

Nongmin Shiyong Zhishi Duben

农·民·实·用·知·识·读·本

Nongmin

Chuangye Gushi He Zhishi

农民 创业故事和知识

朱道才 张秀荣 编著

 中国财政经济出版社

农民创业故事和知识

朱道才 张秀荣 编著

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农民创业故事和知识 / 朱道才, 张秀荣编著. —北京: 中国财政经济出版社, 2013. 2

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4205 - 7

I. ①农… II. ①朱… ②张… III. ①农民 - 劳动就业 - 基本知识 - 中国 IV. ①D669. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 301702 号

责任编辑: 童映华

责任校对: 李 丽

封面设计: 汪俊宇

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 32 开 7.625 印张 213 000 字

2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月北京第 1 次印刷

定价: 26.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4205 - 7/D · 0210

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报热线: 88190492、88190446

前 言

党中央从全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的战略高度，提出了建设社会主义新农村的重大战略举措，为我国农村的发展和农民的生活画出了美好的蓝图。伟大的时代成就非凡的事业，美好的前景激励我们不懈的追求。建设社会主义新农村为广大的农民朋友创业就业，发挥农民的聪明才智、实现发家致富的梦想提供了广阔的舞台和难得的机会。农民朋友要在新农村建设中成就自己的事业，就需要努力提高自己的文化科技素质，切实增长创业就业的技能、技术，积极培养市场经营能力，努力成为“有文化、懂技术、会经营”的社会主义新农村中的新型农民，这也是社会主义新农村建设和构建社会主义和谐文化的基础工程和重要任务。

就业是民生之本，创业是就业之源。胡锦涛总书记在十七大报告中提出“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”，要求把促进创业、就业摆在更加重要的位置，切实采取措施促进创业、就业。我国有 10 多亿人口，72% 在乡村。解决好我国农村劳动者的创业、就业，是我国最大的民生问题，更是促进我国城乡统筹发展的战略性举措。2008 年以来，我国遭受全球金融危机巨大冲击，农民就业增收形势更加严峻，促进农村劳动者创业、就业不仅意义重大，而且十分迫切。

本书本着“开阔农民事业，增长农民知识，提高农民素质”的宗旨，总体分为案例篇、知识篇两个部分，案例篇选取了三十个农民创业的财富故事，向读者介绍不同创业者的创业过程和创业技巧。知识篇介绍和农民创业相关的知识，主要包括创业者素质、抓住创业机会、积累创业资金、农民创业的优惠政策和创业项目的选

择与实施几个方面。冀此服务和帮助广大农村朋友进一步丰富知识、开阔视野、增长才干，踊跃投身于社会主义新农村建设以及和谐社会建设中来。

本书撰写过程中，我们参阅了大量文献和资料，限于篇幅，我们没有列示出来。在此，谨向文献的作者和出版（提供）机构、案例中涉及的单位和个人表示诚挚的感谢！本书撰写过程中，李德玉、吴信国、石丽娟、赵双琳和朱叶红等同志参与了材料的搜集和整理，付出了辛勤的劳动，这里一并表示感谢！

编著者

2012年9月

目 录

案例篇 农村财富故事

第一章 扎根农村的财富故事·····	(3)
第一节 邓洪九——千万富翁从一根扁担开始·····	(3)
第二节 鲁冠球——打铁匠实现了造车梦·····	(8)
第三节 马彦涛——柳编的彩色人生·····	(12)
第四节 黄兆基——900 元实现创业梦·····	(14)
第五节 普绩——豆末糖开启甜美人生·····	(16)
第六节 王振刚——泥巴里捏出的百万富翁·····	(19)
第七节 王德法——果树林里的追梦路·····	(24)
第八节 陈织霞——农家乐乐在其中·····	(29)
第九节 李永才——千岛湖上圆了致富梦·····	(37)
第十节 付献军——种粮大王的成功之路·····	(41)
第二章 外出打工农民的财富故事·····	(48)
第一节 李兴浩——卖冰棍卖出个亿万富翁·····	(48)
第二节 刘会平——巴比馒头成就创业梦想·····	(51)
第三节 卢旭东——从摆摊到开超市·····	(55)
第四节 邱文钦——从小木匠到文具大王·····	(59)
第五节 邓申伟——打工仔变身经商大王·····	(65)
第六节 邱继宝——修鞋匠的中国梦·····	(77)
第七节 张明富——奋斗的人生才充实·····	(84)
第八节 赵军华——用“心”印刷多彩生活·····	(90)

第九节	周道杰——面条里活出的精彩人生·····	(91)
第十节	闫忠礼——打工仔跻身百万富翁·····	(96)
第三章	返乡农民的财富故事·····	(98)
第一节	冯美兰——养鸡养成专业户·····	(98)
第二节	雷波——臭干子创造飘香人生·····	(102)
第三节	王红刚——农民中的扁豆大王·····	(104)
第四节	张卫卫——打工仔中的企业家·····	(108)
第五节	叶贤华——西瓜地里的幸福人生·····	(109)
第六节	张春田——草莓地里的农家汉子·····	(115)
第七节	郑团建和他的“贵族”甲鱼·····	(119)
第八节	王政权——种烟人的故事·····	(127)
第九节	郑航干——蔬菜园子里的创业梦·····	(132)
第十节	林承——走进人民大会堂的养牛人·····	(137)

知识篇 农民创业必备知识

第一章	农民创业的基础知识介绍·····	(145)
第一节	农民创业的基本知识·····	(145)
第二节	农民创业的有利社会背景·····	(151)
第三节	农民创业者应当具有的基本素质·····	(154)
第四节	农民创业应注意的基本问题·····	(164)
第五节	抓住创业机会·····	(170)
第二章	与农民创业相关的政策法规·····	(176)
第一节	有关政府部门职能简介·····	(176)
第二节	创业需要知道的法律时限·····	(180)
第三节	与农民创业相关的优惠政策·····	(183)
第三章	筹集创业资金·····	(189)
第一节	筹集创业资金的方式·····	(189)

第二节	利用储蓄积累创业资金·····	(195)
第三节	千万农民工援助行动·····	(200)
第四节	再就业小额担保贷款·····	(205)
第四章	创业项目的选择与实施·····	(209)
第一节	选择创业项目·····	(209)
第二节	制订创业计划·····	(212)
附录	·····	(217)
附录 1	国务院办公厅转发人力资源和社会保障部等部门 关于促进以创业带动就业工作指导意见·····	(217)
附录 2	西部地区农民创业促进工程试点工作指导意见 ·····	(223)
附录 3	中国人民银行 财政部 人力资源和社会保障 部关于进一步改进小额担保贷款管理,积极推 动创业促就业的通知·····	(228)
参考文献	·····	(232)

案例篇

农村财富故事

第一章 扎根农村的财富故事

第一节 邓洪九——千万富翁从一根扁担开始

一、水果市场里的奇葩

2007年4月9日，重庆市刚刚下过雨。虽然太阳出来了，但是还可以看到路面上的积水。雨天对于卖西瓜的水果商来说是一个打击，这里受前几天下雨的影响，西瓜生意依然处于低迷状态，前几天是每公斤3元，这几天的价格骤降，每公斤还不到2元。冷清的生意让批发商们非常无奈。西瓜经销商们很无奈地说：“西瓜不好卖，卖不出去啊。大家都亏本，没有哪一个不亏，有些亏的连成本都收不回来。”

众多批发商担心西瓜积压、价格跳水、西瓜烂在手里。然而就在同时同样做水果生意的邓洪九却交待自己的员工，马上行动，从产地紧急调回200吨西瓜。邓洪九逆天而为，作为一个同样的水果经销商来讲，他和别人不一样的地方就是：“人家不敢进的地方他敢进，人家敢进的时候他不进。”

重庆本地不产西瓜，重庆市场上的西瓜都是从云南长途运过来的，当时的进价每公斤在2元以上。4月9日早晨，邓洪九在云南的伙伴打来电话说，西瓜价格已经降至每公斤1元。邓洪九心里知道，这样的信息别人也一样会知道，当大家都去购买的时候，价格

必定会随之上涨。但是他也知道，别人的购买行为一般都要过两三天，也就是积压的西瓜处理之后才敢出手。这两三天的空当，就是赚钱的机会，所以，邓洪九当机立断，决定马上行动。

邓洪九说：“这种机会最多三天，我预估我们批发下来的均价，应该是9毛到1块，也就是说，每一斤都会挣到4毛钱，三四十万斤赚个十来万块钱，是很正常的事情。而且这个时间很短，不超过一个星期。”

做生意如同上战场，拼的就是出奇制胜。邓洪九因为抓住了时机，一周以后邓洪九如愿以偿地获得了不小的利润。多年来，邓洪九经过无数次类似的拼抢，靠着敏锐的市场商机洞察力，从一个挑着担子卖水果的小商贩，变成了拥有上千万元资产的水果商。

二、掌握商机，初试锋芒

邓洪九的水果生意摊在重庆学田湾街上。这是一条普通街道，在这条街上卖水果的人很多，然而他却靠着自己的努力，在激烈的竞争中成了资产过千万元的水果经销商。邓洪九很小的时候父亲就去世了，母亲辛辛苦苦种红薯才勉强供他读完了初中。1988年，17岁的邓洪九来到这条街上，挑起了卖水果的担子，也挑起了养活自己和母亲的生活重担。

邓洪九开始和其他卖水果的人一样，走街串巷，大声叫卖，但是他又和其他人不同，因为他善于思考，他慢慢发现，时间掌握好了，地点掌握好了，卖东西就快了。180斤到200斤的担子，担起来还要走街串巷到处卖，也不知道走了多少路，上了多少坡，下了多少坎，回家以后累得不行，站也站不住，坐也坐不下，哪里都疼得不得了。

三年之后，邓洪九靠着勤劳与智慧，积攒了2000块钱，那一年的5月，他回到家乡，打算把钱交给母亲，让母亲过几天舒心日子。可回村后他发现一个现象，由于交通不便，家乡的橙子3毛钱一斤都卖不出去，但是他还知道同样的橙子在重庆市可以卖到6毛以上。他突然发现这是一个赚钱的好机会，所以他一咬牙，用2000

元的全部积蓄买了 3000 公斤橙子，第二天就赶到重庆，低价分给街头的伙伴们去卖。结果前后两天时间，他就赚了 200 多元，相当于他原来一个半月的收入。邓洪九无意中做了一笔批发生意，他发现，这个不用担担子的生意能赚更多的钱，从那时开始，他把自己的经营方向转向了水果经销。1993 年，他利用赚来的钱，租下了重庆市菜园坝水果批发市场的一个摊位，这个水果批发市场，每天要卖出 2000 吨水果，有上千家水果批发商在这里经营，竞争十分激烈。

1995 年 5 月，脐橙在重庆走俏，不到几天的时间，价格上涨得非常快。批发户见价格走俏，都纷纷赶往重庆市万州区进货，那里是脐橙产地。邓洪九和四个伙伴也来到了万州的一个村庄。但到了之后，所有人都失望了，原来，当地果农见买主越来越多，把卖价从一斤 1 元迅速提高到了 1.5 元。如果按这个价收购，对于卖水果的人来说已经无利可图，等了两天之后，批发户们心里都打起了鼓，觉得没有必要再等下去了，都开始准备回去。

邓洪九的伙伴和他说，“这个价格拉回重庆的话，肯定亏本，没有赚钱的机会，我们还是回去吧。”但是他没有说话，他在深深地思考着，他想如果我们现在回家去，脐橙也不知道什么时候降价，而且降到什么程度，也不得而知。而且产地到重庆走水路往返需要四五天的时间，不如干脆留下来看看情况，所以他留下来帮村里的一个水果大户采起了橙子。这期间，由于脐橙货源紧缺，市场上脐橙的价格继续上扬。而就在这个时候，这边的果农看到收购的人已经所剩无几，担心成熟了的橙子变质，价格就开始回落，不到两天就降到了一斤 1 块。

邓洪九见时机成熟，就立即出手大量收购。但是资金有限，他想多收购脐橙就必须想别的办法，于是邓洪九就和他帮过忙的果农商量，由他担保资金，并出面向果农收购，赚了钱两人二八分成。

这一趟，邓洪九收了 30 吨脐橙。就在他赶回重庆的当天凌晨，世界给了这个聪明人丰厚的回报，这批货不到四个小时就全部出手。除去所有开支，邓洪九每斤赚了 7 毛钱。邓洪九高兴得不得

了，因为这一次的利润差不多翻了一番。

由于善于把握时机，邓洪九成了重庆水果市场上的一匹黑马，几年下来就赚了100多万元。邓洪九买了房子打算把母亲接到城里来安享晚年，但就在这个时候，他的生意出现了危机。

三、生意受挫，奋斗不息

2001年8月，为了尽快抢占砂糖桔市场，邓洪九特意提前赶往广东下订单，但同去的一家公司连下几个订单，而他却什么也没有得到。

邓洪九迷茫了，他思考着，做砂糖桔一定要大规模经营，怎么也要包下100亩、80亩的产量。人家的园子值几百万元，你一个个体户，人家对你的实力、你的信誉、你的资金都持怀疑态度，人家可能不只不跟你签合同，连谈都没有余地。他只好无功而返。就在他返回的途中，老家传来噩耗，还没过上好日子的母亲突然病世。他回到老家，哭啊哭啊，哭得十分伤心，他觉得对不起母亲，这些年自己一直忙着水果的生意，没时间好好回家尽孝，一辈子吃苦的母亲没有过上一天好日子。

失去母亲的伤痛以及生意上的困难，让邓洪九一蹶不振。直到一个偶尔的机会，批发市场总经理的一席话让他又看到了把生意做大的希望。批发市场总经理鼓励他开公司，公司作为一个企业，信誉度就有了保障。

一句在别人看来似乎非常简单的话，却让邓洪九的经营思路发生了重大转变，他决定结束单打独斗的水果经营路线，成立公司，以企业的姿态去面对市场。

邓洪九想，开公司靠自己一个人肯定不行。做水果需要的是经验。他首先想到了跟自己一起打拼过来的伙伴们。这其中，不少人因为胆子小又不善于捕捉时机，多少年来并没有赚多少钱，但他们精通水果，各有绝活。邓洪九决定吸收他们入伍经营，从前的伙伴元永中成了他的第一位员工。

为了保证合伙人的利益，邓洪九给他们必要的保障，一是给他

们发工资，二是有利润分红，亏了自己一个人承担。

邓洪九赚钱了，多元的经营使他获得了丰厚的利润。他这样说：“以前我一般只做一个单品，比如说做西瓜，赚两万我一个人全得了。现在赚两万我可能只拿一万，某个单品我赚少了，但整体我赚大了，我可以同时做五个、八个、十个、十五个单品啊。”

邓洪九聘用了6名有经验的伙伴，根据各自的特长，开辟了华北、新疆、西南和华南等六条水果生意新线路。伙伴们的特长得到充分发挥，而邓洪九也没有让他们失望。

2003年6月下旬，邓洪九决定做北京顺义的无籽西瓜生意。对重庆的批发商来说，这是一个很反常举动。原因之一是北京无籽瓜成熟前吸收的水分过大，不利于长途运输；原因之二是北京市场价格不比重庆便宜。而邓洪九的理由也是两条：第一，此前北京40天内没下大雨，西瓜水分不会像往年一样高；第二，当时北京人对一种小西瓜非常青睐。邓洪九想，北京人喜欢小西瓜，对无籽瓜必然有抵触，所以说无籽瓜应该非常便宜。

市场证实了邓洪九的判断，无籽瓜的价格不仅比往年要低，品质也非常理想。邓洪九抓住时机，以公司的名义跟产地订了900吨的购销合同。这一次他又狠狠地赚了一笔，他抓住了七天的时间，倒卖无籽瓜，每天发120吨，高峰期发到180吨，装六个车。这是邓洪九成立公司以来最漂亮的一仗，前后不到10天，纯利润30万元。

四、转战进口水果

2005年6月，邓洪九转战进口水果经营市场，开始经营进口水果。但因为价位高在批发市场销量不大，他需要将经营的方向转向超市。就在这个时候，一条“我国台湾水果进入大陆实施零关税”的新闻引起了邓洪九的注意。他想，如果抢先一步把台湾水果引进重庆，就算不赚钱，也是挺进超市的一个好机会。

所以，邓洪九立即从厦门买回4吨台湾水果。尽管量不是很大，但因为台湾水果是第一次进入重庆，几家超市上门与他谈起了生意。邓洪九的思考是：超市希望销售台湾水果，而当时重庆除了

我以外，没有谁有台湾水果，那我的条件就是，你想要我的台湾水果，就得让我公司的其他水果也一起进超市。

2006年，邓洪九的水果打进重庆和成都等地的70多家超市。超市零售加上批发，当年，水果销售额达到了1.5亿元。

由于水果销量迅速扩大，邓洪九又雇用了一批原来的伙伴帮着从各地进货，货款半个月结算一次。2006年4月11日是结算的日子，这一天，邓洪九夫妇要亲手发出350万元现金。这些钱是各销售点的回笼资金，当这一大摞钞票发放完毕时，也意味着其中的10%已经作为纯利润进了邓洪九的腰包。

如今的邓洪九已经是一个拥有上千万元资产的水果经销商了，他从一个农民蜕变成一个水果商，完全依赖于他勤劳的双手和善于把握商机的头脑。所以，创业致富很简单，要勤劳，也要善于思考。

第二节 鲁冠球——打铁匠实现了造车梦

“当别人一周工作5天，而你365天都不休息，别人在过大年初一，而你还在接着干，那么你一定成功。”这是造车人鲁冠球的经典语录。吴晓波对他的评价是：“鲁冠球是一个政治参与热情十分高昂的企业家，算得上是中国政治色彩最浓重的企业家之一。”

20世纪60年代，鲁冠球开始了打铁的学徒生涯。三年的打铁学徒生涯在十几岁的鲁冠球心中埋下了对机械制造的情感。就是因为这种对机械制造的痴迷，也就是凭着这满腔的热情，让鲁冠球把当时一个生产农业机械的小作坊，发展成国内著名的民营企业——浙江万向集团。

早在1991年的时候，万向集团的产值就上了亿。在那一年的5月，万向的领军人物鲁冠球也成为美国《时代周刊》的封面人物，轰动一时。而更让世界轰动的是，万向成为了中国第一个为美国通用汽车公司提供零部件的OEM。然而鲁冠球并没有停止前进，当万向的汽配件行销日本、意大利、法国、澳大利亚等市场后，鲁冠球

又开始为自己圆起了自主品牌的汽车梦。

一、打铁犯“错误”，勤劳创机会

鲁冠球经常开玩笑说：“我办企业是被逼上梁山的。”他从小梦想成为这个家那个家，就是没想到成为企业家。

鲁冠球出生在浙江省萧山市宁围乡，小的时候家里十分贫困，初中毕业时经人帮忙，鲁冠球被介绍到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。三年的学徒生活，使鲁冠球对机械农具非常熟悉，也使他对机械设备产生了一种特殊的情感。那个时候他经常看到宁围乡的农民要走上七八里地到集镇上磨米面。他心里想，如果在本村办一个米面加工厂，一定很受欢迎。

朋友和家人知道以后，东拼西凑帮鲁冠球凑了3000元，买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。但是，那个年代是禁止私人经营的，鲁冠球的米面加工厂被迫关闭。

没过多久，不安分的鲁冠球又钻了“停产闹革命”的空子，收了5个合伙的徒弟，挂起了大队农机修配组的牌子，在童家塘小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打铁锹、镰刀，修自行车，生意越做越红火。

1969年，宁围公社的领导找到了“敢犯错误”的鲁冠球，要他带着他的伙伴，去接管“宁围公社农机修配厂”。当时，这个所谓的农机修配厂其实主要生产一种产品，就是万向节——汽车上的重要配件。当时只是一个只有84平方米破厂房的烂摊子。鲁冠球变卖了全部家当和自己准备盖房的材料，把所有资金投到了厂里，也把自己的命运押在了这个工厂上。但是，谁也没有想到，就是这个小小的农机修配厂成了万向集团的前身。

二、乡镇企业，迎着困难成长

1981年，鲁冠球带着他生产的万向节，风风火火在中国市场上闯荡着。他凭借价格、质量两个优势在国内不断占领市场。原材料