金土地
新农村书屋丛书



新农村致富故事丛书

蔬菜种植致富经

毕　杰/桂秀梅　编著



河北人民出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目（CIP）数据

蔬菜种植致富经/毕杰，桂秀梅编著．—石家庄：河北人民出版社，2009.2
（新农村致富故事丛书）
ISBN 978-7-202-05142-9

Ⅰ.蔬… Ⅱ.①毕…②桂… Ⅲ.蔬菜园艺 Ⅳ.S63

中国版本图书馆CIP数据核字（2008）第201955号

主　编　于树胜　王秀芳
编　委　（以姓氏笔画为序）
于树胜　马秀文　王秀芳　祁业凤　李永国　李　巍
毕　杰　杨小静　杨佳栋　张　凯　苑士涛　姜文虎
桂秀梅　贾国银

丛 书 名　新农村致富故事丛书
书　　名　**蔬菜种植致富经**
编　　著　毕　杰　桂秀梅

出版发行　河北人民出版社（石家庄市友谊北大街330号）
印　　刷　昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司
开　　本　787×1092毫米　1/32
印　　张　3.75
字　　数　78 000
版　　次　2009年2月第1版　　2009年2月第1次印刷
书　　号　ISBN 978-7-202-05142-9/F·534
定　　价　6.70元

版权所有　　翻印必究

前　言

“三农”问题始终是我们国家需要关注和解决的难点、重点。随着我国加入WTO和农村经济发展的多元化，“三农”面临着严峻考验和前所未有的机遇。

为及时推广农民致富的新方法和新经验，引导广大农户寻求适合自身特点的致富之路，本书搜集、整理出部分农民通过蔬菜栽培成就梦想，依靠先进的科学技术创业，达到增收致富的事迹以及他们致富的方法和技术，讲出致富的道理，旨在启迪和激励人们，只要转变观念，重视农村实用新技术的推广，在农村同样可以致富。读者可以从这些案例里面得到启发，从他人创造财富的故事中，学会如何把握商机。希望这本书能够激发人们的创业激情，能成为城乡百姓创业致富的好帮手，能成为百姓创业致富的良师益友。

本书文字通俗易懂，文章短小精悍，便于农民朋友阅读理解，同时在每篇创业故事后都附有点评。但有些故事比较简略，或许有疏漏和不妥之处。由于点评者的资历水平有限，无法给出详细、系统的分析，希望读者自己认真分析、判断，为您的创业决策提供一些参考。

本书的材料均摘选自图书、报纸、杂志、互联网等，书中注明了资料来源，但大部分未能注明原作者，特在此致歉

并表示感谢。由于编者水平有限，时间仓促，遗漏和错误之处在所难免，恳请读者批评指正。

编　　者

2008 年 5 月

目　　录

“香菇王”的创业“三部曲” ……（ 1 ）
高价辣椒 ……（ 3 ）
扁豆种出 1 亿元 ……（ 6 ）
蔬菜种植户黄静的境界 ……（ 11 ）
大学生种蘑菇淘得“第一桶金” ……（ 13 ）
迷你南瓜变“金瓜” ……（ 19 ）
模特的菜园“T 型台” ……（ 21 ）
“竹荪大王”王乾友 ……（ 27 ）
彩色红薯闯出致富路 ……（ 33 ）
白芹快卖才值钱 ……（ 36 ）
赵鑫州的生姜起死回生 ……（ 39 ）
没见过大葱的人种葱 ……（ 44 ）
迟菜心被偷 ……（ 48 ）
过季的萝卜 ……（ 51 ）
错季的竹笋 ……（ 54 ）
蔡甸莲藕的品牌效应 ……（ 57 ）
花菜种植一波三折 ……（ 60 ）
进口的菜籽出口的菜 ……（ 63 ）
家家户户种大棚蔬菜 ……（ 66 ）
蔬菜种植走上致富路 ……（ 69 ）

一株变异莴苣带来的商机 ……（75）
浪子回头金不换 ……（79）
农妇种西芹走上富裕路 ……（83）
湖北一农民认定一辈子就种菜 ……（86）
“冬瓜王”带出富裕村 ……（88）
种茭女能手 ……（91）
凤县一农民种花椒年收入60万 ……（94）
种韭菜的百万富翁 ……（95）
李楼乡蔬菜大棚鼓起农民钱袋子 ……（96）
大棚番茄效益高 ……（98）
夫妻种佛手 ……（99）
孙宏江一千平方米田收入一万元 ……（101）
白嫩萝卜赛元宝 ……（102）
一个女人和大葱结缘 ……（103）
生菜铺出致富路 ……（108）

“香菇王”的创业“三部曲”

在湖北英山县石头咀镇张山村，有一个被大家称为“香菇王”的人，不仅自己种植香菇发了财，还向别人传授香菇种植技术，带动本村及周边走上了致富路。他就是陈玉新，今年45岁，熟悉他的人都知道他种菇之路的创业“三部曲”。

彷徨之际的选择

陈玉新曾在外打工，6年前辞工返回家乡，准备创业。家乡张山村地处鄂皖两省交界处，海拔800余米，遍地皆是树木。干些什么能赚到钱呢？陈玉新想到了烧炭和采铁砂，但都被自己否定了。思来想去，陈玉新还是没有想出一个好门路。一天，陈玉新在县城的一个小书摊上看到一本《中国食用菌》杂志，曾经搞过食用菌但失败了的他，信手翻阅，一则关于浙江人在安徽种植香菇发财致富的消息吸引了他。细读过后，他决定前去拜师学艺。

一花引来百花开

到宣州后，他想到了当地的干部，他找到一名村支书，但村支书并不热情。陈玉新在支书家附近找了个小旅馆住下来，一天恰逢支书家种植的香菇菌棒下田，全家忙得不可开交，陈玉新立马上前帮忙去。几天下来，支书被他的诚恳、勤劳所感动，决定教给他香菇种植技术。

陈玉新聪明善学，再加上他有一些食用菌的基础，经支书一点拨，香菇的生产流程他就能掌握了，十多天后，他回到家乡，开始了试种。

开始种香菇的日子里，陈玉新忙得不可开交，先后试种了五香 1 号、931、L26、04 等品种，摸索出它们的生长习性、产量、品质和适应性，记下它们种植技术的要点，终于确定了自己的主栽品种——五香 1 号。

2004 年，他种了 3 万袋香菇，获利达 7 万元。人在深山，一年挣下 7 万元，这在石头咀镇，简直是一条爆炸性的新闻。左邻右舍都跟陈玉新学起了种香菇。

万紫千红才是春

为了让大家把香菇种好，陈玉新从选料、打粉、拌料、装袋、烘烤、灭菌到菌棒下田，挨家挨户指导。后来种香菇的户数多了，实在忙不过来，他干脆把每一阶段的技术要点印成小册子发给大家。

2006 年，他开始着手实施香菇产业的规模发展。这年，他拿到了武汉云龙商行白沙洲批发市场的订单后，还请来两个技术员专门在农户家中巡回指导，自己购买了货车，忙着为种菇户搞销售。2007 年，他又投资 5 万多元，建起了保鲜库。如今香菇产业已网络了 3 个乡镇、8 个村的 59 个种植大户，建立了产供销一条龙的服务体系。

香菇是大宗食用菌，市场需求量大，这两年价格也有所上涨。面对广阔的市场前景，陈玉新信心倍增。他继续实行订单种植，让大家放心。他还打算成立香菇合作社，提高抵御市场风险能力，创办绿色香菇基地，引进香菇种植新技术

新品种，继续带领乡亲们大力发展香菇产业。

（选自《农家顾问》2008 年第 2 期）

点评：香菇是世界第二大食用菌，也是我国特产之一，我国香菇出口贸易量近 10 年逐渐上升，年递增率约为 2%，目前中国的香菇年产量为 8 万吨，在全球 10 万吨中占有 80% 以上，居世界第一位，出口 3.6 万吨，也居世界之首，其次是日本，韩国居第三位。选择最适合的就是最好的，陈玉新之所以成功，就是他找准了致富的方向，找到了适合他和当地乡亲们的致富项目。

高 价 辣 椒

在余干这个全县城最大的菜市里有一种神奇的蔬菜，它的卖价一般都在一百多元钱一斤，只要有货，它的卖价总是独占鳌头。

一斤蔬菜卖一百多元钱，价格如此之高，虽然很多人都对此有些无奈，但它在市场上还是供不应求。那么这是一种什么菜呢，价格高，而且还不愁销路，原来卖一百多元钱一斤的是一种名为丰收的辣椒，丰收辣椒虽然价格高，但是产量却有限，因为这种奇怪的辣椒只产于洪家嘴乡双港村。

那么这种祖传下来的辣椒，与一般的辣椒相比，到底有什么特别之处使它的卖价常常保持在一百多元钱一斤呢？品质独特，再加上它的产量有限，所以丰收辣椒的身价才会如此之高。这样贵的辣椒，如果村里人扩大种植规模那可就是

财源滚滚而来了，然而自然界的一些规律却制约了村里人的这个美好期盼。

村里栽种丰收辣椒已经有 200 多年的历史了，但是一年只能种一季，为了增加产量，村里人想方设法扩大种植面积，但是毕竟耕地有限，村里人只有守着财路干着急。2000 年年初村里的谢细明决定到别的村里租赁土地来种植丰收辣椒。

谢细明第一年到外村租了五亩地种上了从家里带来的丰收辣椒，育苗、施肥、除草，转眼到了夏末开始长出辣椒了，就在谢细明觉得丰收在望时，他发现地里长出来的辣椒有些不对劲。难道是种子出了问题吗，但是种子是自己亲自从家里挑选带出来的，就在谢细明迷惑不解之时，他看到同是在外地租赁土地栽种丰收辣椒的李雪山的辣椒也和自己的情况一样。

由于外形和口感都发生了变化，所以价格也就和一般的辣椒没有多大的区别，这种种豆得瓜的现象让谢细明等人百思不解，后来在向有关专家请教后谜底才被解开。原来是因为土质不同才造成了辣椒的变化，外出租地种植丰收辣椒增加产量的希望破灭了，但是一些精明的村里人看见辣椒越是卖到最后价格会越来越高，于是有人尝试把丰收辣椒放进冷库贮藏到冬季再卖。

越是临近春节卖，价格也就越高，但是把辣椒都放进冷库待价而沽却要冒很大的风险。很多人都因没有掌握好温度而使辣椒烂掉了，就在大家不断寻找新的途径来保鲜辣椒时，2002 年一个偶然的机会，村里的书记王殿文似乎又看到了辣椒保鲜的新办法。王殿文觉得辣椒的最好保鲜形式就

是让它自然地生长在辣椒苗上，而大棚反季节辣椒正好可以解决以前把辣椒放进冷库所产生的损失。虽然大棚蔬菜在北方已经是司空见惯的事情，然而在余干县却是一件新鲜事。

王殿文于是动员村里人搭建大棚来种植丰收辣椒，开始大家还有兴趣，但是最后一合计一亩地搭建大棚要花八千元钱，于是很多人都打起了退堂鼓。经过反复权衡，最后还是有十来家率先在村里建起了大棚，李行花当年就拿出一亩多地盖起了大棚种上了辣椒，等到入冬后，别人没有辣椒上市时，李行花当年的辣椒卖到了 180 元一斤，就在李行花等人暗自为自己的决定深感庆幸时，一件意想不到的事情发生了。有的农户不小心，天冷了棚子没有盖上，结果辣椒全部冻死。

眼看到手的财富化为了泡影，在惋惜之余，李行花等人却看到了搭建大棚来种辣椒的可行性，因为李行花当年还有几分地的辣椒没有被冻死，而这几分地却给她带来了意想不到的财富，3 分多地，卖了 1 万多元钱。

随着大棚栽培技术的日益完善，现在全村几乎家家户户都建起了辣椒种植大棚，以前外出租地种辣椒来增加产量的计划失败了，但是现在反季节辣椒却实现了在原来的土地上增加产量的梦想，一亩田可以有 1.5 万元钱的纯收入，好的话可以赚 2 万元钱。

现在全村年产丰收辣椒 20 多万斤，它给村里人带来的收入接近两千万元。

（选自央视 CCTV－7《致富经》）

点评：辣椒具有很好的食用和营养价值。虽然市面上的辣椒很便宜，但江西余干县的辣椒每斤却可以卖到一百多元

钱。之所以能卖到这么贵，主要是因为那里的沙土质使得辣椒皮薄，香甜，品质独特，再加上它的产量有限，才会有如此高的身价。

江西余干县辣椒经营的成功，主要应该归功于他们引进了山东寿光的高温大棚，这样可以保持室内适合的栽培温度，即使在冬天也可以照样反季节种植，从而可以避免以前通过冷库储藏来保鲜的风险。不过，他们还需要优质的种苗来拓展市场。

近年来，随着出口韩国等国家的腌制辣椒数量不断增加，我国辣椒露地栽培面积逐年扩大。在促进辣椒的种植上，政府相关部门要发挥积极作用，可以通过举办培训班等方式，为农民提供免费的技术指导和服务，提高农民种植辣椒的积极性，从而为农民增收奠定坚实基础，在辣椒的销售上，政府相关部门也要发挥主导作用，主动联系出口商，为辣椒走出国门发挥积极作用。

扁豆种出 1 亿元

种植扁豆闯出致富路

1993 年初，在浦东的一个建筑工地上打工的王红刚发现浦东的蔬菜价格很高，而自家自留地里的蔬菜却 5 分钱一斤都没有人收购，从这里，他发现了致富的机会。

1993 年春天的一个下午，一个朋友告诉王红刚，青浦区有人种青扁豆口感独特，并且只是零星种植，上海市场上

还没有这种产品。王红刚赶到青浦，考察以后花 200 元买下了 1 斤青扁豆种子。

种植青扁豆的第一年，王红刚就遇到了技术难题。三亩青扁豆，郁郁葱葱，长势喜人，可是却只长藤蔓不开花，自然也结不出豆荚来。王红刚穿梭在一人高的扁豆架中，看着一排排如碧绿屏障的豆蔓，焦急的他随手摘下一棵豆蔓上的分枝，拿在手中久久凝视着。

几天后，当王红刚再次在扁豆架当中查看的时候，意外地发现上次自己摘掉分枝的那颗豆蔓上，从摘枝处冒出了花蕾。“当时恍然大悟，原来扁豆和果树一样要整枝。”王红刚之前从没有做过整枝工作，他按照自己的感觉，为三亩扁豆一一除去了多余的旁枝。几天过去后，淡紫色的扁豆花蕾终于开满了碧绿的藤蔓。发现了整枝的秘密之后，王红刚专心研究整枝的技术，怎样整，什么时候整，慢慢都已经了然于心。“那是一种手上的感觉，这种技术要点，只能在日复一日的实践中去自己摸索。”

青扁豆丰收了，怎样把这些青扁豆卖出去成了最重要的问题。王红刚买了一辆 0.5 吨的铃木客货两用车，将青扁豆运到南汇区批发市场上销售。那一年，王红刚的三亩青扁豆赚了 6000 多元，这在当时是一个不小的数字。

竞争中做大扁豆产业

王红刚第一年种植青扁豆成功以后，一些周边的农户纷纷来向他求购青扁豆的种子。王红刚将自己培育出的青扁豆种子以成本价供应给村民。

由于青扁豆种植量的增加，南汇区的青扁豆市场很快便达到了饱和状态，王红刚不得不另外寻找出路。

开着那辆铃木车，王红刚带了三包青扁豆到上海市区的江桥市场试试运气，然而卖了 3 天竟无人问津。他想出了一个办法，将青扁豆在现场用开水浸泡，使扁豆由紫红色变成翠绿色，以吸引人注意，同时把炒好的扁豆摆到市场上请人品尝。青扁豆以其软、糯、嫩、滑的口感赢得了客户，三包扁豆三天之内全部销完，并且渐渐开始有客户来订货，上海市场就这样看似轻易地被王红刚打开了。

从王红刚进城卖扁豆起，就有一些村民请他帮忙带自己种植的扁豆到城里销售。王红刚按每斤 5 分钱收取运费，再加上每斤 1 角钱的销售费用。由于他有运输工具和销售渠道，扁豆能卖上好价钱，托王红刚卖扁豆的农户越来越多，市场如滚雪球一样越滚越大。而在这个时候，王红刚却突然做出了一个出乎所有人意料的决定：停止种植青扁豆！“靠个人的单打独斗也许能获得一时的效益，但却无法做大一个产业，一个市场。”王红刚这样描述他当时的心态。他要让竞争者变成合作者。1996 年，当彭镇的农户忙着播下青扁豆种子的时候，王红刚拆掉了扁豆架，成了一名专门的扁豆经销商。

做了经销商，王红刚又遇到了新的难题。以前客户们冲的是王红刚所种植的青扁豆的质量，现在得知他不再自己种植扁豆，马上对产品的质量失去了信心。为了重新建立起客户的信任，王红刚走了一步险棋：客户购买他的扁豆，可以今天把货拿走，明天再来付账，质量达不到要求不收一分钱！靠这种近乎赌博的办法，王红刚与一批大客户建立起了互信合作的关系，销路问题解决了。1996 年，全镇的青扁豆种植面积达到近 2 万亩，王红刚终于一手做大了上海的扁

豆市场。

困境出击占领市场

正当占领了市场的王红刚准备放开手脚大干一番的时候，市场的魔咒再一次降临到他的身上。

看到周围的农户种植青扁豆致了富，当地很多农民一拥而上。1998 年，大量的青扁豆如潮水一样涌入上海，市场很快便达到了饱和，扁豆价格直线下跌，整个扁豆市场已经到了崩溃的边缘。

王红刚盯着市场价格表上不断变化的数字，内心是无可言喻的疲惫和凄凉，他要拯救的不仅仅是自己的扁豆事业，更是自己做大的这个市场。

王红刚没有走常规的路线。他不但没有减少种植以降低扁豆的市场供应量，反而鼓励农户扩大种植面积！

王红刚的扩种不是盲目的，他开始一步步实行自己的“非常规”策略。他引进技术，对青扁豆进行产品改良；他采用大棚、中棚、小棚结合种植的方法，将青扁豆的上市期从一个月延长到四个月；他联系了市场上几乎所有的青扁豆客户，以他们希望的价格供应给他们产品；他安抚青扁豆种植户，收购他们手中卖不出的青扁豆；他走出上海，向江苏等地寻求市场。当青扁豆的价格因经销商数量的减少而回升时，王红刚已经无声无息地掌握了市场的先导权，市场占有率达到 98%。2002 年，王红刚成立了“红刚农副产品有限公司”，建立起 100 万亩的青扁豆生产基地，从种植、收购、运输、包装、数量方面统一安排，青扁豆市场越做越大，除了上海本地，在苏、浙、皖等市场上占有率也已经高达 70%。

绝地豪赌书写财富奇迹

正当王红刚的扁豆事业越做越红火时，2003 年 4 月，非典一夜之间铺天盖地地横扫了整个中国。这一年彭镇的青扁豆产量出奇的高，但由于非典却无法运输出去，大量的青扁豆堆积在上海市这个已经太过狭小的市场上，价格一落千丈，最低的时候已经跌至每千克 0.12 元！如果继续收购，人工、包装等费用算下来，成本将是扁豆本身的十倍以上！

2003 年五六月间，王红刚站在命运的十字路口进行了从事扁豆事业以来最惊心动魄的一场豪赌，一方面顶着压力对农户的扁豆照常收购，一方面为了打开市场他开始以每千克 2 角左右的收购价低价倾销，100 多万元转眼就赔了进去，那是当时公司所有的流动资金。

那段砸钱的日子里，王红刚不敢去想结果。但是他相信，经销商赚了钱，市场就总有复苏的那一天，在人群拥挤的收购点，王红刚站在台子上大叫："你们别急，价钱肯定会上升，先把豆子留在枝上！"

王红刚的预言很快幸运地变成了现实，青扁豆的价格从每千克 2 角左右一分一毛地上涨，终于涨到了 1.8 元。100 万的投入，王红刚保住了青扁豆市场，保住了这个自己一手创下的产业。

"经验都是通过教训得来。"王红刚这样评价自己的成功。青扁豆的保鲜一直是一个难题，从非典期间的经验中，他开发出了一种"特种保鲜法"，当市场上行情好的时候，他就把收购的价格抬高一些，农民就会大量采摘扁豆；反之，当市场行情不好的时候，他就把价格压低一些，农民自然就不愿意采摘。"扁豆的生长习性决定了它可以在枝头留

上十天半个月，我就可以利用这段时间差卖个好价钱。”王红刚面带自豪之色地把这种方法称为“炒股法则”。

2004 年，王红刚建立起了扁豆合作社，建起了冷库，为自己做附加值更高的蔬菜配送奠定基础。他还准备为彭镇青扁豆申请原产地保护和无公害认证。

（选自《商界·农村致富天地》2005 年第 2 期）

点评：能把小小的青扁豆做成上亿元大产业，说明世上无难事，只怕有心人。王红刚说得好：经验都是通过教训得来的。做事情要用心，他就是因为用心和细心，才将自己的事业做大。

蔬菜种植户黄静的境界

天刚蒙蒙亮，千山区宁远村的蔬菜种植户黄静便来到自家的暖窖，给黄瓜苗浇水，细心观察嫁接后瓜苗的茬口，十多天后，这些瓜苗就可以移栽到大棚里了。20 年来，黄静从一个从没种过地的外行，成为一位远近闻名的“黄瓜种植专家”。

1989 年，全市开展“双学双比”活动，黄静参加了村里组织的农业技术讲座，这让她受益匪浅。那一年，黄静承包了一栋大棚，买了 3000 多棵黄瓜苗，种起了黄瓜。当时，村里只有零零星星的几栋大棚，而从没干过农活的黄静此前连黄瓜苗啥样都不知道。由于缺乏经验，黄瓜染上了霜霉病，黄瓜瓜型不好，卖不上价，投资 3000 多元种的两茬黄