

重 庆 市 农 委 编 著
《重庆日报》农村版



名誉主编 夏祖相 牟丰京 张小良

主编 赖朝树



ZHI FU BAO DIAN

致富宝典

◆ 两翼万元增收 ◆ 创业计谋 ◆ 致富故事 ◆ 农业技术



重庆大学出版社
<http://www.cqup.com.cn>

2008年 中国 企业 500强
中国 品牌 500强

中国 品牌 500强

致富宝典

· 中国 品牌 500强 · 中国 企业 500强 · 中国 品牌 500强 · 中国 企业 500强



重庆市农委 编著
《重庆日报》农村版

名誉主编 夏祖相 牟丰京 张小良

主编 赖朝树



ZHI FU BAO DIAN

致富宝典

◆ 两翼万元增收 ◆ 创业计谋 ◆ 致富故事 ◆ 农业技术



重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

致富宝典 / 重庆市农委, 《重庆日报》农村版编著.
— 重庆: 重庆大学出版社, 2012.1 (2013.1重印)

ISBN 978-7-5624-6413-6

I. ①致… II. ①重…②重… III. ①农村经营学②
农业技术 IV. ①F306②S

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第238227号

致富宝典

重庆市农委 《重庆日报》农村版 编著

名誉主编 夏祖相 牟丰京 张小良

主编 赖朝树

策 划:  重庆日报报业集团图书出版有限责任公司

责任编辑: 严 俊 版式设计: 何海林

责任校对: 刘雯娜 责任印刷: 张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人: 邓晓益

社址: 重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编: 401331

电话: (023) 88617183 88617185 (中小学)

传真: (023) 88617186 88617166

网址: <http://www.cqup.com.cn>

邮箱: fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆市伟业印刷有限公司印刷

*

开本: 787×1092 1/16 印张: 22 字数: 360千

2012年1月第1版 2013年1月第2次印刷

ISBN 978-7-5624-6413-6 定价: 38.00元

本书如有印刷、装订等质量问题, 本社负责调换

版权所有, 请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书, 违者必究

序

重庆集大城市和大农村于一体，城乡二元结构突出，区域发展不平衡。为贯彻落实胡锦涛总书记“314”总体部署和国务院〔2009〕3号文件精神，加快山区脱贫步伐，促进城乡、区域协调发展，市委、市政府决定，2010年到2012年，在渝东北和渝东南17个区县实施“两翼”农户万元增收工程，三年内有劳动能力的农户95%增收1万元。

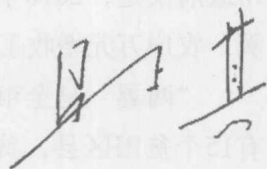
“两翼”是全市发展最为薄弱的板块，幅员面积占全市的65%，有15个贫困区县，贫困人口占全市贫困人口的80%，农民人均纯收入不到全市平均水平的85%，农村全面小康实现程度仅为全市的一半。全市统筹城乡发展的关键在振兴“两翼”，振兴“两翼”的关键在繁荣农村。

“两翼”是全市发展最具潜力的区域，具有促进农民增收的现实条件和独特优势。全市77%的林地、90%以上的天然草地、一半以上的4A级自然旅游景区、2/3的宜渔水面分布在“两翼”，城口山地鸡、巫溪大宁河鸡、酉州乌羊、川东白山羊、渝东黑山羊、麻旺鸭为国家级畜禽遗传资源，开发潜力大。林权制度改革的深入推进，激活了山林经营，使农民靠山致富变为可能。

“两翼”农户万元增收工程实施以来，波澜壮阔的增收大潮在5

万平方公里的大地上激越涌荡，气壮山河的“致富运动”在17个区县磅礴推进，争先恐后的大干场景在千万农民中精彩演绎。2010年，“两翼”农民人均纯收入4 823元，增长23%，比全市平均增速快5.2个百分点，比“一圈”农户平均增速高5.6个百分点；户均增收3 453元，有30%的农户实现了万元增收目标。

“两翼”是万元增收工程的主战场，农民是万元增收工程的真英雄。为深入推进万元增收工程，市农委和重庆日报农村版精心编辑了《致富宝典》。该书内容丰富、包罗万象，分为“两翼”万元增收、创业计谋、致富故事、农业技术四个篇章。既有“两翼”区县施政者的谋方、谋略、谋策之举，又有广大农民群众的求变、求索、求富典型；既有返乡农民工创业可资借鉴的“锦囊妙计”，又有农业专家团队费心汇编的“傻瓜技术”。该书通俗易懂，可读性强，希望能给关注“三农”、从事“三农”工作的同志有所启迪，能对全市农民兄弟尤其是“两翼”地区农户增收致富有所裨益。



2011年8月18日

目 录

一、两翼万元增收篇.....	001
以品质取胜打造高端林下产品.....	002
从优势产业中找特色.....	006
横向嫁接资源 纵向延伸产业.....	010
用企业经营理念推动增收工程.....	014
打造区域性特色品牌助推增收.....	018
增收的关键是解决产品出路.....	022
在新兴产业上寻找增收突破口.....	026
创自己的品牌走自己的路.....	030
用“科学经营生态”保障农户增收.....	034
把千家万户农民聚到产业链上.....	038
增收关键是如何有效组织农民.....	041
没有订单的项目不发展.....	045
依托林下经济 壮大五个产业.....	049
在减少农民中致富农民.....	053
“搞产业”与“找市场”同步推进.....	057
集聚各方面资源帮助农民增收.....	061
万元增收能与难.....	065
“万元”与“千亿元”的蜜月之旅.....	069
城市资本下乡搞城乡统筹.....	073

录目

二、创业计谋篇..... 077

搭车有商机.....	078
林下经济有搞头.....	084
另辟蹊径前途大好.....	093
特种养殖关键在市场.....	105
养殖致富不是空话.....	116
科学特种养殖 土里“创金”.....	127
技术创新.....	138
经济林篇.....	150
蔬菜种植.....	163
药材篇.....	172

三、致富故事篇..... 185

创业PK 80后村官赢了50后支书.....	186
父子PK 比谁带村民赚钱多.....	188
两口子PK挣钱 丈夫输给妻子.....	190
7旬老人一副拐杖撑起两个厂.....	192
创业十几年 失败了十几年	
七旬翁放言“就算再失败也没什么”.....	194
双掌俱失 27年造林1360亩.....	197
“花痴”男子 种花年收4万.....	199
17万元亏损造就一个养兔大王.....	201
80后农民跨省租地20亩种粮.....	203
村民“油盐不进” 大学生村官被“逼”创业.....	206
天然草场 养牛养羊不用饲料.....	208
天然溶洞冷藏数月 滞销南瓜变“金瓜”.....	211

无土栽培 菜地轻松管产量翻一番.....	213
手握订单 养鸭不愁销.....	215
野猪也怕辣 2000亩野猪地改种辣椒.....	217

四、农业技术篇..... 219

养猪专题.....	220
养蜂专题.....	225
牧草专题.....	228
奶牛专题.....	232
肉牛专题.....	236
养蚕专题.....	240
养鹅专题.....	245
养鸡专题.....	250
养兔专题.....	256
养鸭专题.....	262
养羊专题.....	266
养鱼专题.....	271
柑橘专题.....	278
食用菌专题.....	288
蔬菜专题.....	298
速生林专题.....	313
特种薯类专题.....	331

后 记..... 341



两翼万元增收篇

【编者按】

繁荣农村，才能振兴“两翼”，也才能为重庆发展插上腾飞的翅膀。于是，“万元增收工程”甫出，“两翼”区县为之振奋，积蓄多年的力量被迅捷激发。17只小老虎摩拳擦掌、跃跃欲试，均欲虎虎生威、痛快淋漓地大干一场。

但大干不是蛮干，更不是乱干。因此，仅有激情是不够的。还需要科学的方法、清晰的思路，祭出各自的锦囊妙计。也正缘于此，本书特编两翼万元增收篇，看看“两翼”地区都有些啥新思路、好招数、“金点子”，以期为推进“两翼”农户增收提供有益的启示。

推进“两翼”农户万元增收·城口篇

以品质取胜打造高端林下产品

——访城口县县委书记裴智

“2010—2012年，全县农民人均纯收入每年的增速分别达23%、24%、26%以上，到2012年人均纯收入达到6 000元以上；95%有劳动能力的农户在2009年基础上户均增收1万元以上。”山高坡陡且最为偏远的城口县，如何实现这个目标？昨天，城口县委书记裴智表示，该县的实施路径是打造高端林下产品助农增收。

劣势也可变成优势

记者：因自然和地理因素限制，城口基础差、底子薄，实施农户万元增收工程难度很大。

裴智：难度肯定存在，但我们要将劣势转为优势，突破实施万元增收工程的瓶颈。

记者：具体而言？

裴智：城口确实山高坡陡、地处边远，但这也使我们拥有在全市甚至全国都较高的森林覆盖率——53.7%，这为我们发展林下经济提供了最好的先天资源。我们提出的林畜、林禽、林药、林果、林菜五大增收模式，全都是依托丰富的林地资源。



必须走高端路线

记者：但“两翼”区县实施万元增收工程，几乎都规划有这些模式或项目，同质竞争似乎不可避免。

裴智：“两翼”区县资源禀赋大体相同，但也不尽相同。比如城口的山地鸡，因为边远闭塞，一直保持着纯正血统，已被农业部认定为地方保护品种，市场价比其他地方的土鸡要高出两倍以上。又如城口深山老林里依托野生花粉产出的中蜂蜜，已获国家有机食品认证，具有保健功效，也是促农增收的宝贵资源。五大模式中涉及的药材、干果等许多品种，也都具有较高品质。



城口将走一条以品质取胜的高端林下路线，做到“人无我有，人有我优”。而且，目前城口的交通瓶颈尚未完全打破，只有依靠品质较高从而价格也高的产品，才能抵消较高的营销成本，为农户争取增收空间。

凭着认证扛起金字招牌

记者：如何保护高端产品这块金字招牌呢？

裴智：目前，城口正利用特殊的林地和生态资源条件，加紧创建全国绿色有机食品基地县，至少11个以上的品种在申报并将获得国家绿色或有机食品认证。这是走高端林下产品路线的金字招牌和护身符。

记者：城口在全市最为边远，如何才能扩大这些产品的销售半径？

裴智：我们已与市农垦集团达成合作协议，借助农垦集团的市场网络，实施面向全国大中城市的整体营销策略。比如在今年内，农垦集团就将在主城设立100个城口山地鸡活鸡销售点，在为城口山地鸡搭建快捷销售通道的同时，也全面展示城口林下产品的形象。

让山地鸡听着音乐长大

记者：但在各类产品丰富、市场竞争日趋激烈的情况下，好酒也怕巷子深。

裴智：这正是城口实施农户万元增收工程中，要积极创新的原因。

我们将跳出传统的营销理念和模式，运用现代创意和策划思维，进一步提高城口林下产品的知名度。比如，科学研究发现，动物在音乐环境中生长可改善其肉质，因此我们就在城口山地鸡既有的品牌基地里，利用村级广播等设备，策划在林下养鸡场播放轻缓音乐，使山地鸡除了拥有良好的自然生态条件，还拥有美妙的音乐环境，从而塑造出“城口山地音乐鸡”这一富有创意的新品牌。

我们还将把这样的理念或思维方式运用到包装、营销其他林下产品中。



[案例]

“增收万元真不算啥！”

杨文章：仅屋后小树林年收益就超3万

“现在对于我来说，增收万元真不算啥！”昨天，看着记者听了介绍后夸张的表情，城口县厚坪乡龙盘村村民杨文章说。杨家有20亩地，以前主要是种玉米、土豆作为自家口粮，吃不了的用于养猪，现金收入则靠杨文章做短工解决——就这样的家境，杨文章也敢夸海口？

“我已经不种包谷、洋芋了。”杨文章说，他跟县兴中林业综合开发合作社签订协议后，改种了15亩名叫平术的中药材。

他介绍，合作社免费提供药材种子，每亩地还给他225元的地租补贴，种出的药材如果卖不掉，合作社按每公斤4元的价格全部收购。

平术是3年生药材，按最低亩产1500公斤，每公斤8元的市场价计算，15亩地3年的总产值可以达到18万元！除去合作社20%的提成和种

植成本，平均每年的净收益在4.5万元左右。即便按每公斤4元的价格卖出，每年的净收益也要超过1万元。

杨文章还有其他致富妙招：自家屋后有90多棵核桃树和40多棵板栗树，经过改造后，一年可带来7500元左右的收益。去年底，他买回400只鸡苗搞林下养殖，按每只鸡最低利润15元计算，每年也有6000元收益。今年，他又跟合作社签订了养蜂协议，在树林里养了40桶中蜂，每桶中蜂每年最少可以采20公斤蜂蜜，按每公斤最低30元计算，产值可达到2.4万元，除去合作社40%的提成，有1.6万元的进账——仅仅屋后的一片小树林，每年带给他的收益就将超过3万元。

[支招]

以科学创意提升品质

如果说“山地”与“土鸡”可以很好地联系起来，“音乐”和“土鸡”似乎就怎么也风马牛不相及。但城口县在实施农户万元增收工程中，却将两个原本毫不相干的因素，以一种科学的、富有创意的方式集合在一起，准备打造出“城口山地音乐鸡”这一全新的林下产品品牌。

很多人担忧，“两翼”17个区县自然条件和资源禀赋大体相同，产品趋同带来的同质竞争难以避免。但城口的创意和策划思维，却为消除这样的担忧带来些许启迪。属国家地方保护品种的“城口山地鸡”品质本就胜出一筹，而在此基础上谋划的“城口山地音乐鸡”，无疑更上一层楼，让其在高端路线上走得更远。

需要注意的是，“城口山地音乐鸡”并非为打造高端而漫无边际地制造噱头，而是在科学认识基础上，结合现代营销理念打造出的全新品牌。其做法值得借鉴。



文、图/ 颜明华 汪然

推进“两翼”农户万元增收·垫江篇

从优势产业中找特色

——访垫江县县委书记李光金

“到2012年，农民人均纯收入达到6 696元；农户纯收入达到27 808元；农村有劳动能力的农户95.04%实现万元增收目标。”

昨日，垫江县委书记李光金表示，该县将通过发展林禽养殖、林业产业、种植业、生猪业等，3年实现农户万元增收目标。

尽量规避产业趋同

记者：垫江要实现农户万元增收，还存在哪些困难？

李光金：在“两翼”区县中，垫江农业基础相对较好，目前已经形成了粮油、生猪、柑桔、蚕桑等支柱产业。但不足也显而易见，包括种植结构比较单一，难以形成特色产业；农产品加工增值水平较低等。



记者：如何避免万元增收方案与其他“两翼”区县雷同呢？

李光金：我们在分析宏观经济发展形势和产业发展趋势后，对涉及的产业发展规划进行了调整，尽量规避产业趋同。比如，我们在了解到

各地都将土鸡产业纳入重点发展规划后，就主动将本县1 000万只的养殖规模调减为500万只。

从优势产业中找特色

记者：其他（措施）呢？

李光金：当然，仅靠调整产业发展规划是无法带动23万农户实现万元增收的。我们必须从垫江现有的优势产业中找特色。做到这一点，就能为农民找到打开致富之门的“金钥匙”。

如我县鹅业发展较好，是全市少有的几个规划林下养鹅的区县之一，我们就计划到2012年将肉鹅发展到500万只，仅此一项，即可带动农户增收4 000万元。又如，现在很多地方利用柑桔加工饮料，同质竞争激烈，我们就另辟蹊径，引进了一家酒业公司，利用柑桔产品加工果酒，避免同质竞争。

此外，我们还将通过发展精深加工，延伸产业链条来增加农产品效益。目前，已引进龙头企业进行鹅产品精加工和中药材加工等。



增收进度纳入考核

记者：垫江县实施万元增收工程的最大特色是什么？

李光金：最大特色就是因地制宜，突出特色，做好了分产业、分区域、分年度的增收规划，并把规划细化到每家农户。对于分解到户的致富规划，我们将逐项、逐级、逐个、逐年予以实施。

此外，我们还将农户万元增收工程纳入各乡镇和县级相关部门的年度综合目标考核和专项考核中。每个乡镇每月要上报工作进度，

未完成任务的乡镇将给予黄牌警告，三年未完成规划目标的，将实行“一票否决”。

[案例]

柚子林里种银杏 一亩净赚两万元

一亩多年不结果的柚子林，通过改换品种及间种、套种其他农作物，每亩的净收益竟可达2万元。昨日，记者在垫江县黄沙乡长江社区，就看到了这样一片“金果园”。

这片果园过去是柚子林，种的是有名的黄沙白柚，但由于这种柚子必须经过人工授粉才能结果，而当地的劳动力又大都外出打工去了，果园就因此慢慢地荒芜了。

2007年1月，重庆市艾利来农业开发有限公司流转了这片近300亩的林地，通过高换方式改种了琯溪蜜柚，这个品种不但管护起来方便，产量也比传统的黄沙白柚高出数倍。“今年首批琯溪蜜柚就可挂果。”该

公司负责人何勇称，到了丰产期，每棵树可产果100多公斤，按照一亩地种植40棵蜜柚树来算，就可产果4 000多公斤，按照市场价3元~6元/公斤来计算，每亩地可收入1.2万~2.4万元。

“生钱”的还不止这些柚子树，记者在林地里看到，在柚子树之间，还间种着一棵棵银杏，银杏树下，蜜本南瓜正在发芽，折耳根也长得生机勃勃

