

农民工返乡创业事迹材料 返乡创业先进事迹材料(通用8篇)

青春是人生中最美好的时光，它充满了热情和朝气，让人激发出无限的潜能和创造力。青春是一个拥有无限可能性的时期，我们应该珍惜和利用好它。在青春阶段，如何建立积极的心态和正确的人生观？青春是指年轻的时期，是人生中最宝贵的阶段。青春是一本书，我们要用心去翻阅每一页，不断学习与成长。以下是小编为大家整理的青春故事，希望能给你们一些启发和思考。

农民工返乡创业事迹材料篇一

这个夏天，夏长兴格外忙碌：一方面，新米即将上市，他的米业公司进入生产旺季；另一方面，他设在玉贤的加工厂正大批量生产湖北特色美食——豆丝，以及油炸兰花豆和花生米等休闲食品。“湖北人爱吃豆丝，但过去受时令限制，一般只在秋冬两季做。经过创新加工工艺，今年7月起，我们就能不受季节限制全年加工豆丝，而且还开发出杂粮、莲藕、绿豆等多种口味。”夏长兴自豪地说。

从1994年辞职下海，夏长兴在长达20余年的时间里，基本上只做了一件事：卖大米。“创业就是把一件事做精做透，自然也就成功了。”如今，他创办的天安米业有限公司已经成为蔡甸米业加工的龙头企业，年产值上亿元。

如果不是因为儿子，或许，夏长兴不会迈出创业第一步。

辞职下海前，夏长兴在蔡甸区粮食局下属的柏林粮管所工作，当过营业员，下乡收过粮油，后来做到了业务经理。当时，虽然收入不高，但粮食系统是铁饭碗，依然有不少人羡慕。

1993年，儿子的出生，彻底改变了夏长兴的生活。儿子刚生

下来就连续高烧不退，送到医院检查，被确诊为先天性心脏病，如不能及时治疗会有生命危险。而当时他和妻子的月工资加在一起还不到500元，为给儿子治病，他背上了十几万元的巨额债务。

为了救儿子，为了还债，夏长兴毅然辞职，用身上仅有的几百元钱买了一辆三轮车，开始了卖大米的生涯。创业之初异常艰辛，夏长兴每天清早起床，骑着三轮车到粮油店批发大米，再走街串巷叫卖，经常到晚上八九点钟，才拖着疲惫的身体回到家。好在，一年下来，他攒下2万多元，也有了一些固定客户。

同时，他也敏锐地意识到，要扩大经营就得有固定的场所。于是，他租下一间门面，开了家粮油门市部，批零兼营。

随后几年，夏长兴的生意做得风生水起，从一家门市部发展到四五家门店。生意蒸蒸日上的同时，儿子的病经过手术治疗也痊愈了。

没有了后顾之忧，夏长兴更是一门心思扑在生意上。1999年，一个新的机遇摆在了他面前：那一年，粮食部门开始整体改制，几个昔日的同事找到他，希望他能牵头，把粮食局的大米加工厂盘下来。最终，夏长兴拿出20万元，老同事则拿出自己买断工龄的钱，一起入股办厂。

2005年，在大米加工厂的基础上，夏长兴正式成立了天安米业有限公司，注册了“金碾王”商标，推出了“晚金优”、“农家晚粳米”等系列产品。2009年，“金碾王”被评为武汉市著名商标，2012年被评为湖北省著名商标，2013年被评为武汉名牌。天安米业也被评为武汉市农业产业化重点龙头企业，2012年的产值超过了1亿元，产品还销往云南、广东、上海等多个省市。

尽管事业越做越大，夏长兴并不满足。他着手在蔡甸玉贤镇

新开加工厂，对大米和一些当地农作物进行深加工，提高农产品的附加值。

采访中，夏长兴带记者参观了他的豆丝自动化加工车间和兰花豆加工车间。其中，豆丝是把大米和绿豆混合打成浆，摊成皮切成丝，夏长兴还对这款武汉人喜爱的特色小吃进行了创新，推出了杂粮、莲藕、绿豆、黄豆、荞麦等多种口味。

1月19日，记者来到万顺农产品合作社的生产厂区，这里过去曾是当地一所小学，豆丝生产线就建在改造后的教学楼里。“一楼是磨浆车间，核心设备都在二楼。”合作社负责人夏长兴大手一挥，带着记者直奔位于二楼的糊化成形车间。“糊化成形”说得通俗些就是“烙豆皮”，这是整个豆丝制作的关键。车间里的两台转轮式电动烙豆皮机器，是合作社与武汉工业学院食品学院历时两年，共同研发生产的专利产品。

夏长兴说，豆皮的厚度影响豆丝口感，也影响后期晒干的时间。在烙豆皮的过程中，火候大了，豆皮容易烙糊，没“卖相”，温度低了，豆皮又不易成形。过去，村民烙豆皮用的都是圆形的平底锅，以蜂窝煤和木材做燃料，火焰温度飘忽不定，烙的豆皮既不卫生，品质也不稳定。要想大规模生产豆丝，就必须走机械化道路。用机器生产出来的豆皮，厚薄均匀，颜色亮白，口感和外观都远胜传统手工豆皮。“机器每天可烙豆皮一万斤，只需一个工人就能操作。”

生产出来的豆皮厚3毫米，宽60厘米，像玉带一样源源不断地从机器中吐出。在传送带末尾，一位工人将豆皮卷成圆筒，送入切丝车间。在切丝车间里，豆皮卷被切成一指宽的湿豆丝。随后，湿豆丝又随着传送带，送入长约20米，温度约60摄氏度的高温烘干车间。经过一次烘干的豆丝落入一楼的低温烘干车间，经过二次烘干后的豆丝就可以进入包装车间了。

从米浆到豆丝成品送入仓库，等待包装，全过程只需2分钟。

而用传统工艺制作的干豆丝，仅晾晒就要花费一周以上。

2013年2月，合作社豆丝生产线正式投产，到2014年春节前，产值达到800万元。2014年春节后至今，合作社已经生产豆丝300多万斤，产值达1300万元，预计在2015年春节前能达到1600万元，产值实现翻番。

由于统一购买生产资源，统一收购农产品，统一加工，统一销售市场，社员去年人均收入1.7万元。2013年，万顺农产品专业合作社被评为“湖北省省级示范合作社”。

几年时间，玉贤种植大户社员从5人发展到现在的260多人，农产品经纪人社员达到40多人。合作社与各大连锁超市和农贸批发市场都有良好的营销合作，销售额逐年递增。“豆丝产业正在发展的上升期，我们不能急功近利，过节不赶工，保证豆丝品质是关键。”“过去还有农户自家晒了豆丝拿到集市上卖，现在他们弃了老把式，从合作社批发豆丝，去市场零售。”夏长兴得意地说。去年9月，夏长兴开通了电商平台，全国人民都可以通过网络，以厂家价格购买豆丝、荷兰豆等特色农产品。“现在每天都有至少20单生意，顾客清一色的好评。”

农民工返乡创业事迹材料篇二

“一个农民进城，赚了1000多万元，又回老家流转了?1500亩地种菜去了。”这是一位朋友对袁胜华的介绍。

第一次见到袁胜华，是在汉口循礼门的一家西餐厅。据说，这是他第一次吃西餐。很少西装笔挺的他，显得有些不自在。几次从裤兜里掏出烟来夹在指间，憨笑着问路过的服务员：“抽烟是不是要罚款？”那神态，像极了担心被老师批评的小学生，让人忍俊不禁。“你就把我写成一个中国农民就好了。”他爽朗地一笑，有了些许放松。

木地板生意抓住市场机会

“我初中毕业，就是个农民，当过建筑小工，挖过矿……”袁胜华毫不避讳地对记者说。

现年42岁的他，出生于湖北竹溪。1986年初，13岁的他跟随父母举家迁移到武汉市蔡甸区大集街。穷人的孩子早当家。在五个兄弟姐妹中他排行老三，初中毕业后就开始替父母承担养家重任。

记者面前的袁胜华中等个头，身材清瘦。很难想象，16岁的他走上社会的第一份工作，是在建筑工地上当小工，搬砖头、筛沙子，和水泥。年纪虽小，但他却是工地上最活跃的一个。不仅和工友们打得火热，还和工程监理们越走越近。“做哪一行，都不能满足于现状，要有上进心和目标。”袁胜华坦承，他从来都不满足于仅靠做小工养家糊口。仅一年后，他就成了小包工头，带领几十号比他年长的农民工。监理们手上有工程项目，都乐于分一些给这个“脑袋灵光”的小伙子。后来，随着工程越来越多，他的施工队规模越来越大。

如果不是因为妹妹的召唤，他可能会一直做建筑行业。2000年2月，做建材生意的妹妹由于生意繁忙，请他抽空帮了一个月的忙。无意之间，让他看到了建材行业的美好前景。

一个月后，他投入2万元，毫不犹豫地在汉口金太阳建材城拿下门面，做起了巨宁地板的代理。

那时候，木地板市场竞争还不是十分激烈。天生的好口才，加上热情爽朗的个性，让袁胜华结交了不少生意上的好伙伴。初战告捷，不大的门面档口最多时一天的营业额就达4万元。

从副食批发到建材超市、酒楼和足疗城——

蔡甸大集街上做“老大”

既承包建筑工程,又做木地板买卖,袁胜华的生意做得顺风顺水。但由于门面拆迁,在2007年前后,他结束了木地板生意。

在关门的前半年,他就已经确定好了新的发展方向——回蔡甸大集做副食批发。

这个决定,缘于他对大集的熟悉。当时大集街上小的副食店虽多,但大规模的批发中心却几乎没有。副食小店主,要跑五六十公里路到汉正街进货。而附近七八万居民,对副食品的需求是个小不的市场。

看准就下手。2006年下半年,一向果敢的袁胜华带着妻儿折回大集街。

回到熟悉的地盘后,头脑活络、人缘极佳的他如鱼得水。副食生意红火自不必说。“搞副食批发时,我老婆说,地板生意赚的钱够下半辈子生活了,没必要冒风险;我做酒店时,老婆说,已经有这么多钱,买辆好车到处玩玩就行;我做蔬菜基地时,老婆认为我疯了。”每一次转型,袁胜华都遇到过反对。

但他不仅做了,而且出手迅速。

2011年,胜华建材超市开张,瓷砖、材料、五金、水暖等装修用品一应俱全;不仅卖产品,还承接装修业务,成为当地最大的建材超市。

2012年,大集天凯大厦旁的鄂湘大酒店开业。黄豆粉野菜糊、苞谷米饭、魔芋酸包菜、土猪蹄炖土豆等竹溪老家地道口味,立即唤起了好吃佬的食欲,不仅蔡甸的人知道这家店,沌口开发区,甚至汉口等中心区的食客都跑过来尝鲜。

2013年,鄂湘足疗城开门迎客。

如今，论规模和营业额，袁胜华的建材超市、酒店和足疗城，在蔡甸大集街上都称得上老大。

指着酒店周边远处的高楼，袁胜华对记者说：“你看，那边是世茂龙湾，这边是法国风情小镇、千年美丽、温莎小镇……”这些楼盘早被纳入了他的“超强大脑”。要知道，他的酒店和足疗城，以及建材超市，全是伴随这些新楼盘而生。

竹溪1800米高山上种菜

去年下半年，袁胜华做了一件让妻子“彻底抓狂”的事儿——他跑回竹溪老家，从农民手中流转了1500亩土地，在海拔1800米的高山上种蔬菜。

了解他平日生活习性的朋友，对此一点儿都不意外。因为，从始至终，袁胜华都有着剪不断理还乱的“农民情结”。

前些年，只要闲下来，他就开着小车到处转，到大集农户家去摸底。谁家种菜不施肥不打药，谁家养鸡不添加饲料，他都搞得一清二楚。后来，他在当地租下50亩地种植蔬菜，不仅供应自家酒店，还带动当地村民扩大种植规模，因此获得了农业科技示范人物、农村致富带头人等奖项。

有时，他还会开车七八百公里，来回十几个小时，回老家去收正宗土味儿，因为在老家，农民仍然过着种地靠天收的日子。

武汉的朋友都很了解他，只要知道他回了趟老家，就大老远到他酒店门口，甚至等上几个小时，就为他车上那一把山野菜。为了吃上一口真正绿色的`蔬菜，几个朋友组团去他老家既能游玩又能买放心菜，这种活动也变得频繁起来。

久而久之，袁胜华动起了心思：既然有需求，我何不自己回

老家种菜？

这次，袁胜华看上了竹溪境内桃源乡一个鸡心岭的地方。此地处于重庆、湖北、陕西三省(市)交会处，更有种说法：走上鸡心岭，一脚踏三省。最高山峰海拔近2000米，景色秀美，山泉丰沛，且日夜温差大，周边没有一家厂矿，是种菜的最佳场地。经与当地政府和农户协议，采取“公司+合作社+农户”的模式，他拿下1500亩地。

袁胜华的想法很简单，蔬菜种植不施农药化肥、零污染、不用大棚、采用泉水灌溉，产出销往武汉。这样一来，可以帮助当地乡亲摆脱贫困，留住外出打工的年轻人的脚步。

经过一番市场调研，他发现湖北省内没有一家卖平价山野菜的连锁专卖店，于是又调整了经营思路，打算开“三省鸡心岭”高山无公害蔬菜专卖店，采取连锁加盟的形式经营。从产地到店面，每一份菜都打上二维码，只要手机扫码便可知道这些菜是何时在哪块地播种生长，什么时候采摘，通过哪一辆冷链运输车运送过来的。类似于淘宝物流追踪。

除了蔬菜，专卖店内还将出售竹溪贡米、野生板栗、高山竹笋、乌皮核桃及野生猕猴桃等土特产。

袁胜华告诉记者，第一季蔬菜近20个品种将于5月份上市，目前已经发展了20家加盟商。

“尽管自然种植的蔬菜生产周期比较长，成本较高，但我还是打算走平价路线。”袁胜华表示，未来他还将在山里放养家禽牲畜，发展生态旅游，并计划开武汉市内最大规模的纯天然高山菜主题餐饮。

农民工返乡创业事迹材料篇三

大学生创业是一种以在校大学生和毕业大学生的特殊群体为

主体的创业过程。学院的大学生创业孵化园便是农院学子创业的摇篮，在这里，一个个有着创业之梦的同学得以实现自己的梦想。

孵化园310室开着一家xx市诺联手机店，店主是16药品生产3班的xx。来自xx。在16年高考结束后，本想填报医学类专业，在知晓xx的“药都”之名后，便来到了xx职业学院学习药品生产技术。在学校，xx不仅是班长，创业协会会长，还是一家店铺的店主，经常在班里、协会、店铺连轴转，虽然辛苦，却也幸福。

机遇，有的时候也是通向成功的一种途径。高考结束的`那年暑假，xx去厦门的一家手机公司勤工俭学，做销售类工作。他工作认真、有能力、业绩突出，深得老板赏识，因此，在来学校后，手机公司的老板联系到他，并希望其可以在学校帮忙宣传、做销售代理。xx觉得这既可以锻炼自己，还可以帮助手机公司的老板提高销售额，便拿下了这个代理。随着宣传的越来越广，很多学生都知道了这个手机购买渠道，此时，xx知道机不可失，于是在孵化园310经营了一家手机店铺，经过他的努力加上手机本身质量佳，使得消费群体不但有农院的学生，更有其他院校的学生。

负责任的人往往离成功更近。随着手机的销量越来越高，不可避免的就是手机的维修问题了。经他卖出的手机出现问题，哪怕只是一些出厂小问题，他也会受理，自己不会修，便寄给修理人员。作为学生来经营店铺，面临着的是不被信任与种种猜疑，但通过他周到且用心的服务，时刻向顾客传递着一个负责任的店铺形象。俗话说，“好事不出门，坏事传千里”，任何一点小问题没有处理好，也会使店铺的信誉一落千丈。处理好每次的突发问题便显得尤为重要，突发问题的妥善解决，既得到了顾客的认同也提升了店铺口碑。

在xx看来，经营店铺，无论是刚开始经营时的兴奋与惊奇，

经营过程中的各种困难和挑战，还是店铺步入正轨时各种琐碎的事件，每一个阶段都让他乐在其中。在学校经营一家店铺可能很普通，但是越普通越能锤炼出不平凡，任何时候都不应该甘于平庸、放任自流。

xx认为，大学生暑假勤工俭学不要选择去工厂流水线上工作，而应该做一些销售类的工作，锻炼口才，接触形形色色的人，收获更多。大学生创业，没有最终的成功，也没有致命的失败，失败应该接受，但永远都不该缺少重头再来的勇气。

如今的xx□面临毕业，准备将310店铺交给团队里的一位学弟打理。希望这家有着好口碑的店铺在未来发展得越来越好。

农民工返乡创业事迹材料篇四

杨xx□男，现年40岁，合水县西华池镇孙家寨沟行政村宋堡子自然村村民，现任合水县怡露水业有限责任公司董事长。从1997年部队转业回乡，到2012年创办怡露水业有限责任公司，2014年注册创办怡露文化传媒有限公司、怡露门窗建筑装饰有限责任公司，2015年建立合水县怡露种植专业合作社。走过了一段艰辛创业的风雨历程，也取得了创业的丰厚回报。2014年，怡露水业总产值达2000万元，实现利税65万元，安排下岗工人和农村剩余劳动力60人，为我镇的社会发展作出了卓越的贡献。

杨xx是一个地地道道的农家子弟。1975年出生在合水县西华池镇孙家寨沟行政村宋堡子自然村，交通不便、信息闭塞。儿时的贫困经历，造就了他吃苦耐劳的精神，三年的从军生涯培养了他坚忍不拔的品质。1997年，从部队转业后，他回到家乡合水县孙寨沟村，当了一名普通农民。当时，党和国家改革开放的春风和惠农政策的落实，在全国涌起创业发展脱贫致富的新浪潮。经过深思熟虑，他踏上了漫漫的打工路。

在北京一家门窗工厂，他开始了自己的打工生涯，先从最基

本的工序开始，慢慢积累经验、增强技术。经过九年的磨砺，他迈出了自主创业的第一步。2006年他在北京成立了自己的门窗加工公司，万事开头难，当时处于“三无”状态的他，经过几年的努力，凭着过硬的产品品质和优质的服务理念赢的了客户的信赖，终于在激烈的市场竞争中站稳了脚跟。伴随着企业的迅速发展壮大，他组建了过硬生产及销售团队。北京公司总资产1400多万元，年创利润200万，并在当地享有很高的知名度和信誉度。

光阴似箭，日月如梭。经过十几年的探索与磨练，他从一个地地道道的普通农民，蜕变为一个有上千万资产的民营企业家，十多年来，自己发家致富了，但他始终没有忘记家乡的父老乡亲。2012年他毅然放弃了北京得天独厚的发展空间，回到家乡合水县，积极筹建家乡企业。在政府的大力支持下，他在合水县西华池镇孙寨沟行政村宋堡子自然村自筹自建怡露水业有限责任公司。公司总投资3460万元，占地2640平方米，前期投资2880万元，建成水源区、办公区、生产区配货车和工作用车7辆，新建办公楼450平方米，生产厂房680平方米，引进国内外自动化生产设备30多台（套）。于2013年5月建成运营。二期投资580万元，新建销售网点40处，开发碳酸饮料5种以上，2013年5月启动实施，主要实施市场开拓和碳酸饮料生产。厂区周围环境优美，制水规模大，纯净水、无气碳酸饮料日生产能力可达15000余桶/瓶。公司生产水源来自高原井水，经水质验检，各项指标均达到优质饮用水标准。办公区设行政部、财务部、销售部、会议室等，厂房区购置安装了过滤器、高温电炉、恒温干燥箱、蒸馏水器、消毒器、检测仪、无菌自动灌装系统等一流自动生产设备，并按照消毒、分离、生产、包装的流程和生产要求严格进行分段隔离。拥有纯净水、碳酸饮料厂区，五条生产线，核心设备全部采用进口设备，全封闭无菌电脑自动化灌装生产线，百级空间净化间。在产品最终质量控制上，建有完备的化验室，能够进行大肠杆菌，细菌总数等多种微生物指标化验，对生产关键环节，完全按照is09001标准要求的关键点控制。保证了产品质量的优质、稳定、可靠。公司以“诚信为本、以质取

胜”的经营理念，目前产品在市场试运营期间反响热烈并迅速跃升为合水县纯净水的龙头产品。“怡硕”成为市内家喻户晓的纯净水品牌。伴随着市场需求、企业的壮大，2014年公司实现产值2000万元，并为国家缴纳税款65万元，共吸纳家乡富余劳动力60人。2015年初，他积极响应国家土地流转政策，成立了怡露种植农民专业合作社，先后在西华池镇孙寨沟行政村承包土地318亩，大力发展矮化密植苹果产业，带动全村60户村民走上致富路。

农民工返乡创业事迹材料篇五

我叫占xx今年28岁，共青团员，毕业于江西旅商大学经济管理系。家住xx省xx市xx县，作为新农村建设生力军的一员，能够在这里选拔为乡村好青年既感到荣幸和激动，更感到责任重大。

我是来自农村的孩子，祖上以来都是渔民，从大学毕业后我就进入一家销售管理公司任职，现在重提这份工作感觉压力确实很大，但我还是坚持了五年，在当初的就业过程中我就想到创业，再细想这个社会我们到底适合做什么？当自己在这样的困惑中琢磨很久时，想想自己是渔民来自农村，又得知国家对农村经济的大力发展，使我回乡创业的想法更加坚定。

选择回乡创业去建设可爱的家乡，更是有一种感恩的情怀，2012年，我选择了原生态水产品加工，销售及出口，成立了农民专业合作社投资近600万建立了我县最大的集水产养殖，鲜货，冷藏及急冻为一体的功能型合作社，主要养殖青虾，棍子鱼，毛刀（长江刀鱼一种类）餐条和鲤鱼，主要加工虾仁，鲤鱼干，野生云鱼等。产品主要销往江苏，安徽，湖北，黑龙江，山东和内蒙古。占地面积50余亩，员工158人其中专业生产管理人员23人，是一支管理及生产的专业团队。我们的理念是把鄱阳湖真正的绿色原生态产品输送到广大消费者手中，让广大消费者食用无污染更无任何添加剂的原生

态绿色产品，所以原生态是我们理念经营的重中之重。2013年我们正式投产营运，在运作过程中我们考虑最大的问题是和我们的原材料供应商就资源如何分配问题，让渔民如何赚的更多让他们更加有积极性，更加牢固我们的'合作关系。在这良好合作的框架下2013年我们的生产销售额达到近978万，各项生产计划和销售任务基本完成。在合作社全体员工努力下，员工月收入都在3000元以上，这更是奠定了我们今后在不断发展强大和行业影响力加下坚实的基础。

作为新时代的青年应该不遗余力地开展农村建设，要尽情发挥青年才智，使我们在农村经济发展中起到积极作用，为跨越非发展提供新思想、新动力。更要发扬发扬传统，勇挑重任来体现我们的价值。优品课件，意犹未尽，知识共享，共创未来！！

农民工返乡创业事迹材料篇六

袁xx是湖南金糯米食品有限责任公司董事长，自一九九八年八月开始创办贵阳金糯米冷饮厂以来，平均每年实现产值2000万元，创利税200万元。每年解决当地农村剩余劳动力300余人，为发展地方经济做出了应有的贡献。

随着党中央改革开放号角的吹响，全国城乡经济蓬勃发展，个体经济也孕育而生。袁xx借助这股东风，开始了他的创业生涯。一九九四年六月，凭着他过人的胆识，看准了当时没人看好的冷饮行业，跟亲戚朋友东拼西凑，凑了1000余元启动资金，利用自己良好的社会关系，余原料，租设备，聘请了几十个工人，在黔阳县安江镇创建他的第一间工厂——金糯米冰厂。他一边管理生产，一边开拓市场。当时没有冷藏车，就自制简易的运输工具，不分昼夜，走村串巷，每天都超额完成工厂的销售任务。在全体员工共同的艰苦努力下，当年就实现产值100余万元，创利税20余万元。解决了当地农村剩余劳动力30余人。不但还清个人借款，还支付了工厂所有材料款和设备租金。为今天的金糯米发展奠定了坚实基础。

袁xx虽是一个地地道道的农家子弟，但是念过高中。有近两年教师（代课）经历的他，有着他人没有的商业眼光和市场嗅觉，于一九九五年初，利用第一年全部盈利作为前期投入，在当时冷饮市场还是一片空白的. 湖北沙市，租厂房，购设备，创建了他的第二间冰厂，生产线规模比安江冰厂增加近一倍。在他的精心管理下，当年实现产值150万元，创利税30余万元。解决了当地农村剩余劳动力50余人，企业规模得到了有效的扩张，他本人也完成了自己创业的第一次资本积累。

“搏击商海，诚信创业”是袁xx的商业信条。企业要发展，要壮大，质量是根本，没有可靠的质量保证，产品就难以在激烈的市场竞争中立于不败之地。次年二月，袁xx投资了近10万元购置一套先进的检验设备，聘请了专业人才，严把产品质量关，确保产品出厂合格率达到100%。从而产品的知名度和市场占有率得到了大幅度的提高。

为了把金糯米做成一流的冷饮企业，袁xx响应党中央的“西部大开发的号召”，于一九九八年二月，把三年以来的全部积累，投入到贵州，只身一人参与西部大开发，先后在贵阳钢厂、贵阳市白云区建设生产线。到二000年，累计完成投资1000余万元，三年间实现平均年产值2000余万元。利税200余万元。为当地解决农村剩余劳动力200余人。促进了当地三产的蓬勃发展。

由于贵阳市进行产业布局调整，应贵阳市粮食局招商引资，于二00三年五月入驻贵阳食品工业园，从二00三年到二00八年累计投资3500万元，实现年均产值4000余万元。年均利税300万元。

解决当地农村剩余劳动力300余人。二00四年—二00八年连续获得贵阳市粮食局颁发招商引资贡献奖。“金糯米”商标于二00六年—二0一二年被贵州省工商行政管理局评为“贵州省著名商标”。袁xx多次被贵阳市评为先进民营企业业主称号。

应中方县四大班子的邀请，袁xx于二0一一年回乡创业，在中方县委、县人民政府的大力支持下，金糯米企业入驻中方县文化产业科技园，项目总投资11780万人民币，项目一期工程投资6800万元，占地36.5亩，经过八个月的艰苦奋斗，于二0一二年二月份建成投产，已累计完成投资5000万元。设计生产线规模为年产雪糕、冰棒、汤圆、水饺10万吨。项目全部达产后可实现产值1.4亿人民币，税金1000余万元。可解决当地农村剩余劳动力800余人。为中方县经济贡献绵薄之力。

农民工返乡创业事迹材料篇七

农民工创业需要自己不断磨合与充实，并非一件简单之事，以下小编为大家提供农民工创业典型事迹材料，供大家参考借鉴，希望可以帮助到大家。

董，男，汉族，1954年3月出生黑龙江省富裕县，现任山东省青岛市双融篷布责任有限公司总经理，青岛市诚信工艺品公司总经理兼董事长。

董**年轻时就在生产队任过队长，在村小学当过民办教师、教导处主任。由于家庭人口多，家境贫寒，在学校工资低，生活极为困难，他天性好能吃苦耐劳，始终有一种不服输的韧劲，于是，他毅然决然地带着年幼的孩子外出打拼。1994年，董一家来到了山东青岛胶州李哥庄，最初是给单位或企业打零工，当过保安、包过医院食堂、开过饭店，什么活都干。后来有很多家外企在这里落户办企，他又到企业找活干。他勤奋好学、善于思考，短短的时间内就摸索出了做副食生意的门道。经过几年的努力，个人手头上有了一些积蓄，通过自筹，在xx年5月他开办了一处首饰加工厂，自己单独开始经营企业。经营的过程中，他逐步摸出了两条制胜之道：一是注重商品质量，绝不经营假冒伪劣商品，保证所售货物货真价实；二是诚信经营、礼貌待人，从不坑蒙欺骗，坚持诚信第一的原则。由于他经营有方，管理到位，商品货

真价实，他的商品总是能赢得顾客的信赖，生意十分红火。随着生意的做大，他又于xx年在山东青岛注册了诚信工艺品有限公司。面对全新的领域，他不断思考，不断探索。他认为，开公司、办企业，就不能像以前开加工点那样，只要诚信经营，雇佣三、四个人就行了。要把企业办好一定要真正的会经营、会管理。管理出人才、管理出效益、管理促发展。在注重借鉴传统管理经验的同时，他不断创新经营方式。在实践中他摒弃了一些旧的用人做法，坚持“能者上，庸者下，平者让”的用人原则，全面推行多劳多得、工效挂钩的工薪制度，大大增强了员工的紧迫感、危机感和竞争意识，把企业的经营管理工作内容纳入规范之中，全方位、高标准地规范全体员工的思想、道德和工作行为。他不惜重金，高薪聘请各类专业技术人才和管理人员，实行聘任制，严格按照现代企业管理制度操作。经过不断磨合与充实，形成了自己独特的量化考核，形成了环环相扣的管理链，使全体员工由他律到自律，进而潜化为自觉的发展过程，主动参与管理之中，形成了一种值得借鉴的企业文化。

创业的征程无疑是艰辛的，董一步一步、坚定不移的迈向自己的奋斗目标。从xx年创办企业开始，他在山东青岛已拥有2处固定资产达500万元的工艺品加工企业，在山东菏泽一处。2019年，他在青岛胶州李哥庄又注册了青岛双融篷布责任有限公司。董善于掌握市场信息，虚心向同行学习，看准了篷布生产市场，大胆地干起了篷布加工企业。现如今，生意红火，销售市场畅通，年平均效益可达200万元。

短短几年之内，董从一个打工仔发展到拥有几家公司的大企业家。取得这样的成就无不与他的务实肯干、敢干敢闯、平易近人、秉公守法、诚实守信密不可分。无论是卖货还是做企业，他始终坚持诚信经营、依法纳税，从未借故不缴或少缴税款，更未弄虚作假，偷逃税款。作为一个依靠自己双手先富的致富者，他始终不忘回报社会、回报家乡、始终惦记着那些需要帮助的人。他爱护员工，关心他们的生活。无论是在工作中还是在生活上，只要他们遇到困难，他都及时去

帮助解决。员工和老乡家中有婚丧嫁娶等大事小情，只要他知道必定到场。在工作中理解员工的疾苦，在待遇上向苦、脏、累岗位倾斜，尽最大可能改善劳动条件，营造和平共处工作环境，满足员工劳动保护的要求。经过多年的努力，他和全体员工结下了深厚的感情，在员工中享有很高威望。

董经营之路向人们昭示着一种经营管理理念的成熟和成功，也向人们证明了一个创业者艰辛的奋斗历程。对于56岁的董而言，前行的路依然漫漫，荆棘与光明同在，机遇和挑战共存，但是有理由相信，他会一步步走得更好、更平稳，从而在经营管理中取得更好的发展，做的事业会像青松一样四季常青！

郁郁葱葱的田野，明媚的阳光肆意流泄。在百丈乡大满村沿线公路旁的一大片马蹄田边，我们见到了百丈乡鼎鼎有名的“种植能人”——韦启恒。

27岁的韦启恒毕业于广西农校，因为毕业后没有工作分配，一直在杭州打工。2019年夏天，受国际金融危机影响，工厂不得不放假，揣着不安和困惑，他回到了老家百丈乡大满屯鸾村。“打工虽然也有一些积蓄，但坐吃山空，又没有其他收入来源，天天闲在家里，心里很不是滋味。”韦启恒说。于是，他每天都琢磨着找点事做，心想不能让自己这几年农校白念了，他决定学以致用，开始寻求从种植这一方面寻求突破，百丈乡尽管地处偏远，但是却交通便利，良田肥沃，水资源丰富，气候宜人。多方考察斟酌后，他决定联合周边群众一起种植甜玉米。由于毕业于农校，掌握着一定的农作物种植的知识；而且韦启恒本人谦虚好学，他不厌其烦地向农校的种养专家请教，并向邻县的种植大户学习种植技术和经验，多次邀请读农校时的老师和专家到自家的基地去指导。通过多方学习和自己在实践中的不断摸索，韦启恒很快学到了一整套适合种植甜玉米的本领。韦启恒种植的甜玉米由于个大粒饱满，营养丰富，口感好，颇受市场青睐，一收获便引来老板大批量收购，1.4元/公斤，很快便销售一空，没有

了销路的后顾之忧，韦启恒第一次创业就赚了一个“满堂红”。

“与打工比起来，自己创业比较辛苦，而且也有风险，但是现在政策那么好，政府帮我办理了返乡农民工优惠证，创业有补贴，有了政府的支持，我相信，只要坚持，最终会获得成功。”韦启恒信心十足地告诉笔者。现在，在乡、村干部的支持下，他贷款又扩大了种植规模。在他的精心培育下，他种植的120亩芋头前不久又获得了丰收，韦启恒主动走出去，联系外地老板到百丈收购，2.4元/公斤，纯收入达十多万元。

往日打工仔变成了家乡致富带头人，韦启恒通过种植鼓了自己的腰包，同时也带动周边村民加入到种植行列中。今年夏天，韦启恒决定租下大满小学旁的一片农田种植马蹄，由于看到他通过种植富裕起来了，周边的群众也被带动起来了，群众也自发种了三十多亩，对于乡亲们的求教，韦启恒总是毫无保留地向他们传授经验，进行技术指导。眼下，是马蹄进入分蘖生长的重要时期，我们经常可以见到他在田间指导群众。预计今年所种的马蹄将达到6000斤/亩，产值将达到5000元/亩。

与其他创业者相同的是创业之路充满着艰辛与坎坷，与其他创业者有所不同的是他的创业之路缘于高考落榜对他心灵上的那道创伤。2019年7月对于来说是个黑色的七月，十年寒窗，却仅以2分之差被拒之于心仪的高校大门之外，那种失落与痛苦是旁人难以体会得到的，他也曾想到复读，但一想到父母那疲惫的身影，不由的放弃了，最终，他加入了外出打工的队伍，来到了天津一个建筑工地上干活，从学校到工地，无论在身体上还是在心理上对他都是一个严峻的考验，每天起早贪黑的干着粗重的力气活，真把他累坏了，最让他难以接受的是工资是那样的微薄。在无数个夜晚，他问自己难道这一辈子就这样度过吗，不行，我的努力去改变这一切。渐渐地，他发现同在一个工地上干活，电焊工的工资是他的好几倍，这是他第一次感受到技术的含金量，就在那一刻，他对

自己说：我要学技术，我要用技术改变自己的命运。就这样，他辞掉了工地上的活，来到了一家农用机械厂做了一名学徒工。白天，他跟着师傅边看边练，晚上，饿补焊工理论知识，这样的日子过了半年多，他的焊接技术也学到了家，还利用业余时间学会了识图、绘图、下料等技术，但此时的他已不再满足于做一名高薪焊工了，他有了更高的追求，那就是回家创业，为自己，为家乡，他选择了这条路。

回到家后，他并没有急于开始干，而是认真考察了家乡的市场，渐渐地他发现，随着农民收入的提高，新房也盖的越来越多，越来越快，那盖新房总离不了门窗吧，所以新房多了也就意味着门窗的需求量大了，门窗是一个很大的市场，干脆建一个门窗加工厂吧，既可以发挥自己会焊接技术的优势，又用不了投资太多的钱，可行。他拿出了打工挣的工资，又从朋友处借了一部分，临街租了两间门面，买了电焊机等一些必需的设备后便热火朝天地干起来了。万事开头难，这话一点都不假。虽说他的产品质量不错，但买家并不多，人们对他还不太认可，总觉得这个毛头小子能干出好活吗。他意识到了这一点，他要用自己的实际行动去让大家接受他和他的产品。工作中，他始终本着“以质量求生存，以信誉求发展”的理念，不断提升产品质量，每一次下料，每一处焊接，他都做到了细之又细，精之又精，生产出的门窗个个是精品。另外，他在创新上也下了很大的功夫，不断去迎合消费者日益变化的需要，为此，他跑遍了北京、天津、郑州、洛阳等周边地区，去向同行取精。回家后，在借鉴同行经验的同时，结合本地实际，他设计出了一个又一个新式门窗，受到了大家的欢迎，销售量自然有了很大的增长。经营的另一个环节——售后服务，他也做好了，做精了。他始终认为，别人买了我的产品，我就应该确保人家用的好，用的舒心，这是再简单不多的道理了。所以，平时只要谁家的门窗坏了，只要一个电话，再忙他也会立刻赶过去解决，门锁坏了，免费换门锁，碰掉漆了，他免费给喷漆。有钱没钱，需要门窗那就先安上，这两年，他赊出去的门窗就价值4万多元，他把方便给了别人，把难处留给了自己。有人问他这样做觉得亏不

亏，他总是玩笑似的说，我给了他们门窗，他们给了我市场。

两年过去了，他也由当初的两间门面，发展成了一个固定资产达20多万元的一个乡镇企业，并安置了8名下岗职工进厂就业。事业发展了，自己富裕了，但他并没有忘记帮助和支持过自己的父老乡亲，他暗自把带动父老乡亲共同致富当成了一份责任装在了心里。

农民工返乡创业事迹材料篇八

姚xx男、布依族、1976年10月5日出生、中共党员、蔗香镇蔗香村计生协会会长、蔗香镇创业致富带头人。

每当火龙果开花挂果季节，蔗香公路低码头渡口，增添一道美丽的风景线，沿路水泥桩上红、黄、白花相争艳，鳞形果球红沿线，这就是蔗香火龙果。

蔗香渡口路口100亩的火龙果是姚xx于2011年2月份引进种植示范基地。据了解姚xx1997年和村里的青年，一起南下广东打工，在东莞街口一家玩具厂打工，当时工厂效益不太好，薪水少，家里有老有小需要照顾，他寻思着打工不是他的出路，1999年他结束了打工生涯。两年后返乡，接着龙滩库区移民开始，家乡的拆迁有序地开展，几年后移民建房建好，家人安居乐业。他就开始寻思找发展致富路子，正当他寻思无路之时，恰逢省农科院到蔗香调研，并组织培训亚热带水果种植技术，姚xx第一个踊跃先报名，在培训期间认真学习，不耻下问，在老师的引导下，他决定在码头路口处实施100亩火龙果种植示范。

培训结束，他就带着家人所有劳动力上山，砍草、挖坑整地，联系果苗，他坚信“含泪播种的人一定能含笑收获”。按老师教的种植技术程序逐一进行，经过几个月的努力，100亩的火龙果示范基地现在人们的眼前。不知情的过路人，看到码

头公路上下，栽有整齐序的一根根水泥柱，不知有人在干啥？后经了解，才知道是蔗香姚xx在栽火龙果。

俗话说“种庄稼、三分种七分管“，为了确保示范成功，姚xx在地头建一个临时工棚，在果园内认真抓好管理，种耕除草，浇水施肥。夜间又作人工授粉，功夫不负有心人，经过努力，终于在2013年6月火龙果熟了，蔗香第一家火龙果开始上市。在当地，他的举动传为佳话。

从那时起，他带动村里的几家农户栽起了火龙果，随着国家对农村的政策扶持越来越好，罗甸县有人来蔗香投资种植火龙果，有人在成立火龙果种植合作社，也有单户种植，他知道这是村民脱贫致富的好机会，他坚定：只要肯学、肯想、肯干，致富小康不会是梦。蔗香的火龙果种植面积逐年扩大，初步形成了一项新的产业，奔赴同步小康致富路，他是群众“领头雁”。

据统计，目前全镇共有5家种植合作社，有13家单户种植共计2350亩，年总产值1133万元，镇政府也把火龙果项目作为一项重要的产业来抓。