

# 创业阶梯



送你25位成功农家女的生意经

中国人事出版社

8.5=76

4



创业先锋

创业先锋

创业先锋

# 创业阶梯

送你 25 位成功农家女的生意经

农 家 女 杂 志 社

日本利民工程农村妇女参与市场经营培训项目组

中国人事出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

创业阶梯：送你25位成功农家女的生意经 / 农家女杂志社 日本  
利民工程农村妇女参与市场经营培训项目组编——北京：中国人事出  
版社，2004.7

ISBN 7-80189-225-9

I 创… II 农… III 女性—农民—生平事迹—中国 IV .K828.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 072224 号

中国人事出版社出版

(100101 北京朝阳区育慧里 5 号)

新华书店经销

北京康利印刷厂印刷

2004 年 8 月 第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

开本：850 × 1168 毫米 1/32 印张：5.4

字数：130 千字 印数：1—3000

定价：15 元

# 日本大使馆 农家女实用技能培训学校 妇女参与市场营销培训项目赠款签字



日本利民工程《农村妇女参与市场培训项目》签字仪式2003年10月29日在京举行，日本大使馆渥美公使、全国妇联宣传部部长王乃坤、中国妇女报总编辑卢小飞出席了签字仪式，日本大使馆狄野书记官和中国妇女报副总编辑、农家妇杂志社主编谢丽华代表双方签字。



参加本次培训的来自全国21个省市自治区的近90名学员在农家女实用技能培训学校合影留念。



全国妇联书记处书记洪天慧在培训班结业仪式上对本次培训成果作了高度评价，并鼓励学员们在市场经济中取得更大的成绩。



日本大使馆项目官员阿古智子小姐在培训班上作了“网络化进程中的女性赋权与农村发展”的演讲。



农家女实用技能培训学校校长、北京外国语大学教授、北京市人大代表吴青女士向学员们进行公民意识的培训。



日本大使馆枝元参赞到培训班看望学员们并了解她们的学习情况。



培训班组织学员们到北京郊区生态农业基地参观考察。



即使是在饭后，学员们也不放过交流和讨论的机会。



# 前言

谢丽华

这不是一本通常意义上的畅销书，但是我们相信，它一定会受到农村妇女的欢迎。本书记录了25位普普通通的农村妇女在市场经济的大潮中是如何奋进前行的，今天她们中有的人取得了很大的成功，拥有了百万甚至千万的资产，有的人仍然还在艰苦奋斗，至今不轻言弃。我们在编辑这本书的时候，时时被她们感染着、感动着、感召着。

这些农家女当初投入到市场经济中去的想法各不相同，有的是因为一种朴素的责任感，要带领村民们脱贫致富（如雷深池、张桂花）；有的是因为家庭环境太贫穷，穷则思变（如宋美妹、江彩莲）；有的完全是为了尝试另一种生活，看到别人能赚钱，自己也想试一试（如苏艳霞），然而不管她们的初衷多么不相同，一旦投入到了市场浪潮中，她们则无一不是经历了种种艰辛的磨难，相同的是她们都以自己的坚韧、自信、智慧创造出了自己的事业。

这本书最现实的意义在于，它真实地记录了这25位农家姐妹在创业路上一步步的脚印，她们曾经历过怎样的困难和挫折，又是如何面对如何解决的，她们的经验和教训都是用汗水、泪水，甚至是血水换来的，这对于正在寻找市场、或正在市场中拼

搏的农家姐妹来说无疑是会有非常实际的借鉴作用。

也许每个人的创业之路是不尽相同的，但是从她们的经历中我们可以看到有四个要素是必不可少的：一是坚守“诚信”的市场道德。在当今激烈的市场竞争中，“诚信”是取胜的必要前提，是一个成功的营销者为人做事的基本原则；二是准确分析市场形势，在选择自己的营销项目时，要看到自己的优势，并把它和市场的需求很好地结合起来，知己知彼百战不殆，孙子兵法中的这一条在市场营销中同样适用；三是要学习掌握现代化的信息和技术。市场经济随时有机会也时时有风险，规避风险的最好办法就是能够做好市场预测，按照市场的需求和规律随时调整自己的经营战略和策略，这其中学会使用网络和利用其他现代化信息手段及时更新自己的知识也是非常必要的；四是创业的过程绝不会是一帆风顺的，其中的甘苦是常人难以想象的。必须具备良好的心理素质和坚韧不拔的毅力，能够承受失败，接受挑战，用自强不息的精神鼓励自己，用不达目的不罢休的追求支撑自己，并且永不言败，那么，成功就是必然的了。

本书的采写和出版是日本大使馆利民工程资助的，进行中日妇女的友好交流是这个项目的内容之一，因此，我们还选登了三篇关于介绍日本农村妇女参与市场经济的文章。我们可以通过这三篇文章看到我们的友好近邻日本的妇女是如何参与市场经济的，她们的作法也会给我们很好的启迪和借鉴。

我们希望有更多的农家姐妹能够看到这本书，并且有更多的人像书中的姐妹一样，创造出自己的一番业绩，让人生变得充实，让生活变得精彩。

# 创业阶梯

## 目录

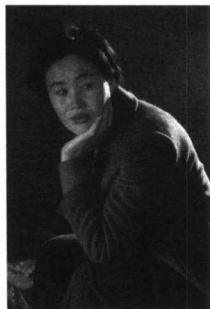
前言	1
水产养殖的女状元	1
仔猪交易市场上的女经纪人	6
金丝小枣成就勤快人家	11
荒山里的致富女能手	16
牧羊女发羊财	21
从村干部到水果经销小老板	26
枣嫂下江南,闯出新天地	31
生猪营销大军的领头人	36
绿色人生 美丽人生	42
柑桔园里叱咤风云	48
勇敢的挑战者才能取得事业的成功	53
托起板栗架金桥	59
五只兔子引向致富路	64
诞生在市场经济浪潮中的新型合作社	70

蔬菜市场成就人生梦想·····	75
千万资产是这样创出来的·····	81
“鸭司令”的风采·····	86
回飞的凤凰唱新歌·····	91
53岁,事业从荒山上开始·····	97
竹林打造新生活·····	102
养猪协会女会长的市场经·····	107
“中华巧女”绣品扬四海·····	113
她认准了中草药这条路·····	119
十年促销路 拳拳巾帼情·····	124
诚信成就她的事业·····	129
网络化进程中的女性赋权与农村发展·····	134
明宝女士股份公司·····	149

——日本山区妇女的创业和振兴家乡

妇女当家做主 兴办特产加工业求发展·····	157
后记·····	165

## 水产养殖的女状元



企业名称或经营者姓名：陈惠琴  
 营销内容：水产  
 营销地点：江苏省常熟市  
 进入市场时间：1988年  
 最初的启动资金：4万元  
 现在的资产或流水金额：约100万元

2003年金秋时节，常熟市第四届“当代阿庆嫂”评选揭晓，来自沙家浜镇红石村的水产养殖专业户陈惠琴，作为唯一的农村女能手跻身其列，荣膺这一被誉为“新世纪常熟女性优秀典范”的珍贵称号，并应邀在表彰大会发言。这位在改革开放浩荡春风吹拂下脱颖而出的农家女，凭藉执着追求与不断创新，走出了一条勤劳致富之路，成为享誉一方的水产养殖“女状元”。

### 做第一个吃螃蟹的人

陈惠琴说她与水产养殖结缘，是赶上了好时机。1987年，她与本村青年陆传良结为夫妻，当时面对的是一个经济条件十分困难的家庭，家中公公有病不能干体力活，一家人只靠几亩责任田维持生活，日子过得紧紧巴巴。当时在改革开放大好形势带动下，水产养殖开始在农村兴起。一次偶然的机，她听到

一位老渔民说：“养鱼也能一本万利”。说者无意，听者有心，陈惠琴心里为之一亮，当时红石村还没有养鱼户，她决定做第一个吃螃蟹的人。在丈夫的支持下，当年就承包了2.5亩水田，经过一年试养，果然养鱼比种田的效益翻了一番。第二年她就铁了心，一下子从亲戚朋友处借了4万元，扩大承包了10亩水面，从此走上了水产养殖的道路。

有人说，养鱼是苦差事，女人养鱼更是不容易，俗话说：“网船上娘姨苦凄凄，夜夜困块冷平基，白天要去张丝网，夜里还要捉田鸡。”陈惠琴在搞养殖之前，不止一次听到别人这么说，但对它的辛苦并没体会，更不知道要比别人付出更多的劳动。待到真的干上水产养殖之后，陈惠琴才知道这确实是一项非常辛苦甚至吃力的行业。遇上刮风下雨，别人可以躲进家里，她却要查看鱼池有没有漏洞，铅皮有没有损坏，晚上还要起床给虾、蟹喂食，真是晴天一身汗、雨天一身泥。1990年发大水，为了防止鱼池被大水淹没，她日夜守护在鱼池上，一连10多个日日夜夜没睡过一次安稳觉。洪水过后，她出资1500元筑了一条长800米的堤岸，既保护了鱼池，又方便了群众走路。由于陈惠琴对吃苦早有思想准备，再苦再累也毫无怨言。她说：“我既然选择了这样的生活，就会义无反顾地走下去。”而她之所以能坚持下来，与得到丈夫陆传良的全力支持分不开，遇到困难总是相互鼓励，从不打退堂鼓。有人赞扬她们两口子是“黄金搭档、恩爱夫妻”，这话一点也不假。

### 失败是成功之母

陈惠琴从实践中体会到，搞好水产养殖单靠吃苦是不够的，还要懂得科学，适应市场。为了养好鱼，她平时省吃俭用，把节省下来的钱买《水产养殖》等书籍，还订了有关报刊。白天

忙没时间，就利用晚上认真看，并反复实践，这为她养好鱼提供了很大帮助，摸索出了不少经验。譬如在放鱼苗时要有机搭配，上层放鲢鱼，中层放鳊鱼，下层放鲫鱼和鲤鱼；再如在一年中特别注意六、七月份多变的天气，细心观察，及时用好防病药。用药时间要准，药量足，一般一次能见效等，就是根据书本知识结合实际体验领悟出来的诀窍。

任何事物都不是一成不变的，搞水产养殖也是这样。1994年由于水产资源大开发，鱼价下跌，影响了经济效益。这使陈惠琴意识到，在瞬息变化的市场中，仅靠单一的养鱼就如同如履薄冰，受制因素很多，束缚太大，经不起市场波动的冲击，只有把养殖做大、做精，形成网状立体养殖结构，船大才能经得起风浪，于是她就与丈夫商量，不再搞一般化的养鱼，把主攻目标转向特种养殖。她首先选中的是养蟹，尽管养蟹的风险更大，村里以前养过蟹的都失败了，但她不相信世界上有干不了的事，一门心思闯一闯。这一年，她从辽宁引进了蟹苗，因缺乏经验出现了大量死苗，虽然及时抢救，但还是亏损了2万元。看着大面积的死蟹，她和丈夫心疼得流泪。这时丈夫有些动摇了，但她相信科学的道理和力量，坚信广阔的市场前景，一再给丈夫鼓劲打气：“失败一次不等于完全失败，千万不能退缩，要相信自己的眼光，经历过风雨就一定能看到美丽的彩虹！”第二年，她与丈夫又从附近阳澄湖引进了优质蟹苗，还开挖了10亩蟹池，开始自己繁育，同时投资1万元，在蟹池周围围上铅皮。为了确保万无一失，她专程到江苏淡水研究所取经，拜专家为师，学习养蟹知识。在专家的悉心指导下，她学到了正确的养蟹技术和应对死蟹现象的方法。当1996年1月死蟹现象再次出现时，她根据学到的技术立即用药，果然药到病除。结果当年获利10万元，每亩平均利润2500元，比种植稻麦每亩净增2000

多元。

养蟹从挫折到成功的经历，使陈惠琴和丈夫尝到了依靠科技创新的甜头，懂得了只有讲科学，才能做到事半功倍，同时也更加坚定了发展特种养殖的决心，进一步扩大养殖。她运用从书本和专家那里学到的知识、经验，大胆实行鱼、虾、蟹混养，由于坚持品种科学搭配，又一举取得成功，产量大幅度提高。

就在陈惠琴养蟹步入良性发展之际，随着养蟹技术在农村的逐步普及和养殖面积的不断扩大，它的优势又不再明显。这使她感到，要实行增效增收，还需不断开发新品。就在这时，镇政府及时出台了扶持新品开发的激励措施，她再接再厉开始寻求新的发展门路。2002年6月，她从苏州相城进了25万尾南美白对虾进行试养。因为是海虾淡养，她先在120平方米的暂养池里放养，定期放少量的盐，作为过渡使它适应新的环境，半个月以后放进大池里淡养，4个月以后上市。由于放养得法，开始的6亩水面一举成功，亩产量平均达500斤。这一新型水产品投放市场大受欢迎，平均每亩净收入4000元左右，一亩白对虾相当于5亩成蟹的总收入。因南美白对虾养殖成功，镇政府专门按规定奖励了5000元扶助资金。陈惠琴果断跟进，第二年的南美白对虾养殖面积扩大到50亩。

### 在市场上证明自己

在大力发展水产养殖的同时，陈惠琴又尝试从单纯养殖到养殖销售一体化。因为她从实践中感受到，通过这些年的摸索打拼，自己虽然已成了远近闻名的养殖大户，但是底子很薄，光靠养殖是不能真正做大的，必须将已有的鱼、虾、蟹混合的大面积横向养殖网，与纵向的立式经营相结合，这样纵横交加形成合力，才能适应市场经济的需要。2000年，她在阳澄湖大闸



蟹交易市场租了一个门市部，开始实行自产自销，结果取得明显效益。她领悟到从单纯的养殖户到产销一条龙，是一条加快加大富裕之路。于是，她为自己确立了养、产、销一体化的发展路子，不但做一个成功的养殖户，还要做一个成功的市场营销者，成为她新的追求目标。她恪守诚信为本，不管是大批量的批发还是一只螃蟹的买卖，都能让顾客满意。同时灵敏捕捉信息，主动适应市场需求调节产供，力求自己的水产品不但是最需要的，也是最能被别人信得过的。现在她所拥有的养殖面积已经达到500多亩，形成了鱼、虾、蟹混养的规模特种养殖，而阳澄湖交易市场的门市部，又为她的水产品走向市场架起了通道，促进了产销一条龙经纪模式的初步形成。

陈惠琴从水产养殖起家实现成功创业，赢得了一系列荣誉，被评为江苏省“双学双比”女能手，连续三年被评为苏州市女生产能手，连续五年被评为常熟市女生产能手，连续两次被评为常熟市十大女状元。她深知这一切与党和政府的帮助和支持分不开的，因而不忘回报社会，乐于带动周围群众共同致富与发展。这些年来，她不断收到当地或外埠求助，每一次都详细认真地予以回答，有时候还去现场指导，把自己所学到的点滴技术传授给大家。看到更多的人走上富裕的道路，她心里感到非常的高兴。

已在水产养殖道路上红红火火干了十多年的陈惠琴，对未来充满了信心，劲头依然十足。她说，随着常熟市经济的高速发展，加之阳澄湖大闸蟹的名声越来越响，发展的机遇会更多。唯有一点后顾之忧的，就是各类工业园区的兴建，占去了不少水面，她的水产养殖受到一些影响，希望政府能尽快出台相关政策，一如既往的给予支持。而她自己则要继续前进，争取把生意做到国外，使事业不断壮大，让家乡越来越富、越来越美。