



保卫餐桌之超级农民

对食品安全的重视催生了不少“超级农民”，他们理解城市人对食品安全的迫切需求。种植过程中，通过大棚、生物技术、优质种子等减少甚至不用农药，并且自己控制流程和终端。但做“超级农民”赚大钱的同时，他们初期也遇到融资难题。

本报记者 王皇

“做农业真是每天拎着脑袋”

“超级农民”为保蔬菜安全步步心惊



柴会龙在自己农场的韭菜大棚里。(资料片) 本报记者 徐延春 摄

● 韭菜出口每批都检，卖到15元一斤

“食品安全现在太重要了，做农业真是每天拎着脑袋，风险很大。”章丘会龙韭菜家庭农场的主人柴会龙说。他2012年大学毕业后，回老家柴家村种起了无公害韭菜，现在已经有了20多个大棚，成了章丘家喻户晓的新生代农民。

柴会龙先在家里挖了个100立方米的沼气池，用池子里腐熟的有机肥种韭菜。主要依赖冬季地下低温来给韭菜杀虫，只在冬季上市。柴会龙种的无公害韭菜，每年都会国家的抽检。销往济南的银座、华联等超市时，也会抽检。“一旦出问题，就一定能找到我。”柴会龙说，出口的韭菜对检测要求高，批批都要检测，平摊到菜价上也贵，需要卖到15元一斤。而进本地商超的则是抽检，卖10元一斤。目前，他的韭菜还卖到了迪拜。

山东虹禾谷农业科技有限公司董事长杨晓燕的基地在历城区仲宫小门牙，种了30种蔬菜。“韭菜夏天用的是低毒的生物农药，通过线虫来损坏韭蛆。”杨晓燕介绍，她的韭菜夏秋也不收割，气温低的冬季和春季收割。

杨晓燕的园区检测也很严格，由于园区2013年被评为国家级蔬菜标准园，每天都有食品安全协管员来抽取30个样品，平均一个菜品一种样，带回实验室做速检。每年国家也有几次抽检。

这两位“超级农民”的种植基地都属于自己家庭所有，即便成立了公司，也是自己负责管理。“以前也想过通过农业合作社来整合农民种的菜，但是这样规模太大，很不好控制，风险很大。”柴会龙说。杨晓燕也持同样观点。

● 贴上二维码，能查产地和生产日期

这两位“超级农民”卖菜都有一个共同点，那就是直接对接终端市场。他们都不往批发市场和农贸市场卖货。柴会龙的韭菜主要对接济南的银座、华联超市和酒店。杨晓燕每天1万斤的蔬菜，有25%供应来园区采摘的市民，还卖到山东等8省的酒店，有的还配送到私人会员家。

柴会龙给自己的韭菜包装贴上了二维码，在超市购买时，扫描二维码能追溯到他的家庭农场，还能得到这袋韭菜的生产日期。不过，最终卖到了哪位市民手里，柴会龙坦言，自己仍然掌握不了，还需要超市的票据。但是，这已经减少了中间环节，方便追溯，而且不

容易被批发商压价。“没有中间的流通和转手环节，配送方运到机场，到达目的地后酒店接收。济南的私人会员都是通过快递配送。”杨晓燕说，自己的菜卖到哪里了都很清楚。下游要来追溯，也能追溯到她的园子。“蔬菜都有包装，写着我们的地址。想要冒充我们的产品也不行，因为我只做独一家的。”杨晓燕说。

目前，这两位“超级农民”都已经现代农业上尝到了甜头。柴会龙最初投入的30万元成本已经收回，每个大棚一年能赚5000元。杨晓燕的公司年产值则已经高达1200万元。

● 贷款买设施，把自己的房子都抵押了

新型农业用新技术和现代化设施来种无公害、绿色蔬菜，初期投入高，融资难。销售渠道找对了，能有比较大的利润空间，但是回本周期比较长。

杨晓燕说，自己最初投了300万元，4年间投入1000多万元。最初的钱多是之前做生意的积蓄，后续则是赚一些投一些。“现在做农业还不能以流转来的土地做抵押，银行并不认可土地地上物的价值。所以个人贷款只能用房产之类做抵押。如果走农业合作社，程序非常复杂，贷到的钱也不多。”

为了从一家银行贷款200万

元，杨晓燕抵押了自己在市里的房子。而按照银行的评估，抵押物还不够，只能找担保公司担保贷款。这样，就需要付给担保公司百分之二到百分之三的担保费，另外，200万元也只能贷出180万元，要留下20万元在银行作为保证金，但是利息仍需要以200万元的基数还。

“国家对设施农业有扶持资金，比如一个100万元的大棚，扶持10%的建棚费，但大头还是要自己出。”杨晓燕认为，设施农业真要发展，还需要降低融资成本，希望银行能将农业方面的贷款限制条件放宽一些。

相关新闻

食安诚信联盟 邀您加入

齐鲁壹点已开通食安频道

扫码下载齐鲁壹点客户端



本报济南9月17日讯(记者王皇) 近日，济南市食品药品监督管理局联合本报等24家媒体发起建立“食品安全诚信联盟”。本报邀请读者共同监督，守护市民舌尖上的安全，出现违法失信企业将第一时间曝光。

将于10月1日起实施的新食品安全法，对食品生产企业提出了更严格的要求。生产经营性质恶劣的违法行为，现行食品安全法最高处罚货值金额的10倍，而新法则提高至30倍。同时强化了刑事责任追究。

为了宣传诚信生产、诚信经营，济南市食品药品监督管理局联合本报等24家媒体，以诚信联盟与食品生产经营企业立约。

首批已有15家大型食品生产企业率先发出倡议。

有意愿入盟的单位，可发送邮件到本报“舌尖上的安全”栏目邮箱 wanghuang2007@126.com，或拨打本报96706热线。也可发送邮件至 jnsabbjdjc@sina.com 报名。

齐鲁壹点客户端已开通食安频道，致力搭建山东最有公信力的食品安全宣传推介平台。

产量少，价格高，市民难接触

有机菜难卖，多靠“圈子消费”

文/片 本报记者 张鹏飞

“别人两茬我一茬，产量还减半”

“同样是年前一起种的西红柿，别人的大棚都收了两茬，我的还要等20多天才能收获。”人行20多年，山东齐惠丰生态农业有限公司总经理梁凤全对菜的产量和成本颇有研究。

去年，惠丰通过与北京首农合作，拥有了近2000亩蔬菜的生产管理权，梁凤全说，“我不敢要求非要种出有机蔬菜。但是，20年了，我想尽心用最传统、最自然的办法，让大家吃到最天然的、最原始的瓜菜的味道。”

“这就要求我们不能用农药和化肥，这里的黄瓜和西红柿不用水洗，可以直接吃。”在老梁的现代化日光温室里，鲜红欲滴的西红柿挂在叶梢，记者随手摘了一个，一股浓郁的西红柿香味扑面而来，咬下一口，水分充足，酸甜可口，味道很“正”。

伴随这种高标准而来的代

“民以食为天，食以安为先。”柴会龙和杨晓燕生产的绿色无公害蔬菜，取得了不错的收益，但并非每个优质蔬菜生产商都如此幸运。而且，无公害的绿色蔬菜一般都是高价，有机蔬菜要走向百姓餐桌，还有多远？



梁凤全的有机蔬菜大棚种植的西瓜很甜。(资料片)

价，就是高成本和低产量。花三年时间养地、人工除草消毒、防虫网和防虫灯设备、生产周期长，这些高投入换来的产量却有些不尽如人意。

梁凤全坦言，自己种的黄瓜、西红柿、西瓜，平均产量要比

普通基地少四成甚至一半以上。

“真种有机果蔬的，没有几个赚钱的”

由于种植成本远高于普通蔬果，老梁的果蔬在市场上略显

“高贵”的身价，让不少消费者望而却步。比如市场上的黄瓜两三块钱一斤，惠丰种植的有机黄瓜要卖到12元一斤。

其实，让梁凤全犯愁的还不只是产量和价格，而是一般消费者对产品的不了解。近年有机蔬菜一再出事，消费者对此并不买账，由此导致的“劣菜驱逐良菜”、“优质不优价”的现象十分明显，这也使老梁头疼不已。

好菜卖不出好价格，一旦卖不出去，还面临着易变质腐败的难题，“市民对蔬菜的要求这么高，可能放一天，消费者就不会选择了。据我这几年的体会和观察，做高端果蔬的几乎全都是赔钱的。”山东回归自然有机食品股份有限公司市场总监李晨，对此大发感慨。

李晨表示，“真正做安全食品的人真的是靠良心在做企业的，他们真的很难，但是他们乐于坚持，他们是有情怀的。”

好产品找不到路子 背靠企业内部消化

近两年，记者在走访中注意到，有很多高端食品是针对自己圈子内的朋友、员工或者客户进行供应的。如传统工艺酿造(酱油、醋、酒)，有机蔬菜、水果等。

在聊城有一家叫正信生态农业科技园的企业，他们背靠主做招投标业务的正信集团，两年前自己建起了有机酱油醋生产线。而他们的产品，主要作为自己的客户馈赠或用作员工福利。

早在五年前的采访中，记者就在济南、淄博、潍坊等地见到了果蔬自给自足的企业，他们在企业的厂区内开辟一块土地，纯天然种植蔬菜和水果，供自己企业内部消化。即便是惠丰，他们的产品销售渠道也带有明显的“圈子化”影子。

对此，梁凤全感慨道，“农产品要保证安全，企业自律是第一步，也是最基本的，但这远远不够，政府部门首先要做好监管，将坏产品打出去，将好产品托出来；更重要的是消费者需要理性成熟，真正认识到自然生长蔬菜的价值，形成良性循环。”