

乡村振兴战略 科技惠农丛书

农民就业创业系列

农民创业 致富读本

本系列主编 黄 卫 晁 伟 刘 斌
本 册 主 编 范润梅



中国科学技术出版社
CHINA SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

乡村振兴战略 科技惠农丛书

农民就业创业系列

农民创业 致富读本

本系列主编 黄 卫 晁 伟 刘 斌
本 册 主 编 范润梅

中国科学技术出版社

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

农民创业致富读本 / 范润梅主编. —北京: 中国科学技术出版社, 2019.3

(乡村振兴战略 科技惠农丛书 / 黄卫, 晁伟, 刘斌主编. 农民就业创业系列)

ISBN 978-7-5046-7878-2

I. ①农… II. ①范… III. ①农民—创业—基本知识—中国 IV. ①F323.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 317305 号

策划编辑	张 金 符晓静
责任编辑	符晓静 范晓丽 肖 静
正文设计	中文天地
封面设计	孙雪骊
责任校对	杨京华
责任印制	徐 飞

出 版	中国科学技术出版社
发 行	中国科学技术出版社发行部
地 址	北京市海淀区中关村南大街16号
邮 编	100081
发行电话	010-62173865
传 真	010-62173081
网 址	http://www.cspbooks.com.cn

开 本	889mm × 1194mm 1/32
字 数	114千字
印 张	4.375
版 次	2019年3月第1版
印 次	2019年3月第1次印刷
印 刷	北京盛通印刷股份有限公司
书 号	ISBN 978-7-5046-7878-2 / F · 851
定 价	25.00元

(凡购买本社图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责调换)

Preface 前言

近年来，广大农民在党的强农、惠农、富农政策的引导下，在现代农业和新农村建设的实践中，积极投入“大众创业、万众创新”的浪潮，为农业增值增效、农民就业增收、农村繁荣稳定和“稳增长、促改革、惠民生、防风险”做出了重要的贡献，具有十分重要的意义。

如何推动三农发展、建设新农村、带领农民奔小康，农民创业是根本的解决之道，是保障农民增收的长效机制。在新农村建设和现代农业发展中，我们的一个重要任务就是动员更多的农民动脑、动手、自主创业、艰苦创业，让农民走上经济发展的主战场，引领农民走上致富之路，这是解决三农问题、实现乡村振兴和现代化农业的根本策略。

本书从不同的角度、不同的行业总结和精选了一些农民成功创业的案例，在案例的选取上，以易普及、易操作、易掌握为原则，详细分析了创业者的创业经历和成功经验，为更多渴望创业的普通农民介绍了一些行之有效的致富理念和致富项目，以便他们能有所借鉴。

同时，本书的编写要特别感谢副主编王征南老师，他从选材、结构等各方面都提供了很多宝贵的建议。

编者

2018年12月

Contents 目录

第一章 农民创业者的基本素质	1
一、农民创业者需要具备的基本素质	1
二、农民创业者需要满足的基本要求	2
第二章 抓住农业创业的政策机遇	12
一、农业补贴政策	12
二、农民能力建设政策	14
三、农业保险支持政策	15
四、新型农村建设政策	16
五、财政金融政策	17
第三章 农民创业致富的主要项目	20
一、种植业领域	20
二、养殖业领域	26
三、农产品加工领域	36
四、互联网创业领域	47
五、农村旅游业创业领域	57
第四章 各地农民创业致富实例	62
一、带领乡亲创业致富的“领头羊”	62

二、种植羊肚菌，让他赢得千万财富	68
三、桃里淘金	75
四、带着全村种植猕猴桃致富	81
五、稻田养殖小龙虾，实现年纯收入上百万元	84
六、白手起家，养鸡致富	87
七、青年农民的泥鳅养殖创业故事	91
八、小瓜子也有大市场	95
九、身残志坚，小伙通过电商平台带领全村致富	97
十、电子商务让大山里的妇女实现创业梦想	102
十一、酒糟养猪发展循环产业，实现脱贫增收	104
十二、大规模散养鸡带来可观财富	106
十三、紧跟时代的养蜂人	114
十四、虚度光阴后，做藕面让他身价倍增	120
十五、黄鳝特色养殖的致富经	125
十六、财富无处不在，生煎包也能改变命运	128

第一章

农民创业者的基本素质

相信很多农民朋友在开始创业之前，最先提问的就是：我适合创业吗？自己创业当老板，一般来说需要承受很大的压力，需要耗费大量的时间和精力，所以在开始创业之前，首先要审视自己，包括自己的性格、品质和生活环境等各方面。

一、农民创业者需要具备的基本素质

1. 创业梦想

人们常说“有梦想才会有希望”，很多成功的创业者最初走上创业之路，都是源于自己内心或大或小的梦想，梦想是创业路上的动力源泉，一个没有坚定梦想的创业者，一旦遇上困难或者挫折，首先放弃的往往是梦想。很多创业者都是白手起家，从他们选择创业的那一刻起，就得把梦想变为自己矢志不渝的东西，不能轻言放弃。

2. 要有坚定的创业精神

不管自己在创业前做了多充分的准备，在创业过程中，都会遇到各种突发或者没有预想到的问题，影响创业的因素太多了，谁也无法保证每一次的决策都是正确的、每一个方向都是对

的，在这个过程中会遇到各种困难，很多因素都会导致创业陷入停滞甚至是失败的境地。每当这时候，一般的创业者都会觉得前途一片黯淡，很无助，很无奈，似乎走到了绝境一般。在遭遇这种困境的时候，一定要走出去，争取一切可能地坚持下去，要抱着“天无绝人之路”的信念，一定要有坚定的信念渡过难关。创业目标的实现时间通常都会比预想的长很多，所以创业者不要有太多的预期，不要太理想化，要脚踏实地，有耐心地寻求转机。

3. 文化素质

农民创业者的文化素质对创业起着举足轻重的作用。21世纪以来，农业的发展，主要基于高新技术的运用，而且在传统农业向农业工业的转变过程中，对农民的素质提出了更高的要求。他们不仅要学习各种先进的农业技术，同时还要随时关注国内时政，对政策的调整要非常敏感，也需具备相当的法律知识，能够用法律维护自己的权益，更要更新自己的经营理念，提高自己的管理水平，在市场竞争中占得先机。

二、农民创业者需要满足的基本要求

1. 良好的创业品质

(1) 诚信

不管是不是创业，作为一个具有基本素质的人，任何时候讲诚信都是最基本的要求，是人人应该具有的基本品格。对于创业者来说，诚信更是重要，一个诚信的企业才能得到顾客的信赖。诚信是一个企业的无形资产，也是一个企业永恒的竞争力。

一个讲诚信的人，就代表了他是一个讲文明的人。有诚信的人，往往会得到其他人的欢迎和尊重，也会得到更多的合作机

会。诚信是为人之本，是立身处世之本。做企业和做人一样，一个企业需要获得长久的发展，首先必须以诚信立足。

企业诚信是关系企业生死存亡的大计，是应该伴随企业发展的每一天的。它能在无形中提升企业的社会地位和品牌知名度，使企业具有更好的竞争优势。从一定程度上说，诚信是企业的一种生产力，可以降低企业成本、提高效率。

【案例】 一个坚守诚信的农民企业家

帅金高是个农民，一个了不起的农民。他靠着“诚信”二字，从一杆秤、几个编织袋、一辆自行车起步，成了全省闻名的“莲子大王”，如今已是上市公司的董事长。

做大建宁莲子市场

1985年，帅金高下定决心做起了经销莲子的生意。他拿出家里多年积累的800元钱，靠一杆秤、几个编织袋、一辆自行车起步，夫妻俩走村串户、翻山越岭，一天忙上十几个小时收购莲子。然而在计划经济的年代里，多收了几千克莲子就卖不出去了。

“莲子要卖出好价，还得走出去。”过了不久，帅金高背着莲子样品，第一次来到了福州。没想到，生意没做成，路费又花了。妻子陈金玉安慰他说：“只要我们实实在在做生意，相信会成功的。”

不久后，帅金高凑足了路费，第二次来到福建省外贸进出口公司，向公司经理介绍建宁得天独厚的地理条件，建宁生产的莲子又白又大、色泽光亮、一煮就烂、久煮不散。他当场抓了一把莲子放进自带的电热杯。20分钟以后，客户亲眼看到了建莲的高品质。就这样，帅金高与福建省外贸进出口公司签订了5吨的购销合同。

一次，帅金高与中国香港地区的黄先生初次合作，双方订立了50吨价值110万元的白莲合同，双方的条件是货到付款。合

同订立后，帅金高有些担心，万一拖欠货款就麻烦了。但他还是坚持“信誉”二字，如期发货到了深圳。黄先生夸他有胆识、讲信用。由此，他们成为相互依赖的合作伙伴。

帅金高向老乡收购莲子从不压价，本着随行就市的原则，尽量给老乡优惠。20世纪90年代初期，公司不景气，他宁愿自己吃点亏，也要让老乡有利可图，尽力保护乡亲们种莲的积极性。在他的带动下，建宁县的莲子生产越来越旺，里心镇和周边乡镇大部分莲农纷纷与他签订了购销合同。

因为诚信，帅金高的莲子事业越做越大。如今他的文鑫莲业，拥有固定资产上亿元，开发出80多个莲子系列产品，远销东南亚、欧美等地区。

资助贫困学生 1000 多人

自创业以来，帅金高在自己积累财富的同时，从来没有忘记回报社会。他常怀感恩的心，将企业发展和公益事业结合起来。

1994年，当帅金高从教育界人士处了解到，有许多贫困家庭的孩子，因为学费问题而辍学，他的心情一下子沉重起来。他说，当年自己创业，乡亲们给了他很多帮助，莲子都能赊给他。现在他的事业已经发展到了一定阶段，难道不应该回报乡亲们吗？也就是从1994年开始，他拿出大笔资金捐资助学。1994年，他帮助了60个孩子。6年后，他重点资助高中阶段的孩子，每年有30个孩子得到资助，直至他们高中毕业。

这些孩子逐渐长大成才，尤其是早期被资助过的孩子，都已经事业、家庭双丰收。他们都没忘记帅金高，常常给他写信、打电话、发短信。一个叫吴贤文的孩子，每逢节日都要给他的帅伯伯发祝福短信，工作的问题也常和帅金高说。帅金高说：“他们结婚会请我，生了孩子，也抱过来让我看看。”

帅金高说，穷人的孩子早当家。“他们体会到社会的温暖后，以后也一定会回报社会。”

20多年来，帅金高已累计资助1000多人，其中有800多人

考上了大、中专院校，多名学生考上了硕士、博士，甚至留学英、美等国。

（资料来源：东南网，2015-07-08）

（2）社交

企业的发展，需要一个和谐的环境。这非常考验企业创业者的社交能力，他需要处理方方面面，诸如和政府部门、媒体、客户以及同行业企业的关系，在内部也要理顺部门权责，协调员工关系。而为了使企业发展壮大，尤其需要争取到政府主管部门、工商、税务的支持。一些创业者，由于自身不善言谈，不喜欢与人交往，觉得只要自己埋头苦干就行了，但做企业，要灵活地掌握企业发展的规律和原则，团结一切可以团结的力量，将其化为企业腾飞的资源。但是不管是处理何种社交关系，都必须坚持自己的底线原则，不触犯法律法规。作为管理者，需要注重沟通协调，坚持以人为本，正确处理企业内部的人际关系，这样才能建立起有利于自己的创业和谐环境，为成功创业打下良好的基础。

2. 全面的创业能力

创业能力的形成和发展与创业、社会实践是密不可分的。创业能力是一种以智力为核心的综合性能力，是一种具有突出创造性的能力。创业能力包括沟通协调能力、经营管理能力、分析和解决问题的能力、信息接收和处理能力、把握机会和创造机会的能力等各方面。

（1）决策能力

所谓决策，通俗来说就是“拍板”“决断”“敲定”。决策能力是创业者根据主客观条件因地制宜，正确地制订出企业发展的目标、方向以及具体的实施方案的能力。每个人所处的环境、个

人品行等条件都不相同，所以在众多的创业目标和方向中需要结合自身的条件综合考虑，哪种目标是适合自己的，是能发挥自己的能力和优势的。选定好目标后，在具体的创业过程中，还需要有很好的分析问题能力以及敏锐的判断能力，这样才不会在错综复杂的局面中手忙脚乱，一片茫然。

（2）经营管理能力

经营管理能力既包括对企业人员的管理，也包括对企业运营资金的管理。这一能力是创业者事业成功的保障，也是创业者众多能力中最核心的能力。它是一种综合性很强的能力，是对人员、资金各方面进行最优组合，并根据企业运行情况的变化，将这种最优及时调整，这就要求创业者从学会用人、学会经营、学会管理、学会理财等方面入手，不断从实践中总结经验教训，汲取好的经验，完善企业的经营策略。

（3）专业技术能力

管理人员应该具备处理专业技术问题的能力，包括掌握必要的专业技术知识。虽然一些企业管理者，并不需要进行具体技术业务的操作，但在宏观上对企业进行指导时，具备一定的专业技术知识，可以更好地把握企业发展的方向，在企业进行合作、谈判、招标等各方面都会具有一定的优势，否则就无法对业务活动中出现的问题进行准确判断，也无法从技术上给员工正确的指导意见，这会限制管理人员的影响力和工作效率。

3. 发现商机，善于创新

创新是创业精神的核心。创业的过程就是有所发现、有所发明、有所创造、有所突破的过程。这是一个持续的过程，也是对创业者比较高的要求。在现实生活中，能做到不断创新的企业家并不是很多，但一旦企业拥有自己的创新点，就会在同行业具有很大的竞争优势，也能快速占领市场，为企业带来更多的经济效益。

【案例】 金鱼养出新思路

十多年前，河南省平顶山市曹西村村民王军伟在南方打工，他敏锐地发现了养殖观赏金鱼有极大的商机，于是毅然回到家乡，在白龟湖畔开始创业，养殖金鱼，并由此发家致富。在他的带动和影响下，十几户村民也靠着养殖观赏金鱼走上致富之路，他的家乡曹西村也成了驰誉省内外的观赏金鱼养殖繁育基地。由此，也打破了中原腹地平顶山只能从南方贩运观赏金鱼的历史。并且，曹西村被列为河南省先进科普示范基地。

被同行称为“金鱼哥”的王军伟透露，他们养殖的观赏金鱼，每年要发往北京、天津、西安、郑州等地，数量达数千万尾。每个养殖户年收入都在10万元左右。

打工遇商机，回乡养金鱼

2005年，王军伟和几个同乡还在广州一家电子厂打工。有一天下了班，王军伟他们去广州市郊闲逛，正好逛到金鱼市场，一条条色彩斑斓、形态各异的金鱼在鱼缸里欢快地游动。王军伟边逛边和人家聊，听到这些小小的金鱼，每条价格几十元、几百元，甚至几万元，他惊呆了，也动心了。他想起自己家乡就靠着白龟湖，水质优良，为什么不能把这些金鱼养在那儿？这不是一个很好的创业项目吗？

他把想法和卖金鱼的老板一说，老板觉得他异想天开，“你还是打你的工去吧，这可不是在你老家放养草鱼。”老乡们也笑他，“走吧，咱老家只听说过养草鱼的，没听说过有养金鱼的。”但是，王军伟素来倔强，他想，不试试怎么知道不行呢？他索性辞掉工作，跑到一家金鱼店里当起了学徒。近一年的时间里，观摩学习，慢慢掌握了金鱼养殖的关键技术。

2005年年底，王军伟带着1万尾金鱼鱼苗回到平顶山市曹西村。他在自家门口开了1亩（1亩 $\approx$ 666.67平方米）鱼塘，将1万尾鱼苗放进去，精心伺候了大半年，眼看着米粒大小的金鱼长成了指头长短，五颜六色的金鱼在鱼塘里自由游动，王军伟觉

得前景一片光明。

谁想到，就在这时，金鱼开始生病，肚子鼓起来，身子翻上来，还有一些金鱼身上有了烂斑。王军伟花了1个多月的时间照料，还是死掉了一大半。他不信邪，又买了6万尾金鱼鱼苗。百般用心，还找专家咨询，但结果比上一次还惨，金鱼全部死掉。接连两次失败，让王金伟多年的积蓄化为乌有，还欠下了很大一笔外债。

“那时真是到了众叛亲离的地步，可我还是不信中原地区不能养金鱼的说法。”王军伟说。他四处央告借了钱，从江浙等地买回鱼苗，潜心研究金鱼育种和孵化技术，对金鱼进行异地相配，通过改良品种提升金鱼的抗病力。这一年，王军伟的这种技术改良大获成功，而且金鱼防疫也有了提高，金鱼再没有生过什么病。当年，王军伟盈利20余万元。

小小金鱼创造千万财富

2011年，通过自己的努力，王军伟又摸索出金鱼立体杂养技术，每亩水面的鱼苗尾数由过去的六七万尾增加到20余万尾，养殖成本由此下降不少。截至2013年，王军伟年利润达60余万元。

身边的一些渔业养殖户看到王军伟养小小的金鱼挣了大钱，纷纷上门请教，连附近的叶县和鲁山等地也有养殖专业户过来。王军伟看到大家劲头很足，觉得这是一个金鱼养殖业做大、做成产业的好机会。经过大家商讨，他联合其他的养殖户组成合作社。在合作社里，王军伟负责金鱼品种的研发和市场的开拓，并提供鱼苗和养殖技术，还统一回收养殖的金鱼。而其他的养殖户就负责养殖和消毒防疫。对养殖技术，王军伟毫不藏私，无保留地传授给了合作伙伴。

在王军伟的带领下，合作社里有15家养殖户分别以2亩、5亩不等的鱼塘面积养殖了绒球、皇冠、兰寿、锦鲤、狮子头等十数个观赏金鱼的品种，每年每亩的收益都在5万元左右。看到有钱可赚，更多的人想要加入合作社，不仅仅是曹西村，也有周边

一些县市的人，无论是谁，只要是实心诚意，王军伟都痛快答应。

“养殖金鱼不仅仅在养殖，还在于不断推新品，这样才能吸引客户。”2014年，王军伟推出了自己培育的金鱼新品种——鹤顶红。这种金鱼颜色鲜艳而且不变色，推到市场上后，立刻引起许多金鱼爱好者的关注，广州和北京的商家还特意到他的合作社参观，签订了长期供货协议。慢慢地，王军伟的养殖合作规模越来越大，数千万尾金鱼发往北京、天津、西安、咸阳等地，创造了上千万的财富，观赏金鱼养殖基地曹西村成为国内著名的金鱼养殖村，“金鱼只能从南方贩运，中原地区不能养殖金鱼”的固有观念不攻自破，养殖基地也被列为河南省先进科普示范基地。

“多年的金鱼养殖经验提醒我，科技创新才是创业致富的首要支撑点。”王军伟说，“大伙儿有创业的念想，我应该去鼓励支持共同富裕。我只要搞好研发，把金鱼的品质提升上去，把金鱼的成本降下去，相信自然有的是市场。”

创新，市场需求是最关键的。寻找市场的新需求并不是人人都可以做得到的，对于创业者来说，当一个很重要的创意在你的脑子里出现的时候，虽然这时候你很兴奋，但一定不要马上付诸实践。创意并不是盲目地标新立异，而需要冷静地分析市场形势，更要结合自己企业的实际情况，衡量自己是否具备这样的能力。在把新创意投放市场前，必须特别谨慎地考察它的可行性，论证可行后再进行接下来的方案。切实可行的创意项目，在实施过程中即使遭遇失败，只要善于总结经验，发现问题，及时纠正，最终也会在市场上立足的。

（资料来源：大河网，2015-03-17）

4. 善于合作，创造共赢

人多力量大，团结就是力量，在当今社会，单靠一个人的智

慧和能力是很难办成大事的。越是成功的创业者，越懂得如何与别人合作，创造共赢的局面。只有合作，让身边的人也能享受到正面的利益，才能更大限度地推动自己的事业往前发展。

【案例】20万农民异乡抱团创业

江西省抚州市临川区是劳务输出大区，常年有20万人外出务工。在这些人中，有不少农民凭着吃苦耐劳的精神以及诚实守信的经营理念，成为一些大中城市的创业能人。他们在自己创业取得成功后，带动了家乡一大批人从事印刷、烧烤、窗帘加工等相关行业，推动一批批产业迅猛崛起，走出了一条条异地致富的新路子。

大岗印刷称雄深圳。“我们大岗人在深圳从事印刷业，干得非常出色的。”大岗镇政府工作人员对记者说。据初步统计，截至2016年，大岗镇已有6000余名农民在深圳从事印刷业，开办大小印刷厂100多家，年收入超过3亿元。

大岗人在深圳的印刷事业越做越大，越做越强，与大岗人的家乡情结分不开。这些在深圳发了财的大岗人，又把更多的大岗人带到深圳。亲戚帮亲戚，朋友带朋友，在深圳从事印刷业的大岗人越来越多。喻某，已经50多岁，种地种了半辈子，家庭依然贫困。朋友带他来了深圳，进入一家大岗人的印刷厂，虽然年龄偏大，但是厂里还是为他安排了工作，收入比种地要强得多。

大岗人用印刷致富，茅排人却用烧烤讨生计。现如今，茅排烧烤遍布三亚，据说，有1000多人在三亚从事烧烤业，年收入有上亿元。记者在茅排看到，随处都有漂亮气派的大别墅，村干部介绍说，这些都是在三亚发了财的茅排人盖的。

最早给大家蹚路的茅排人是泽泉村的谢长富。1992年，谢长富南下三亚摆起了烧烤摊。趁着三亚旅游勃兴的时机，赚了钱。榜样在前，村民们很是羡慕，就请谢长富带着他们一起干。1996年，邹细仔三兄弟、张小毛两兄弟等20多人和谢长富一起

来到三亚，然后是更多的茅排人。邹细仔自豪地说，茅排人的烧烤摊点很快遍布了三亚亚龙湾、天涯海角等热门旅游景点，每个热门景点都有近百个茅排烧烤。其他景点少一些，但也有几十个。茅排烧烤早已打出了名气，一个摊点每天少说也有 2000 元的收入。

高坪窗帘叫响上海。高坪镇村民在镇政府的大力帮助下，在上海做起了窗帘生意。截至 2016 年，高坪镇已经有 1500 多名农民在上海开办大、小窗帘店 200 余家，年收入超过 2 亿元。

黄小毛是该镇古坪村农民，1996 年，他在朋友的带领下，来到上海，进入高坪人开办的窗帘店工作。2006 年，他投资近 300 万元，在上海浦东新区创立高坪飞翔窗帘有限公司。当年，公司招聘的 20 个员工中，有 16 个是高坪人。在近 20 年的时间里，高坪人的窗帘店越开越多，几乎遍布上海的主要城区。

高坪人在上海打拼，高坪镇镇政府也来加油助威。为了扶持高坪窗帘店，增加农民收入，近几年来，该镇因势利导，不断拓宽劳务输出渠道。该镇加强了与在上海从事窗帘业务的高坪人的联系，每年都专门委派镇工会前去，还和 60 余家比较大的窗帘店达成协议，只要他们招聘工人，镇政府在第一时间就会把消息传到各村，及时向店里输送农民工，这一举措，得到大家的支持。

（资料来源：《抚州日报》，2016-08-09）