

城市有机农夫：不为盈利，也要直面市场



祁静，设计工作者。2011年与好友肖楠兼职创办爱丰收农场，现主营蔬菜、果树种植。新浪微博：@iFengshou农场。



丁志民，中国农业大学硕士学历，高级公共营养师。2008年创办慈心家园农场，现主营藏香猪养殖。新浪微博：@生态农夫。

1 不为盈利，但愿收支平衡

爱丰收农场是祁静和肖楠两个北京女孩在工作之余创办起来的，有17亩地，50只鸡和200多棵果树，平时有一个技术人员和三个工人打理。说起创办农场的缘由，祁静说她们最初在郊区农家院租种了一小块地，主要想给父母提供新鲜、安全的蔬菜。真正接触了自然和农业以后，她就爱上了这种生活方式，并逐渐明确了搞一个自给自足的小农场的想法。

“其实，开农场前顾虑还是挺多的，家里人也反对。”祁静解释，“我们也去了一些有名的农场考察，发现做这个不赔钱就不错了，想赚钱不靠谱。此外，我们也很担心当地农民只顾眼前利益，疏于诚信。”

她们担心的事情还是发生了，租地合同签订后，农民立即反悔了。“这件事对我们打击很大，因为已经筹备了半年，付出了很多心力，连人都雇好了。好在经过协商和反复沟通，最后事情得到了解决。”

克服了第一个困难之后，祁静和肖楠又遇到了两个难题：“今年三月底开始种植以后，五月份产出量就很大了。但由于准备不足，初期的新鲜蔬菜根本卖不出去，大量浪费了。后来我们就开展了配送业务。另外一个难题就是花费在

农场里的时间超过了我们的想象。我做设计工作，不用坐班，这也使得兼职办农场成为可能，但毕竟宣传、营销、管理、规划、招聘、接待这一系列事情都要亲力亲为。我们两人本来都很爱旅游，自从开办农场后，周末和节假日都放弃了。明年我们打算分配一下，每人负责一段时间，可以轮流休息一下。”

现在，爱丰收农场以微博为主要营销方式，除了配送蔬菜和去集市买菜外，还开展了菜地托管业务，同时办起了农家乐，供前来采摘的客人食宿。祁静坦言，目前经营还不足一年，还达不到盈利。第一年基础建设投入比较多，比如建设围栏、大棚、鸡舍、冷棚、院落和房间改造等。

祁静认为，现在真正盈利的有机农场比较少，她未来理想的状态也是达到平衡就可以了，并不想以农场为盈利手段。

“办农场之后我的个人收获还是很大的。”祁静说，“首先我们自己和家人都吃上了健康菜，另外学习了很多农业常识，如何施肥、如何播种等等。个人生活能力也大踏步提高，现在我们会做果酱、山楂条、泡菜，会腌酸菜、朝鲜辣白菜，明年种了葡萄，我们还要自己酿葡萄酒，可以说是乐在其中。”

近几年，国内的食物安全问题一直引人关注。有的人为了能吃上放心菜、放心肉，索性在北京郊区自己做起了有机种植和养殖，产品多了就送给亲戚或朋友，有的还拿去卖，于是就产生了城市里的“有机农夫”，甚至还形成了著名的北京有机农夫集市。

目前，北京很多“有机农夫”的创业并不以盈利为主要目的，而且多数有机农场也并不能盈利。不少人是为了亲近自然，同时提供给别人安全、绿色的食物。

中国人民大学农业与农村发展学院教授周立认为，严格讲目前北京多种模式的有机农场可以算作西方CSA即Community Supported Agriculture(社区支持农业)的本土化过程，仍然处于初创阶段。如何开拓市场是众多创业者面临的重大问题。

2 回归养殖，明晰市场思路

“我大学毕业时曾下定决心再也不养猪了，但造化弄人，现在还是在养猪。”1999年，在中国农业大学读书的丁志民到昌平猪场去做毕业论文，一待就是半年。当他坐交回农大的时候，发现周围的人都离他两米开外。他当时很纳闷，后来才知道自己身上满是猪圈的臭味。“我也算久入鲍肆不闻其臭了，之后我就觉得做这个太没尊严了，脏，累，薪酬还低。”说起往事，丁志民一脸苦笑。

“我原来的专业是动物营养，后来又学习了人的营养，拿了高级公共营养师证书。我发现人们对自己的营养知道得太少了。这也是我下定决心办农场，搞有机农业的原因。我想提供给人们营养、安全的农产品。”就这样，丁志民和朋友在京密引水渠旁创办了占地150亩的慈心家园农场。

“这块地原来是个果园，一开始我们也没养猪，除了照顾果树外，养了两千多只鸡。我们坚持不用农药、化肥、除草剂。”丁志民介绍。他们开始没有研究市场，结果水果和鸡蛋都卖不出去，苹果掉了、老了之后都一车车喂鸡了。后来种的蔬菜命运相同，小部

分送朋友，大部分自己消化了。

2010年，丁志民觉得种植不是自己的强项，于是又回归养殖。他们用“发酵床”来养猪，生态，环保。但由于他养的猪没有用激素、瘦肉精，出栏晚，肚子大屁股小，膘厚，猪贩子都不愿收，销路也很差。

直到2010年9月，丁志民从西藏林芝地区引来了品种优良的藏香猪，尝试系统化、集约式放养，取得了不错的效果，猪饲料都是玉米、麸皮、蔬菜等。丁志民介绍，从去年开始，他的市场思路逐渐清晰，一是自己培育会员，二是定点销售，三是上集市。现在他的猪肉已得到一定的认可。对于一斤七八十元的昂贵价格，他解释，消费有机食品肯定都是有一定经济实力的，“对成年人来讲，我的观念是少吃肉，吃好肉”。

丁志民说现在有不少人向他咨询办有机农场的事，尤其做IT、金融的比较多。他建议外行要慎入，要把握市场，不能盲目投入。毕竟有机农业投入大、风险高、周期长。同时丁志民也希望资本能够进入这一领域，“有机农业的前景还是光明的”。

本版采写/新京报记者 孔悦

行业观察

国内尚无严格意义上的CSA模式

上世纪60年代，CSA(社区支持农业)最早出现在德国、瑞士和日本。推行至今，仅美国就有1700多个CSA农场。在CSA模式下，农民与一定地域范围内的一定数量消费者建立协议，每年初由消费者提供一定资金确保农民基本生活，使农民不会因为气候、市场的变化而担心生计，可以专心种植更安全的食品，并直接配送给消费者。消费者与农民一起承担风险，一起分享收获。

北京的小毛驴市民农园创建于2008年，是参照CSA模式打造的生态农业。据小毛驴市民农园副总经理黄志友介绍，消费者可以向“小毛驴”订购“配送份额”，每周可以配送到家或者取菜点，或是到农场来取；消费者也可以在“小毛驴”认养30平方米的“劳动份额”菜地，自己耕种。经过4年的发展，“小毛驴”已拥有500多个配送份额和450个劳动份额。

记者了解到，北京可以实现预付

资金订购的有机农场还不多，但大部分可以实现会员配送。近来，由志愿者组织的“有机农夫市集”成了京城著名的有机农产品集散地。但市场仍是有机农夫创业面临的重大问题。

中国人民大学农业与农村发展学院教授周立介绍，北京目前有30多家有机农场。这些都可以看作CSA模式在国内的本土化。但实际上目前还没有一家是严格意义上的CSA模式，即便是“小毛驴”也不是

农民耕作。另外，国内对“有机”的概念也鱼龙混杂，标准很难界定，也没有一个完全被公众接受。

黄志友认为，国内的有机农场还处在尝试阶段，相关创业者要把政府、市场、人才等各种资源整合起来，并创造一种机制，让农民参与进来。那些没有任何农业知识基础的创业者，切忌一时头脑发热，在农业领域挣钱其实是很困难的；可以把自己的角色定位在信息化管理和机构管理上。