

创业中国

——河南人物

冯克 主编



经济科学出版社
Economic Science Press

创业中国

——河南人物

冯克 主编



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

创业中国：河南人物/冯克主编. —北京：经济
科学出版社，2015. 4

ISBN 978 - 7 - 5141 - 5717 - 8

I. ①创… II. ①冯… III. ①人物 - 先进事迹 -
河南省 - 现代 IV. ①K820. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 085385 号

责任编辑：柳 敏 孙丽丽

责任校对：刘欣欣

责任印制：李 鹏

创 业 中 国

——河南人物

冯 克 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100142

总编部电话：010 - 88191217 发行部电话：010 - 88191522

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

天猫网店：经济科学出版社旗舰店

网址：http://jjkxcbs. tmall. com

北京季蜂印刷有限公司印装

787 × 1092 16 开 12 印张 200000 字

2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 5717 - 8 定价：48.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换。电话：010 - 88191502)

(版权所有 侵权必究 举报电话：010 - 88191586)

电子邮箱：dbts@ esp. com. cn)

致富经

《创业中国——河南人物》

编委会

总策划：傅玉祥 赵泽琨 彭小元 詹新华 苑 荣
傅雪柳

主 编：冯 克

副主编：陈润森 许 威 李松峰

编 辑：刘 悦 张华君 张 丽 颜志宏 谭思晨
刘 杰 赵心悦 邓贻强 钱分平 武耀华
黄哲颖 李 杰 郭 佳 程诗雄 丛永玮
孙彦峰 杨 葳 王 浩 郭佳蓓 高 元

『序 I』

突破与超越

每次观看世界体育大赛，我们都会惊诧于新的世界纪录诞生。当记者追问这些运动员实现极限发挥的秘笈时，总会得到相近的答案：心理上突破自己与科学地超越别人。读完本书中所采写的创业典型的传奇故事之后，我深切地感到，创业者与运动员的答案非常类同。

邓小平同志“南方讲话”之后，越来越多的人怀揣梦想投身于创业大潮中。在涉农领域，以工促农、以城带乡为主要形式的创业者成为其中最活跃的部分。2003年底，全面改版的《致富经》栏目，瞄准了这一庞大的创业群体，着力展示和传播他们的创业经历和致富经验，让一个个鲜活而丰满的创业者走近每一位观众，鼓舞和带动更多的人坚定创业信心，实现创业梦想。

通过本书的阅读，我们会真切地触摸到坚守的价值。曾经有一本书说得过于极端——只有偏执狂才能生存。对本书所讲述的创业者而言，其表现在于自信坚韧，在于执着一念，突破自己，超越同行，不懈怠、不动摇。坚守的过程中诱惑与忍耐同在，机会与陷阱共存，孤独与掌声相伴；高度自律的坚守，是对梦想的无限渴望。这才有了他们起伏跌宕、精彩纷呈的创业人生故事。

通过本书的阅读，我们可以感受到“德”的力量。所谓经营无定法，德字行其间，经商赚钱不能昧良心、失德性。成功的创业者，无论在顺境还是逆境，都恪守着自己的做人底线，用长远的眼光对待自己的未来经营。在竞争中始终保持着高度的责任感，以自己的品德凝聚成品牌，并深深地印在目标客户群心里，才能最终实现持续发展。

通过本书的阅读，我们会发现创业的艰辛过程和成功结果都是同样快乐的。在

创业之初，他们克服重重困难，承受巨大压力和风险，他们变得坚强、成熟，他们快乐着；经过努力和拼搏，创业获得成功，梦想变成现实，他们更快乐。登山者把登山时的苦与累当成一种乐趣，这是乘缆车者无法体会到的。创业不仅要经营自己，还要善于和别人合作，任何成功创业都需要你对人生有丰富积累，为了积累的付出应当是收获、是喜悦。

通过本书的阅读，我们可以清晰地感知到谋生与创业的关联与区别。在中国城乡阶层结构划分中，他们从谋生走向了经营，从坚守走向了创新。他们的工作不仅仅是创造财富，更是在创造价值，一些独具特色、颇有匠心的经营理念和创业经验，完全可以融入经典的高等学府教材；他们科学的变革使最本土的产品实现升级换代，灵动的管理让最混乱的头脑变得条理规范。令人羡慕的财富增长，已然昭示他们从创业者到企业家的不平凡历程。

作为观众，我们为拳击台上的拳手、电影里的英雄捏过无数把汗，随他们的命运起伏而心绪难平。感受人家的拼搏，同样会激发起自己的斗志。越来越多的人，已不再为吃饱、穿暖发愁，但也因失去压力，进而失去了主动追求梦想的渴望；太多的人在选择中常常做出了随时改变而非专一的决定，让时空虚度，人未有成。

《致富经》就是让成功的创业者靠你更近，让你感受他们的心跳与激情，在拼搏中去实现自己的价值，成就自己的梦想。

中 央 电 视 台 编 委
中国农业电影电视中心党委书记、主任

傅玉祥

『序Ⅱ』

分享创业的“传奇”

很多人把创业视为畏途，而央视七套《致富经》栏目就颠覆了这一宿论。我认为这个栏目展示的人物不在于对创业者本身故事的宣传，而在于推翻了很多人心理上的借口和障碍，给人以价值引导和创业精神启迪。“没本钱”，“没人脉”，“没项目”，“没技术”……让我怎么创业？《致富经》通过众多真实又有说服力的成功案例，生动地让很多看起来不可能完成的创业项目成为现实。

《创业中国》电视系列节目的内容，是《致富经》栏目联合全国各省级相关部门筛选出的创业英雄的创业经历及经验。这套书以此为基础，又全面补充采访，填补电视节目因时间限制而造成的遗漏，内容更加翔实，细节更加生动，让那些觉得创业有地域差异的人，彻底没有了退路。一切发生在身边的改变，才是最有力的例证。

曾经在春节晚会上看到调侃《艺术人生》栏目的小品，总结这个节目的规律为：“套近乎，忆童年，拿照片，把情煽。”言外之意，这些优秀人经历都是一样的，平庸的人则各有不同。创业就是把自己喜欢的东西做到极致，并得到最大多数人的认可接受。这里的规律是首先自己喜欢，其次是做到极致，最后是大家接受。每一步都不容易。这也就是大家喜欢《致富经》的原因——成功的创业者都有传奇的人生经历。一些主人公在我们看来，甚至有被打入地狱不得翻身的感觉，但最终他们都得以峰回路转，赢得辉煌。

越来越多的传奇，就意味着事件的普遍。《致富经》就是要告诉你，创造令人羡慕的财富，你也能！

中国最普通的老百姓，几乎零起步，无资金、无人脉、无技术、无文化，甚至无劳力，凭借他们无路可退的韧劲，合理利用国家政策，为自己赢得了财富；同时，一些“合作社”、“协会”、“股份公司”等组织的建立，又表明他们在带动更多的人走向富裕；中国作为一个农业大国，拥有无尽的资源与最有力的国家扶持。于己，于家，于人，于国，这种强大的外部驱动力，会让更多的人投身创业，推动创业，从而实现整个国家经济结构的调整。

看着这部书稿，我有一种和创业者当面交流的感觉。阅读别人的人生，比照自己的境况，会获得更大的心理支持。人生而不同，但追求改变的愿望是一致的。细品每一位创业者的故事，都能看出他们发自内心、毫无保留的经验分享：经营管理、营销知识、技术传授……财富在累积，本性依然纯朴。因为他们深知每一位想投身创业的人的今天，就是他们刚刚走过的昨天。每个人都向往更加光辉的明天。

把《创业中国》系列节目内容转化为书出版，让这些优秀创业者的经营故事与更多的人分享，为此我感到由衷的欣慰。将电视节目做成纸质平面传播，加入更加详细的补充采访，这就是一部能留存下来的记录在“城乡统筹”政策背景下的中国创业历史。作为历史的记录者和见证者，《致富经》在倡导创业行动与激发大众创业精神方面，值得肯定。

中国农业电影电视中心总编辑 赵泽琨

『写在前面』

这是一本什么样的书

如果您也想创业，但是还没有行动起来；或者您已经有了一份事业，还想再找个新的项目，您最好看看这套丛书，应该能给您一些启发、借鉴，或者引发您的思考。

这是一套讲述当下中国草根创业者真实创业故事的系列丛书。书中的创业者都根植于基层，艰苦奋斗，充分挖掘自身潜能，成功创业。他们创造了时代的需求，是这个时代当之无愧的创业榜样。

这套丛书源于大型电视系列节目《创业中国》。该节目从各省市创业活跃地区的百姓创业典型中，由摄制组与合作部门精心遴选创业人物，分省市集中拍摄报道。策划这个系列节目的目的是为了弘扬创业精神、分享创业智慧、激发创业活力，带动更多的人创业。

我们在遴选这些创业人物的时候，一个重要的标准就是他一定要有典型性，必须是百姓身边当之无愧的创业明星。每次遴选，我们一般都要实地走访 50 到 100 位当地推荐的优秀创业者，然后与省级相关部门共同确定采访报道对象。

这套丛书的内容远比电视节目更丰富。《致富经》每期节目的制作周期为一个月，记者跟踪创业人物采访需要 10 天左右，拍摄近 20 个小时的视频素材，最后剪辑成 25 分钟的电视节目。采访到的大量素材没能用上。这套丛书除了将所有采访素材进行编辑整理之外，为了进一步丰富本书内容，编者还对创业人物进行了二次采访。

您可能看到，这些创业人物大部分从事的是涉农项目，或出身农村，这和台里规定的《致富经》栏目的内容定位有关。现在是统筹城乡发展的新时代，城乡之间的人流、物流、资金流从未像今天这样活跃。城乡之间的很多创业项目关联度很高，让他们的创业经验非常值得参考。

党的十八大报告指出，要“促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展”，这已经成为建设小康社会的载体，其中的城镇化与农业现代化相辅相成，这里面蕴藏着无限商机。

别人的创业项目不可以照搬，但别人的致富经验一定要参考！这些创业典型的基本特征是：出身草根、起点较低，行动力强，执着于梦想，不怕失败，勇于坚持，善于在失败中吸取教训，擅长在日常生活中发现商机。他们身上表现出的百折不挠、勇于创新、与时俱进、成就梦想的奋斗精神，正是我们这个时代需要的优秀品质。

创业就是创造价值，创业是一种生活方式。开卷有益，衷心地希望本书对您有用。

中央电视台《致富经》栏目制片人 冯 克

目录

创业中国

- 1** 填满财富的大坑
- 17** 门神变财神
- 35** 赵树英“光”发财
- 55** 辞去公务员离家创业之后
- 71** 苹果醋里找出的商机
- 89** 假牡丹换真财富
- 105** 董俊营“懂经营”
- 121** 狗咬出的财富
- 139** 财富小巨人
- 157** 另类养猪法隐藏的财富

填满财富的大坑

15岁从农村考上大学，大学毕业即拥有了自己的公司，小有盈余，年纪轻轻就显现出成功创业苗头，他是如何做到的？突然有一天卖货处理公司回乡创业，是什么项目诱惑让他做出如此大胆的抉择？年轻人的敢拼敢闯，让他无所顾忌。面对不确定的未来，本文主人公马伟国踏上创业之路，与众多创业者站在了同一起跑线上，最终，他为什么会赢？

揭开马伟国成功创业之谜，成了包括记者在内所有人最关心的事情。



大学毕业走上创业路

“如果没有发现现在这个项目，我想我会挣点钱再考虑回来的事，或许过3年、5年。当时上大学的时候就想，反正早晚有一天我要回家。”

在河南省周口市淮阳县马庄村，15岁就上大学的马伟国算得上是当地的名人。众星捧月般，他来到西安交通大学——他梦寐以求的地方。“我想去西安。有一个朋友在西安，他说这个城市发展得比较好，消费水平也不高，环境也不复杂。”大学毕业后，马伟国留在了西安。与其他同学一样，开始了找工作养活自己，做好在异乡扎根的准备。

从打工开始挣着几千元的工资，到和两个朋友一起创业做啤酒销售代理，马伟国的事业开始日渐上路。几年时间过后，尤其是自己创业后，他却越加感到孤独与不适。“在那儿工作了几年，感觉西安那个地方适宜生活，因为消费水平基本上和我们县城差不多，却不适合自己创业。没有任何人脉关系，做事也没有人指导，只能凭自己的感觉去跑市场，做宣传。尤其是下班回到住的地方，一切都感觉冷冰冰的，没有亲情的温暖。不像在家里，碰到庄里的人都能打个招呼，说上几句话。”但村里所有的人，都在羡慕马伟国的成功，他们努力教育自己的子女向他看齐。特别是在爷爷七十大寿时，刚毕业一年的马伟国，就开着自己的车回到庄里，让父母走到哪里都风光十足。但是，没有人明白马伟国的痛苦。从小在农村长大的他，走进了大城市，马伟国始终感觉心还是在家里。“小时候，家里很穷，上大学后去了比较发达的西安，却总想有一天回家开家什么厂，带动很多人挣钱、致富”。

转机发生在马伟国去山东的路上。“我坐火车到山东联系业务，早晨一醒来，透过火车车窗看到外面全部都是大棚，还有棉被，还有棚上一个一个的卷帘机。当时我还不知道那个卷帘机是什么东西，一捆一捆的。下火车后，我把该跑的业务跑完了，就联系我以前的朋友，他当时在寿光一个物流园里面卖种子。”马伟国带着顺道看看朋友的想法来到蔬菜物流园。好奇心驱使他急切地想解开在火车上看到的画面。“我说在来的火车上看到这里有好多大棚，我说那是啥？他说那是种蔬菜的，

我就让他带我去看看。当时他带我去的地方是孙家集的三元朱村。”

去三元朱村的路上，可让马伟国开了眼。一路上，农家院里停的都是奔驰、宝马等名车。朋友跟他说，这些都是做大棚的，这里几乎家家户户都是楼房。这是2008年，在马伟国的家乡，却只有一两户人家盖了楼房。巨大的反差，强烈地冲击着马伟国的神经。

“这种大棚是建在地下的温室大棚，通过向地下挖1.5米的大坑，白天利用地温和墙体吸热，晚上靠棚上的棉被保暖，就算冬天也可以保证夏季蔬菜的正常生长，而常见的地上大棚不具备这个功能。当时看到一个大棚种的是黄瓜，我问他们一个棚一年能卖多少钱？他说除了人工，农药、种子、肥料，一个棚大概能赚七八万元。当时我就想，我们做啤酒代理，1个月挣一万多块钱，累得跟什么似的。在公司上班，一个月也就是几千块钱，天天也忙得团团转。人家那还只是一个棚，就能挣这么多。本来我只想出差两三天时间，最后我在这里转了一个星期，跑了好多种大棚的专业村。”

一周跑下来，马伟国对这个项目越来越动心。一心想回到老家的他，有了自己的考虑。“当时我就想，每家做一两个甚至十个都没问题。这里的发展模式是公司加农户。我问我朋友，这些蔬菜都销往哪些地方，他说有的成立了公司，专门收购老百姓的蔬菜，再到蔬菜物流园去卖。中间挣5分或者1毛差价，因为量大，收益非常可观。当时我就想，要把这个大棚复制到我老家去。我朋友也说，你在你们那里也可以做，不过要考虑好，温室大棚资金投入大，但是回收也快。”

在这一个星期里，朋友忙着自己的事，马伟国就对大棚蔬菜种植进行详细的了解。大棚的建设材料，建大棚的技巧，农民的收益，销售渠道，经营方式等，都被他摸得一清二楚。“农民给我算了一笔账，他说一个大棚有6000多棵黄瓜苗，一棵苗能产6个月，每棵苗1个月挣1块钱，就是6块钱，6000多棵苗就是将近4万元的纯收益。这中间还可以套种苦瓜，3月份把黄瓜秧拔掉，让它结苦瓜，这种苦瓜专门供应出口。”听着农民算账，马伟国心绪沸腾。“我肯定要回去建大棚，盖了之后别人看到我挣钱了，自然也会跟着搞。他们搞，挣钱了的同时，我到时候也搞得多了、大了，就成立蔬菜销售公司。每1斤挣5分钱，一年下来也有不少钱。100个大棚，一年能产700万~900万斤蔬菜。”而且蔬菜基本上不愁卖，从棚里拉

出来，就有人专门来收购，简直就是农民在地里捡钱嘛。这更加坚定了马伟国建大棚的信心和决心。

“当时我从山东回来，没有回西安，就直接回老家了。到家里没跟我爸说，先跟我妈说了在山东看温室大棚的事情。”虽然，按捺不住内心的激动心情，但马伟国还是想把这件事情做得稳妥一些。先回来给父母打个“预防针”，以免突然回来，让他们受不了。

可以想象，马伟国建大棚的决定让整个家庭光宗耀祖的希望“破灭了”。从风光的老板变成回乡做面朝黄土背朝天的农民，如此落差，让包括马伟国的父母在内的人肯定受不了。但激情满怀的马伟国一心想着大棚事业，根本就没有时间来思考这些外界干扰。

回乡挖坑，惊扰四邻

“我妈说，你是不是在外面干了什么？我说，不是。那你回来干吗？我说我就是要搞蔬菜大棚。我妈说，那你西安那边的事情呢？我说都处理好了。她说你也不打个招呼。听她这么一说，瞬间我感觉到了她的不舒服。你出去在外面闯出名堂了，在农村，是很有面子的事情。后来我就想明白了，其实当时回来没有为家人想到这些，别人会怎么看，会怎么说，心里感觉挺对不起我妈的。”

从老家回到西安后，马伟国立即关掉了公司。“我当时在山东就想，回去要把西安的事情全部停掉，把自己的后路断了。不要回去遇到困难或者什么解决不了的问题，就想到这边还有退路就想着放弃。”用了一周时间，马伟国把西安的货品和各种渠道关系处理得干干净净。“公司的啤酒全部低价转让，办公桌什么的都卖给收二手家具的。基本上别人愿意收的，除了我的被子、衣服，还有平常用的都处理了。”

从陕西西安到河南周口的高速路上，一辆满载着创业希望的破吉普在行进，雄浑的音乐不时从车窗里面飘出来。车里正是马伟国和他的两个创业合伙人。“回来

的一路上我挺高兴的。我跟他们讲，我终于回家了，他们还不太高兴说你指不定回到家里面是什么前景呢。我说乐观点儿，不要想那么多。我把车开到潼关，一个朋友接着开，然后我就睡觉。我朋友说，你也能睡着？我说天塌了，个儿高的顶着呢，我不怕。车经过大概 12 个小时的颠簸，晚上七八点钟时到家了。”

年轻人冲动的创业兴奋劲是一般人无法理解的。为了实现自己的梦想和愿望，他们往往会不顾一切地向前冲，安稳和一成不变不是他们的追求。创造和寻找狂放的刺激，才是他们的印记。

马伟国如此大的人生转折，自然会让家人邻里另眼相看。“到家了，我爸妈正往猪场走，我把车停在门口，推门喊了声‘妈’。你们咋回来了？他们突然看到我感到非常诧异。我爸说前几天不是刚回来了吗，我说又回来了。因为我一般不跟我爸说事，然后我爸看了我一眼就走了。我就跟我妈说我把公司卖了。我妈一听愣住了，把公司卖了？当时，我感觉她心里面特别不舒服。我跟我妈说，我已经做决定了，肯定不会再回去了。我妈说是不是在那边遇到什么不高兴的事或者过不去的事，我说不是，就我上次跟你说的大棚。”

马伟国的妈妈便没再说一句话，低着头往猪场走去。此时的马伟国才猛然间发现自己的行为，给家人带来了伤害。“我也想到回去之后肯定要面对很大的压力，我认为压力主要来自我爸，因为他爱发脾气，但这个事最多骂我几句也就完了。我没有考虑我妈，因为我上一次回来已经跟我妈说了，但没想到她那么难受。”说到当初冲动回家的事情，马伟国流下了眼泪。既然已经回来了，只有继续做妈妈的工作。“我说，妈，我在外面干一辈子，也是一直漂着。我选择回来，是认为在外面能干成事情，在家里也同样能干成。我妈说你没干过这种事呀，我说什么事都是可以学习的。我妈最后说你要是考虑好了，就干吧。”

正当马伟国跟妈妈说话的时候，他爸爸回来了。“爸说，你回来干吗？我就跟他说了大棚的事。我爸早饭都没吃，摔门就走了，那一天我都没见到他，好长时间都没搭理我。”然而，马伟国必须要说服他爸爸，并得到他的支持。因为建一个大棚需要 5 万元钱，他手上的那点钱，根本不够。“最后还是我妈跟我爸说，儿子现在已经回来了，意思是让他必须面对这个既成的事实。”毕竟是父子，经过一段时间的沉默，父亲也同意了。