带购运芦苇，使当地家家户户织席忙，老少齐动手，一天一张十元票。陈兴汉把所赚的钱用于扩大商品流通，并向银行借了一些款，添置两辆卡车，一部拖拉机，一部吉普车搞运输，生意越做越大，一年经营额300万元，赢利10余万元。陈兴汉一家专业户，直接、间接地带动了3000家农户发展商品生产，给前村后庄带来了数百万万元财源。

发展商品生产，有利于物尽其用，促进良性循环。专业户顾正修家，10口人种30亩地，还制作豆腐，办酱园，接受委托加工糖饴，余下的豆渣、酱粕、糖糟用来喂猪，一年养猪126头，种植、养殖、加工三者有机结合，获利2万余元。这些充满生机活力的专业户的崛起，显示了农村自然经济正在向商品经济转化的趋势，创造了较高的劳动生产率和商品率。专业户无疑是先进生产力的代表。

商品生产促进了专业化，专业化促进了新技术新设备的采用。西路村有147户办油坊，黄豆、芝麻经过加工升值，每户一年增收2000元左右。为了提高生产率，有些专业户添置了蒸汽压机，每百斤黄豆多产油2至3斤。由于商品生产的需要，出现了新的分工，也出现了新的联合。灵是村农民在自愿基础上联户建起了8座石灰轮窑，有102户投资入股，

由20户有技术专长的人承包，年纯收入88.7万元，平均每个投资户股息收入706元；8座窑承包者获利9.4万余元。这种联合并不是回复到重吃“大锅饭”，而是符合生产力发展需要的一种新的组合。它不是强拉硬扯的凑合，而是资金、劳力、技术的一种互补。它是农村经济发展中的一种螺旋形的上升。

发展商品生产，要有带头人。农村的专业户一般都懂得商品经济的基本知识，具有发展商品生产的强烈意识，正是理想的带头人。我们要鼓励专业户成为发展商品生产的带头人，为他们发展商品生产创造条件，维护专业户的合法利益，旗帜鲜明地支持专业户，为专业户带头发展商品生产撑腰壮胆。

老守田园受穷 改变方式致富

青山村是黑龙江省方正县大罗密镇一个最偏远的山区村，135户人家共700多口人，人均占有土地一亩多。这个村的人们多年来守住“种地为本业”的传统观念不放，地少人多，土地瘠薄，吃粮靠反销，养鸡买油盐，年复一年地过着封闭式的“老守田园”生活。

党的富民政策传到这里后，党支部书记李金和动员大家发展多种经营，搞商品生产。村里仍然没有人敢站出来，都怕整不好赔进去。李金和决心带个头，示范给群众看。他第一个开辟了家庭人参场，种参1050平方米，成了响当当的万元户。在事实面前，人们开始动心了，农民徐长宾等7户也照着样子开了参场。李金和帮助他们催芽，向他们传授种参技术，这些农户很快获利。陆续全村有34户种上了人参，种参

使人们思想开了窍，不再死守土地。春夏秋冬四季，有采集野菜，有进山拉套子的，有搞装卸的。有120户人家活了起来，人们开始钻研各种技术，发展商品生产，开动脑筋想挣钱道，人均收入已达643元，再也不愁没钱花了。

为了充分发挥山区的自然优势，这个村在李金和带动下，又相继办起糠化饲料厂、木材加工厂和酒厂、油坊、磨米厂等，全村有23家办工厂、开商店或从事加工运输业，原来的穷山村踏上了发展商品经济的富路。

青山村的农民世代代与土地为伍，只习惯于从“土里刨食”，终年忙碌于古老荒凉的田野上，为吃穿住而辛勤地耕耘着。但是，除了贫困以外，农民别无它获。落后的，传统的农业方式，在我国已延续了几千年。

近几年，越来越多的农民或是离开土地，务工经商，或是农忙务农，农闲跑买卖，开始向商品生产方向挺进。这标志着农民开始逐步摆脱传统的生产模式和落后的生产方式，标志着传统农业向现代化农业转变，标志着自给自足的自然经济向商品经济转变。生产方式的改变，是农民克服、冲破自给自足观念和小生产者思想的结果。

但是，不能不看到，目前还有相当多数的农民，还在沿用传统的生产方式生产，满足于现有的经济状况和略有节余的收入，没有进入商品生产之列。其原因是多方面的，但最重要的一点，就是没有摆脱传统农业生产方式的羁绊，没有冲破小生产者思想的束缚。怎样才能冲破小生产者思想的束缚呢？青山村党支部书记李金和没有在那里搞空洞的说教，而是“决心带个头，示范给群众看看”。他以自己种人参成了万元户的事实，引导和帮助农民摆脱传统生产方式，克服小生产者思想，走上发展商品生产的轨道，逐步富裕起来。

农机修理铺产值创亿元

余杭县崇贤乡的农民已经走在商品生产的前头，率先跨入“亿元乡”的行列。去年创造了1.12亿元产值，人均净收入达到884元。这两个数字，比5年前分别增长10倍和4倍。

全乡万把亩耕地，只有在风调雨顺之年，能够填饱1600⁰男女老少的肚皮。四五千劳力泡在日复一日的窝工里，摆在人们面前的严峻事实，迫使他们千方百计寻找着致富的门路。乡农机厂，实际上是农机修理铺。一天，领头的年轻人俞庆发搭一辆送蚕丝的汽车去杭州。在仓库里，他惊讶地看到了丝满为患居然到了这种程度：走廊里都丢满了大捆大捆洁白如雪的丝，任人蹂躏着。他痛心而困惑地问人家：“这么多丝为啥不派用场？”他知道绫罗绸缎在市场上何其紧俏。当他得到“纺织厂机械跟不上”的回答后，倏然萌发了一个气魄宏大的主意：我们造。

几年后的今天，小小农机修理铺已演变成拥有1200万元固定资产和流动资金，产品辐射28个省、市、自治区的纺织机械厂。它的延伸，构成了纺织、织造、化纤、印染和服装系列产业。它的扩展，带出了轧钢、制造、建材、电器、食品加工、造纸包装等一个庞大的工业群。75%的劳力转化成了工人，工业产值占全乡总产值的90%。

当初，崇贤的农民在强烈的致富欲望驱使下，闯入商品经济大市场时，以开拓精神换来了引人注目的成功。那么，当雨后春笋般拔地而起的新楼房替代了祖先的茅草棚，当各种各样商标产品走进家家户户，当银行存款日益丰厚，当这