

农家顾问丛书

农家

能人致富百例

张东华 编

武汉测绘科技大学出版社

农家顾问丛书

农家能人
致富百例

张东华编

武汉测绘科技大学出版社

(鄂)新登字 14 号

图书在版编目(CIP)数据

农家能人致富百例/张东华编. —武汉:
武汉测绘科技大学出版社, 1998.4

(农家顾问丛书)

ISBN 7-81030-568-9

I. 农… II. 张… III. 多种经营-科学技术-普及读物
IV. S-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 26186 号

责任编辑:张立福 封面设计:日 文

武汉测绘科技大学出版社出版发行

(武汉市珞喻路 129 号,邮编 430079)

武汉测绘科技大学出版社印刷厂印刷

*

开本:787×1092 1/32 印张:6.875 字数:154 千字

1998 年 4 月第 1 版 1998 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册 定价:7.50 元

目 录

· 农家能人致富百例 ·

点水成金的富翁们·····	(1)
花轿抬出小康路·····	(6)
东平村村民抓田鼠发财·····	(8)
创制蜜香脆花生 农家女成批发商 ···	(10)
刊中读出100万——一个“报发户” 的自述 ·····	(12)
依靠科技信息养美蛙致富 ·····	(14)
访“养龟大王”蒋张林 ·····	(16)
梅花香自苦寒来 ·····	(18)
葡萄助他进小康 ·····	(21)
华夏杜仲第一村 ·····	(23)
少生一个娃 多挣二万五 ·····	(26)
黄小波“急功近利”上富路 ·····	(28)
“111”工程富了西五甲村·····	(30)
靠畜牧致富 奔小康不愁 ·····	(32)
“三军司令”葛翠银 ·····	(34)
黄新华探索机械化经营新路 ·····	(36)
丁福军巧栽茄子效益高 ·····	(38)
“葡萄王”与“葡萄村” ·····	(39)
立足“四个一” 果农喜收益 ·····	(41)
竹溪有个“葡萄王” ·····	(43)
张少军综合种养上富路 ·····	(46)

租赁经营荒山 综合立体开发	(48)
农家致富的“二传手”	(50)
从退伍兵到“鸡司令”——记养鸡大 户王正权	(52)
飞针走线脱贫困	(55)
蛙鸣鱼跃稻飘香	(57)
枣阳农民凭“借”字生财	(59)
致富带头人——李立谷	(61)
她带出了一个养鸡村	(63)
熊永国圆了梨园梦	(65)
舒安乡发展葛头奔小康	(67)
庭院养鳖创高效	(69)
松滋百家农户大发山鸡财	(71)
余立普种桑养蚕尝甜头	(73)
庭院养蜂 致富新招	(74)
周燕军育银杏苗收益高	(76)
创办互助组 共奔小康路	(78)
猪禽鱼配套养殖致富快	(80)
罗晨夫妇计划生育尝甜头	(82)
刘天龙养蝇蛆发大财	(84)
深山土货巧装扮 漂洋过海赚洋钱 ...	(86)
南瓜秧上接黄瓜收入大增	(88)
辞官办科技 一心为农户	(89)
公司+农户 农民快致富	(91)
靠科技圆了小康梦	(93)
种桑养蚕圆了我的万元梦	(96)

文岗村养鳖奔小康	(98)
粮菜套种 亩收双千粮过吨	(101)
棋高一着 致富有方	(102)
山村致富女明星	(103)
种粮大户杨定海的科技追求	(106)
张凤英繁殖天麻发大财	(109)
蜜蜂作陪嫁 美名传万家	(111)
王德臣与他的黄牛合作社	(113)
王本光种椿芽发财致富	(115)
“三板斧”劈开一条黄金道	(117)
“菜王”万继成	(119)
陈广杰养鳖致富 众乡邻同奔小康	(121)
夫妻共谱致富曲	(123)
嫁接培育西瓜苗 服务农民又创收	(125)
老党员不修楼房办林场	(127)
邢大兵养鳖带富乡邻	(129)
进城拉板车 劳均年收入 7000 元 ..	(131)
冯老种地 一本万利	(133)
糖高粱帮我致富	(135)
科技富了有心人	(137)
落榜不落志 养蛇创大业	(140)
养蛋鸡四百八 日盈利五十八	(142)
耕牛下山服劳役 山区平坝两受益	(144)

种蘑菇也能致富·····	(146)
走村串户收羽毛 脱贫致富好门路 ·····	(147)
花果飘香好庭院·····	(149)
袁朝金的致富经·····	(151)
农业优化模式打开致富大门·····	(154)
桃园使他走上致富路·····	(156)
罗祖环致富亮三招·····	(158)
把“公孙树”变成了摇钱树·····	(160)
生态农业进农家 农村致富出新招 ·····	(162)
李家志种粮致富·····	(164)
种猪赚回了“铁牛”·····	(166)
昔日开车未富 如今水里捞钱·····	(167)
“愚公”植树建“银行”·····	(169)
屋顶建菜园 四季菜不断·····	(171)
阎奇喜农牧结合致富快·····	(173)
由穷变富的李二小·····	(176)
张荣叨夫妇点石成金·····	(179)
开发荒山 造林致富·····	(181)
顾惠明荒滩创业记·····	(183)
顾圣琴的致富经·····	(185)
高敬方的经营之道·····	(187)
村夫善用商人眼 一样务农两重天 ·····	(191)
巧用时间差 亩收两万元·····	(194)

•
农家能人致富百例
•

胸中有奇志 脚下生富路·····	(196)
发桃财的诀窍·····	(198)
租赁荒山二千亩 五年增值过百万 ·····	(200)
皮蛋大王吴名文·····	(202)
农家腌菜进军大市场·····	(204)
60岁的老农发了 ·····	(207)
王佗把田种“活”了·····	(209)
栽培曼陀罗也能生财·····	(211)

第 1 例

点水成金的富翁们

新奇史前冰

哈洛克在纽约开了一家小食店，尽管精思熟虑，倾尽心力，仍敌不过同行的竞争，门可罗雀。

一天，哈洛克突发奇想，打出一则新奇的广告：出售纯正北极冰——奇妙无比的“史前冰饮料”。

哈洛克小食店首次推出的北极冰，每千克售价 20 美元，足够冰镇 50 杯饮料。广告一经刊出，人们纷至沓来，都想亲口一尝史前冰饮料的味道，食品店生意立刻变得十分兴隆。

哈洛克马上飞往丹麦，立即与丹麦政府签订了优惠进口大批北极冰的计划协议，并在美国各地开展了推销活动。

“史前冰”之所以受到美国消费者的青睐，这是因为哈洛克迎合了美国人的好奇心态。这些冰是 10 万年前在水和空气

没有被污染的北极结成,质地极为纯正,最奇妙的是,“史前冰”在溶化时会发出“啪啪”响声,在阳光下显得非常美丽,极受消费者欢迎,而且只有把它放在自然水或威士忌里饮用时,才能真正品尝出这种史前冰块的纯正味道。

如今,哈洛克在纽约、华盛顿、洛杉矶等地拥有 8 家“史前冰吧”,他本人任总公司的董事长,成了一鸣惊人的“史前冰富翁”。

圣水成金

犹太商人拉米·科哈恩利用耶路撒冷约旦河的“圣水”,每年向北美、东南亚、欧洲、北非和中东国家出口,由于原料不需要任何成本,年获利润百万美元,成了名传世界的“圣水富翁”。

耶路撒冷是世界闻名的历史古城,更是世界三大宗教的同一“圣城”。相传,古犹太人所罗门在此城锡安山上建造了一座“圣殿”后,耶路撒冷便成了犹太教的活动中心。基督教相传耶稣被钉死在十字架上,葬于耶路撒冷。伊斯兰教传说先知穆罕默德乘“天马”从麦加来到耶路撒冷,遨游七重天,因此这里成为伊斯兰教徒礼拜的圣地。所以,三大宗教的教徒们认为,他们的教祖、先知都曾在约旦河受过“洗礼”,约旦河水也由此被视为“圣水”。

由于上述原因,每年圣诞节前夕,三大宗教都有教徒前往耶路撒冷,以能沾一沾“圣水”为幸福,能带一点“圣水”为荣幸。然而,世界各地的三大教徒并非都能够去到“圣城”,更不可能每年都去沾“圣水”。

以色列商人拉米·科哈恩别出心裁地成立了“圣水”公

司。科哈恩原是一名临时推销员，他将取自约旦河南段太巴列湖的水，经过滤后装到器皿中，再由多米尼加派僧团的修道士将其“圣化”，然后分装入一个个套着精美盒子的小瓶里出售。首年度就出口外销了 5 万瓶。

科哈恩颇懂做生意的门道，他在包装纸上用多种文字印刷了“圣水”字样，并贴上科哈恩公司的商标，每瓶售价 5 美元，后来涨到 10 至 20 美元，仍然十分畅销。1995 年出售量达 20 万瓶以上。

现在，科哈恩外销的“圣水”，又特地标示了“经教会确认”，以证明这是正宗的“圣水”，因而销路大增。据称，到 1996 年圣诞节前，“圣水”年销量达到 40 万瓶，真可谓“点水成金”。

“山溪水”商行

美国的阿拉斯加，有一间专卖瓶装食用水的商行。这家商行老板吉普斯，从前是个失业者，但他一直是位坚定的自然环保主义者。

三年前，吉普斯在一家电子公司任财务经理，不久公司亏损倒闭，吉普斯失业，只得回到家乡阿拉斯加州。喝上故乡水的吉普斯，突然发现了故乡山溪水的纯净价值。于是，他开办了一间水商行，经销的唯一商品，就是来自阿拉斯加深山山溪的一般食用水。这种水装入聚乙烯罐出售，售价每加仑约 2 美元左右。

在第一年度，这间规模不大的山溪水商行，每个月销售山溪水 7 万加仑，年获利润百余万元。之后，吉普斯开拓了“阿拉斯加山溪水”的外销市场，独领风骚。

“阿拉斯加山溪水”何以如此受人欢迎？在美国各地，许多

水源受到工业三废污染,工厂较少的阿拉斯加州山溪水,“纯净度符合生态要求”,因此受到人们青睐。

吉普斯因此成了“水富翁”,生意也越做越大。山溪水除了内销美国各地,还远销国外,主要是输往日本。据统计,阿拉斯加山溪水在日本的销量,占世界首位,成为吉普斯发富的主要“靠山”。

“水声”视像开财路

有个名叫约翰·弗勒克的美国人,原本经营一家轮胎公司,后来被福特轮胎的“连锁推销”挤垮。公司破产后,弗勒克穷困潦倒,又不想丢下架子去福特轮胎当一名职员。无奈,他只得四处周游。

经历了8个月的周游,弗勒克突发奇想:出售大自然的各种水声音带,必能发财。

弗勒克“东山再起”,他要创立能赚大钱,而且与众不同的事业。于是,弗勒克四处周游水声最多的中、南美洲,包括巴拿马运河、亚马逊河以及南美热带雨林等。他用立体声录音机录下许多小溪、瀑布、河流和雨林的各種水声,然后回到城里复制成音带高价出售,生意十分兴隆,购买水声音带者涌至如潮。

许多城市居民饱受各种噪声干扰,又苦于无暇到大自然进行解脱。弗勒克出售的潺潺或噜噜水声,恰似一阵阵清新的乐声,使人听后仿佛置身于大自然中,忘却了城市的烦恼,有些失眠者在水声陪伴下安然进入梦乡。

拓开财路赚了大钱,自然寻求发展。最近,弗勒克飞赴华盛顿、纽约、盐湖城等地开办了10家水声视像连锁店,并聘用

技艺最高超的“音像棚虫”到澳洲、东南亚和欧洲等地,实地录音拍摄“水声风光疗法”音像带,在播放海涛声、瀑布声、细雨声的同时,配有世界各地著名自然风光的视像画面。

这种“水声风光疗法”音像,综合运用自然音像效应对人体生理、心理进行康复治疗,在怡情、优美、逼真和赏心悦目的画面中,达到治愈疾病、健康养生的目的。因此,弗勒克的水声生意更加兴隆,自然音像销量大增,加上子公司业务不断拓展,弗勒克已拥有亿元资产。

(龙 夫)

第2例

花轿抬出小康路

昔日被当作“下九流”的抬花轿行当，如今却成了河南省武陟县詹西村人致富的好门路。抬花轿抬出了一批万元户、十万元户和百万元户。

詹西村目前在外抬花轿者有500多人，遍布全国27个大中城市，詹西村也成了名副其实的“中国花轿第一村”。詹西村抬花轿历史悠久。相传，清朝雍正皇帝视察黄河时，坐的就是詹西花轿。

近年，为了广开致富门路，詹西村先后组织起50多个花轿队，村里给他们办理了边防证和演出证，鼓励他们到深圳等地闯世界。

花轿队老板邹新进在山东组织了两个花轿队，平均每天收入2000元，逢年过节可收入近万元。为了吸引游客，他们又增加了乐队、马队、古装等服务项目。

出外抬花轿不仅能赚钱,也使詹西村农民开阔了眼界,转变了观念。农民魏德才在广州抬花轿发家后,办起旅游服务公司,建起了高级宾馆。最近,他又准备投资 300 万元在家乡黄河滩上建一个大型游乐场。詹海深原是一个连媳妇都娶不上的穷汉,在深圳办起花轿队后,3 年时间,他不仅为自己抬回一个大学毕业的漂亮妻子,还出资 20 万元购买了住房,并为 3 个弟弟操办了婚事,翻盖了房屋。

过去,詹西村是当地有名的穷村,年人均纯收入不足 400 元。如今,詹西村年工农业总产值达 2750 万元,抬花轿一年可抬回 800 万元,农民年人均纯收入超过 1600 元,詹西村被河南焦作市委命名为“小康村”。

(王 海)

第 3 例

东平村村民抓田鼠发财

在地处山区的福建省政和县东平镇，田鼠已成为商品走俏市场。在传统的墟日上，来自建阳漳墩、松溪郑墩、建瓯川石等邻近乡镇的消费者们对田鼠情有独钟。尽管田鼠肉每千克零售价达 12~16 元，与猪肉价格差不多，但仍是供不应求。

田鼠肉性温，味道鲜美可口，与黑豆与药标清炖，有暖胃和滋阴补肾之功效，尤其对小孩夜出淡汗有显著成效。以前，农民在冬闲时常常会下田去抓田鼠，经过褪皮、烤熟后，一家人抓上两串尝尝鲜。而今，不少精明的东平村民用铁笼或塑料桶装着活蹦乱跳、个头粗壮的活田鼠，为购买者当即幸好出售，有的则直接出售喷香的已经烤熟的田鼠肉，深受消费者的欢迎。东平村的杨老汉和儿子坚持农闲捕鼠，白天观察鼠情鼠路，晚上投放鼠笼、鼠夹，一年四季从不间断。每年捕捉田间和山上老鼠数千只，既增加了个人经济收入，也为粮食增产作出了重大贡献。当地一些酒店也迎合顾客口味，把烤得金黄的田

鼠肉加萝卜丝、笋干等炒成盘菜端上餐桌，昔日毫不起眼的田鼠肉成为小镇独具风味的名菜。

（杨 琿）