

## 步行齐鲁 城镇化纪事·发现村庄④



由于没有充足的人力打理,由农场管理的花生地植株矮小、野草丛生,与村民的花生地形成鲜明对比。 本报记者 张泰来 摄

# “经是好经,想念好太难” ——一个生态试验农场的坚守与困惑(下)

“有虫你不管,有草你不除,这哪是过日子的种地法?”尽管蒋高明的农场“从科研角度讲已经取得了成功”,但这样的成绩没有赢得村民的青睐。在44岁的村民蒋庆礼看来,农场的生态试验眼看“要失败”了。

六年来,这个农场在村民的惊奇、不解甚至嘲笑中坚守,也承受着理想碰撞现实的种种痛苦。

本报记者 张泰来

## “草多的那块”成村民对农场介绍词

到了蒋家庄,要向村民们打听弘毅生态农场的地,村民总不忘揶揄两句:“草多的那块就是。”这几乎成了村民口中对农场的一句介绍词。

被村民说得最多的,是研究生在村东种植的一片花生地。与旁边的花生地截然不同,有地膜的一边属于村民,没有地膜的属于农场。村民的地里,几乎看不到一棵杂草,花生叶子绿油油的,而研究生种的地里,密密地长着杂草,花生长得又矮又瘦,叶面也微微发黄。

对此,农场科技助理曾彦解释,因为人手紧张,这块地还

没来得及除草,如果处理及时,不会出现杂草这么密集的情况。

与农场相邻的是村民蒋建民的地,他对农场除草除虫的办法并无兴趣,照常该打药打药、该施肥施肥。

蒋建民算了一笔账:以普通方式种一亩地,只要打上10元的除草剂,这一季都不用再管除草的问题。如果靠人工除草,一亩地大约需要一天的时间,一季庄稼要进行三四次除草,而他和老伴侍弄着4亩多地,还要帮儿女照看孩子,实在没有那么多工夫。

## 每亩补贴2000元,村民都不干

而在44岁的村民蒋庆礼看来,弘毅生态农场的试验眼看“要失败”了。

农场创办之初,蒋庆礼曾给蒋高明“打工”。双方约定,农场租用蒋庆礼的地,每年每亩补贴2000元,条件是蒋庆礼地里所产归农场所有,并保证不使用化肥、农药。

“种了一年我就不干了,小麦一年只打了300多斤。要是用化肥农药,正常亩产都在1100斤左右。”蒋庆礼认为,按照小麦每斤1.2元的市价算,加上人工成本,有机小麦价格一斤达不到4元,种植就不合

算。

“老百姓又分不清有机无机,他们不认这个价,在当地不好卖。”蒋庆礼说,虽然农场每亩地给了他2000元钱,他的收入没减多少,但劳动成本增加了很多,“太累,不干了。”

同样的,去年8月,弘毅生态农场的4亩有机苹果第一年收获。曾彦认为自己种出的苹果“产量不比村民的低,口感要好很多”。但在村民眼中,农场的苹果“个头普遍小,颜色也不好看”,在集市上根本卖不动。



蒋家庄的村民正在给自己家的果园喷洒农药。尽管蒋高明给村里带来了生态农业的先进理念,但愿意尝试的村民却寥寥。 本报记者 张泰来 摄

## 产品多是上网卖,价格高本地不认可

蒋高明算过一笔账,农场种植一亩地加上租地费、人工费,比村民多800元的成本,按照农场院外试验田每亩400斤左右的小麦产量,价格达到3元才有利润空间。而这个价格是市场上普通小麦的近3倍,很难被普通消费者认可。

“现在,小麦、面粉、面条大多是在网上卖,小麦大概5元一斤,面粉7元,面条10元,客户大多是生态农业支持者。”蒋高明的侄子蒋大龙说。

但网上销售一来附加成本高,二来有不可避免的局限性,比如苹果、蔬菜一类的产品就不适宜网上销售,因为如果距离太远,等到了目的地也就变质腐烂了。

因为打不开本地市场,2012年,农场果园产的苹果白白烂掉了5000多斤,同年生产的有机玉米也因为没有订单,一多半成了肉牛的饲料。

作为农场的第二代,蒋大

龙对叔叔回村创办生态农场的行为很是钦佩,他自己也曾经想学农学,可最后还是报考了公务员。

在蒋大龙看来,农场有很好的前景,但单靠一己之力还不够,应该引进企业资金,发动村民加入,形成规模效应。“以前也有企业来合作,觉得挣不了钱,都走了。”

蒋家庄村支书周京林也觉得蒋高明的生态农业想法“经是好经,想念好太难”。他觉得,一旦停用化肥转用有机肥,一来哪来那么多有机肥是个问题,二来土地转化期间势必大幅度减产,农民的收入无法保证。

“农民比较看重眼前的利益,走这条路现实就要减少收入,而且3年后产量能不能提上去,产品能卖什么价,都没有保证。”周京林说,这正是村民不愿跟着蒋高明搞生态农业的原因。

面对面

农场主蒋高明:

## 预计今年盈利30万

6月30日,蒋高明接受本报记者采访,讲述了弘毅生态农场创办过程中的苦与乐。

记者:农场现在的收支情况怎么样?能实现盈利吗?

蒋高明:农场的回报主要来自于养牛,有机粮食也有些回报,但订单不多。猪、鸭、鸡、面粉等生态食品也开始有订单了。总体来说,农场已经开始盈利,去年纯盈利额达到了20万元,今年预计能达到30万元。

记者:从农场创办到现在,您遇到过哪些困难?

蒋高明:主要的困难还是市场问题。因为市场没有打开,去年我们产的有机玉米卖不出去,大都喂牛了,有机苹果也烂掉了五千多斤。试验林下养鸡时遭遇了禽流感,全军覆没,当时真想打开鸡笼,放这些鸡出去,谁爱要谁要,不管了,但我们还是坚持过来了。

记者:从目前的情况看,您觉得农场的生态农业试验成功了吗?

蒋高明:从科研的角度说,农场是非常成功的。通过实践,我们证明了被农民烧毁的秸秆具有与草原草同等的饲料价值。不用一滴农药,采取物理加生物办法,也很好控制了虫害。

记者:目前消费者对有机食品和农场的态度,跟您的预期同步吗?

蒋高明:现在的消费者对于生态农业还不够了解。中国对有机食品的需求量远远达不到欧美发达国家的水平,消费者不愿接受有机食品的高价位。市场上大量假冒的有机食品,因为成本低,反而有市场,劣币驱逐良币现象大量存在。

记者:把生态农业模式推广开来的可能性有多大?

蒋高明:关键还是要看市场对有机食品接受程度,如果需求量大了,有机食品的生产成本也可以降下来。只要种植有机食品能够盈利,农民还是愿意发展生态农业的。

本报记者 张泰来