



新农村规避经营风险丛书

盲目跟风要不得

乔立娟 王文青 杜英娜 编著

MANGMU GENFENG YAODE

河北人民出版社

规避经营风险丛书

盲目跟风要不得

乔丽娟 王文青 杜英娜 编著

河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

盲目跟风要不得 / 乔丽娟, 王文青, 杜英娜编著. — 石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村规避经营风险丛书)

ISBN 978-7-202-05125-2

I. 盲… II. ①乔…②王…③杜… III. 农村市场—市场营销学 IV. F713. 582

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201429 号

主 编 王秀芳 于树胜

编 委 (以姓氏笔画为序)

于树会 于树胜 王文青 王红胜 王秀芳 王建英

邓 丽 刘秀娟 乔立娟 杜英娜 张红程 庞立斌

崔海霞 韩红莲 焦晓松

丛 书 名 新农村规避经营风险丛书

书 名 盲目跟风要不得

编 著 乔立娟 王文青 杜英娜

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 保定天德印务有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 3.375

字 数 70 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05125-2/F·525

定 价 6.30 元

版权所有 翻印必究

前 言

中国传统农业是小农经济的生产模式，特点是规模小，起点低，群体大，全国各地开花。随着农村经济的发展，农业结构调整的步伐逐渐加快，农民致富心情迫切，千方百计寻信息，找市场，借鉴其他地区结构调整的成功经验。但许多农民对成功经验不是活学活用，而是紧紧跟随，依葫芦画瓢，最后由于盲目跟风引发供给严重过剩而损失惨重。

很多农民听说他人养奶牛发了家，就跟着养奶牛；看到芹菜高产高价，便跟着去种芹菜；市场上锦鲤卖出天价，也跟着去养鲤鱼；去年大蒜贵了，今年就“一窝蜂”地跟着种。结果是昨天的市场如日中天，但等你养殖成功了，市场价格却在一路下滑，跌入低谷。最后甚至出现价格降至最低也无人收购的情况，丰产而不丰收。出现了奶农倒奶杀牛；蕉农把成熟的香蕉喂猪；果农任由丰收的果实烂在树上；菜农把蔬菜用旋耕机打在地里；瓜农把收获的西瓜推进垃圾场；渔民将上万尾鱼苗倒入海中的情景。农民们困惑不已：“不是说要‘跟着市场转’吗，怎么转来转去反倒赔了钱？”

其实，农民错就错在一个“跟”字。盲目跟风的结果必然是“种什么什么多，什么多赔什么”。市场不能“跟”

只能“抢”。因为市场的供求是时时变化的，农产品的生产周期一般比较长，产品生产出来时，如果不去综合考虑天时、地利等因素，盲目地跟着市场转，卖不出好价钱就不奇怪了。

所谓“抢”市场，就是在科学分析预测市场的基础上，抓住某一农产品市场看好的势头，因地制宜，抢速度、抢时间、抢机遇，保证在价格回落前把产品生产出来，推向市场。与此同时，要抓住市场的周期性变化，大力发展“人无我有，人有我优，人优我特”的产品。即使产品一时处于市场的低谷期，也要坚持“顶住”。与其另投资精力、财力改变生产项目，重新开拓市场，不如精力、财力放在产品的深加工或储藏环节上，加长产业链条，迎接新一轮的市场高潮。

总之，在加快农业结构调整进程中，要忌盲目“跟”着市场转，落个出力不赚“利”的结果。在残酷的市场竞争中，只有把握机遇，“抢”住市场，才能获得最大收益。

本册书主要选编若干不同地方一些农民盲目跟风的故事，为大家提供了一种思路，希望能够带给读者尤其是农民朋友一些启发和益处。由于作者水平有限，加之创作时间仓促，书中不足之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

编 者
2008年4月

目 录

阎良芹菜大丰收 多半菜农却赔本	1
毁林种槟榔 未来隐患多	4
政府号召种黄姜 农民丰收现危机	8
盲目扩产藏隐患 香蕉丰收价暴跌	12
大白萝卜白种 缘于供给过剩	15
当年当家大白菜 如今丰收无人买	18
盲目跟风酿苦果 待卖苗木种满山	21
鲜奶价格下跌 奶农倒奶杀牛	23
棉花丰收有风险 企业收购打白条	27
盲目种植留后患 桃源香樟陷危机	31
盲目种花贱如草 云南百合花“烂市”	33
“超级稻”产量高 盲目推行不可取	36
猪肉价格上涨 引发养殖热潮	40
农民跟风按揭炒房 无力支付银行起诉	43
果实累累无人摘 “圣女果”变伤心果	47
丰收适逢冰雪天 柑橘遭遇“滑铁卢”	51

养殖技术未成熟	林蛙致富勿跟风	55
不爱锄头爱鼠标	炒股能否挣大钱	59
青蒿过剩上万吨	植物黄金成废草	64
锦鲤价格出入大	盲目养殖风险高	68
“天狗”藏獒售价高	跟风养殖不可取	73
甘肃洋葱大丰收	愁坏当地种葱人	77
推广冬枣为脱贫致富	贵族果品变烫手山芋	80
水貂养殖要警惕	暖冬持续需求低	85
盲目养殖品质下降	多宝鱼风光不再	89
山药丰收却愁卖	跟风种植是起因	95
每斤不足五分钱	西瓜烂市伤农心	99

阎良芹菜大丰收 多半菜农却赔本

没做过农民，就不知道农民的痛苦。没做过农民，也不会知道，“丰收”对于他们不一定是一件值得喜悦的事情。随着 2006 年西安阎良区 2.1 万亩芹菜大面积丰产，农民丰产而不丰收，“菜贱伤农”的情境再次上演。大好的丰收年里，辛辛苦苦一年到头的农民不但赚不到钱，甚至连投进去的本儿也挣不回来。2006 年 10 月底，阎良芹菜每斤只卖到五六分钱，还少有客商前来收购，有的村民地里的芹菜连一根都没有卖出去。因为要赶着种植冬小麦，无奈的部分村民只好用拖拉机将芹菜全部搅碎，埋到地下。

价格上升 盲目扩种

芹菜在农产品中属于中高价位的蔬菜，产量又高，通常能达到亩产万斤，经济效益较高，一直是西安市阎良区的首选经济作物。西安市阎良区芹菜种植历史已有 20 年，品种为西芹，质量上乘，芹菜主要销往上海、湖南、武汉、河南、安徽等地，是全国三大芹菜种植基地之一（北京、内蒙古、阎良）。芹菜生长期为 60 天，不宜贮藏，亩产 4000 公斤左右，销售期分为早、中、晚期，6 月至 7 月为早期，7 月至 8 月为中期，8 月至 10 月为晚期，晚期芹菜产量最大，每亩能达到 5000 公斤。芹菜的生长周期正好介于小麦的空余，夏季种植，10 月左右收割完毕。2005 年，阎良区的芹

菜种植面积为 1 万余亩，2006 年则翻了一番，达 2.1 万亩，产量约 1 亿公斤。

2005 年，中国大面积水灾使得盛产蔬菜的南方地区普遍受到严重影响，导致各种蔬菜匮乏，南涝北旱的特点让山东地区面临旱灾，山东蔬菜也普遍减产。外地蔬菜供给的减少为阎良芹菜提供了较大的市场空间。加上 2005 年阎良种植面积不大，最终导致芹菜价格飞速上涨，收购价格最高时达到 1.80 元/公斤，最低时收购价格也有 0.60~0.80 元/公斤，而芹菜的种植成本每亩大约 1200 元（包括芹菜种子 100 多元，种植费 200 多元，肥料 50 多元，浇水费 100 多元，打农药大约 400 元左右，每亩收割费 300 元左右），按 2005 年的市场价格，种植芹菜每亩纯收益在 2500~5000 元之间。因此在 2006 年，阎良区很多农民看到 2005 年芹菜极高的利润，纷纷新种或扩大芹菜种植面积，2005 年种了的 2006 年扩大面积，2005 年没种的 2006 年想补上损失，几十亩几十亩地种，有的人甚至租地种上了芹菜，全区芹菜种植面积比 2006 年多 11000 亩，达到 21000 万亩，丰收后有上亿公斤芹菜集中上市。

集中上市 芹菜滞销

由于芹菜种植面积的扩大，2006 年阎良整体多产 5500 万公斤芹菜，与此同时，阎良周边的临潼区、三原县、泾阳县芹菜种植面积也比 2005 年扩大了 50%，蔬菜市场上的芹菜供给严重过剩。再加上 2006 年同期气温偏高，使芹菜成熟期略有推迟，使得往年 10 月初就能结束的芹菜收购推迟到 10 月底，此时，外地芹菜也开始集中上市。10 月初，每斤芹菜还在 3 毛钱的价格上下浮动，到了 16 日以后，竟迅

速下跌到历史最低价：每斤只卖到五六分钱。按每公斤0.12元的行情计算，一亩芹菜收割后最多卖400元，每亩地至少亏损800元。按照阎良区2.1万亩的种植面积推算，全区至少损失1千多万元。甚至出现“一瓶矿泉水就能买13公斤芹菜”的情形，如此惨重的损失，对于以种菜为生的农民来说，绝大多数人家是难以承受的。

因为要赶着种植冬小麦，相当一部分西安市阎良区芹菜种植户忙活了一季，最后又亲自请人来毁掉菜地，以每亩30元的价格雇佣拖拉机将芹菜全部搅碎，埋到地下，眼睁睁地看着机器驶过，芹菜种植户欲哭无泪。2006年10月29日，沿阎良城区通往武屯镇的公路两侧，毁掉的芹菜地随处可见。仅武屯镇两镇堡村镇西村民就毁掉500亩，据推测，整个阎良区被毁掉数字保守估计也会达到3000亩，毁掉的芹菜就占到种植面积的七分之一。

油价和运价的上涨，外省客商来到这里长途贩运成本加大也是阎良芹菜卖不出去的原因之一。加上陕西省农副产品的绿色通道优惠政策不包括蔬菜，来陕西贩运芹菜的客商为了降低运输成本，权衡之后都去了外地。阎良本地菜农也曾经尝试过直销，但一方面要组织车辆，既要交过路费，还要寻找市场，然后交管理费，对于不熟悉市场规则的农民来说，难度太大。

（选自《三秦都市报》2006年10月26日）

点评：阎良芹菜“卖难”的根本原因是农民盲目跟风种植，导致陕西本省市场供大于求；另一方面，由于农民信息不畅通，无法联系到更多外地的客商，而油价和运价的上涨，也导致外省客商的减少。解决芹菜“卖难”的根本是进

行市场分析，及时了解产品的供求情况。在产品种植面积、品种和时机上着手，做到“人有我早，人早我优”。这就需要及时把握市场动态，让农民了解市场对作物的需求、种植面积以及未来的气候变化等情况，在种植上引导农民合理安排茬口，做好品种搭配，避免秋菜集中上市，防止芹菜大量集中上市导致价格暴跌。

毁林种槟榔 未来隐患多

“高高的树上结槟榔，谁先爬上谁先尝……”周璇的歌声婉转，让人不免对槟榔遐想一片。槟榔，一名宾门、仁频、洗瘴丹、螺果，生长在热带季风雨林中，主要分布在中非和东南亚。槟榔是我国四大南药之一。自古以来槟榔就是我国东南沿海各省居民迎宾敬客、款待亲朋的佳果，因古时敬称贵客为“宾”、为“郎”，“槟榔”的美誉由此得来。海南待客有“茶、烟、酒、槟”等四种等级，槟榔只有在迎贵宾、婚庆等重大节日才摆上筵席，可见其地位。目前随着槟榔种植面积的扩大和越来越多朋友的喜爱，槟榔已经普及到人们的日常消费中了。

价格上升 一本万利

国内几乎只有海南出产槟榔，且海南种植槟榔已有500年历史，主要分布在琼中、屯昌、定安、陵水、崖县等地，产量占全国总产量的99.59%。最近几年来，由于槟榔收购价格不断上涨，海南省掀起了一股槟榔种植狂潮，而且有愈

演愈烈之势。高大挺拔的椰子树是海南最具代表性的植物，但现在坐车行驶在海南东线高速时，会发现亭亭玉立的槟榔树不断地从眼前掠过，许多地段都有成片的槟榔园，槟榔的数量突然超过了椰子。在万泉湖景区，槟榔也是路上见得最多的一种植物，近处居民的房前屋后，远处山腰上，大大小小的槟榔树都在茁壮成长。

最近两三年，尤其是从 2006 年以来，槟榔价格不断上涨。在 2006 年下半年，海南省槟榔价格创出历史新高。海南定安一带的槟榔上市后，价格从每斤 3 元多一路上扬，到年底突破 10 元。到了春节前后的个别时段，由于湖南需求量猛涨，定安的槟榔甚至一度上冲到了 35 元 1 斤的疯狂价格。在海南槟榔大市琼海，2005 年的槟榔鲜果收购价格低至 3 元 1 斤，高到 10 来元 1 斤，一般都能达到 5~6 元 1 斤。

随着槟榔价格飞涨，使得种植槟榔成了有利可图甚至可以获得暴利的行当。以投资种植一个 200 亩的槟榔园为例计算，由于槟榔种植后要长达 8 年才进入盛果期，采摘期可长达 20~30 年，一个 200 亩的槟榔园进入盛果期，投入需要七八十万元。一亩地可种约 110 株槟榔，单株按照最低产量 10 公斤计算，200 亩槟榔园产量可达 22 万公斤，如果单价按照 5 元计算，一年的收入将高达 220 万元。200 亩槟榔园进入盛果期后一年的收入，远远超过前期几年的投入，还有大量盈余。摘果期可长达 20~30 年，显然，按照 2006 年的价格计算，投资槟榔种植就是一本万利的买卖。

同时，槟榔管理技术粗放，而且槟榔大量上市时，即使鲜果不能及时销售出去，晒成干果也不会导致贬值。槟榔的采收非常方便，成熟的果实是成串的。槟榔的出售同样方

便，根本不需要肩挑车推到城市叫卖，槟榔贩子会主动上门收购。槟榔的这些特点也使得它广受种植者的青睐。

随着农民槟榔种植热情的高涨，目前海南每年的槟榔种植都要增加几万亩。槟榔种植 5~6 年之后才开始结果，要到 8 年后才进入盛果期。上世纪 80 年代初，全岛种植槟榔不足 2 万亩，2001 年，海南槟榔仅仅只有 44.8 万亩，到 2004 年便发展到了 70.1 万亩，2006 种植面积达到了 79.6 万亩，其中收获面积只有 34.9 万亩，也就是说，超过半数的槟榔是在最近五六年新种的。琼海市更是以种植面积达 13 万亩独占鳌头。按照这一发展速度，2010 年海南槟榔种植面积有可能突破 100 万亩大关。

毁林开荒 隐忧重重

在高额利润的吸引下，海南农民种植槟榔的积极性非常高，连房前屋后都见缝插针地种上了槟榔。另外，农民在自己承包的土地上，把那些比较贫瘠、水利化条件较差的耕地，逐渐改种槟榔。为了增加槟榔的种植面积，农民像蚕吃桑叶一样，小片但持续地开荒种槟榔。在牛路岭水库区，当地的景点乳头峰的半山腰上，农民烧毁大片的林地扩大槟榔园。在琼海市会山镇一个村子里，村民蒋某曾在海口打工多年，两年前回到村里，在山坡上开荒种槟榔。他说他家现有槟榔树 5000 棵，还不到膝盖高，他还后悔种得迟了，现在没有土地可种了，村子里种得多的人家有 10000 多棵。如果说农民种槟榔是小打小闹，那么，老板、企业主挟资金优势，已经成为这轮槟榔种植狂潮中的主力军。企业采取雇人机械化作业，毁林开荒种槟榔的“效率”惊人，几天就能把一座山头剃光。不少城里的老板把种植槟榔当做“绿色银行”。

为了满足槟榔生长对水源的要求，农民喜欢将槟榔种植在水源附近，如河流、水库、湖泊等。像琼海市万泉河流域两岸、松涛水库、万宁市博房水库、屯昌县征洪水库、琼海市牛路岭水库等，都大面积种植了槟榔。而农民毁林种槟榔的方式非常隐蔽。他们将槟榔种植在天然林里，等槟榔苗长大到一定程度时，将树木的皮扒掉一圈，等树木慢慢枯死后再行砍掉；而博房水库种植的槟榔，是采取逐步蚕食的方式毁林，先将槟榔幼苗种下，等幼苗渐渐长高，将幼苗附近的大树砍掉，等到槟榔成林时，再将槟榔树附近的天然林全部砍掉。许多槟榔甚至种到了海拔六七百米的山上，而这些槟榔的种植无一不是以毁掉天然林为代价的。

毁林种槟榔带来很多恶果：一是天然林大面积流失。琼海万泉河流域因为种植槟榔、橡胶等经济林，使天然林受到严重破坏。二是景观被破坏。风景如画的石梅湾，周边山岭上郁郁葱葱的天然林也被槟榔林取而代之，景观大不如从前。三是盲目扩种槟榔，未来可能会出现难卖的情况。

按照价值规律，高回报的行业，投资者增加后，供应增加，利润必然下降。海南的槟榔种植狂潮还在继续，大量的槟榔尚未挂果，如果几年后这些槟榔陆续进入盛果期，海南槟榔产量翻番，价格必然受到冲击。果然，进入2007年槟榔收购季节，全岛槟榔平均价格较2006年同期下降50%。各地收购价格不一，但均大大低于上年：陵水每斤1.6元，琼海每斤在2~2.2元，定安每斤1.2~2元，屯昌每斤2~3元，万宁每斤2.1~2.3元。而且随着时间增长，每年新增几万亩槟榔进入盛果期，产量将大幅度增加。如果槟榔消费市场增长赶不上产量增长，价格必然大幅回调，甚至几毛

钱一斤都无人问津，到时估计又会重复曾经发生过的果贱伤农、大量槟榔被砍的故事。

(选自《海南日报》2007年8月25日)

点评：当前的槟榔种植狂潮是不理智的行为，种植规模增长过快，每年新增几万亩槟榔进入盛果期，必然出现供大于求。而海南槟榔市场逐渐被买方所控制。长期以来，海南一直是槟榔产地，而湖南是槟榔销地。买方的价格操纵也使槟榔收购价下跌。因此，必须适当控制种植面积，引导广大种植户搞好园艺管理，并制定槟榔加工质量标准，提高产品质量，即使槟榔产品一时卖不出去，也能保存3~5年不变质。鼓励加工企业开展槟榔产品深加工，研究开发槟榔产品的综合利用，开发槟榔药用价值。

政府号召种黄姜 农民丰收现危机

黄姜即薯蓣，含有皂素，具有很高的药用价值和经济价值。陕西省商洛市山阳县由于特殊的地理环境，黄姜所含皂素的比率高，黄姜质量好，因此山阳又被誉为“薯蓣之乡”。2002年，山阳县农民在当地政府的号召下种植了近20万亩黄姜，由于黄姜要两三年才成熟，等到2005年黄姜收获时节，大批黄姜却卖不出去，收购价格从1~2元/斤下降到0.2元/斤，许多黄姜烂在地里，无人采收。

黄姜价跌 苦了药农

如果2005年深秋季节进入陕西省商洛市山阳县境内，

你会发现路边地里长的全是干枯发黑的黄姜。正值黄姜采收季节，地里的黄姜却没人采收。当地很多农户屋檐下堆满了用编织袋装着的黄姜，收获后没有卖掉仍囤积在家里。让农民痛心的是，2004年能卖1元多1斤的黄姜，2005年2毛钱1斤也没人要。在山阳县小河口镇街道口村，一位妇女贷款2000元买黄姜种子，将家里的4亩地全种上了黄姜，收获后却没有一分钱的收入。

种植黄姜成本高，周期长，一般种植三年后才能成熟，而种一亩黄姜，种子要600元，化肥要1000多元，即使人工费用不算成本，至少也要投入1600元。黄姜产量较高，每亩可采收黄姜三四千斤，往年黄姜收购价格在1~2元之间，每亩收益可达2000~4000元。但在2005年，黄姜只卖到2毛钱1斤，一亩地才能卖600~800元，每亩地要亏损1000元左右。而从地里采收黄姜的成本就达到了几百元，雇人的成本则更高，所以许多村民宁愿让黄姜白白烂在地里也不收。种植黄姜的农户，每家的损失至少几千元，对于贫穷的农户来说，无疑是天文数字，如果把全县农户的损失加在一起，对于山阳这个全国贫困县来说，就成了真正的天文数字。

山阳县是国家级贫困县，为了摆脱贫困，当地政府想到发展黄姜这一特色产业，并通过农业产业化经营来促进农民增收。由于往年黄姜收购价格高，种植黄姜的收入是种粮食的四五倍，为了让农民致富，当地政府从2002年开始发动农民种植黄姜。同时还扶持了七家黄姜加工厂来收购农民种植的黄姜，形成产供销一条龙的产业链。政府出面宣传，号召农民种植后，很多农民都种起了黄姜。但到2005年黄姜

大面积收获时，黄姜却价格暴跌，2毛钱一斤的价格也无人问津，无计可施的黄姜种植农户开始报怨当地政府。有的村民甚至反映黄姜是当地干部强制让种的，当时已经种上了小麦，干部硬让农民拔掉种植黄姜，并以最低保护价每斤一元钱签订了协议。结果当黄姜收获价格下跌时，政府却没有履行承诺，亏损只能农民自己承担。

收购企业有心无力

黄姜农户为黄姜跌价无人收购惶恐不安，加工黄姜的企业的日子也不好过。山阳县天元生物技术有限公司是2003年度陕西省农业产业化龙头企业，同时也是山阳县委、县政府“药业兴县战略”支柱产业——黄姜加工的龙头企业。公司有一条50吨的皂素生产线和一条60吨的双烯生产线，产品曾获得省优、部优称号和中国专利新技术产品博览会金奖。但在黄姜价格大跌，希望企业进行收购时，天元生物技术有限公司负责人提到黄姜，也是一筹莫展。因为企业生产的皂素（黄姜加工提炼出的产品）卖不出去，价格又跌到历史最低点，一吨皂素售价也就十七八万元，而正常价为三十多万元。在这种情况下，企业也是处于半停产状态，因为生产就意味着亏损，生产越多，亏损也就越多。

全县种植的黄姜有20万亩，产黄姜至少40万吨。但全县只有六七家加工厂，全县加工厂一年最多也就能消化黄姜十多万吨。况且企业的资金数量有限，即使2毛钱1斤，也没能力全部收购农民手头的黄姜。

当地政府有苦难言

与企业相比，压力更大的是当地政府部门。当时号召农民种黄姜，目的是让农民致富。山阳县人多地少，靠种庄稼