

“钱”眼看农资
——系列丛书之二

金土地的希望

高级庄稼医院应对家庭农场

钱建设 著



 经济日报出版社



钱建设，浙江金华人，1961 年出生，自 1979 年起，一直从事农资经营工作，现任浙江省金华市金土地农资连锁有限公司总经理，《中国农资》传媒全国理事。曾出版《农资营销谋略》一书，并在《中国农资》和《农资与市场》等报刊、杂志上发表多篇文章。

“钱”眼看农资
——
系列丛书之二

金土地的希望

高级庄稼医院应对家庭农场

钱建设 著



经济日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

金土地的希望 / 钱建设著. ——北京 : 经济日报出版社, 2014.3

ISBN 978-7-80257-609-4

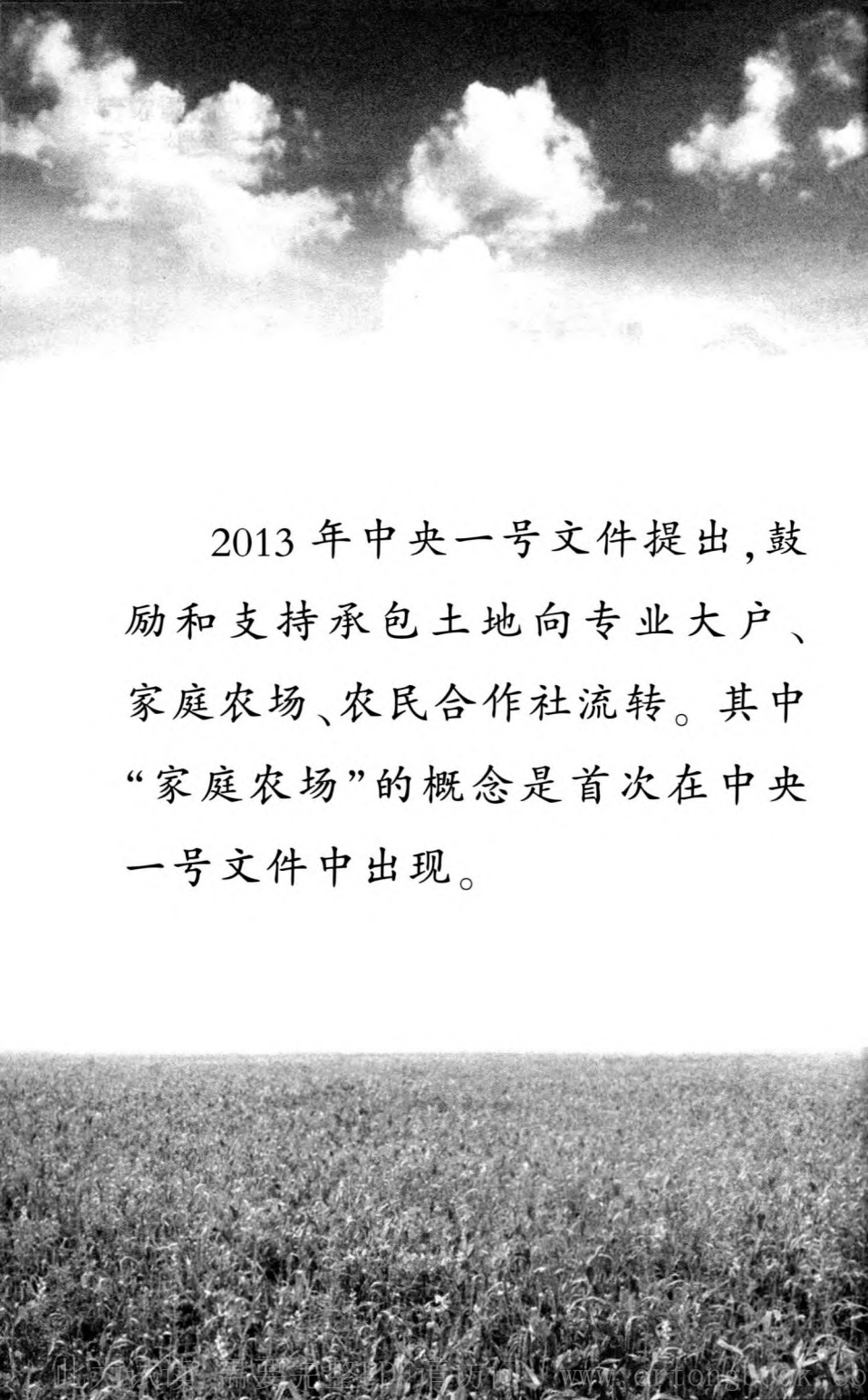
I. ①金… II. ①钱… III. ①农业经济-研究-中国
IV. ①F32

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 029986 号

金土地的希望——高级庄稼医院应对家庭农场

作 者 钱建设
责任编辑 陈 悦
责任校对 沈才启
出版发行 经济日报出版社
地 址 北京市西城区右安门内大街 65 号(邮政编码:100054)
电 话 010-63567684(总编室)63588445(发行部)
网 址 www.edpbook.com.cn
E - mail edpbook@126.com
经 销 全国新华书店
印 刷 金华日报商务彩印有限公司
开 本 850×1168 毫米 1/32
印 张 5.75
字 数 92 千字
版 次 2014 年 3 月第一版
印 次 2014 年 3 月第一次印刷
书 号 ISBN 978-7-80257-609-4
定 价 36.00 元

版权所有 盗版必究 印装有误 负责调换

A black and white photograph showing a vast, flat field of crops, likely corn, stretching to the horizon. The sky above is filled with large, bright, fluffy clouds. The text is centered in the middle of the image.

2013 年中央一号文件提出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转。其中“家庭农场”的概念是首次在中央一号文件中出现。

序 言

《金土地的希望——高级庄稼医院应对家庭农场》一书应该算是老钱出版的“钱”眼看农资系列丛书的第二本书了。江南的文化遗产,让老钱不但善于思考,更善于记录。我每次读老钱的书,都会有一气贯通的感觉。老钱的话朴实深刻,句句来自他的大半生浸泡农资圈的历练,所有的逻辑都是从实践印证而来,能够直接解答业界对农资行业发展的疑惑,所以老钱的书我都是一口气读完的。

农业生产资料的生产销售注定了会紧紧跟随着农业生产关系的变迁而改变。特别是在历经了30年家庭承包责任制之后,今天的农业生产主体已经开始被种植大户、家庭农场、农民专业合作社逐步替代,即便是很多依然保持单户家庭种植模式的地方,在播种、收获等需要大型机械化耕作的环节也由村委会统管起来,这是由于留守农业生产主力都是体力上的弱势群体决定

的。而中央提出的土地流转改革思路,更是我国经济发展史上一件极其重要的大事,不但改变农村的生产关系,还被上升到城乡发展一体化层面,将改变我国整个社会发展的生产关系和基础结构。老钱看到这点,而且将农村生产关系作为研究农资行业转型的基础,抓住农村问题主要矛盾点,改变了农资行业以往从生产力角度研究的切入点。

对于土地流转政策和趋势的解读,老钱是准确的。特别是对家庭农场模型的见解,老钱提出了自己独特的观点。他认为家庭农场有“五性”:主体的家庭性、生产的专业性、规模的适度性、经营的高效性、经济的法人性。“四需”:需具备土地适度集聚的条件、需要良好的财产权利保障、需要具有一定科技装备的支撑、需要相应的社会化服务配套。“五高”:对农资品种的需求高、对农资产品规格包装要求高、对农资产品收益效果要求高、对植保技术服务要求更高、对土地流转状况关注高。老钱意识到中国农业已经开始要从“口粮农业”转向“商品农业”,正是因为农村社会结构和生产关系的转变,让农资终端使用者与农资供应商之间的需求与供给产生了变化,继而推动了农资产品、服务、技术也随之创新。

老钱看农资的角度,从纵到横、从外部因素到内部

动力、从农村生产模式到农户消费心理、从经销商转型到技术服务,兼容并包,无所不谈。实际上,老钱的观点代表着一批正在思考改革的农资经销商群体。在传统农资产业模式下,农资经销商就是农资产品的搬运商,早期挣差价,后期挣物流管理费。其实农资人一直探讨连锁、农技推广、价格战、差异化、营销技巧、全产业链服务等方向,在战术上下足功夫,以便挣到更多的市场份额。在今天的新形势下,农资人开始明白做农资已经不再是简单的一买一卖,农资产业的发展需要与国家宏观政策结合在一起,需要成为农户生产的依靠,原本商业操作成为了一项更大的事业。老钱提出了参照医疗体系建设农资企业,让农资经销商成为一个生产技术和服务的供应商。实际上从技术服务和营销经验上,农资圈已经有了非常良好的储备,而土地流转给农资人带来的已经不仅仅是机遇,而是一个实实在在的平台。在这个平台上,老钱提出的技术服务供应模型正是农资经销商和零售商的归宿。

古人说,做人要“三不朽”——立德、立功、立言。据说,我国历史上能够做到“三不朽”只有两个半,分别是孔子、王阳明和曾国藩(半个)。老钱在我心中虽然不是圣人,但作为一个普通的农资人,他一直在思考和践行。

目 录

第一章 相 关

- 一、横向相关者 (3)
 - 1.上游供应商 (3)
 - 2.中游供应商 (4)
 - 3.下游供应商 (6)
 - 4.终端使用者 (8)
 - 5.利益相关性 (9)
- 二、纵向相关者 (10)
 - 1.国家及地方政府有关法规 (11)
 - 2.监管执法部门 (11)
 - 3.农产品消费者 (13)
 - 4.互动和制约关系 (14)
- 三、自然因素 (15)

第二章 机 理

- 一、“三个轮子” (19)
 - 1.第一个轮子:产品 (19)

2.第二个轮子:服务	(22)
3.第三个轮子:技术	(22)
二、“两个引擎”	(23)
1.总供给	(23)
2.总需求	(25)
3.供给与需求关系	(26)
三、运行	(27)

第三章 反 思

一、封闭模式	(31)
二、半开放模式	(36)
三、需要模式创新	(40)

第四章 变 化

一、国家政策的调整	(43)
二、种田人在变化	(46)
1.用资本种田,办农业类公司	(47)
2.农业专业合作社	(47)
3.种植大户	(47)
4.家庭农场	(48)
三、代表发展方向	(48)
四、态度	(48)

第五章 农 场

- 一、“五性” (53)
 - 1.主体的家庭性 (53)
 - 2.生产的专业性 (54)
 - 3.规模的适度性 (54)
 - 4.经营的高效性 (54)
 - 5.经济的法人性 (55)
- 二、基本条件 (55)
 - 1.需具备土地适度集聚的条件 (55)
 - 2.需要良好的财产权利保障 (56)
 - 3.需具有一定的科技装备支撑 (56)
 - 4.需要相应的社会化服务配套 (56)
- 三、更高要求 (57)
 - 1.对农资品种的需求是不同的 (57)
 - 2.对农资产品规格包装不同 (58)
 - 3.对农资产品效果提出了更高要求 (59)
 - 4.对植保技术提出更高要求 (60)
 - 5.对土壤状况更加关注 (60)
 - 6.提供专业植保服务 (61)
- 四、“商品农业”与“口粮农业” (61)
 - 1.“口粮农业” (61)
 - 2.“商品农业” (62)



3.“商品农业”将占主导地位	(62)
五、流程缩短	(62)
六、零售商的归宿	(64)

第六章 摸 象

一、肥料科普知识	(67)
1.16 个必需元素	(67)
2.科学施肥基本理论	(67)
3.科学施肥应掌握三个方面的知识	(71)
二、剖析	(72)
1.“缺啥补啥”	(72)
2.“缺多少补多少”	(73)
3.“吃好不浪费”	(73)
4.“不污染”	(73)
5.“吃好人健康”	(73)
三、“瞎子摸象”现象	(74)
四、后果	(74)
1.达不到最佳经济效益	(74)
2.浪费资源	(75)
3.环境污染	(75)
4.增加成本	(75)
5.造成肥害药害	(75)
6.农产品安全得不到保证	(76)
五、原因	(76)

1. 为什么需要零售商 (76)
2. “口粮农业” (76)
3. 务农的劳动力素质偏低 (77)

第七章 矛盾

- 一、二次矛盾 (81)
- 二、第三次是什么矛盾 (81)
- 三、个性化要求 (81)
- 四、配方固定化 (82)
- 五、不可能办到 (83)
- 六、要求不同 (83)
- 七、精准化的效果 (85)
 1. 提高产量 (85)
 2. 商品性好 (85)
 3. 不浪费 (85)
 4. 不污染 (86)

第八章 对应

- 一、相似 (89)
- 二、药房式农资企业 (90)
- 三、药堂式农资企业 (92)

第九章 医院

- 一、为什么信任他 (97)



二、医院特点	(97)
三、医院分类	(98)
四、趋向边缘化	(99)
五、办家什么医院	(100)
1. 专科性高级庄稼医院	(100)
2. 综合性庄稼医院	(102)
六、高级庄稼医院的条件	(104)
七、庄稼医院的演变	(105)
1. 初级庄稼医院	(105)
2. 高级庄稼医院	(105)
3. 航空母舰式庄稼医院	(106)

第十章 裁 缝

一、打折	(111)
二、个性化	(111)
三、只是半成品	(112)
四、具体说明	(113)
五、“煎熬”合法吗	(114)
六、具有可操作性吗	(115)
七、落了地	(115)

第十一章 指 定

一、关心内容不一样	(119)
二、不能指定原因	(120)

三、如何做到指定	(120)
1.关心什么	(120)
2.取得信任	(122)
3.树立良好社会形象	(122)

第十二章 科 室

一、医院科室	(125)
二、传统农资公司	(125)
三、市场经济年代	(126)
四、本质是“瞎子摸象”	(127)
五、使用对象是农作物	(127)
六、按农作物设科室	(128)
七、科室设置的演变	(128)

第十三章 风 险

一、医疗事故	(133)
二、存在哪些风险	(133)
三、家庭农场特点	(133)
四、怎样认识	(134)
五、减少风险	(134)
1.资金风险	(135)
2.药、肥害风险	(136)
3.怎样减少风险	(137)
4.做强做大企业	(137)

第十四章 植 保

一、治疗分二种	(141)
二、植保就是“治疗”阶段	(141)
三、制约家庭农场发展壮大因素之一	(142)
四、建立现代植保	(143)
五、大小“通吃”	(146)

第十五章 信 息

一、不全面	(149)
二、可能性	(149)
三、必要性	(150)
四、基本信息内容	(150)
1.家庭农场信息	(150)
2.变滞后检测为事前控制	(154)
3.农产品行情	(155)
4.气象信息	(156)

第十六章 适 度

一、什么时候创办合适	(160)
二、必然趋势	(161)
三、适度超前	(162)
四、“双轨制”的矛盾	(163)
五、“统一战线”	(164)

后 记	(165)
-----------	-------

第一章 相 关

农资最大的相关是国家的粮食安全，农贸市场的农产品安全，消费者的餐桌上的安全。农资牵涉到这样重大的安全，农资人要承担的社会责任重大啊！