

玲子◎主编

拥抱机遇

28位农业创业者故事集

创业，无中生有；创业永无止境。创一个品牌，兴一个产业，活一方经济，富一方农民。

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

玲子◎主编

拥抱机遇

28位农业创业者故事集

创业，无中生有；创业永无止境。创一个品牌，兴一个产业，活一方经济，富一方农民。

图书在版编目 (C I P) 数据

拥抱机遇: 28位农业创业者故事集 / 玲子主编. —
北京: 中国广播电视出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5043-6055-7

I. ①拥… II. ①玲… III. ①企业家—生平事迹—中
国—现代 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第241866号

拥抱机遇

——28位农业创业者故事集

玲子 主编

责任编辑: 林 曦

封面设计: SDDoffice.com

出版发行: 中国广播电视出版社

电 话: 010-86093580 010-86093583

社 址: 北京市西城区真武庙二条9号

邮 政: 100045

网 址: www.crtip.com.cn

电子信箱: crt8@sina.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京市翰林印刷厂

开 本: 850毫米×1168毫米 1/16

字 数: 250(千)字

印 张: 13.75

版 次: 2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5043-6055-7

定 价: 32.00元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

前言

愚者等待机会，庸者错失机会，智者善于抓住机会，成功者则创造机会。机会是留给有准备的人的，机会经常出现在我们的身边，智者能发现它、把握它，利用它走向成功；而愚人往往错过它却又抱怨命运的不公平。其原因就在于机遇只偏爱有准备的头脑，因为有准备的头脑才能辨识和把握机遇。机会又是与灵感密不可分的。智者，也许会从一些不起眼的小事中找到灵感，从而创造出有利于自己的机会。灵感往往就来自发生在身边的那些点点滴滴的小事，很多人在不经意间，就让这些点点滴滴从身边溜走了，而在之后又去慨叹自己为什么没有发现机会。

综观国内外历史的发展，可以得出这样一个结论：每当社会、经济、文化等各层面均处于一个高速发展阶段的时候，伴随而来的，便是人才辈出的时候。因为每逢这一阶段，社会环境相对安定，人民生活相对富足，各个领域都需要打破陈旧的规则，而以一种新的面貌去适应并推动社会的发展。此时，便是各界有识之士创造与把握机会的时候。今天的中国，改革开放进行得如火如荼，社会环境安定、经济飞速发展，各种推动经济发展的政策层出不穷……正是因为有了诸多主观与客观共同存在的有利条件，才使得现阶段成为了智者大有作为的时代。

近年来，我国针对发展农村、农业经济的相关政策更是惠及广袤的农村地区。也正是缘于此，众多身处农业、农村的有识之士凭借敏锐的目光，高度的洞察力，发现并抓住了稍纵即逝的机会，实现了他们的创业梦想。继之而来的，是一批又一批的涉农私营企业脱颖而出，成为行业内、区域内，乃至全国的知名企业。

针对目前农村经济发展的大好形势，本书从全国涉农企业当中遴选这些具有代表性的农民企业家，把他们的创业历程结集出版。这些企业家大多曾是外出打工者，他们不满足于一成不变的打工生活，充分发挥自身的智慧与主观能动性，发现或创造了能够借以成功的机会，凭借自强与必胜的信心，投身到农业中。通过孜孜不倦地追求，最终找到了那颗属于自己的“试金石”，成就了自己

的梦想。他们以自己的成功，带动了很多想要创业、想要致富的农民朋友。

创业是充满诱惑的，它可以让人产生无限遐想，也可给人以成功后的喜悦，进而改变自己的命运！但也应看到，创业亦是艰难的，充满风险的。没有哪一位创业者在创业的道路上是一帆风顺的，他们多是经历了千辛万苦，并在经受了重重挫折之后，才取得了今天令人骄傲的成就！

放开手脚，做好各方面的准备去抓住机会、把握机会，那才是走向成功的起点，也只有做好了充足的准备，才能牢牢地把机会掌握在自己的手中，才会在创业的征途中处变不惊。本书中记录的这些身处农村、农业的企业家们所经营的项目和手段及特点各不相同，我们用翔实的资料辅以生动的故事，讲述了他们成功的创业经验，也揭示了曾经失败的经历以警后来者。希望这本书能让更多想通过创业来致富，并有意投资农村、农业的创业者们带来实用的参考价值。

在该书的选材方面，我们没有迎合那些谋求一夜暴富、追功逐利者的思想，去寻找所谓的“市场亮点”。而是从知识性与学习性出发，站在一个客观的角度，力求避免、摒弃那些令人生厌的“名利气”，从实战经验入手，故事的主角身体力行，以典型的事例告诉我们如何抓住身边的机会。本书的出版若能为那些想要创业、渴望成功的农民朋友和有志青年提供一些值得借鉴和学习的经验，让他们也能成为创造财富和取得成功的主角，那么我们的目的就达到了。

书中难免出现一些不足之处，还请广大农民企业家和广大读者朋友们见谅，并欢迎指正。最后，祝愿我们每一个有志、有识之士都梦想成真，早日找到自己的创业致富之路。

编者

2009年11月28日



“李老根”的辣木生意 | 2

——记厦门天竺实业有限公司李水钻

“现在李老根的名气大了……都想到他的饭庄去吃饭，去吃这辣木，还想跟他合影留念。”

100吨板栗激发的创意 | 9

——记河北唐山蒋岩柳和妻子李群

专做板栗出口生意的蒋岩柳，接到了一个来自日本的电话，就是这个电话从此变了他的命运。



逆水行舟何其难 | 15

——记山东莱州刘东晓

刘东晓因为善于主动出击，不断地研究市场信息，才会在这场“多宝鱼风波”中仍然取得胜利，或许今后是这个利益共同体中最大的赢家。



冰糖葫芦卖出300万 | 23

——记山东省临沂市朱呈镛

这家商场里面的垃圾筒里全都是朱呈镛卖的糖葫芦包装纸，商场的领导们没想到朱呈镛的糖葫芦卖得这么好。



当菜吃的莲花卖给谁 | 33

——记台商简福川

简福川说：“莲花全身都是宝，又独具观赏价值，尤以九品香水莲为甚。”



高玮蔓的色彩生意 | 41

——记山东临沂市高玮蔓

高玮蔓：“书中说，人的皮肤是分为冷调和暖调。人要穿对了适合自己的颜色，那你的皮肤可能会显得比较健康，你的眼睛就会比较明亮，并且会显得很有气质。”



柳条当做“金条”卖 | 49

——记江苏省沭阳县周洪亮

一路走来，不仅仅有鲜花，更多的是荆棘，创业的艰难，是每一个创业者必经的选择。



癞蛤蟆蜕皮道道多 | 56

——记江苏省盐城射阳县袁正洋

就是在这么一个距离与它最近的城市也要走上40多公里土路的小村里，却出了一位远近闻名的百万富翁，他仅仅用了6年的时间就赚了超过百万的收入。这个人是谁？他通过什么赚了这么多的钱？

香味儿中的商机 | 65

——记上海女子林慧青



“机会在每一个人的身边，就看你是如何的把握。”这句话一点都没错，林慧青就是在这一次机会中，更加真切地感受到了芳香植物的商机所在。



卖牛杂狂挣200万元 | 71

——记“许府老山东牛杂店”老板许永军

用灵魂做事——这是许府牛杂掌门人许永军的经营理念 and 人生信条。



卖螃蟹的看上螃蟹宴 | 78

——记江苏省劳模朱同林

创业，无中生有；创业永无止境。创一个品牌，兴一个产业，活一方经济，富一方农民的朱同林，如今在拥有成功喜悦的同时，正借助红膏蟹旺销的良好态势，乘势而上，走多元发展之路，寻求新的突破。



没有人嫌我的羊卖得贵 | 85

——记内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗养羊人王有成

我们获知王有成养的种公羊已被列入国家重点保护，而且在世界范围内只有中国有此品种的种羊，他的羊被称为“东方国宝”。



迷恋上不值钱的夏暑茶 | 92

——记福建省安溪县王奕荣

王奕荣的名字成为“科技兴农领头雁、空调制茶第一人”的代名词。

圈不住的野兔子 | 100

——记湖北省枣阳市“兔子大王”乔成林

几乎是每一个外出打工者都有自己的梦想，但却不是每一个人都能够实现。然而，乔成林实现了自己的梦想。



放弃吃“低保”养猪能致富 | 109

——记全国自强模范、重庆市万州区石峰村盲人周武生

“眼睛瞎了，心不能瞎。我有手有脚，过去我能养活自己和家人，为啥现在要成为家人和国家的负担呢！”



谁说种田不赚钱 | 115

——记浙江省嘉兴市海盐县杨惠峰

一个人的潜力有多大？不同的人有着不同的回答。一亩地的潜力有多大？不同的人种，结果是不一样的。杨惠峰就用6亩地赚了20多万元，谁说种田不赚钱？



孙凤玉：为何要改行 | 122

——记山东省淄博市孙凤玉

做大事业的人，往往比别人站得更高，看得更远。

孙雅因：突出重围卖粽子 | 128

——记上海嘉兴市南湖斋食品有限公司
董事长孙雅因



能在硝烟弥漫的商场上取得令人瞩目的成绩，人们一般总认为有深厚的资本背景，而事实是，这个要强的女人完全是靠着柔嫩的双肩撑起自己一个新的世界。



下绿壳蛋的乌鸡 | 136

——记江苏绿灌禽业有限公司董事长王瑾

听着王瑾自信的声音，我们深信他一定能成功。
带着希冀起飞，就一定能够到达自己的目标。



神秘的迷你“小桔瓜” | 142

——记浙江省杭州市余冰

“行远必自迩，追求无止境”。这是余冰寻求好项目的标准，也正是他做事情的一个准则。

直的没有弯的赚钱 | 149

——记河南省宁陵县“白蜡杆”家具商牛传法

牛传法想：“白蜡杆或许和藤一样，也可以用来做成家具。”





处长下海变儒商 | 156

——记山东省济南市薛洪爱



薛洪爱说：“民以食为天，食品的质量和卫生直接关系到人民的健康和生命，来不得半点儿疏忽。关键时候，宁愿亏企业，也不能让消费者食用不安全的食品。”



中医种出“懒汉果” | 165

——记山西省运城市刘全保

刘保全说：“现在社会上挣点钱都不太容易，但是你要是诚心去追求钱，恐怕也未必就能追求得来，但是你要做好了，人家自然会报答你的。”

“竹林好汉”汪素莲 | 174

——记浙江临安市汪素莲



在商战中，善于发现、利用身边的资源，可以获得别人没有的优势，但是真正操作起来却往往熟视无睹，让机会白白流失。



专做别人看不上的生意 | 180

——记广东省韶关市谢小秋

谢小秋说：“我觉得有机会就别错过。”

赔赚只为一把草 | 187

——记安徽茂生香草有限公司总经理王茂生



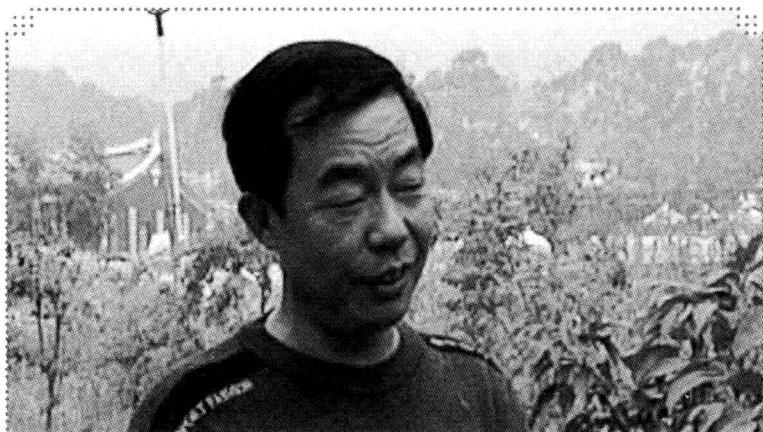
王茂生意识到，这是一个潜力巨大的市场，越早进入越能抢占市场份额和行业制高点，只要认准了这个目标，用心去做，着力经营，回报一定也会很丰厚。



诚招仙客来 | 196

——记山东省莱州市王永刚

仙客来，仙客来，不仅招仙还招贵宾来；年年花艳，年年翻新，谁人能比王家仙客多？



李老根

“李老根”真名李水钻，厦门市海沧区东孚镇洪塘村人，一名退伍军人，创办了厦门天竺实业有限公司。他不畏艰难困苦，运用现代理念运作规模种养、生态观光农业、农产品深加工，同时结合当地特点经营休闲购物、农家餐饮娱乐、旅游综合开发，带动了全村经济的快速发展。

“李老根”的辣木生意

——记厦门天竺实业有限公司李水钻

【小引】

2005年9月，福建省厦门市卫生部门、工商部门同时接到内容相同的投诉，称厦门市某休闲山庄发生了一起食物中毒事件。引起这一“中毒事件”的始作俑者是谁呢？为何山庄的主人李老根在喊冤呢？这其中的缘由还要从本文的主人公——厦门天竺实业有限公司李水钻（又称李老根）说起。

突发奇想，投资农场

出身农家的李水钻1995年从部队转业，先到厦门市开了几年出租车，后来自己创办了运输公司。到了2000年他已经拥有近千万元的资产，这时，年近50的李水钻开始琢磨着回家乡干点事。一天在看电视的时候，他找到了灵感。

李水钻：“突然间看到了刘老根，哎，这个赵本山演的那个什么《刘老根》，他跟我有点相似，就是说，从城里回老家，就是想把老家这个地方开发起来，跟着就引起我重视了，我觉得这个模式不错。”

李水钻的家乡位于厦门北部的天竺山下，当时村子里有500多亩的荒地，李水钻要像刘老根一样，在这片荒地上建一个休闲山庄。可是他的想法刚刚说出来，在运输公司里掌管财务的弟弟就给他封了账户。

弟弟李水池：“他给我讲要回来办农场，我说这个投资下去是很大的，收回是很慢的。”

李水钻：“我们这个家族，整个家里的人，他们说几百万、几百万往地里面扔，还不如把这个钱拿来给我们每个兄弟分个几十万，我们大家会感恩的。