



新农村致富故事丛书

文化旅游

杨小静 编著

致富经



河北人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

文化旅游致富经/杨小静编著. —石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村致富故事丛书)

ISBN 978-7-202-05148-1

I. 文… II. 杨… III. 农民—生活—状况—中国 IV. D422.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201946 号

主 编 于树胜 王秀芳

编 委 (以姓氏笔画为序)

于树胜 马秀文 王秀芳 祁业凤 李永国 李 巍  
毕 杰 杨小静 杨佳栋 张 凯 苑士涛 姜文虎  
桂秀梅 贾国银

---

丛 书 名 新农村致富故事丛书

书 名 文化旅游致富经

编 著 杨小静

---

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司

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 978-7-202-05148-1/F·540

定 价 6.60 元

---

版权所有 翻印必究

# 前 言

一直以来，农民给人的印象就是面朝黄土背朝天地在田间耕种为生。如今，越来越多的农民朋友认识到“想要富口袋，就先富脑袋”。广大农民对科学文化的追求成为当今农村新时尚。其中，文化信息致富在提高农民物质生活水平同时也丰富了农民的精神文化生活。农民不再只靠单纯的农业吃饭，他们突破旧观念的限制，有的开辟了农家乐旅游项目，有的进行“网上种田”，有的拿到了大学文凭，成为了农民大学生，还有的学起了城里人儿，当上了股民……农民在文化信息致富路上将越走越远。

本册书的写作初衷就是让农民了解文化信息致富的巨大经济效益，给农民提供致富的新思路，希望阅读过本书的人可以从中得到一些启发，化知识为力量，应用于自己的致富过程之中。

本书采用故事加点评的撰写方式，书中的故事均为真实的致富故事，选编于各网站、报纸、期刊、图书等，点评部分为作者的一家之言。

由于作者水平有限，加之写作时间仓促，书中不足之处恳请广大读者批评指正。

编 者  
2008年4月

## 目 录

“庄稼筋”的现代路 .....	( 1 )
李道新为养鱼户安上增收“翅膀” .....	( 3 )
为当猪倌拿文凭 .....	( 6 )
“山乡股民”聚沙成塔 .....	( 8 )
“网”来的幸福生活 .....	( 11 )
“网上种田”体验时代新鲜 .....	( 14 )
女店长经营小网吧照样能赚大钱 .....	( 21 )
乡村旅游把财富送给农民 .....	( 27 )
生态旅游成为密云农民致富的特优项目 .....	( 30 )
农民致富不返贫 .....	( 32 )
农家乐休闲旅游成为农民致富“金矿” .....	( 36 )
温泉“煮沸”汝城 .....	( 38 )
让山水成为农民致富资源 .....	( 41 )
“万村书库”项目助农民走上致富路 .....	( 45 )
办红色乐队 建魅力古村 辟致富书屋 .....	( 48 )
文化生活火起来 农民腰包鼓起来 .....	( 51 )
彰武农民致富有“智囊” .....	( 54 )
五种模式让广西农民“文化致富” .....	( 56 )
买种子别忘看“说明” .....	( 62 )
养鱼户李灿炳的科学致富经 .....	( 64 )

“特色名片”打开财富之门 .....	( 66 )
民主管理带来和谐村 .....	( 68 )
花儿为什么这样红? .....	( 73 )
小渔村的多元“垂钓”之道 .....	( 80 )
承德郊区农民靠旅游致富 .....	( 83 )
乡村旅游带动农民致富 .....	( 84 )
溧水农业旅游帮农民致富 .....	( 86 )
旅游业已成为农民致富的新途径 .....	( 88 )
庄户村靠乡村旅游告别贫穷 .....	( 90 )
天天抽空记一点“种养日记”书写新仓镇农民致富经 .....	( 94 )
用文化理念卖葫芦 土产品出大生意 .....	( 96 )
“文化增收”带来效应 撑起农牧民“钱袋子” .....	( 99 )
旅游文化节成崂山经济引擎 产业链带动村民增收 .....	( 102 )
右江“半小时文化圈”让农民走上致富路 .....	( 105 )

## “庄稼筋”的现代路

他摇耒撒种是把好手，扬场堆垛是员虎将，凌晨到天亮一人能掰 0.27 公顷玉米，晚上打着手电下田摘棉花，仨钟头能摘 50 多千克。因此，方圆十里农民送他一个绰号“庄稼筋”。然而，2002 年以来，他却变得怪怪的，他就是河南省新野县城郊乡蔡庄村农民蔡富德。

### 种地种懒啦

正是秋季大忙之时，蔡福德的 0.7 公顷玉米田里，机器隆隆唱着欢歌，身后留下粉碎的秸秆；旋耕机唱着欢歌，一块大方田顷刻间变成了小麦备播田……而往日在田间忙得团团转的蔡富德，此时却不见他在田间忙碌的身影。

蔡富德变懒啦，犁地、种地用机器，让黄牛在家养肥膘；田间灭虫用机器，他在家中玩电脑；施肥锄地不用人，机器代替来完成——这个懒汉种庄稼，却使小麦亩产量 400 多千克，玉米亩产超 500 千克，块块都是高产田，你说这事奇不奇？

### 玩电脑玩迷啦

人们说，蔡富德疯啦，大忙天坐在屋里玩电脑，玩得入迷入痴入醉，笔者感到诧异，去他家看个究竟。

但见他坐在电脑边，玩得入迷，连来了客人也不打招呼，那人迷劲儿确实痴醉。

笔者打破他的迷情，和他先打招呼后攀谈，他这才回过神来，接过话头，搭讪起来。

“俺是2003年正式开展机耕服务的，早先是一台小四轮拖拉机，一用就是3年，后来从别人家电脑中得到了信息：购大件农机具，国家有奖励补贴。2006年俺一家伙儿买回了5台东方红804型拖拉机，还配套了玉米收获机、播种机、旋耕机等30多台机器，这些机器的选型和使用信息都是从网上获取的。玩电脑使俺找到了致富的门路，享受了国家政策，现在俺为电脑装上了宽带，不但上了农机网、农技网，还上了经济网。当干活时有人问起种庄稼的技术，单凭嘴巴说，费时还说不清，俺从网上找出技术资料下载下来。若有人在家问了，俺就用电脑现场演示；在田间有人问起技术，俺包里的笔记本电脑，为他当老师，讲得明明白白。”

在老蔡倒茶的间歇，笔者看了下他的电脑，发现还是无线上网呢。在资料库里，不仅有技术方面的内容，还有500多个服务对象的精细资料，以及蔬菜、小麦、玉米、棉花、牲畜等销售信息。

难怪老蔡玩电脑入了迷，原来他就是依靠电脑，进行“机械打工”，年收入达到120余万元哩。

### 用机器用憨啦

10年前的蔡富德家里还穷得叮当响，孩子上学靠贷款，家人有病借外债，提留款交不上，人也小气。

自从国家有了惠民政策，不用交农业税，反而享受了粮补，孩子上学用上了助学金，享受了“二免一补”，家人有了病“新合”来解围，就连种地购良种、养猪，国家也给补助金。他再也不像过去那样勾头耷脑、无精打采了，如今蔡

富德成了年收入百万的富翁，走起路来风风火火，满脸笑容。他说：“俺有今天还是得利于国家的惠农政策。”

提起老蔡的人品，80岁老人都说，富德这人变大方了，俺村里的十几个贫困户种地，犁地耙地他一手操作，却从来不收分文，在此走亲戚的湍口村小何说，俺村何金贵孩子上大学花了不少钱，种地用不起机械，老蔡把机器开到他地里，轰轰隆隆忙到下午，不收分文走开。

在村里也有不明内情的人说，老蔡玩机器玩憨了，玩得把该收的钱不当钱。老蔡却不以为然地说，俺由穷变富了，就该讲究个公民道德嘛！要不，俺咋能叫个富德哩！

嗨，你说富德怪不怪！

（选自《农家顾问》2008年第1期）

**点评：**为了提高广大农民的收入，缩小城乡间的收入差距，国家不断推出一系列的惠农补贴政策，帮助农民朋友脱贫致富。蔡富德为啥富了？就是因为他懂电脑，会上网，在第一时间了解国家的惠农补贴政策，不仅让自己富起来了，而且他用机器用憨啦，给周围的老乡们也带来了实惠。

## 李道新为养鱼户安上增收“翅膀”

湖北鄂州市华容区政协委员、庙岭镇吴力村农民李道新，是一位水产养殖能手、渔业经纪能人。多年来，他为促进全镇水产养殖业的发展，成立了水产服务公司，专门给养鱼户提供产前、产中、产后一条龙服务，为养鱼户安上了增

产增收的“翅膀”。

20世纪80年代初，李道新就开始承包鱼塘搞养殖。因对养殖淡水鱼不在行，死鱼多，一年下来，没挣到钱反而亏了本。为了养好鱼，他买回《淡水渔业》、《水产养殖》、《鱼病防治》等书刊，边学边养，不懂的问题他做上记号，只要有空，就四处请教养鱼专业户和有经验的农民。就这样，李道新结合实践，不断地总结经验，逐步掌握了鱼病防治、鱼苗培育、成鱼养殖等技术，创出每亩平均养殖纯收入2000多元的好成绩，成为当地水产养殖能手。

随着农村养殖新技术的发展，李道新感到有必要掌握系统的养殖技术。1992年他又自费到华中农业大学成教学院淡水专业学习。1994年，庙岭镇及其周边乡镇淡水鱼获得丰收，卖鱼难的问题出现了，李道新想到自己是一名政协委员，就要为群众办点实事，解决鱼的销售难题。于是，他到外地考察市场，上武汉、下长沙、走安徽、奔河南，还通过亲戚、朋友找关系，终于为当地的养鱼乡亲打开了销路。在销售淡水鱼时，他坚持诚信为本，按市场准则办事，最大限度保护养鱼人的经济利益。对外地客户服务周到热情，既不压价也不抬价，公平交易，获得良好的信誉。

为了给养鱼户安好增收的“翅膀”，1998年，李道新成立了水产服务公司，专门为养鱼户提供产前、产中、产后“一条龙”服务。建立了信息网络，在安徽、河南、湖南、广州、厦门等地设有销售窗口，掌握市场行情，联系销售业务，每年为庙岭镇销售水产品150万千克以上，占全镇水产品销量的75%以上，为养殖户增收600余万元。

与此同时，李道新还在庙岭镇脉岭东街开办了“道新水

产鱼病医院”和“无公害水产品医院”，为养鱼户免费治疗鱼病。每年的6、7、8三个月是李道新最忙的时期，因为这3个月是鱼病高发期，养鱼户有紧急情况发生，他就立刻赶去。在方圆几十里的地方，鱼塘边经常出现李道新的身影。一次，庙岭镇棧咀村养鱼户彭帮堂的2公顷鱼塘，即将翻塘之时，李道新接到电话，马上赶到那里，采取了相应的救治措施，使鱼塘的鱼转危为安，避免了三四万元的损失，彭帮堂感激不尽。

李道新还以水产品医院为阵地，引导养殖户学技术，指导他们搞生产，防治鱼病等。为了帮助养鱼户掌握防治鱼病技能，他编印了一本约3万字、100多幅图片的《水生动物病害防治手册》，免费送给各养鱼户，同时，邀请水产专家为养鱼户授课。12年来，他共向养鱼户送技术资料3.2万余份，提供技术服务2.7万多人次，深受养鱼户的欢迎。他还为周边乡镇养鱼户及江西、湖南、安徽等外省市和邻近的黄冈、团风等地区的水产养殖户每年提供技术服务上百次，助民增收千万元。因此，他被市内外养鱼户称为“养鱼户的贴心人”。

现在，李道新和他的水产服务公司正引领农民发展环保水产品生产，要将庙岭产品推向全国市场。

（选自《农家顾问》2007年第2期）

**点评：**这位远近闻名的“养鱼户的贴心人”为庙岭镇养鱼户安上了增收的“翅膀”，原因就是这位农民不仅会养，而且会卖，同时紧跟市场需求变化的步伐，养起了环保鱼。首先，他在学习农民朋友的实践经验的同时，到华中农业大学深造，系统地学习了养殖知识。其次，成立了水产服务公

司，专门为养鱼户提供产前、产中、产后“一条龙”服务，建立了信息网络，解决了销售问题。

## 为当猪倌拿文凭

养猪还要拿文凭？没错。2003年，在湖南省浏阳市社港镇淮洲村，已是不惑之年的村民黎新兴读大学、拿文凭，学的还真是喂猪的“本领”。

三年来，在猪市低迷、众多猪场纷纷亏本、倒闭的阴影里，黎新兴的养猪之路走得怎样呢？不久前，笔者前往探访了一番。

黎新兴的猪场坐落在一个翠竹摇曳的山坳里，猪场有3栋猪舍，将种猪、乳猪、育肥猪分开饲养，在饲养员的带领下，笔者通过消毒池步入宽敞的猪场，只见场内布置整齐，设施完备，干净的栏舍里，一头头膘肥体壮、皮红毛亮的良种肉猪正“呼呼”大睡。一窝窝毛茸茸、粉嘟嘟的乳猪正挤在“猪妈妈”的身边，香甜地吮吸着乳汁……好一派兴旺的景象！

在摆满各种养殖资料的书房里，举止斯文的黎新兴向笔者侃起了他的养猪“经”。

“我做了十几年的生意，却没赶上一个喂猪的！”这是当年黎新兴在参观外地一个养猪大户后的感受，这让曾先后做过家电、摩托车生意的黎新兴很受“打击”，也由此萌发了养猪的念头。

选好项目，还须技术支撑。黎新兴养猪是个门外汉，本

来他也可以走捷径：买些资料、听听讲座，或者请个技术员指导。但思虑再三，2003年黎新兴还是前往湖南省生物机电职业技术学院求学，攻读养殖专业，通过整整一年的学习，以优异的成绩领取了毕业证书。

2004年，学成归来的黎新兴便投资32万元建起了一个占地1000多平方米的养猪场，并从湖北引进一批优良种猪，实行自繁自养。然而，生猪市场不久便陷入低迷，众多养殖户叫苦不迭，纷纷挥泪宰猪。

市场有起有落，这并不奇怪，关键是如何在逆境中求生存，黎新兴开动脑筋，积极应对。为降低成本，他停止购买厂家生产的全价饲料，添置饲料加工设备，选用玉米、豆粕、稻谷等原料，并根据乳猪、母猪及育肥猪生育要求的不同分类配方，自配饲料；为减少精料用量，他还常年种植薯藤、萝卜等青饲料；对于出栏肥猪，就实行多处布点，自宰自销，最大限度降低生产成本，挖掘利润空间。加上他掌握了过硬的养殖技术，消毒防疫，严格操作，猪场极少发生病死现象。因此，在猪价跌入谷底时，黎新兴的猪场还能保本运行。

严冬过后是春天。2006年，随着生猪市场的回暖，黎新兴的猪场开始添金加银，年底，他共存栏优良种公猪5头，经产母猪48头，肉猪340多头，已出售肉猪217头，仔猪300多头，创产值29万元，预计全年可创产值60万元，纯利15万元。

对于黎新兴的成功，当地村民不禁由衷赞叹：“这文凭拿得还真值！”

（选自《农家顾问》2007年第2期）

点评：养猪业需要拿文凭？这在咱们老百姓当中还真是

个新鲜事。他没有走一般养殖户的捷径，而是到正规院校攻读养殖专业，掌握系统的养殖知识，有了强有力的技术支持。在市场不景气时，他用自配饲料、自宰自销的方法降低成本，在逆境中重生。这位大学毕业的猪倌不愧是农民中的养猪状元。

## “山乡股民”聚沙成塔

在福建北山区建瓯市房道镇有一类别样的“股民”——农民企业股东，在山乡投股办企业，而且办得还很红火。目前全镇有 1000 多位农民成为“股份老板”，兴办股份企业 66 家，其中 2007 年兴办了 13 家。

办企业如今在房道镇已成了平常事，且还很“热门”，老股东想扩大规模，无“股民”身份的则企望加入“山乡股民”行列。因为在该镇投资办股份企业效益较好，一般 3 年即可收回投资成本，投资回报率达 30% 多。

这“股份企业热”兴起于 2004 年，在山外尤其沿海一带企业大发展的冲击下，房道人也想投资办企业，可办企业得大投入，不太富裕的农民可望不可及，于是镇村干部和村民摸索出了一个办法：实行小金额起点的开放式合股办企业。这种开放式股份制门槛低，受农民欢迎。村民独资一股或三五人合成一股投资均可，每股起点金额标准为一万元，多则不限。入股主要有两个形式：一是资金投入股份型，盈利共享，风险同担；二是资金投入固定返利型，在国家政策

允许的范围內，以略高于银行利率的利息，每年返利给投资者，投入的资金按约定期限返还，企业风险与投资者无关。群众可自由选择其中一种，把手中闲散资金投入办企业中去。

股东们将企业日常工作委托给当地股东中的“经济能人”，这些人懂市场、有经验、敢闯敢干，又是众多股东的老乡，人品为大家熟知，深得村民们的信任。房道人原来也与许多山里人一样，谈“股”色变——惧怕合股做生意，因为合股办事纠纷多。现在推选当地“经济能人”经营，大家放心多了。每筹办一家股份制企业，股东们首先会认真推选一位他们当中的“经济能人”当总经理。安宁村的陈火兴是村里的木材流通能手，2004年他将十多年搞木材流通赚来的钱全部投入办企业，与多位村民合股在本村创办了建瓯市振兴竹木有限公司，被推选为总经理。2006年他又与集资169万元的63位村民兴办了第二个企业万鑫竹木业有限公司，吸收农民120多人进厂务工，年生产竹木制品20万平方米，产值1600万元。房道经济能人张明生是目前房道镇龙头企业——万森实业有限公司总经理，他已是3家股份制企业“掌门人”。他善于闯市场，企业产品畅销，“股民”们也得利，目前，该企业不愁订单，部分产品出口美国、西班牙等地。

山乡“合股办企”还引来一些城里人，他们也成了“山乡股民”。家住建瓯城关下西河的吴财生，就是其中典型的一例。他2005年看到房道竹木股份制企业蓬勃发展，立即到房道参股35万元办厂。2006年上半年，他又在位于房道埂尾村的万森竹木业有限公司投股102万元。2007年他到房道尤墩村与村民范声佩等人合股办起一个新厂。

“山乡股民”们的收入不仅来自参股办厂的红利，还可进厂务工，在厂里既是股东又是员工，从厂里赚到的收入有数万元。也正因股份企业的兴起，当地农民足不出镇就能在家门口打工。目前全镇有 3000 多人进入股份企业务工，年增收 3200 万元，人均年增收 1 万多元。在振兴竹木有限公司上班已有 3 年多的村民王华生说：“每年我夫妻俩进厂务工可赚工钱 3 万多元。”

房道镇党委书记郑辉说，股份企业的好处不仅是股东增收、农民进厂务工拓展就业渠道，还可直接提高农产品价格，镇财政也受益。

由于企业规模发展需要大量的毛竹、木材资源作原料，毛竹、木材成为“香饽饽”。房道镇年需毛竹 380 多万根，合 10 万立方米，而本地仅能提供毛竹原材指标 2 万立方米，缺口达 8 万立方米，缺口原料均需从邻边的顺昌等外县市调入。当地毛竹、木材已从往年廉价外销山外变为由镇外进货补充。在供不应求的情况下，农产品价格大幅提高，竹、笋、木、栗等价格近三年上升 20%~100% 不等。目前口径 10 寸、7 寸的毛竹分别卖到 16.5 元、8.5 元，比前几年大规模办企业前分别增加 5 元、4 元，木材也由 3 年前每立方米 480 元升到 700 多元。农民因农产品价格上升大幅增收。

从 2006 年就一直关注着房道镇“山乡股民”现象的建瓯市新农村建设领导小组办公室副主任陶瑞平指出，房道的股份企业在交通不便的山区可算不小的成绩，可谓是聚沙成塔！成功地实现了“山沟沟办起大工业”。建设新农村关键是发展生产，房道股份企业拉动农村经济发展，这是一个新

农村建设的切入点和鲜活的成功实例。

（选自《农家顾问》2007年第10期）

**点评：**在山乡投股办企业，农民自己当老板又当职工，农民得到的是双重的收入。不仅让大伙富起来了，乡镇财政收入也增加了。在市场经济中，单个农民力量单薄，这种“聚沙成塔”的农民合股企业不仅解决了资金问题，还增加了农民抵御风险的能力，是对传统小农经济的挑战。“聚沙成塔”是农民走向富裕的一条捷径。

## “网”来的幸福生活

随着社会的发展，电脑、互联网这些信息时代的产物已经成为城市居民不可缺少的生活用品，然而要让我国的几亿农民都能亲自敲键盘上网，恐怕还不是一朝一夕的事。不过现在越来越多的农民也逐渐意识到网络的重要性，加入到浩浩荡荡的网络大军中，开始了他们新的发家致富路。

小周是浙江省衢州市某村的计划生育联络员，电脑对她来说一直是很神秘、很高贵的东西，互联网、电子信箱什么的她更是没听说过。2006年下半年，市、县领导号召群众走信息致富的路子，她心动了，也想学电脑，可是心里直打鼓，一怕人家笑话，二怕自己文化低，学不会。在镇村干部的鼓励和帮助下，她终于坐在电脑桌前，也学着来弄弄电脑。上了网，发现这东西居然能把周围的信息传到任何一个地方，还可以在网做生意，像做广告一样把自家的柑橘、

生猪等农产品销到外面去，真是太好了！她在村里当了11年的计划生育联系员，平时经常走东家串西家，全村每一家情况她都知道，村民都想致富。新家庭计划活动的第一条标准不就是勤劳致富吗？他们这个村虽然交通便利，但群众还不富裕，村民种橘树、养生猪，都想通过劳动致富，但这些年行情不好时，橘子、生猪只能便宜卖、亏本卖，甚至卖不出去。从报纸上她看到有些地方的农民从互联网上赚到了很多钱，羡慕极了。于是她也想把当地产的柑橘、养的生猪、芦花鸡、兔子等信息通过互联网传到外面去，卖上更高的价钱。

2006年10月份，她到村民小林家，正遇上他家夫妻俩吵架，原因是他家苦苦饲养的190头中猪和300多头小猪都可以上市了，可偏偏遇到行情差，眼看就要亏本，还是找不到合适的买主，心烦了就相互埋怨起来。她了解情况后，就暗暗记下来，把这个信息带到镇计生办，请计生办的同志帮助在阿里巴巴网站上发了条信息。没想到几天后，就从福建引来了“大老板”，把他家的猪收购一空。后来，夫妻俩一算账，比原来估计的足足多卖了5000元。夫妻俩高兴得见了她就像见了大恩人一样。从此，她利用走家串户访问计划生育的同时，兼做起了采集信息的行当。一次她把从网上看到的 price 信息告诉村里柑橘贩销户张志林、尹日清，他们就把柑橘贩往长春，小小地赚了一笔。村里的小姜两兄弟做棉花纱网加工，从网上查询信息，使产品的销路更好了。后来他家索性买来了电脑，自己天天到网上查信息了。

无独有偶，2005年，福建漳州的林大姐随某报记者上山采访旅游资源时，结识了这个村的村民，发现他们做的竹