



新农村规避经营风险丛书

诚信铺得致富路

杜英娜 乔立娟 王文青 编著

CHENGXIN PUDE ZHIFULU

河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

诚信铺得致富路/杜英娜, 乔立娟, 王文青编著. —石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2
(新农村规避经营风险丛书)
ISBN 978-7-202-05129-0

I. 诚… II. ①杜…②乔…③王… III. ①农民—社会公德教育—中国—通俗读物②农业企业管理—中国—通俗读物
IV. D422.62-49 F324-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201448 号

主 编 王秀芳 于树胜

编 委 (以姓氏笔画为序)

于树会 于树胜 王文青 王红胜 王秀芳 王建英
邓 丽 刘秀娟 乔立娟 杜英娜 张红程 庞立斌
崔海霞 韩红莲 焦晓松

丛 书 名 新农村规避经营风险丛书

书 名 诚信铺得致富路

编 著 杜英娜 乔立娟 王文青

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 保定天德印务有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 3.625

字 数 74 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05129-0/F·529

定 价 6.60 元

版权所有 翻印必究

前 言

中国目前最大的问题是“三农”问题。农民收入增长过缓、农业结构调整不尽如人意、农村经济发展滞后以及农民负担过重、富余劳动力转移与消化困难等等，不仅影响整体经济发展水平，而且由此造成的工农失调、城乡失调及收入差距的拉大对未来经济发展构成战略上的潜在影响。农村经济要发展，只有加强诚信建设，才能有效地解决“三农”问题。如订单农业不产生订单作用，发展农村经济急需小额贷款却由于农村信用社怕无法收回本息而不敢贷出，这些无不与诚信有关。

诚信是社会主义市场经济的灵魂，是农村经济发展的关键因素，是人的立身之本；讲诚信是每个公民都应该遵守的基本道德规范。人无诚信不立，家无诚信不和，业无诚信不旺，国无诚信不稳，世无诚信不安。诚实守信是中华民族的传统，是发展社会主义市场经济的现实要求，是促进农村经济发展的核心。诚信建设是农村经济健康发展的前提和基础，是构建和谐新农村的关键之一。

本书从农民及农业企业诚信经营走上致富路、优化信用环境和警惕诚信缺失等方面向农民宣传，诚实守信才是致富的唯一途径。编写具有生动性、通俗性、启发性与多元化四个特点。通过精选农村经济发展中的典型案例，力求引导农

民从身边、多角度进行考察与分析，开阔视野，同时，对案例进行了简单的点评，启发农民学习和思考。

本书作为面向农村科普读物的一次尝试和探索，肯定还有许多不完善的地方，我们在与读者分享这一成果的同时，也期待广大读者提出批评和建议，在今后的修改中进一步完善。

编 者

2008 年 10 月

“诚信农民”成就“蜜橘品牌”

2007年，柳城县共计有5万吨蜜橘销往区外的广东、四川、重庆等地区，还有2万吨销到了越南、马来西亚、泰国等东盟国家，总产值达到了2.7亿元，成为了享誉区内外的一大优势产业。这得益于该县培育诚信农民，做大“柳城蜜橘”品牌产业的重要举措。

近年来，柳城县围绕发展特色优势产业，打造新农村支撑产业奋斗目标，大力开展柑橘类水果技术研究、推广、培训等工作，使蜜橘种植技术愈加成熟，极大地激发了全县农民种植蜜橘的信心和热情，目前全县有1万多户农户种植蜜橘，蜜橘种植总面积达9.3万亩，其中凉水山林场、靖西林场、东泉尖石等18个无公害蜜橘生产示范基地共计7.3万亩，均按照无公害种植规程进行标准化生产，使用绿色化肥和农药，生产出来的蜜橘色泽金黄、肉嫩无渣、香甜爽口。同时，县委、县政府通过举办“蜜橘节”，大张旗鼓地进行宣传推介，进一步打响了“柳城蜜橘”的知名度，成为了全区内外闻名的“蜜橘之乡”。

“柳城蜜橘”产生了品牌效应，吸引各地客商老板纷至沓来，每年与农民签订了大量的蜜橘收购订单。为巩固、做大“柳城蜜橘”这一品牌，避免由于农民贪眼前一时之利，不讲诚信砸了“柳城蜜橘”这一招牌，柳城县实施内联外

引，大打诚信招牌，通过实施农村党员大培训，广泛宣传、教育，积极向农民输导“诚信经营”理念，引导农民做当代诚信经营的新型农民，切实在全县营造了“诚信经营、做强品牌”的浓郁氛围，促使群众在发展种植蜜橘过程中，思想观念不断更新，涌现出了许多“诚信农民”。他们坚守诚信为本，与广东、浙江等地水果批发商建立了合作伙伴关系，进一步畅通了水果销售渠道，实现了“柳城蜜橘”生产基地与外界广大市场的对接。每当蜜橘即将成熟之时，老板一般通过经纪人联系果农，按整片果园签订订单，订单签订后，果农就会“老老实实”地等着老板前来收购，经纪人一旦承诺了收购的货量，也是想方设法组织好老板所需的货量。

目前，全县大约有 200 多个专门从事蜜橘销售流通的农民经纪人，他们与司机签好合同，蜜橘运输途中由司机负责，到广东，有代办人接车，货款打入他们的账户，他们只管收购，大家一起合作靠的就是诚信。2007 年，东泉镇农民经纪人何生与人合伙，同时为几十个老板代理批发销售水果，形成了流水线式的一条龙销售网络，他个人仅销售水果已获 3 万多元的收入。

柳城“诚信农民”的诚信赢得了客商老板的信任，他们不仅自己与柳城县的果农保持了稳固的合作关系，还介绍自己的朋友一起来到柳城批发收购蜜橘，使柳城蜜橘的外销量连年攀升。2007 年，在蜜橘旺销季节，全县每天发成箱蜜橘几十车，重量为 1000 吨左右，全年对外销售蜜橘总量达到了 7 万吨，占全县总产量的 60%。四川来的何老板说：“我和 6 位朋友到柳城收购蜜橘已经有 3 个年头，这里的农民都很讲诚信，我们每次前来都能以原定的价格，收购到足

够的货，而且质量有保证，治安也好，到这里收购蜜橘心里很踏实。”

（选自《柳州日报》2008年2月15日）

点评：柳城农民凭借自己的诚信经营成就了“柳城蜜橘”品牌。诚信经营是强化顾客资源的重要手段，诚信经营可以帮助企业树立良好的市场形象。企业在向客户销售自己的产品时，也在销售着自身的信誉，因为企业的产品价值在一定程度上也包含了企业对客户的承诺。品牌是人们日常采购的重要依据，而诚信经营更是品牌的一种良好象征。当一个企业能够真正地诚信经营时，必将为企业带来更多的新顾客，而老顾客也将更加信任企业，忠诚于企业，从而使企业的顾客资源更加丰富。

诚信回归，农民收获的不仅是钞票

2007年2月25日，春节之后第一天上班，丰县师寨镇张寨信用村木耳大户张强便从该镇信用社领到了20万元贷款，为即将开始的木耳收购作准备。“我春节前一天刚申请了贷款，今天钱就下来了！现在贷款方便得就像在自家钱柜里取钱一样。”张强说。然而，贷款如此“便捷”的背后，丰县的信贷环境已历经了一场天翻地覆的变革。

“快把已还的贷款退给我们！”这是7年前丰县华山镇芦楼村一位村民在创建信用村座谈会上当众提出的要求。因为相对于没有还贷的人来说，在他看来，“已还款的明显吃了

亏”。这话让丰县华山信用社至今还记忆犹新。20 世纪 90 年代末，一些乡镇政府领导为求政绩，通过行政指令干预，鼓动农民贷款发展专业村。由于对市场缺乏科学把握，许多专业村半途夭折，使得农民的贷款无法偿还。华山镇芦楼村便是这样的专业村。1999 年，镇里在芦楼村搞苹果套袋试点，经过鼓动，全村共有 120 户贷款 16 万元，对苹果套袋。结果当年套袋果收成不好，到期尚有 8 万元贷款没有还上。许多人认为，贷款是国家扶持农民的钱，不占白不占。见好多人没还，已还过贷款的便觉得吃了亏，于是便提出退还贷款。诸如芦楼村的例子不胜枚举。据李汉云介绍，2000 年之前，在丰县这样的贫困地区，农村信用环境缺失，农民信用意识差，逃废债现象严重。据统计，当时全县信用社贷款总额为 3.7 亿元，其中到期不能归还的不良贷款就达到 2 亿元，被政府剥离的呆死账高达 1.6 亿。在这种“欠债有理”的大环境下，一方面农民发展致富亟需资金扶持，一方面信用社手握巨资却不敢投放，造成农民“贷款难”和信用社“款难贷”的“两难”困境，信贷的链条在丰县农村全线断裂。

1999 年，原人民银行行长戴相龙到丰县调研信贷支农工作。以此为契机，丰县政府开始着手修复断裂的信贷链条。当年，结合在全国最早开展发放农户小额信用贷款工作，全县首批 5 个信用村试点村在华山镇建成。信用村实行“五户联保”制度，五户自愿组成联保小组，大家互相担保，谁都可以贷款。华山镇徐屯村是最早的信用村之一。2000 年建成信用村后，该村农民第一次领到了 300 万元的信用贷款，建成了徐屯板皮工业小区。至 2006 年底，全村已累计

贷款 6000 万元，到期归还率为 100%。通过这些资金的注入，该村已发展板皮加工企业 60 多家，2006 年全村工农业总产值突破 1 亿元大关，财政税收超过 400 万。转眼 7 年过去了，信用村的创建工作已在丰县全面铺开，至 2006 年末，全县已建成信用镇 5 个、信用村 190 个、信用户 5.8 万户。7 年来，丰县信用联社累计发放支农贷款达 40 多亿元。2006 年丰县实现人均收入 4458 元，而信用村农民人均收入则在 5500 元以上，比非信用村人均收入多 1000 余元。

在丰县，信用村的创建让农民第一次尝到了诚信的甜头。

45 岁的李含贵是丰县华山镇徐屯村一个再普通不过的农民，他用 250 元钱换来 30 万家资的故事在这一带被传为经典。早在 1987 年时，李含贵从信用社贷了 250 元钱用于生活。可他实在太穷了，这钱花完后便再无钱还贷，债务一拖就是 16 年，信用社多次催讨无果，遂对他实行制裁。2000 年徐屯村创建信用村，看到别人靠信贷支持创业致富，他心里也痒痒，但他的贷款申请却被信用社否决了。直到 2003 年，他终于咬着牙还清了 250 元贷款及利息，这才获贷 3 万元，办起了木业加工厂，每年纯利润达 7.8 万元。今天的李含贵已是一个腰缠 30 万元的中等户了。“没有信用贷款，我什么也干不起来。是诚信让我翻了身啊。”李含贵深有感触地说。

2007 年春节，是华山镇段庄村农民孙秀英一年多来最为轻松的日子，因为赶在过年前，她终于还上了信用社的全部贷款本息。2005 年时，孙秀英和丈夫张庆社从信用社贷款 3 万元用于搞运输。不料祸从天降，2005 年底张庆社在

一场车祸中身亡。孙秀英带着三个孩子一下陷入贫困之中，无力偿还信用社贷款。华山镇信用社考虑到其实际情况，为其办理了“展期”一年的手续。2006年，孙秀英为还钱，一人种了8亩大蒜，养了十几头猪。终于在延展的期限内归还了贷款。“我不能因自己一家，耽误得别的联保户不能贷款，更不能毁了全村的信誉。”孙秀英说。

“随时用，随时贷，随时还，还了再贷。”这是丰县孙楼镇陈楼村主任柏传军对信用村的评价。2002年，陈楼村建成信用村，村民们纷纷利用信贷办厂创业。大把的赢利让柏传军这个一年仅1600元工资的村长无法直起腰杆说话。2003年4月，柏传军贷款4万元干起了胶厂。然而，4万元可不是一笔小数目，万一干砸了，这钱怎么还呢？这个压力一直左右着他不敢懈怠。转眼贷款期限到了，可他的厂子还没有收回成本。为了保持信誉，他向亲戚借来4万元还上了贷款。随后他又把这个钱贷了出来，继续经营厂子。就这样，柏传军的“雪球”越滚越大，2006年他的销售额达到80万。据介绍，自创建信用村以来，全县信贷户按时还款率超过98%，信用村还款率达100%。

（选自中国合作金融网2007年2月28日）

点评：丰县农民从欠债有理，信贷链条的断裂到创建信用村，农民找回缺失的诚信，再到凭诚信致富，农民看到真正的实惠，丰县的信贷环境发生了翻天覆地的变化。信用村给农民带来的不仅仅是钞票，还有自强不息的品质。当一个农民知道他所贷的钱必须要还时，他的精神面貌必然会发生革命性的变化。所以诚信的回归，正标志着丰县农民已正式适应市场经济中的“游戏规则”，成了市场人、现代式农民。

诚信经营 养蟹致富

提起江苏如东县岔河镇河蟹苗种养殖户石建明，江苏、安徽、湖北等地的养蟹户可能都不陌生。十多年来，他在河蟹苗种养殖销售过程中，刻苦钻研技术并依靠诚信经营，不赚黑心钱，帮助养蟹亏损户摆脱困境，重新走上致富路，赢得了广大养蟹户的信任和敬佩。

年过半百的老石从 1991 年开始，在全县率先进行河道拦网养蟹获得成功，连年养殖取得佳绩。1994 年，如东自然蟹苗兴旺，他仅花 3000 元资金，就购买了 20 多千克大眼幼体，投放在 0.27 公顷的池塘里培育仔蟹苗种，经过精心喂养，第二年出售仔蟹苗 10 万多只，收入 50 多万元。第一次养殖蟹苗尝到大甜头，使老石一发而不可收。1995 年，他大胆与洋口闸闸管所合资 60 多万元，在全县进行人工培育河蟹大眼幼体，却因育苗场地靠近闸口，海水盐度不够，导致育苗失败，几十万元血本无归！但他没有灰心，继续投资育苗。1996 年他与兴化市水产局合资培育豆蟹苗种。在这期间，他发现，安徽、湖北等地的不少养蟹户养殖失败的主要原因之一是没有购买到正宗的蟹苗。老石想利用如东优质蟹苗基地的优势去帮助那些养蟹户。于是，他花大量精力、财力，先后去安徽、湖北等地考察了解情况。一开始，有些养蟹户不相信他，他便在当地用自己带去的苗种去试养，还送苗给亏本户养殖，同时坚持示范指导。功夫不负有心人，养殖取得成功，他也赢得了养殖户的信任。如湖北洪湖养殖大户张波围湖养蟹，2001 年、2002 年因蟹苗品种不

纯，质量不好，连续两年亏本。他曾去过江苏启东、如东，上海崇明等地求学拜师，寻找好的苗种，最后他找到了老石。老石满腔热情地接待了他，并热心地帮助他。经老石指点，张波很快能鉴别“三大水系”蟹苗之间的特征，特别是对中华绒螯蟹的饲养技术要点有所掌握。当年2月底，老石送给张波自然仔苗种40千克（每千克240只）。张波一定要付钱，老石婉拒，让他先拿回去养好了再说。张波将苗种拿回湖北单独放养。11月份起捕结果，苗种起捕率达到了60%，雄蟹平均每只325克，最大的448克，当年获纯利16万元，当时在洪湖一带引起了轰动，几十里外的养蟹户开船来参观、取经。张波没有给老石送锦旗，而是千里迢迢将最大一只360克的雌蟹送给了赠种人。

在苗种销售过程中，老石始终坚持对客户负责。2005年洪湖方面要1150千克蟹苗，因当时好苗种紧张，老石只备好了900千克，有人暗示老石加一点劣苗“凑数”，他坚决不干。老石就是这样诚实可信，从不赚黑心钱。他说：“如果我搞劣质苗种给客户，一年是可赚几百万元，但那就不是我老石的今天。”

2006年12月26日，台湾客商童俊祥等一行三人找到老石，向他求购中华绒螯蟹苗种，并请教河蟹养殖技术要点。老石推心置腹，毫无保留将他十多年来养蟹积累的经验介绍给他们。听了老石热情的介绍，台湾客商非常高兴，也介绍了台湾地区小池塘、高密度人造塑料小孔避免河蟹互相残杀等相关养蟹经验给老石。他们表示今后将携手并进，经常交流两地养殖经验，共创美好未来。

（选自《农家顾问》2007年第6期）

点评：诚信、廉洁是企业效益提升的根本保障，效益提升是诚信、廉洁的必然回报。因此，石建明坚信创业致富之本在于诚信，为商之道在于诚信，除了对消费者的诚实守信外，还必须与各种商业伙伴建立诚信互助的关系。诚信是合作的基础，重合同、守信用是企业基本的行为准则。只有靠诚信，企业才能合作、互助、发展，才能发挥辐射带动作用，构建可持续农民致富增收长效机制，确保农民经营能实现稳产稳收。

道德无价 诚信是金

从2002年开始，山东省东营市组织实施了“农村文明信用工程”，以此作为解决农村“三农”问题的突破口。3年时间过去，争当“文明信用户”、争创“文明信用村”在东营农村已蔚然成风，全市有7万户、共30多万农民因此走上了富裕之路。

“民无信不立，业无信不兴”

广饶县稻庄镇闫口村是有名的芹菜之乡。据村支书闫桂民介绍，2001年时，闫口村几乎天天都要往江苏、上海等地调运芹菜近20卡车，而且价格由南方客户约定。那年7月，南京客户的芹菜约定价是每公斤0.60元，但当时稻庄镇的行情已涨到1元。因为约定在先，又为了长期合作，闫口菜农在几经商量之后宁愿损失数十万元，还是以客户价格发了货。

此事一出，“东营人讲信用”的美名立时传遍江南，闫口的芹菜更是卖到了广州、三亚等地，村里的人均收入也从当时的 1000 元升到了去年的 4050 元。也就是从那时起，“民无信不立，业无信不兴”的观念开始在东营流传。而文明信用工程，就是政府适时介入并加以总结、引导而出台的富民举措。

具体而言，农村文明信用工程，就是以文明信用资质评定为依据，以农信社放贷为突破口，以文明信用单位建设为载体，面向农村广大干部群众开展的一项以诚信为主要内容的道德教育和实践活动。

为了让更多的农民靠信用致富，东营市让各级干部带头，兑现承诺，取信于民；同时，通过宣传教育启动、诚信典型带动、设立“曝光台”促动等办法，在全市农村倡导“诚信兴业、诚实做人”的风气，让群众在参与中受到教育，在实践中获得收益。

“文明信用用户”成为农民致富通行证

以前农民想贷点款，没关系贷不下来，信用社也不敢放；具体到办贷款手续时，光是评估、担保一套手续下来就得几个月。如今，被评为“文明信用用户”的农民想要贷款，手续很简单。拿着一张文明信用卡和贷款证，填一份《申请表》，今天申请，明天就可拿到钱。在农业贷款额度上，1 万~5 万元之间，有文明信用卡就可以贷，信用社带钱上门服务；额度大的，只要以往还贷及时，信用可靠，随到随贷。信用用户总数达 80% 的村，可以评“文明信用村”，信用村达 60% 以上的乡镇，可以评“文明信用乡镇”。

东营市创建“文明信用村”活动取得了丰硕成果。截至

2004 年底，全市 40% 以上的村镇、农户达到文明信用标准，已命名“文明信用村”441 个，“文明信用企业”49 个，“文明信用户”6.7 万户，“文明信用工商户”1814 个。与此同时，全市农信社共核发农户、个体工商户贷款 30 多万笔，累计发放贷款近 100 亿元，让利于民达 500 多万元。

文明信用产生了连锁效应

找准了突破口，就找到了农民致富的捷径。事实证明，自从东营市开展“农村文明信用工程”以来，农民收入明显增加，农村经济快速发展，农民贷款难、农信社放贷难的“两难”问题得到较好解决。据统计，2004 年全市农民人均纯收入达 4033 元，比上年增长 14.9%，增幅创历史新高。

与此同时，农信社方面收益明显。到 2004 年底，全市农信社农业贷款余额达到 59.73 亿元，全系统到期贷款回收率达 99.9%，不良贷款率 3.14%，比工程实施前降低 28.1%。在广饶县，农村合作银行 2002 年的不良贷款占 14%，到 2004 年底，速降到 1.8%；县农村信用社 2004 年获纯利达 4000 多万元。

由经济发展到社会协调，农民们诚信意识的增强，也使当地的社会风气逐渐变得讲文明、讲信用。能够被评为文明信用户，成为当地很场面的一件事儿。村民们你追我赶，连上学的小孩也互相攀比。谁家没有信用户的牌子，谁在同学中的威信就会受影响。

（选自《光明日报》2005 年 1 月 11 日）

点评：市场经济是一种契约经济。如何保证契约双方履行自己的义务，是维护市场经济秩序的关键。一方面，我们强调市场经济是法治经济，用“法律”的手段来维护市场的

“秩序”；同时，我们还必须用道德的力量，以“诚信”的道德觉悟来维护正常的经济秩序。市场经济的健康运行，不仅靠对违法者的惩处；更重要的是要使大多数参与竞争的人，能够成为竞争中的守法者，成为一个有道德的人。社会失去了“诚实守信”的道德基石，失去了“诚实守信”为荣、“背信弃义”为耻的舆论氛围，市场经济的正常秩序是根本无法建立起来的。在全社会范围内树立“诚信为本”的道德理念，以诚实守信为中心，建立符合社会主义市场经济的信用价值观。以部分带全体，逐步扩大守信群体。以人为本，形成诚实守信光荣，失信可耻的社会风气。

一个果业协会与八百户农民的诚信合作

800 户农民每年愿意支付每棵树“一斤水果钱”的酬劳作为指导费，使 3500 亩“公子树”开花结果，800 户农民增收上千万元；使 6 万亩“不开花、不结果；光开花，不结果”的退耕还林果树有了希望；更让他们欣慰的是，此举解开了现代农业进程中，服务与被服务对象之间的一个死结：信用。

现代农业不再是小而全式的单打独斗，专业分工产生的大量服务、加工和销售组织每天都在与服务对象达成无数个契约。而履约难，已经成为农村商品经济发展的痼疾。现代农业呼唤信用与法制，兴文县农民与果业协会之间的诚信合作是一个难得的典范。

梨 500 株、柚子 100 株、橙子 150 株，3 月 15 日上午，连启金与莲花镇桂花村三社农民罗吉斌签订了一份“果树结果技术指导”协议，这是连启金在该县签订的第 837 份协议。按协议，罗吉斌的 750 棵果树如果今年挂果，他将要付给连启金 750 元的技术指导费，也就是平均每棵树“一斤水果钱”的酬劳。

“听说你有技术，我一直托人到处找你，今天终于把你拖来了。”罗吉斌签字画押后如释重负地说：“我这批果树今年恐怕有搞头了。”

“总收入多少呀？”连启金略略算了算说：“到今天，一共签协议 3500 多亩，按协议一年应收 10 多万，实际收入不到 10 万元，但大多数农户都愿意交钱给我们。”

6 万亩果树结“苦果”

梨、柑橘、板栗、核桃、樱桃、李子、柚子、荔枝、枇杷……兴文县从 1994 年开始引种果树，特别是在退耕还林政策的鼓励下，政府和农民饥不择食，四面八方寻找果树苗，漫山遍野地栽种，全县迅速发展经济果林 10 万亩。

然而，由于基层干部和农民没有经验，种下的果苗先天不足：有的苗子不纯；有的栽植不科学，比如异花授粉的梨树需要配栽不同树种，而农民栽成了一个品种；有的缺乏肥料和微量元素。到了产果的时期，大部分果树只开花不结果，或不开花不结果。虽然有少部分挂了果，但个头不好看，味道苦涩。

农户着急，抱怨声渐起；政府着急，又花钱到处请来专家教授来“诊治”。有的农民开始砍树，有的种上了粮食，有的干脆任其自生自灭。到 2003 年，全县经济果林从 10 万