

致富项目金点子

ZHIFU XIANGMU JINDIANZI



云南出版集团公司
云南科技出版社

云岭新农民素质丛书

致富项目金点子

云南出版集团公司
云南科技出版社
·昆明·

图书在版编目(CIP) 数据

致富项目金点子 / 张代, 蒋文中, 华林编.

—昆明: 云南科技出版社, 2006.12

ISBN 7-5416-2464-0

I. 致... II. ①张... ②蒋... ③华... III. 农业技术
—基本知识 IV. S

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 155881 号

策划编辑: 长 征 之 召

责任编辑: 明清贤

责任校对: 叶水金

责任印制: 翟 苑

封面设计: 熊惠明

云南出版集团公司

云南科技出版社出版发行

(昆明市环城西路 609 号云南新闻出版大楼 邮政编码: 650034)

昆明市五华区教育委员会印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本: 850mm×1168mm 1/32 印张: 4.375 字数: 98 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

定价: 6.50 元

《云岭新农民素质丛书》编委会

主 任：吴贵荣

成 员：蔡春生 严 建 李树洁 周鹄昌 孙海清
范建华 周天让 金桂兰 李 凡 李静波
饶南湖 陈 洁 赖永良 牛 霖 张雅琴
刘 荣 陈 乐 杨 丽 秦 穆 刁军培
段洪文 邓 胤 易会安 段 瑛 谭敦寰
李 江 李媛芬 高学明 郭天翼 江云华
陈卫东 宁德锦 伍建军 渠志荣 苏海琳

本书编者：张 代 蒋文中 华 林

序 言

中共云南省委常委、宣传部部长 张田欣

推进社会主义新农村建设，是符合国情、顺应潮流、深得民心的历史选择，是统筹城乡发展、构建和谐社会的重要部署，是加强农业、繁荣农村、富裕农民的重大举措。中央作出建设社会主义新农村的战略决策后，省委、省政府高度重视，及时制定了立足云南实际的实施意见，提出了我省建设社会主义新农村的目标要求和重要措施。2006年5月，胡锦涛总书记来云南考察时，对我省建设社会主义新农村提出了新的更高的要求。全省各地各部门认识统一，行动积极，措施具体，广大农村干部群众加快发展生产、建设美好家园、追求幸福生活的热情高涨，干劲倍增。云岭新农村建设的热潮不断推进，全省上下关心、支持、参与新农村建设的良好态势正在形成。

社会主义新农村建设是一项复杂的系统工程，涉及经济建设、政治建设、文化建设、社会建设等方方面面。其中，文化建设既是新农村建设的题中应有之义，是新农村建设的重要内容，又可为新农村建设提供强大的精神动力和智力支持。没有新农民，就没有新农村；没有高素质的农民，就没有新农村建设的快速推进。

省委书记白恩培同志在省第八次党代会的报告中明确提出，要持之以恒地抓好教育培训，造就大批有文化、懂技术、会经营、守法纪的新型农民，充分发挥广大农民在新农村建设中的主体作用。我们要采取有效措施，推进新农村文化建设，努力提高广大农民的整体素质，从而把农村人口压力转化为人力资源优势，为新农村建设提供持久动力。

省委宣传部等部门按照中央和省委、省政府关于建设社会主义新农村的部署和要求，紧密结合我省农业发展实际，适应农民群众接受能力和水平，组织编写并由云南科技出版社出版《云岭新农民素质丛书》，这是重视农业、支持农村、服务农民，助力云岭新农村建设的实际行动，是推进新农村文化建设的具体举措。各地、各有关部门要充分运用农民群众喜闻乐见的形式，广泛开展针对性、实效性较强的读书用书活动，使这套丛书在提高我省农民群众的思想道德素质、文化科技素质和健康素质方面发挥更大的作用。

农业丰则基础强，农民富则国家盛，农村稳则社会安。希望社会各方面进一步关心、支持、参与新农村文化建设，不断推进云岭新农村建设步伐，使建设社会主义新农村成为惠及广大农民群众的民心工程，推动我省农村走上生产发展、生态良好、生活富裕的文明发展道路。



目 录

第一篇 生产致富有妙方 / 1

- 一、养殖能生财 / 1
- 二、种植能生财 / 10

第二篇 商海淘金应有术 / 19

- 一、农民致富也有招 / 19
- 二、农民也能商 / 29

第三篇 项目虽小挣大钱 / 37

- 一、小项目挣大钱 / 37
- 二、发家致富靠奇招 / 45

第四篇 商海行舟善观潮 / 59

- 一、农产品大动态 / 59
- 二、产品走稳看市场 / 84

第五篇 理财参谋篇 / 98

- 一、投资赚钱有要诀 / 98
- 二、理财致富说诀窍 / 108

第六篇 警惕致富陷阱篇 / 112

- 一、创业路上有陷阱 / 112
- 二、防骗案例多参考 / 120

第一篇 生产致富有妙方

一、养殖能生财

林下养家禽 一年挣十万

北方的一位农民老苗在杨树林下养肉鹅、蛋鸭，2005年鹅出栏、树成材，喜获双丰收。据老苗讲，他种树已经有15年的时间了，种树面积达800多亩共5万多棵。以往他在树下种一些农作物，由于树阴的原因，收获一般。有时干脆就让地在那荒着，实在是可惜。前几年开始，他在树下养起了蛋鸭、肉鹅各2000只，没想到效果出奇的好。杨树林下的野草成了鸭、鹅的天然饲料。树林长势旺盛，鸭、鹅膘肥蛋多，真是两全其美。日前，他家已经出栏1700多只肉鹅，获利1.7万余元。平均一只鹅能卖上10元钱，一年之中，蛋鸭产蛋2500多千克，获利两万余元，而卖了1000多只的蛋鸭也获利1万余元。此外，在一个月前砍伐的1000多棵杨树，还获利五六万元。老苗这一年下来，毛收入高达10万元。

“养鸡大王”的故事

广西北海一位搞机械出身的工人，依靠科学技术，走出了一条科技兴业、科技致富的道路，创立了广西最大的家禽企业，被当地人戏称为“养鸡大王”。

千百年来，中国的农民都只把养鸡作为家庭副业。1985年，王晓毅然辞去公职，在科技部门的帮助下，在合浦县城东郊办起当地第一家民营山地养鸡场。建场之初，困难重重，但他没



有放弃。通过不断学习钻研有关养殖技术知识，请教当地农牧局、科研部门的技术人员，聘请他们当老师，在实践中积累经验，吸取教训。经过三年艰辛创业，鸡场初具规模，一批批肉鸡销往广东、香港，取得显著成效，开创了当地养鸡专业化、商业化的先河，引起巨大反响，附近村民纷纷仿效。合浦的养鸡业如雨后春笋，蓬勃发展。

养鸡的人虽然多了，但他们步入小规模生产时都遇到许多技术上的问题，亟须一个专业技术组织来帮助带动。在县科协的指导下，1987年，由王晓牵头组织当地18家专业养鸡户，成立了合浦县家禽协会，他担任首任会长。协会成立以后，能够为广大会员排忧解难，他自学了许多畜牧专业的教科书和技术资料，结合实践探讨禽病防治、品种培育、饲料营养、环境卫生等方面的问题，不断提高自己的养殖水平，同时积累了丰富的经验。

1988年以前，合浦县还没有种鸡场，全部鸡苗都要从外地贩运。由于长途颠簸，种源疫情不明，因此饲养成活率较低，制约了养殖户经济效益的进一步提高。王晓意识到种苗是一个巨大的市场，经过市场调查和科学论证，1988年，在县科协和畜牧部门的支持下，他建立起合浦县第一个种鸡场，填补了北海市种鸡生产的空白。

在专家的指导下，通过引进良种，培育出适应当地气候环境和市场需求的优良鸡种，当年即产销鸡苗20万羽，次年逾100万羽，产销量连年倍增。组建凤翔家禽公司后，他以严谨的科学态度，促进技术进步。公司在合浦、北海、柳州拥有5个种鸡场，2004年又在北海、隆安新建2个种鸡场，年生产规模达到4000多万羽。产品覆盖面不仅遍及广西各地，还畅销云、贵、川、渝，享有极高声誉。

王晓在建立种鸡场的同时，从资金、技术、服务等方面扶

持示范户，以点带面，将合浦家禽协会开展科普培训的方式推广到区内外，走向共同富裕的道路。据不完全统计，公司各地示范基地带动辐射农户4000多户，人均增收1300多元。2000年，王晓被自治区人事厅、农业厅授予“广西农村优秀人才”的荣誉称号，2003年，公司被认定为广西农业产业化重点龙头企业。

小林蛙 挣大钱

1996年，东北依兰县的农民老周创办了水产养殖场，当年投资10万元养鱼，之后，他又多次走南闯北考察市场，把目标定位在人工模拟天然生态环境养殖林蛙上。

1997年，他投资数万元开始试养林蛙，但由于没有养殖经验，没有成型的养殖技术，当年不但没有获得效益，反而遭到损失。但他并没有灰心，反而更加坚定了干一番事业的信心。1998年至1999年间，他又多次外出考察，参加各地举办的林蛙养殖培训班，并搜集、购买了大量有关林蛙饲养方面的书籍进行学习，掌握了较全面的林蛙养殖技术。

目前，养殖场现已发展为建筑总面积1500平方米，养鱼水面8万平方米，养林蛙水面2万平方米。2002年养鱼8万尾，养林蛙50万只，产值达到160万元，利润35万元。林蛙养殖从虫料配比、育虫、饲养、销售，已形成一个产、供、销一体化完整的产业链条，并设有垂钓、客房、卡拉OK等设施，成为休闲度假的好地方。老周致富不忘群众，在他的辐射带动下，周边村屯已有78户农户开始养殖林蛙，都获得了较好的经济效益。

蚯蚓粪作饲料巧赚钱

天津的一位青年创办蚯蚓购销养殖场，每年生产数百吨蚯蚓粪，以前都是制作成多种生物肥施用。

他从国家农技部门对本场生产的蚯蚓粪检测结果看到，蚯



蚓粪中有22.5%的粗蛋白、丰富的粗灰分、钙、磷、钾、维生素和17种氨基酸，于2000年把90%蚯蚓粪、10%蚯蚓粉和少量微生物配兑成生物饲料，按1%~5%的最佳添加量，饲喂几十头奶牛和给当地养殖户饲喂畜禽，显著降低了畜禽粪便臭味，使肉鸡球虫病、呼吸道、消化道疾病减少50%，蛋鸡产蛋高峰期延长25天左右。鸡蛋个大、味香、红心，还增加了猪、牛、羊泌乳量，仔猪、犊牛、羊羔不拉稀，断奶增重提高20%~25%。育肥了猪仔，省精饲料20千克左右。2001年，他配制出售蚯蚓粪饲料数十吨。

土网箱养黄鳝一年赚回十万

湖北的一位养殖户，前些年承包一口18亩精养池，他采用网箱有土养殖黄鳝，设置网箱72口，净面积3685平方米，投放鳝种，饲养6个月。起捕黄鳝4600多千克，销售收入23万元，总支出12.3万元，其中苗种5.2万元，饲料5.3万元，请工花钱0.5万元，承包费0.5万元，利息0.8万元，年底纯收入达10万元。他的黄鳝养殖基地2002年被县水产局定为科技兴渔样板点。他的操作方法是：（1）网箱建造：每口网箱面积在100~200平方米，池深1.2~1.5米左右，中央平台上种植挺水植物，如浮萍或水盘根草等，供鳝鱼隐蔽、遮荫、改善鱼池环境。（2）投放鳝种：投种前7~10天，每平方米用生石灰0.2千克清塘消毒。选择无病无伤、背侧深黄色并带有黑褐色斑点，每尾体重20~30克，每平方米放养量以100尾约3千克为宜。放养时要注意水温差的控制和调节。

投饲和管理：黄鳝以肉食性为主，人工投喂可用蚯蚓、小鱼虾、螺蚌等，也可采购鳝鱼配方饲料。6~8月日投饵率为黄鳝总重的3%~5%，8~10月投饵率为10%，高温季节要多投勤投，一般每三天要换水一次，特别是夏季高温时期，一天换一次水。

常见病的防治：梅花斑病，此病一般在7月中旬发生，在网箱池里放养4~6只癞蛤蟆，将头皮剥开，用绳系好，在池内反复拖几次，1~2日可治愈。烂尾病，每平方米水体用呋喃唑酮0.2~0.3ppm全池泼洒。细菌性皮肤病，每平方米水体用红霉素25万单位全池泼洒1次；每50千克黄鳝用磺胺噻唑0.5克与饲料掺拌投喂，每天1次，3~7天为1个疗程。

蝗虫也能换外汇

黄河三角洲是我国东亚飞蝗的主要发生区，蝗区面积有400万亩，占全国面积的1/4。近些年，蝗虫在餐桌上日益受欢迎，养蝗虫也成为农民致富的一条好路子。

据山东的一位农民介绍，刚开春时，到蝗虫发生较多的荒草里挖蝗卵，然后在大棚里孵化，几个月就可长成。蝗虫吃的是草，每棚每年收两茬，每千克售价20多元，每棚纯收入能达1500元。每亩地可建40平方米的大棚16个，年收入可达2万多元。

据了解，澳大利亚客商已在这里征地，准备建设东亚飞蝗收购基地。目前，这里养殖的“东亚飞蝗”大都被澳大利亚和日本客商订购。

小鸡“孵”出大市场

在禹州市杨寨村，一条笔直的柏油路横穿村子中央，一辆辆载满种蛋和雏鸡的卡车穿梭于村子之间。一台台分别盛装2万余枚种蛋的温控箱一字排开，工人们正小心翼翼地往箱内放着种蛋，21天后，一只只鲜活的雏鸡将销往河北、山东、陕西等地。

杨寨村是昔日有名的贫困村，如今在镇信用社小额支农贷款的扶持下，村委会牵头搞起了种蛋的孵化、销售一条龙的生



产。在不到3年的时间里，杨寨村依靠小鸡“孵”出了大市场，仅此一项年产值就达1000余万元，实现利润140多万元，一跃成为全镇有名的富裕村和小康村。

杨寨村有孵化雏鸡的传统，只是局限于传统的家庭作坊，不仅产量小，而且雏鸡的成活率也很低，因此一直未形成规模，300余户村民整年过着艰苦的日子。近年来，随着农村产业结构的调整，村委一班人成立了“禹州市杨寨振兴孵化公司”，实行“公司+基地+农户”的发展模式，由村里提供种蛋、设备，村民进行孵化，并由公司进行统一销售。当村委会准备带领村民大干一场时，农户却因没有资金购买种蛋而犯了愁。这时候，村支书抱着试试看想法来到了镇信用社，社主任以最快的速度对该村的项目进行了实地调查论证，采取了简化贷款手续、送贷上门的办法，及时为20余户孵化户提供了信贷资金21万元。

2005年的前6个月，镇信用社共发放18万元的贷款，扶持了该村农户发展孵化业，现在形成规模的孵化户就有数十家。2005年禽流感疫情爆发后，孵化业一度陷入了困境。为帮助孵化户重振孵化业，无梁镇信用社及时为他们送来了信贷资金，并无偿地为孵化户提供信息、技术等方面的支持，帮助他们渡过了难关，重新打开了市场。

有了信用社这座靠山，原来观望的村民们都打消了顾虑，在村公司的帮助下搞起了孵化业。据统计，目前该村已拥有大小孵化厂20余个、孵化户50余户、各类机动车90余辆，实现产值1000余万元，实现利润140多万元。2004年，该村被禹州市委、市政府授予了“小康示范村”的荣誉称号。如今，杨寨村的孵化业不仅带动了本村养殖业和运输业的发展，而且辐射了周边4个村子。

大棚养狗也增收

在辽宁李店村有个养狗专业户，利用塑料温室大棚饲养名狗，两年收入20多万元。

1997年，这位农民自费上万元去大连、沈阳、山东、吉林等地对市场行情和肉狗饲养销售进行详细考察后，投资15万元建起肉狗良种养殖场。1999年9月起，他先后从外地引进体型大、生长快、易饲养、好管理、出肉率高、抗病能力强的名狗，有“藏獒”、“圣伯纳”、“高加索”、“内蒙大耳笨狗”等肉用种公狗8只，经产母狗50只。为保证母狗冬季安全产仔和提高仔狗成活率，这位农民建起了两座塑料温室大棚共500多平方米。棚内设有18个母狗产房和仔狗暖圈，严冬里棚内温度均保持在15℃以上，结果当年产仔31窝，仔狗成活218只，收入5万多元。去冬今春，这位农民的温室大棚里，仔狗成活达300多只，收入16万元。由于他饲养的均是纯种名牌狗，加上大棚暖房养出的狗生长快、发育好、体型美、皮毛亮，很受客户欢迎。他养的种狗、仔狗不仅在本地畅销，还远销到山东、吉林、河北、江苏、山西等地。

普通农民成“蟹王”

一个只读过4年小学的普通农民，把黄豆粒大的小蟹苗培育成养殖水面超10万亩、年产值1.2亿元的“泓膏”大闸蟹产业，并形成了从育苗、饲料生产、养殖管理、水产加工到市场销售的完善产业链。在他的“旗”下，每年都会冒出百余名收入超10万元的农民。

1993年，养了多年螃蟹的小朱在当地已小有名气。但他总觉得，从银行贷款太难，而仅靠自我积累，发展的步子又太慢了。于是，小朱开始摸索符合当地实际的融资新模式。1993年，他凭借良好的个人信誉，吸纳民资50万元，在兴化东鲍、西鲍、



下圩等地承包了4000亩水面发展规模养蟹，第二年便获利50多万元。小朱将其中绝大部分投资人利润折算成股金，再次扩大养殖规模。

就这样，“雪球”越滚越大。10年后，小朱吸纳的股本金已有5400万元，股东160多人。通过利用农村闲散资金，小朱使他的大闸蟹养殖快步迈向规模化道路。

1996年，启东市毛家港一螃蟹育苗厂计划扩大规模，但缺少资金。毛家港育苗厂地处长江之滨，最有条件以天然蟹作标本培育优质蟹苗。小朱获悉后，迅速出资200万元购买了育苗厂30%的股份。次年，他又再次增资取得控股权。

使用自己培育的蟹苗，螃蟹规格、质量明显优于市面，并获得高额利润，这大大激发了小朱科学养蟹的决心。此后几年里，他多次到大连、上海等水产院校取经，摸索出育苗、饲养、管理、防疫等一整套适合淡水区的绿色生态养殖模式：当别人舍不得给幼蟹投放高营养饲料时，小朱高价购买鱼粉、蚕蛹、蛋黄来喂养；当别人每亩水面投放600~1000只幼蟹时，小朱每亩只投入300~400只；当别人等到螃蟹生病才去求医买药时，小朱则在平时通过调控水体pH值、种养定量水草、把好进出水口等措施，让螃蟹健康成长。

目前，小朱养殖的大闸蟹平均规格在170克以上，其中30%在250克以上，每亩精养螃蟹效益达2000元以上。不同等级的螃蟹，价格要相差好几倍甚至数十倍。小朱就是通过科学养殖占领了高端市场，取得了丰厚收益。以每只200克的螃蟹为例，小朱每500克只卖40元，可一旦贴上知名品牌，价格立马翻番。吃足了没有品牌的苦头，小朱下定决心，一定要拥有自己的螃蟹品牌！

2001年，小朱注册成立了兴化红膏大闸蟹有限公司，并将自己的螃蟹命名为“泓膏”牌。从幕后走到台前，尤其需要成

熟的市场化促销手段。“泓膏”先后获得农业部无公害农产品认定、中国市场名优品牌、中国质量万里行指定产品、螃蟹出口基地等荣誉证书和称号。同时，“泓膏”大闸蟹也有了自己的“马甲”：蟹腰上贴上一圈“红宝石蟹”防伪标志，蟹背贴有“泓膏生态大闸蟹”商标。

当年，“泓膏”大闸蟹在浙江市场上的销售额达3000万元。至此，“泓膏”正式告别了配角身份，成为全国螃蟹市场上的名角。小朱的大闸蟹绝大多数销往高档宾馆酒店，还出口到海外。

养殖加贩运 一年挣三万

在辽宁一个满族乡举办的绒山羊节上，养殖大户老宋特意赶来看看，合计有啥好品种就选购一批。养了12年绒山羊的宋德军也是村里的贩羊大户，啥羊打他眼里一过，能出多少绒他就估计个八九不离十，所以周边的养羊户也都愿意上他那买羊，不仅羊的品质有保证，而且价钱也比别人公道。

与其他只养一群绒山羊卖羊绒挣钱的养羊户不同，老宋不但养羊而且贩羊，选择出品质最好的进行饲养卖绒，其他的羊全部销售。2005年老宋先后卖出七批羊，最多的一批达到130多只，最少的一批也有20多只，每只羊他只加价二三十元，因为加价少，他的羊出手也快，可谓薄利多销。

老宋说，贩羊最好在秋天出手，因为这时候毛长出来了，第二年春天能出多少绒基本能判断出来，这时候羊的价格是最高的。自己饲养的绒山羊就要精心照料，同样品质的羊管理好坏也决定了出绒多少。一要粗粮细作，玉米磨成面后用开水拌了，再放些盐，这样的饲料羊容易吸收；二要在母羊产崽前20天一直喂到羊羔满月，这样产下的羊羔活泼壮实，母羊奶水



也足。

靠着贩羊和养羊的本事老宋一年的效益不错，饲养的20多只羊平均每只能出0.6千克羊绒，市场价能卖到每千克320~360元，再加上贩卖500多只绒羊，一年的收益在3万元以上。

二、种植能生财

怎样种菜才能赚钱

随着蔬菜种植面积的迅速扩大，蔬菜价格不断下跌，很多菜农都感叹赚钱少了。怎样种菜才赚钱？有关农业专家提出以下几种方法，菜农朋友不妨一试。

1.研究市场动向。菜农朋友可到附近的蔬菜批发市场或农贸市场，有条件的还可到大中城市蔬菜批发市场调查、了解各种蔬菜的销售情况，或聘请有经验的蔬菜经销商作生产顾问，以便紧跟市场，根据市场需要对蔬菜实行有计划的生产，合理搭配品种和数量。

2.选用新品种。新品种以其优质、高产、抗病、适应性强而深受欢迎。根据市场需求积极选用新品种，可以取得良好的收益。但提醒农民朋友，一定要到正规的种子经营部门购买经过审定的种子。另外，在跨地区引种之前，可先到农业技术推广部门进行咨询，了解是否适宜本地的气候条件；若可以引种，应先引进少量种子试种，形成一定的消费市场后，再扩大面积。

3.推广无公害栽培。为了适应消费者对无公害食品的需求，菜农朋友在生产中应积极主动地采用无公害栽培技术，实施标准化生产。如不使用高毒高残留农药，多施有机肥、生物肥、生物农药等。对蔬菜产品要积极进行商标注册，树立品牌意识。有条件者要尽早实施无公害农产品认证，以此来抢占并扩大市场份额。