

## 杨赵河： 农业是创意产品 要打动人心



杨赵河(中)

这段时间，“乐农帮”发起人杨赵河正忙着组织人去台湾考察休闲农业。

台湾的休闲农业在全世界属一流水平。杨赵河这次带队考察的10个农场中，大溪花海农场是偶像剧《天国的嫁衣》的拍摄地，也是台湾婚纱摄影的据点；丰年农场则主打农耕生活体验。这些农场在主题定位、农产品开发、规划设计、生态循环、营销方面的创意思路，如何用这些创意盘活农场经济，是杨赵河一行人重点关注的。

杨赵河先后去过近60个国家，见识了很多现代农业模式，日本人多地少，农产品走品牌之路；荷兰土地生产率世界第一，农业设备极其优异，种子研发技术非常突出；以色列缺水但最会用水，发明了全世界最先进的水肥一体化技术，农业单产产量做到世界第一……

目前，生态农业在大陆非常热，但在杨赵河看来，很多人并不真正了解内涵。2013年，杨赵河一年之内收到11家以“生态”为主题的现代农业项目的邀请，要求他做指导。细谈后，杨赵河发现其中8家根本不懂什么是生态农业，只是把它当成噱头。有的根本没打算把项目做起来，就等政府的补贴下来弄点钱花。碰到这样的客户，杨赵河干脆拒绝，如果连农业都开始造假了，最后的受害者只能是自己。

《阿凡达》正热时，杨赵河的一位朋友要在贵州一个山头搞阿凡达主题旅游农庄，项目融资从5000万涨到5个亿，2年过去，证明这个项目的地源、财源、卖点都不具备。还有朋友种植绿色蔬菜，人工拔草捉虫子，最后一算一斤白菜要卖十几块钱才能不赔钱，而普通白菜市场价不到五毛，这位朋友最后也没能熬下去。

而杨赵河做农业熬了15年，熬到现在做现代农业园区项目策划咨询——看起来很高大上的“现代农业操盘手”。15年前他退伍后，找到的第一份工作是给烟台一家饲料公司扛大包，干了两个多月就累倒了，养好身体后改跑销售，回到老家济阳卖饲料，大年初四骑着借来的摩托车走乡串村，一天能跑300多公里，一出门就是一周，带着换洗衣物，住五块钱一晚的乡镇旅店。

一年后，杨赵河成为饲料厂“销售冠军”，这源于他取消了县级代理，把利润让给镇、村两级代理和养殖户，销量一下就上来了。2005年，他借济阳县招商引资的机会说服饲料厂投资在济阳建分厂，一年后这个分厂盈利。2007年，杨赵河建成百事得万亩万头养殖基地，成立农业养殖专业合作社，带领300多人通过养殖致富。

2009年，杨赵河在外出考察时注意到“大农业”这个新概念，开始帮朋友做农业

园区规划，3年后干脆成立公司做农业园区规划设计、管理、托管等。

杨赵河曾给5岁女儿描绘“超级农民”——和奥特曼差不多，不用亲手插秧，就能用机器人、电脑一下子把好多稻田种好。而在阿里研究院《2014中国新农人研究报告》中，这样描绘“新农人”——每天刷屏看新闻，关注农业领域最新动向，会微信营销，信息能力大大超过传统农民；懂电子商务，具有创新基因，改变农业流通模式，注重生态保护，建立农产品品牌。

现在杨赵河更像一个文创产业策划人，比如他带队考察台湾休闲农场，最先要关注当地的人文地理，之后才是政策举措、产品研发、生产制作、消费市场特征。运营者先要把当地的人文地理都理解透了，才能做出打动内心的产品，提升消费体验，这也是台湾休闲农场改造成家庭亲子旅游目的地很成功的原因。

加速平台化是杨赵河运营农业项目的一大特点。他发起成立了“乐农帮”协会，在这个协会基础上打造“乐农帮”网站，“乐农帮”微信平台，把一群热爱农业、植根于农业的有文化、懂技术、会经营、善管理的涉农部门、农业专家学者、行业协会、企业、农民合作社及农户汇到一起交流，寻求合作、资源共享。

时下，农业已经成为一个热门行业，BAT来了，投资者进来了，农业变得时髦了。原初动力、发展诀窍、市场考验……以下几位“超级农民”的成长史告诉我们：在科技与资本的力量之外，农业最不需要的，是投机者。

本报记者 朱洪蕾

# 成为“超级农民”



## 王妍： 没有方向感 投资千万又如何



王妍决定做农业前，很多朋友说，你是做传媒的，不可能做农业。你们做传媒的都在云彩堆里，不落地，你想去做农业这样一个接地气的事情，不合适。

2012年10月，正庄农业在济南唐王镇岳家寨村成立。这个公司是以王妍的父亲王正庄的名字命名的。王妍的父亲50年来只做了一件事，就是林果的标准化种植。

王妍说，农业也有微笑曲线，科技和销售在两端，农民的种植在最底部，利润最低。正庄农业现在抓两端，让老百姓成为操作者，让老百姓种地与原来的模式不一样。正庄农业是用一个平台，一端是科技的力量，一端是品牌的力量，一起拉下面的种植向上走。

正庄农业产的“唐贵妃”梨市场价十元

一斤，比普通梨贵不少。有些农民看到了，找到王妍，希望能够捎带着卖他们种的梨，“我问你的梨有安全等级吗？他说没有，我说对不起。”王妍说。

做农业不能平庸，这是王妍最坚持的一点，必须要有独特性才能生存，“农业企业要发展，科技是根本，你没有独特的、不同于普通农业企业的地方，只能无序地打价格战。”

“唐贵妃”梨栽上365天就可结果，很多人有疑问，因为俗话说“桃三杏四梨五年”，梨栽上后要五年才能结果。

“实际上是因为标准化种植。中国标准化种植的专家还是太少，真正贴在地头上的专家太少，标准化种植的好处一个是早产，再一个就是多产丰产。”王妍说，丰产就

是亩产能够达到2万斤。

正庄农业另一个主打产品“玫红苹果”，从叶到花，果肉从里到外全是红的，含有大量番茄红素和花青素。这样的高品质果蔬种植离不开高科技的——物联网监控、肥水智能管理、声频驱虫杀卵……

这几年创业过程中，王妍认为主观上最大的困难是战胜自己，因为行业跨度太大，就像在海上航行失去了方向，不知道在哪靠岸，没有清晰的状态。

客观上最大的困难是资金。因为前期所有资金都要自掏腰包，没有任何外界支持，现在虽然支持政策多了，但是对于正庄农业的投入来说还不够，在这种压力之下，还是要走技术投入的路，投入很大，但收益是长效的。最困难的时候，王妍曾想过要借高利贷。

王妍有很多想做农业的朋友，很多投入都在上百万上千万，问她怎么干，该采用什么模式。王妍问他为什么做农业，他答不上来，因为他没有方向感，而没有方向感的根源是轻视农业，觉得老百姓能干的事情，这算什么，我也能干，没有敬畏感，结果，一些大企业在做农业的过程中陷进去，破产的好几个。

“现在做农业投资很大，见效慢、周期长，市场风险极高。”王妍建议，立志创业的朋友，如果有可能的话先跟一些成熟的农业企业沟通搞合作，坚决不能单打独斗，不是说你拿100万，他拿200万就够了；别说是100万，好多企业拿着上亿资金投入，还是血本无归。不如把精力、钱财用在前期调研上，先去了解农业，再去热爱农业。

## CEO 一周财经言论

手机江湖正在上演一出商战大片，酷派与360合资创立奇酷科技并发行品牌手机后，又与乐视合作推出了首款内容生态手机，原本平静的三角关系被无情打破。

### 酷派总裁李斌： 至少当时是爱情



“所有的合作都是自己的选择，至少当时是爱情。”

——在回应这场风波时，酷派集团总裁李斌谈过去，只是对未来做了展望。

“我个人从来不说大话空话不吹牛逼，我说了的事情一定会做，不惜代价，不计成本，宁可玉碎，同归于尽，所以我说了，谁拦我做手机我就干死谁，这不是威胁，更不是恐吓，我说了就会做到。”

——周鸿祎这样表态，同时宣布，要求酷派按照股东协议内容购买360在双方共同成立的合资公司中所持有的全部49.5%的股权，总价约14.85亿美元。

“我们不会妨碍酷派和360的合作，我们是酷派的第二大股东，怎么会影响酷派的战略利益和现实利益？”

——此前，当被问及乐视、酷派、360三方关系的走向时，乐视移动总裁冯幸这样表示。但事实却是乐视借入股获得了酷派的IP及研发能力。这对360而言，正如周鸿祎所言被人在“背后捅了刀子”。

### 创富荐书



《YC创业营：  
硅谷顶级创业孵化器如何改变世界》

作者：兰德尔·斯特罗斯

硅谷的Y Combinator为何成为全世界创业者趋之若鹜的创业圣地？为什么YC特别看好那些主要由黑客组成的创业团队？作者是《纽约时报》“数字领域”专栏作家，作为获准进入YC全程跟踪批量投资项目的第一人，他在本书中首次解密了YC独有的一整套打造硅谷明日之星的机制。

“我们之前特别看不懂，说腾讯、阿里这些公司剑拔弩张，互相砸多少亿买版权。来了之后发现，并不是在下一盘大棋，而是五子棋。盘子就是那么大，俩人就在那里对着，你往哪里走我往哪里堵你，旁边那么大的棋盘，没有人落一个子，两个堵在那里拼。”

——阿里巴巴音乐集团董事长高晓松这样看待巨头之争。

本报记者 张岷 整理