

王
丰
·
著

30个农业投资机会和商业模式介绍

30个农业投资案例分析与评价

10个优秀农业投资项目推荐



投资农业吧

中国农业出版社

投资农业吧

王 丰 著

- 30 个农业投资机会和商业模式介绍
- 30 个农业投资案例分析与评价
- 10 个优秀农业投资项目推荐

中国农业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

投资农业吧/王丰著. —北京: 中国农业出版社,
2014. 8
ISBN 978-7-109-19407-6

I. ①投… II. ①王… III. ①农业投资—研究 IV.
①F304.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 159593 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区麦子店街 18 号楼)

(邮政编码 100125)

责任编辑 闫保荣

北京中兴印刷有限公司印刷 新华书店北京发行所发行
2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月北京第 1 次印刷

开本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 16.25

字数: 220 千字

定价: 38.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

前言

我国当前的投资气候一言以蔽之——不缺资金，缺少好的投资项目！当前最热门的投资领域是什么？是农业！按照产品内容，可将农业划分为种植业、林业、畜牧业和渔业 4 大部门，每个部门又可细分为多个行业；按照生产加工流程，又可将农业产业链划分为产前、产中、产后 3 个生产环节和农资流通、农产品流通 2 大流通环节，每个生产环节又可以细分出多个行业。每个细分行业都蕴含无限投资机会。

我国农业发展空间巨大

我国农业的巨大发展空间，体现在国内 13 亿人的消费市场。以养猪业为例，目前中国的生猪市场容量有 1.5 万亿元，其市场空间是其他行业无法相比的。目前国内养猪业排位前十的公司和品牌，市场占有率仅 1%~2%；按照一般经济学思考，要想生猪市场格局基本稳定，排名前十的公司和品牌的市场占有率要达到 50%。巨大的市场需求和要素配置空间，给想进军生猪业的各路人马均提供了巨大商机。

我国农业的发展空间，还体现在发展潜力上。跟发达国家相比，我国农业产值占 GDP 的比重较低，且逐年减少。从资金分配来看，我国农业科技投入只占科技投入总量的 0.6%~0.8%，而发达国家达到 10%。总体上，农业产业存在产量不足、品质不高、比较效益低的问题，发展和提升空间很大。以猕猴桃为例，我国种植面积占全世界 60%，产量占 40%，但总产值却仅为 30 亿元，只占 8%；而新西兰一

个公司的猕猴桃产值就达 150 亿元。

过去两大症结影响农业产业发展

缺乏资金是主要原因。虽然农业产业的发展受技术、管理等综合因素的制约，但核心在于资金。解决了资金问题，人才、管理、技术等要素也就可以因势聚集。从这一角度来看，经营主体的资金缺乏，是农业产业化程度低的主要原因。近年来，很多小农联合起来，组织成立农民合作社，通过资源互补来提高土地、劳力等要素优势，但因为缺少强大资本、市场渠道和品牌影响，即使是合作社的产品，也很难参与国际市场竞争。事实上，直到现在，我国也没有一家可以在国际市场上叫得响的大型专业合作社。

安全问题亟待解决。近些年的农产品安全事件层出不穷，劣质奶粉、毛发酱油、“苏丹红”辣酱、瘦肉精、毒大米、地沟油等“问题食品”频频出现，市场亟须那些品牌大、有诚信、讲良心的企业来重整秩序。

当前农业企业迎来最佳发展时期

谓之“最佳发展期”，基于两方面原因：

一是中央对农业产业持续高度关注，目前政策最有利于农业企业发展。从 2004 年起，1 号文件连续 11 年聚焦“三农”主题，从不同方面扶持农业产业发展。2013 年中央经济工作会议将粮食安全提升到国家战略高度，列为 6 项任务之首。十八届三中全会后，农业领域的深度变革无疑将加速推进。

二是经过多年的实践探索，我国农业产业发展思路已基本成熟。到目前，中央和各地方政府对于农业发展的框架已基本确立。生态农业、有机农业、品牌农业、观光农业、集约农业等思路已深入人心。

如今，我国农业正处于一个从小规模逐步向规模化转型的关键点，这给资金充裕的企业提供了出路。农业领域的变革，正随着国家政策的放开和工商资本的进入，一日千里地行进。

近年各路资本跨界进入农业领域

近年来，随着国家对农业产业扶持力度的不断加大，农业产业成了众多嗅觉灵敏的投资者的追捧对象，农业领域正经历一轮投资热潮。据相关资料统计，2006—2011年的6年期间，我国农业行业共发生200多起大的投资案例，投资总额超过70亿美元。其中，仅2010—2011年两年期间的投资额，就超过前面4年的投资总和，且投资的模式更加专业化和产业化。2011年，我国共有85个农业产业基金成立，总目标规模超过60亿。值得关注的是，很多大的企业甚至是央企，其经营业务原本与农业毫无关系，也将其投资重点从工业转向农业，纷纷涉足喂猪、种地、农产品加工等产业实践。

联想控股于2012年成立佳沃集团，在青岛并购建成全国最大的蓝莓基地，在四川建设全国最大的猕猴桃基地。同时积极进军国外农业产业，在智利收购5家工厂；在美国、澳大利亚、法国、智利等国开展基地合作，种植反季节高端水果。

中粮集团计划在三年内投资20亿元，建设种猪养殖基地及相配套产业。从2007年开始，已在天津、江苏和湖北合计投资超过200亿元，建立了三大生猪基地，目前部分已投产使用，年生猪出栏量约150万头。

许多互联网企业如阿里巴巴、京东商城等，也开始发展农业产业。电商“一号店”和吉林省通榆县政府签署战略合作协议，开展原产地农产品的电商直销。

只要稍加关注，就会感受到发生在我们身边的农业投资热度。这些年，随着房地产、煤炭等行业的“下坡路”，那些起家于房产开发、煤矿经营的土豪们，也开始了解和投资农业。

那些原本发家于二产、三产的企业和商人，或有雄厚的资金实力，或有丰富的营销渠道，或有现代化的经营管理模式。他们进入农业领域后，必定会带着原有的产业背景和人才、资本和技术，并将其中先进的东西“嫁接”到农业中来，从而推动农业与工业、商业、服务业的融合

发展。这是非农业领域转向投资带给农业的巨大红利。可以预见，未来农业投资回报率会逐步提高，部分农业项目的利润率甚至会高于互联网等现代产业。

农业投资需有深度调查和专业引导

虽然当前的农业蕴含无限商机，是投资者的热门领域。但从农业的自然属性来看，企业贸然进入农业领域，也会存在很大风险。

首先是自然和基础条件风险。农业生产尤其是种植和养殖，属于脆弱性产业，受自然条件的影响较大，面临许多不确定性风险。加之我国大部分农村的设施条件较差，基础建设的资金投入不足，新进入者要实施规模化经营，就难免要支付不菲的“建设费”。

其次是周期和技术风险。与工业相比，农业种植和养殖的周期较长，投资回报期长，经营波动较大，市场议价能力普遍不强，终端市场价格的波动会给企业经营带来很大的不确定性。同时，农业投资多与食品有关，而食品安全事件可以毁掉企业，要规避这种安全风险，就必须建立周全的食品安全体系，显然这就会压缩农业投资的利润空间。从事农业经营需要市场预测、技术优化、团队调整等各方面的密切配合，对于很多新进入者而言，显然并未真正准备好，这就难免要支付不菲的“学习费”。

再次是政策和矛盾风险。农业产业涉及农民民生、食品健康、工业原料供应等关键领域，向来都是政府的首要关注。随着农村经济社会的快速发展和一些新的社会问题的不断出现，常常面临政策调整的问题。同时，农民作为弱势群体，也备受政府的重视和保护。涉足农业产业就难免与农民打交道，而大多数农民小农思想过浓、目光视野狭隘、文化水平偏低、集体意识淡漠、社会责任不强，往往会增加企业在宣传培训、理念引导、矛盾协调上的成本支持，这就难免要支持不菲的“补课费”。

最后是低门槛和同质化风险。我国农业投资的进入壁垒不高，生产

方式易于模仿，不利于差异化生产。自给自足的小农经济，往往会忽略自身的劳动力成本，他们的并存，使得那些规模化的农业企业利润率受到限制。

事实上，虽然农业链条上包含许多环节和产业机会，但并非所有环节都是商机无限。这就需要新进入者针对产业特点、效益空间、竞争状况、市场空间等，做足前期调查。在经营时，还需专业人士和知识的细致指导。只有这样，才能在潜力巨大、风险并存的农业投资领域分得一杯羹。

本书为欲投资农业领域的人士提供商机选择参考，为已进入农业领域的企业提供经验借鉴

为使投资者弄清目前农业领域的投资发展现状，以便更加理智地选择适合自身进入和发展的农业领域，本书在大量调研不同农业企业的基础上，将农业领域的商业机会划分为生鲜交易、加工包装、主题专营、农资生产、环节外包、休闲体验、交易市场、电商平台和外贸期货共 10 种模式。每种模式又细分为多种类型，共 30 种类型，基本涵盖了目前农业企业的商业运作内容。对于那些正在思考投资转向和苦选投资领域的企业，本书可以很好地帮助他们结合自身实际作出更加理性的筛选。

同时，本书以案例分析的形式，针对上述 30 种不同类型的农业企业，开展成本投资、经营收益的具体分析，并对每种类型的企业经营进行模式评价，可以帮助那些已经涉足农业领域的企业提供生产经营上的经验借鉴和数据参考。

目 录

前言

我国农业发展空间巨大	1
过去两大症结影响农业产业发展	2
当前农业企业迎来最佳发展时期	2
近年各路资本跨界进入农业领域	2
农业投资需有深度调查和专业引导	4
本书为欲投资农业领域的人士提供商机选择参考，为已进入农业领域的企业提供经验借鉴	5

类型 1 生鲜交易 1

模式 1 自办基地——以天麻种植为例	7
模式 2 新鲜分拣——以柑橘分拣为例	11
模式 3 生鲜配送——以“菜宅送”为例	15

类型 2 加工包装 21

模式 4 生鲜冷冻——以冷链蔬菜为例	25
模式 5 脱水保鲜——以鲜菇脱水为例	31
模式 6 真空熟食——以真空粽子为例	37
模式 7 烘炒干制——以茶叶炒制为例	41
模式 8 发酵腌制——以腌制肉为例	45
模式 9 成分提取——以茶籽油炼制为例	51

模式 10 产品转化——以白酒酿制为例	57
类型 3 主题专营	61
模式 11 有机专营——以有机生鲜店为例	65
模式 12 民族食品——以清真食品为例	71
模式 13 区域专卖——以特产专卖为例	77
类型 4 农资经营	83
模式 14 种苗生产——以红豆杉种苗为例	87
模式 15 农机制造——以旋耕机制造为例	93
模式 16 物资生产——以农用塑料膜生产为例	97
类型 5 环节外包	103
模式 17 产业链外包——以第三方物流配送为例	107
模式 18 作业链外包——以农机作业服务为例	113
类型 6 产业服务	117
模式 19 技术服务——以生产力促进服务为例	121
模式 20 产品认证——以有机认证为例	127
模式 21 资金服务——以借贷担保为例	133
类型 7 休闲体验	141
模式 22 休闲饮食——以农家乐为例	145
模式 23 娱乐体验——以农业庄园为例	149
类型 8 交易市场	155
模式 24 综合卖场——以社区超市为例	159
模式 25 专业市场——以鲜花拍卖市场为例	165

类型 9 电商平台	171
模式 26 网站电商——以农产专业电商为例	177
模式 27 微信电商——以微信送菜为例	183
模式 28 APP 电商——以农产品 APP 为例	189
类型 10 外贸期货	195
模式 29 农业外贸——以薏仁出口为例	199
模式 30 期货农业——以玉米期货为例	205
小结	211
选择好投资领域	211
定位好商业模式	212
克服好投机心态	214
附件 10 个优秀农业投资项目推荐	217
项目 1 自助农场	217
项目 2 中小农业企业之家	220
项目 3 多功能农业休闲庄园	223
项目 4 农业生产服务公司	226
项目 5 中小农业企业资金互助社	229
项目 6 “公司+基地+农户”特种养殖	231
项目 7 农产品外贸服务公司	233
项目 8 少数民族生活体验营	236
项目 9 有机农产品基地联盟	241
项目 10 生鲜订制	243

类型 1 |
生鲜交易

生鲜交易，顾名思义是指原始农产品不经过任何加工处理直接进行市场交易，如生活中常见的蔬菜、水果、水产、肉类交易。

当前我国生鲜农产品交易中存在的问题，主要表现为价格波动大、流通环节多、流通损耗严重，这是生鲜消费成本高的的重要原因。我国新鲜蔬菜的价格构成中，种植成本只占一至两成，而中间流通环节费用则占到八至九成。生鲜农产品流通过程中，每增加一个流通环节，产品价格就要增加10%~15%。

生鲜交易的重要特征是冷链配送体系。24小时以上的长距离的货物运输需依靠恒温车，且货物在上车前须经过预冷处理；10小时以内的中距离运输可使用专用配送箱，这种配送箱一般采用食品级EPP环保材料制作，可以配送蔬菜、肉类、禽类、冷冻水产、活体水产等；2小时以内的短距离运输简单包装即可，无须温度处理。

传统模式

传统的农产品批发市场和农贸市场是我国生鲜农产品交易的主要渠道。我国的农产品有一半以上是经过批发市场进入百姓的菜篮子，其中多数产品是转经农贸市场到达消费者手中。农贸市场又称自由市场，是为农产品消费者和摊贩提供自由选择产品、讨价还价和买卖的地方。在我国，农产品批发市场和农贸市场构筑了贯通城乡的农产品流通大动脉，它们几乎覆盖了所有的大、中、小城市和产区。

生鲜超市

20世纪90年代中期，超市开始经营生鲜农产品，包括蔬菜、水果、水产、肉类等，在居民日常生活中占有日趋重要的地位。美国生鲜农产品的90%、日本生鲜农产品的60%、英国生鲜果蔬的50%都是经由超市销售给消费者的。在我国，随着生活水平的提高，人们对生鲜农产品的关注点正从价格转变为品种、营养、新鲜度等。超市销售的生鲜农产品在被消费者认同和接受的同时，还帮助超市聚集了人气，并成为超市的一个重要利润来源。

生鲜超市的传统供销模式是由贸易商向超市供货，这就导致流通链条偏长，致使产品销售价格高、新鲜度低、质量不高，同时也带来进入门槛较高的障碍。针对这些问题，很多超市通过自建产品生产基地、在原产地直接采购等方式，降低采购成本和减少损耗。一些超市通过推行“农超对接”，减少农产品流通中间环节，降低物流成本。从超市和供应商合作的紧密程度来看，可分为三个层次：松散型的合作基地、半紧密型的认证基地、紧密型的自有品牌基地。具体操作时，可以针对产品类型和供应商情况，选择不同模式，并互为补充，更好地发挥产品供应的差异化优势。

永辉超市是中国内地第一家将生鲜农产品引进现代超市的流通企业，目前在 16 个省市已经建立超过 300 家大、中型超市，其成功归功于一套生鲜农产品采购与配送体系，包括品牌经营、品类管理、基地直采、配送体系、质量安全、信息平台等。当然，这种模式也存在许多挑战，尤其是在食品安全问题频发、不信任感强烈的大环境下，一旦出现食品安全问题对公司品牌形象的打击将是致命的。

生鲜直送

也就是减少中间商环节，将生鲜农产品直接由生产基地送至终端顾客。很显然，直送模式至少可以有两大好处：一是减少产品中转，提高送达产品的质量和新鲜度；二是节省顾客购买时间，满足快节奏生活需求。对于没时间逛菜市场、又想吃到新鲜食材的人，生鲜直送是一个绝佳的选择。他们可以前一天晚上在线购买，第二天就会定时定点送到手中。

从配送终端上，存在两种类型：

一种是“菜区送”，即，以社区为单位，建立生鲜农产品的社区配送或零售点，实现生鲜农产品从产地到社区的直配，减少了批发中转环节。社区住户到配送点按照预定价格自由选菜和买菜。其核心特征是先送后选。

另一种是“菜宅送”，即，送菜入户。就跟订报一样，客户只要先订好生鲜品种，就会有专人按时把产品送到住处。在有条件的小区，还可为住户安装智能箱，由专门配送人员将住户预订的生鲜分别投放到所属小区箱子里，通过信息系统，顾客可以马上收到“到货”短信，随时可刷卡自取。其核心特征是先选后送。

从订购方式上，也存在两种类型：

一种是传统订购，类似鲜奶订购。住户按照生鲜公司提供的菜单确定好第二天的配送品种和数量，放置于指定配送箱或取菜箱，生鲜公司在送当天生鲜产品的同时，将该菜单取回，并由此安排次日产品。

另一种是电商订购。主要特点是，住户对菜单的选择和下单是在专业网站上进行，他们通过点击确定生鲜品种，就可以直接将需求信息传达至生鲜公司。

