

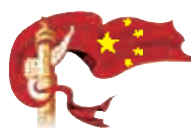
第一商販年廣久賣瓜子 致富路上三次入獄

「傻子」趕上好時代 最感謝鄧公



◀年輕時的年廣久在收購生瓜子 資料圖片

年廣久是「傻子瓜子」品牌創始人，他的出名，不只是因為他在1976年就憑賣瓜子賺取上百萬元，也不只因為他曾經三次獲罪入獄，更重要的是因鄧小平多次在高層提及此人並收入《鄧小平文選》而聞名全國，號稱「中國第一商販」。他個人命運的起承轉合，見證了內地個體私營經濟發展的歷史，亦暗合了中國改革開放事業的披荊斬棘。年廣久在接受大公報專訪時表示，自己一生最感激的人是鄧小平，而最值得慶幸的是趕上了改革開放的好時代。



改革開放40年 改革者說

大公報記者 趙臣

1937年，年廣久出生於安徽省懷遠縣一個貧寒農家，9歲隨父母在安徽蕪湖擺攤賣水果，早早就學會了街頭叫賣。1963年，他因販賣板栗被定「投機倒把」罪入獄一年；1966年，又因賣水果被稱是「牛鬼蛇神」，關了20多天；1991年，他以流氓罪判有期徒刑3年，緩刑3年。他的一生十分坎坷。

街頭叫賣摸索出「傻子」經營學

年廣久回憶道，1967年他跟著一位丁姓老人學會了炒瓜子，這便是他踏足「瓜子行業」的開始，隨後他從賣水果轉行賣瓜子。「白天在車站碼頭擺攤，晚上就到電影院。打擊投機倒把的人來了，我就走，他走了，我又來。」說起當年街邊賣瓜子的情形，年廣久笑呵呵地稱，「只有「游擊戰」才能戰勝當時對個體買賣的管制。」

年廣久賣瓜子得了一個「傻子」頭銜：人家買一包，他會另抓一把給人家，這是他生意興隆的源頭之一。於此，年廣久在他的「傻子」瓜子事業上一做就是十多年。

「十一屆三中全會後，我覺得機會來了」，年廣久說，1981年底，年廣久與次子年強在蕪湖郊區租地建廠房，辦起蕪湖第一家私營企業——傻子瓜子廠。而這一時期，蕪湖已出現十多家或國營，或集體、個體的瓜子廠，競爭激烈。1982年，年廣久決定降價銷售，每斤瓜子從2.4元降

到1.76元，雖然每斤瓜子的利潤只有一毛錢左右，但薄利多銷，高峰時一天就有2萬元的純收入。「經商一定要創新，這是市場需要。」年廣久說。

鄧小平點名保護的「傻子」

通過這一次降價促銷，傻子瓜子在同行中異軍突起，並成功打入上海、南京、合肥、武漢等十多座城市。而從上世紀70年代末到80年代初，因經營規模不斷擴大，年廣久僱工的人數從起初的10多人發展到100多人。「工人一個月能拿90塊錢工資，是當時幹部的3倍，喝得起茅台。」年廣久說，當時國家有個體戶用工不得超過七人的規定，所以很多人開始說他是「資本家」、「剝削階級」。

1984年，為了能夠順暢地獲得原料，同時摘掉「資本家」的帽子，年廣久選擇與蕪湖當地的國有企業成立聯營的「蕪湖傻子瓜子公司」，總投資30萬元，他出任總經理。

但不久後公司產品滯銷，工人3個月發不出工資。年廣久回憶道，當時不少行業都在搞有獎銷售，這讓他很動心。「要搞就搞全國最大的。」於是，傻子瓜子也推出了有獎銷售，頭獎是一輛轎車，獎品總價值達8萬元。

促銷17天，傻子瓜子在全國30多個城市一共售出476萬斤，銷售額達700多萬元。但隨着有獎

銷售活動被國家叫停，傻子瓜子陷入了困局，因獎品無法兌現，公司遭遇退貨潮，損失達95萬元。

隨後，年廣久被起訴犯有貪污罪。1991年，年廣久案一審終結，因貪污證據不足，他被以犯有流氓罪，判處有期徒刑三年，宣告緩刑三年。1992年初，鄧小平南巡講話提到「傻子瓜子」。當年3月份，年廣久出獄。此後，他東山再起，重新經營「傻子瓜子」。

說起自己的過去，年廣久稱：「坐牢學到的東西很多。」首先學會了做人，然後學會了「看政策」，同時學會了研究市場，以及通過坐牢能看出「誰愛不愛我」。



▲今年81歲的年廣久如今依舊精神奕奕，圖為他接受記者採訪 大公報記者趙臣攝

81歲還站瓜子櫃檯

如今的年廣久已是耄耋之年，但他依然在店裏站櫃檯。有人駐足，他站起身笑臉相迎；顧客挑好後，他熟練裝袋稱秤。稱完打結之前，他又從櫃檯裏抓起一把瓜子塞進袋中——自年幼跟隨父親賣貨，他就有「多抓一把」的習慣，這個習慣保持了70多年。

「我已經不管公司的事情十多年了，孩子們都有本事，希望他們愛黨、愛農民、愛企業，搞好經濟。」年廣久表示，他現在仍然會關注市場行情，「年輕一代還需要我指導。」

「市場好壞在我們手裏。市場怎麼搞

好？一要看政策，二要看農民。現在市場是亂，但亂不要緊，要把握當中的機遇。」年廣久說起自己的市場研究心得，並倡導中國的炒貨企業要「改革再改革」，努力開拓國外市場。

「我們在美國就有農場，中國企業應該走出去。」此外，他介紹，自己的身體十分健康，同時，他每天鍛煉，堅持走路、散步，「五里路內不坐車」。在散步期間，與遇到熟人聊天，亦是他在獲取外界訊息的重要途徑。



▲年廣久還保留着稱完後「多抓一把」的習慣 網絡圖片

堅守專賣店模式應對電商衝擊

1992年出獄後，年廣久一無所有，他到處借錢希望東山再起。籌集到啟動資金後，他以10萬元一年的租金在蕪湖市區租了一個門面房，開起了傻子瓜子專賣店。得益於品牌積累的好口碑，專賣店第一年就賺了53萬元，第二年賺了100多萬元，第三年賺了600多萬元。

儘管傻子瓜子再次崛起，但近些年已被「洽洽」瓜子、「三隻松鼠」等全面超越，外界普遍認為，這是因為年廣久僵化的經營思路讓企業錯失了進軍商超、電商等而導致的。

然而，年廣久卻不這麼認為，他不服輸地說：「在現在的瓜子品牌中，只有我們年氏在穩步前進，怎麼也打不倒」。而且他認為專賣店模式比商超、電商的優勢更多。「專賣店的資金回收快，早上出去500萬元，晚上就回來了，但產品進商超後，資金回籠慢。此外，因為商超企業本身的經營就存有風險，這樣給自己的資金帶來的風險就更大。」

「網上做生意有人笑，有人哭。」年廣久說，網上的東西參差不齊，「大部分顧客或許不會為買了三、五十元的劣質商品而去投訴你

，但下次絕對不會再相信你了。」他稱，專賣店賣東西是與消費者「面對面」互動，東西看得見、摸得着，而「顧客買得放心，回去吃得快活」則正是他經商的追求。

同時，年廣久認為，電商的發展對實體市場不利，「網上購物顧客不出門。只有顧客出門，市場才有人流量，也會帶動其他的消費」。



▲年廣久和太太仍在親自經營安徽蕪湖步行街的傻子瓜子專賣店 網絡圖片

年廣久致信鄧小平表謝意

敬愛的小平同志：

您好！

我們是安徽蕪湖「傻子瓜子」的經營者，今年年初，您在南巡中講到了我們「傻子瓜子」，我們感到好溫暖、好激動。您是對全國人民講的，但對我們更是極大鼓舞。光是今年下半年，我們「傻子瓜子」就新建了13家分廠，生產了700多萬公斤瓜子。這都是由於您的支持和您的政策好！從經營「傻子瓜子」以來，我們已向國家交納了200多萬元的稅，向社會提供了40多萬元的捐贈。但我們還要兢兢業業地繼續做「傻子」，為顧客提供更多美味可口、價錢公道的瓜子；我們還計劃更大的擴大經營規模，把「傻子瓜子」打到國際市場上去，為國家多作貢獻。

敬愛的小平同志，我們時時銘記着您的恩情，在這新春佳節快要到來的時候，特地寄上幾斤瓜子給您嘗嘗。這是非常微薄的禮物，卻代表了我們對您的深深的敬意，希望您能喜歡。

衷心祝願您新春快樂！健康長壽！

傻子：年廣久
小傻子：年金寶、年強
1992年12月30日



▲年廣久一直堅持以專賣店形式經營傻子瓜子 網絡圖片



▲年廣久（右一）在檢查瓜子質量 資料圖片

鄧小平三談「傻子瓜子」

鄧小平聽到傻子僱工多，引起一些人對姓「社」姓「資」的爭論，反映大，有人主張加以限制時說：「不要動他，先放一放，看一看。」

鄧小平在中顧委第三次全體會議上說：「你解決了一個『傻子瓜子』，會牽動人心不安，沒有益處。讓『傻子瓜子』經營一段，怕什麼？傷害了社會主義嗎？」

鄧小平在南巡講話中再次談到了「傻子瓜子」問題：「農村改革初期，安徽出了個『傻子瓜子』問題。當時許多人不舒服，說他賺了一百萬，主張動他。我說不能動，一動人們就會說政策變了，得不償失。像這一類的問題還有不少，如果處理不當，就很容易動搖我們的方針，影響改革的全局。」

（來源：蕪湖傻子瓜子博物館）



◀年輕的年廣久在炒瓜子 資料圖片