



新农村规避经营风险丛书

贸然投资一场空

张红程 韩红莲 编著

MAORAN TOUZI YICHANGKONG

河北人民出版社

贸然投资一场空

王秀芳 主审

张红程 韩红莲 编著

河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

贸然投资一场空/张红程, 韩红莲编著. —石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2
(新农村规避经营风险丛书)
ISBN 978-7-202-05127-6

I. 贸… II. ①张…②韩… III. 私人投资—案例—分析
IV. F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201428 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 贸然投资一场空

编 著 张红程 韩红莲

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 3.75

字 数 78 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05127-6/F·527

定 价 6.70 元

版权所有 翻印必究

前 言

近年来，在党的富民政策的指引下，一部分农民通过自己灵活的头脑、辛勤的创业率先进入小康水平，在市场经济的浪潮中发生了一幕幕艰苦创业、勤劳致富的生动故事。但不否认，也有很多农民朋友因为致富心切，贸然甚至盲目投资，导致血本无归。究其原因，是这些农民在投资过程中只看到收益，没有看到“风险”和防范“危险”。

我们以为，“风险”是指在正常的经营活动中可能遭到的损失与失败，比如扣大棚，搞温室经济，有时会由于技术的原因或者天灾，可能血本无归，但经过科学的考察和认真的经营，遭受这类损失的风险是较小的。而“危险”呢，是指在非正常经营活动中遭到的损失和失败的可能性，别人专门为你所设计的一个陷阱，那么你只要迈进这个陷阱了，你就很难爬上来，所以你百分之九十甚至更多是遭到失败，获得成功的概率非常低。事实上，这几年有很多农民都遭遇了这样的陷阱，究其原因，是很多人混淆了致富过程中的“风险”与“危险”，把“危险”当成了“风险”，而造成这种混淆的原因，是因为求富心切，挡不住高额利润的引诱，被眼前的假象所迷惑，而对投资项目缺乏理智的思考。所以，广大农民在投资项目的时候，一定要增加科学头脑，一定要认清自己所面对的究竟是“风险”还是“危险”，在这两个字

眼上多加斟酌，就可能使自己更理智一些而避免上当受骗。

本书采用案例加点评的形式，精选了约 20 个农民只看到收益没看到风险和危险而贸然甚至盲目投资的案例，并在每个案例后都加入了具体的点评分析，使农民朋友明白每个投资项目都有两面性，应该学会理性投资。该书通俗易懂，非常适宜农民朋友阅读。

本书由河北农业大学王秀芳教授主审，由从事多年投资教学与研究的河北农业大学的张红程同志和河北金融学院的韩红莲同志编著，所采用的案例均取自互联网和公开的出版物，我们对案例的著作者表示衷心的感谢。限于我们编写人员的知识水平和经验，本书的缺点和疏漏之处在所难免。因此，希望阅读本书的同志向我们提出宝贵意见。

编 者

2008 年 10 月

目 录

(一) 传统种植、养殖类	(1)
菜贱伤农 大白菜丰收却贬值反映的问题	(1)
乳业爆发价格战山西奶农挥泪杀奶牛	(7)
(二) 特种种植、养殖类	(13)
种植北虫草，致富路还是大骗局？	(13)
芦荟骗局惊醒农户致富梦	(19)
小心“西红花”陷阱	(25)
骗局让“美国红提”变成农民的苦果	(27)
仙人掌“刺伤”河北种植户	(32)
天麻种骗局捣碎致富梦	(37)
揭秘“金山银山不如种红豆杉”	(43)
一万元换来两千只蜗牛 养殖户落入“蜗牛陷阱”	(48)
“神蚁”惊天骗局：“兴农”旗帜掩盖下的“高 明”陷阱	(50)
抚顺养鹿业向何处去？	(55)
“蝎子王”骗惨养殖户.....	(57)
拨开迷雾养林蛙	(60)
冷眼回首鸵鸟热	(64)
掉进养殖黄粉虫陷阱之后.....	(68)

(三) 来料加工类	(74)
“来料加工”陷阱多.....	(74)
(四) 加盟类	(77)
投资速生杨 8 万变 36 万? “速生杨神话”全 调查	(77)
(五) 虚假信息类	(85)
虚假致富信息下套他遭骗脱 6000 元.....	(85)
附虚假信息:	
(一) 种植类	(88)
(二) 养殖类	(90)
(三) 技术加工以及致富机械类	(94)
(四) 其他类	(109)

（一）传统种植、养殖类

农业是弱势产业，农业生产经营的风险主要来自政策风险、技术风险、自然灾害风险和市场风险等方面。对于传统农业来讲，不论是传统的种植业还是传统的养殖业，改革开放后特别是十七大以来，中央出台了一系列支农惠农的政策，并多次强调要保持政策的稳定性和连续性，不断地加以巩固、完善和加强，因此，我国农业的政策风险目前基本为零。同时，千百年来日臻完善的耕作和养殖技术使得传统种养殖的技术风险也基本不存在。所以，投资传统种植业和养殖业的风险主要是自然灾害风险和市场风险。自然风险可以通过种养户的投保来得以降低和化解。多年来一家一户式的传统的种植业和养殖业规模小、产品科技含量低、质量差、市场竞争力弱；加上现有农业信息服务体系不健全，农户难以获取瞬息万变的市场信息，缺乏抵御市场风险的能力，故投资传统的种养项目要特别关注市场风险。下面的两个故事说明了传统种植业和传统养殖业中存在的风险。

菜贱伤农 大白菜丰收却贬值反映的问题

每千克9分钱，是冬储大白菜在北京新发地批发市场的价格；每千克5分钱，是冬储大白菜在河北固安县马公庄市场的价格；每千克3分钱甚至2分钱，是冬储大白菜在固安

县北马乡东徐村的价格。河北固安县菜农称，大白菜丰收却贬值，他们只期望收回本钱。

河北固安县是北京大白菜的主要供货地，2004 年大白菜丰收了。但受北京 2004 年大白菜价格下降的影响，丰收并没有给固安县的菜农带来喜悦，能收回本钱都成了他们最大的愿望。

一车大白菜只卖了 10 元。2004 年 11 月 24 日，风很大，河北固安县北马乡东徐村村民吕金仓的老婆，用三轮车把近 500 千克的大白菜从地里蹬到 2.5 千米开外的马公庄市场。在市场飞扬的尘土中，她用暗灰色的手指一片一片地撕扯着白菜帮子，把一个个大白菜剥成只剩小小的白菜心。这样的白菜心，市场的收购价是 5 分钱一个，这一车大白菜，她卖了 10 元钱。

“连本钱都赚不回来，今年赔大了。”她苦笑着给记者算了一笔账：2004 年她种了近 3 亩地大白菜，用了 1 袋二氨，单价 130 元；2 袋一氨，单价 90 元；1 袋尿素，单价 80 元；1 袋气肥，单价 28 元；要浇三回水，每回用电 10 度左右，每度电 0.47 元，总费用是 14.7 元；还有农业税，每亩 47 元。平均下来，每亩地的成本大概是 300 元左右，而目前的菜价每亩地只能卖到 200 多元。她告诉记者，孩子念书要用钱，孩子他爸不得不去北京打工。

据了解，每年的 10 月中旬，河北固安县北马乡外出的青壮年劳动力都会从外地赶回来，一直待到 11 月下旬，这段时间是冬储大白菜集中上市的时候。2004 年风调雨顺，地里的大白菜大丰收，平均亩产 5000 千克左右，高得能达到 7000 多公斤，但回来的人不多，走的人却不少。

这两天，固安的天气已经降到零下，天气预报要下雪了。但在前往北马乡东徐村的路上，记者看见，马路两边的大片农田里，大大小小近千堆大白菜露天堆着，还有不少大白菜尚未收割，贴地的叶子都已经腐烂，近20只羊在地里随意觅食，站在田边的羊倌和在地里干活的农民对此都无动于衷。羊倌告诉记者，这时候还未收的大白菜，就是不要了。

据了解，像这样烂在地里的大白菜至少有上万公斤。

去年最低价成今年（2004年）最高价。农副产品人员说，全国各地都丰收是固安大白菜贬值的主要原因。今年的价格和去年刚好相反，每千克0.24元，这是去年（2003年）的最低价，在今年却成了最高价。这个价格并没有维持几天，就降到几分钱。

马公庄市场始建于1998年，位于固安县城西5千米，是固安县主要的农副产品综合交易市场，该市场工作人员卢国军说，2004年的大白菜价格是市场成立以来最低的，2001年的菜价也很差，但大白菜至少还能卖到每千克0.12元，目前最好的大白菜，每千克也只能卖到4分至6分钱。

卢国军认为，今年（2004年）是丰收年，全国各地都丰收是固安大白菜贬值的主要原因。他说，2003年，别的地方遭灾了，就固安有大白菜，11月前后一个月里，每天都有三四十辆载重30吨的大货车来市场拉菜，仅承德隆化县就拉走了100多车的大白菜，而今年总共才来了10多辆车，菜没人要了，价格自然就掉下来了。

固安县历史上就是农业大县，本来以粮食生产为主，1987年还被河北省确定为粮食基地县。1997年，北京的菜篮子市场放开，固安县紧靠京津，自然不肯坐失良机，于

是，该县农户开始了种粮与种菜的艰难选择。

固安县宫村镇马公庄村的菜农孟宪瑞说，以前种粮，先种小麦后种玉米，平均每亩1年能赚个五六百元，而种菜，若赶上好年份，平均每亩1年至少能赚两三元，效益是种粮的四到五倍。

据了解，固安果菜有两季，当地农民称为上季与下季，上季能种植的果菜比较多，但下季能种的就只有茄子、萝卜和大白菜等几种。目前固安县已建成9万多亩温室大棚，每天送菜进京的农用运输车近8000辆，固安果菜也占领了新发地市场约15%的份额。

固安县农业局有关人员说，目前农村的产业结构是农民自发形成的，固安县历来主产粮食，而2004年国家的重农增粮政策非常优惠，不仅减免农业税还有种粮补助。但由于2003年的大白菜价格很好，更多农民还是选择了种菜。

吕阳的母亲说，如今农资价格大幅上涨，就算粮食价格上涨，但粮食的产量有限，每亩的收益最多1000元左右，加上100元的补助，当然不如种菜来得划算。记者在采访时了解到，目前东徐村的土地近80%都种了大白菜，当地农民仅留有限的地来种粮食，他们说，自己够吃就可以了。

北京市场“当家”大白菜成了平常菜，北京市民储存大白菜的越来越少了。2004年11月23日，在新发地批发市场，冬储大白菜的上市量为80万千克左右，其中近80%来自河北固安。据了解，自1997年，北京市加强了菜篮子的建设后，随着市场上的蔬菜种类越来越多，曾经作为北京市民“当家菜”的大白菜，现在已经变成了平常菜。

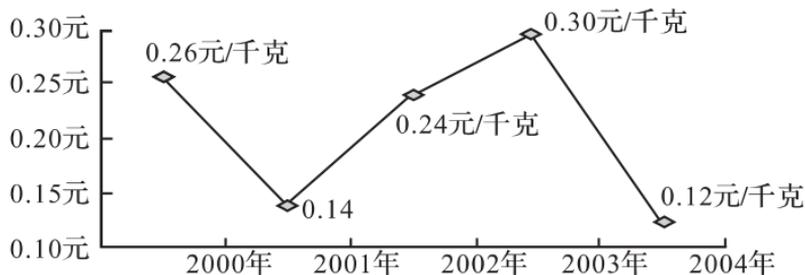
据北京市农业局蔬菜处统计，2000年北京冬储大白菜的

上市量为8.4亿千克，但2003年已经降至6.4亿千克。“现在市场上什么菜没有啊？在家门口就能吃到天南地北的菜，有些还是进口的，名字都叫不上来。就算想吃大白菜，市场也随时能买到。”家住北京市文化园小区的任女士告诉记者。

以前，北京市民管白菜、土豆、萝卜这老三样叫粗菜，意思是天天要吃的家常菜，而其他如茄子、黄瓜等则是细菜，只有客人来了才能上桌。据了解，1994年前，几乎每家每户冬天都要买上几百斤大白菜，但现在，居民楼道里储存大白菜比原来少多了。

“0.12元一千克的菜，还要抹零头。拉4000多千克菜出来，卖两天也就赚200多元。”发菜商陈海洋算了一笔账：他去固安批菜，每千克4分钱，成本就要160元，来回的油钱也要近70元，加上15元过桥费、10元市场管理费，这菜要卖不到每千克0.12元，他就得倒贴。

据北京市农业局信息中心统计，北京18个蔬菜批发市场中冬储大白菜的平均价格每千克0.12元，比上月下降52%，比2003年同期下降76%。最近5年冬储大白菜的上市量及价格基本上呈异样波动如下表。



北京近五年大白菜市场平均价

对此，原北京市政府蔬菜顾问团团长陆子豪认为，市场放开后，全国各地的大白菜都已经进入北京市场，这就导致市场价格波动很大，而且难以控制。比如北京市农业局，可以知道北京的种植面积有多大，大概的产量有多少，但它不知道河北、山东、河南等地的产量将如何，所以现在的菜价就完全按市场规律走，供不应求就价高，供过于求就价低。

（选自《新京报》2004年11月25日）

点评：任何一种商品的价格都是由消费者（购买者）的需求和生产者（供给者）的供给共同决定的，农产品也不例外。如果消费者的需求不增加而农民朋友大幅度增加这种农产品的产量，这种商品价格下降就是必然的，反过来说，产量减少价格就要上升。此外，农产品的生产还有自身的特点：与一般的日常用品不同，农产品的生产周期比较长。一件衣服很快就能做出来，但像大白菜、小麦等农作物从播种到收割需要的时间比较长。正是这个原因，使得农产品价格上升下降波动的幅度比一般日常用品要大得多。如果衣服价格贵了，服装厂很快就会增加产量，衣服的价格也很快就降下来。但农作物生产不同，如果去年白菜、小麦等价格上升，农民不能根据价格很快就增加产量，只能在今年增加播种，使得今年的产量增加。所以，农作物的种植面积是根据去年的而不是现在的价格进行增减的，今年的产量大幅度增加了，那么今年的价格就要明显下降，农民明年可能就少种植，其结果是明年的价格又可能大幅度上升。

从以上的案例可以明显看出，大白菜等农作物的价格波动比较大，所以农民朋友在投资于传统的种植业时，要考虑到所存在的市场风险。如果前一两年该作物价格很高的情况

下，今年如果要贸然增加投资，扩大播种面积，就会面临很大的风险，很可能会赚取不到收益，甚至会亏本，这就是在农作物生产中的“丰收不丰益”的道理，即越是丰收年，收入反而却越少甚至赔本。因此，种植户应注意收集市场反馈的供求信息 and 价格信息，在农作物的品种、数量、种植时间上，以市场为导向，把握市场动向，分析市场潜力，及时进行规划和调整，生产出适销对路的产品。

乳业爆发价格战山西奶农挥泪杀奶牛

2007年6月1日，是联合国确定的第七个世界牛奶日。这一纪念日设立的目的，就是鼓励牛奶消费，以提高全类的身体素质和健康水平。然而，就在这样的日子里，国内乳业却颇不平静——许多奶农由于养牛效益下降，不得不忍痛割爱，以几千元的“跳水价”宰卖自己心爱的奶牛。

近期山西朔州市发生着一些令人不解的现象，一些奶农纷纷将自家的奶牛以低廉的价格出售，这些奶牛曾经的价值高达2万元，在称斤卖肉之后，只能卖到几千元。据了解，在这些被送到菜市场肉案上的奶牛中，不乏一些日产30千克牛奶的优良品种。

为什么这些奶农含泪卖掉自己的“金饭碗”？卖牛背后深藏着什么？

乳品价贱伤农。在乳业，奶农的地位一向低微。目前，在我国整个乳业链条中，除奶牛生产者、加工者、营销者、

消费者外，还有一个较为特殊的中间环节——牛奶收购者（中间奶站）。生产者、加工者、营销者各自代表不同的利益集团。由于原料奶收购、加工、运销的地区垄断性，加工者实际上掌握着原料奶的定价权。当市场出现风险时，加工者往往将风险转嫁给这个产业链中的最弱势群体——奶农。

其实，奶农卖牛在中国的乳品业并不是什么新鲜事。一直以来，乳业就是“多事之地”，怪象丛生。最具有代表性的莫过于乳业成本年年涨，但是乳品价格却频频下跌。

“买一赠六、降价促销、新品促销”这些熟悉的口号在走进各大超市的时候随处可见，促销的企业几乎囊括了市面上所能见到的所有乳类产品。不打折、不促销已然成为了不正常的现象。

中国乳业价格战最初是从2002年开始打响的。开始每年只有两三个回合，力度也不是很大，但是自2004年起，乳业的促销大战便愈发激烈，差不多每半个月左右就有一次价格大战，参与的企业数量及规模达到了历史最高峰。而这期间，一些小的企业因不堪忍受价格大战被迫破产的现象也时有发生。

近年来，乳业原料市场价格却在不断上涨。有关数据显示，目前白糖的价格由2006年2600元/吨上涨到2007年的3300元/吨，涨幅达30%多；包装用的片材也受原油涨价影响，价格达17200元/吨，涨了55%；饲料原料玉米价格达1600元/吨；苜蓿皮价格则上涨到1400元/吨。

而与此同时，乳价却下跌了近四成。1升装超高温灭菌奶促销价降幅达40%左右。250毫升装奶的价格降幅也达30%~40%。国内一乳企的经销人员告诉记者，这样的价格

已无利润可言了。

业内人士表示，价格战只会把压力转移到源头上，这就直接威胁到养牛业，也就是奶源，价格战越久力度越大，奶农的收入就越低，受伤害的程度就越大。

“中国乳业的恶性竞争，资本应该是最大祸首。”从事乳品经销的贾经理表示，中国乳业的“大戏”自始至终没有离开资本这个词，从旧乳业“三国演义”——“光明、伊利、三元”，到现在的“伊利、蒙牛”两强相争，资本之手一直在用它特有的力量左右着中国乳业。

他表示，资本的意志就是利润最大化。例如，2004年蒙牛上市前，与三大外资股东大摩、鼎晖和英联投资签订了“对赌”协议，即蒙牛要在未来3年内年盈利复合增长率达到50%，否则蒙牛管理层就必须将所持7.8%的公司股权，即7830万股转让给大摩等外资股东。进入2000年以来，中国乳业确实处于高速增长期，但是“50%”的增长要求不能说不是一个挑战，虽然蒙牛完成了，但是在企业业绩风光的背后，奶农是否分得了一杯羹？

他表示，一些养牛农民与蒙牛合作多年，但是发现乳价降低的时候多，调高的时候少。甚至有些奶农对他表示，“能按时给我们钱，就知足了”。

“他们要求的是快速增长和高额回报，奶源基地的建设和产业链的和谐发展不可能成为他们的关注点，而广大奶农作为中国乳业行业力量最为薄弱的环节，在这种竞争中受到伤害是不可避免的。”知名财经观察分析人士侯宁则说。他表示，不可否认，中国乳业的高速发展吸引了国际游资的目光，在中国乳业前五名企业中，外资通过战略合作或并购等

方式介入蒙牛、三鹿、光明等企业。外资固有的逐利性，难免出现短期行为，个别企业片面追求速度和市场份额，把价格战、虚假宣传当成了进攻武器，恶性竞争层出不穷，行业整体毛利率持续降低，成为制约行业进一步发展壮大的重要因素。

侯宁表示，“价格战”带来的高增长并不是外国资本在中国获利的唯一法宝。改革开放后，为了吸引外资，中国出台了一系列优惠政策，据国务院发展研究中心透露，在我国28个主要产业中，外资已在21个产业中拥有了多数资产的控制权。

被外资控股对于急于快速发展的企业来说也许并不是一件“坏事”，一旦顶上外资的牌子，上缴给国家的税收也将大幅减少，但是，外资企业从中国市场挣来的银子也由此大部分进了“达能们”的口袋。

有关资料显示，从2006年下半年至今（2007年），山西朔州市包括山阴县在内，粮食、饲料价格上涨了近30%，而牛奶收购价却丝毫未涨。

在此种情况下，作为产业终端的消费者，他们当然不愿意涨价。而作为乳业最上游的奶农，无力左右奶价波动，不得不在“卖牛不值钱、养牛不赚钱”的窘境下被迫宰牛。

“料价天天涨，奶价又不提，政府管不了，只好把牛卖了。”奶农王青山有些苦恼地表示，当他看着养了几年，还在产奶之年的奶牛当肉牛宰杀掉之后，心里颇为难过。

据了解，在山阴县，由于奶价持续低迷，奶牛“吃”掉的饲料成本比所产的奶钱还要高，奶农无奈之下只能卖牛，目前山阴县产奶奶牛已锐减7000多头，占全县总存栏