

社區支持農業的落地生根——兩岸三地經驗交流

時間：2014年4月27日下午

地點：朝陽區順白路2號，啓明星雙語學校

主持人：首先非常感謝大家來到這裏，我叫常天樂，是北京有機農夫市集的召集人，也是今天下午討論會的主持人，非常高興這次和香港社區伙伴合作一起來舉辦今天的活動，我們請到臺灣和香港的兩位老師，也是CSA界的前輩賴青松和楊寶熙老師，他們會跟我們分享一下。

首先，我們先請到這次活動的主辦方，香港社區伙伴，是一家一直在大陸從事各種各樣非常有趣的工作的一個NGO項目經理陳宇輝來介紹一下我們今天活動的背景，我們今天也是一個新書的發布，介紹一下《落地生根》的情況和今天活動的情況，謝謝。

陳：今天是很意思的一天，因為2004年的時候，我聽前輩跟我說我們開始做社區支持農業香港的項目，當時推動的朋友今天來了好幾個，包括楊寶熙老師，2004年我們做的時候他來到北京跟我們分享，他十年沒有再來北京，今天再來到北京，所以，非常感謝寶熙。文長，還有楊浩，也是一起在北京推動這個事情的，所以，非常感謝。

社區伙伴2004年，2005年通過互動的方法，比如實習生的方法，在國內推動一個社區支持農業的工作，過去有一百多位實習生參與到我們相關的項目裏，有很多現在也是投入到相關的工作，包括今天也有一個老實習生來了。

2012年為了促進香港跟臺灣，還有大陸同行的一些交流，在香港舉辦了一個會議叫做“落地生根社區支持農業的演習會”，寶熙也在裏面，青松我們很有幸的邀請他來做主持，天樂也代表北京有機農夫市集過去做一些分享，七天的交流有很多很有趣的東西出來我就希望把這些東西變成可以流傳的東西，所以，我們有了一個念頭要出這一本書。

這本書我們也是用了“落地生根”的名字，收集了二十多篇文章，文章有香港篇、臺灣篇跟大陸篇，二十幾個作者幫我們寫，今天也來了幾位，包括寶熙、青松，陳靜，內容有不同的主題，比如人跟土地、自然的關係，重建社區，包括廠商的互動，還有一些社會脈絡的分析，為什麼這些運動會在不同的地方出來，很歡迎大家去讀這本書，有不同的途徑。

首先，它是一本免費的網上可以找到的書，掃這個二維碼直接就可以下載，或者到我們網站也是可以整本的下載或者逐篇的下載。另外是CSA的實踐者，可以跟北京有機農夫市集的伙伴聯繫，如果是公眾很想買到這本書，我們在北京有機農夫市集和小毛驢市民農園有少量的書可以賣。

最後感謝幾位編輯，陳慧芳、周玉珠，還有我們的設計師舍瑞。

主持人：謝謝宇輝給我們介紹一下這次活動的背景，我們也謝謝這次場地的提供方啓明星雙語學校，在這個食堂舉辦這個活動也是我們一個非常認真的考慮。第一，這是一個吃飯的地方，第二這個食堂很特別，啓明星學校他們非常關注食物來源，健康食物各方面的關係，這個食堂是全北京據我們所知唯一一個堅持向本地有機小農戶做採購的食堂，午餐項目做了兩年多，每天有不同的農戶來給他們送菜，學校學生的菜單每天都會換，我們之前來品嚐過他們的午餐，非常棒，是第一個給北京有機農夫市集提供場所的場地的合作伙伴，特別感謝啓明星學校的老師同學們對我們的支持。

接下來有請下午討論會的第一位發言的老師，來自香港的楊寶熙老師，楊老師上次來北京2004年，也是來參與跟CSA有關的工作，她自己個人很年輕的時候就在香港從事各種各

樣的社會運動，之前她也是嘉道理農場負責農業項目，後來也在香港做了兩個推動消費者共同購買的一些項目，包括一個叫土生合作社和自在生活，他們通過售賣本地和周邊地區，包括大陸、東南亞地區的一些食品和加工食品推廣社區農業，支持在地的小農。2009年發起香港第一個永續栽培組織—永續栽培學苑，2012年和朋友發起一個活耕建養地協會，希望在香港做一些復耕的運動，對城市化的反抗。接下來有請楊老師。

楊寶熙：大家好，我先放這個短片，剛才天樂說在香港幾年前我們成立的一個社會企業，那個也算是一個我們叫共同購買，就是把一些香港本土的或者是中國大陸或者臺灣的一些產品買過來，別人跟我們訂貨，我們送給他們，那時候我們同時做一些消費者的教育，我們拍的一個很短的片斷先給大家看。天樂說今天消費者跟農夫在這邊都比較多一點兒，所以，說一說我們是怎麼處理或者怎麼做消費者的教育，消費者跟農夫的關係連起來，先看這個短片。

（短片）

楊寶熙：可能要解說一下，因為在香港我們沒有法律規定什麼東西叫有機的，跟國內不一樣，在大陸你們一定要拿認證產品才可以叫有機，但是在香港不是這樣子的，有一些農夫我們叫自我認證，他說我這個是有機就是有機。所以，在香港有些消費者他去找健康食品的時候，他很容易想到我要找有機認證的產品，有機認證反而是一個第三者的認證，你為什麼不直接跟農夫有一個直接的接觸，認識他，或者去他的農場去看，你對他建立一個信任的時候，那你對他的產品就有信心，而且你跟農夫建立關係以後，有感情，你覺得吃他的東西不是這個東西這麼簡單，還有中間消費者跟農夫的關係。所以，我們這個片斷是我們要強調消費者跟農夫的關係。

我來這兒之前跟研討會的一些負責人有一些溝通，他們也提到，他們覺得好像中國大陸的消費者他們的想法，對於有機食品的想法好像比較表面或者比較簡單，因為可能有些朋友覺得為什麼在中國大陸一般的人都去追求健康，沒有想到土地或者農夫生計，我自己覺得這也沒有問題的，因為我以前另外組織一個機構叫土生良品合作社，那時候我們中間有一些朋友他也覺得如果一個人他來買我們產品的時候，如果他只懷著追求健康來買的時候他就不賣給他，因為他覺得他的理念不夠深或者他不够有理想，我聽了以後覺得有一點不舒服，但是我不知道怎麼提出來，這個組織後來我們辦了不到一年就結束了，為什麼？我後來總結，因為我們太窄，把自己串起來，你覺得開著奔馳來的我們不賣，因為他是有錢人，他理念不夠，反正只追求健康我就不賣。所以，我覺得這個就不對了。

我自己就想了一連串的關係，其實農夫也是人的一種，跟動物，跟土地，其實他們都有一個關係在裏面，我們從什麼地方切入是沒問題的？如果我單純追求健康的，很好，我很歡迎，很高興的把有機的健康的食物賣給他，只有透過我把食物賣給他或者讓他吃到這個東西，慢慢引導到另外的情況。

剛才這個短片裏也說了，我們賣給他們的時候我們要告訴他這個產品是那個農夫種的，我們還組織一些到農場探訪，如果在香港就比較容易了，我們組織一些人到他們的農場去看，就在國內我們也可以組織他們，我們也組織到廣西、廣東一些地方看他們的甘蔗田，你去看的時候就把這個關係建立起來。還有你要做一個健康的人一定要健康的食物，健康的食物怎麼來，就一層一層的跟他解說，如果你沒有健康的動物，沒有健康的土地，你就沒辦法有健康的食物。如果沒有健康的農夫，快樂的農夫，你就沒有健康的食物，一個農夫怎麼才能快樂？他能夠生存，他能夠養活自己，如果你自己養不活自己肯定不快樂，你不快樂種出來的東西或者養的動物就不快樂，你的食物也不快樂。

另外，我們也告訴他們其實你其他的生活也會影響其他的部分，比如說在剛剛跟白飛提

到這個，他們覺得在香港很不可思議的，香港大概有百分之八、九的蔬菜是來自外國，美國、澳洲，那邊跟香港的距離大概有一千多公里，在香港就覺得有什麼問題，如果我有錢，他覺得這個是安全的就可以吃；我們告訴他們，如果你不是吃當地的食物，你的土地可能不健康，或者你用很的化學的洗衣粉、洗潔精，也對土地是很大的傷害，如果你過分的吃肉，吃太多的肉，推動農夫把雞、豬都圈養，圈養的動物一定不健康，慢慢讓他從不同的角度去看其實健康的食物從什麼地方來。

當然，有些人他可能從動物開始，我們一些參與 CSA 的朋友，他開始的時候是從動物權益開始的，他覺得動物也是一個生物，我們要尊重他們，慢慢他們覺得原來動物的權益也關係到土地。所以，最後我們覺得這是一連串的一個循環，如果你不是每一個環節都做的很好的時候，最後這個土地不健康，你自己也不健康。所以，後來覺得其實所謂的理念，從什麼地方開始都沒有關係，因為最後我們都要殊途同歸，都回到我們生活的態度應該是怎麼樣，你不可能只追求一個健康的食物不提其他的，也不能不理農夫的生計。所以，我們 CSA 跟農夫是共同承擔，共同分享，如果分享全都歸你，辛苦都歸農夫，農夫他怎麼種？

這個問題我自己也是慢慢的想出來的，我一開始做 CSA 或者做共同購買的時候，就有消費者問我，我們為什麼要跟農夫共同承擔？當時我真的答不出來，後來我慢慢想，因為我做這方面的工作，後來我覺得如果你不能養活農夫，他可以不當這個農夫，尤其在香港，他的選擇太多了，他可以做其他的行業，賺的錢更多，他為什麼去種菜？所以，我們要支持他，如果你不支持他的話，隨時他就不種菜，不種菜我們吃什麼？所以，從這個角度我們覺得我們其實是互相支持的一個關係。所以，我覺得這個跟消費者怎麼說呢，所謂的理念，也不一定你的理念比較高，其他人的理念就比較低，不應該從這個角度看，只要我們不停地思考，不停地想，而且不停地問自己，最後的聯繫是怎麼樣的，這個關係出來以後他就明白，他也會改變自己生活上的態度。這是我的想法。

主持人：謝謝楊老師的分享，非常好，幫助我們理清了我們一直在說的社區支持農業到底是什麼，是不是僅僅是農夫給消費者送菜那麼簡單的一件事情，而且讓我們去想它背後到底有什麼樣的理念，什麼樣的想法在那裏，對於我們每一個人又可以從這個理念引申出什麼樣的想法和行為。下一位請來自臺灣的賴青松老師，賴老師也是臺灣非常有名的一位返鄉青年，簡單來說，他也是一個在農村長大的孩子，後來在城市工作生活，也曾經在日本讀書，學環境工程，回到臺灣以後，他經過了很多的曲折，最後還是決定到農村去做一名農夫。十年來他和他的消費者一起在宜蘭打下一片天地，並且出版了很多書，影響很的年輕人參與農業，做健康的農業，下面請賴老師做一個分享。

賴青松：還是有點兒緊張，回頭一看好多人，我姓賴，叫賴青松，來自于臺灣宜蘭，到今年為止我足足種了 11 年的無農藥的水稻，在臺灣我沒有申請有機認證，所以，不能叫有機耕作，一些朋友討論以後我們就發明了一個名詞，我們把自己的耕作叫做友善農業，把自己叫做友善小農，勉強給自己找到一個定位，一個簡單的名稱。

昨天在北京，這裏也是北京，我坐了兩班公車到這裏來，無論如何我覺得很高興有機會到北京，跟北京的朋友分享一些我的經驗，我是第一次到大陸，也是第一次到北京，昨天我也在自己的一個分享上說了，其實我從來沒有想過我自己手上這把鋤頭可以把自己帶的這麼遠，2012 年我到香港參加了一個 CSA 兩岸三地的討論會，我那時候是第一次到香港，我覺得香港一個農夫飄洋過海够遠的，這次搭飛機到北京又更遠一點兒，我希望下次不要再遠了，要拜托 CSA 的朋友。

我並不算一個道道地地的鄉下孩子，我的出身背景在臺灣非常頻繁，我爺爺是在鄉村種地的農夫，沒有上過學，大字不識一個，到我父親的年代，那時候剛好是臺灣經濟起飛的年

代，但是在一個貧窮農家的孩子，基本上他的幾個兄弟姐妹都是國小，小學是義務教育，小學畢業之後就到城裏學一技之長，這是他的出身背景，剛好跟上臺灣經濟起飛的年代，所以，他很快的在臺灣賺到第一桶金，娶了太太，買了地，蓋了房子，買了汽車，三十歲之前基本上他過這樣的生活，我想對他來說可能跟做夢差不多，我這樣懷疑我父親當時的感受。

基本上臺灣的經濟跟隨整個世界經濟的景氣循環。所以，後來他把事業規模擴大，從小的街上的店面變成一個大工廠，員工人數從 10 人變成 100 人，很快的幾年之間差不多虧空了所有的積蓄，大概在我中學一年級的時候有一天我發現我父親不在，我母親沒有出現，我鄉下的爺爺包了一輛計程車把我們四個孩子通通帶回鄉下。我始終認為如果那一年我沒有從一個城市回到鄉村過那一年農村孩子的生活，我想我今天不會這麼快變成一個農夫，甚至我應該這麼說，我的檔案裏不會有農夫生活的經驗，頂多就是過年過節回老家去生活，基本上就是去游玩，後來回到鄉下生活，等於是避難躲債的生活，我才發現平常過年過節回鄉下雖然廁所是旱廁，但是有衛生紙。這次回去沒有衛生紙了，這是我遇到的第一個困境，時光倒轉，回到過去，我很認真的問了我的爺爺，說以前不是都有衛生紙，他說那是你們回來是客人，所以，我們怕你們不習慣，把衛生紙拿出來，而且是兩張疊起來，怕你用太多，現在你回來這裏寄人籬下，我回頭一下原來我們用了一個棍子，以後就用這個擦屁股了。古人說由儉入奢易，由奢返儉難，對我來說非常難過的一段時間。但是很快我在土地上找到一些事情，發現生活中一些淡泊之中滋味長，雖然我們一家變成窮光蛋，基本上為了怕債主上門才到鄉下，因為我爺爺在鄉下有幾畝薄甜，幾隻水牛、母豬，我們一家五口一年相當平順，沒有餓著，除了拿不出錢來，我們吃的用的沒有一樣少。

那樣一個跟土地相依為命，然後共存共榮的一個生活經驗給我心裏留下一個很深刻的印象，甚至也可以說是一個很豐富的財產，等到我鄉村的生活結束，我父親給抓到看守所，兄弟姐妹把他保出來，我們舉家搬到臺北，我發現這個有點像基因轉植工程，從此我基因裏植入一個農村的 DNA，我開始對都市生活產生排斥感，非常不能理解下意識的覺得都市的生活對我來說天空太小，土地太硬，人太多，心太遠，我不舒服。如果我機會，我希望找一個我舒服的地方過日子，在城市跟鄉村之中我就選擇了往鄉村靠攏。

我一路關心的主題，包括在大學念環境工程，甚至到後來到日本去念研究所，念環境法，工學院、法學院，我就是圍繞著環境一直在打轉，因為在臺灣的經濟起飛，社會改變的過程裏我發現其實我們手上所有的錢都是犧牲我們腳下的土地換來的，這個事情我是親眼走到那些工業區發展的現場，看已經空無一物的烏黑一片的水溝，我回想起小時候我們一家子就是靠乾淨的河流中能够吃的魚蝦河蚌過日子的時候，我們雖然看起來賺了很多，其實我們失去的可能更多。那個事情是一個很直覺很直觀的感受。

後來我尋尋覓覓的一直希望找一個在農村安身立命的機會，但是我從來沒有說出口，因為我覺得這個是不可能的事情，至少在當時 90 年代臺灣的經濟相對優渥，父母對你百般期待和寄望的時候，我父親希望我能够成爲家裏翻身的一個希望，我是這個農村家庭第一個上大學的孩子，我叔叔家裏都是有兩台賓利轎車，只有我父親被關，我沒有接受我父親的期待，甚至沒有接受他的要求。後來在日本結束了環境法的研究所的學業之後，那時候我應該已經 34 歲，從事過綠色消費，當過體制外學校的環境教育的老師，甚至也做過一陣子的生態的研究助理，我總覺得不是很順利，不是很滿意，後來我好像只剩下一個選項，拿出來一看叫農夫，我看一看又把它糝起來，放進口袋。

最後是在日本的碩士結束之後，當時我面臨一個轉折點，我跟我太太說，你看怎麼辦？如果繼續念博士可能有獎學金，如果不念的話，回臺灣我想幹農夫，其實我很兩難，後來我太太就問了我一句話，如果你運氣好，讓你三年後拿到博士你回臺灣幹啥？我想了三秒鐘，我想應該還是回試著幹農夫吧，她當場就說那你現在就趕快回去了，三年後你不一定有體力拿起鋤頭了，想幹馬上，夢想就追了。我覺得這個事情對我很大的鼓勵。後來回到（疑難）

開始有一個俱樂部的方式，用預約訂購，計劃生產的方式構築我的夢想，其實給我生手農夫起步的時候很大的鼓勵，幾年下來在臺灣大家多多少少會看到一點文章，有朋友效仿，但是從來沒有擴散，很多朋友問是不是希望把這個模式放大，但是我發現只要我擴大規模，我的生活形態、工作形態要改變，到最後我要穿起皮鞋穿起西裝為我田地的稻米銷售努力，甚至要購買更多農民的稻米才有可能維持一個擴展的方向。後來我覺得這不是我原先所想要的一個夢想，我拒絕了。這樣下來大概七八年的時候都沒有很大的進展。

一直到這兩三年開始有一群人在臺灣出現，然後他們大多數都是以半農的角度切進我們這個村子，有一些是我原先的谷東，消費者，他們既有參與預約訂購的消費系統，對這個村子有一些瞭解，對水稻的耕作有一些瞭解，對我個人有一些信任，變成可能是熟識的人，到最後變成朋友，後來這些人選擇離開臺北，到這個村子裏來，他告訴我能不能幫我找個地，我希望也嘗試看看，我現在年紀可能四十、五十、六十，很快我想轉變我的生活形態，甚至有一些年輕人，大學生，可能還在大學就到這個地方來。

後來這些人陸陸續續在這個村子裏安家落戶，我覺得這群人的出現對我來說這個村子的轉變有很大的一個力量，支持的力量，這一點是我當時沒想到的，我拉攏很多的朋友，希望他們也能模仿我的方式變成一個類似穀東俱樂部這樣的 CSA 的模式直接從非農民轉成農民，後來我發現我忽略了一個環節，中間有一個叫半農的階段，每一個人面臨從都市人變成鄉下人或者從都市生活變成農民的時候，心裏都有百般的恐懼，因為那是一個全然生活的轉變，家人不一定會支持，可是我回想起來才發現，我自己的生命過程中我有兩年是這種半農的階段，那是我生命中最愉快，到現在為止最值得回味的的生活。

可是我遺忘了那段日子，我有那個轉換期，因為日子舒服到你根本沒感覺到，那段時間我靠日文翻譯，也借了一塊我岳父的地，這些朋友的出現給我們現在這個村子很大的作用，讓我們實際上耕作的面積從我第一年租用的五公頃的水稻田到今年擴張超過到 30 公頃，從事無農藥栽培的農戶從 2004 年只有我一戶到現在超過 30 戶，甚至開始把原來老的農民也拉到這個圈子裏來，待會兒給大家看一看這個畫面。

這是一位朋友，他在臺北原先從事媒體工作，有綫電視的工作，原先是我的穀東，剛開始是每個禮拜到田邊來種田，一直到 7 月到快收成之前，有一天我看他天天在田裏，我說你不是還上班嗎？他說我辭職了。我說你怎麼辭的？他說他跟老闆說想辭職到鄉下來種田，你老闆怎麼回復？他說你這樣行嗎？你為什麼要辭職？他給了老闆一句話，說我的水稻在呼喚我了，我的田在叫我了，他的水稻快收成的時候，他發現這個事情非常關鍵，他不來處理心裏放不下，這樣的朋友一直持續到現在還在進行。

我們當地一位有機水產學校的老師，他留學英國，本身是農家子弟，他在田裏租了一小塊地，本來是我的穀東，他希望把魚類和水稻共生，他能從他的研究生裏找很多幫手幫他種田，可能安排一個課程，讓他幫忙插秧，幫忙收成，他身上有很多資源，每個農夫只要成了農夫你就發現他會盡一切可能，拉一切資源，想盡辦法讓他的田裏有收成，長出來，那是超乎我們原來想像的地方。

這是另外一位原先的農家子弟，他母親聽到他要回鄉種地，真的很生氣，後來他當工地主任，他媽媽說你為什麼庫管又沾了泥巴？他說我去工地巡查，他現在還在延續半農，有機會有 case 的時候就畫工程圖，另外的時間照顧稻。

這是另外一位原先在地的傳統農民，他從十歲就是土地上打滾的農夫，年紀跟我們相近，更重要的是他結婚以後他太太把孩子送到學校，後來他變成我們一個很重要的農耕技術指導的朋友，而且也在社區大學裏擔任講師，變成讓多層次不同面的朋友可以有機會在農業這個事情上產生對話。

這是另外一位從台東來的女孩子，原來在誠品書店打工，後來也到這個村子選擇下地。

這是一位台大城鄉所碩士班的女性，後來我意外的發現女性占了八成以上，我始終認為

21 世紀是女性的世紀，農村新世紀也是女性的世紀。所以，我對女性非常尊重。

這位男性以前也是我的穀東，後來他選擇到原著民部落租了地，因為原著民對水稻耕作允許更粗放的管理，嘗試自然農耕，不施肥，不打藥，不鋤草。

這是一位研究所的學生，也是離開農家到這裏來努力，今年是第三年，村子裏我們第一個年輕子弟創業的一個案例，他書包上農用兩個字，現在已經開車，取了駕照，我跟他後面拍了這個照片，自己的摩托車後面拖了一個板車，把稻米送去碾然後再駝回來。想方設法用自己的方式在這個土地上面開創農村創業的歷程。這是二十出頭的一個女孩子，這些村子裏年輕人的出現也讓我們四十多歲的中生代跟六十多歲的老農夫，原先看有機農藥或者生態農業看笑話的人他們發現我們有能力把消費者帶進來，我們有能力把年輕者帶進來，甚至幫助他們把他們生產的農產品銷售出去，我們這個村子產生老中青三代的一個意識上的連通性，半農半 X 的族群產生很大的觸媒的作用，今年的年曆上我叫做半農新村，這是我去年的感受，在這裏跟大家做一個分享。謝謝大家。

主持人：謝謝賴老師跟我們分享他這十幾年來務農的經歷，包括他童年的經歷，我特別感觸的是他不光自己帶動消費者在農村工作，同時吸引和激勵了很多年輕人返鄉，特別是介紹的最後說他們有一個半農新村，有那麼多年輕人，其實我們今天也來了很多致力于在家鄉工作的來自不同背景的人，接下來我們會請到我們大陸的好幾位實踐者，他們也是用自己的方式在自己的家鄉或者去跟農民合作來做一些社區支持農業、健康農業的工作。第一位我們請到的是樂活村的王申福老師，他也是北京有機農夫市集的明星農友，做一些很有趣的項目，他可能是我們市集上年紀比較大的返鄉青年，他 80 年代就是學農畜牧出身，年輕的時候就是一個非常理想主義的年輕人，因為 80 年代他選擇去西藏支教，在林芝一個學校做了很多年老師，回北京一直在農業企業工作，他一直有一個返鄉的夢想，自己是北京的密雲人，十幾年前就一直想做自己的農場，做了就失敗，失敗了又回企業打工掙錢，然後再回去做農場，這幾年他的農場足夠穩定下來，我們也想聽一下王老師是怎麼樣從老師到城市裏的白領，再到返鄉做農民的經驗，看對我們在座的各位有什麼樣的啓示。

王申福：謝謝大家，我也是好長時間不到這種場合開會講話，也有點兒陌生，我以為是一個座談會，我就簡單的寫了一個稿，沒有做 PPT。

剛才天樂講了一下我大概的情況，我是 1963 年的人，現在正兒八經的 60 後，1981 年上的大學，中國農業大學北農大畜牧系畜牧專業，那時候很傻很天真，黨和國家號召我們去支邊，我大學畢業那年去深圳還算支邊呢，我就去了一個最艱苦的地方西藏，在西藏農牧學院當了八年多的老師，回來之後，呆傻了才回來，我在西藏的時候不會打直撥電話，因為我們一直到 1994 年打電話還得搖還得等，回來之後很多東西都不懂了，可能因為一句老話，無知者無畏，我一下子與世隔絕了八年，回來以後我跨了一個界，我在那邊當老師，回來當老師肯定不行了，搞科研也不行，從政也不行，後來我就到企業去了，到企業又搞了一個很時髦的東西叫策劃，我對商學院培訓的東西啥都不懂，我就好好的研究我們當時的產品，研究飼料，研究怎麼把它賣出去，壓力也很大，一不小心真策劃出了幾個產品，做的還不錯，可以說北京傳統的或者叫常規農業裏做飼料的前三名裏的第二名第三名都是我那時候做企劃和做市場總監做的，我做生態農業或者有機農業之後，有的人翻我的履歷，講我的原罪的時候，還把我這段經歷經常搬出來，說我過去是賣添加劑的。其實我現在也仍然給幾個企業在當著顧問，我覺得這個世界是多樣性的，做有機農業也好，生態農業也好，最根本的一個東西是包容，生物多樣性，人的多樣性，我覺得有機農業到底能不能養活我們自己，目前來說還真是一個問號，這個問號是怎麼來的，當初我剛對有機農業特別感興趣的時候我就看了好多書，查了好多資料，那時候從網上有搜了一些，或多或少知道一些名人，我就特別想拜

訪他們，看看他們的生存狀況，後來我看我的稿上也寫了，好多人遠看像白求恩，為人民服務來的，絕對胸懷很大很理想，又環保，關心農民，生態，等等，結果你到他們家一瞅，活脫脫一個楊白勞，他自己都養不活，他還能拯救世界嗎？這些農場遠看滿庭芳，近看滿庭荒，我記得還有一個農場，在雜草裏讓客戶扒拉花生，找大豆，那是一種樂趣，你當作遊戲可能可以，當作生產未必行。

後來我就想我們要做任何一個事情，甭管從理論上，從技術上得搞清楚，不是你有一個主義就行了。為什麼我寫這個稿子叫“少些主義，多些生意”，一說生意就很市儉，就很功利，搞農業流行講各種理想，各種主義，結果你會發現各個講理想，講主義的人，大部分人不是說半農半 X，他可能是 1/5 農，4/5 X，他家裏並不是靠這個為生的，講起來特別美好，年輕人要聽信他們的去幹了那就要吃虧上當。

我們是怎麼做的？我跟我太太都是專業出身，都學的是畜牧專業，然後我就覺得我們要是做這麼一個事情，最主要的要先解決我們自己的生活問題，因為我從 2004 年開始做，中間反復了好幾次，下面雄心勃勃的就回家搞生產去了，結果幹不了一年兩年就入不敷出幹不下去了，又出來打工，打工掙點兒錢，覺得有點兒心願未了又回農村了，又幹不動了又出來，往返好幾次，結果弄的我在兩個行業都沒做好，在常規農業行業，因為我 2001 年兩萬塊錢工資，到了 2009 年那個工作還兩萬塊錢工資，都沒漲，為什麼沒漲呢？因為你老是來回跳槽瞎折騰，人家沒法培養你，我在家裏農場搞的也不行，後來我就想或者把家裏這攤放棄，或者是我就踏踏實實的回老家去，這時候正好大的環境發生了變化，一個是整個社會對生態問題，環境問題，還有食品安全問題關注度大幅度提高。另外，整個消費群體，消費更加理性了，他們可能會有一些選擇性的消費，甚至很理性的比如會通過消費來支持一些生態、環保、有機的這些產品。另外，有很多的公益組織也在這方面做了很多的工作，比如像市集，我覺得我特別感謝市集，我總覺得我過去跟消費者之間是馬竿打狼，兩頭害怕，我是想把東西做好，我可能也有能力做好，但是我又怕做好了之後成本特別高，消費者不接受，消費者肯定也想，你說我花了那麼高的代價，如果買的東西不行，我不就吃虧上當了嗎？所以，我們中間就等于很難建立起這種溝通和信任，我還做過有機認證，我做過兩次，後來我發現這個認證也就是禮品公司感興趣，他們把那個一包裝送禮，真正踏踏實實自己消費的人基本上不認這個賬。

正好這個時候有一個市集，我第一次到市集參觀，我就感覺這種形式挺好的，感覺讓我很震撼，我第一次賣貨賣了 60 盒雞蛋，當時我感覺非常好，至少是賣出了我理想鍾的我認為應該賣的那個價格，當時我覺得應該賣 15 塊錢，結果我還一下子給賣了 25 塊錢，都給賣出去了，我覺得這個真好。

你想想我要是能賣 25 塊錢了，那我的生產條件，甚至我的生活條件都能有一個很大的空間有經濟支撐了，我就能把這個事情做好了，我覺得這方面給了我們很大的一個信心，特別是通過趕集我們認識很多的消費者，而且跟這些消費者面對面的交流，其實我們跟他們交流的時候，倒很少講各種主義，各種理念，說穿了後來我明白消費者也不一定會被你的所謂各種主義所感動，他還就是想，至少 80% 的人是因為我還是想買一個放心的東西，一個安全的東西。如果你繼續往後推演一下可能是一個安全的東西必須有一個安全的環境，必須有一個可靠的人，等等，你可以往上推演，但是你想想咱們買一個東西，哪灰飛那麼多工夫推演那麼多呢？不會的。消費者事實上就是拿他的購買進行選擇，就這個東西我覺得好，這是生態的，有機的，環保的，他真不一定想那麼多我對農民有多關愛，我這個事兒這麼一干，然後多環保，至少到目前這種狀態之下，我們的有機產業從總的大產業來說並不環保，為什麼說並不環保呢？因為你環保了幾十平方公里土地，你的食物歷程呢？從我們家到北京 130 公里，平常的農民賣菜一輛卡車，幾十公升的油拉一兩噸的貨，我們又拉了多少呢？廣義目前來說，實際上如果整天嚷嚷環保，這是說不過去的，你是少用了化肥，但你多耗了汽油。

很多東西經不住這樣推敲的。所以，我先把這些放放，先解決當務之急，當務之急就是很多的家庭，特別是一些婦女，孕產婦和兒童，都是對這些農藥，對食品安全這方面非常敏感，他們需要東西，需要一個好的產品，那我們就做這個。當然，養雞，做畜牧業這是我們的常項，而且我們只要一出手或者一出道就沒有像有些同志剛開始摸不著北，弄了各種亂七八糟的，我為什麼說“亂七八糟”這個詞，可能有些貶義，確實有些亂七八糟，我就是學常規農業的，而且我在大學教的是環境衛生學，我是草地學的助教，環境衛生學講師，回來之後我知道豬雞怎麼養的更健康，我知道哪個環節應該控制，哪些環節可能對土壤、環境、水體造成污染，我能控制，我們入手就比較快，做的就比較專業，產品也很快得到了客戶的認同。所以，這三四年時間，我們的業務量增大了，而且大概從去年開始，我們的收入終於達到了我 2001 年的水平，也就是說我們兩個人這一年能有二三十萬的收入了，這樣的話至少從過日子來說，不太成問題了。當然在發展養雞過程中我們因為偶然還做了一個玫瑰，因為我太太喜歡玫瑰，買花的時候看見有賣玫瑰苗的，我們跟城市的人相比我們家地多，一下就買了兩百多棵回家給載上了，一開了花這還挺好，做了點兒玫瑰醬，烙了點兒玫瑰餅，還挺好吃，大家挺喜歡，覺得這個能當生意做，我們就把玫瑰種植做起來了，也加工了一些純露，加工了一些玫瑰醬，這兩個產業都成功了之後，我們有點兒飄飄然了，因為在農村沉的比較深了，結果發現農村好東西多得是，我們山谷裏長了好多山楂，跟野生的一樣，非常好，都超過有機標準，純粹原生態的，我們又想幫助農民做這個，我們做了一個山楂的生意，今天還在賣。

到內蒙古一看，內蒙古還有很多原生態養羊，我們想幫助他們，這兩個生意可以這麼講，從單個生意考慮都是賺錢的，但是分散了我們的精力，比如養豬，豬也養了，結果我現在總結下來我的品類越來越多，慢慢的快變成動物園了，我們家的農場快成植物園了，我看我們家涉足的產業什麼都有了，你想想我們就這麼兩人，根本不行。我們慢慢的像豬開始在減，減到現在只有幾頭豬了，豬我們不想做了，放棄。山楂和羊我們想交給人家獨立的去做，我們自己還是把玫瑰和養雞做好。所以，我覺得小農場人少，特別是家庭經營，一定要做專做精，做的要小而美。我稿上說了這麼一句話，什麼是好的主義和生意，我覺得對一個新農業而言，好的主義就是環保，關愛農民，關心食品安全，關心農村發展，好的，產品一定要剛需，性價比合適，適合自己做，尤其最後一點，一定要適合自己做，我們老家在農村，我們實事求是講已經不是農民了，老家沒有宅基地，沒有戶口了，密雲在北京算環境好的，可以搞養雞，可以種玫瑰，山上老家可以種大豆，種玉米，這樣玉米、大豆跟養雞是結合在一起的，這些產品什麼時候都是剛需，只要你產品做的好，跟客戶有個溝通之後不愁銷售。

最後我想說一下，現在的農業圈還是魚龍混雜的，唯心主義，審美主義盛行，坑害了不少涉農不深的人，要是真正想做農民做農業一定要踏踏實實的，把自己的生存或者把自己的生意考慮好，多考慮點兒生意，少考慮點兒主義，生意做不好活不下去什麼主義都白搭，都沒人聽你的。就像毛澤東沒打下江山了，沒活下來，他這主義也不靈，也沒人後來天天學他。

我的微博叫樂活村樂活先生，歡迎大家跟我交流，我跟大家也多學習。謝謝大家。

主持人：非常謝謝王老師很接地氣的分享，雖然我們今天這個交流會其實想多談些主義，但是多談一些生意也沒有錯，畢竟返鄉青年本來就很艱苦，如何讓他回鄉以後能夠從生意裏真正的實現可持續的運營，能夠讓他自己返鄉的夢想不要成為惡夢，我覺得這也是很重要的。辦農夫市集很重要的原因我們希望一個在生意上能夠支持到這些返鄉的農人或者新的農人，另外一方面我們也希望通過市集這個平臺農人之間多交流，互相學習，取長補短，能夠把自己的生意做好，只有把生意做好，我們主義才有更好的傳播效果。

接下來我們請到一位既講主義，也在學做生意的一個返鄉的農人成鵬飛，最早在政府扶貧的系統工作，接觸到了一個 NGO 叫行動援助，就開始做一些跟農民有關的扶貧的工作，也幫助成立了一墩青農民發展協會，帶了很多的農戶一起來搞生態農業，這幾年他們也在市

集上賣東西，也組織農民做生產，包括我們請到我們的農戶代表老五，接下來請成大哥分享一下他的一些想法。

成鵬飛：大家好，我叫成鵬飛，之前我準備了一個 PPT，結果我覺得那個題太大，又換了一個題又覺得太小了，所以，我在這兒也不用 PPT 了，就跟大家隨便聊一聊，從我的經歷說起。

我這個人是一個被洗過很多次腦的人，很喜歡被洗腦，小時候被雷鋒洗腦，要為人民服務，所以，我認為我是一個好心人，一直存著一個善心，存著一個好心做事兒，有時候也很鬱悶，為啥好心沒好報，經常會遇到這樣的事情。

在大政府呆了一段時間之後，覺得不大舒服，那個地方像一個被錢牽著鼻子的牛一樣，也不需要你動腦子，讓你幹嗎你去幹嘛，後來一個偶然的機會，遇到了一個國際 NGO，混進去之後發現世外桃源，又被洗腦了，跟 NGO 做一個參與式的綜合社區發展，讓農民來說話，農民需要什麼我們根據農民的需求來做。

做了幾年覺得很有意思，我們從 2003 年，一直做到 2013 年，大概做了 11 年，做的很高興，農民也很愉快，我自己也覺得很像為人民服務，也很像這個機構的以權利為本的工作方式。

2004 年的時候，我們那個時候這個機構和 PCD 一起來做，PCD 的項目官員，從 2004 年 PCD 和行動援助就在雲南一起做叫生態農業，當時我已經負責了淮安的項目，淮安我們也有一個人去參加了這個項目，去了一個農業局的技術員，去了三個月，回來之後我們要對活動有一個跟進，這個技術員回來之後就跟我說，那項目實在是不是那麼回事兒，人家農民種的蔬菜都很漂亮，都賣出去了，而那項目種出來的蔬菜全讓蟲子吃了，當時農民有一種需求也要種菜種糧也面臨這樣一種問題，病蟲草怎麼防治，所以，我們跟著去做這個項目，因為這個項目之後會有一個跟進，由參加的技術人員開發了一個項目，當地做一個叫做農業技術的支持這樣一個項目，他在這個項目設計了半年，這半年教給農民怎麼用農藥，怎麼用化肥，還教會農民怎麼用除草劑，因為我當時在負責這個項目，我出差，回來之後做一些跟蹤，發現這個項目是這麼做的，我有點兒鬱悶，因為我很瞭解去雲南學習的內容大概是什麼樣的。那個活動做完一年之後就喊停了，因為我不是很瞭解生態農業，以及農業系統，因為我不是學農的，對這個真的不是很清楚。

從這件事情之後，我開始瞭解，去學習關於生態農業和有機農業。接下來我們在做這個項目的過程中，因為來自於農民的一些需求，我們當時有一個最大的需求就是把我們當地的一個種子叫做一墩青的馬鈴薯脫毒，為了滿足這個需求，我找過當地的農科院，以及農科所這些單位，這些人都搖頭，為什麼？這樣的種子沒有什麼經濟價值，脫一次毒農民就可以種八年甚至十八年都可以種下去，如果這個農科院把它脫毒了，只能脫一年，之後就沒有需求了，而且農科院要投入一些人力和精力做這個事情，對於科研單位來說它沒有價值。所以，都搖頭，說我們實在是沒法做，而且這個需求特別小，只有淮安縣做，我就跟他們說，我說有很多地方都可以種，他們又提出了很多的托辭，說產量不高，品質不好。我最後問他們一句，說，這個品種值得不值得保留，回答是這樣的，值得，因為它很特殊，而且一墩青這個馬鈴薯被其他在一些科學的對比實驗中通常被拿來做一個對比的對象。大家可以在網上找一些關於馬鈴薯對比的實驗裏通常會有一墩青這個馬鈴薯品種。我們實在沒辦法，我們一再要求，農科院說你把種子背回來，我們嘗試給你脫毒，送去之後一年沒有音訊，實在沒辦法，我們就開始想其他的辦法，我們已經接觸到有機農耕，和當時的農民一塊來商量，我們用有機的辦法來脫毒，讓它在自然當中來選擇這個種子。

我們有一個農戶叫張自來，他那個地方特別適合種一墩青的馬鈴薯，他開始不上農藥，不用化肥，選擇一個乾淨的土地去種馬鈴薯，然後種植過程中把一些死掉的秧子，有病毒感

染的秧子及早清除，收穫的時候選擇一些好的土豆作為種子，這樣做了兩年之後發現這個種子有恢復的跡象，這也就是我們這個團隊裏做的一個比較有意思的事情。我們在 2010 年的時候，我們帶著我們的馬鈴薯參加中國薯業博覽會，在農展館，北京的市民非常喜歡，從那年開始黃皮黃瓢的土豆大受歡迎，之後我們有了市集，我們開始做有機示範園，來幫助農戶尋找出路。在那個基礎上我們開始尋找其他傳統的種子，我們發現傳統的東西越來越有吸引力，所以，我們賣的都是傳統的品種，老黃豆，老黑豆，老的豌豆，一些五穀雜糧，品種受到大家的歡迎，也感謝市集給我們這樣一個平臺。市集對一個示範可以做到讓大家知道有這樣一個機構，有這樣一群人在做，但是長遠來說，市集所提供的這種量還是很小的，所以，我現在開始嘗試用網絡，用淘寶預售，建立跨區域的 CSA，通過網絡來跨越地域，做淘寶的預售。今年年初開始做淘寶預售，效果還不錯，希望通過淘寶的預售和市集實體的宣傳和網絡的搭建，能夠獲得更多的訂單，讓更多的農戶參與進來。

我們目前參加市集只能有兩三個農戶，其他的農戶就無法加入了，要讓更多的人知道更健康更有營養的食品，那就需要更多的農民來生產，就需要有更多的量，需要更多的消費者支持。市集這個平臺，這個渠道是比較小的一個渠道，我們需要有更多的渠道，讓更多的人去吃有機，讓更多的人支持有機，讓更多的人生產有機。謝謝。

主持人：謝謝成大哥的分享，這是在農村做一綫工作的扶貧工作者 NGO 一個很切實的體會，包括他自己也在農場勞作，本來今天的分享會都沒辦法參加，因為現在是春播的時候，我們很感謝他最後還是來參與我們這次的討論，成大哥生意做的還是不夠好，說了半天沒有推銷他們的東西，現在一墩青的土豆還有四千斤沒有賣完，如果大家喜歡春天品種土豆可以來市集或者他的淘寶買。

他的預售是播種之前就做，是六折，有很多品種，黃豆，包括今年新做的力賣，有土豆還有西瓜，大家可以關注一下新的農民在網絡上做預售的一個嘗試。

王老師跟陳大哥都是 60 後，接下來我們請一位 70 後的農民代表王永波，也是一位大學生，來自河北正定，他這幾年非常關心家鄉的發展，組織農民做合作社，開辦夜校做農民的教育，自己通過做農場、合作社、農資店幫助當地的農民一起致富，他在這個過程中也遇到了很多困難，也參與了梁漱溟中心的培養計劃，也認識了很多全國的同行，接下來請王大哥給大家介紹一下。

王永波：謝謝能站到這裏。剛才楊老師我看到他 PPT 的時候，我先說一句，她把我們做有機的過程，那麼一個圖表一梳理的話，我坐在底下才找到原來我在那個位置上，為什麼我的東西老是賣不出去，她說有健康的土壤，產出健康的產品，才有健康的農夫，最底下是健康的人。

我也有自己的一個主義，我是 2003 年畢業以後 2004 年開始創業的，也形成了自己的一套想法，我們的食品安全現在是最引起關注的，只有提高生產者的素質才能自覺的降低農藥化肥的使用量，從而讓土壤有一個健康的狀態，才能生產出健康的產品。楊老師梳理的那個東西我覺得很對，唯一一點我可能注重了前面，沒有跟健康的人接觸，這是我這麼幾來，我覺得我很尷尬，我的菜種出來之後，今天我到市集上轉了一圈突然發現我在我們家鄉種出來的菜五毛錢一斤，來這兒賣三十我都覺得有點兒太氣憤了。

我看養雞的大哥的窗口，他說為了養雞種了適量的菜，我今天跟他開了一個玩笑，我是為了我菜的銷售我上三千隻雞，我的菜現在賣不掉，韭菜一點藥都沒用，長勢也挺好，有個老太太說我買了你的韭菜，家裏包餃子家裏一人就吃一碗，那次帶回去一人吃了兩碗，還有給我賣菜的大哥，我們發小，賣著賣著菜，我們這個韭菜拿回去用鹽拌上調料有出一些汁，包到最後有一些湯，我們的韭菜，包括消費者最後也發現，這倒成了我們韭菜的賣點，你回

去我們這個韭菜包餃子的時候殺到最後都沒有汁，口味非常好。但即使是這樣的韭菜，五毛錢拉二百斤我還得有七八十斤得倒掉，就是這樣一個現狀。

楊老師梳理了一下，讓我覺得我回去之後需要反思的。2003年西南農業大學畢業，現在叫西南大學，畢業之後，懷抱著理想要扎根田野，扎根農村，帶領更多的鄉親致富這樣的理想在山東壽光學了一年種菜，我們回村幹什麼？2003年的時候都不知道回村幹什麼，先到山東學學，學到山東一些核心的東西，設施農業，我2004年果斷的回到自己的家鄉正定縣南樓村，2004年我們大學畢業找工作相當容易，但是那一年我回去之後迫與各種壓力回到了村離開時了設施農業，一干就是這麼幾年。這十年當中，我有幸能夠接觸到我們北京梁漱溟鄉村建設中心成爲二期學員，給我找到了農村發展路上比如要創辦合作社，組織更多的農民，包括在此之中引進了一些我們在村莊內，比如要發動婦女群眾搞一些文化生活，在這個期間我認識了一個對我來說很關鍵的人就是我的愛人，我的愛人她是湖南老家的，原來在深圳工作，我們是在網上，那會兒我還是比較潮一點兒的，在網上我們倆結緣，回家跟我一塊種植，但是她更側重于文化方面，在村莊建設方面，我可能是更適合在經濟項目。所以，她這幾年跟我們北京農家女這樣一些機構，謝麗華謝老師那兒，包括最近的…基金會做一些社區發展的項目，我更側重于我們這兒。所以，這次我真的是非常有幸能夠到北京參加有機農夫市集，又見到了香港社區伙伴這樣一些朋友，讓我在這幾年之中又跳出了我那個小圈子，看到了北京這樣一些新的種植模式或者種植經驗，讓我覺得有點兒自愧不如，這幾年確實腦袋扎下去了，這個扎我可以再多說一句，實際上我的腦袋不是扎在自己田裏，我的腦袋被政治化了，開句玩笑，因爲我是經歷了2008、2009、2010，王大哥他說2010年一直還入不敷出，我前幾年也是這樣一路走過來，我經歷了2008年南方大雪災，那一年我在湖南衡陽30畝地的大葱全軍覆沒，石家莊百年不遇的大雪把我300畝地的白菜，一棵棵白菜從那麼厚的雪裏挖出來。2011年又經歷了一場大風，剛建起的幾個大棚，一場風幾乎抹平了。連續三年的自然災害讓我一下緩不上勁兒來，我沒有退縮。剛才鄉建中心有一句話“返鄉有種”，這四個字挺震撼，我當年有種返鄉就得有種能堅持下來，最困難的那三年，因爲我有一種信念，讓我在農村堅守，我用一個堅持，我一直說自己在堅守，就是那種，怎麼也得有十年河東十年河西。昨天有一句話，土地裏餓不死蝦眼的雀兒，咱在地裏種莊稼，種糧食不至于餓到哪種程度，這三年對我的打擊讓我一下翻不過身來，以至于我們當地信用社，我說給貸點兒款吧，他說你拿什麼還啊？都到這種程度。

2012年的時候對我來說應該是一個轉折，我們縣委書記聽說我這個事兒之後，正好他在正定搞了一個叫農村好青年評選，一村一名好青年，可以大學畢業的，大中專畢業，退伍軍人，高中學歷都可以報名，我在這兒不是宣傳，只是說這個過程，當時他的立意非常清楚，就是爲農村培養接班人的，致富帶頭人，農村的接班人，立意挺高，我們經過一輪選拔，我當選爲我們村的農村好青年，正好這批好青年把我抓出個典型，正定的農村好青年評選也得到當時國家副主席習總書記，現在說習近平書記，當時他的親自批示，以至于我們現在搞得如火如荼的好青年，我2012年，2013年這幾年一直跟政府打交道，他們樹的一個先進典型。再說點兒別的話，2013年的時候非常有幸，習總書記群眾路綫第一個點就是河北，第一個點就是到的正定，因爲他1982年在正定當縣委書記，當時我非常有幸坐在習總書記對面彙報我們作爲農村青年在農村創業時對農業的一些看法，得到了習總書記的親切關懷，這一切的一切，可能我在經濟上還沒有太多的顯示出像今天這樣前輩們做的這樣成功，但是我覺得從政治意義上講，大陸特別講政治，從政治意義上來講的話我是受到了很大的鼓舞，也就是這種精神力量讓我能够接著再等下去。

說一下今年的一些想法，也就是跟我們社區支持農業有點兒類似一點兒的，我特別覺得尷尬，我自己按照我自己的主義種出來的菜沒有認可，我怎麼辦呢？我現在做直銷，今年春天開始我自己的直銷店，現在我們縣城我的規模可能稍微大一點兒，適當的增加一些品種，

明天上午有一個店是人家市場上我租了十平方的櫃檯，類似於我們市集一樣的，我把我的產品擺上去，租用人家的地方擺上去，看看這樣的路子能不能在石家莊這樣一個消費水平下能不能接受，哪怕我別賣二十或者十五，五塊錢，三塊錢我都挺滿意的。

也就是這麼一路走來，我把自己的一些體會，這兩天認識青松大哥，我們在有機農業領域搞的比較好的，我一直跟他們說，給我出出主意，想想辦法，我下一步該怎麼走走的更好。謝謝大家。

主持人：謝謝王大哥的分享，也是一個很接地氣的分享，如果大家對王大哥的經歷感興趣，建議大家可以讀一本書《讓夢想扎根》，也是 PCD 梳理了很多他們支持合作的一些年輕人返鄉以後遇到的問題，也有他們和港臺的同行交流的故事，裏面王大哥和他愛人的故事特別讓我感動。

最後一位返鄉青年的代表是一位 90 後，從 70 後跳到 90 後，是來自河南的白飛，非常年輕的一個小夥子，他之前也在梁漱溟鄉建中心工作，現在回老家做農民合作社，從事各種各樣的文化建設，接下來請白飛給大家分享。

白飛：非常感謝有這樣的機會在這裏跟大家分享，我是 1991 年的，我的經歷很特殊，在座很多沒有接觸有機農業的時候 2005 年我 14 歲，已經接觸過綠色聯盟，幫國仁賣有機產品，那時候是跟著尚青，他是第一任的盟主，那時候大家對產品都不認可，背著一個包大夏天的逛北京，坐兩三個小時的車，背著黃豆、綠豆，還有雞蛋給人家送去，那時候我們從進了一大批胡蘿蔔，最後兔子都不吃蘿蔔了，我們進廁所拉屎的時候都拉紅色的，頓頓炒蘿蔔、煮蘿蔔，那時候我也參與進來，跟著他們做一個工作，免費送有機蘿蔔，那個時候還給自己一個很高的，我們在送理念。

那時候開始接觸有機，我 14 歲的時候，其實在腦子裏已經給我一個印象，吃這些是健康的，那些是不健康的，有一種印象。後來我在中心上大學，在北京之後，一直在中心工作，接觸合作社，接觸有機農業，接觸農村的文藝建設。我這個人有一個特點，我有一個想法如果留在我腦子裏我會很著急，很不舒服，我就想找一個地方把它做出來，我第一年下鄉的時候在河北孟縣，我們在當地建了一個文物隊，那時候還搞老年協會的評選，我那時候就拿著下鄉的紅寶書說老年協會幹嘛的？老有所養，老有所樂，我覺得這些挺好的，我也要把這些東西引到我的村，所以，我一直有一個想法，我高中的時候就到我們村領了一大批人開會說我們應該建合作社，應該搞有機農業。那時候就一直在搞。

2009 年我在當地注冊了一個合作社，那時候對農村完全是一種很質樸的感情，就是因為我從農村出來的，我想為農村引進一些東西，那時候我還覺得我應該去關懷農民，我應該怎麼怎麼樣，我應該幫助農民，那時候是一種拯救者的姿態，就是憤青，我應該把他們拯救出來，你現在說話怎麼變慢了，覺得被磨了，你會發現我現在才是需要被拯救的，不是拯救別人，而是自己首先應該拯救自己的。

對農村以前是一種質樸的感情，一直到現在，2009 年到現在做活動，我們在農村搞文藝隊，搞農民運動會，搞有機農業等等，還提供農資，我們現在做農資是提供微生物肥，給農村灌輸土壤板結對我們的危害，對環境的危害。我是有基督信仰的，我堅信土地是有生命的，因為《聖經》裏講土地發聲出來說一些話，我堅信土地是有生命的，我們不應該拿化學農藥來毒死土地，就像毒我們自己一樣，我現在在推微生物肥，讓農民接受這個肥料，一直在做一些宣傳。

我真正的回去是 2012 年 7 月份大學畢業，我真正回到農村的時候，那時候真是一個非常壓力的時候，我跟農村一個人搞一個農場不太一樣，因為搞一個農場的話你就按照自己的想法跟植物打交道，植物也不會說你這個人沒出息來種莊稼，我對的是農村一幫人，在農村

就是這種氛圍，一口唾沫就能把你淹的抬不起頭來，很多人說“你北京找不著工作來種地來，你種地就種吧，還不上化肥不打農藥不是胡搞？”幾個周圍村的村民都要站在我的地上說上幾句話，“啊，這能搞成，胡搞嘛，大學畢業了找不著工作回來胡搞”，那時候壓力太大了，說不出來的那種壓力，我靠自己的信仰堅持下來，在患難中尋找喜樂，他們不理解我。以至于做到現在我覺得這是一種事業是可以做的，我合作社社員有 130 多戶，我開始跟社員講，我們有文藝隊骨幹，我先給骨幹講，為什麼在農村抓婦女？婦女在農村心相對平靜一點，不像男的，我剛開始帶了一幫男的團隊，首先上來我們能掙多少錢，不能掙錢的就別提，就別搞了，後來男的團隊散了，現在是一個婦女的團隊，我跟她們講，上次搞農村留種，就是我們婦女的一個團隊來北京參加學習，婦女更容易接觸這種理念，我跟她這是有意思的一件事兒，多麼有意思，她們能聽進去，而且能理解。我們現在有個婦女的團隊在做這些，有四個固定的團隊固定下來，幹什麼呢？我們跟社員去講，而且我做這個生態農業剛做的時候沒有覺得讓它給我帶來太大的收益，我就覺得這是一個我應該做的理念，我腦子裏覺得應該做這個事兒，所以，我去做這個，至于它能不能給我帶來收益，我覺得都無所謂的，我剛種的時候就是這個心態。所以，我要降低我的成本，我就找了一片河灘地，租金也會很低，我就抱著這種心態，我就是把這個理念在我們村給推出去，以至于到現在，我們那塊地以前土地平整，推土機平的特別硬的土地，到了第二年我雇我社員給我鋤草的時候他們站在上面就覺得這個有機農業真的有效果，這個地踩上去真的比我們家地要軟的多，理念慢慢慢慢讓他們接觸，接觸完了以後你發現意想不到有機農業會給我們帶來收益，我種的有機小麥是銷售到南方廣州，很多好心的人在幫你，讓你有了一條路，他們又能看到收益。所以，現在我在跟社員講什麼呢？講你跟著我來種，我給你講技術。

他說我不懂技術，沒關係，我給你講技術，按照我這種方法來做，銷路我來給你保證，但是有一個前提是什麼？有一個前提就是說你每戶只能種兩畝地的有機農業，為什麼呢？種這兩畝地，而且你還必須保證自己家吃，剩餘的那一部分才拿來銷售。我首先要給我們的社員灌輸一個理念，先不要覺得這個能掙錢，一旦覺得這個能掙錢的時候，做著做著你都控制不了他們了，連孔子都講你千萬不要把百姓的欲望勾引出來，勾引出來的時候你就控制不了了。我就跟社員講，先讓他們自己吃，農村很多疾病，他們也開始認識到健康，因為很多腦溢血，偏袒，營養過剩造成的，人造的氮含量過剩造成他們身體的不健康，就跟他們講，他們也認同，我就跟他們說，你們首先自己吃，一定要保證自己吃，這樣的話他們對自己負責了，才能對消費者負責。如果他們首先上來就是為了掙錢的話，你搞著搞著會發現他們為了提高產量會做很多，你會控制不了，所以，我跟他們講你們先自己吃，吃完剩下的東西我們再供應給別人，這是第一。

第二個，我現在在跟農業局的一個退休的老師，有很多好心人現在在幫我，我覺得很感恩，他們在幫我什麼呢？有機農業，他說你產量太低了，因為我本身不是農民，我現在不會種地，我只不過是把我這個想法複製到我們村，甚至我真正參與到種地很少。所以，我這個是很坦白的講我種地是個外行，只不過這兩年稍微積累一些經驗，我還是一個小學生在學。他告訴我，我們用一套技術，為什麼呢？既種出健康有機的產品，又能把它的產量提高上來，他說是可以的，喬老師告訴我，完全是可以做到的。所以，我現在要把它的技術積累下來，儘量降低有機小麥，我不管別人有機的，反正我是要儘量把我產量提高上來，價格壓下去，讓更多的人能夠吃到，不能若他作為一種奢侈品，慢慢慢慢會儘量的壓低它的價格，然後讓更多的人能夠分享到，慢慢慢慢更多的人知道這個，你要提高產量，又要種出有機健康的，是有機的，要積累。

我的一個反思，我在農村做的這兩件事情的反思，我剛回去的時候，很多農民瞧不起我，你一個大學畢業生回到農村，就覺得你是一個很落後的，一個很被人瞧不起的人，後來我很苦惱，但是我在農村呆了一年以後，我忽然想明白了，為什麼想明白了？其實不怪我們村的

村民，爲什麼呢？是因爲我們整個社會都瞧不起農民，因爲農民在瞧不起我的時候，其實他是在整個瞧不起農村這個群體，他覺得你來當農民是一種很侮辱的一件，他對自己的農民群體瞧不起，瞧不起農民群體的時候就是瞧不起自己。忽然給我這樣一個想法，我心裏一下子對那些給我潑冷水的人我不記恨他們了，我不覺得他們怎麼怎麼樣，不是他們的問題，是整個社會大環境的問題，農民這個群體自己都瞧不起，以至于來攀比，我們家的兒子能夠翻身了，我們家的兒子能夠在哪個城市落足了，然後我就可以抬起頭了，他在瞧不起鄰居的時候，你家的孩子還在農村吧，你家的孩子沒有出息吧，他在說這個的時候其實是對他鄰居一種發泄，自己一種自卑的發泄，發泄給他的鄰居他覺得會好受一點兒，其實他還是一種對自己的瞧不起。以至于到後來，我剛到農村的時候我要拯救農民，我要帶他們致富，後來經過一年我豁然開朗，我說這個是農民不需要的，你說現在農民窮嗎？我覺得農民比我們在座的每一個都富，富在哪兒呢？我們村綠綠的，年前的麥苗和現在的麥苗看上去真舒服，那個樹全都綠了，我來北京不適應，在農村真是一種很富有，我覺得農民很富有。後來我覺得我到底在農村要做什麼，經過一年，我建了一個文化廣場，基金會給我的一個小額項目，我在我們文化廣場最鮮艷的地方寫著幾個大字，自尊、自信，自立、自強，農民缺的不是錢，缺的就是自信和自尊，今天的是自強和自立。我們每次組織活動的時候，我都要強調我們是最富有的，我就跟他們講，我就跟我們村的村民這樣講，我說我們是最富有的，我們富有那些呢？我們富有土地，我們有了土地才是最富有的，我們有了新鮮的空氣才是最富有的，我們這些綠的環境才是最富有的，我們有愜意的生活，什麼是愜意的生活？我們不用天天擠地鐵，因爲我在北京生活四年，我跟他講北京的生活狀況，我說你們不要去嚮往那種生活狀況，我跟他們講那種生活狀況的時候，就讓他們反過來覺得我們現在是一種幸福的狀態。我現在到哪兒就說我也是一個農民，首先要自己瞧得起自己，才能讓別的人瞧得起。所以，爲什麼我搞農民運動員，他們特別缺這種，我們在過年的時候辦了一場農民運動員，他們剛開始的時候不適應，要有規則，誰負誰勝，這些規則本來是城市適應的，我們有什麼規定，農村不適應，剛開始他們搞農民運動員不適應，搞完我們還要搞，他們通過活動中他們能重新地發現自己，他們覺得我們也可以做這些事兒啊，也可以讓自己生活過得很有意思，他們說我們年後還要搞，我們一年搞個幾次，我就覺得在農村做這些工作才是農民最需要的。

所以，我覺得農民缺我們這種理念和理想，需要我們帶回去，一切的那種不理解終有一天會理解的，就覺得是這樣，謝謝大家。

主持人：非常謝謝很年輕的白飛帶給我們那麼激動人心的分享，可能聽了他的我們才會覺得農村更有希望，有更多的這樣既然有關思考，又有行動的年輕人回到鄉村去做工作，我們這個國家才會有前途。接下來請到今天最後一位正式的分享嘉賓，來自小毛驢的鍾芳博士，他分別在北京大學和意大利的米蘭理工大學獲得博士學位，請他從更加理論的角度談一下我們在國內從事 CSA 的一些經驗和一些想法或者建議。

鍾芳：大家下午好，非常高興有這個寶貴的機會跟各位同行和各位朋友交流點兒心得。從我 2012 年 4 月份回國到現在，正好是兩年多一點點，有的時候我不知道該怎麼形容，因爲各位剛才不認識我們的賴青松大哥或者是我們的白飛都是返鄉青年，我不太好意思也用這個名字安在我自己身上，一可能我不像大家這樣親身實踐在田地裏，雖然我工作在農場裏，但是更可能接近賴大哥說的，只有 1/5 的時間在地裏，其他的時間還在 X。在地裏並沒有真正在種菜或者在養豬什麼的，實話實說，我更多的在瞭解我們生產的情況，是不是有蟲害，使用了什麼肥料，大概有什麼情況，我們該怎麼跟我們的成員或者我們的消費者溝通這些事情。

我從小到大都不是在農村生長，對我來說選擇農業這個行業非常非常意外，本身我當時

出國去意大利學設計，最開始是學建築，學了半年之後從建築系退學的，後來去學設計，走到設計系當時我導師問我想學什麼，我說咱們能學什麼？他說我們研究組有關於健康、公共交通，還有食品的，我說那我要學食品網絡，我們通俗一點說是農業，可能是一種直覺吧，但是對我來說，怎麼說呢，陰差陽錯，誤打誤撞走入了一個非常大的新天地。2008 年的時候開始做研究，國內還沒有可持續農業發展的一些真實的案例，我當時非常非常困惑，我想大概我博士沒辦法畢業了，後來從網上知道，慢慢的比如柳州的糧品，北京的小毛驢，我每年進行一次實地的考察來研究，2010 年，2011 年申請在小毛驢做志願者。

還是提到賴大哥剛才說的一個廁所的故事，我們農場廁所是糞尿分離的堆肥廁所，靠近辦公室的那個堆肥的廁所建的比較簡陋，完全是旱廁式的分離，第一次做了兩周志願者，前一周的時候每次出來一次就在地裏出一次，不是因為沒有紙，而是我不太習慣那樣的廁所。我只是把它當作自己的研究愛好來做，不管怎麼樣，這些問題都不足以阻擋去完成這樣一個實際研究。所以，後來也會下到農戶家裏，很自然，沒有想過選不選擇，也沒有想過自己付不付出，因為這是你工作的一個必需的內容，我們既然是做和農業相關研究，所有的這些東西你都得真實去面對，這不是什麼委屈或者付出什麼的，這是我們份內的事情。

畢業之後，其實我也沒有想過我會來做農場真實的現場工作，當時我還記得有一個朋友問我你會不會在小毛驢工作，我說應該不會，我很難想像我怎麼拿這點兒工資活下去，後來決定留下來工作的時候也沒有想那麼多，畢竟我們農場有那麼一二十個人都在活著呢，他們也沒有面黃肌瘦的，他們活的好好的，我大概也能試一試吧，這都是生活的一種正常態，沒有什麼很特殊的情況。

我臨時做了一個 PPT，對我來說這兩年我一直在思索這樣一個問題，剛才我們也花了很長時間討論這個問題，這個模型其實是我導師當年在講課的時候給我們做過的一個講演片子，他會說在這種社會創新或者可持續發展領域裏有一個非常普遍，但是又非常焦灼的一個問題，往往人們做這個研究或者提倡一件新事物的人會從一個比較純粹的理念來出發，比如我們做有機農業，提倡關愛地球或者關愛農民或者我們的公平貿易或者我們城鄉關係這樣一些很抽象的東西來考慮。

但是面臨的現實生活，大部分人考慮的是我來參與這樣新的事情，這新的事情可能給我解決一定的問題，比如我做社區養老我可能考慮的不是我們社區之間的關係，更重要的是我家裏有一個八九十歲的老人來照料，所以，我會想辦法側與社區中心。在這個時候我們在倡導這件事情的時候，我們考慮的理念的成份會多很多，只不過用一些方式來解決這樣一個問題。比如我們做一個社區托兒所或者一個非常智能的公交系統，其實都是一種方式，這種方式和理念在一起，有的時候我們關注的理念更多，而關注現實的方式更少。對於使用者來說，它正好是一個相反的情況，它往往是從現實的需求出發，而較少的考慮這種理念上的追求。

最後我們可不可以這樣講，與其我們倡導者和參與者分別站在兩個框的兩端，為什麼大家不能再往前走一步呢？也就是我們在倡導理念的同時把這件事情做的好一些，我們這個使用者在獲得了安全的食物，獲得了很靈便的交通，獲得了非常周全的老年照料的同時我們來考慮一下這個帶來的真正的社會意義。其實這不是一個非此即彼的選擇，也不是一個有你無我的選擇，這是一個大家共同在進步的選擇。假設我們只是永遠的站在這裏，我們在想我們是執著于理念本身還是執著于這個社會的發展，其實很多時候我覺得大家可能是太驕傲了，認為做這個理念是我們這輩子最大的榮耀或者什麼，但那個時候怎麼講？單純的講一個理念它仍然沒有帶來這種實際的變化，你把這件事情做好了自然會有更多的人跟隨你這個地方，或者有更多的實用主義的使用者往你這方面走一走。在這個時候且不論是黑還是白，不論什麼樣的語言，我們朝向的目標最終是一致的。我們既在理念上獲得一個更可持續的社會，實際的結果我們導致這個社會更有效或者更可持續或者這個解決的方式更低碳，或者是這個的

使用效率更高，這個花費更低。

所以，從剛才我們在開始這一系列的活動之前，北京市集給大家分享了我們楊老師的一篇文章，我自己非常非常深刻的感觸，我也簡單的解釋一下我這麼做的一個想法，其實在小毛驢裏我看到了非常非常真實的案例，在 2012 年之前，整個的在我們農場是沒有客戶服務這樣一種說法的，我們所有的同事都會告訴我們，客戶對我們的菜不滿意，比如泥太多，黃葉太多，甚至蟲子太多，一般我們的回答是你要退就退吧，很多人在後面排隊呢。這個是實情，可能我們的老成員都會知道我們這樣一個過程，不能調菜，因為農場的人手沒有辦法滿足你的個性化需求，你不吃蔥不吃蒜不吃韭菜，跟你同事跟你鄰居分享就好了。如果說起來有點兒站在這兒，我們考慮的是做這件事情能不能做到，我們是不是把這個理念做的最百分之百，最像一個純粹的理念，但是我們沒有更多的考慮這種理念有沒有一個更好的辦法來往前走或者帶動更多的人往前走，或者我們把這件事情做的更好一些。

現在我覺得還是在這方面會有更多的考慮，我們要考慮一個人之常情，比如說你是佛教徒的話，我為什麼一定要強迫你你從你的信仰上就忌諱的蔥薑蒜，如果你就是不能吃辣椒，我們為什麼要強迫你跟別人分享這樣一件事情呢？我們可以從自己把事情做的更好解決這個問題，讓更多的人接納這個事情。

怎麼講？很多時候我們自己是做這件事情的，我們會說我們覺得做的很苦，比如早晨四點起來，有時候晚上 11 點還在擦雞蛋，我們確實做的很苦，并不代表你做的很苦就達到了效果，很多時候它可能要更多的讓人家知道你要做什麼，比如我們告訴大家市現在有這個蟲害，我們要絕收，要減產了，你耐心等待一段時間我們給你補充上面，這是一種好的共同進步的方式，而不是一個固守清高的方式。

如果說起來，我自己印象最深刻的，咱們在埋頭于土地的時候，很多時候更重要的去看看外面我們普通人到底在想什麼，普通的世界進展到哪一塊了，為什麼咱們從來沒有農藥化肥的韭菜賣不出去，這個時候其實不是你把菜種好這麼一個簡單的事情，是一個非常複雜的事情，這個事情有很多具體的方法可以來操作。我印象很深刻的是 2012 年的夏天我接過一個客服的電話，當時我們的雞蛋因為有不同的品種，殼有粉色的，有白色的，有綠色的，我接到一個電話說雞蛋你不要給我送了，你們雞蛋有綠殼的，肯定是放了毒，你們怎麼這麼狠心要毒死我的孫子，我說阿姨，我們是有不同的品種，這是真實的情況，您可以到我們這兒來看我們養的雞，我們的飼料也可以告訴您，然後他說你不要給我講這些，我 80 多了，我有心臟病，我受不了了，你再也不要給我送雞蛋了。

我就在想，與其等到我們的成員有這麼強烈的反應，為什麼我們不事先告訴大家？可能我們從小到大知道的一個嘗試就是雞蛋是粉色的，鴨蛋是青色的，我們事先把品種告訴大家，雞吃的飼料告訴大家，為什麼會有綠殼的雞蛋告訴大家可能這種誤會就不太會發生了，這是我們可以做的事情，我們人手再少的農場想要和消費者溝通的時候我們都可以做的到。

所以，與其我們各自站在一邊來互相指責你怎麼怎麼樣，或者你理念不夠純粹，甚至說我們楊老師之前說的不賣給沒有理念的消費者，不如我們事先做足了功課，儘管我們 7x24 小時在開放，我可以更好的方式告訴人家你來這裏可以感什麼，而不是你愛來不來，愛來不來是推動社會發展的一個方式嗎？我相信永遠不是這樣的。

所以，做社會創新或者做可持續農業，我相信我個人的感想，不是一個理念的問題，它有很多技術和方法在內，其實更根本的可能有一個更好的心態在內，不因為我是擁有什麼或者我提倡什麼，我不為了我自己的私利我就能把事情做好，如果你不為自己的利益認真的把事情做好，說得再那個一些，你要認真的考慮咱們農民他在這裏面得不得進步，我們大田的工人幾年前在嘲笑我們你們這幫笨蛋大學生，現在至少不會嘲笑我們，儘管我們還是很難說服他們做一個真正的永續栽培。

我們消費者也是在進步，以前有些消費者說你只要給我一個好的產品，我不管農民的死

活，現在有很多人會自動的告訴我，你們冬天不要種大棚的西紅柿，我們不要的，我們知道你們農場在這個時候永遠不會出現西紅柿，大家都是進步了，農民進步，消費者進步的時候，我們作為中間 CSA 橋梁的協調者的時候，我們也要進步，並不是永遠的我們就是自然而然的走在時代的前列，其實不是這樣。

我還有一個很深刻的感想，大概我們小時候上語文的時候，有一個根深蒂固的習慣我們學什麼，都是從近義詞、反義詞開始的，對中國的學生，一個形容詞對應的必然有一個反義詞，所以，我們會把農村和城市對立起來，把消費和生產對立起來，在我自己的經歷裏我看到的並不是這樣的，很多時候他是更包容，或者一種矛盾的統一的，大家剛才一直會說很多城市人或者說咱們傳統的這種中國人會覺得農民怎麼怎麼樣，我覺得這個可能是我們要去思考的一種方式，它為什麼會這樣，是不是永遠會這樣，如果說我有一段下地的經歷，那可能就是 2009 年的時候我在米蘭的一家農場真正的下地了兩個星期，跟著所有的農戶都做過，那個時候帶我們的一個六十多歲的老太太從來沒有上過大學，晚上的時候跟我們談的是哲學，談伯拉圖，我們都在說農村不應該是沒有文化的，但是我們想像中農村的的文化大概也就是攤個韭菜盒子，做個剪彩這樣的民間文化或者民俗文化，為什麼農村必然是和這種城市文化或者精英文化相背離的呢？在我去過的很多歐洲的農場裏他們的農場裏有非常高級的現代藝術館，有非常好的室外的音樂演出，無論是搖滾也好，或者古典也好，也有從來沒有上過大學的老太太在談卡爾唯諾，為什麼在我們的文化裏就是非此即彼，我們的農民永遠只能做剪紙，納鞋底，做餃子呢？既然我看到了這些，我就覺得它是一定可能存在和發生的，它可能存在和發生在其他的文化裏，我們有沒有可能嘗試著去接納一些這樣新的想法，就是不要我們這樣永遠做反義詞的情境當中。

說實話，很多感想，我自己是學服務設計的，其實如果簡單的說服務設計是做什麼，我們是希望通過一些方法或者手段來更好的實現某種理念或者說更抽象的講更好的人類的未來，這樣一種思路其實不是一種設計的思路，因為我們都知道傳統的設計都是怎麼做一個漂亮的桌子，造一個非常漂亮的房子之類的，但這也不是必然，我知道在我們研究組裏下地最長時間或者最長做農村工作的一位老師自己基本上類似於一個時裝模特，並不是因為他穿得好就代表了不能去做農業或者理念就是打了折扣的，其實不是這樣。所有的東西都不要讓它獨立起來，我們可能有 30% 的理念，70% 的現實需求，也有可能 60% 的理念，40% 的現實需求，我們都是活生生的人，我們都是衣食住行，上廁所都要去那個地方，這沒有太大的區別。

怎麼講，還是一句話，到農場兩年，我看到了很多情況，當然我試圖改變很多，當然我能夠改變或者我改變的速度和我想像中的還有很大的距離。

對我來說既是一個實踐的過程，更是一個思考的過程，我希望通過這樣的兩種不太互相對立的方法，使我們的事情也能做的更好，理念也能傳播的更好。

可能很多人會問為什麼你學完哲學之後還去學別的，這是基本上每一個人都會來問我的問題，簡單的說非常有趣，當年我考研考的北大哲學系的時候，我第一次進到北大的寺院裏，門口的影壁上寫著“哲學家的任務是怎麼去闡釋這個世界，真正要做的事情是去改造這個世界”，我在那兒讀完碩士，讀完博士都不能理解這句話，我不知道為什麼哲學系的老師要自拆牆角，直到我後來做這件事情的時候，我選擇另外一個非常實際的學科的時候，這句話一直在潛移默化的影響我，對於我這樣一個天資非常平常的人來講，我們再也不可能像康德，像黑格爾成為思想上的偉人，我們只是一個非常平凡的人，我們還不如腳踏實地的做一些非常微小的事情，別把自己看的太高，做什麼事情如果你想一想是為了堅守某種某種東西，還是為了和別人共同取得進步，我覺得後者對我更重要一些。

我就講這些。

主持人：謝謝鍾博士，她既是一個實踐者，也是一個研究者，也是一個觀察者，剛剛的分享可能對大家都蠻有啟發的，而且小毛驢市民農園作為國內 CSA 也是一個標杆旗幟性的組織，不光是一個經營性農場，也不斷在產生新的經驗和知識來傳播，來帶動大家思考和實踐 CSA。所以，我們可以多關注一下小毛驢的一些工作，非常有意思。

接下來我們進入一個討論的環節，首先請剛剛所有分享的嘉賓坐到前面來。相信通過剛剛五六個的分享，我們在座的有很多北京有機農夫市集的朋友，還有媒體的朋友，和消費者，還有很多不認識，也有高校裏從事科研的朋友，大家如果有些什麼想法，或者你想分享自己的經驗，或者你想對剛剛分享嘉賓的一些觀點或者故事想做出一些回應，或者有些問題問他們都可以舉手，大家可以一起有一個討論，大概有一個小時的時間。

提問：我是集市的一個工作人員，因為我也剛加入大團隊，對這個事情一直很感興趣，也有很多疑問，我想提一個很俗的問題，關於錢的問題，我一直很納悶一個事情，在很久很久以前，沒有這些農藥化肥以前我們所有的食物都是自然農耕的，現在所有的從業人員經常反問一個問題，為什麼我們東西這麼貴？我們在社會越來越進步的時候，為什麼我們窮的吃不起自然的食物了呢？是我們退步了，還是一些別的原因導致的這種現象？這是我一個一直以來很深的疑問，真的是退步了，還是怎麼了？因為之前我們都是吃這個東西的，為什麼現在吃不起這個東西了，這是一個很客觀的問題，按照平均工資算，按照市面上的食物價格算真的不是所有人吃的起，為什麼我們走到了現在這樣一個狀況呢？

主持人：周志穎是我們社區中心既是一個社區中心也是一個社區菜店，他在前臺負責接待消費者，他可能是全北京被問的最多的你們東西為什麼這麼貴的人。

鍾芳：這個問題也是我第一個會思考到的問題，當年我在網上做研究的時候，我在查中國的有機食品的價錢，上海的一家非常高端的有機農場報出來的生菜是 30 塊錢一斤，60 元一公斤，6 歐元一公斤，這樣的菜價我在歐洲沒有見過，這個問題困惑了我非常非常久，為什麼這樣？我也一直在思考這個問題，把我自己思考的一些想法告訴你，我們的錢怎麼掙的，怎麼花的，食物為什麼要占我們生活多大一個比例，事實上可能我們每個人心裏都有一個數，比如掙三千塊錢，吃一塊錢算是心理承受能力或者一個月只能維持最低的 500 塊錢這種吃飯的方法？總體說起來，我們在這麼多年的經濟發展或者是我們常規的經濟學裏會把食物比例降得越來越低當作社會進步的一個標志，我們都知道這叫恩格指數，一定會把食品的價格壓到最低，通過社會經濟結構的調整來達到這樣一個效果，我們在過去這麼多年做到了，通過以農業補貼工業，通過政府定價，農民沒有定價權做到這個。帶來的結果以最低的農產品的價格進入到城市裏被認為是正常的。

當時我看到一個非常有趣的照片，在很多北京的超市里有一個轉櫃叫政府菜籃子工程，保障市民可以一塊錢一斤的價格來到蔬菜，我當時有非常大的感慨，一塊錢對老百姓來講可能是他覺得比較實惠的價錢，一塊錢對農民是什麼意義呢？意味著三公斤的農藥或者幾公斤的化肥，你從早到晚多長時間，農藥和化肥下去帶來的結果就是你中毒了，如果他一天到晚這麼多的勞動付出，但是只得到一塊錢說明什麼呢？說明經濟分配的體系太不公正了。也就是說我們市民已經普遍接受恩格指數越低我這個家庭才越富裕，所以，我們才會覺得如果十塊錢的價格超出他的心理承受能力，這和我們對任何事情的這種認知是相關的。其實我們有沒有可能慢慢讓大家知道，或者清潔的土壤，清潔的水和清潔的空氣不是免費的，是有價的，這個價格之前沒有體現出來，因為我們在用大量的常規方式，現在它體現出來了，你要不要為這個買單呢？有的人家裏有孩子，有孕婦會為這個買單，有的人拒絕為這個買單，我們最後能不能承受呢？這個問題有沒有人思考呢？這又是一個問題了。當然我還是會講適當的價錢并不代表著六歐元一公斤的價格，我仍然沒辦法接受，但是可能是有一個平衡的限度，這

個限度在哪里大家一起來探討，我們也應該動用我們自己的農業生產來降低成本，降低成本意味著我們用一定好的農作的方式，用比較好的控制的方法，而不是後面我們拔掉蔬菜的方法控制蟲害，掌握天氣的規律，比如我們冬儲的大白菜去年沒有儲好，因為我們沒有預計到去年出現暖冬的情況，後來我們就損失了，損失意味著成本。如果我們自己在生產方面提高我們可以把菜價降到一定程度，是不是能降到一塊錢一斤我相信這又是一個問題，對我來說我只是希望大家一起來探索，我們把農場的真實成本公開出來，大家一塊思考我十塊錢一斤的重要還是三千塊錢一個LV包重要還是三十塊錢一杯的咖啡？所有這些高消費都在我們日常生活中，我們不會問星巴克或者耐克的鞋店我們會問農民，因為在我們意識裏農民還是只該獲得那些收入的。

王申福：這個問題也困擾我很長時間，我剛會微博的時候，大概發過好多的帖子來解釋為什麼要賣這麼多錢的問題。第一現在我們這樣，甯管生態農業、有機農業也好，現在技術上還不過關，我所謂的技術不是你的書本上那套操作工程等等的東西，包括與之配套的工藝、裝備，你的設備、設施都不過關。可以說全北京我還沒見過幾個政府支持投資搞有機農業的項目。現在都是半農半X的人跑來種地，本來這地就不是他的，他得租地，那裏面的設備裝備，溫室等等上不上來，包括灌溉設施很多都不行。所以，我認為第一就是技術裝備不過關，勞動生產率低下，比如養雞籠養一個人兩萬還比較輕鬆，我散養雞兩個人養兩千還累夠噲，這是一個問題。

還有一個問題是定價策略的問題，常規的農民沒有定價權，我們這些人出來多多少少有定價權，哪怕賣不出去，這個價錢必須包含我的成本，包含我對價格理想化的理解，我得考慮我的養老，你當農民了，農民在中國是最沒有保障的一個人，現在你得個冠心病，一個支架三萬塊，支三架你一年掙的錢不夠支一個架子，現在包括我在內，我定價的時候必須得考慮把這個東西打進去，我現在還買著保險，一年我們兩個人得交三四萬，這些錢從哪兒來你得有吧，你得打入成本。

還有一個銷售費用。從壽光往北京拉菜，一大車四五十噸，二三十噸，咱們全北京我們有機市集的這些農戶，三姐他們家農場算大的，一天能往北京拉多少菜呀？咱們所謂的食物歷程別按公里，按燃油算，我自己搞配送的時候把我累的夠噲，一天配了三四十戶，早晨五點出發，大概12點回家，眼睛都睜不開了，路上都得停車睡覺。這些東西都得計入成本。

所以，我們這個成本相對來說跟常規的農業相比，它整個核算起來考慮的問題可能就更複雜，影響它的東西也就更多。

楊寶熙：這個問題應該倒過來，不是有機的食品太貴，是常規的食品太便宜。剛才兩位老師都說過了，如果你把真正的常規的農產品的成本，包括物流的成本，社會的成本都計算在內的話，其實它應該不是這個價格。所以，你的健康，你去看醫生的醫藥費，其實不單單是看醫生，還有現在醫院、藥費，如果你把這個算進去的時候，其實常規的應該不是這個價錢，我想每個人都應該選擇有機的農產品。

提問：我是一個普通的消費者，我叫姜雅文，從2012年到現在，我一直在有機農夫市集消費，為什麼堅持到現在呢？因為我在這個市集能找到真正的食品。今天我想說兩個事兒。一個是我為什麼今天來這個市集，一個是經驗分享會，算上今天我參加了13次分享會，今天是級別特別高的，擁有各個方面的，因為這些人各方面有非常強的生態理念，從各個方面他們都是可以說，為什麼有影響力？就因為這些有影響力的人物你們都是有影響力的人物，所以，使這個平臺讓我們消費更有信賴，今天還有一個原因，來的目的是什麼？就是追著美味來的，這個市集不但給我們帶來舌尖上的安全，還帶來美味，我追著一墩青的土豆，昨天我在北辰時代，它那個土豆，我閨女在微博上說它還有不少的土豆，這土豆儲存那麼長

時間口感好嗎？是不是會發芽，還影響質量？後來我就在它前面轉了轉，掂了掂，我說你這土豆怎麼掂著那麼輕，能不能切開我看一看，後來切開了，水分真足，我看顏色跟他講的一樣，後來我就少量的買了十塊錢的，今天早上我說我嘗到底怎麼樣，用蒸的方法，本來我不怎麼喜歡土豆，我閨女喜歡，從所有的農戶裏鎖定了一墩青的品種，特別愛吃他這個。後來我給他們嘗，嘗完以後，這口感真好，口味也沒有澀的感覺，越吃越覺得好，說這市集也誰比不了他那個土豆。要不是分享會，我對他本人還有質疑，因為不瞭解他背景是什麼，我老覺得質疑，雖然他的東西好吃還是不相信，後來他一講，介紹怎麼回事兒，講完了拉近距離了，以後我就鎖定他家的土豆。

我坐 944 公交車來的，在車上還有一個老太太，她就問售票員啓明星在哪兒？那售票員他不知道，後來我說您上啓明星，我也去，他說那兒有一個市集，我說是，後來她下車完了以後，我說我今天就奔著那土豆來的，他說是一墩青的嗎？我說是，我說您家在哪兒，她家在通州，多遠，我們家在北辰時代那兒住，我想一個通州的老太太，她比我歲數還大，坐公交車上這兒買這菜來，首選就買他們家的，拎著那袋土豆，給她感覺特別好。

還有兩個年輕夫婦帶著一個小孩，才幾個月，還帶著老人，就買兩個土豆，我說你怎麼買那麼少，他的土豆特別好吃，他說就給那小孩吃，太貴，我們買不起。買這東西不在于他有錢沒錢，我在我們那棟樓裏我是最沒錢的，我還老上這兒來，就看你有沒有這理念，對食品的安全各方面關注不關注，有的人我一跟他說，他買衣服不嫌貴，旅游花幾萬，一周去三四次飯館吃飯他不嫌貴，只要一聽我說這多少錢一斤，哎喲，那麼貴呢，你看那農貿市場多便宜，老兩口退休費一萬多，他花了三百多萬在我們那兒買了二手房，他一問我，我想跟他介紹這市集的情況，剛一說，他就先問我咱們這小區最便宜的賣菜的地方在哪兒？我也沒說，我說您自己去找，他對這個不感興趣。有些人還是在意識上。

還有一個問題，咱們市集上有好多屬於過季了，有的菜比如韭菜初春的最好吃，還有香椿應該穀雨前的，還有一些東西，有的過季了，不管你過季不過季也是十塊錢或者十二塊錢一斤，十五塊錢一斤，在這個季節就不興降降價嗎？這個問題不理解。

主持人：姜阿姨是我們市集的一個特別好的消費者，我們認識她一年多，特別讓我們感動，希望有更多的像姜阿姨這樣的消費者不是盲目的來買東西，是帶著一個老百姓非常樸實的想找好東西的願望，又有很熱情的想跟人溝通的心態來趕集，我們農友也要珍惜這樣的消費者，不能在品質上或者做事兒的方式上讓他們失望，這樣才能更好的走下去。

不知道這幾位老師有沒有什麼想回應的？

成鵬飛：謝謝，真的很感謝阿姨在這兒給做廣告。價格確實有點兒高，也能便宜，需要想，您想這個土豆要跑三百公里，用轎車拉著土豆來北京，大的費用是相當高的。希望更多的人支持這樣的種植方法，通過網絡下單，這樣會越來越便宜。我們協會成立之初就希望所有人能吃得起有機。

關於價格高的做一個回應，這個價格要跟什麼時候比，而且在市集上我們會看到乾貨的價格和菜的價格是一個價，我們賣 20 塊錢一斤小米大家都說貴，你想想你買的菠菜、蘿蔔十幾塊錢，蘿蔔幹掉之後能有多少幹物質，小米那是純的幹物質，現在這個社會裏，你的菜和糧，我們現在五斤糧都買不了一斤菜，本來應該五斤菜相當于一斤糧，現在翻個個兒，您就自己想，謝謝阿姨，謝謝各位，謝謝大家的支持。

提問：大家好，我是成都理工大學廣播影視學院的學生，城市河流研究會的志願者，我在河流研究會做了三年多了，我們關心河流，我們關心生態農業是因為我們覺得只有讓這些生態農戶減少對農藥、化肥的使用，減少殘留流進河水裏，這樣才能保護河流。所以，我們在成都的 CSA 成立是在 2006 年，2006 年開始做，但是四川很有特點，不像北京，這邊是

大農場式的，但是我們那邊是家庭農戶。所以，基本上是他們自己自銷，自己生產，自己銷售，但是這樣就有一個問題，他們農戶是沒有精力去負責宣傳或者什麼，從 2006 年開始，我們河流研究會幫他們，我們自己周圍的朋友，還有口口相傳，這樣幫他們銷售，但是我們河研會的宗旨是保護河流，還有很多事情需要做，更多的需要農戶自己去做，是這樣一個模式。

發展到現在，他們也有問題，農戶的精力不足，他們要全身心的投入生產，又有那麼多消費者，他們想把這塊拿出來，找到我們河流研究會，你們這個問題怎麼辦，你們幫我們銷售還是怎麼的，我們現在也想成立一個消費者聯盟，幫這些農戶生產，如果我們有這樣一個平臺可以吸引到更多的農戶加入進來，我覺得我們的生態農產品的量增加了，有一天我們吃到的農產品的價格可能就會稍微降低一點兒，供大與求，至少降低的可能。

對於我們這邊來講，我們就有一個問題需要老師或者這些消費者能夠幫我們解決一下，對他們的監督是怎樣可以實現，因為對我們之前的經驗，因為我們有很多活動，可以帶我們不管是志願者也好，還是關注河流保護的一些專家學者，或者是學生也好，都可以到我們點上去學習，包括我自己也是去學習過。在這樣的情況下我們能夠對當地的農戶進行監督，同時可以發一些照片出來，但是對其他想加入進來的農戶，我們應該怎樣對他監督起到更好的，他們自己發照片，現在我們想到的就是我們每一次搞活動的時候，通過消費者可以監督，但是還有沒有更多的途徑或者更好的方法。謝謝。

主持人：謝謝，如果大家關注 CSA 肯定很多人知道四川成都的阿龍村那邊有高佳、王龍做 CSA 很多，最早他們從事河流保護工作的時候鼓勵農民，幫助農民搞生態農業，幫助他們做銷售，這是個背景，可能很多人看過新聞調查。

提問：這次我們過來也是阿龍村的幾個農戶最早做 CSA 的王晨，還有趙富貴，還有一個農戶，他們一起過來學習，我就過來瞭解一下北京有機農夫市集，我第一次來，也覺得很有意思，我也感到很榮幸，剛才那位阿姨說這是 13 次還是十幾次最有意義的一次我就參加到了，我就覺得我太幸運了。

主持人：他可能更多的是關注當他們合作的農戶超過了一定數量以後，如何能夠監督或者如何能幫助消費者建立信任，這個也是我們很關心的問題。

賴青松：我沒有想到會點到我，這樣子的一個發展的過程是一個蠻自然而然的狀態，剛開始 1993 年我參與到這個事情，一開始農產品的數量非常少，而且當時臺灣基本上還是在一些食品安全的催化下讓一些家庭主婦起了危機意識，一開始是在臺北市，最快能接受這樣一個市場價格，他們願意多花一些心思在臺北市的周邊找了一些農戶，一開始我記得輔導食品安全事件的主角，慢慢透過這樣一些農戶的接觸延伸出一些食品安全的選項，接下來會有蔬菜，有蔬菜可能有雞蛋，大概從人的脈絡上去延伸，我覺得那是一個可以預見的，而且是比較可靠的。

我後來自己從一個中介的平臺到後來直接投入消費我常常有一個感受，其實我們吃一個東西，基本上吃東西就是吃人，講的清楚一點兒吃東西就吃這個人的人格，你很難說我們單純靠一個有機認證表彰或者一個怎麼樣的說明瞭解這個人，就像剛才這個阿姨說的，中國話說的很好，見面三分情，你要見了這個人，一個人能夠臉不紅，氣不喘，當著人的面說假話的不是太多，如果這樣這個社會應該完蛋了。所以，我們可以透過自己的認知聽其言，觀其行，看他的田地可以大致上分辨他說的實話或者他有一點兒保留，我們交往朋友大概也是這個感覺。

所以，跟著人的脈絡往下走，你相信這個人，這個人跟我們交往，農戶三年沒出問題，五年呢？他推薦的農戶基本上八九不離十我們可以給一個比較高的信任，接下來延伸出去，這對我們事後所謂的監督，我覺得如果我們必須要把食品安全的系統建立起來，有一個最後的把關是必要的，可能透過環境、水、土壤，甚至空氣品質或者整個大環境，因為農夫對自

己田地的瞭解一定有管理不周的地方，有一些事情他有把握，有一些事情他忐忑不安，我們自己做農夫的都很清楚，我絕對沒有在我土地上下任何一點不該用的東西，可是拿去送檢驗你會不會覺得檢驗報告出來之前忐忑不安，絕對會，農田不加蓋，今天這個東西拿了去會不會有意外，沒有人敢說。

我可以拍胸脯跟你保證這個事情我從頭到尾就是這麼做的。透明、公開、誠實，讓農夫自己表露，在臺灣叫所謂的生產履歷到所謂的產銷履歷，每一個環節說清楚，講明白，不管你在微博上，在什麼地方，留下痕迹，有迹可循，有所謂萬一的時候我們知道責任歸屬在哪里，以後補起來，因為生產者跟消費者始終是唇齒相依的關係，不是你作弊我抓你，那是最後一個環節。先發展人的關係。今天我如果認識你，你的孩子在我這個地方，一直到高中，我在這個地方看到你長大，今天我有心騙你會告訴你我缺貨了，你先不要買，如果我今天真的心思改變了，我希望追求利益的時候，我會保護我的朋友，所以，我常常說消費者要吃得安心，吃的安全，多交幾個真心在土地上努力的朋友吧，他會幫助你。

提問：大家好，我叫楊浩，我的身份也比較複雜，首先，市集上有一個項目，我愛人成立了一個做手工護膚品的店，我們雖然是市集上的一個商戶，同時我們也是市集商戶的消費者，特別想跟大家分享一下我和我愛人我們兩個人從十年前，因為我愛人原來負責 CSA 在大陸的一些推廣工作，我們都是很早認識的同事和朋友，我自己也在樂施會工作過，也自己成立過一個小的環保組織。因為有這樣一些經歷，我們自己從理念上也好，還是從我們接觸的這麼多人，就覺得這些在土地上生產的人他們自己生產的東西，一方面讓我們覺得很好吃，另外覺得想支持他們。所以，我們從 2003 年，2004 年剛剛接觸 CSA 這樣一個概念的時候，我們就開始跟北京的一些朋友們，也是跟做環保有關的朋友們一起來設想能不能做一個共同購買的小組，那個時候還沒有很固定的一些購買的地方，我們做一個什麼樣的事情呢？找了幾個我們原來就認識的農民朋友，第一個人現在很多人都知道就叫安金磊，從他那兒買麵粉，那個時候買安大哥的麵粉就比較難買了，因為他除了北京有一些客戶在他那兒預定之外，他很多那些東西是供給寺廟做供養的，我們因為有工作的關係就到他那兒採購的到。他在衡水，我們在北京，我記得很清楚，我們主要的工資收入還是從瀚海沙，剛剛從 800 調到 1200 塊錢，他 4 塊錢一斤，當時說給父母聽很貴，我們在他那兒定了 200 斤，不像他們有市集可以拉到北京，我們先共同包了一輛車從趙公口拉到一個集中的地方，我和我愛人兩個人一個人背一個大包到交道口，一人背一百斤，坐公交車一趟趟倒回來，下車的時候我怕她背的太沉，我說兩個都我來，結果售票員就在那兒笑，說你們這點都扛不動肯定沒幹過農活，然後一手拎一個給我們拎下去。

為什麼說這個？剛才的朋友說很多客戶來集市問為什麼這個東西在這兒賣的都這麼貴？我在市集上沒有消費過免費，不知道麵粉是多少錢一斤，當時四塊錢一斤的麵粉對我來說是非常貴的，我們那時候還在找雞蛋，當時是八塊錢還是十塊錢一斤，剛開始在市場上找，他們號稱是柴雞蛋的，上過好幾次當，回龍觀一個大社區，很多人都是自己家裏有地或者從外地過來自己家裏有特產帶過來，包括到現在為止找到也是價格八到十塊錢一斤，但是確實比較好的雞蛋。我們自己算了一下，加起來工資大概三四千塊錢，作為我們自己來講，那時候沒孩子，現在有孩子了，沒孩子的時候除了買書，出差都是去農村、牧區，就像公費旅游的感覺，我們就喜歡這樣的生活，除此之外最大的一個開支就在吃上，大米不是有機的，麵粉和雜糧，還有雞蛋我們吃的比較多的，真正算下來我們能承受得了，說到底也跟每個人對你自己生活的看法是怎麼樣的，你其實覺得在物質生活上，你自己覺得怎麼樣分配你的錢跟這個會有關係，我們現在因為自己在市集上賣東西，我們的定價說實話很多朋友都知道，很多人跟我們說說你們真的是比大牌便宜，我記得非常清楚，有一個東西定價家事皂一百塊錢一塊，我自己到超市買的時候知道一摞三塊五塊錢，我剛開始跟大家說自己都覺得很不好意思。

思，剛開始我們家裏沒孩子的時候給老人用這個皂，現在給孩子用，剛開始我們自己還是用普通皂，因為自己都捨不得，這些話我們自己也不好意思跟別人說，因為我不懂技術方面，後來書萌給我們做技術培訓的時候我才知道超市第一是礦物油，第二在皂化過程中產生的甘油是單獨賣錢的，第三就是有機的東西按照良心的品質生產出來的東西很多的成本是常規農業出來的東西根本沒有承擔的，很多污染之類的東西都是由社會負擔的。所以，總這一點說我們真的不是說這個東西賣貴了，而是超市賣的太便宜了。因為市集在推廣 PTS 的體系，參與式保障體系，讓消費者也能瞭解生產者，互相有一種信任。

我記得市集組織消費者來我們生產的地方參觀的時候，有一位自己也做手工皂的媽媽，他說你們這皂賣多少錢？我說十塊錢，他說你們這麼便宜？這就是每個人的瞭解不一樣，他自己的經驗不一樣，看法不一樣，會導致問題也是不一樣的。同樣也是這種狀況下，我們博文上有一個朋友回復，我到現在都沒有刪掉，他說你們不是號稱想跟大家分享一些可持續健康生活的理念嗎？為什麼你們的東西賣這麼貴？這不會阻礙大家的互相分享嗎？看了之後我心潮很澎湃，我就覺得有很多想跟大家解釋的東西，但很多東西思索的越來越深就覺得沒必要說什麼。這個阿姨分享的你打折，我從通州跑過來還是認你這個東西，因為我知道這個東西在我生活中是重要的，我願意為它付出。

第二個要跟大家分享的小故事，我們的雜糧，因為我們在北京周邊那時候還找不著放心的農戶，十年前沒有這麼多條件，我們在河北張家口有一個叫李榮的大哥，是北京綠色網絡聯盟草根 NGO 的成員，他是得過福特汽車環保獎，他是把村裏他能看到的所有的電池的垃圾都回收回去放在他家裏，把這些污染的東西到處收集，因為他自己包了荒山做綠化荒山，動作 CSA 的工作也加入到我們網絡自己做種植的嘗試，我們購買小組也希望他能夠成為給我們提供雜糧的地方，後來他自己在他家種，因為他是個能人，又做村主任，結果我們最後委托他種的東西，出來不到一百斤，蟲吃鳥吃都沒了，之前我們有過約定，現在大家到市集上可以付現金自己買，我們當時還是有預付的，大家有一個很奇怪的决定，70%我們是之前預付的，怕農民個人承擔不了，當時我們就說把這個錢全部付給他，讓他不好意思，以後種的東西能更放心一點兒。我自己得出一個什麼結論？如果我們真正想要吃，或者用到生活上好用和真正放心的東西，除了有一種理念和對這個人放心之外，還有交給專業的人，他是準備長期專業在這方面做的，這也是我們自己經歷過的一個體驗。

第三個有一個小小的故事特別想分享，關於定價的問題，光是生產者我說我這個東西你別看賣這麼貴，對於我來說成本涵蓋不了，光我說也不行，從消費者來說，你這東西怎麼賣那麼貴我購買不起也不行，真正能夠達成一個一致或者達成互相認同的狀態，我知道為什麼你這個東西定價合理，我怎麼才能幫你吧價格降下來，真的是共同參與才是有效的途徑。廣州柳州愛農會也是組織農民合作社一起來種植定價，愛農會組織消費者跟農民一起做一個價格聽證會，當時很有印象的一個場景，農民定價說我這個算來算去，如果不賣到四塊錢我覺得我的成本下不來，消費者的代表商量完之後說對不起，我們覺得這個定價不合理，我覺得你們最少要收四塊五一斤，這就是很有意思的一個案例，大家坐下來很多東西公開透明的，而且大家知道這個人他是怎麼種出來的，消費者他們也經常跟農民打交道，柳州農民把消費者稱為我們在柳州城裏的親戚，達到這樣一種互相交流的程度，很多問題都是可以很和諧的去解決掉。

主持人：謝謝楊浩，可能因為他做這個工作做的時間真的很長，知道很多事情希望分享，我們希望以後可以在網絡上讀到更多的相關的文章。

提問：大家好，我從事的工作和農業其實沒有關係，我更多的是一個消費者，我的第一個問題是想問賴先生的，你剛才不停地在說如果一個消費者和生產者建立一個很密切的關係

的話，他的食物當然是有保證和安全的，但是這給我第一反應，給我一個困惑，我們面對的城市，我們現在的生活是在一個大城市高速流動的，不斷的發生變化的一個城市，您的這種我覺得好像就回歸到一種比較田園的，比較古老，不是那麼現代的一種生活方式。那當然了，我們是需要去回歸，因為這樣我們能找到安寧，找到安全，但是這畢竟是一種矛盾，怎麼解決這個矛盾呢？因為您所描述的讓我感覺更是一種田園生活式的，更是一種不是一個非常能夠普適性的一個解決方式，這是我的問題。

第二個問題我想問鍾博士，您在歐洲呆過，歐洲是一種小農莊式的，有很多市民返回到鄉村種，對他們來講不過就是一種職業的選擇，但是在中國並不是這樣，同時其實歐洲業面臨著一些問題，它的農業很貴，成本相對要高，它實際上在目前業面臨很多的問題，比如歐美一些自貿的協議，一個很難的地方就是它的農業問題，美國認為它的補貼太高，如果削減，美國農產品進去，歐洲的食品安全必然會面臨新的危機，這對中國也是存在的。當然，有機農業在中國應該是一個小眾的，但是它是不是可以認為我們是建立在一個大量的，如果我們認為目前的化肥農業是一個比較普遍的東西，是不是建立這個基礎之上的才能有有機農業？因為如果整個中國都搞有機的話，面臨的最直接的問題就是食品安全問題，够不够 13 億人吃，這是一個很現實的問題，為政者必然考慮這些，我們唱很多的高調很熱鬧，如果真的大家都搞有機農業的話，能不能保證糧食不欠收呢？中國這樣的國家發生糧食的欠收到什麼市場能買到呢？這是我想問的兩個問題。

賴青松：我會選擇從事農耕生活，說得明白一點兒，我根本上是放棄思考大社會的問題，早在我從事主婦聯盟的時代，我建過一個系統，連接都市跟鄉村的兩端，但是到最後我面臨工作、生活跟生命上的瓶頸，我差點兒出車禍死掉，拼到一個筋疲力盡的階段我發現這個不是單一個體或者家庭能承擔的，中間有一個很大的鴻溝，就像一輛火車，它可能快速甚至失速的奔馳，我想瞭解或者我自己思考這個問題是可能三十年前的北京不是這樣，五十年前的北京不是這樣，可是三十年後、五十年後的北京會是現在這樣，或者比現在這樣更大，更密集，更方便，更快速嗎？基本上我心裏有一個問號，我覺得現在這個生命生存的系統是有問題的，但是我沒有辦法給他一個解答，但是我覺得方向錯了。所以，我在沒有辦法用個人力量去回應大問題的時候，我至少要拯救我個人的力量，用個體的力量拯救個人，每個人能夠做的事情都是這樣，一直到最後我才發現，大概這幾年來，因為我是關心環境，甚至接觸綠色農業，我後來發現最近很多世界上各地方的人在說的事情，他說原來拯救這個世界從改變個人做起，這個事情大家都不陌生，這句話太多人這麼說了，只有改變個人才能改變這個世界。當時我是放棄改變這個世界，我覺得沒有辦法，大家愛怎麼辦怎麼辦，我至少先讓我的孩子能夠在鄉下好好長大，田園生活不會成為主流，可是它裏面有很多的價值，很多的價值觀或者很多技巧，甚至智慧跟文化，不會因為這個時代如何改變而失去它的價值，我如果喜歡這個事情，我是不是可以深深的融入甚至傳承，甚至享受它，就像現在這個社會，基本上已經是所謂的資訊化或者科技化、網絡化的時代，我沒有手機過的好好的，我從頭到尾沒有辦過一個涉及號碼，現在我辦了一個臉書，我弟弟負責幫我上去通網絡，我連看都沒有看，老實說我跟不上，太快。所以，現在的社會變成很多東西是我們在大潮流中失去自己，然後隨波逐流，身不由己，我不知道大家是不是認同，我必須要找到一個支點撐住我的生活，這個裏面必須有主義，必須有生意，其實我在這裏面找一個折衷點，我如果撐住了，我始終不認為有機會變成全面普適的價值，因為稀有成為價值，有一天如果大家都搞了，可能不用種地了，到處都有有機我幹嘛自己種？今天就是買不起我自己種。我買不起自己種總可以吧？如果今天這個事情我能夠用我的個體勞動，創造出那個價值是我在都市掙不到的，那很好，我創造了一個我夢想的價值，如果今天這個東西帶動很多人，包括剛才那位四川的女孩，我剛才說如果我們自己沒有辦法回到那個田園的時代真的接近土地，現在北京很大，我們生活很快，慢不下來，但是在這裏面很簡單，讓我們手機裏的通訊錄朋友多一些農夫，真正的

農民，我們信的過的人，如果這個辦不到沒關係，我們身邊有一些朋友對這個事情有興趣，他想成爲一個農夫，如果他真的想，鼓勵他，幫助他，他種出來的土豆多難吃先買他，讓他慢慢提升改善，半農會變成都市跟鄉村很好的橋梁，我說的半農新村他們永遠都不會變成真正很上軌道過關的農民，但是會變成都市跟鄉村之間可以同時給農民溝通，跟都市消費者溝通，我們信得過他，農民能夠相信他，到最後他可能變成很好的個體的銷售軌道，最後會幫上農民跟消費者的忙，因爲兩邊都能把手中的信賴交付給他，有些人最後可能天資聰明很大的努力會變成過關的農民，有些人回到都市，都市和鄉村可以借助這些管道相互信任的時候，做不做農民，住都市住鄉村都沒有關係，我的想法是這樣。

鍾芳：我還想接著賴大哥的說兩句，像我剛才說的，咱們不要一直永遠是非此即彼的想問題，這個問題您說的非常常見，在做社會創新的時候很多人說我們是不是要回到傳統，實際上不是這樣的，至少對我個人來講不是這樣的，其實我導師他有一個小小的術語叫(small, local, open, communicate)，我們傳統社會裏是small, local.) 我們不開放也不去彼此連接，我們才會覺得小國寡民，只有在小範圍之內這種熟人的生意才是可做的，實際上現代社會已經 **Open** 和 **communicate**，在我們想到傳統社會的好處的時候我們也要想到它的弊端，我們做創新的時候既是要通過傳統，還是要有一部分這種因素在裏面，它是螺旋式上升的過程。

我一個非常典型的例子，歐洲有非常強烈的保守主義傳統，到現在他們也會反抗全球化，認爲外來人的加入稀釋了他們的傳統，給他們造成很大的危機，很有趣的一個例子，當時要修米蘭到巴黎的高鐵，穿過阿爾卑斯穀，很多人會抗議，我問導師怎麼辦，他說雖然我認爲傳統文化很重要，但是我不認爲這種封閉有意義，這個時代的發展不可避免，你做得更好的就是如何保護環境，如何在開放的時候保持你的本土性，思索的時候不要非此即彼，可能有新的途徑，是我們參與者或者跟隨者一起去探索的。第二個問題，非常簡單的數據可以說話，中國是 19% 的人，多少耕地我忘記了，但是我們已經生產了 65% 的全世界的蔬菜，百分之八十多的豬肉。我們基本上不太存在糧食安全的問題，我們存在是生產過剩的問題。您提到的有機農業能不能養活全人類，在非洲 **FAO** 做了非常詳細的耕種方式的對比，有的是下降了，但是有的也超出了，114%，120%，有時間可以看一下 **FAO** 公開下載的資料，有機農業並不意味著一定會減少產量，中國未來有多大的有機農業的比例我不敢確信，它發展的速度怎麼樣也不能確信，但是我相信產量不是它致命的弱點。以我們農場積累的這麼多年的生產記錄來看，我們和常規蔬菜種植沒有太大的區別。謝謝。

楊寶熙：剛才成都河流研究會的朋友的問題我想說如果一個消費者問你怎麼去監督，倒不如問你有多少參與這個生產，參與這個生產不一定你去種，而是跟剛才青松說的，你跟這個農民有多少密切的關係，你有多熟識他，你對他有多認識，有多經常去他的田，大兩大雪大風後你有沒有關心他，有沒有打一個電話問他這個風雨對你有什麼影響，這個也是參與的一個部分。

另外，其實現在都市化真的太快了，其實我覺得人離開了土地，離開了你生產者，如果你不掌握生產權，你不參與這個生產的話，你一定沒安全感。流動對的很快，這個流動根本帶給你不安全的感覺，不一定在食物上反應。所以，除了剛才青松說的改變世界要先改變你自己，還有另外一句話，如果你不去解決問題，那你就是問題的一部分。

提問：大家好，我叫柳章，來自北京小柳樹農園，我是管理者，也是這個農場的經營者，關於菜價的事兒我想簡單說一下，我是去年 3 月份開始種地做農場，6 月份開始賣菜，10 月份我已經能把我工人的工資發出來，今年我覺得可能會有一個比較好的發展。

我認爲現在中國市場的價格，有機蔬菜的價格是太貴了，普通蔬菜的價格又太便宜了，這是中國目前的現狀，因爲作爲農場主，我希望把價格賣的很高，有機蔬菜我先不說，普通

的這些蔬菜價格為什麼低？其實有兩個原因。第一個是農民他沒有地租，他沒有算地租的成本，第二他沒有算自己的工資，但是作為我一個經營者來說，我有地租的壓力，我有員工發工資，也就說員工每小時能創造出他這麼大的價值，這個工作我來衡量我要不要去做。所以，這是我們現在菜價為什麼這麼低的一個原因。

還有一個農民對菜價沒有定價權，這是政府體制造成的，沒有定價權，我覺得最好的解決方法，包括前一段社科院到我這兒去調研，我也跟社科院的人講，我希望政府能够在公眾的這些場所設立菜農的直銷點，這樣的話有很大的好處，大家可以面對面的交流，有一個平臺，第二農民能够獲得一個比較好的收入，因為你知道現在賣給菜販子價格非常非常低，他再翻幾倍以後賣給市民，政府也非常煩惱，這個菜價怎麼能降低，農民的收入怎麼能提高，其實很簡單，比如車站或者人流密集的場所設直銷的，農民自己可以擺攤設點的地方，這樣的話首先大家能建立信任關係，農民有了收入以後，消費者他會投入更友好的財力去投入，能够提高他的產品質量，提高產品質量對消費者來說，對環境來說都會有一個比較好的影響。

剛才有一位朋友說北京設一塊錢蔬菜的消費點，超市一塊錢的菜價，蔬菜跟糧食是兩個概念，玉米、大豆這些東西屬於戰略資源，國家大力補貼讓農民去種，但是蔬菜來說，它是一個普通的消費品，你不吃糧食的話會餓死人，但是你不吃菜的話沒有問題，你可以活，所以，我認為將來蔬菜的價格還會逐步逐步的提高，這是任何人沒有辦法去阻擋的一個趨勢。謝謝大家。

提問：非常高興來到分享會，首先我自己是一個消費者，我是因為當了媽媽，費盡心思的給孩子找一個有機的食品，所以，才進入我們這個領域。所以，我想從我的角度說一下我的想法，以及希望大家給我一些意見。

首先，我覺得現在生產者遇到了很多的困難，很多的困惑，但是其實消費者也很迷茫，因為在我買東西的時候，我非常的難，除非來我們市集，要不然我去普通的菜市場，無論它貴或者不貴，新鮮或者不新鮮你是很難買到的，如果我去超市，無論它包裝的多麼好，多麼貴，但是有客觀它做了有機認證，但是它的食品不是很好。所以，消費者是有這個需求的，消費者也是很迷茫的。剛才我看到我們 80 後的一位先生，他說他有機方式種的韭菜五毛錢都沒人買，這一定是我們的銷售和宣傳出了問題，絕對不是沒有消費者。我們普通的菜市場韭菜都要多少錢？我們想的更多的是我們應該怎麼去做，怎麼讓消費者知道我們。

賴青松先生，我昨天也聽了，一直在說我們的產品要人格化，當我們人際的關係進入以後，就像我會相信我的朋友一樣，相信我的親戚一樣，我肯定就會相信他的產品了，如果我們能對大家展示我們對於土地的熱愛，對於土地的熱情，以及我們自己對於生活的熱愛和生活方式的時候，消費者肯定就會信任我們，這也是這麼多消費者為什麼會這麼遠，一周一次去追逐這樣一個有機市集來解決他的問題。所以，我現在籌備的問題是我要在小區內開一個社區的體驗店，這樣的話我可以讓我周圍的朋友也好，讓我在小區裏的住戶也好，他每天下來溜彎的時候就會看到我，看到我在這兒，看到我的生活方式是什麼，看到我吃的是什麼，可能一年不相信我，兩年、三年、五年，像賴先生說的，當十年相處下來的時候，我們肯定會有。還有小毛驢的博士說的現在就是一個價值觀轉換的問題，因為現在中國的食品問題已經非常的嚴重，人心慌慌的時代，尤其對於孩子來說，我不知道要買什麼樣的奶粉，我不知道要給他吃什麼樣的食物。所以，這個時候價值觀的轉換就是一個很重要的問題，只有當他們看到的時候他們才會思考，其實沒有人不懂，可能花幾百塊錢，一千塊錢的衣服很正常，車子很正常，房子很正常，但是有多少人想他願意花多少錢失去自己的健康呢？所以，沒人去醫院討價還價，但是很多人在食物上討價還價。所以，我想的我們還是不要對立的去看問題。我非常贊同小毛驢博士講的，我們要不斷的溝通，去普及，用我們的想法告訴消費者一些他們不知道的東西，當他們知道了，他們也不是很難去理解的。

還有就是我們的價格問題，我個人覺得可能有這麼兩點，因為我瞭解的不太多，我覺得第一個物以稀為貴，當年的青銅器也很貴，當然的玻璃杯也很貴，塑料很重要，那種化學的的確良剛產生的時候人們也認為很好，現在因為種地的人越來越少，有機食物越來越少，所以，才會貴。第二，結構不夠優化，農場一天配送幾十戶，這樣必然成本就會加高，我們怎麼優化，大家團結起來，怎麼在這個系統內能夠做的很好，能夠讓我們以後有機的理念或者方式能夠普及開來，讓更多的人享受這種生活的一種途徑。所以，我現在要提的問題就是，因為我一直籌備開社區的一個體驗店，基本上馬上就要開了，所以，我希望借這個機會，有這麼多關心這方面的人，無論是消費者還是我們的生產者，還是從事了這個行業很多年的前輩，能給我提一些建議或者是支持，因為我畢竟瞭解的太少，什麼樣的建議都可以，我肯定要做，因為我也跟很多前輩聊過，我知道風險很大，道路也很艱難，但是我肯定會做。所以，我需要大家告訴我怎麼樣會做的更好一些。謝謝大家。

主持人：明天晚上七點我們會跟楊寶熙老師有一個工作坊，講的重點就是怎麼來鼓勵消費者參與，包括楊老師在香港做過兩個非盈利的商店的項目，我們就是更多的做渠道也好，做店，做農夫市集或者自己做農場，大家可以坐下來一起來看一下我們到底怎麼樣讓整個的運轉，或者食物網絡的運轉更有效率，更可持續，我們自己農夫市集有一個社區店，我們自己也積累一些經驗和想法，這個不是 5 分鐘或者 5 個小時能說完的，還是留到明天晚上，謝謝你的分享，我們也很希望瞭解你接下來的計劃。

蔣亦凡：非常感謝大家，我想說的是兩個評論和一個問題。

第一個評論，我作為一個 CSA 的推動者來講，其實覺得生意和理念主義還是要并行的，就像賴青松先生說的，可能會有人嘲笑我們 CSA 是在講一些烏托邦思想，根本不可能實現，但在我看來我們現在天天都在實踐的一些對資本的崇拜，對發展的崇拜剛開始也是大量的那些理念的化肥把它摧出來的，並不是一個人自然的過程，不要認為那個才是人的本性，我們只是希望在這樣的一種比較惡劣的理想的環境下來談一些不同的理念，來探討一些新的可持續發展的可能性，而這種可能性不是從一些機構，一些精英的推動上來促成的，而是從每一個人的日常生活中來發生的。

前兩天我還在說一件事兒，現在在這個國家可能無論霧霾和食品安全兩件事情引起全民的關注，對霧霾我們能夠做的能夠說的非常少，這需要一些大機構，一些掌握權力的人進行改變，但食品安全，市集上那麼多人談論我們從自己的消費合自己的生活習慣中對它進行什麼樣的改變，來改變農業，來改變人和人之間的關係，這是大家都感覺到我們是可以從日常生活中對它進行改變。

另外一方面，我們如果不談論更多的理念的話，我們已經把這件事情培養出來的一些局面可能就會走樣跑掉，就像現在有機農夫市集各地像雨後春筍一樣發展出來，同樣生長出來的一些良莠不齊的農夫市集，上海還有幾個其中一個在賣“都樂”的東西，其實和農夫市集的概念是抵觸的，都樂是全球化的跨國種植園的模式，不需要農民在這裏扮演一個角色的，還有的在賣大型的有機農場的東西，雖然是擁有認證，但其實也是趕跑農村社區，也是大規模的單一作物的種植，它其實在違背有機種植的理念的。

我們應該怎麼來讓大家同樣的是懷有理想的人真正的把這件事情主流化還是要談理念，而不是僅僅是做生意。北京有機農夫市集成功的一點是它把生意做起來，把這樣一個談論理念的空間架起來，未來我們可以推動更多的事情。

第二個評論，這本書，這次我因為組織這個活動自己看了一下，剛開始沒有給它特別大的注意，看了其中幾篇文章挺震撼的，它的特別的意義在於它把兩岸三地的 CSA 的經驗彙到一本書裏，如果你是一個對社會學感興趣的會看到一個理念怎麼在不同的社會環境裏成長

出它自己的樣子，我們說的都是 CSA，其實在三地的社會裏大家都在用這樣的理念處理自己眼前不同的問題。比如在臺灣剛開始是從對環境問題的焦慮和環保運動當中產生出來的，像青松講的故事一樣。楊寶熙女士的文章我看到香港人在看待 CSA，他們對於過度城市化，在這個過程中對於資本的過度崇拜，對發展的過度崇拜，產生了資本對於大眾生活過度的主宰，所謂的地產霸權那種社會環境下，年輕人覺得歸農過一種自主的生活，不依賴于財團的生活，其實我是在制衡我這個社會的一種價值觀，是對於你這種地產霸權的一種抗衡。在這邊宇輝跟我講大陸做 CSA 的人可能更多的是從個體生活出發，從個體的生活追求，文化理念，價值觀，哲學出發，比如安金磊這樣的人，可能在臺灣和香港就會更少。

或許像這樣的人你會說他有一點兒神神道道，有一些迷信的東西，但對這樣的一種文化我們應該予以寬容，雖然沒有一些科學的道理，不完全是基于科學的，但是他也是在引領大家對於自然，對於人和人關係的重新的審視，可能會帶來一些新的可能性。

接下來的問題，特別問賴青松先生和楊寶熙女士，在你們現在看來 CSA 在大陸的發展和在臺灣和香港的發展，你們觀察下來大致有什麼樣的區別？有沒有一些特殊的現象是你們沒有接觸過的？

主持人：借這個問題我們也請所有的嘉賓回答一下，包括今天下午跟那麼多人交流，也跟在場的消費者交流以後你們有什麼體會和建議。

賴青松：我針對亦凡的問題，跟大家表述一下我自己的看法，其實我真的是第一次到大陸來，也是第一次到北京來，我覺得從這兩三天的觀察，我真的覺得要瞭解一個地方，一個社會，一個人群的思想，你必須親身親歷其地，親歷親為你才會明白到底這個地方跟他們說的，跟報紙說的，跟媒體講的到底一樣不一樣，這是從外面隔著海峽看大陸，我感受不出來，我只是看到上海、香港，北京閃閃發亮，聞不到一點點田園或者農業的味道，來這裏我感受到是滿滿的生命力，遠遠超乎我在臺灣的想像，我覺得 CSA 在大陸絕對是有希望的，這樣的事情我會把它帶回到臺灣，傳播給更多臺灣的朋友，也希望各位大陸的朋友要努力下去，因為這個事情不是你們的問題，不是臺灣自己的問題，不是香港的問題，這是全人類共同的問題，你們的成功會帶給我們很大的希望。謝謝。

白飛：今天能學到很多東西，生態農業是一個大家的事情，有你們支持我們在做。至于價格的問題，大家討論了一些問題，我只能在我力所能及的範圍之內來做我的事情，還是我剛才說的，我可以儘量降低我的成本來分享更多好的東西，然後我力所能及做我自己的事情，只能做到這些。謝謝大家。

鍾芳：對我自己來講我一個非常深刻的感受是咱們在作為一種新的，稍微比較新一點兒的理念的倡導者的時候，一定要把自己更好的定位為推動者，而非是引領者，這是一個對你自身角色的定義，因為如果你認為自己是引領者的話，你會覺得為什麼別人不來跟隨我，為什麼我付出這麼多別人却怎麼怎麼樣，假設你是推動者，你應該站在比大家更後面的一點位置，你推動這件事情一起來做，招呼一下有沒有誰掉隊，有誰在猶豫在觀望拉他一把，大家一起來做事情，做這件事情的時候我一個很深刻的感受，很多人都會很悲情，無論我們做夏季農夫還是我們的返鄉青年都會覺得怎麼怎麼樣，其實別這麼想，既然在做這個事情一定要享受這個事情，一定要覺得你前面很多人，你是跟大家一樣，在後面帶隊一樣，不要把這個事情想的怎麼怎麼的，整個世界的發展就是這樣的，它是一定會過去的，甚至不能過去的話那也無所謂，把這個事情想的輕鬆一些，我們心態也更開放一些和包容一些，可能做起事情來就會覺得稍微容易了一些。

王申福：我這幾年的感受就是從務農以後，我們跟自然的關係，跟消費者的關係，包括

我們自己的生活都是越來越好了，我覺得我們會繼續努力，把我們的小生意做好，為社會提供性價比更高的產品，謝謝大家。

楊寶熙：我覺得今天這個研討會，座談真的很好，我認識了很多返鄉的青年、中年，又看到很多很熱情的在分享他對農夫的支持，很詳細的說產品怎麼樣，我有點兒後悔剛才沒有買到土豆。所以，這是一個很好的機會和交流，亦凡的問題太大了，而且我真的對北京不太瞭解，但是有一點，因為我過來之前可能聽了一個比較，可能是我自己誤解了，我以為北京的市集不是農夫自己在那邊擺攤子，在廣州的時候跟廣州朋友交流的時候，他們說廣州跟北京的農夫市集都是由中間人來擺攤子，其實不是，來到這邊看到都是農夫。所以，剛才有一個朋友笑我到每一個攤子都很詳細的問，從農夫到產品都很詳細的瞭解，我真的很想知道。雖然北京發展的很大很快速，大家看到附近或者臨近的地方還有農夫到這邊來擺這個市集，我覺得以後應該非常好的發展。

成鵬飛：感謝大家，一個從農村出去的孩子老了落葉歸根總要回去，我只不過早回去幾年，早退休幾年，還會繼續下去的，那種半農半 X 的生活可能會影響更多的農民，影響更多周圍的人，以自己實際的行動去做一些事情。謝謝大家。

王永波：我還是歸結王大哥的主義和咱們的生意，凡是坐到我們這兒，包括生產者、消費者，甚至我們的中間推動 CSA 的一些組織者，我都覺得是這種主義能夠把大家聚在這裏，但是也就是這種主義，就目前來看我們的有機事業還走的並不是太順，也只有靠我們這種主義或者這種信念，接著帶領我們，引領我們繼續在這種事業上走下去，然後再把有機的生意做的更好。謝謝大家。

主持人：非常謝謝我們今天幾位分享嘉賓參與，也非常謝謝這麼多的朋友跟我們一起渡過這個很有意義的下午，其實大家如果對於《落地生根》這本書或者對這個活動感興趣，大家可以看一下我們後面有海豹，掃描就可以下載書，我們有更多的書過兩天會運到北京，也會給大家散發，大家可以買到。

做一下預告，明後天我們有好幾場活動，明天上午會帶著這幾位嘉賓去小毛驢市民農園和梁漱溟鄉間中心交流，明天晚上楊寶熙會在三元橋鳳凰商街的集市有一個工作坊，談論的內容就是怎麼協力消費者和生產者一起共建一個食物社區，楊老師會分享他們在香港的經驗，我們也有很多本土的經驗分享，非常歡迎對這些問題感興趣的生產者、消費者和研究人員一起參加。周二晚上七點到九點在柳芳邊上的一元公社楊寶熙老師會有第二場工作坊，更多的談我們怎麼以食物為切入點，從社區支持農業到社區支持萬物看人與人之間的關係，人和物之間的關係，推動更多更廣泛層面的社會運動。歡迎更多對這個話題感興趣的朋友可以來參加周二晚上的工作坊，更多的信息可以關注我們有機農夫市集的微博，我們今天請了速記把整個會議記錄下來，我們有錄音錄像，未來會把這邊活動的信息曝在網上。非常謝謝大家參與。