

黄小忠
张德贤 编著

中国农民创业创新第一书

富之经



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

富之经

——中国农民创业创新第一书



黄小忠 编著
张德贤

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

富之经:中国农民创业创新第一书 / 黄小忠, 张德贤编著. — 杭州:浙江人民出版社, 2005.12

ISBN 978-7-213-03168-7

I. 富… II. ①黄… ②张… III. 商业经营-经验-中国 IV. F72

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 116921 号

书 名 富之经

——中国农民创业创新第一书

作 者 黄小忠 张德贤 编著

出版发行 浙江人民出版社

杭州市体育场路347号

市场部电话:(0571)85061682 85176516

责任编辑 虞文军

电脑制版 杭州兴邦电子印务有限公司

印 刷 杭州丰源印刷有限公司

开 本 880×1230毫米 1/32

印 张 6.625

字 数 16.5万

插 页 2

版 次 2005年12月第1版

2008年12月第2版

2009年1月第3次印刷

书 号 ISBN 978-7-213-03168-7

定 价 15.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。



时任全国政协副主席、现任全国人大常委会副委员长
周铁农为本书题写书名

思想致富 誠信致富
冒險致富 共享財富

袁黃小品先生語 梁平波書



原浙江省政协常务副主席梁平波为本书题词

序 言

天则经济研究所

经济学是研究如何通过改善资源在各部门之间的配置,更多地创造财富的一门学问。资源的配置错误所造成的浪费是最大的浪费。比如,该建的发电厂没有建,造成缺电;或者该建水电站的建了火电站;应该用公路运输的却用了铁路运输,等等。由于资源的配置错误,生产同样一个产品消耗了更多的稀缺资源。这类例子举不胜举。经济学告诉我们,资源配置问题的解决要靠价格。只有通过公平竞争形成自由价格,大家以赚钱为目标,资源的配置问题就容易解决了。经济学一直以为赚钱是不用教的,所以,唯一的问题是政府保护公平竞争和自由价格就行了。其实,如何赚钱也是一门大学问,同样需要研究。企业管理就是研究企业如何赚钱的学问。但是个人怎么致富,很少有人探讨。这本《富之经》,就是讨论农民个人如何致富的。作者通过许多个人致富的故事,归纳出致富的道理,即“致富新三字经”,又提炼成四句话,传授致富的方法。作者满腔热情地希望帮助还没有致富的农民兄弟们,赶上已经致富的人。这种精神非常值得钦佩。

作者所收集的故事中,既有高学历的新型农民,也没有多少文化的普通农民。我们可以看到,虽然有专业知识更有利于致富,但知识和致富终究是不同的。那么,不同的人能够致富,他们的共同点是什么呢?答案就在这本书里。我看了这些故事,也在思考这个问题。下面谈谈我的一些看法,作为本书内容的补充。

首先,商业的机会存在于变动的社会之中。在人口、技术、收入、资源等发生变化时,商机就出现了。本书中有一个故事,讲制作宠物标本的成功经过。这就是由社会流行饲养宠物所引起的。饲养宠物过去是很少的,



社会变动了,商机就出现了。再有一个故事是讲如何卖粥起家的。因为大家油腻的东西吃得太多,反而想吃清淡的粥,结果也成功了。再有一个例子是讲用新技术把玉米磨成口感像小麦的面粉,结果获得成功。这是技术变化引起商机的例子。现在石油价格很高,节约石油能够赚钱,商业机会也将出现。

其次,成功一定是发挥了自己的长项。社会上每个人都是不同的,自己要知道自己的长项是什么,短项是什么,要扬长避短。那个制作宠物标本的姑娘就是学畜牧兽医专业的,做标本就很接近她的专业。总之,千万不要拿自己的短处和别人竞争。开始的时候,往往并不知道自己的长项在什么方面,需要有一个摸索过程。但是摸索一段时间之后,就要灵活调整自己,不可以死心眼。本书中的一个主角王红刚,从种扁豆到卖扁豆就是一个例子。

勤劳是所有成功人士的共同特点,尤其在开始创业阶段,往往是从零起步。这时候,大家都差不多。谁能够胜出,就看谁更能够吃苦耐劳,勤俭节约。渡过头一个难关,日子慢慢地就顺利起来了。但是过了这个阶段,光凭吃苦耐劳就不够了,要有长远眼光,特别要建立自己的良好形象,要讲信用,树声誉。越是讲信用,越能树立好声誉。越是有声誉,越能够站得住脚跟。这样,经营的时间越长,声誉也就越好,那时候就进入良性循环了。

做生意要知道自己的客户是谁,他们居住在哪儿,他们的收入有多少,他们除了买自己的产品外还拿钱买其他什么东西。特别要知道,与自己竞争这些客户的竞争对手是谁;与自己比,这些竞争对手的优势和劣势各是什么。千万不能不了解竞争对手,盲目乐观。

想致富,是大家的愿望。但是头脑要清醒,毕竟富人永远是少数,不可能人人都变富。我国改革开放 30 年来,使数千万群众摆脱了贫困,并出现了中产阶级。即使如此,也还是中等收入的人占多数,富人还是少数。把致富当成唯一的目标,对大多数人而言,最终很可能会失望。所以,确立正确的人生观,是人一辈子过得快快乐乐的出发点。



目录 Mulu

序言 / 茅于軾

引子 / 1

土地篇 40 幅致富图 / 3

思想致富的 21 个故事 / 5

诚信致富的 5 个故事 / 74

冒险致富的 8 个故事 / 89

共享财富的 6 个故事 / 126

播种篇 34 个致富金点子 / 145

献给农民朋友的 17 个致富金点子 / 147

献给农民工朋友的 17 个致富金点子 / 172

丰收篇 1088 句致富新三字经 / 195

祈富 80 句 / 195

致富经文 1000 句 / 195

祝富 8 句 / 201

尾声 / 202

再版后记 / 205

引子

地处浙江中西部，浙、皖、闽、赣四省交界处有一个闻名全国的龙游县，离县城南 23 公里有个山清水秀的古镇溪口，那里尊教重商，民风淳朴，物华天宝，人杰地灵。

都说，“东游西游不如龙游”。古称“姑蔑”的龙游已有 2200 多年的建县历史，物产丰富、商贸活跃、百姓生活安定。然而，以竹、茶、栗等农产品生产、加工、经营为主的乡村经济，加上地处山区，一度交通不便，制约了地方经济的发展。农民生活水平也有差异，有因地制宜、创业致富的，有广开财路、迈步小康的，但也还有相当部分的乡村农民徘徊在温饱与贫困之间，他们连做梦都在想着如何才能发家致富。

那是绿染山水、草长莺飞时节的一个夜晚，明月中天，石猴峰下，晓溪河畔，黄家村的 180 多个精壮汉子在村长黄宗发的召集下，聚首商议，怎样学习、推广村中率先大胆致富的黄明富的经验，让村里那批后生也好脑袋开窍，走上致富路，给祖宗增光、为子孙造福。

月光下，100 多号人围坐成 10 多个圈，伴着喝茶的呼呼声、抽烟的滋滋声，大家议论纷纷。有的说，聚财致富，那是祖上积德，后辈享福啊。有的说，那是命好的人，给财也推不掉啊。有的说，钱想人，财进门，人想钱，财不见。还有的说，脚板朝前长，钞票人人想，可这里只有几座竹山一条小溪，能长出多少钱啊？更多的人，只是闷头抽烟，静静地听，默默地想。虽说那黄明富，人称阿富，长得也是一般，可他为人厚道，做事实，说一是一，黄家村里，像他那样的年轻人，少说也有上百人，然而，同是一片天，同是一块地，他与其他后生就是不一样。这几年来，他外出打工赚了钱回村开发山货，一出一进，小钱变中钱，中钱变大钱，如今怎么说也是我们村里数一数二的发财户。



眼看村里有人带头富了起来,一村人天天议论纷纷,除了少数人盯着向阿富借钱外,大部分人是想着到阿富那里去取致富经,学点真本领,也好快步踏上小康路。那晚,也就是在村民们议论得热火朝天的时候,在一旁冷眼旁观的村长黄宗发站了起来,大声向乡亲们说“我们龙游、溪口,向来是物阜年丰,名人辈出,祖上为官的积德、为商的积财、为民的积善,可说是人间福地,安居乐土啊。如今,人逢盛世,为政倡富,我们再不奋发努力,抢抓机遇,让大家都脱贫致富,那我们还有什么脸面去见祖宗啊!”宗发一席话,激起了在座乡亲们的共鸣,大家齐声呼喊“对!我们农民要致富,我们农民能致富!”

一看这场面,在座的一帮年轻后生、毛头小伙可来劲了,他们纷纷围坐到阿富身边,向他请教致富经。其中有个青年叫黄根土的,更是气足声高,嚷着要阿富介绍经验。他的一班小兄弟,也跟着大呼小叫,好不热闹。

眼看阿富被一班小青年纠缠得无法脱身时,宗发村长开口说话“小伙子们,大家不要着急,我听说,阿富在赚钱的同时还写了一本给我们农民看的启蒙书,叫做《富之经》,专门介绍我们农民怎么发家致富的经验,大家想不想看啊!”村长话音刚落,叫“好”声响成一片。于是,阿富立即站了起来,大声向这帮同村朋友许诺,从明天开始,天天晚上在自己家里泡茶讲课,向大家公开自己的致富经。这真是

一石激起千层浪,
致富新歌大家唱,
共享财富绘宏图,
千难万险也敢闯。



如同土地是农民的命根一样，要农民致富，先要
脑袋开窍，在脑中开辟致富的田地——

土地篇

40 幅致富图

那晚被阿富的承诺弄得心痒头热的根土，这几天老嚷着要人家介绍致富办法，推荐发财榜样。正好这时阿富准备向村民们介绍赚钱经验，因而在老家多耽搁了 10 天，乘机拜望了村里长辈和几位叔伯兄弟之后，就坐在自家老宅堂屋与村长黄宗发聊家常。根土一脚闯了进来，吵着要阿富讲天下致富故事。知道事情原委后，老村长笑着说“阿富，你如有空，就满足根土的愿望吧，能帮人致富也是一件行善积德的好事。”

听长辈开了口，阿富马上对根土说“好啊！根土你坐，我把外面看到的、听到的，毫无保留地全告诉你，怎么样？”

于是，根土就傍着阿富坐了下来，阿富随即说道“致富的大路上有许多领头人，他们率先起步，大胆行动，敢作敢为，从自己最熟悉的行业入手，实施个人的致富计划。短者数月，长者数年，他们都各自打开了一片新天地 有的脱贫致富，进入富人行列，有的小本经营，步入小康，有的创办实业，当上老总，有的钻研知识，科技致富，有的搞起效益农业，科技养殖致富。但不管现在富得如何，这些致富领头人，原本都是普普通通的穷苦人家的子弟。他们发家致富所走过的路各不相同，可谓是八仙过海，各显神通。但据我观察，还是那四句话‘思想致富，诚信致富，冒险致富，共享财富’。我一共汇集了 40 个故事，理



了理,其中讲思想致富的有 21 个,讲诚信致富的有 5 个,讲冒险致富的有 8 个,讲共享财富的有 6 个。俗话说,‘脑灵清,遍地金。脑开窍,致富机会随你找’。所以,有没有想脱贫致富的强烈愿望,有没有创业致富的坚定决心,能不能富起来,其结果是不一样的。因为时间关系,今天我就先讲 21 个起步条件最差、最让人意想不到的思想致富故事,好吗?”

你守贫安苦永远苦,你认命忍穷一世穷。如果懂得穷与富是可变的,“三十年河东,三十年河西”,脑袋开窍,把钱找,那流动的财富就会进入你家。懂得了这个道理,就好比农民有了自己的土地。



思想致富的 21 个故事

根土,你的名字真好。我们农民最看重的就是土和根。有土就能耕,有根就能收啊,这是我们农民的本啊。而你这两样都有了。现在我们讲农民致富,这跟种地一样,首先要解决土的问题,那就是农民的思想要开窍啊。听好,第一个故事说的是——

1 致富学习“老干妈” 条件再差也能发

说出来你也许不相信,一个大字不识的农村妇女,白手起家,经过 6 年努力,居然创下亿万资产,成为中国私营企业 50 强的第 5 位。

创造这个奇迹的农村妇女名叫陶华碧,2004 年时已经 51 岁了。可能许多人不知道她,但提起“老干妈麻辣酱”,却几乎是家喻户晓,人尽皆知。陶华碧就是打工者们几乎天天必吃的“老干妈麻辣酱”的发明人,是生产这种食菜的大企业的董事长。

脑开窍得商机 由于家里穷,陶华碧从小到大没读过一天书,为了生存,她很小就去打工和摆地摊。1989 年,陶华碧用省吃俭用积蓄下来的一点钱,用四处捡来的砖头盖起了一间房子,开了个简陋的餐厅,取名“实惠餐厅”,专卖凉粉和冷面。当时,她特地制作了麻辣酱,作为拌凉粉的一种作料,结果生意十分兴隆。一次偶然的事件,小店没了麻辣酱,顾客转身就走。她这才发现自己做的麻辣酱竟然有那么大的吸引力。陶华碧想,麻辣酱顾客喜欢,有人喜欢就有生意,就能赚钱。况且生产麻辣酱自己驾轻就熟,投资成本也不高。于是,她就认准了这条路,着手创业。由此开始,她一头扎入,精心研制麻辣酱。经过几年的反复试制,她制作的麻辣酱风味更加独特。

感情投资能行 名正才能言顺。1997 年 8 月,陶华碧在贵州贵阳挂出了“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”的牌子,工人一



下子增加到 200 多人。企业搭好了架子,又如何管理呢,这对陶华碧来说,的确是够难的。怎么做才能使全班人马齐心协力?

虽然没有文化,但陶华碧明白这样一个道理:帮一个人,感动一群人;关心一群人,肯定能感动整个集体。果然,这种亲情化的“感情投资”,使陶华碧的“老干妈”公司的凝聚力一直只增不减。在员工的心目中,陶华碧就像妈妈一样可亲、可爱、可敬;在公司里,没有人叫她董事长,全都叫她“老干妈”。

到 2000 年底,只用了 3 年半的时间,“老干妈”公司就迅速壮大,发展到 1200 名员工,产值近 3 亿元,上缴国家税收 4315 万元。如今,“老干妈”公司累计产值已达 13 亿元,每年纳税 1.8 亿元,名列全国同类企业的前茅。

四条成功经验 一般来说,要做成做大企业,必须有大机会、大知识、大实力。但是,陶华碧什么也没有。

论实力,丈夫早逝,20 世纪 90 年代之前,她还拖着两个小孩到处打工和摆地摊;论机会,做的是麻辣酱,只是传统的小产业;论知识,就更谈不上,她不仅没有留过洋、念过大学,甚至连珠三角地区一些“洗脚上田”的小学、初中毕业的老板都不如——只认识三个字,而那还是当了老板以后才学的!

然而,“老干妈”能成功肯定有她的道理。陶华碧的经验有四条:一、“老干妈”脑开窍,善抓机会。想当初,她抓住的不过是卖凉粉时,拌酱料畅销的小小机会。在大家认为“没有大钱做不成生意”的年代,做成了大生意。这就反映出她善于识机遇、抓机遇的财富灵气。二、“老干妈”创业懂得讲诚信。就在大多数人明知诚信而不讲诚信的时候,她以一个农民的朴实本质,做到了诚信,从而做大了生意。三、“老干妈”靠感情投资挖掘企业潜力。如同其他成功企业一样,陶华碧以母亲般的关爱凝聚全体员工,让大家共享企业成果,一改企业初创时仅靠几个人苦干、巧干,甚至有一点蛮干的状况,使大家拧成了一股绳。这正符合了现代企业管理的企业文化建设原则。四、“老干妈”懂得自力不足就借力。“老干妈”创业靠职业经理人,陶华碧自己不识字,不懂算账,这不要紧,她请来自己的儿子,更大胆请来专业管理人

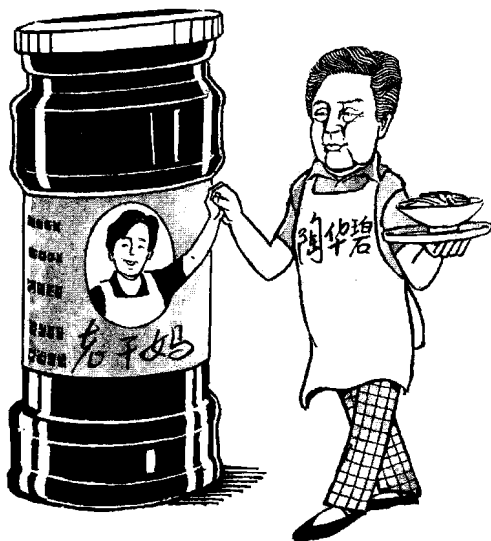


员,还将他们送出去培训、进修……只认识三个字的陶华碧,每一点心路都符合最新的企业管理大全。

可以说,“老干妈”的成功是中国农民思想开窍致富的榜样!

根土听了文盲“老干妈”创业亿万的故事,拿自己来比,惊讶得连嘴巴都合不拢。阿富随即念出一首诗:

致富学习“老干妈”,
看准机会紧紧抓;
脑要灵清手要勤,
条件再差也能发。



根土说,看来,像我们这样又穷又没文化的人,
只要时时处处留心,也能像“老干妈”那样富起来!

阿富一听,感到根土有点入门了,于是接着讲了
第二个故事——

2 坚信只要有钱赚 即使卖粥也能发

四川省双流县,流传着一句俗语:“这里最好听的是天上的飞机声,地上的稀饭声。”“天上的飞机声”说的是成都双流国际机场的飞机声,“地上的稀饭声”是指从一家名叫“李姐稀饭店”里传出来的喝



稀饭声。据说,一到吃饭时间,上千的食客挤满大院,男女老少齐刷刷地喝起稀饭,霎时,呼呼声大作。所以,有人戏称“李姐稀饭店”里喝稀饭的声音“连飞机上的人都听得到”!

一家稀饭店竟然如此神奇?一打听,还真没想到,将稀饭生意做得那么火红的“稀饭大王”竟然是一对没有多少文化的下岗夫妻。他们靠卖稀饭,在短短的5年时间里,竟然拥有了百万财富。这个致富奇迹是如何创造的呢?

李姐大名叫李春花,她与丈夫辜强都是重庆市仁寿县城关镇人。夫妻俩曾在一家工厂上班,但企业不景气,1992年双双下岗。经过下岗初期的痛苦和彷徨后,夫妻俩在家门口摆了一个烟摊,起早摸黑地苦干起来。到了1997年,他们靠做香烟生意累积起来的钱已有20多万元。

然而,一场意想不到的打击落到了他们的头上。这年春节前,他们听信谣言,投入50多万元进了一批假烟,结果,赚的钱全部赔光不算,还负债20多万元。债主们三天两头跑到她家讨债,闹得家里鸡犬不宁。一天下午,李姐夫妇磨破嘴皮总算把最后一个债主送走,精疲力竭的夫妻俩不禁相对流泪。李姐内疚地对丈夫辜强说:“都怪我,一时大意,才造成这么大的损失。现在,我们唉声叹气也没用,还是想办法从头再来吧!只要我们有一双手,总会有翻身的一天。”

丈夫叹息着说:“可我们拿什么去翻身呢?一分本钱都没有了,就是卖稀饭嘛,也要本钱呀……”

“稀饭”?这两个字像一盏明灯,一下子照亮了李姐的脑海。她想,为什么不可以从卖稀饭开始呢?这生意基本上不需要什么投入,虽然与卖香烟比起来,利润极其微薄,但只要有利润,我们就可以做啊!于是,她一本正经地对丈夫说:“对,我们就卖稀饭!”

李姐能说服丈夫卖稀饭,最终是她的一句话打动了丈夫:“一碗稀饭就算赚几分钱、一角钱,只要量上去了,还是可以赚钱的。失败算啥子嘛,失败就是给了你一个重新再来的机会啊!”

丈夫终于答应卖稀饭了。但他却不愿在仁寿县城卖,因为这里债主多,肯定不得安宁。于是,夫妇俩决定去西藏,因为债主不可能一下



子找到那么远的地方去。

1999年3月的春天,李姐夫妻俩来到了成都,准备从这里前往西藏。但机票那么贵,而乘长途汽车李姐身体又吃不消。左右为难之中,他们滞留在成都双流机场附近。

就在滞留的那几天里,夫妻俩决定先在机场附近的双流县城卖稀饭。

说干就干,他们跑痛脚板,磨破嘴皮,在双流县城棠中路找到了一个只有6平方米的门面,花3000元的年租金租了下来。办完各种手续后,他们的钱也已经用光了。辜强只好又悄悄地潜回到老家,向自己的亲戚好说歹说借了6000多元钱,加上这笔钱,李姐夫妇总共投入了1.5万元,稀饭店总算开张了。

一切如李姐预料的那样,新店开张不久,生意还不错。

两口子起早摸黑,尽管生意还不错,但稀饭店的生意并不好做,开张才3个月,却亏损了3000多元。面对这一切,李姐急得寝食难安。她明白,再这样下去,不但赚不到钱,反而又要增添新债。

这时,一位工商行政管理局干部的劝导使他们明白:要想留住顾客,必须将稀饭推陈出新,不能只停留在原来的水平上。要变才行,不变只有死路一条。

但怎么变呢?夫妻俩晚上一收工,就躺在几条板凳拼起来的“床”上开起了“卧谈会”。商量结果得出了两个办法:一、把喝稀饭的传统早餐改变为正餐,扩大业务量;二、增加特色稀饭和荤稀饭,提高营业额,增加利润。

思路一打开,两口子越想越兴奋。第二天,他们就开始分头行动起来,丈夫辜强负责搞“课题研究”,就是熬稀饭;李姐继续研究“战略问题”。为了创建属于自己的稀饭品牌,她给自己的稀饭店取了一个通俗好记的名字——“李姐稀饭大王”。

夫妻俩各司其职,配合默契。辜强在短短的几个月时间内,便研究出了“鱼稀饭”系列、“腊肉稀饭”系列、“斑鸠稀饭”系列、“肥肠稀饭”系列等十几种荤稀饭,还发明了一种他最为得意的食品——“野生茭龙花粥”。这是一种绿色食品,纯天然、全野生、全绿色,而且还有

