

农家丛书 生财有道

农产品信息与市场丛书

重庆市新闻出版局策划

NONGCHANPIN
XINXI YU SHICHANG
CONGSHU

郭勇 等 编著

新农民闯市场指南

重庆出版集团  重庆出版社

农家丛书

生财有道

农产品信息与市场丛书

重庆市新闻出版局策划

新农民闯市场指南

XINNONGMIN CHUANGCHANGSHI CHANG ZHINAN

郭勇 等 编著

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

新农民闯市场指南 / 郭勇、赵加岭、祝伟、曹现军编著.

—重庆:重庆出版社,2010.8

(农产品信息与市场丛书)

ISBN 978-7-229-01046-1

I. ①新… II. ①郭… III. ①农民—商业经营—指南 IV. ①F715-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 171256 号

新农民闯市场指南

XINNONGMIN CHUANG SHICHANG ZHINAN

郭勇 赵加岭 祝伟 曹现军 编著

出版人:罗小卫

责任编辑:刘绍星

责任校对:李小君

装帧设计:重庆出版集团艺术设计有限公司·钟丹珂



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路 205 号 邮政编码:400016 <http://www.cqph.com>

重庆出版集团艺术设计有限公司制版

重庆通信学院印刷厂印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL:fxchu@cqph.com 邮购电话:023-68809452

全国新华书店经销

开本:787mm×1092mm 1/32 印张:3.875 字数:86 千

2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

印数:1~16 000

ISBN 978-7-229-01046-1

定价:8.00 元

如有印装质量问题,请向本集团图书发行有限公司调换,023-68706683

版权所有 侵权必究

内 容 提 要

市场经济的飞速发展给中国农村经济注入了新的活力,也给广大农民朋友带来了巨大的挑战,如何在挑战中抓住机遇,走上致富的道路,成为摆在人们面前的一道难题。我们结合各地农民朋友闯市场的经验,介绍了他们以不同形式走上致富之路的成功案例,并对案例做了精要点评。内容包括农业信息致富、人文农业培育、农业产品销售、农村劳动力转移、农业资源开发、传统工艺挖掘、农业分工协作、新兴技术推广、现代农业创新、服务产业开拓。

本书适合广大农业生产、经营者及农业相关部门工作者阅读。

MULU 目录

- 农业信息致富 /1
- 人文农业培育 /18
- 农业产品销售 /27
- 农村劳动力转移 /40
- 农业资源开发 /54
- 传统工艺挖掘 /66
- 农业分工协作 /78
- 新兴技术推广 /88
- 现代农业创新 /100
- 服务产业开拓 /109



农业信息致富



一、掌握价格信息 卖藕多赚钱

2008年5月份开始,重庆市杨家坪农贸市场每天销售的莲藕在逐渐增加,多的时候一天能卖出10~20吨。这些莲藕大部分来自重庆的各个区县,其中璧山县健龙乡的莲藕占了1/3。虽然数量并不是最多,但是璧山县健龙乡的莲藕总能在高低起伏的价格波浪中把握最高点,卖出好价格。原来璧山县拥有一批市场信息员,随时反馈市场价格,以便在家的种植户们号着价格的脉搏来采挖莲藕。据有经验的莲藕经销商讲,如果凌晨3点钟莲藕能够卖完,就说明当天莲藕不够卖,如果是天亮都没卖完,就说明莲藕供应过足,当天不好卖。

在这场信息战中,有一个关键的人物,他就是璧山县莲藕合作社的社长魏泽友。所有的信息每天早晨不到7点都会准时反馈到他那里,再由他用最快的速度判断出当日的行情。魏泽友介绍说:“每天,信息员给我通报当天市场上销了多少货,经过判断分析,然后我们才决定准备采挖多少莲藕拉到重庆,每天都如此。”

魏泽友的判断成了当地莲藕产业的风向标,2006年,靠着这支信息队伍,璧山县的莲藕卖出了1.4万吨,产值2000万元。然而在5年前,璧山县的莲藕产业还是一盘散沙,虽然大部分老百姓都有零星地种植,但是连最起码的挖藕技术都显

得非常蹩脚。2003年5月份,璧山县政府带头成立了莲藕合作社,组建了一只专业的采挖队。挖藕是一项看似容易做起来难的体力活,除了需要力气还要讲究技巧。因为采挖工人之前都经过专业培训,所以他们采挖的莲藕既省时省力,同时又保质保量。

刚开始进入重庆市农贸市场,因为人生地不熟,没有客户资源,魏泽友等人只能降低价格来吸引批发商和稳定顾客。随着市场的打开,魏泽友等人逐渐发现一个问题,因为不知道市场每天的需求量是多少,只能让农民盲目地采挖,有时采挖过多销售不完,只能低价处理。

他们有一个大胆的想法,要根据前一天的市场销售情况来决定当天的采挖数量。魏泽友的分析综合考虑了长、中、短期因素,当外地藕大量上市时本地莲藕就少挖点,当前一天卖得快时第二天就采挖多一点,除此之外还要考虑近期的节假日等因素来采挖。尽管这种互动方式很好,但是在2005年8月份,魏泽友却遇上这样的尴尬,当时正是重庆其他县市莲藕采挖旺季,价格一跌再跌。魏泽友及时通知种植户们暂时不要采挖莲藕,可就是有人跟他拧着干。其中一位农户当时就是没有把魏泽友的信息当一回事,将自己家的3亩^①莲藕全采挖了。当他拉着大量莲藕上重庆市场卖时,却傻眼了。原来人家卖1.6元/千克,而他拉到市场却只卖0.8元/千克,这是一次深刻的教训。

璧山莲藕在市场上显得游刃有余,价格高的时候多卖点,低的时候少卖点。除了想方设法让当地莲藕卖上好价钱外,魏泽友等人还把专业采挖队的采挖业务延伸到周边的县市。

^①1亩= $\frac{1}{15}$ 公顷=666.7平方米。

案例点评:

普通的莲藕生意原来也蕴涵有不少学问,可见除了要提高莲藕的品质和挖掘的技术外,要想卖一个好的价钱,关键是掌握好市场上的信息,这就要求眼观四处,耳听八方,保证市场信息的灵通并及时反馈,依此作出正确的决策。



二、经纪人闯市场 搞活区域经济

云南省罗平县不少有资金、能管理、会经营、信息捕捉能力强的农民从传统的种养业中解放出来,变身为农业经纪人,一头连着千家万户的农民,一头连着千变万化的市场,在市场与农民间架起了致富金桥。

“姜经纪”做大姜生意

在罗平县板桥镇,只要说起“姜经纪”王德高,人们连连称赞说,就是他率先把罗平县的黄姜远销国外。

王德高出身农家,高中毕业后,先后搞过种养业,烧过砖瓦,当过村干部。通过多年的从商经验,他观察到低迷2年多的生姜突然猛涨,于是做黄姜生意不久的王德高及时抓住机遇,不分白天黑夜造访姜农,3个多月收购10吨干姜块,将小黄姜卖到广州,掘得第一桶金。但王德高并没有满足,很快把眼光投向了全国各大市场,甚至国外市场。此后,王德高筹措了100余万元成立了板桥黄姜开发有限公司,多方外出考察市场,接洽合作伙伴。先后与甘肃食品调料公司、内蒙古小肥羊火锅调料厂、新疆涮羊肉火锅调料厂等十几家企业建立内销线,平均年销售干姜块1000余吨以上。并与山东飞达集团有限公司、广东肇庆市天丰贸易有限公司、上海翱兰贸易有限公司等十几家出口公司建立了外销线合作伙伴关系,从而

将干姜块远销到了中东和欧美等地。

“鱼经纪”实现发家梦

随着罗平水产养殖的规模化、标准化发展,水产品流通营销成就了不少“鱼经纪”的发家梦。

10年前从云南陆良县来到罗平鲁布革乡“淘金”的杨红标,开餐馆、跑运输,可收入只能维持生活。2003年,罗平鲁布革当地农民水产养殖逐渐扩大,在鲁布革码头贩鱼的人生意不错,精明而市场信息灵通的杨红标很快就有了做贩鱼生意的念头。随后,他变卖了面包车,花了3.5万元买回一辆小型货车,东找西借凑齐1万元周转资金,开始贩起鱼来,没想到,这一做生意就红红火火。白天忙、黑夜跑,每天收入少则100多元,多则400余元,一年下来收入纯利也有6万多元。人缘好、诚实守信、善营销的他很快赢得了市场,逐渐与罗平5家酒店、曲靖南宁街道菜市场的4个经营户、昆明花白鲢餐馆等建立起合作关系,目前,杨红标成了当地有名的贩鱼大户。在他致富的同时,他与鲁布革乡舌坡等村的20多户捕鱼、养鱼户签下了“订单”,大大带动群众增加了收入。

“猪经纪”带富一个村

沿着金灿灿油菜花海中宽阔的水泥路,走进罗平县罗雄镇外纳村,漂亮的楼房,宽敞的家居环境,美丽的花海村庄让人感受到这里的富裕与和谐。说起村民如何致富,曾任过该村支部书记的刘石能说:“油菜、烤烟只是副业,村子富了,其实是靠贩猪,按现在的说法就是村民靠当‘猪经纪’致富的。”

农民张保权5年前开始贩猪,如今成了村里响当当的“猪经纪”,他先后将生猪卖到广西、广州、贵州等地,年收入8万余元,建了新房,买了车子,成了典型的小康之家。看着张保权靠当“猪经纪”富了,村民们便纷纷上门请教贩猪诀窍。为

了帮助群众致富,张保权毫无保留地将诀窍传给村民。如今村中有200多户农民成了“猪经纪”,不仅全村的猪不愁卖,就是周边十里八村农民养的猪也逐渐有了他们的“订单”。

案例点评:

一个区域的发展,离不开致富的带头人。致富的带头人,都是得到市场信息最早,并敢于付诸行动的开拓者。当前的农村行业经济的发展,呈现的大多是散、小、乱的无序格局。这就急需一批站在市场前沿的领头人,做一些组织、协调、引导工作,发挥出团队作战的优势。



三、靠打听得到的商机

儋州市地处海南省西北部,相对于别的省市,海南常年气温较高、日照充足,一年四季都适宜种植瓜菜,儋州市东城镇种植的瓜菜种类繁多。

2004年冬季,镇里的经纪人李兹建接待了从北方来的一位客商。交谈中,李兹建了解到客商要的尖椒量较大。李兹建想如果自己专门收购尖椒给外地客商,自己通过收购赚差价,那样每年能增加不少收入。李兹建想让大伙多种尖椒,自己负责收购,于是买来种子发给大伙,等收购时赚到了钱再扣除种子钱给他。

这消息一传十,十传百,很快,大伙全知道了,一窝蜂的开始要种子,种尖椒。三个月后,本以为能卖上好价钱的李兹建,却没有等来客商收购,原来当时儋州有大量尖椒这一信息,很多客商并不知道,所以并没有想象中的火爆交易。种植

的人多了,尖椒卖不上价钱,眼看一批批尖椒成熟,大伙心急火燎等待客商来收购。

李兹建打听到,隔壁的澄迈市瓜果蔬菜有了名气,很多客商聚集,于是李兹建和村里一些经纪人一起,赶到澄迈市,邀请了一批经销商来东城镇收尖椒,就此解了椒农的燃眉之急。之后,来东城镇收购尖椒的客商多了起来,买卖红火,发种子给种植户这种方法被沿用下来,经纪人的队伍也因此发展到了三十多人,东城镇逐渐成为客商收尖椒的新基地。每年,一到尖椒采收上市的日子,外地客商就会聚集在东城镇。

2006年春天,刚到收获时间,大家争先恐后摘辣椒,都想赶头一茬的好价钱,但是等了几天,却没有任何客商来东城镇收尖椒。

邱永保是当地经纪人,本以为尖椒上市能大赚一笔,没有等到客商来,他忍不住给客商彭文清打电话,意外的是,电话那头彭文清正在广东收尖椒。原来,这一年,全国遭遇了暖冬天气,与海南只有一海之隔的广东,因为气温高,尖椒一直采收到隔年的一月份,使得往年该到海南收尖椒的彭文清,继续留在广东收购。

邱永保希望彭文清能到儋州来收尖椒,却遭到了拒绝。彭文清告诉邱永保,广东、海南同时上市尖椒,肯定选择在广东收购,如果要来海南收购,还要多付几千块钱的运费,自然是不划算的。通过打听,邱永保才知道在全国,冬季自然生长尖椒的地区有广东、广西和海南,广东、广西尖椒上市的时间一般是11月份,到了12月份尾声时,客商就基本收完了广东、广西的,12月份只有在海南才能收购到露地种植的尖椒。邱永保明白了,想要卖上好价钱,就必须等广东、广西的尖椒卖完以后才能上市。

邱永保找到李兹建，两人打算在第二年发种子之前，给在广东收购的经销商打电话，以此来控制种植的时间。往年，客商收完了广东省内的尖椒后，继续来到海南收购，如果两地恰巧同一时间上市，价格肯定会大跌，紧接着后面几个月却无买卖可做，这样对尖椒收购商和椒农都是很大的损失。在广东收尖椒的客商，为了保证每个月都有生意做，一到广东种椒的时间，就主动打电话给李兹建，从而确保客商收完广东后收购海南尖椒。广东的尖椒到了尾声后，儋州的尖椒刚好上市，保证了尖椒的货源量和价格。2009年，儋州市的辣椒种植面积扩大到5万多亩，产值达2亿多元。

案例点评：

信息就是商机，信息就是财富。做农产品生意，尤其需要了解各地的时令气候。不同的地区，产品上市的时间有出入，通过分析决策，这样在生产销售时就能灵活变通。特别是做与外销相关的生意，信息的及时性更是充当了“前锋”的角色。案例中的几位经纪人正是做好了市场上的情报工作，尖椒才得以顺利的销售。



四、靠短信赚钱

2007年12月27日一大早，四川省眉山市松江镇的一家小茶馆前聚集了很多车，从车上下来的都是些在当地不经常露面的身家千万的养鱼大户、营销大户。这些人是被一个叫陈水清的人召集来的。

陈水清是眉山市渔业协会会长。现在他只要一个短信就

能统领手下的800个会员。陈水清把20个协会理事聚到了一起,就是要商讨这800个人2008年的财富走向。会上大家决定30天后,协会召开800人大会,下发2008年鱼苗订单。一条短信竟成了一个号令;一个会议,竟是仗前的战略部署。

1995年,靠养鱼发家的陈水清成了当地数一数二的百万元户。谁都以为这下陈水清可要过上舒坦日子了,可是在敢于开拓创新的陈水清的心里始终感到不满足。为了实现心中的目标,陈水清决定引进新的品种,走高档鱼养殖的路线,以赚取更高的利润。1996年8月,陈水清通过眉山市水产局从美国引进了254条斑点叉尾鲴鱼的原种。

因为斑点叉尾鲴鱼在当时还是个稀有鱼种,当年成鱼的价格就定在了60元/千克,因此当地的很多养殖户都开始向陈水清买叉尾鲴鱼苗。凭着过硬的养殖技术和独家经营,他很快从普通的成鱼养殖户变成了专职的鱼苗养殖户。

可是在向自己的目标更靠近了一步的同时,陈水清却隐隐感觉到了危机:养殖的人越来越多,一些养殖户一定会转行去繁殖鱼苗,那么眉山地区的斑点叉尾鲴鱼将出现饱和的局面。

陈水清于是决定更换新品种,通过眉山市渔业局又引进了黄颡鱼、胭脂鱼等国内稀有的鱼种,希望通过自己过硬的养殖技术,能够开发自繁新的鱼苗。2001年开春,让陈水清不安的局面出现了,随着跟陈水清学习叉尾鲴鱼苗繁殖技术的人越来越多,眉山市当地的斑点叉尾鲴鱼苗和成鱼出现了饱和,一度滞销。

为了让养殖户走出困境,陈水清向养殖户推荐了自己已经繁育成功的黄颡鱼、丁鲶鱼。有的养鱼户看到陈水清靠卖鱼苗赚到了钱,也开始跟着他进行新品种鱼苗的繁育,搞起

了鱼苗养殖。随着鱼苗养殖户散户的增多,松江镇出现了鱼苗混杂,品质良莠不齐的现象。2004年初,松江镇政府找到陈水清希望他牵头组建渔业协会。2004年3月,陈水清走马上任,会员的人数达到100多人。2005年,眉山市鱼苗养殖户的数量达到3.5万人,一跃成为了中国西南地区最大的鱼苗主产地。而这一切都跟陈水清过硬的新品种繁殖技术息息相关。2006年4月5日,陈水清出任了眉山市渔业协会的会长,手下的养鱼户和营销户的人数一下达到了近800人。可是随着会员的人数越来越多,陈水清感到了有些力不从心。2006年,他将自己唯一的儿子吸纳为会员,让儿子建立了网络平台,通过群发短信的功能,指挥上千人的队伍。因为该协会有组织、货量大、质量好、信誉高,各地客商纷至沓来。陈水清通过网络平台把客商需求鱼苗的信息及最新市场动态发布下去,养鱼户就可以按市场需求进行操作,减少了盲目性。每万尾鱼苗的短信回报费是5元,一年卖6亿尾鱼苗,陈水清每年可赚取信息费30万元。

现在的陈水清依然从事其鱼苗新品种繁育,协会规模不断扩大,按照陈水清的话说,他现在就像是一个司令,带领他的队伍将40亿~60亿尾的鱼苗销往全国各地和东南亚地区。他们已经成为西南地区最大的鱼苗生产商和销售商。

案例点评:

市场行情风云多变,今天涨,明天落。要想准确把握好趋势行情,统一的计划协调尤为关键。人不长前后眼,许多事情是预料不到的。在一个行业中,信息峰会的定时召开和信息的发布,很有必要。有了这样一个机构的良好运转,整个行业就会协调一致,减少了盲目的行动,更能准确地了解市场的

供求规律。这样,整个行业的市场秩序井井有条,行业就能健康发展,避免陷入无序的状态和低价竞争的格局。



五、靠网络致富

一个夏天的中午,甘肃省金塔县金塔乡红光小学六年级学生雷丽娇放学时,看到父母正给双层双株棉花打顶尖,马上制止说:“这种棉花不能打顶尖,否则会减产。”雷丽娇父母和附近的棉农立即停止了手中的活计。他们知道:雷丽娇的学问来自互联网,肯定没错!后来,没有打顶尖的棉花果然增产了。

同村的张建国今春收购18吨玉米,看见价格急剧下跌,准备赔本抛售。这时从网上获悉“玉米下半年将要涨价”的消息,就半信半疑地开始等待。很快,玉米涨价了,他不但没赔,还赚了一大笔。

网络让闭塞的金塔联通了世界。“甘肃网络第一县”——金塔县建立信息网络两年来,先后签订网上农业订单57个,辐射农户签订代销合同5万份,销售孜然、黑瓜籽、早酥梨等农产品1.2亿元,有力地解决了产品卖难问题。仅去年一年,全县就有300多户农民依托互联网,外销农产品5.25万吨。因为有了网络,使地属典型大陆沙漠性气候的金塔县的农民人均纯收入大幅攀升。2001年,金塔县农民人均纯收入3 564元,比全省农民人均纯收入高出2 055元!

金塔位于河西走廊中段北侧的巴丹吉林沙漠边缘,是甘肃省重要的商品粮基地,盛产粮食、油料、棉花、豆类、瓜果等各类农产品。在过去的年代里,这个人均3亩多耕地的“绿色

明珠”，日子挺好过的。但进入市场经济之后，地处河西走廊最狭窄、人称312国道“盲肠”的金塔县，就深受地域偏僻、信息封闭之苦：农产品丰收，农民却卖不上价钱。农产品滞销和“卖难”成了制约当地农业发展的极大障碍。

2001年3月，金塔县委、县政府做出了以网络大建设带动经济大发展的决定。为了让信息真正送到千家万户，为农民所用，金塔县在各村小学设立信息点，由老师负责将县网络中心搜集整理的各类信息下载、印发给学生，学生放学后带给父母或邻居。农民有什么意见和需求，再由学校用电子邮件反馈给县信息中心，形成网络循环。

因为一个信息点只需配置一套电脑、打印机、速印机和纸张，投资小，其他费用非常低，加上网络广告的补贴，经费政府承担得起，农民就可不增加负担，从而免费获得信息。用这样的方法，金塔突破了信息传输的“最后一公里”，有效地沟通了农户。

据统计，全县通过网络下载各类信息2万余条，发布招商、产销信息8 500多条，使县内孜然、黑瓜籽、早酥梨等10多种农副产品在网上实现了交易。网络使过去闭塞落后的“泥腿子”脱胎换骨，只需轻轻点一下鼠标，就可获取所需资讯。

案例点评：

网络对于许多农村地区的农民朋友来说，也许还是比较陌生的事物。即使一些地区，已经有了相关网络的建设，许多农民朋友仍然没有意识到网络的巨大作用。其实，网络对农民朋友致富，可提供极为有用的信息。像上文中提到的例子，许多产品什么时候销售可卖到一个好的价钱，农作物的技术处理是否正确，等等，都能在网络上找到现成的“师傅”。



六、兔子交易的背后

河南省济源市的段天奎每年都要收购上百万只的兔子，不但销售网络遍布了国内十几个省市，还出口上百吨的兔肉到俄罗斯。

十年前，段天奎和村子里的许多农户一样，辛辛苦苦养了两年的兔子，最后因为没有好的销售渠道，利润微薄，心里怎么琢磨都不是滋味，于是跑到了40公里以外的沁阳市木楼镇，发现这里云集了全国各地的收购商。段天奎四下打听，知道了四川客商钟林在这里的收购量最大，于是整天和人家攀交情套近乎。当他得知钟林正苦于小商贩分散供应，很难及时运输后，感到机会来了，因为正好家乡养兔的比较多，可集中供应。于是主动邀请钟林来到家乡轵城镇，挨家挨户的走访了一圈。第二天钟林就和段天奎签订了2 000只的收购协议，但要求必须要在三天之内到货。一下子冒出了一桩这么大的买卖，段天奎想都没想一口就答应了下来。可兴奋之后第二天他就发现2 000只兔子收购起来并非易事。段天奎兄弟三个在村子里跑了整整一天才凑出了不到400只。

段天奎想这不是一个人的事，必须发展一个收购队伍，让大家来收，如果建立起一个流通的队伍，今后的收购就比较顺利了。可找什么样的人才能抢在小商贩的前面，先收购到农户手中的兔子，段天奎琢磨了很久，最后还是弟弟段立奎的一句话让他茅塞顿开：农民经纪人说话比较有权威，人缘又比较好，找这样的人给我们联络，准行。

卫小安是五龙口镇最早的农民经纪人，附近的农户有什