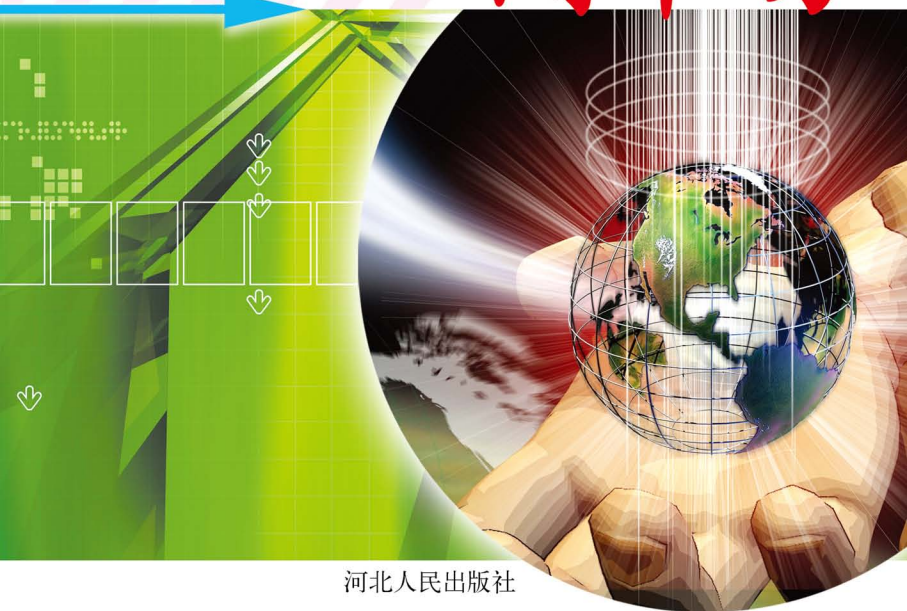




新农村致富故事丛书

规模产业 闯市场

主 编 韩双志
副主编 陈小朝 胡洪月



河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

规模产业闯市场/韩双志主编. —石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村致富故事丛书)

ISBN 978-7-202-05152-8

I. 规… II. 韩… III. 农业产业化—经验—河北省
IV. F327.22

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201445 号

主 编 韩双志

副主编 陈小朝 胡洪月

编 委 李 晓 李书杰 董治水 甄永健 宋国刚

韩 冬 张 灵 刘 英

丛 书 名 新农村致富故事丛书

书 名 规模产业闯市场

主 编 韩双志

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 3.75

字 数 78 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05152-8/F·544

定 价 6.70 元

版权所有 翻印必究

前 言

“规模产生效益”。任何产业单打独斗都难成气候。广大农民朋友如何在市场经济的大潮中发展自己，致富一方，这就要求大家针对当地的实际情况，结合自身的实际，选准项目，形成规模，以谋求更大的利润空间。

石家庄市栾城县范台村的草莓采摘节，刚开始的时候没有多少人去，后来解放思想，通过媒体宣传，完善自身，终于引来大量客流；沧州市盐山县兴林养殖中心总经理于林波刚开始借了很多钱养猪，由于技术不精等原因，损失很大，后来他钻研技术、研究市场，2007年销售生猪5100多头，销售收入超过1021万元；唐山迁安乐丫农产品开发有限公司创始人许晓冰放弃城里的工作，回家承包荒山，起先种蘑菇，因为行情不好，赔了不少钱，没有人想和她合作，后来她利用山区散养柴鸡、建沼气池、养猪，通过坚持不懈的努力，她的乐丫公司成了带动附近农民走向富裕的龙头企业……为了使农民朋友在发展农业规模产业中有所借鉴，我们选取了部分有代表性的农村创业致富故事编辑成书，希望能给大家提供参考和帮助。

由于信息来源及编辑水平所限，书中难免出现差错，恳请广大读者批评指正。

编 者

2008年12月

目 录

掏市民的钱包 鼓农民的钱袋子

——范台草莓采摘节成功运作分析…………… (1)

十年树木千秋功 一望青山万里春

——记永年县绿洲泉生态开发有限公司总经理姚文社

…………… (8)

“集发”果蔬咋就卖天价? …………… (13)

养殖业的带头人

——记盐山县兴林养殖中心总经理于林波…………… (15)

西红柿远销俄罗斯…………… (18)

阜平大枣为啥越来越“红”? …………… (20)

靠创新突破奶牛规模养殖困局…………… (23)

祖传熏肉手艺 带富一方乡亲…………… (25)

新农民秦和平…………… (27)

建起“托牛所”好处真是多

——涞水县寺皇甫村推行奶牛规模化养殖见闻

…………… (34)

容城县芦笋产业发展侧记…………… (36)

5 年, 诞生了一个葡萄生产专业村 …………… (38)

草编富民…………… (41)

刘会林: 勇做产业的领路人…………… (44)

生态农业引路人

——记隆尧县优秀农技员、河北天雨农牧科技有限

公司总经理韩卫国…………… (47)

东龙泉村优质大葱抢滩北京市场…………… (50)

昔日城里小女人 今日山庄金凤凰

——记唐山市级农业龙头企业迁安市乐丫农产品

开发有限公司的创始人许晓冰…………… (52)

带领农民致富的“牛司令”

——记元氏县故城奶牛生态养殖园区总经理胡菊林

…………… (60)

散户归小区 精放变细致

——科学养殖让蠡县奶牛业“更牛”…………… (64)

把“当家树”培育成“摇钱树”…………… (66)

农家院变成“聚宝盆”

——容城县庭院经济掠影…………… (68)

环环相扣 搭建平台…………… (72)

小舢板组成大帆船 小砣码压起千斤秤…………… (73)

这里的农民唱起“国际歌”…………… (75)

“武鸭子”武琪凯创业传奇…………… (78)

青与红的较量

——赞皇县大枣产业发展纪实…………… (85)

小流村的西瓜越种越多…………… (89)

“三化”催“红”望都辣椒…………… (94)

药经祁州始生香

——安国市拉长中药产业链条纪实…………… (98)

倾力打造全国自行车产业集聚新板块…………… (102)

金银花香飘四海

——巨鹿县大力发展金银花产业纪实…………… (110)

掏市民的钱包 鼓农民的钱袋子

——范台草莓采摘节成功运作分析

宋国刚

一个春光明媚的星期六，省会王先生夫妇带着孩子开车去了栾城县柳林屯乡范台村草莓基地采摘草莓。那个周末和王先生一家有同样想法的省会人不在少数，他们都带着亲朋好友来到这里尽享春光采摘草莓，品味农家生活的乐趣。

据统计，两年时间，范台村草莓采摘基地共接待了 6 万多人。虽然范台的草莓价格比市场价格高了约一倍，但 500 多个草莓大棚内已成熟的草莓被前来游玩的游客“一扫而光”。

“去范台摘草莓”，已经成为了省会人们在春天周末休闲娱乐的首选。

范台村的草莓种植户只管种，不管摘，更不管卖。如此“省心”换来的却是高额的利润回报——棚均收入 1.8 万元左右。这是为啥呢？近日，笔者带着疑问来到了范台村。

“逼上梁山”

“别看现在我们清闲得很，在这儿坐着就能卖个好价钱。当年刚种植草莓时，我们可也受了罪了。”村民檀玉刚笑着对笔者说。

话还得从 20 世纪 90 年代末说起。范台村是典型的农业

村，没有啥工业基础，村民主要种植玉米、小麦等大田作物，累死累活忙一年，年底一算账，剩不下几个钱。

当时范台村两委看到这种情况，开始琢磨着调整种植结构，改变种植品种，以促进村民增收。檀增顺书记说：“想挣钱，必须得有思路。成天在自家那一亩三分地上转悠，根本不行。其实当时我们也不知道想干啥、能干啥，就是想出去转转，开阔一下眼界。”

在村里和柳林屯乡政府的大力帮助下，山东寿光、衡水饶阳、保定满城、保定徐水等农业发达地区都留下了范台村村民们的“足迹”。

孔书新去过 6 次。

檀发凯去过 3 次。

檀玉刚去过 12 次。

.....

范台村一共 2000 多人，这几年来，出外参观的就达到了 1000 多人次。

经过多次考察，村里和大多数村民觉得种植草莓效益比较好。但是，等到了要开始真正种草莓的时候，不少人又犹豫起来。檀玉刚说：“去了有几十个种植户，回来以后，信心都挺高，说引进来试试。但草莓在咱们这儿长不长，能不能发展，谁也没有底。甚至有些上了年岁的村民都没见过这玩意儿，认为草莓是树上结的。”

在家人和村民的一片质疑声中，1999 年秋，檀玉刚试种了两分地。由于当时草莓还是个稀罕物，售价达到了 6 块多钱一斤。檀玉刚两分地的草莓卖了三四千块钱，一亩地合一万多。

草莓种植在范台村一炮打响。

看到能挣钱，范台村民陆续扩大了种植面积。同时，石家庄周边不少县市的农民也看到了这一商机，开始种植草莓。草莓的种植面积和产量大幅度增加，东西一多，销路就成了问题。

支书檀增顺说：“那时候可真是苦！一到收获季节，一般都是晚上1点多就得出发，有的用三轮车拉，有的几家合租一辆汽车，到石家庄的批发市场去卖。运到批发市场后，价格还得听人家的，草莓这东西娇气，怕挤怕压，不好运输，不耐放，多少钱当天也得出手。”

村民檀玉刚说：“苦点儿累点儿也能挨过去，最难受的是石家庄不允许农用车随意进市，那时候我们的拖拉机、三马车经常被交警查扣。一查住，一天白干，好话说尽，还得托人才能把车要回来。”

柳林屯乡副乡长白玉平证实了老檀的话：“那时候，经常有村民给乡里打电话，让我们去石家庄交警大队要车，有的时候一天跑好几趟。乡里麻烦不说，耽误了农民多少事呀！”

痛定思痛。

在范台村和柳林屯乡的反复商量下，最后决定举办“阳春草莓采摘节”，用农家旅游的形式来销售草莓，从而促进草莓的发展。

2003年，范台村举办了首届“阳春草莓采摘节”。

“樱桃好吃树难栽”

一提起休闲、旅游，人们就会想到爬山、看海、逛苏杭，让市民主动来名不见经传的范台采摘草莓并不是件容易

的事儿。

由于组织松散、知名度不高，首届“草莓采摘节”没有得到省会市民的认可，每天的游客稀稀拉拉。

第一届就冷了场，怎么办？

如果照此趋势继续办下去，可能会“赔了夫人又折兵”，啥也捞不着；停办，又得走回原来的老路，种植户赔钱不说，也许范台的草莓产业会因此而停步不前，甚至萎缩，几年的努力会付诸东流。

村里和柳林屯乡紧急商量后，决定“上门拉客”。在《燕赵都市报》、《燕赵晚报》等媒体上刊登广告，村里每天派出8辆大客车，免费拉市民前来采摘。

这招还真灵，客流逐渐回升，但远未达到人们初始的预期。

说到这儿，就不能不提一个人，他就是柳林屯乡乡长杨志新。调任乡长前，杨志新是栾城县宣传部副部长。正是杨乡长利用其与省会各媒体良好的人际关系，打开了范台草莓采摘节的成功之门。

“认识媒体的人多只是一个方面，我觉得草莓采摘活动，创新了市民旅游休闲的形式，不用舟车劳顿，不用大把花钱，就能吃好、玩好。这本身就是一个新闻卖点。如果没有这些新闻卖点，媒体的朋友们也不会给咱这么卖力气。”杨乡长笑着对笔者说。

最多的一年，省内有关媒体曾对范台草莓采摘活动集中报道过一周的时间。

正是凭着新颖的形式、旺盛的媒体人气，范台草莓采摘逐渐走向成功。

随着采摘游客的越来越多，在服务上又出现了问题。如种植户漫天要价，采摘景区的厕所脏乱差且数量不足，没有开水供应，给部分老年游客带来不便等。

采摘棚区的入口，一块“草莓统一采摘价：6元/斤”的大标示牌引人注目。檀增顺书记说：“有的农户看来的游客越来越多，漫天要价，为了防止这种行为，今年我们统一规定了价格，如果有人违反，遭到游客投诉，那马上取消其资格，逐出园区。”

范台村又在乡政府的大力支持下，对景区的厕所进行了改造，建起了几座高标准的公厕，在景区的入口处建了免费开水供应处，大大方便了游客。

几点优势

西瓜节、鸭梨节、甜瓜节……这几年节越办越多，让人眼花缭乱，可真正火起来的却没几个。可谓是名字喊得震天响，效益却是见不着。范台村的阳春草莓采摘节为啥就办得这么火呢？

一是自然优势。范台村距离省会仅27公里，通往该村的公路路况非常好，开车只需半个小时左右。

另据杨志新介绍，以范台村为中心，方圆3万亩，没有大气污染，没有水质污染，地下水质优良，通过了省农业厅农业环保站环评测试，这里的草莓、蔬菜是真正的绿色食品。

二是人文优势。范台村民风淳朴、村内安定团结给举办采摘节奠定了很好的人文基础。如果三天两头和游客发生纠纷，这节肯定是办不好。

另外，范台村两委干部的深谋远虑也对采摘节产生了深

远影响。如果没有前期组织大伙出外参观，村民的视野无法开阔，草莓种植提不上日程，现在的采摘节就无从谈起。

三是政策优势。范台草莓采摘节的成功离不开柳林屯乡政府和栾城县政府的大力支持。当初建棚时，有关部门就给予了种植户一定的资金支持。

举办采摘节，“掏市民的钱包”这个主意就是柳林屯乡乡长杨志新想出来的，并且杨乡长还利用其在媒体深厚的人脉，为采摘节营造了良好的舆论氛围。因此也可以看出，没有相关媒体的大力宣传，范台草莓采摘节不会如此红火。

四是硬件优势。俗话说“打铁还得自身硬”，想要长久发展下去，必须得保证草莓的质量。在这点上，范台人下了苦功。

品种最优。现在采摘区品种主要是法国大赛莱可特、日本丰香等，高产、色艳、味甜。

技术最新。草莓大棚里用的是石家庄农业现代化研究所提供的最先进的滴灌设备，不仅省水 60% 以上，还省时、省工，且大棚里安装着传感器，草莓的整个生长过程，需水、需肥、温度高低都可以通过传感器反馈到电脑屏幕，依照电脑的指导进行管理。

“未雨绸缪”

从第一年的不到千人次，到现在的二三十万人次，“范台阳春草莓采摘节”已达到了顶峰。种植户檀发凯说，现在最发愁的事是草莓太少、人太多。到高峰期时，周六下午草莓就没多少红的了，到周日基本上都闭棚了。

笔者采访檀发凯的短短半个多小时的时间，就有四五拨游客来问“还有草莓吗”，檀发凯只能无奈地摇摇头。

“游客在采摘基地待得越长，花费就越大，农户们赚得也就越多。但范台原来只提供草莓采摘项目，游客只是摘点草莓买走。”柳林屯乡乡长杨志新说。范台村支书檀增顺也向笔者表达了同样的看法。看来柳林屯乡和范台村已经考虑到了这一问题。

2008年，在县乡政府的大力支持下，范台村在举办“草莓采摘节”的基础上，开辟出一块10亩左右的空地，进行了“风筝展演”活动，游客不仅可以购买，还可要求现场制作，现场放飞，尽享乡间野趣。同时还提供吃农家饭、体验农家活动等服务。

支书檀增顺说：“今年我们提供的这些活动，使游客的停留时间从两个多小时延长了一半，最多的一天，一户卖农家饭卖了5000多块钱，看来这是个好路子。我们还琢磨着以后搞钓鱼、野菜采摘等活动，把农家风格做足做透。”

柳林屯乡乡长杨志新告诉笔者，几年下来，“范台草莓”已经被打造成了一个品牌，乡里准备利用这个品牌，吸引更多的城市人来观光旅游，吃农家饭、做农家活、看农家景，现已形成以范台为中心，辛李庄、北屯、城郎及东牛庄村的温室大棚、拱棚、食用菌基地、芦笋基地为依托的3000多亩无公害蔬菜基地，把柳林屯乡的乡村旅游做大做强。

十年树木千秋功 一望青山万里春

——记永年县绿洲泉生态开发有限公司总经理姚文社

王节英

漫山葱郁满目景，昔日荒山变绿龙。走进永年县西部山区，原来的秃山荒坡已不见踪影，酸枣树、核桃树、柿子树、刺槐、松树栽满了一坡又一坡、一山又一山，座座山坡身披绿裳，处处鸟语花香。地处山区深处的新安村一改昔日沉寂静默的姿态，村民在山上给树浇水、开山铺路、架设电线、修建梯田，处处欣欣向荣，一派繁忙景象。村民们告诉笔者，人忙山绿村富完全归功于开发荒山的姚文社。

扔掉“铁饭碗”

姚文社生于 1955 年，永年县讲武乡尚古村人。1970 年，由于家境贫困，年仅 15 岁的他告别了心爱的校园，走进了邯郸轻工机械厂当上了一名学徒工。从进入工厂的第一天起，他就下定决心脚踏实地学好技术，干好工作，掌握好本领回报父母。为此，工作中，他积极肯干，虚心向师傅们请教，并因工作出色逐渐受到师傅们和厂领导的喜欢。没过几年，他便摆脱了学徒工的身份，成了一名正式业务员，之后又当上了业务科长直至 1985 年当上副厂长。

1990 年，在国家经济体制改革由计划经济向市场经济转变的形势下，也正是姚文社可以发挥所长大展身手之时，他毅然作出了一个令全厂人吃惊的决定：辞去副厂长职务下海经办自己的工厂。凭着 20 年积累的技术知识，凭着 20 年的工作经验，凭着 20 年的业务联系，他励精图治、卧薪尝

胆、自谋职业、自主创新，在多方支持和配合下，姚文社的化工厂建成了，可由于资金短缺，所用的炼苯炉是旧设备，工艺落后，出现漏气现象，造成安全隐患。为此，他多次请同行专家前来会诊，请求医治之术。可经过 4 次精心焊接后，炼苯炉仍承受不住高温，一到 300℃ 顶部就会泄气漏气。这样停停干干二十多天，企业仍处于半停产状态。连续几天，他废寝忘食地查资料、看图纸，向省城工程师咨询，在山穷水尽的情况下，一个大胆的想法产生了：改造炼苯炉的内部结构，使其顶部能够与高温抗衡。当他把自己的想法告诉省市专家后，当即遭到了他们的质疑和反对。可姚文社没有放弃自己的主张，在专家的陪同下，他自己动手把炼苯炉改为火烧式，通过在炉子内部改变火的走向等方法，成功解决了高温泄气问题，化工厂终于顺利投产了。化工业的同行们听到这一消息后，都纷纷来电来函邀请姚文社为他们的炼苯炉进行诊治。

改行当“中医”

1996 年，受国家产业政策和市场行情影响，姚文社又要改行了。他忍痛停产了自己经营 6 年的化工厂。姚文社苦苦思索和寻觅着，他通过反复学习，对照国家产业政策，在市场经济的大潮中探索适合当地自然资源优势的特色企业。

偶然间，姚文社从朋友那里了解到，离永年县不远的邢台、山东太行山区产有大量的天然酸枣，可由于缺乏用途和销路，大量的酸枣白白烂掉。利用这一资源优势能开办一家什么企业呢？姚文社先后往返 8 次到邢台、山东等地考察天然酸枣资源，并通过查阅资料了解到酸枣仁为鼠李科植物，性平味甘酸，营养丰富，有补心安神、敛汗生津之功效，已

被列为国家药品监督管理局颁布的国家中药保护品种，并收入《中国药典》中，具有极高的药用价值，销路也很广。一面是取之不尽的酸枣资源，另一面是广阔的销售市场，何不把资金投向酸枣仁加工呢？这一想法使姚文社欣喜不已，同时也让他忧心忡忡。因为他知道，改行中药生产，设备、厂房、环境要求标准高，自己又缺乏中药方面的知识，怎么办？可从不惧困难的姚文社没有退却半步，认准的事儿，就是再难，他也会下定决心，一干到底。

事上无难事，只要肯攀登。随后的几个月里，姚文社先后十次到省图书馆查阅资料，每次到省图书馆一坐就是一天，渴了喝自来水，饿了吃口方便面，所有有关酸枣仁中药功效的内容都被他全部翻阅并抄录下来，同时，他还积极向省市中药专家请教，与县中医院专家一起到药都安国参观学习，自学中药有关知识并取得中医资格证书。在对中医有关理论和知识融会贯通的基础上，1996年底，姚文社开始实施自己的创业计划，投资建起了永年县地大生物制品有限公司，严格按照国家标准投资兴建厂房，制定了规范的中药材生产流程，实现了中药材酸枣仁从筛选挑拣到炮制生产的规范操作，他的地大生物制品有限公司也因此获得了省市药监部门颁发的中药材生产许可证，他的中药材酸枣仁顺利投产了。

荒山变“金山”

新安村是永年县最西部的一个偏僻小山村，地处永年县、邯郸县、武安市交界处，四周的荒山野坡显得荒凉、贫瘠而沉寂，杂乱生长的野草、荆棘在干旱和孤独中与死亡作顽强抗争，新安村170多口人也在期盼和无奈中苦度时光，

修建盘山路，打口深水井已成了他们几代人的梦想。

2005年，新安村的世代梦想终于要实现了，因为为他们圆梦的人来了，他就是地大生物制品有限公司总经理姚文社。2005年初，姚文社从永合会镇某领导那里了解到，新安村有1万多亩的荒山还没有开发，而且到处生长着野生酸枣树。这一消息使姚文社兴奋不已，因为他知道如果把荒山开发出来种植酸枣，会使自己的地大公司有更为廉价、更为丰富的原材料，又一个大胆的想法在他内心产生了，他发誓要把荒山变“金山”。

为了实现这一宏伟目标，姚文社马不停蹄多次到山东、邢台、甘肃等地考察酸枣树的生长环境和条件，并请专家对永年西部山区的土壤结构进行论证，结果很快出来了：永年西部山区适合优质酸枣生长。当他把这个消息和承包荒山的打算告诉永合会镇领导后，得到了镇领导的大力支持，并很快签订了50年的荒山承包合同。

姚文社的绿洲泉生态开发有限公司成立了，公司的唯一任务就是开发好永年县西部新安村、里本窑、张边三个村外的1万多亩荒山荒坡。唤醒沉睡千年的荒山，说起来容易，做起来难。首先要修建盘山路，漫山的荆棘杂草丛生，大小石块遍山，对此，铲车、推土机都无从下“手”，一切工作都要靠人们披荆斩棘，把石块一块块搬开来，水泥、砖等物料也只有靠人挑牛驮。这是一项艰苦而又巨大的工程。

“别不自量力了，要治理千古不变的荒山，难如登天。”有人给他吹“冷风”。

姚文社淡淡一笑：“不敢走前人没走过的路，至今恐怕仍是刀耕火种。我要向愚公学习，只有立下愚公移山志，才

能让荒山变‘金山’。”烈日炎炎的夏日，像着了火，姚文社和他的同事们头顶火辣辣的太阳，脚踩烫人的乱石块，搬石建路，衣服被汗水浸透，贴在身上，盘山路一米一米地向上延伸。几个月下来，姚文社和同事们磨破了几百双的胶鞋，手上的血泡磨破了，变成厚厚的老茧，近十公里的盘山路终于修成了。

路有了，可水、电、土、苗、人工一个又一个问题接踵而来。开弓没有回头箭，姚文社开始考虑争取多方面的支持。他积极争取林业、计划、水利、土地、畜牧等部门的支持。在这些部门的帮助下，公司引进了优质酸枣新品种 3 个，建造集雨池 6 个，打深井 2 眼，上变压器 2 台，修山间路 30 公里，投资 600 万元建水库 2.5 平方公里，架设输水管道 10 万米，坡改梯田 1500 亩。同时，他实施了“公司+农户+基地”的模式，把新安村、里三窑、张边三个村的 1700 多人招录为工人，与县劳动局联系，接纳了 150 余名下岗职工，既解决了自己的人工不足难题，又促进了劳动力的就地转移和下岗职工再就业，同时带动了周边 1000 多户 3000 多人从事酸枣、小杂粮的生产、加工和销售。

到目前，姚文社承包的荒山已种满酸枣、核桃、松树、柏树、黄楸、小杂粮等。他还成立了集种植、加工、销售为一体的绿洲泉无公害小杂粮协会，把 3000 亩梯田承包给 300 多农户，统一供种、集中收购、小袋包装、超市销售。同时他还发展林下经济，投资 50 余万元养殖柴鸡 20000 只，养蜂 2000 箱。一心把产业做大做强的姚文社把目光投向更远的地方：投资 1.6 亿元实施了万亩优质酸枣小杂粮综合生产加工基地项目，兴建酸枣、蜂蜜、小杂粮、饲料等项加工