

云南省农村劳动力转移及劳务输出工作领导小组办公室
云南省农民创业指导服务中心 编

云南省 农民创业 典型案例汇编

YUNNANSHENG NONGMIN
CHUANGYE DIANXING ANLI HUIBIAN



小小豆末糖 闯出大市场

跨领域创业谱新篇

绿色养殖业给山区农民带来了希望的福音

酸腌菜助家乡走上致富路

把干巴“烧”成产业

联盟发展 开拓市场

昔日“打工妹” 今日“菇老板”

规模化种植 打造绿汀品牌

竹林深处创业忙

从打工仔到总经理

党的政策好 养猪事业忙

阿佤山上谋发展

规模化养殖走向致富路

菜篮子里的商机

市场靠规模 运作靠创新

“老祥云”成长三部曲

云雾山中出好茶

勤学实干兴业 求实创新发展

以人为本 打造核心营销团队

学习新技术 创业有保障

因地制宜 走产业化发展之路

一技之长成就种菜大王

励志点亮人生 创业成就梦想

靠执着成就的“兔子王”

发展循环经济 提高养殖效益

研发植物新品种 发展特色农业

发展知识农业 转变养殖观念

发展生态农业 带富一方经济

平民商道茶飘香

“实”属不易 “家业”恒兴

重视创业管理 打造个性品牌

风险管理 拓展肉牛产业链

云南大学出版社
Yunnan University Press

云南省农村劳动力转移及劳务输出工作领导小组办公室
云南省农民创业指导服务中心 编



云南省 农民创业 典型案例 汇编

图书在版编目 (CIP) 数据

云南省农民创业典型案例汇编 / 云南省农村劳动力转移及劳务输出工作领导小组办公室, 云南省农民创业指导服务中心编. — 昆明 : 云南大学出版社, 2013
ISBN 978-7-5482-1436-6

I. ①云… II. ①云… ②云… III. ①农民—劳动就业—案例—汇编—云南省 IV. ①F327.74

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第041817号

责任编辑: 柴 伟

责任校对: 严永欢

装帧设计: 刘 雨

云南省农民创业 典型案例汇编

云南省农村劳动力转移及劳务输出工作领导小组办公室
云南省农民创业指导服务中心 编

出版发行: 云南大学出版社

印 装: 昆明佳迪兴隆印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 13.625

字 数: 235千

版 次: 2013年4月第1版

印 次: 2013年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5482-1436-6

定 价: 30.00元

社 址: 昆明市翠湖北路2号云南大学英华园内

邮 编: 650091

电 话: (0871) 65031071 65031070

网 址: <http://www.ynup.com>

E-mail: market@ynup.com

总 顾 问 张 玉 明 董 恒 秋

主 编 孙 海 清

副 主 编 崔 金 赋 彭 志 远 杨 善 禧

总 编 审 何 明 东

编写人员 (按姓氏笔画排序)

马 晴 王 军 明 田 应 华 许 邦 丽 许 建 民

张 宗 敏 杨 芳 杨 增 雄 法 林 荣 赵 刚

赵 莉 赵 跃 俞 浩 姜 红 胡 列 曲

涂 书 浩 敖 世 红 唐 柳 洁 董 仲 生 谭 琳

序 言

为提高全省农业发展的质量和效益，增强农产品市场竞争力、改善农村民生、促进社会主义新农村建设，云南省第九次党代会提出了发展高原特色农业的重大战略决策。发展高原特色农业，在根本上要培养新型农民，按照有文化、懂技术、会经营的要求，大力实施现代农业后备力量培植计划，开展农业生产经营普及性、引导性培训，提高农业规模生产经营者和农村社会管理者的综合素质、生产技能和经营能力，促进现代农业生产经营和农村社会管理主体的快速形成。阳光工程农民创业培训是一个长期的系统工程，其主要目的就是要帮助农业规模生产经营者和农村社会管理者学会用新知识、新技术和新的经营方式来武装头脑，更新传统生产和管理观念，提高他们接受新信息、新技术和新生事物的能力，从而实现以培训促创业、以创业兴产业，培育出一批创业农民典型，发挥他们的典型带动作用，推动高原特色农业发展和社会主义新农村建设。

阳光工程农民创业培训在我省实施三年来，以“两个五”为抓手，从抓好集中培训、创业设计、市场考察、实践实习、创业发展五个环节入手，围绕种植、畜牧、水产、农产品加工、农村服务等五大领域开展培训，

共培训创业农民 3000 多人，基本形成了通过推进农民创业培训激发农民实体创业，通过农民实体创业带动农民就业，通过农民就业促进农村经济发展的良好局面。农民创业是一项充满风险的活动，在创业之前通过接受较为系统的培训，提高农民对创业风险的预判能力，是创业成功的重要前提。当前，我省已经涌现出一批农民创业成功的典型，他们在创业的过程中充满了酸甜苦辣，现在把他们创业的经历通过案例的形式展现给即将创业的农民，让农民对创业有更多直观认识，同时丰富创业培训老师的培训内容，提升创业培训效果。我们编写《云南省农民创业典型案例汇编》这本培训教程，从全省筛选出了 32 个农民创业的典型案例进行汇编，供各地在开展农民创业培训时借鉴和参考。衷心希望本书的出版对促进云南农民创业工作起到积极的推动作用。

由于我们的理论、政策水平有限，本书错谬之处在所难免，敬请读者、专家批评指正。

孙海清

2012 年 12 月

目 录

第一部分 项目产品篇

小小豆末糖 闯出大市场

——通海斯贝佳食品有限公司董事长普绩的创业之路 / 2

跨领域创业谱新篇

——记江川天一包装有限公司总经理郭桥有 / 9

绿色养殖业给山区农民带来了希望的福音

——记虎跳峡生态养殖协会会长杨浩 / 14

酸腌菜助家乡走上致富路

——记弥渡县建林绿色食品有限公司董事长张建林回乡创业的故事 / 19

把干巴“烧”成产业

——记瑞丽傣旺食品有限公司创始人黄海洲 / 25

联盟发展 开拓市场

——云南鸣丰鹤业科技开发有限公司总经理沐晓伟的创业之路 / 32

昔日“打工妹” 今日“菇老板”

——记宣威市汇丰食用菌开发有限公司总经理张玉竹 / 38

规模化种植 打造绿汀品牌

——记石林绿汀甜柿产品开发有限公司总经理梅为云 / 44

第二部分
政策利用篇

竹林深处创业忙

——盐津津华竹产业专业合作社理事长张仁杰创业事迹 / 52

从打工仔到总经理

——西畴县土生金林果专业合作社总经理张玉周创业之路 / 58

党的政策好 养猪事业忙

——记武定插甸鑫发基地创始人张学宏 / 63

阿佤山上谋发展

——优秀佤族私营企业家肖炳华创业纪实 / 70

规模化养殖走向致富路

——洱源县金河养殖场场长刘献明的创业历程 / 76

第三部分
市场开拓篇

菜篮子里的商机

——马关县都龙来龙养殖专业合作社社长冯再金的创业历程 / 84

市场靠规模 运作靠创新

——记丽江宏宇中药材专业合作社社长蔡文林 / 88

“老祥云”成长三部曲

——老祥云商贸有限公司董事长杨东林的创业历程 / 93

第四部分
技能技术篇

云雾山中出好茶

——记昌宁雪兰茶有限责任公司总经理禹文超 / 100

勤学实干兴业 求实创新发展

——记保山市隆阳区永昌牛奶有限公司总经理王治全 / 106

以人为本 打造核心营销团队

——昆明圣魁农资有限公司梁大明的创业之路 / 111

学习新技术 创业有保障

——马龙县马过河鑫乡食用菌种植加工示范基地创始人杨培根的
创业历程 / 120

因地制宜 走产业化发展之路

——记永胜县片角果蔬经济技术合作协会会长雷志洪 / 126

一技之长成就种菜大王

——访富宁县种菜大户任占文 / 133

励志点亮人生 创业成就梦想

——记镇沅县振太乡文索村养殖场罗正林的创业之路 / 137

靠执着成就的“兔子王”

——记宜良县狗街镇民旺兔业有限公司总经理李跃东 / 144

发展循环经济 提高养殖效益

——记普洱市继苓养殖场场主王继苓的创业之路 / 150

研发植物新品种 发展特色农业

——记昆明文生果业有限责任公司创始人李文生 / 156

发展知识农业 转变养殖观念

——沾益县天茂林牧有限公司创始人桂宝清的创业之路 / 164

发展生态农业 带富一方经济

——记曲靖利民獭兔公司创始人何彬 / 171

第五部分 综合管理篇

平民商道茶飘香

——大理州斯须乐茶场总经理茶应明创业之路侧记 / 180

“实”属不易 “家业”恒兴

——记昆明市广红饲料有限公司董事长李少清及其事业 / 187

重视创业管理 打造个性品牌

——锡伯龙农家乐创始人瓜尔佳·宝仓创业经历 / 193

风险管理 拓展肉牛产业链

——云南石林云昊农产品有限公司董事长李永云的创业之路 / 201



第一部分

项目产品篇

小小豆末糖 闯出大市场

——通海斯贝佳食品有限公司董事长普绩的创业之路

一、教学用途

本案例适用于创业管理过程中的产品项目选择和开发。教学目的在于帮助创业者在已选择的产品项目中，明确如何打破常规，进行产品创新，更好地满足消费者需求，获得企业发展的空间。

二、企业现状

多少年来，唯有少数蒙古贵族和社会名流方能享受豆末世家的完美品质和传奇工艺；这里的甜蜜来得毫无理由，却又不由分说，因为它只属于云南；原始风味，自然神韵，少几分新鲜，多一分真挚，生活原本就应该实实在在。这是对云南省通海斯贝佳的最好诠释，也赋予了企业文化以浪漫传奇，多姿多彩。

斯贝佳食品有限公司是集研发、生产、物流、销售为一体的非公企业。公司以豆末糖、绿豆糕、南糖、月饼等系列产品的生产销售为主，“斯贝佳”牌系列产品已经畅销全省。三年前公司推出的“豆末世家”系列产品已经顺利进入了国内大中城市的高端市场及国际市场，并在北京、上海、广州、深圳、昆明等城市自建终端专卖，使得斯贝佳公司品牌形象得以快速提升；斯贝佳品牌的中端价位产品，凭借其出色的产品质量和云南特色，很快便占领昆明、玉溪、北京等城市各大终端卖场；而低端价位的土风品牌，其产品也深度分销，全方位进行渗透。公司由创业之初的10余人发展到今天的250余人，产值由原来的30多万元增加到今天的3000多万元，年销售收入达到2000多万元，十年来各项经济指标翻了30多倍。

斯贝佳食品有限公司分生产中心和营销中心两大部分，以云南昆明作为样板市场，云南玉溪作为根据地市场，以北京、上海、广州、深圳作为全国重点市场，其中以深圳作为国内的营销中心。十年的艰苦奋斗，“斯贝佳”已经拥有了包括巧克力豆末糖在内的 19 项国家专利，主产品有六大系列 50 余个品种。目前，公司已成为同行业中品种、质量、品牌形象、生产规模、销售规模首屈一指的企业。

因此，斯贝佳荣获 2001 年 7 月第十二届新技术新产品博览会金奖称号、2001 年 9 月中国市场信誉品牌称号、2002 年 8 月第十届中国专利新技术新产品博览会金奖称号、2003 年取得中国新产品芦荟糕发明专利证书。2002 年其各项指标居通海县首位，2003 年各项指标在玉溪地区居首位，2004 年各项指标居云南省之首。并于 2004 年获云南省消费者协会“诚信单位”，2005 年获“云南省著名商标”称号。

对于个人，董事长普绩生活中关心弱势群体、关注公益事业，共向社会捐资、捐物达 297860 元。董事长普绩 1998 年 10 月被评为通海县企业光彩之星；2000 年 3 月被表彰为玉溪市三八红旗手；2002 年 3 月被表彰为云南省三八红旗手；2003 年 4 月被选为玉溪市第二届政协委员；2004 年 3 月被评为通海县先进女能手；2006 年被评为通海县优秀党员；2007 年当选通海县青年联合会副主席；2007 年被评为玉溪市“十大杰出青年”；2009 年 2 月荣获第一届“云南青年创业省长奖”；2009 年 5 月被团玉溪市委聘为“青年创业导师”；2009 年 7 月获“云南省非公企业创业之星”；2010 年被评为首届“玉溪十佳创业女性”等荣誉称号。

2006 年 2 月全国政协委员、香港特区第一届政府推委会委员、香港繁荣集团董事长陈玉书先生为公司注入资金 25 万美元；2007 年陈玉书先生又主动与斯贝佳合作，投资 4965 万元以筹建斯贝佳新工业园，斯贝佳现已成为中外合资企业，也是云南省第一家有外资背景的食品企业。

三、创业背景

一个人的成功往往与其成长的经历和环境有关，创业项目的选择也往往来自于市场的需求和个人所掌握的技能，这正是通海斯贝佳食品有限公司董事长普绩创业成功的个人和社会背景。

（一）个人背景

通海斯贝佳食品有限公司董事长普绩，于1973年1月出生在云南省通海县九街镇碧溪村三组，大专文化，中国共产党优秀党员。在她还够不着案板的时候，就开始跟着外婆一起学做豆末糖，并最终得到了外婆做豆末糖的真传。理想是指路的明灯。就从那个时候起，她就有了自己的人生理想：要做世界上最好的豆末糖！20岁以后，普绩遍访制糖名师，求教制糖技艺，手艺日渐精湛。普绩于1991—2001年间曾在通海兴德糖果厂工作，并于1993年任厂长，这段时间不仅使她对糖果业较为熟悉，同时也积累了相当丰富的管理经验，为以后创办云南省通海斯贝佳食品有限公司奠定了坚实的经验基础。9年时间，经过艰苦创业和辛勤工作，公司取得了较好的经济效益和社会效益。可见，创业项目选择自己最为熟悉的领域，开发自己最了解的产品，并拥有相关管理工作经验，有助于保证创业者创业项目的顺利开展。

（二）社会背景

据传，豆末糖最早出现在元代。公元13世纪，蒙古大军入滇，经由曲陀关至河口的途中，由于漫长的行军路途，军粮袋中的黄豆开始变质成末，于是蒙古将士将麦芽糖、白砂糖与豆末混在一起作为干粮。在长时间的颠簸中，豆末与麦芽糖、白砂糖层层包裹成块，因口味香甜而被军中将士所喜爱，并流传于民间。到了清代中叶，豆末糖制作在通海开始兴旺。如今，在通海仍然存在着一个蒙古族村，他们就是那些蒙古军人的后裔。

豆末糖已成为云南通海的著名传统小吃。虽然在通海本地会制作豆末糖的人为数不少，但真正的好糖都出自家庭式秘制，主要以家庭作坊为主，家庭间很少交流技艺。即使是20世纪90年代的兴德糖果厂，也不具规模，生产的糖果种类单一，不足以满足市场的需求。有着如此悠久历史的传统小吃，却只能在当地流传，不能推广至其他地方，不能让其他地方的人民享受这般美味，实乃遗憾。基于这样的背景和考虑，普绩开始了她的创业生涯，开始了她的传承历史之路。

四、创业过程

俗话说，一等二靠三落空，一想二干三成功。普绩深深明白，要想成功创业，她必须首先要攻克豆末糖的层数，解决传统豆末糖不酥的难题。豆末

糖酥的程度由其层数决定，豆末糖的口感好坏又由酥的程度决定，因此，突破豆末糖的层数对创业能否成功有着至关重要的作用。而传统的豆末糖只有18层，有的还不到18层。层数少加之工艺上的缺陷，不仅影响了豆末糖的口感，还使其容易受潮结块，影响保质期。虽然普绩从外婆那里学到了豆末糖的真传，有过在糖果企业工作和管理的经验，但是要跟上时代的步伐，迎合市场的需求，这还远远不够。这就要求对产品实行升级换代，要有新的突破点和创新点，就必须提升传统豆末糖的层数。

有一首老歌里的歌词是这样写的：“敢问路在何方，路在脚下。”是的，要做前人没做成的事，要走前人没走过的路，就要踏踏实实地走好脚下的路。“一蓑烟雨，踏破铁鞋”，那是普绩学技历程的真实写照。所谓“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”，对于那时满怀理想与抱负的普绩来说，解决豆末糖层数的难题是她永远都无法忘怀的一段经历。那时的她，只是一个无名小辈，在她要学习的老师傅们看来，更是少不更事，更重要的是，学人家的手艺就等于是去抢人家的饭碗。看似天方夜谭，但是普绩并没有灰心，她深信，世上无难事，只怕有心人；她也深信，精诚所至，金石为开。所以，当普绩找到一位老人求教时，家人知道来意后就撵她走，她不走就骂。她被气哭了，流着泪走了。后来她强打笑脸，硬着头皮，再次走进了家门，又被骂哭了，这样来来去去被骂了三次，哭了三次。第四次，老人被深深地感动了，跟她约了一个子女不在家的时间，老人毫无保留地把他一身的本事全部传授给了普绩。“没有做不成的事，只有做不成事的人。”她最常说的一句话再次被验证了。

打破传统豆末糖的18层，这是一种创新，然而，创新就是走前人未走过的路，也就注定了没有什么经验可循。因此，在对豆末糖的层数进行升级的过程中，普绩团队整整经历了1290次失败，前后坚持了三年多。但是他们并没有放弃，不久后，也就是2005年6月5日，他们开始了第1291次试验，终于研制成功，把传统的18层豆末糖艰难地改制成29层。

豆末糖的酥度、口感、口味达到了要求，长途运输却出现了问题。于是，她想到了把口感细滑的巧克力涂在豆末糖上，这又是一种产品的升级创新，而此次创新，需要大量的资金支持。因此，如果投资失败，将给企业带来灭顶之灾。经过痛苦的抉择，普绩最终还是做出了这个决定。没想到巧克力和

豆末糖的搭配口感如此完美，特别是配上红酒和雪茄。从此，豆末糖从一个糖果变成了一个高档的巧克力、一个休闲食品，顺利地进入了国内高端市场和国际市场，得到了中国糖工委高级工程师的大加赞赏。对于巧克力豆末糖的成功创造，也离不开国内最权威的巧克力专家季顺英教授的指导，她是国内唯一的从可可豆制成巧克力的专家。可见，在产品的创新过程中，优秀人才的引进及其战略性的指导，对企业产品的成功推出至关重要。

企业有了多层豆末糖、巧克力豆末糖等产品，在国内外的高端市场就占据了一席之地。然而，由于企业生产规模的限制，往往导致市场中的供不应求，从而影响企业市场规模的扩张。早在2001年，斯贝佳豆末糖就曾进入中国香港、马来西亚、新加坡，在北京、上海、广州等地也深受欢迎；然而，由于生产能力的限制，不得不放弃这些市场。为进一步缓解厂房狭小、生产能力严重不足的实际，除了2009年5月20日正式投产使用，占地面积12740平方米，总建筑面积9750平方米的斯贝佳工业园外，目前也正在里山乡修建占地100亩的厂房，以打造高端价位的新产品。此外，在管理上也进行创新，引入“六大要素”，新型现代企业管理模式，优化了企业发展环境。斯贝佳产品已遍布昆明各大超市，并通过国际零售巨头沃尔玛、家乐福等将产品销往全国各地。生产车间中采用现代流水线在豆末糖上涂巧克力，而其他工序为纯手工制作。这样不仅有对传统的继承，更有产品创新升级，使得斯贝佳产品在市场上具有极大的吸引力。

企业创业成功的原因除了关键的产品创新升级，还离不开和谐的员工关系，强烈的团队精神。此外，企业在市场定位的基础上还进行了市场细分，以更好地满足消费者。企业组织了由两名教授、3名技师参与的公关小组，本着安全、健康、绿色、美味的原则，每年要研制出1至2款精品、4款新品。双歧因子系列产品、无糖月饼为不能吃糖、不愿吃糖的消费者提供了新的选择，松花糕、芦荟糕等产品在口感、营养上满足了消费者更高的要求等。

企业的发展同样也离不开品牌建设，品牌效应是斯贝佳在创业过程中一直追求的。为此，企业特聘请全国最具影响力与执行力的策划机构——深圳鹰派公司，由其全程策划服务，选择品牌化战略，走品牌化发展之路。至此，斯贝佳食品有限公司在原来产品的基础上进行全面规划与调整，完善品牌与产品文化，挖掘品牌核心价值，走长远的品牌化发展之路，建立全新的品牌

形象。例如“豆末世家”品牌，强调产品的一丝不苟、至臻完美，将产品视为一种关乎荣誉与尊严的创作。传承700年历史，30道严谨工艺，代代秘传，纯手工制作，正可谓中国独有、世界唯一。因此，它的文化是传承、传奇、传味。同时，企业也不会放过任何一个推广其产品的机会，先后参加了成都糖酒会、'99昆明世博会、长沙秋季糖酒会，获得众多全国经销商和消费者的追捧，订单纷至沓来，成效显著。

然而，创业的路也不是一帆风顺的。2009年，一家名为通海红苹果的食品企业也生产了相似的巧克力豆末糖。他们的巧克力豆末糖做得很粗糙，价格也非常低。8月，企业向红苹果公司发了一份公函，要求其停止生产、销售该款产品，但红苹果并未按要求去做。于是，2009年12月21日，公司以“29层巧克力豆末糖”专利权受侵犯为由，将红苹果公司告上法庭。2010年2月5日，玉溪市中级人民法院做出一审判决：被告红苹果公司侵犯了原告斯贝佳公司发明专利权，赔偿原告斯贝佳公司损失10万元。公司用这笔钱成立了云南传统食品创新奖励基金，用于奖励在云南传统食品行业内做出重大创新突破的企业和个人，扛起“云南味道”的创新大旗。可见，在企业创业发展过程中，对创新产品的专利保护极为重要。这就要求对云南传统食品统一制作标准，最后形成行业标准，甚至是国家标准。

创业的路任重道远，企业不仅要寻求对产品的创新，生产出高品质、安全的食品，也要做一个有责任感的企业，继续发扬食品企业就是做良心食品的这一宗旨，以更高、更好、更新的产品标准，严格要求自己，尽心尽力打造斯贝佳更美好的明天！

五、经验与启示

通过思考通海斯贝佳食品有限公司董事长普绩的成功创业之路，我们可以得到以下三点启示。

（一）创业成功与产品创新密不可分

在创业的过程中，对于传统的产品，创业者要勇于创新，另辟蹊径，才能突破既有的市场分割，为自己的产品打开销路，赢得更多消费者的青睐。普绩在对传统豆末糖的层数进行分析的基础上，经过了三年多的不断试验，经历了1290次失败，终于在2005年第1291次试验中获得了成功，把传统的