

富饶天下

——共创业时代的企业天骄

海畴 著

中国轻工业出版社

图书在版编目（C I P）数据

富饶天下：共创业时代的企业天骄 / 海畴 著. —北京：中国轻工业出版社，2 0 0 4 . 1

（2 1 世纪中国经典企业天骄）

I S B N 7 — 5 0 1 9 — 4 2 3 3 — 1

I . 富… II . 海… III . ①孙景业—生平事迹②无土栽培—农业企业管理—经验—大连市
IV . K 8 2 5 . 3 8 ② F 3 2 4

中国版本图书馆C I P 数据核字（2 0 0 4）第 0 0 0 1 3 0 号

责任编辑：陈秀石

策划编辑：陈秀石 责任终审：劳国强

版式设计：苏晓菊

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街6号，邮编：1 0 0 7 4 0）

印 刷：三河市汇鑫印务有限公司

经 销：各地新华书店

版 次：2 0 0 4 年 1 月 第 1 版 2 0 0 4 年 1 月 第 1 次 印 刷

开 本：8 8 0 × 1 2 3 0 1 / 3 2 印 张：1 0 . 5

字 数：2 5 0 千 字

书 号：I S B N 7 — 5 0 1 9 — 4 2 3 3 — 1 / F • 2 8 5 定 价：2 4 . 8 0 元

读者服务部邮购热线电话：010-65241695 8511729 传真：85111730

发行电话：0 1 0 — 8 8 3 9 0 7 2 1 8 8 3 9 0 7 2 2

网 址：[http // www . c h l i p . c o m . c n](http://www.chlip.com.cn)

E m a i l c l u b @ c h l i p . c o m . c n

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

3 0 9 0 5 K 1 X 1 0 1 H B W

序一

置换体制 赢得市场

中国商业政策研究会市场营销分会副会长 侯善魁

由中国轻工业出版社出版的新书《富饶天下——共创业时代的企业天骄》介绍了大连富饶食品有限公司的成长过程，描绘了该企业目前所取得的良好业绩。我认为最值得推介的是该企业所倡导的创新精神以及在这种精神指导下所进行的企业体制的自我置换。

富饶企业能够提出“系统置换”的思想，利用全新的机制包括产品理念、营销体系、管理体制、教育体系等，将企业的品牌资源置换成外部的营销通道，将有限的经营空间置换成广大的分销领域，使我们对企业的传统理解、对销售的商业流程的传统认识受到了某种挑战。

这就是体制创新的效果。从宏观方面看，国家经济体制的每次改革都不同程度地促进国民经济的跨越；从微观方面讲，企业自身的体制创新就是企业赢得市场、获得新生的重要手段。

要能够实现良好的置换，一是要有胆识，敢于对自己既有的认识说“不”，敢于对别人的既有模式说“不”；二是要有善于探索、善于发现的能力。最终总结出一套完全属于自己的模式化的运作体制。

我建议我们的企业应时刻有创新意识，要主动与市场进行最完美的对接。事实上，探索最适合企业自身的营销体制是企业自身的自由选择，我觉得在这方面不要有任何条条框框，只要不欺骗消费者，只要合理合法，就应该堂堂正正地施行。

富饶公司在市场通道的建设方面，一有胆识，二有方法，是值得提倡的。流通领域的更大效率，物流系统的加速运行，是企业实现跨越式发展、挺进国际市场的坚实基础。而这个目标的达到，没有辛勤的创新探索，是绝不可能实现的。

我想，这正是《富饶天下》一书的价值所在。

2004年1月2日

序 二

国家和消费者的利益是衡量企业的双重标准

国务院九部委全国高科技产业化协作组织（CHC
）

全国高科技健康产业工作委员会主任 孟昭锐

《富饶天下》一书中写的大连富饶食品公司我比较熟悉，这个企业我去看过，也与其负责人进行过比较深入的交流。

这个企业给我最大的印象，就是把企业与国家、与消费者之间的关系摆得很正。

从与国家的关系方面看，富饶大力发展国家所倡导的产业即产业化农业，同时通过营销带动更多的人走创业之路，并且在纳税上主动与税管部门进行联网。

从与消费者的关系看，富饶食品有限公司提供给消费者的保健食品是物美价廉的产品，是普通老百姓都能消费得起的产品。消费者在购买公司的产品时，公司一律赠送保险，而且没有任何附加条件。这个点子很新，很受消费者的欢迎。因为现在中国很多老百姓还缺乏保险意识，在购买保险时往往都比较犹豫，现在有企业赠送，又不要花费额外的经济代价，自然觉得双倍得利，所以趋之若鹜。几个月下来，公司的销售额迅猛攀升。市场的实践证明，一个企业想到了消费者的利益，消费者必定会给企业以公正的回报。

我们认为，一个有眼光、有智慧的企业家应该首先考虑国家的利益，并时刻站在消费者的角度去衡量彼此利益的平衡，最起码是要对得起消费者，然后在可能的情况下再考虑不断向消费者出让利益。如此，则你的企业会得到国家有关方面的大力支持；如此，消费者会应者云集，企业兴旺指日可待。

基于这种思考，我们认为由中国轻工业出版社所出版的《富饶天下——共创业时代的企业天骄》一书是一本好书，能够给很多企业家以借鉴。

似乎可以说一句话：“消费者的信赖是企业最大的生产力。”消费者怎样才信赖你？提供真实有效的产品，给消费者以更大的利益。

因此，国家的利益、老百姓的利益永远是企业市场的指向！

2004年1月2日

序 三

百年基业 富饶天下 ——一个企业的伟大理想

中国商业经济学会常务理事
中国直销理论专家 胡远江
中国营销学院副院长、教授

当有关方面决定为大连富饶食品有限公司出书向我征求书名时，我霎时感到一种激越，“富饶天下”四个字由衷而出。

我以为，在目前的中国诸多企业中，能够担当起“天下”二字的并不是很多，但富饶公司就是当之无愧的一个。

从事营销研究多年，观业界风云变幻，看企业如过江之鲫，孰优孰劣，谁长谁短，应是黑白分明，一目而了然。

富饶公司的成绩是在不断探索中取得的。这个企业有近10年的发展历史，从贸易开始，直到发展产业，直到导入营销，这个过程很漫长，也曾经很艰难，但他们能够挺立潮头，不断更新，不断调整到最适合自身发展的模式。这种坚持的韧力就是一般企业所不可能具备的。因此，尽管富饶的成绩可以从市场效应中看得清清楚楚，但撇开财务报表，只看它的发展历程，就略知一二了！

富饶的领头人孙景业是一个十分优秀的企业家。他有理性的商家头脑，有坚强的行动力，有巨大的凝聚力，有超人的人格魅力。这些禀性使他成为了这个企业的灵魂和核心。而他个人的理想就水到渠成地延伸为富饶企业的理想，就成为富饶公司生产与经营的最高定位。

他们坚信营销创新的意义，并且在该领域进行了积极有益的探索，最终形成了富有特色的“富饶分销体制”。目前，在全国的市场实践，充分证明了这种体制的效果。

他们对民族品牌情有独钟，因为民族的情感而催化了他们不同一般的社会责任感。所以富饶提倡“共创业”，希望把企业的资源贡献给全社会，希望天下的老百姓特别是中国的老百姓能够走向健康、富裕的生活境界。

因为有天下而有了富饶，因为有了富饶而希望天下更精彩。这种朴素的“感恩返哺”心理就成为了富饶企业大踏步前行的最原始的动力。

在国际化的门口，我们祝愿富饶企业就象它拥有的闪光芽苗，有质朴的纯真，有无限的生机。

植根基而展百年，富天下而惊世界！

2004年1月5日

目 录

序言

引子 / 2

- 一、黑土地的遐想 / 2
- 二、与时俱进，开拓进取 / 5
- 三、大地母亲的赐予 / 7
 - * 点击富饶Click FURAO / 10

第1章 起飞的平台 / 13

- 一、自然幼儿园 / 14
- 二、不同的大学 / 16
- 三、利润的乐趣 / 18
- 四、伤心的鞍山之旅——败走麦城的反思 / 21
- 五、饱含泪水的第一桶金 / 22
- 六、国际视野 / 25
- 七、挺进田野——从贸易到产业 / 27
- 八、艰难地跳跃——从芽苗菜到芽苗浓缩营养素 / 32
 - * 媒体链接From the Media / 38

第2章 绿色的召唤 / 43

- 一、绿色——世纪的色彩 / 44
- 二、富饶的健康理念 / 45
- 三、富饶的健康使者 / 51
- 四、富饶的绿色宣言 / 59
- 五、绿色产品 斑斓荟萃 / 60
 - * 绿色见证 / 84

第3章 蝴蝶的翅膀——全新的系统置换管理 / 85

- 一、系统化思考 / 86
- 二、全新的管理理念——系统置换理念 / 92
- 三、品牌管理——可持续发展战略 / 98
- 四、借助外脑，锁定专业化管理顾问 / 108
- 五、团队管理——学习型组织 / 112

第4章 舞动新营销杠杆 / 121

- 一、富饶的“绿色营销”观 / 122
- 二、富饶的营销发现——现代营销的本质及两大核心 / 123
- 三、富饶的营销探索——聚焦新经济时代营销的发展趋势 / 135
- 四、富饶的营销信心——直销的魅力与前景 / 140
- 五、富饶的营销反思——本土企业的营销失误 / 146
- 六、富饶的营销策略——打造金牌招商时代 / 149

第5章 富饶教育——创富模式下的“智”业训练 / 157

- 一、富饶教育的根本指针 / 158
- 二、多维的教育平台 / 159
- 三、教育理念的“三驾马车” / 162
- 四、两大教育层面 / 166
- 五、教育内容的10大体系 / 172

第6章 加盟富饶 / 199

- 一、“富”字的断想 / 200
- 二、加盟前的心态准备——置换人生理念 / 201
- 三、加盟原理——特许经营 / 204
- 四、多点分销，打造共创业时代——“让另一部分人也富起来” / 209
- 五、富饶的加盟计划——财富倍增的AAA级方案 / 212
- 六、加盟程序 / 215
- 七、加盟支持体系 / 218

第7章 如歌的行板——富饶经销商奋斗纪实 / 225

第8章 永续的颤音 / 295

- 一、走过“致富街” / 296
- 二、六面体富饶——现在的富饶 / 297
- 三、六面体富饶——未来富饶 / 301

附录：

面对面，精彩对白——专访孙景业总裁 / 305

采访手记（代后记）

健全的理性精神 / 323

引子

一、黑土地的遐想

2003年10月11日。

大连国际会展中心。

彩云当空，艳阳高照。“2003年中国首届非处方OTC雪及保健品大连雪国际博览会”、大连富饶企业招商说明会、“中国连锁直销研究基地”揭牌仪式在这里隆重举行。

这一天，对孙景业及他所领导的富饶事业来说，是一个不同寻常的日子。

来自首都及大连的有关政府领导来了，直销业的专家来了，分布在全国各地的分销商来了。

济济一堂，蔚为热烈。

上午9：08分，主持人庄严地宣布：“揭牌仪式现在开始！”

在《在希望的田野上》的乐曲声里，孙景业董事长走上主席台，CHC全国健康产业工作委员会秘书长韦伦走上主席台，两名身披盛装的礼仪小姐抬出一块红绸覆盖的铜匾，刹时吸引了全场所有的目光。

在鸦雀无声的气氛里，韦伦秘书长优雅地掀开了红绸，只见几个闪亮的朱红大字在铜牌上耀眼展现：

“中国连锁直销研究基地”。

这时，全场响起雷鸣般的掌声。

主持人宣布：由CHC全国高科技健康产业工作委员会颁发给大连富饶食品有限公司的“中国连锁直销研究基地”牌匾正式授牌。

只见孙景业董事长接过这块铜牌，紧紧地抱在怀里，向在座的所有人深情地致意。

好多人不由自主地从座位上站起来，涌向主席台。

摄像机、照相机对准了主席台，在聚光灯和闪光灯中，有人流下了泪水。

这不是一块普通的金属牌子，这不是普通的证书。

CHC是国务院九部委、原国家科委、原国家教委、中国科学院、信息产业部、建设部、公安部、国家石油化工总局、国家机械工业局、中国航天工业总公司雪的联合工作机构，成立于1996年，并以“政府行为推动，市场行为实施”的基本方针开展工作。

因此，这是一种权威认定。

这是一次实力的大检阅。

这是数年探索中汗水与泪水的结晶。

富饶人盼望着这一天，全国直销业等待着这一天，无数在营销领域辛勤探索，苦苦寻觅合法事业平台的营销人翘首企盼着这一历史性的时刻。

9：18，原国家工商总局公平交易局局长李必达先生为富饶公司现场题词仪式正式开始。

李必达，这位受人尊敬的60多岁的老人，在“文化大革命”中曾经因为勇敢揭发林

彪江青反革命集团被关进军事监狱?熏并被江青指定为“坏人”。改革开放以后?熏他长期在国家工商总局工作?熏当他担任公平交易局局长期间?熏正是中国营销领域风雨突变的特殊时期。那时他管理着包括美国安利(中国)公司等在内的中外直销业公司,他是当时中国直销业最高长官和最权威的见证人。

今天?熏他以一个书法家的特有风范?熏以一个富饶企业亲密朋友的特有激情?熏把对富饶企业及其运作方式的认定浓缩在几个闪光的中国汉字中。

在主席台上临时搭起了书法桌台?熏李必达局长饱含激情?熏泼墨挥毫?熏只见几个遒劲的大字跃然纸上:

“正气壮山河”

全场爆发出经久不息的掌声?选

“正气壮山河”?熏这是对富饶公司多么崇高的评价!这同时也是一种共鸣?熏道出了在场所有人的心声。

富饶的正气来自于它的产品?熏“豆豆豆”芽苗浓缩营养素?熏为人类的健康事业输送最前沿的因子?熏是亚洲第一、世界领先的堂堂正正的高科技产品。

富饶的正气来自于它的营销方式?熏在国家政策许可的前提下?熏在国家九部委的认同下?熏大胆探索?熏锐意招商?熏开店分销?熏走全民致富的“共创业”道路?熏是合理合法又合情的一条崭新的营销通道。

合理——合天地人之机理?熏合健康理念之原理;

合法——合国家之政策?熏合行业之规范;

合情——合乎中国同奔小康之国情?熏合乎百姓创业求富之民情?熏合乎民族直销产业发展之感情。

富饶的正气还来自于它的开创者和领头人孙景业董事长。他一身正气?熏爱憎分明?熏先富而不忘后富?熏兢兢业业?熏锐意进取?熏在芽苗浓缩行业领世界之潮流?熏在中国的健康事业中导风气之先河。

富饶“正气壮山河”?熏在960万平方千米的土地上?熏一定会时刻响起这铿锵之音。

这是前进的号角;

这是传统文化和历史脚步的余音缭绕;

这是高科技与现代产业的震撼之声;

这是共创业奔小康、全民齐进的热情邀约;

这是中华民族屹立于世界民族之林的深情呐喊?选?选?选

二、与时俱进，开拓进取

——孙景业董事长在第二次招商大会上讲话

2003年10月11日

各位来宾，各位领导，各位分销商朋友们：

大家好！

首先，让我代表富饶公司全体员工，向来自祖国四面八方的分销商朋友们道一声：你们辛苦了！同时向前来公司考察的祖国各地的新朋友们，表示热烈地欢迎！

继2003年8月6日，公司在这里召开的第一次招商说明会到今天，仅仅两个月的时间，与公司签约的分销商纷至沓来，现已在全国15个省，41个城市，建立了158家分销店?穴这是当天的数据。至本书交稿时即2003年12月底，其数量已达500家——作者注?雪。这些成绩的取得应该归功于在座的各位分销商的奋力开拓，归功于各级领导的

大力支持。

今天，国家九部委正式批准富饶企业为中国连锁、直销研究基地——这是我们公司和在座的分销商盼望已久的事，在此请允许我代表在座的分销商和富饶企业对原国家工商总局公平交易局局长李必达先生、全国高科技健康产业工作委员会主任孟昭锐先生、韦伦秘书长和大连市政府各位领导的亲临和支持表示最诚挚的感谢！

我们一定要珍惜“中国连锁直销研究基地”这块牌子，这对我们来说，不仅是一份荣誉，同时也是一份关怀，一份激励，一份鞭策！我们一定要做一个让国家和各级领导放心的合法经营者、照章纳税的模范企业，为振兴我国的生态农业事业，为增强中华民族的全民健康，做出我们应有的贡献！

朋友们，今天这个时代已经是一个信息化、经济全球化高速发展的时代，我坚信我们的“豆豆”产品在各位分销商的努力下，在不远的将来，一定会冲出亚洲走向世界！健康无国界，世人共分享！我们的歌声一定会唱响全球——

捧一颗心啊奉献真诚，
让绿色呵护我们的生命；
采一束鲜花编织梦想，
让春光洒满人生旅程；
挥一把汗水浇灌家园，
让丰收的果实与日俱增。
我们爱生活，
我们爱生命，
共创富饶一路同行，
来吧！朋友——
大连欢迎您！富饶欢迎您！
我们的目标一定会达到！
我们的目标一定能够达到！！

三、大地母亲的赐予

孙景业董事长的讲话在振奋的歌词中结束了？熏经过颁奖仪式及直销专家的培训课程？熏富饶公司第二次招商大会也成功地落下了帷幕。

然而？熏会场的歌声、掌声似乎永没有停止。所有的余音都汇成了一种奋进的旋律。

第一次光临富饶的新成员纷纷加盟富饶？熏成为富饶的又一批分销商。在业界，一个又一个“豆豆”连锁店择地而起。老分销商更加进取，在市场的奔波中塑造更美丽的风景线，整个公司的业绩在以惊人的速度提升。

孙景业感动了？熏他感动于产品的魅力；他感动于分销模式的神奇；他感动于一批批真诚的创业者对富饶的认可。

此刻，在他的脑海里出现了什么？

是自我实现的快感？

是事业平台走向新层次的骄傲？

是“四海之内皆兄弟？熏携手同奔小康路”的蔚藉？

还是挺立潮头、展示世纪棋局的激越？

都是，又都不是。

此时此刻？熏在这位富饶事业的缔造者眼里，浮现的是土地？熏是黄河巨浪卷涌下的黄土地，是三江平原一带的黑土地；是田野，是高山；是荒漠，是沃土；是被渤海、黄海、东海、

南海所环绕?熏被青藏高原、蒙古高原、兴安岭所庇护的广袤的中华大地?选

土是一切的根本。月球上没有空气?熏没有水?熏没有生命?熏可是它还是拥有土壤。

土生水，土生木，土生火，土生金。五行之中?熏以土为源。

土地是人类真正的母亲，人类自它存在以来的一切经历和故事，都离不开土地的载体。

“没有天哪有地，没有地哪有家，没有家哪有我……”

土啊?熏你是上苍的赐予，然后，你又以上苍般的仁慈赐予我们以万物。

广袤的中华大地啊?熏在您的美丽身躯上，曾经演绎了多少历史活剧：

一百多万年前?熏就有我们的祖先在您的怀抱里留下他们最原始的痕迹。

在这块土地上?熏曾经有成吉思汗草原纵马、扩疆辟土的辉煌，也有列强兵临城下、割地赔款的耻辱。

在这块土地上?熏曾经有东土大唐、四海朝拜的鼎盛?熏也有铁骑糟蹋、流离失所的痛楚。

在这块土地上?熏神农氏曾经尝遍百草?熏为苍生探求食物之源?鸦李时珍曾经踏遍青山?熏著本草?熏赋纲目?熏为黎民寻觅健康之道。

看着这块土地?熏我们最陶醉的是青山绿水?熏万物茂盛?鸦我们最恐惧的是田土龟裂?熏一毛不生。

在这块土地上?熏曾经有多少人因为饥荒而死去?熏又有多少人因为疾病而消亡。

温饱是黎民百姓对生存最起码的要求?熏健康是芸芸众生对生活最善良的底线。

一切的饥荒、疾病不是大地母亲您的错误?熏您实际上已经将解决这些问题的密码深深地镌刻在您最核心的地方?熏关键是：

我们有没有这种能力去识别您设定的密码?鸦

我们有没有能力在识别密码之后再及时发明相关的产品?鸦

我们有没有一套制度去激励对这种发明的探索。

大地是公正的?熏母亲是公平的。

只要我们看到了大地母亲赐予我们的绿色?熏我们就应看到生存的希望?鸦

只要我们看到从大地的缝隙里长出了嫩嫩的芽苗?熏我们就应对明天的前途充满信心。

富饶在广袤的中华大地上追随着绿色?熏在绿色的棚架里培育着芽苗。这是一种全新的探索?熏这是对大地母亲博大资源的深度开发。

富饶所研究的不仅是大地母亲所设定的生存密码，而且要探索她设定的健康密码，要破译她设定的财富密码。

这是富饶的使命，这是富饶的追求，这是富饶的价值。

富饶感谢土地，感谢中华。

因为富饶的一切，都根源于土，根源于地。在富饶的视野里，有一棵闪亮的芽苗，它生长着，生长着，从大连，从渤海湾，走进千家万户，走遍地球的每一个角落。在新经济的旋律里，在新营销的通道上，向整个世界传播绿色，传播健康，传播财富?选

* 点击富饶 C l i c k F U R A O

中外合作富饶食品?穴大连?雪有限公司是一家集科研、农业种植、生产、销售一体化的，专门经营天然浓缩复合芽苗蔬果植物、海洋藻类、菌类精华的营养均衡的健康食品的现代生态农业高科技企业。董事长孙景业，历时6年，耗资几百万元，组织专家考察了世界各地20多个国家同行业的科研院校、工厂、种植基地，在博采中外众家之长，熔古铸今，精心研究实验后，最终研发出了代表世界潮流的前沿健康食品——富含全天然浓缩复合芽苗植物等精华的系列产品。

企业自前身1991年“大连业达行?穴私人?雪有限公司”成立至今，屡获殊荣，被大

连市政府推荐为农业产业化龙头企业，获得大连市十大绿色食品生产基地称号，被评为辽宁省放心食品企业，产品获得国家食品工业科技进步优秀项目奖，同时还获得中国食品博览会名牌产品奖。首创“豆豆豆”牌系列健康食品50余种，均无公害、无化肥、无农药、无污染、无添加剂，因而又被评为国内首先达到A级绿色食品标准的企业。

企业第一期投资4800余万元人民币，建成了占地面积近2万平方米、建筑面积达8500平方米的现代化工厂，并有国家认证的绿色种植基地3000余亩。企业从欧美发达国家引进了世界先进的工厂化芽苗生产流水线、真空微波干燥、超浓缩喷雾提取、超微细粉碎、低温冷冻干燥以及药用包装等现代化设备，采用植物细胞破壁技术和瞬间植物活性物质分离的先进工艺进行生产。企业已通过了ISO9001质量认证体系，现正申报HACCP的认证。第二期工程完成后，可形成年加工芽苗蔬果植物、海洋藻类、天然菌类10000余吨，制成品600吨的生产能力。

目前企业正以人为本为上，天人合一的高起点的发展战略，创建个性化、民族化、国际化品牌；打造绿色科技教育重点著名强势跨国企业；利用智力、货币、金融资本，提升、更新、扩展国际形象、观念与实力；开拓一个世界一流的互联网、店铺网、人际网——“天地人”三网合一的互联、互动、互助、互爱、互强、互富、互教、互赢的跨国高速便捷的营销通道，逐步将分销店由大连拓展至全国、全世界，让星罗棋布于世界的富饶“豆豆豆”千万家分销店及其高素质的分销人员，给人们送去现代科学健康的理念，送去天然复合芽苗健康食品，让人们共享健康、长寿、幸福的人生。

企业以“回归自然，均衡营养，维系健康，提高免疫”的人性化先进健康理念和新时尚，生产出适应各年龄段、各种疾病患者保健的“豆豆豆”牌系列健康食品。这些产品对于人体强化排毒功能、抵御传染性疾病、助长细胞活力、提高免疫功能、促进新陈代谢和各器官自主与相互协调、增强体质、预防和抑制诸多疾病，大有裨益。自这些产品参加国内外展会展出，上市试销以来，深受国内外客户和广大消费者的好评和欢迎。美国、俄罗斯、日本、德国、中东地区、马来西亚等几十家客商要与我公司合作开发国际市场。国内有近500家客商与公司签订了购货合同和开设分销店意向。不少患有心脑血管病、糖尿病、癌症等患者向公司表示感谢，“豆豆豆”牌营养健康食品使他们战胜了病魔，恢复了健康。

“豆豆豆”牌营养健康食品由于为国内外消费者赢得健康、享受健康、创造健康，而受到广泛的拥戴和赞誉；富饶食品有限公司之所以能有越来越多的有识之士的支持与合作，正是因为她像芽苗一样生机盎然，永续发展，具有长盛不衰的力量所在。

“富饶”已立足大连，正面向全国，必将走向世界，为人类的无价之宝——健康，不遗余力地做出自己的贡献。

第1章 起飞的平台

关键词：

在山东蓬莱那个神奇的自然幼儿园里，孙景业懂得了绿色；

学校—部队—工厂—大学—商界，孙景业一直按照自我设定的轨迹在走；

当他在国际贸易领域如鱼得水、游刃有余时，他突然做出投资产业的决定，他几乎押上了一切，是凤凰涅槃的壮丽，还是西出奇兵的骁勇？

一、自然幼儿园

富饶的创始人孙景业出生在一个特殊的年代，那是有一定年纪的人都记忆犹新的一个年代，也是很多人都不堪回首的一个年代。

那正是三年困难时期，是几亿人勒紧裤带饿肚皮的时期。

“民以食为天”，缺衣少食，老百姓的天在何方？

1961年10月3日，在我国东部的胶东半岛，当孙景业像其他婴儿一样哭着来到人世时，他可能已从母体环境中感觉到他们这一代人的艰辛，注定要在一个灰色环境中去拼搏、去进取。高高的天、宽阔的地，竟然不能让虔诚的子民得到最基本的生存的保障，这是何等残酷的一种生命的挑战！

?穴在那个求温饱、求生存的年代，没有人有“富裕”的梦想，想也不敢想，想也是白想——孙景业《“富”字的断想》?雪

那个时候，很少有人能享受托儿所、幼儿园的早期教育。但孙景业很幸运，因为在他1岁时，父母把他送到蓬莱农村的姥姥家，那里成为他最具有意义的自然幼儿园。

蓬莱仙境，曾是帝王将相寻找长命金丹的神奇之地，是诸多神话传说描绘的海市蜃楼。在孙景业那个时代，那儿可能没有物质方面的丰富，但使他永远难忘的是，那里有清新的空气、有绿色的植被，有无限的梦与美丽的遐想。

那时，除了姥姥，陪伴他的就只有一只花猫。因此小时候他比较内向，但在与大自然的交流中，他的内心世界特别的丰富。广阔的自然界成了他的教室，各种生动的自然景象成了他亲切的老师。

当春天来临，看着田野里一片绿油油的景色，小景业表现出了特别的兴奋，举着两只小手大声地叫道：“我要去拔苗，我要去拔苗！”

金秋季节，一片收获，黄色成为漂亮的主色调。

严冬逼近，田野凄凉，一片荒芜。但好奇的景业却没有失望，他拿着一根小玉米秆子，将它插在姥姥房子旁边的地里，然后远远地看着，拉着姥姥的手问：“姥姥，它什么时候能变成绿色呀？”

姥姥说：“傻孩子，它怎么会变成绿色呢？”

倔强的小景业急了：“会的，会的，因为它在土里嘛。多好呀，变成绿色就会长出玉米，我就有新玉米吃了！”

从1岁到5岁，孙景业在蓬莱度过了几年最难忘的时光。蓬莱给了他想象的灵感，也给

了他色彩的天赋。因此，当他回到父母身边，来到辽宁省大连市时，他显示出好学的品性，并且在绘画方面体现了特长。

上小学后，孙景业最大的兴趣是买书。他当时每天从生活费中攒出2分钱，在几年当中攒出了170多本小人书。

9岁时，孙景业开始学习绘画，短时间就取得了优异的成绩，并被学校送到中山区美术馆及市少年宫去学习。

1976年1月，在大连市第16中学担任政治课代表的孙景业，听到周恩来总理逝世的噩耗时，心情十分悲痛，他奋战两个通宵，赶画总理的素描画像，供全校师生悼念总理。

在后来的部队生涯中，孙景业的美术特长更使他在全连出名。连里的板报、宣传标语、大型横幅都是由他一个人包揽，受到了领导的赞扬。上级来连里视察工作时，经常会问：“你们连的美术家孙景业来了没有？”

孙景业在绘画方面的积累造就了名气，更锤炼了他独特的眼光和心智模式。

绘画使孙景业懂得了系统地去看待生活中的每一个问题；懂得了全局的概念；懂得了在生活和事业方面，什么地方该浓墨重彩，什么地方又只能轻描淡写；懂得了什么时候可以只采用素描的方式去勾勒一个大概的轮廓；什么时候又必须像西方油画一样匠心工笔。他还懂得了中国画与西方画的差异，以及它们分别在世界画坛的位置。他认为，中国油画不是对西方经典油画的简单模仿，而是一种全新的置换。

这一切心得体会，对他日后的发展特别是经营富饶事业产生了深远的影响。

二、不同的大学

1978年，梦想上大学的孙景业参加了我国恢复高考后的第二次高考。当时录取的比例是2%，就是说，100个人考试，只有2人上大学。孙景业不错，达到了大专录取线。很多人都以为他这时肯定会去上学，因为考上多不容易呀！但使老师、同学吃惊的是，孙景业觉得大专不是他的目标，断然放弃，决定过一段时期再考更好的大学。

他的选择得到了母亲的支持。这是一个不平凡的母亲。她12岁参加工作，15岁参加革命，16岁入党，后来一直在大连市粮食局工作，并被评为全国特等劳动模范。她理解自己的儿子，尊重儿子的人生选择。当孙景业提出放弃读大学、要去部队锻炼时，她毫不犹豫地促成了他的选择。

这样，孙景业在1979年走进了另一所“大学”——部队，在中国边防武装警察部队锦州边防支队当上了一名新兵。进新兵连的第2个星期，他就进入了新兵连团支部，并在7名委员中，担任唯一的一名新兵委员。

两年的军旅生涯，使孙景业从一名学生成长为一名汉子。在汗水、泥水、雨水、泪水的摔打中，他完成了自己的成年割礼。他在这个特殊的大学里磨练着今后事业成功所需要的坚强品格。同时，对象牙塔的向往又使他一刻都没有停止自学。即使是从军第二年在基层派出所锻炼时，每天早晨人家6点半起床，他坚持4点起床；每个周末，人家逛街、约会、打扑克，他坚持做练习题、背课文、记单词。只要手中有一点余钱，他都用来买了书籍。

1981年10月，孙景业光荣退伍，被分配到大连印刷工业总厂工作。在这里，他干了8个月的裁纸工作。这是该工厂最累、最危险的作业，有人曾经裁掉了4个手指头。但即使这样，他仍然一天都没有拉下学习。每天下班后，怀揣着冰凉坚硬的干馒头，小跑着去十几千米以外的夜校补习功课。他向往着上学，因为他觉得工厂就是工厂，它不是大学。

1983年春季高考马上就要到来了。但厂里只有5个参加考试的名额，而且基本上是所谓的骨干分子？穴实际是关系与后门？雪。苦心准备了几年的孙景业却没有份。他激动地找到厂长，要求给予一个机会，厂长却不为所动。最后，孙景业理直气壮地交涉道：“只要给

我考的机会，我可以保证，如果我与他们5人全考上，我不读；如果他们中的一两个人和我一起考上，我也不读；如果只有我一个人考上，请允许我去读！”

能够讲出这样的条件，确实需要勇气，更需要实力与底气。

这种谈判的底牌也基于孙景业聪明的判断。

因为他知道，高考是公正的，不是没有准备的人随随便便就可以金榜题名的。

结果，孙景业如愿以偿。

他以在职工人的身份考取了中国广播电视大学辽宁分校，他选择了企业管理专业，但由于这个专业只有7个人，又被并入到工业会计专业。

到这一刻，孙景业才真正圆了自己多年的大学梦。

三、利润的乐趣

跨进大学校园，孙景业感到从未有过的激越。他上课的头一天，就开始了人生旅途的设计。

他计划：在大学毕业后，如果一切顺利，就去国营企业担任领导，走大家都很羡慕的仕途之路；否则，在工作3年内辞职。

而无论是哪一种结果，在大学阶段只有一种选择，那就是不能死读书、读死书，必须创造条件锻炼自己的能力，检验自己的实力。

在这种理念的指导下，孙景业很快就找到了锻炼自己的机会。大学期间他的学习成绩只是中等水平，但是他在大学期间学会了如何学习，掌握了自学的方法。

“在此期间我开始了勤工俭学。当初的动机就是想看看自己作为一个大学生，能不能自己养活自己，能不能适应社会。”

孙景业在勤工俭学中享受到了赚取利润的乐趣。

回放镜头A：美女明信片

1983年年底，孙景业在学校旁边的邮局发现了一批引人注目的明信片——“中国四大美女”。他眼睛一亮，立即感到这些明信片会受到欢迎。他就跟邮局的工作人员商量：“我是大学生，你把明信片赊给我，我去卖，卖完后我立即补上钱。”邮局的人被这种崭新的“合作”模式吸引了，竟然破例答应了他。

每天中午、晚上，当别人吃着香喷喷的饭时，孙景业却奔波于各个大学校园卖明信片。尽管天气寒冷，有时手都冻得僵硬，但他从一个学生食堂走到另一个学生食堂，从一个宿舍楼跑到另一个宿舍楼。有时中午吃不上饭，就买张饼就着凉水充饥。

辛苦得到的回报，他每天能赚20~30元，最高能赚35元，相当于一个三级工一个月的工资。整个冬天，孙景业赚取了1000多元钱。

他第一次体验到，不投一分钱本钱，却赚取了丰厚的利润。这是市场的神奇，这是商场的规则之一。有付出就会有回报。他付出的不是金钱资本，而是一种创造与发现，这种“借鸡生蛋”的商业模式就是一种智力资本。

回放镜头B：擦裤腿的经济

1984年8月放暑假时，其他同学都在考虑假日的旅游安排，孙景业却一直在找寻如何赚钱的机会。当他看到江苏盐城来的一个人在街市帮行人擦裤腿油渍时，马上找到那个人，请求他教如何干洗裤腿油渍的活。学以致用，他立即投身到擦裤腿油渍的工作中，当月就赚了500元。拿了钱就又直奔辽宁海城，去倒腾服装生意了。

这一段的经历对孙景业来说之所以难忘，是因为在这个活动中，他体会到了怎么通过学习与培训而去获得经济方面的收获，用他的话说，就是“学能够带来价值的东西，学习就是利润”。

回放镜头 C：“大岛理惠衫”——电视剧与生产力

孙景业大学的三年半，每次考试复习，几乎都是最后一两天才通宵加班。因为他主要的精力，都是在考虑他的生意。

当时有一部日本电视连续剧《血凝》在电视台热播，剧中的情节几乎感染了每一位中国观众。尤其是主人公幸子，由日本著名影星大岛理惠扮演。剧中的幸子，常常穿着一件蝙蝠毛衫，由于美丽善良而引起了观众的共鸣。

孙景业同样获得了这种感动，并对幸子的毛衣留下了深刻的印象。临近考试的一天，他到大连一百货商店看到了一批积压的蝙蝠毛衫，与《血凝》里面的幸子穿的毛衣有点像。孙景业差点叫出了声：“幸子衫”！“大岛理惠衫”！

他立即与商场谈判，以 15 元一件的价格买了过来，定价 45 元卖出，并给这批毛衫起了两个名字：一个大岛理惠衫，一个幸子衫。然后上街叫卖，结果当天晚上就赚到 500 多元。在生意实在太好的情况下，孙景业把弟弟也动员起来，兄弟俩你喊“幸子衫”、我喊“大岛理惠衫”，大街上顿时变得热闹起来。结果，在考试之前，这批毛衫为孙景业带来了一万多元的利润。

对孙景业来说，这是一次生意上的飞跃。但这已经不是一次简单的生意了，它融进了策划，融进了文化，是他所进行的第一次真正意义上的营销。

就这样，孙景业在大学学习阶段就成为当时社会上最羡慕的一种人——万元户。更与众不同的是，他是学生万元户。

世界没有无缘无故的成功，如果没有这种最初的商海“试水”，孙景业在日后的商场搏击中，至少会缺少一种果敢、缺少一种经验与背景的支持。

四、伤心的鞍山之旅——败走麦城的反思

由于三年大学的积累，孙景业大学期间就是万元户。在大学毕业前夕，他花了 7000 元找到了锦州一家服装厂，订做一批在欧洲最流行的白色夹克衫，结果卖不出去。于是运到鞍山去批发，被当地工商局抓住，说他投机倒把，被关押了 48 小时。

这一批服装就一直积压在孙景业的家中，成为他心中的一大痛处。所以，他后来再没有做服装生意，因为这件事打击太大。每次提到鞍山，孙景业都感到很伤心。

就在这件事过去的几年以后，国内的营商环境大大改善，“投机倒把”这个名词也被扫进了历史的垃圾堆。

孙景业在总结“鞍山事件”时说，他得到 2 个体会，一是市场环境的重要性：没有一个好的政策环境，任何努力都会白白地付诸东流；二是物流的重要性：任何时候，都不能形成产品积压，要通过最畅通的物流系统，使生产的产品迅速达到目标客户手中。

五、饱含泪水的第一桶金

孙景业在当兵时候的梦想是上大学，他上大学的第一天开始设计的是毕业后的人生旅程。1986 年 9 月毕业时，他设想了今后的路：如果能在国营企业有发展，就在国营企业先锻炼一下自己；如果在三年之内没起色，就立即辞职，干自己的事业。如果干自己的事业，必须在五年之内开公司，五年之后开工厂，再五年之后股票上市。并于 1987 年的时候他就开始了对股票的关注。

为了获得今后发展所需要的能力，他订了很多很多的报纸，如饥似渴地吸取知识的营养。1986 年中国第一本公共关系的书，即广东出版社出版的《公共关系学》一上市，他就立

刻买回了家。这本书与《判断力和决断力》一起，成为对他最有影响力的两本书。

1988年1月，孙景业调到中辽粮食联营集团公司当业务员。因为年龄最小，得到了很多的锻炼机会。在不到两年的时间里，他虽然经手了几百单业务，但这时他感到不能再耽误了，到了必须实施自己事业计划的时候了。于是，在1989年9月，孙景业同单位办理了停薪留职手续。

在大连雅枫宾馆，他以每天45元的价格，租了301房间，开始踏上个人的事业旅途。那个时候他从事的工作是“对缝”——即为货主找买主，为买主求货源的中间商或经纪人。

也正是在这个美好的时期，缘分将孙景业与杨敬“对上了缝”，这对情侣后来成为了夫妻，成为两个孩子的父亲母亲。一直到现在，夫妻俩都是事业上的最亲密伙伴。

当时由于很多人搞外贸土产，结果使市场供过于求。1990年，黑龙江外贸土产公司囤积了3000吨绿豆，一直卖不出去。孙景业获得这个信息后，觉得只要找到国外买主，就是一个大的生意机会。经过分析，他认定只有印度或巴基斯坦等国才有需求。

恰在此时，他认识的北京一个外企雇员去大连找他玩，孙景业立即提出要和他合作，希望通过他找印巴地区商人。

结果这位朋友真的在大连富丽华酒店找到了一个巴基斯坦商人高贝乐，而且恰好高贝乐需要绿豆。

当孙景业听到这个喜讯时，赶快打出租车去与高贝乐见面，并当场确定了3000吨绿豆的出口事宜。孙景业以2000元一吨的价格从黑龙江外贸土产公司买进，再以2200元一吨的价格卖给高贝乐，如果一切顺利，这一单生意就可以赚60万元人民币。

由于孙景业没有资金先把黑龙江外贸土产公司的绿豆买下再卖给这个巴基斯坦商人，因此他的身份就只是一个中间人，而且他也没有公司实体，因而也不能签订正式的协议。另外，他又不能让外商和产品的卖方直接接触，否则就是义务劳动。因此这笔业务能不能成功、孙景业能不能赚到钱，全靠双方的诚意。

越担心的事情还真发生，当这桩买卖敲定了一个半月以后，高贝乐却没有了消息。此时孙景业万分着急，赶忙挂国际长途到巴基斯坦。通过翻译得知，对方决定作这笔生意，并答应把货款资金打入卖方账户，然后通知立即装船。

孙景业抓住战机，当黑龙江卖方收到货款后，他立即吩咐该公司将产品运抵大连。然后孙景业动用了150辆货车，花了整整两天两夜，将全部绿豆装上轮船。

在大连港码头，孙景业扎扎实实守了48个小时，一步都没有离开。他想，从初步谈判到现在货物装船，全过程历时整整两个月，其中的千辛万苦，只有自己清楚。现在，应该不会有有什么闪失，应该能够得到该得的60万元佣金了吧。

船开始离港了，外商高贝乐并没有通知孙景业取钱。到了晚上，仍然没有。此时的孙景业突然变得十分平静：也许生意场就是如此吧，见利忘义，说变就变。随他去吧，就当是白辛苦两个月，就当是一次国际贸易的演练吧。

第二天，高贝乐要启程回国了，但仍然没有半点付给孙景业酬劳的意思。孙景业心情平静，仍然把北京的朋友叫过来，一起送高贝乐去飞机场。当出租车到达机场入口时，突然有四名警察堵住了车，当时孙景业心头一紧，马上反应的是：“难道他们知道我在搞投机倒把？”结果是一场虚惊，原来警察是在查出租车的收费！

在机场候机厅，孙景业帮高贝乐托运行李，办好登机手续。在离港前5分钟，孙景业向高贝乐友好告别，并对他说，“不管怎样，我将把您当做朋友，下次来大连我还是会接你，陪你去玩。”

这时只见高贝乐看着他，伸出大拇指说：Mr. 孙，Very-good！”然后飞速地拉开随身的大提包，从包里拿出用富丽华酒店的信封装的钱，那是他早已准备好付给孙景业的佣金，那是整整七万多元美金呢！