

志愿工作伙伴 招募



大家好！《比邻泥土香》是一份关注“可持续生活”的通讯，已经走过三期。我们希望能有更多的朋友一起来参与，和更多的朋友一起分享“慢生活、友善农耕、自然灵性教育、传统/本土文化保育”等主题的生活和感受。如果你认可以下的合作方式：

- 提出申请，短期游学一些正在尝试相关主题的团体（限国内），并在游学过程中或结束的时候愿意撰写文章，或以其它形式与人分享；
- 在相关主题内提出研究计划，和我们共同来设计、实施研究方案；
- 可以参与通讯的日常工作，了解和学习通讯的制作过程；

如果你有兴趣参与或者有其他合作方案，
欢迎发邮件和我们联系：blntx@pcd.org.cn



沉寂了一段时间，《比邻泥土香》又和网络内的朋友见面了。之前的两期，是我们在工作中挤时间去做的。现在我们成立了编辑小组，还有在背后支持我们的社区伙伴城市项目团队，一起开始新的尝试。

之前两期杂志内容，集中在“社区支持农业”方向上的实践和创新。而将来，杂志会在“可持续生活”——这样一个更宽广的视角上，去理解和探讨议题。所以在这期“见远”栏目中，有三篇文章是回到人的内在本质，去深思人与地球、自然、社会发展之间的联系，希望对“可持续生活”的根基做些探讨。

当然“社区支持农业”仍是杂志的重头戏。本期封面专题探讨了各地建立“农夫市集”的尝试，在这些实践中，涵盖了“社区支持农业”几乎所有重要的精神特质。

杂志的活力在于和行动者的关联。杂志的“行动者专栏”，就是这样的一个关联空间。一本杂志里，最好看的文章，往往是行动者写的文章，他们的文字鲜活，生动，有一种生命力在其中。希望有更多朋友愿意投稿，分享生活中的点点滴滴。

而与土地的连接是我们的根基。城市文化需要与乡土碰撞，才能有新的，创造性的思考出来。本期杂志在原来“农夫故事”的基础上，增加了“乡土纪事”栏目。希望有更多的，带着泥土清新的文章，打破冰冷僵硬的思考，给我们的内心带来温暖。

在制作这期杂志的过程中，我们也清楚看到自己的不足和限制。一个主要的挑战是：也处在实践和体验阶段的我们，却在做一些整理、概括和思考的工作。所以，呈现出来的内容，肯定会有很多不足和缺点。一方面，希望大家能和我们多交流、指出；更重要的是，希望支持与合作——把这份杂志变成一个公共参与的平台，不是属于那个机构，那个组织的，而是一个大家展现创造力的平台。

这是我们努力的方向。也只有这样，才能真正突破我们的限制。而我们，也希望还原为一个行动者，大家的一份子。





01 刊首语

农夫市集

- 04 趁墟记
- 07 台湾大宅院友善市集所见所思兼谈香港的农墟(夫)市集
- 14 台湾农学市集
- 16 香港有机农夫市集溯源
- 20 快乐的农场实习
- 23 农民进城了——纽约市的“绿色市集”
- 30 泰国有机农民市集
——农民、消费者和 可持续农业研究所 (ISAC) 的
“可持续农业社区”愿景
- 40 北京第一次 (有机) 农夫市场的背后
- 44 日本农产品流通新途径——直销店
- 50 广西柳州的“社区农墟”
- 57 市集的传统、现在和将来

农夫故事

- 62 三访26年坚持家庭有机耕种的周诗禄老师
- 66 寻找谷种，寻找人种……
- 68 款庄街子的变化

见远

- 71 家园意识——一种广义、内在的生态哲学
- 73 气候异常与人的精神
- 78 重建有机生命网络——记日本有机农业社会企业大地协会
- 84 教育启迪人的心灵

行动者

- 88 人与环境
- 90 行走日记

资讯

- 95 昆明“蜗牛行”群博客
- 96 《青芽儿》
- 97 乡土小故事两则

- 99 刊尾絮语
- 100 读者调查
- 封二 志愿者招募
- 封三 乡土纪事



农夫市集



插图:张孝春

趁墟记

文_朱明

《比邻泥土香》编辑

您去过斯卡布罗集市吗？
芫荽，鼠尾草，迷迭香和百里香。
代我向那儿的一位姑娘问好，
她曾经是我的爱人。
叫她替我做件麻布衣衫，
芫荽，鼠尾草，迷迭香和百里香，
上面不用缝口，也不用针线，
她就会是我真正的爱人。
叫她替我找一块地，
芫荽，鼠尾草，迷迭香和百里香，
就在咸水和大海之间，
她就会是我真正的爱人。
叫她用一把皮镰收割，
芫荽，鼠尾草，迷迭香和百里香，
将收割的石楠扎成一束，
她就会是我真正的爱人。
——《斯卡布罗市集》



在传统生活中，集市是人们记忆中的一方“暖地”——带着一股热乎劲儿，怦怦跳……对，就是“心脏”的感觉！如果我们愿意，可以想象“在一个地域里的人们群体生活是‘活的’，市集就是联系城市、小镇、自然村……的心脏”。

市集与人们日常生活之间，有着难以言尽的“亲密”。各地都有自己的集市：云南人叫“赶集”为“赶街，赶街子”，著名的“大理三月街”，不仅仅是货物交易的处所，还是青年男女对歌、找对象的去处；广东人说是“趁墟、赶墟”。我查过一本《广东墟集》的书，上面记录了大大小小一千多个墟集，每个墟集的土产，讲述着这儿曾经的丰饶；我是北方人，当地的说法是“逛庙会、逛市场”。我对集市的记忆是和冬天的寒冷、节日联系在一起：捏面人的、做草蚂蚱的、画糖画的、橘黄的柿子饼、火红的糖球、深褐色的山药串、白色的糖瓜、带猴子卖艺的、唱戏的，来赶集的人山人海……

市集是彩色的，不是水彩，是油画。你能在集上感觉到季节的交替，而每个季节都有着自己的主色调。春天嫩绿，是芽的颜色；夏和长夏是黄绿色，正是吃瓜菜和豆类时节；秋天黄红色，果实成熟；而冬天则是棕褐色，萝卜、胡萝卜、土豆、山药、大薯……这些粗壮的根，饱含着浆汁，炫耀着大地在这个季节里的丰盈——这是她的收获季。色调的更替不是生硬的分明，而是渐变的，绚烂的植物染。

曾有段时间，“赶集”上了瘾，就

幻想着要做个“业余的，研究农夫集市的人”。我和所有在城市长大的人一样，“农夫市集”这个词让我感到与自己成长环境不一样的生活，和一份在内心涌起的快乐。说是“业余的”，是明明白白自己的那份私心，不想是去搞学术研究，而是贪恋那游历其中，所能体验到的“丰饶与厚重的美”。

一个朋友长期在乡村工作、生活，他说“如果你想快速了解一个地方的社会网络、文化、风俗节日，就去当地的集市看看。”我喜欢集市，我喜欢看到集市上农

“如果你想快速了解一个地方的社会网络、文化、风俗节日，就去当地的集市看看。”

民之间轻松、幽默的聊天和调侃；八九十岁的老阿婆，满脸“太阳的刻痕”，弓着腰，悠然自得地坐在集上的一角，面前摆着整整齐齐捆束好的蔬菜或新鲜草药，向一个异乡的，带着满脸好奇的年轻人，带着自豪和热情，大声地用自己的方言讲解吃法或用途。我喜欢这份属于平常百姓的快乐。

只是现在这样有着活力、快乐的场景已经越来越少。在乡村市集上，城市郊区小工厂里生产的工业产品在唱主角，占据着市集中心区域；带着新鲜蔬菜，从很远方来的农民，被挤到市场的入口处或市场外，经常还要躲避市场管理人员呼喝。

乡村市集促进相互交流、了解、互助与交换，与小农自力自足的生活状态紧密联系在一起。讲一个朋友的经历：他不喜欢吃掺了玉米粉做的米粉，就去乡村的集上找传统的“纯米粉”。终于给他找到一家，但人家不肯买——因为他只是揣着钱来的。当地的做法是一斤米再加上五角钱

的加工费，换一斤米粉，这样，米粉作坊的老板也不用花钱去其他地方买米，大家都方便。我在云南也听说过一些传统市集上，以物换物的交易方式。不过到现在，传统的市集文化、功能和交换方式只能在一些很偏远的地方见到了。

从乡村市集上，你能感觉到传统家庭式自力自足的生产方式没有得到应有的尊重、发展和创新。现在，不论当地优势如何，都在推动农业产业化和规模化。在电视媒体带动下，不论乡村还是城市，价值观被统一起来，农民顾不上传统生活的破碎，带着追求快乐的愿望，涌进追求经济发展的大潮中来，甚至来不及感受和思考。

若你比较同一个省份里不同地区的市集，你就能看在发生什么。贴近自力自足生活的市集，你好像看到一个农民的家庭生活，他的山林、田地、厨房，他的信仰、文化和风俗。你也能看到这个地方的特点，比如山林地区的市集，总是会有很多草药摊子，会有懂草药的江湖郎中。而平一些的，农业发达地方的市集，你能看到很多种类，甚至是叫不上名字的农具，你会起了贪心，想买每一种带回家收藏，又担心火车站不允许。而在所谓农业产业化地区的市集，你看到的只是“产业链条”——从上游的生产资料，到下游的收购、包装和运输。你看不到这个地方的性格和面孔。我无意说赚钱有问题，而是说文化、生活本

身也很重要。

乡村需要传统、文化和创新，而城市的发展中，也可以向农村学习很多。城乡之间，需要交流、理解和融合。在“市集”这个载体中，我们看到了学习和创新的空间。也看到了世界其他国家和地区的发展经验。在这期“有机农夫市集”专题的案例中，包括了“泰国可持续农业研究所”在清迈附近组织的有机农夫市集，浓郁的传统小农自力自足的生活气息；台湾有机农夫组织的“大宅院友善市集”，

他们是本土化运动中的实践者；在寸土寸金的香港、纽约，环保和有机运动团体在城市市区搞的“有机农夫市集”、绿色市集。其中应该说



多一点的是“本土的尝试”——在北京、成都、柳州这些地区的“绿色小市场、有机农夫市集、社区农墟”等。

在经济发展为主导背景下，这些尝试不仅是有机农夫的生计，以及城市人也可以吃到健康食物，还包含了我们对传统、文化以及这个新的时代的思考，并希望通过行动、尝试创造新的文化。我们希望保留传统市集中的社区感——“交流、理解和互助的人与人之间的关系”，也希望能在其中传递环保观念，促进城乡融合，让有意愿尝试生态、有机农业工作的年轻人有更多自主发挥的空间，让城市的人群，特别是小孩子也有更多机会接触自然、田野和动植物，建立内心与农村联系。■



台湾宜兰大宅院友善市集所见所思 兼谈香港的农墟¹(夫)市集

图文_杨宝熙

香港“自在生活”的创办人之一，
致力于推动简朴健康的生活方式。



编者按

台湾宜兰2009年6月起成立了“友善小农联盟”，希望能够整合宜兰在地小农，开辟出一条自有销售的通路，让友善农耕的种子能在兰阳平原上遍地发芽。为了支持“地产地销”、“环保减碳”的理想，他们举办了“友善耕作小农市集”建立农友和消费者间直接交流、互动的空间，重温土地与人的链接和价值。后又与慈心华德福学校家长群合作，更名为“大宅院友善市集”。喜欢他们经常说的“结市”这个词——所有人的共同努力，让市集有一个团结和温暖的氛围。

¹ 广东人叫市集做墟市，因此摆卖农产品的市集就叫农墟。广东话“趁墟”就是赶集的意思。



2010年6月12日，一个已连续几天阴雨的星期六，台湾宜兰县的冬山，一间华德福幼儿园的校舍内，聚集了过百个朋友。他们为了友善的农产品而来，我有幸参与了这个刚好举办了一周年的市集。市集的名称是大宅院友善市集。

名为友善市集，究竟是对甚么友善呢？

不单是对小农友善，还包括对土地友善，对消费者友善。总之，是对生命友善。

场内有二、三十个摊子，有些一看就知道是农夫的，有些卖加工食品的摊位，细问之下才知道原来是家长的摊子，或者说应是消费者摆的摊。（图1）这个是我喜欢农墟/市集的原因之一：消费者和生产者（供应者）的身份随时调换，不单可让大家设身处地感受对方的困难，领悟互相之间支持的重要；更让我们实践为家人好友和小区内的街坊邻里生产食物的喜悦。

大宅院友善市集的地点是一间华德福幼儿园，很多家长既是消费者，也是义工。初时只是想弄一点吃的，方便来市集

的游人，后来愈来愈受欢迎，便成为一些长期的摊位了。所以说，大宅院的摆摊人，都是把自己觉得最好的东西拿出来与大家分享，是对来参与的人的一种友善，也说明了为什么市集内商业买卖的味道很低，反而有一种互相交换大家富余的好东西的味道。当然，有些时候，更可能是连自己也舍不得吃，拿来招呼朋友的。

大宅院市集也不是只卖宜兰本地的农产品，近期加入了屏东环保联盟的木瓜和芒果，因为宜兰没有这两种农产。与其买外面不知甚么地方和什么人出产的产品，不如引进相同理念的其它地方小农的产品²。（图2）

当天一直都下着雨，有时雨势还颇大，但无损游人的兴致。大家打着伞，或是选购新鲜的农产品，或是吃着家长拿到市集来卖的食品，包括豆腐花、各种糕点、棒冰、甚至简单的便当等，或是与农夫倾谈，或是家长之间交换情报。因为农民朋友和家长志工都带了小朋友来，所以场内给人的感觉，是一个充满温馨，朋友聚会，小孩子游玩的地方，多于一个买卖的场所。（图3/4）

2.六月初在台湾清华大学举办的第一届农学市集研讨会中，有人提出市集应该要互相交流，所以在在大宅院友善市集，不定期有这样外地来的称作“理念摊位”，并不是每次都是屏东环盟。



除了卖东西的摊子外，市集还有DIY的摊子和友善电影院。我去的那天，他们在放《美味代价》（又译《食物工厂》，Food Inc.）。在一些课室内，我还看到有人在做按摩，（图5）原来是有些家长志愿者免费为其他来访市集的家长或小朋友剪发美容。除此之外，平时也有二手市场、讲座、拜访农场或者现场音乐演出等。我探访之后的下一次市集，主题为客家米食，邀请了徐兰香（台湾农民，环保运动先驱，自营农场酿醋）来讲循环农业客家乐团-山狗大乐团演唱、和参观一个在市集摆摊的农场。总之，在这里，你不但可以买到友善的农产品，认识友善的生产者和消费者，还会接触很多信息，如何过对天、地、人都友善的生活。

在下午的一周年纪念同乐会中，知道大宅院市集的发展委员会是在一天之内成立的，但竟包括了11个委员/组别，声势浩大，分工清楚，兼顾全面。之前听说义工们做得很辛苦，而农民朋友好像不太理解义工的困难。但在同乐会中，义工们都说虽然辛苦，也会继续下去；农民朋友也感谢家长义工的出钱出力，都说以后会尽量配合，和帮忙一些工作，譬如布置场地，收拾工具和用品等。看来，同乐日加

强了农民、消费者和义工的沟通我的感觉是：大家在诉心声之后，加强了交流，不负阿宝（《讨山记》的作者李宝莲）、青松（谷东俱乐部的赖青松）和发展委员会的苦心，造就了一个互相支持和鼓励的大会。

摘录一些同乐会中参加者的片言只语：

“本来是来逛市集的，一个不留神就变了义工。但很高兴，因当中有学习，有生活，也有得着。”

“半夜起床数次用天然酵母造面包，有时觉得很累，但还是很想来市集”

“在大宅院市集中看到有意义的生活，人的真正价值”



“阿宝”的摊位



“一个东西的故事，成就另一个东西的成长。感谢大家，市集是大家无私智慧结晶的分享。”

“事情不会自己走出来，市集成功的背后是很多人的努力。”

“台湾的希望宜兰，宜兰的希望在大宅院”

开始的时候，先是有人说大宅院市集是宜兰的希望，后来有人说应是台湾的希望，再后来有人索性说这是全地球的希望……

其实一点也不为过，因为这个市集，展现了人对大地的友善，以及人与人之间的友善。

经过一年的实践，大宅院也不是没有需要改善的地方。例如要改善管理，建立规范，设立市集公约等。这里简录一些当天大家提到的其中一些问题和解决的方法：

* 黑户的问题（即未有通知发展委员会而不请自来的摆贩。有些小农听说这里有个市集，就自己来了，有些可能还会用农药化肥。委员会的处理方法一般是与他们沟通，逐步把他们引向友善生产，如果不能接受市集的理念的，还是会请他们不要来。）

* 用手工小黑板做营业执照（图7）
* 摆摊的人要定期参与检讨会，要填写农产品数据，加工的生产要把食材来源公开。

* 农户要提早到场，帮忙场地摆设、架帐篷等工作；市集结束后也要帮忙收拾场地。（图8）

我很欣赏委员会提出的其中一点解决现存问题的态度：大家要做市集的伙伴，把它当成是自己的事情。好的地方要让朋友知道，要向人介绍；坏的要给委员会知道，大家一起解决。

衷心希望大宅院友善市集在经过一年之内三迁场地和其它很多辛酸的考验之后，能以集体的力量，解决日后更多可能要出现的问题。

想了解大宅院友善市集的最新消息，请到部落格：<http://ciximarket.blogspot.com/>

日和网站：<http://sunfund.pixnet.net/blog/post/8816654>

大宅院志愿者：

<http://goodsimplelife2009.blogspot.com/>

台湾大宅院友善市集和香港城市乐活园³、太和有机农墟的比较



2008年，香港的有机农墟@中环开始时的目的是“鼓励大众透过支持运输里程较短的本地有机农产，以缓减全球暖化”。在2009年，改名为城市乐活园（由LOHAS - Lifestyle of Harmonious and Sustainability 翻译过来），目的是“在市區设立一个永续生活的交流地点，加强本土、经济、小区及环境的协作，让大众感受简朴而健康的生活模式。”

大会要求参加的农户必须售卖自己在香港⁴种植的农产品，而且必须由农夫本人或非常熟悉农场运作的人在场出售产品。目的是让消费者直接与农夫沟通，加强双方的了解和支持。这与大宅院友善市集要求生产者本人到场，和售卖自己的产品的原则一样。

可以这样说，城市乐活园从减少碳排放出发，向大众推广支持食物里程较短的

本地生产，发展为推动简朴健康生活的一个小区发展活动。而大宅院友善市集，从一开始以友善为题，集结在地力量，透过经营一个市集，向所有生命展现友善，建立一个互信互助的生活消费社群。

场地/组织

大宅院友善市集在短短一年内三易其址，现在总算在冬山的华德福幼儿园找到了安身之所。香港的城市乐活园则比较幸运。场地方面，一直由天星小轮公司免费提供码头的出口处。工作人员方面，除了由嘉道理农场的职员负责策划和统筹外，还有很多由嘉道理农场招募回来的义工帮忙（因香港交通费用昂贵，义工一般会有交通津贴，而且活动是一整天的，义工需要解决午膳的问题。香港在公开场合不能随便售卖熟食，所以不能像大宅院那样摆个熟食的摊子）。所

3.城市乐活园由嘉道理农场暨植物园、大埔环保会和天星小轮有限公司发起，2009年开始每个星期日在港市中心地带的中环码头举行。之前的名称为“有机农墟@中环”）

4.香港有些农夫现时会在大陆开设农场，或者有些农夫会收购别人的出产当是自己的生产。这些农产品都不能在城市乐活园摆卖。

以，一般的场地设立布置工作，都不用参与的农夫操心，他们只须摆好自己的东西便成了。而农户也很感激义工的辛劳，有时会赠送一些农产品予他们。

至于租金方面，大宅院市集每个摊位要缴交当日收入的10%作为市集运作基金（他们戏称“保护费”），用来制作海报、文宣品、围裙等设备物品。而



城市乐活园则只向农民收取每月200元的行政费用（以每月有4个周日计算，即每次50元），用意是让农民登记了来摆摊之后，不会随意推出。一方面也作为对大会提供的帐篷桌椅等设备的津贴。

这个由谁来主持/负责农墟的问题，在探访完大宅院友善市集后引起我很多的思考。表面上，城市乐活园不需要担心经费，人手也因为有嘉道理农场出面招募义工，问题不大。要维持一个庞大的、每个星期都要有人当席的义工队伍殊不简单，负责人肯定付出了不少心血。这里说问题不大的意思是：组织义工的人本身是一个全职的受薪员工，而不是身兼农夫或消费者的身份。而且义工的招募和维系，由一个历史悠久的、做环保教育的机构负责，始终会容易一点。

但大宅院友善市集的义工，全由农夫和消费者组成，人力资源的限制很大，所以义工可能会有压力，如果互相之间有隔膜或沟通不足，很容易会出现互相埋怨或组织松散等问题。

但从长远角度看，如果由农民和消费

者自己去组织和运行市集，因为两者都是持份者/受益人 (stakeholder)，会更用心经营，可持续性亦更高。反观由一个非牟利机构去

运作市集，如果机构的工作方针或工作项目有所改变，或者出现人事变动，市集就有可能停止，随时会有不能持续的危险。香港近年有几个很有历史/办得很好的共同购买结束的

例子，都是主办或负责运作的机构换了主管或改变方针引起的。反而一个由消费者自己运作的共同购买，虽然义工都很辛苦，只靠着一个NGO借出场地，苦撑了7年，起起跌跌，但还是会继续捱下去的。

有机认证

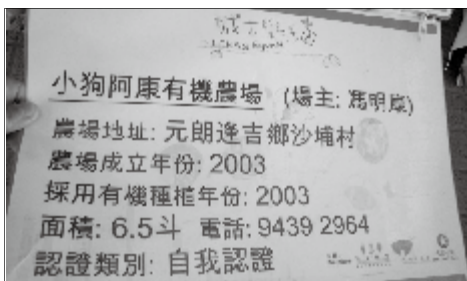
城市乐活园和大宅院友善市集都不着重农户是否有拿有机认证⁵。两者都是由市集的负责人亲自探访农户，与他们沟通，了解他们种植的方法和理念，有时会提出一些要他们改变某些做法的建议，然后接纳他们的加入，或者暂时不接受他们的申请。我相信市集不着重农户有没有拿认证是基于我们与农夫之间的互信，既然农夫都已经在那里了，透过消费者与农夫的交谈认识，甚至自己亲身到农场探访，不是比透过第三者机构发出的一纸证明来得更真实、更有人情味和更互动吗？难怪大宅院友善市集的发起人之一阿宝，在2010年第一届台湾农学市集研讨会文集中说：“认证制度是远距离、大规模、多层次传销下的产物，也正是这种产销模式在悄无声息的荼毒生态、耗竭资源、消灭

5. 香港未有法例要求农作物一定要有有机认证才能称为有机，所以我们有一个自我认证为有机的称号 (self claimed organic)。香港可说有两家认证机构，但其中一家由政府资助，民间营运的香港有机资源中心较为活跃，所有本地农民拿的认证都由他们发出。

文化、裂解人际关系！而发起市集，是要修复一种原始的社会功能，是重回到对人的了解、尊重与互动。”

香港的有机农场，在向渔护署登记时，会有官员检测农地的水土是否符合安全标准，所以客观的检测是已经有的。至于如何种植，就是一个诚信的问题。说真的，农夫要是有心欺骗认证员，真是谈何容易啊！与其透过一张冷漠的证书去证明某些农产品是有机的，倒不如透过自己与农夫的交谈、认识、情谊，透过自己的味蕾去确认产品的天然种植。难怪柳州爱农会的朋友称这为情感认证。称这些产品为诚信米、良心菜、健康农业了。

这里想讲一个小故事，反映农夫怎样看待认证。有一个小农户，一直都没有申请认证。但由于某个农墟只接受有认证的农户进场，为了生计，万二分不情愿地也要申请认证。但由于在城市乐活园中不需要农户取得有机认证，而是主办机构亲身去看和与农夫交谈了解耕种模式后作出批准，这位农夫在城市乐活园的农夫介绍中只写上“自我认证”，我问他为甚么不写拿了有机认证时，他说那个认证太容易取得了，反而不及他押上自己声誉、加上几年来消费者对他的认识和信任飞自我认



证，更能显出诚意和特色。

食物里程

香港本来有另一个历史更久的有机农墟，在新界的太和火车站附近。农墟在2004年由嘉道理农场、香港有机农业协会(一个民间机构)和新界蔬菜产销合作社有限责任公司(简称菜联社)发起。本为支持本地有机小农和有机生产而设，开始时规定新鲜农产品一定要在本地种植，而加工食品也不能超过某些运送里程(例如只限中国、台湾和东南亚等地的产品)。后来农墟由菜联社独自营运，只规定新鲜农产品要从本地生产，没有坚持加工食品的运送里程这一条。另一边厢，却只让有向认证机构申请了有机认证农户进场摆卖。所以场内一方面把没有拿认证的本地小农户摒之门外，另一方面，却有一些大型的连锁店在那里出售来自世界各地(包括欧美澳纽)、各大品牌的“有机食品”⁶(包括果汁、干果、谷类食品等)。在我看来，这个有机农墟不单对本地小农户不友善，对土地、对环境，也不会友善到那里。

农墟 / 市集 - 是人们长久以来购买粮食和日用品等生活所需、交流信息、联谊和发展地方文化的场所。有机市集，更会反映一个地方的有机种植情况和人们对这个地方生态的爱护和文化的着重程度。希望我们的市集，都朝着为消费者找安全食品、为本地生产者找公平公义的市场；重建生产者与消费者之间的互信，保持生态平衡的方向发展。特别在今天充满剥削农民、浪费资源、蹂躏生态、破坏传统文化的市场经济下，能看到更多对生命友善的有机市集在中国大陆、台湾和香港出现。■

6. 一些从中国大陆来的天然食品，如贵州的鸭鱼稻共生的胚芽米、广西的鸭稻米，因为小农户没有申请认证，也被拒之门外。(香港已没有稻米的生产，最近的稻米产区就是广东广西一带了)



农墟：释放有机农业的喜悦

图文_林志光

社区伙伴项目统筹（生态农业）

事隔十年，可我还没有忘记每一个细节……

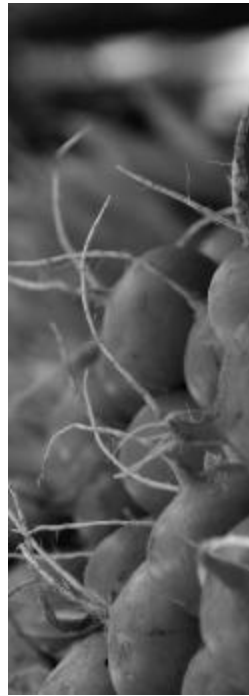
2000年，我们一群热心有机农业发展的朋友，联合组织了“香港有机节”。迎接开幕是两天的研讨会，探讨未来的路向。接着，我们举办了“第一届有机农产嘉年华”，算得上是有机农墟的前身。

从此，有机蔬菜不再给关在专卖店里划一的金属货架上；取而代之，一个一个的有机农夫每个星期带着自己的收成及喜悦，堆满属于自己的小摊位。早上收割的青菜还沾着新鲜的晨露，农夫忙于张罗，争取在短短十来分钟之内，把带来的红蕃茄、白萝

卜、甜玉米、包心菜、圆矮瓜以及香菜摆放妥当，一时红绿斑驳，像沾满颜料的油画碟，鲜艳夺目。然后，把公证大磅安置好，最后别忘了把自己“宝号”的介绍牌，挂在摊位前缘显眼处。因为他们知道，消费者进来以后，他们便不可能腾空来搞“装置”。

消费者喜欢农墟的有机菜，因为它赋予了有机农夫的喜悦。

没想到，有机农墟的出现成为了香港有机农业发展的分水岭。二千年以后，越来越多本地的农民选择有机耕种，他们大部份集中在中部的锦田区。新界菜原来已经深受欢迎，新界有机菜更不用说了。这批“新力



军”促生了第一个连续性的有机农墟——太和农墟。

太和农墟位置接近锦田，为那个时候产量仍未稳定的新上市有机菜，提供弹性的销售渠道。由于太和农墟的场地租用费便宜，运输成本低，因此，有机菜价格亦相对较低，吸引了一大批附近屋村的街坊“趁墟”。听农夫说：这里有一群忠实的常客，每个星期熬两个小时的路前来买菜。

消费者大步走向农夫守着的摊位，低下头边翻边选，好奇问道：这是什么，以前未见过啊！怎样吃的？你种的吗？有机的？怎样才算是有机？

农墟的农夫非常热心介绍自己的有机菜，一天可能要重复几十遍，给消费者解释手上的蔬菜怎样栽种。这样，“趁墟”选好菜渐渐为消费者的习惯。每个星期于农墟溜达半天，坦诚地与有机农夫谈天说地一

番，交换心得，建立互信，通过亲身接触，直接认识有机产品。

太和农墟让平日于田间埋头苦干的农夫，纷纷走进小区，传播有机农业的内涵，巩固有机农业发展的根基。

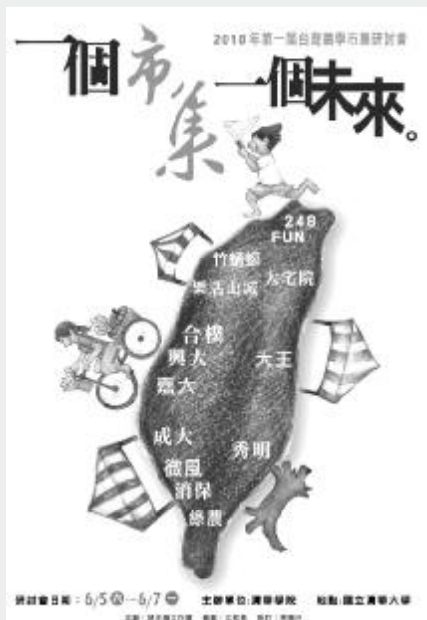
今天，有机农墟越来越多，踪迹从新界太和到香港岛上的铜锣湾；从中环海旁天星码头至太平山顶。这些处于香港地标的农墟，默默地于城市中心培育我们的乡土价值。

今日的有机农墟担当什么功能？

儿童环境教育、简约生活传播、气候变化知识库、有机农夫交流站、健康饮食信息站，小而美生活手作坊……

香港消费者与农夫均十分喜欢有机农墟；这里他们彼此共享有机农业的喜悦。有机农墟为不满企业垄断零售的市民提供选择，唤起大家对保护本土农业的支持。

台湾农学市集



关于台湾农学市集，有两个事情印象深刻：一个是来自台湾朋友评价“台湾的市集，都是文化人办的...”；另外，是在读《旗美农夫市集问答》时作者的思考“如何让农民市集成为一个消费者学习、农民学习的平台？”他的思考跳出了集市是“交易、获利平台”，而成为“消费者、农夫共同学习的平台”——如何赋予“市集”这个传统平台新的意义和生命？

刚刚获悉台湾在2010年6月5日到6月7日举办了“第一届台湾农学市集研讨会”。这次研讨会的目的是“聚集台湾各地的农学市集，促进相互交流，针对农学市集的相关议题进行广泛深入地讨论与分享。”共有14个农学市集的创办人、执行工作人员、市集农友以及NGO机构的志工参加了这次活动。有幸朋友发来研讨会侧记，在这里整理相关信息，分享给大家借鉴和学习。

台湾农学市集研讨会的主要议题

就大家平常关心与面对的问题，研讨会提出三个主要议题：一、市集成功的关键因素（在那些成功、好的市集经验，他们都具备了哪些条件？）；二、在市集现况中经营的挑战；三、未来理想中的发展景象。

“提出问题往往比答案本身更重要”，在研讨会的开放空间中，参会者就第三个议题各自召集了11个小主题，分组进行讨论：

1. 市集串联——生产者伦理。
2. 农夫是谁？
3. 回归农学。
4. 使用小农作物，作共同厨房的可行性。
5. 市集农民或工作人员之交换与经验交流。
6. 志工的招募、培训与成长。
7. 市集真的节能减碳吗？真的环保吗？
8. 环境教育法通过后，农学市集如何结合（成为）体验学习型产业？
9. 如何使更多团体参加市集活动？



10. 全省共同市集日。各市集分别提一个主题（特色）——市集自我营销。

11. 如何认证？谁，如何，成为市集成员？

他们已经把讨论记录整理到“2010年第一届台湾农学市集研讨会”的Face book中，也欢迎读者加入讨论。

<http://www.facebook.com/?sk=2361831622#!/group.php?gid=119691004721156>

台湾农学市集的分布、网站和开放时间：

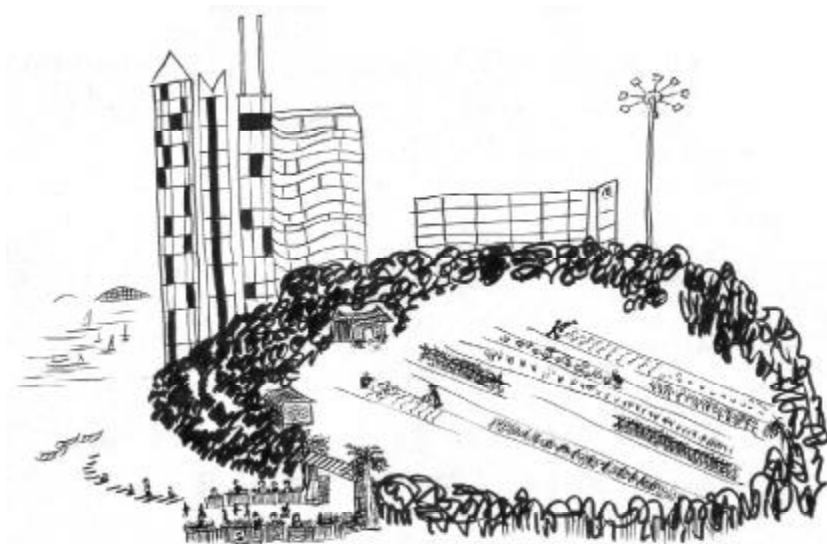
- * 台东 秀明自然农法农夫市集 http://blog.yam.com/nature_farmer
每年二次，最近日期2010年7月24日（六）
- * 花莲 大王菜铺子 <http://www.wretch.cc/blog/cutenana0704>
- * 宜兰 大宅院友善市集 <http://ciximarket.blogspot.com>
每个月第二，第四个星期六 10:00-13:00
- * 台北 248农学市集 <http://www.248.com.tw>
每周五 14:00~20:00 每周六 10:00~17:00
- * 台北 土城弹药库Fun市集 <http://green999.blogspot.com>
配合每年市界地球日举办(目前朝隔周或每周一次规划)
- * 新竹 竹蜻蜓绿市集 <http://www.gmart.com.tw>
每月第一个周六 AM9:00-14:00
- * 台中 兴大有机农夫市集 <http://organic.nchu.edu.tw/main.php>
每周六 8:00-12:00
- * 台中 合朴农学市集 <http://www.hopemarket.com.tw/>
每月第二个周六9:00-14:00
- * 嘉义 嘉大有机农产品市集 <http://www.ncyu.edu.tw/agrext/>
每周六9:00-12:00
- * 台南 成大有机农产品市集 <http://appsrc.rsh.ncku.edu.tw>
每周六8:00-12:30
- * 高雄 微风市集 <http://blog.breezemarket.com.tw>
每周六上午8:00-12:00（妇幼青少年馆前庭广场）
每月一、三周周六下午2:00-6:00（汉神巨蛋）
- * 高雄 消保有机农夫市集 <http://www.cpat.org.tw>
每周日8:00-12:00（博爱国小）、每周日下午2点-5点（狮甲國小）
- * 屏东 环境保护联盟&绿农的家 <http://www.wretch.cc/blog/TAI2006>
- * 苗栗 乐活山城农学市集 h009994@yahoo.com.tw
3月~8月底 每周六13:00~20:00

注：本文资料来源《一个市集 一个未来——2010年第一届台湾农学市集研讨会侧记》（绿市集志工 林宜璇 撰文）《青芽儿》第四十期 ■

香港有机农夫市集溯源

口述_林志光 社区伙伴生态农业项目统筹

整理_陈靖 《比邻泥土香》编辑



五、六十年代，在新界郊区到处可见农田，最主要地区为元朗、锦田一带。八十年代香港经济发展迅速，很多农民家庭的年轻人放弃耕作而选择城市生活。与此同时，中国内地农产品开始大量输入本港，供应品种越来越丰富，由于交通的便利、运输的车辆和改进，农产品的保鲜问题得到解决，价格上也更具优势，香港农业受到很大的打击。早期供应香港市场的农场主要是北上的香港富农投资，市场扩张非常迅速，但政府的监管并没有跟上步伐。

直至八十年代末，香港每年都有百余到数百人因误食毒菜而需入院，社会团体和部分香港人开始关注蔬菜含有过量农药的问题，催生了香港第一个有机农场——绿田园（1988年）。开始的时候，绿田园尝试将有机蔬菜通过大型连锁超市等渠道进行售卖。但是，一方面由于大部分的有

机先锋并非农民出身，在有机种植上“摸着石头过河”，产出的蔬果卖相不佳；另一方面，消费者还没充分意识到化肥农药的危害，不愿意花相对高的价钱来购买。于是这些有机蔬菜就变成了超市里的“箩底橙”、“卖剩蔗”。有机先锋们除了耕作种植外，同时还要兼顾宣传、销售渠道拓展等事务，压力非常大，但有机菜却被标签为“差”的，不能说不沮丧。

在不断的摸索和反思中，绿田园意识到原来时机未到，决定先进行消费者教育，把市场慢慢培育起来。从1990年开始，开放给市民开展假日农夫的活动，后来更转为非牟利团体，并改名为“绿田园基金”。此后，在九十年代，陆续有不少有心人建立有机农场，或将常规农场转型有机。这段期间，共成立了12个有机农场。虽然本地的有机运动仍集中在小数人



之间，但已藉传媒的报导，增加了市民对有机农耕的认识。

在绿田园等有机农夫先锋的带动下，曾经成功掀起了香港有机农业的风潮，赢得一批稳定的消费者，并且开始吸引更多非农民的热心人士加入。随着CSA（社区支持农业）网络的日渐完善，有机农产品大部分以CSA和专营店的方式进行。

有机农业经过10年的摸索，遇到了发展的瓶颈。直至90年代后期，整个社会大环境，因为受到亚洲金融风暴的影响，经济低迷，以往作为经济支柱的零售业、旅游业、服务业、金融业以及房地产业等，齐受打击，失业率大幅攀升。其中一部分的失业人士（以建筑业人士为主）不想依靠政府失业救济或综援度日，决意自力更生。香港人环保意识增加，对食物安全更加关注，故逐渐有人提倡复兴农业，以复兴香港经济。一方面因为香港人对有机菜需求上升，另一方面，又因为本地经济下滑，较多人愿意转业耕种，且都选择有机耕种，带来了本地有机农业的第二波契机。当时香港本土产的有机蔬菜比供港蔬菜售价要高5~6倍，不可否认，对传统农友或新转业人士来说，这是主要的市场动力。1999年，嘉道理农场暨植物园等8个有机农场联合成立“香港有机农业协会”（Hong Kong Organic Farming Association,

HOFA）。藉此推动成立一套本地化的有机生产标准及验证系统，以保障消费者及认真的有机生产者；同时亦为农友提供一个互相交流的平台，让会友改进栽培技术，并协助生产者开拓市场。

早年的有机农夫都受过良好的商业教育，在产品的宣传和销售渠道已经建立了一定的基础，有比较固定的客户群；但传统农夫和转型农夫就受到本身条件的一些限制，客源并不稳定，销售渠道有限，品种也不是特别丰富，通常只能低价交由菜统处¹售卖。同年，新成立的有机农业协会即着手筹办香港第一届有机节，节目包括：听讲座、参观有机市场、选购有机食物以及书刊、环保餐具，趁开埠第一个“有机墟”。还可以参观有机农场运作、亲手尝试插枝、听环保漫画家高嘉云(Gavin Coates)讲故事。以前是有菜无人买，有人无菜买，现在可好，消费者和生产者直接认识了，一供一需，消息不再闭塞，大家非常受落。

有机耕种是一种可持续的农业，符合政府的整体环保政策，并且生产有机菜可以给予本地农业一个新的市场机会，更可为农民开发较高回报的市场，亦让市民有更多的选择。有见有机农业在香港的不断发展而且有机蔬菜在市场上的需求亦陆续上升，香港政府渔护署²开始探讨有机菜在港发展的潜力。渔护署的积极参与发展，

1.一九四六年九月统营处处长设立蔬菜统营处，以协助战后本地农民生产复元。菜统处透过位于长沙的批发市场为蔬菜批发商及买家提供交易设施、农药残留检定和会计服务。向批发商抽取不高于成交总额的10%作为提供服务的费用，而买家则毋需付费。

2.香港政府部门，主要向市民提供与渔农业、自然存护、动植物及渔业监管有关的服务，其职能包括：向本地农民及渔民提供基础设施支援、技术协助及指导、信贷及职业训练；进行有关应用及技术方面的研究，引进现代科技及作业模式，以提高渔农产品的生产效率，并改善其质素；筹划并推行有效的管理工作及服务，以促进渔农业的可持续发展；就蔬菜统营处及鱼类统营处的运作提供行政及技术支援；以及管理政府新鲜副食品批发市场，并监督过时的新鲜副食品批发市场的重建工作。

令本地的有机农业生态顿时发生明显转变，更有传统农友加入渔护署的有机转型计划，生产有机蔬菜。直到2000年，参加了渔护署的“有机耕作转型计划”的有39户农友，约20个有机农场。以一农场一农夫计算（其实有部分农场雇用超过一个农夫工作），本地有机农民的数量，约占全港菜农的4%。他们的耕地面积共有185公顷（其中嘉道理农场暨植物园占了150公顷），平均每天产量有1~2公吨（视季节而定），占本地蔬菜生产的2%，估计平均每月收入大约3,000元³。

2005年4月，香港第一个固定的农墟——大埔农墟诞生。大埔农墟的现址是大埔蔬菜产销合作社（简称大埔菜站，一九五一年成立）所有，

可视为昔日太和墟市⁴的重现。大埔农墟发展至今已有三十多个摊位，除可买到新鲜的本地有机菜外，亦有各样农产品和有机干货。“趁墟”的好处还有可以面对面与农夫交流，了解蔬菜的耕种方法，知道合时蔬菜有哪几类，菜的特点是什么，怎样烹调最好吃，就是这种亲切“人气”，令人感到有种街坊邻舍的社区关系。在消费模式日渐被大型连锁超

市垄断的今天，非常值得支持。

大埔农墟的诞生，是香港有机农夫市集发展的一个重要里程碑。它不仅标志着香港有机农业撕下“中产阶级”的标签，开始扎根基层，还带来了一种新的销售模式：消费者和有机农夫进行面对面的接触，对消费者而言，通过和生产者的直接沟通，对有机耕作的概念有更深认识，亦能更加了解有机蔬菜的成产过程，消费起来更放心。趁墟的方式也极富趣味；对农夫而言，这种安排很有弹性，不需要签约供货，有什么卖什么，有多少卖多少，自主性很强。透过直销，能有效反映市场需求及大众口味，有利农场计划未来种植方向。与此同时，农民的收入亦得以改善。

受自然条件所限，香港的农业注定不能走产业化的道理，但对有机农业的多元化运用，则赋予了有机强大的生命力。“有机”也有了更深层次的内涵：有机耕作，不仅仅是关乎食品安全，而是对环境的一种保护，更体现着回归自然、扶助弱势社群等多元化的社会价值。

直到2010年2月，香港的有机农场数目估计有320个⁵。其中包括传统农友家庭作



3/5.数据来源：香港渔农自然护理署。

4.现在的大埔，古称“大步”，因古时大埔是一个大森林，人迹罕至，路过的人都“大步”而过，故得此名。渐渐发展成一交通要道和优良的渔港，来往经商的人很多，至清朝光绪年间，改称为“大埔”。区内分别先后建立了大埔墟和太和市。墟市内除店铺外，还有谷亭、禽畜肉食、蔬果农具等流动档摊。每逢墟期，大批的农产品都齐集于大埔批发或零售，参与买卖的商人和市民都很多，场面十分热闹；而“趁墟”就是形容村民纷纷去墟市买卖的热闹情况。当年太和市墟期为三六九，即每月的初三、初六、初九、十三、十六……农产品摆卖场由七约乡公所管理，乡公所作为批发议价的公秤手。不过，该墟市后期因新市镇发展和农地减少而式微。大埔农墟的现址是大埔蔬菜产销合作社（简称大埔菜站，一九五一年成立）所有，摆卖场是当年太和市（大埔新墟）的一部份，见证了新界墟市的兴衰。



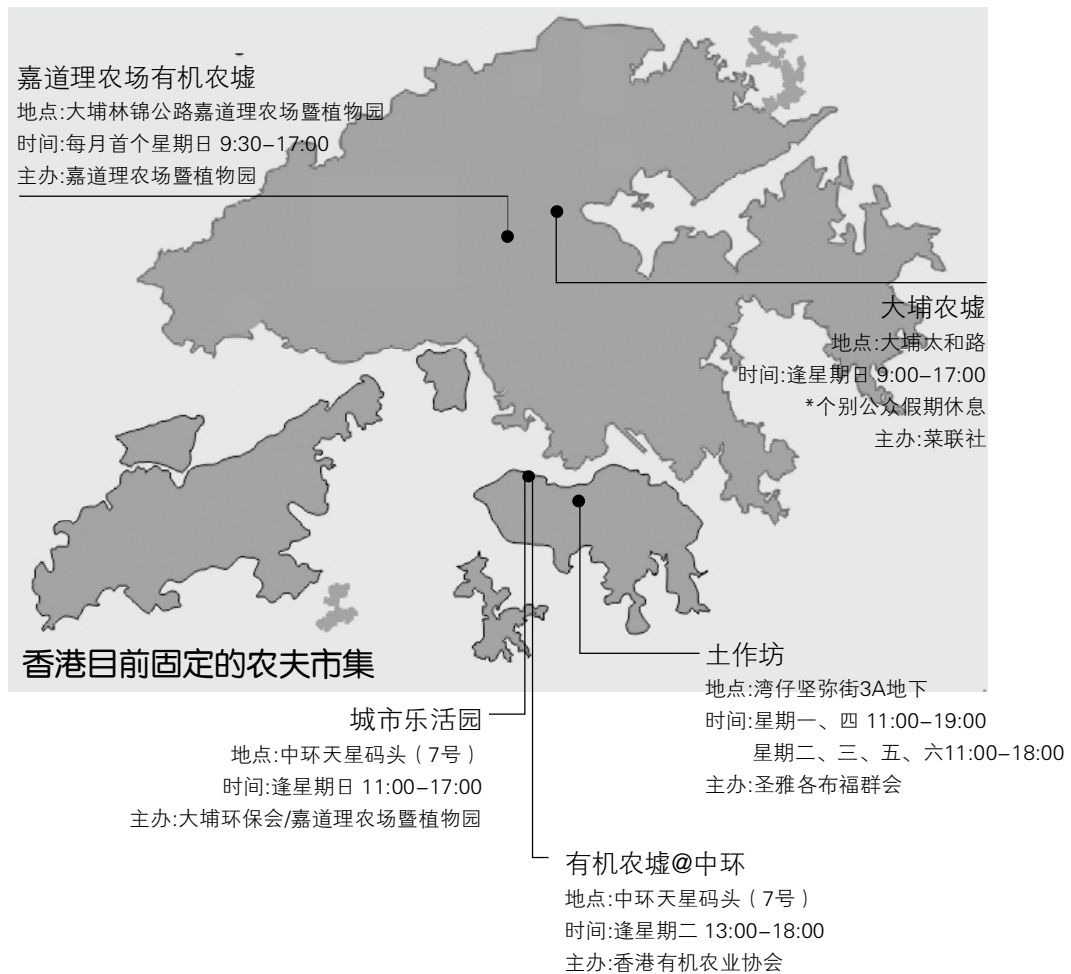
业式的农场、自称的有机耕作农场、机构经营的农场以及以教育休息为主要目的的假日农场，平均每天生产各种新鲜素材3~5吨，产品在超级市场、健康食品店、农墟和街市等地方销售。

时至今日，社会上各种机构团体、屋苑、学校借助有机农场这个平台，开展环境教育、精神康复、发挥智障潜能、家庭或心灵治疗等运动，有机农场化身为协助康复的平台、推动自然教育的田间教室……首个位于市区的大型有机社区园圃“荃湾金色有机农圃”在2003年诞生，显示有机发展迈向多元化，并为社区接受；随后，康乐及文化事务署亦于2003年起逐步在全港18区成立社区苗圃（有机或非有

机种植）。近年，不少学校亦设立有机农圃，甚至与课程内加入有机种植的元素；另一方面，许多屋苑、俱乐部、会所，亦纷纷于花园平台开设有机耕地，为居民及会员提供更多耕种空间，可见有机运动至此已渗入各阶层。

作为第一个农墟，大埔农墟的选址无疑是方便了生产者就近销售，但对居住在市区的消费者来说路途还是有点远。接下来的湾仔农墟、中环农墟在商业闹市中开花结果，更是象征着多元价值的回归。自此，香港不仅有中环价值，还有农业本身所代表的人文价值。

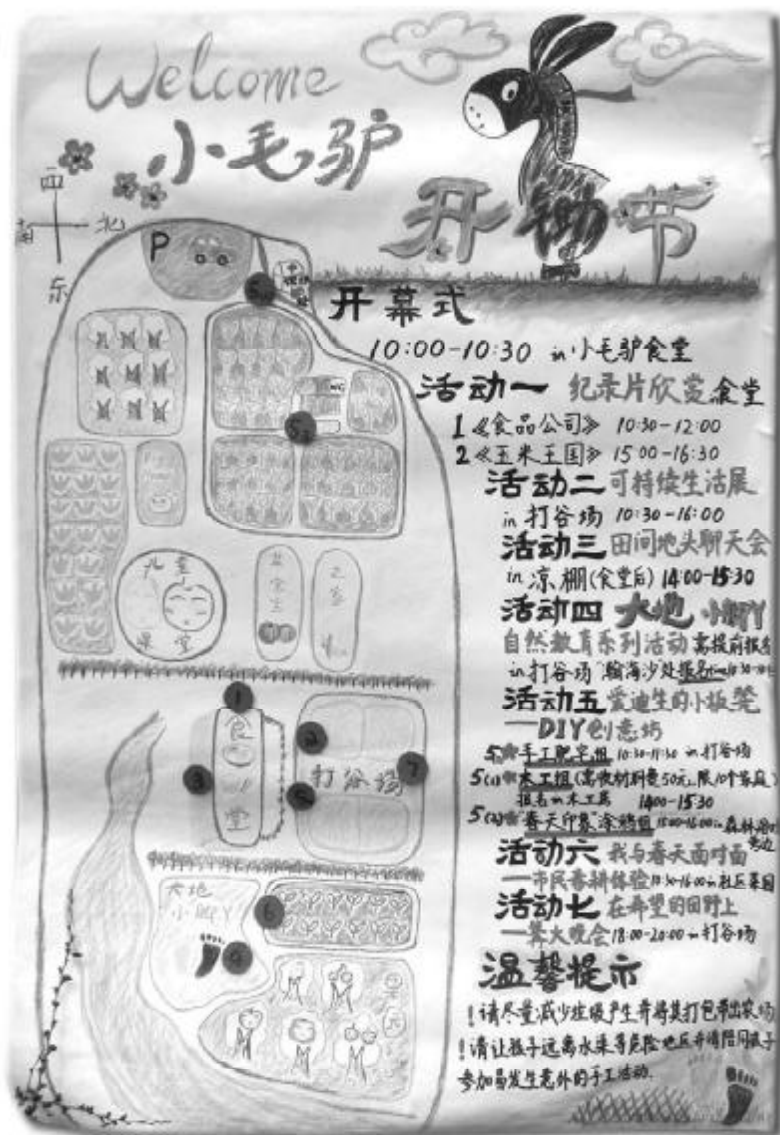
周末，一于去趁趁墟。■



快乐的农场实习

文_彭兆丽

上海大学金融专业2006级本科生，现在“北京小毛驴市民农园”实习。



编者按

在城里做“有机农夫市集”，在国内还是一个“新概念”和尝试。国外虽有成熟经验和模式，但如何与现实结合，还需要很长一段时间的摸索。采访市民农园的负责人之一黄志友时，他提到了两个挑战：一是很高的组织成本；二是规则制定。但在小毛驴农场的节日活

动里，我们还是看到了“市集”的“雏形”。这些非正式的尝试，能让我们清晰的感觉到集市形式所创造的帮助城市人群贴近土地、促进在地传统文化、知识的学习以及自然教育等方面的空间。而这其中，“城市人群的积极参与是关键”——城市人群要摆脱自己“消费者”角色，让自己成为一个“积极参与者”。



2009年底，我准备毕业论文《农村金融发展中存在的问题及对策》时，几乎是查遍了所有关于“小毛驴市民农园”的资料。后来，决定到“小毛驴”实习一年。

小毛驴市民农园做的“市民下乡、农业进城”的新城乡互动、协调发展的尝试，让我理解到：生产者 and 消费者应该是一体的，城乡应该“互助”而不是目前“城乡二元结构”的现状。

一起种菜

小毛驴农场与城市人群之间有两种互动关系：一是配送份额；二是劳动份额。配送份额就是根据城市人群的订单，定期把菜配送到市民家中。而劳动份额，则是市民在市民农园租一块土地，自己亲自种菜，自己管理。

在与我们的劳动份额成员交流中，让我体会最深是与市民进行生产及生活方式的沟通与分享的过程。今年的气候比较反常，几乎所有的种植计划都向后推了近两周时间，对于这一点市民朋友很能理解，而且还体会到了农民的艰辛。不过为了市民朋友可以早点吃到菜，我们提供了一个建议——梯队种植：可以连续种的菜，先

种一部分，等到第一批收获后；再种第二梯队的，比如樱桃小萝卜；到五月十号已经收获了，可以再种一次。

成员中很多是老年朋友，他们对土地和自然充满了热爱。其中有一对老夫妇，每次都是坐公交车再步行二十分钟来农场，他们说这样可以锻炼身体。每次都是一早就到，傍晚才回去。

有一次聊天时，阿姨说：“你们这是谁想出来的，真好！太感谢你们了，和我家老伴一直想找块地种，都没合适的，后来知道这个地方就马上过来了……”还有一个尹大叔，每周都会来好几次，很认真。在他的带动下，他的老伴及亲戚也跟着参与进来。他的菜园叫“老知青菜园”，我们常说它可以成为我们成员种植地的模范户了。大部分市民朋友带着孩子一起来。孩子们发挥出了本性中对土地天然的热爱和好奇，他们玩耍嬉闹的情景总是这块土地上一道靓丽的风景。在这里，不管是玩水、玩泥巴、还是看猪、逗小狗、采野菜……他们都能找到属于自己的快乐。

传统节日里的市民活动

我们提倡生态文明、绿色消费、低碳生活和循

环经济。可是要怎么去做，我们在探索。今年面对我们成员主要有三个主题活动：“开锄节”、“回访日”和“丰收节”。同时，配合不同主题，我们为小朋友小朋友准备丰富的系统活动，如面对小朋友的“大地·小脚丫”系列活动、面对所有人的“木工坊”系列活动等。

小毛驴今年第一次正式的市民成员集中见面会是在4月18号的小毛驴“开锄节”。“开锄”意味一年的农耕劳作之始，也即一年的希望之始。当天上午十点，“有机小市集”里人来人往熙熙攘攘：各种健康农产品、生态书籍、生态工艺品、蚯蚓堆肥箱等吸引大家驻足观看，在挑选的过程中把健康和谐的生活理念也带回家；“纪录片欣赏”的主题是“食品的未来”，就此，嘉宾和市民朋友还展开了轻松愉快的“田间地头聊天会”。

我们特意为来农场的小朋友设计准备了适合不同兴趣爱好的趣味活动：首先是“DIY木工坊”。木工孙师傅考虑到小朋友们实际接触的环境和一些木工基本工具的识别与应用，特意为他们准备了“爱迪生的小板凳”制作活动。

参加的小朋友在家长的陪伴和孙师傅的现场指导下，做得相当的认真和开心。有个小男孩硬是不让妈妈帮忙，就自己动手，结果真把那小板凳给捣鼓得不差；其中有个三口之家，在爸爸的指挥和协助下很快就完成了他们的杰作。还别说，成品还真接近孙师傅的模型，小家伙很兴奋地坐在上面乐得咪咪笑，妈妈也开心地坐上去试了试。爸爸也被感染了，就把板凳拿过来也坐上去，结果在兴奋得毫无设防的时刻，小板凳折了……爸爸一屁股坐在了泥土里，不好意思的说，我太重了……不过小家伙倒是依然开心的很。还有小朋友给自己的小板凳写上名字画上画，兴奋地不得了。

在“春天印象”的涂鸦场地上，小朋友们围了几圈，有趴的，有蹲的，有站的，还有自愿请缨帮忙的，那场面叫个热火呀。还有“手工肥皂组”和“大地·小脚丫”的活动，也都



26 《比邻泥土香》第3期

是小朋友们创意玩耍和尽情施展各自兴趣爱好的热闹场地。篝火晚会的歌声中，这播种希望的“开锄节”圆满结束，大家意犹未尽……

5月开始，面对在城市中梦想拥有菜园的市民朋友，我们准备了“会呼吸的一平米菜园”课堂。“菜园”又称“大叶子”，整体设计中，我们的立意在于与农耕活动、大自然的规律相呼应，与我们的传统农耕文化相并存，于是把“菜园”的框架定为了“大叶子”式的，通过叶柄、叶尖、叶脉、叶缘将整个区域划分为24块，代表与春夏秋冬相对应的二十四节气。

“菜园”的设计和实施工落实到人，由实习生们一人认领一块，作为以后的地块“班长”，也是以后课堂的小指导员。设计风格有标准的十六木格子式的，有木桩做成立体露珠式的，有石头木桩拼成的风车形状花园式

的，有砖头垒成西红柿型的，有木板设计成的类似被风吹开的书页式的立体菜园，还有好多天才设想都在后续创造之中……课堂开放后，期待市民朋友的参与。这样，日常的市民耕种体验就和节日里的活动就有机的结合起来，成为市民生活的一部分。

在路上

在“小毛驴”，你会认识很多人，有很多已经走的，还有以后会再来的，以及我们现在正在行走的。我们以后有很多人都会分散在各个领域，但是，我想我会带着农村如何发展的思考一直走下去。未来，农村金融仍然是我最感兴趣的方面。我们的一位老师说过，没有普适性的发展模式，但是有一样的信念。

在这段时间里，我感到“小毛驴”是个大舞台，我们在这里唱了第一首农夫歌，我们一起“开荒”。农场里，阳光下，风雨中，土地上，我们劳动着，收获快乐；小院子里，总会围成一个圆，我们讨论着，思考着，学会成长；欢歌中，泪水里，迷茫、希望，收藏生活。■



农民进城了

——纽约市的“绿色市集”

文_阿伟

《青芽儿》杂志责任编辑义工



编者按

这篇文章是一位台湾朋友在2004年写的，发来给我们做参考。但觉得这个专题中，缺少一个西方发达国家的社会背景下的行动经验，所以经作者允许，在这里发表了这篇文章。纽约与香港、北京、上海等一些超大型的城市的社会环境，有相似性，这篇文章所介绍的实践以及作者的思考，都有借鉴意义。

组织“绿色市集”的机构GNYC（Growing of New York City，译为“纽约的活力”）已经有40年历史。可以说，他们是纽约市绿色生活的倡导者。除了绿色市集以外，现在还发展出许多新的项目，例如为青少年提供参与、学习空间的“青年人市集”、“新农民开发项目”，也方便了当地农民和社区居民之间的交易；提供行动资源（甚至包括贷款），鼓励城市家庭利用社区空闲地，邻里间合作建“社区农场”，从环境保护出发的“资源回收”项目，还有发展促进不同项目之间年轻人交流的网络、培训、媒体倡导等等。现在他们在纽约的曼哈顿、布鲁克林等5个区共有51个“绿色市场”，10个“青年人市场”，共有200个家庭农场参与。更重要的是在这样一些相互交叉的项目，在纽约市营造出的追求绿色生活的社会氛围。

详细情况见<http://www.grownyc.org>

走着，走着，眼睛都亮了。漫步在摊位间，右边是一层层各种颜色与种类的蔬菜，左边是一排排令人垂涎欲滴、带着清香的水果；前面又有一束束在朝阳下含苞待放的花朵。然后，在这之间，有大人牵着小孩，女人拉着男人，小狗扯着主人。有人在选菜，有人问价，更多的是寒暄：

“这次收成比上次好啊？”“今年虫害少些。”“我们那只昨天生下五条小猫。”……

这是在台湾？错！抬头望去，四周全是高楼；而我们在公园中。旁边车水马龙的街道，写着：“第五大道”。没错！我们是在曼哈顿，在纽约市；公园叫：“联合广场”，而我们正在“广场”的“农民市集”中。

买东西？享受早春晨间的悠闲？感受曼哈顿特有的气氛？比一比有什么与台湾市场中不一样的货品？“以上皆是！”

新的“绿色市集”

这是个在美国大都市中，最早设立的新式“农民市集”。说它“新式”，是因为以往在都市中，也曾有过许多由自产自销的农民，所组成的市场。但后来在大型连锁超商、大卖场兴起后，农民的身影不见了，原本小型的“传统”市场，也快速减少。

但1976年夏天，在纽约人来人往的街头，一个接一个，由十几、二十位郊区农民组成的“农民市集”又再度冒了出来，而且也就这样持续下来。农民会在都市中，再度摆摊开市，这绝非“天上掉下来的”。



农民好好的，没事跑到大都市干什么？何况在城市，是楼连楼、人挤人的。只是，1975年有位建筑师：班纳皮（Barry Benepe）正好在为纽约州的“纽堡镇”（Newburgh），做都市规划。他正好发现：当地许多苹果农户，因果园太小无法吸引大盘批发商兴趣，或因仍种植那已不太为人采购的老品种苹果，而濒临破产边缘。他正好又发现：这些新采收的水果，非常美味；正好他又有很好的心肠，想帮农民们生活下去。在这么多“正好”下，班纳皮灵机一动：为什么不来把那在挣扎中求生存、与都市的消费者，直接挂上勾？这样可使小农的产品，有销路；都市人也有新鲜、美味的蔬果。而班纳皮不像一些人。他一旦想到了，就会有所动作。

班纳皮与同伴：路易仕（Bob Lewis），向“美丽美国基金会”申请到800元美金。然后七转八转的，找到那辖属纽约市市长办公室的公民公益组织：“环境议会”，告知他们“绿色市集”的想法与做法。

在获得行政资源的支持下，“绿色

市集”计划的首座农民市集，也于1976年七月，在曼哈顿第二大道与59街的市有公地上开张。七位农民，带着新采收的蔬、果，不到中午即全数售完。当年夏天，另两个农民市集，也分别在“联合广场”与“布鲁克林音乐学院”一带开始运作。

这就是纽约市“绿色市集”计划的源由。而且是一旦有了开始，活动也仿佛就愈滚愈大；滚到快30年后的今日，整个纽约市“绿色市集”计划，共有42座农民市集。而且在每年五月到十二月的收成季节，每周平均会有25万名顾客进出。至于在全美国各州，也有3,000多个农民市集。

另一方面，“绿色市集”的运作，本身也大致能收支平衡。它97%的经费，来自农民摊位的会费；至于12位专职、20位兼职员工，则负责市集的行政、宣传、考核认证，与其他活动。

或有人会问：“有这么稀奇吗？别的地方不说，在台湾都市中，我们不也有许多与阿兜仔农民市集差不多的传统市场，而且都有几十、几百年历史了？”或许是吧？！



但另一方面我也想到：人家这二、三十年来，重新冒出的都市“农民市集”，是美国的农业，在大型企业集团日益控制农产品生产、加工与营销状况下，所争出的另一种城乡合作的可能。至于台湾的农业，尤其在进入WTO后，反有可能落入大型在地或跨国农业集团的掌控；小农存活的空间，会愈来愈小，农地日益流失。而本国或外国资本的连锁超商或大卖场，也会让既有的杂货店、传统市场，快速的消失或转型。这，应是两种不同的走向吧？！

新的饮食风潮

或许这样，也未免讲得太快了些。我们还是先来看看美国的现状吧。在农民市集摆摊贩售的，绝大多数都是农产品；当然这都是有法规规定的。在纽约“农民市集”所贩卖的农产品，有几项特色：

- 1.农民自产自销。
- 2.有些产品经过有机认证。
- 3.都是地区性新鲜产品，鲜少经冷藏或长途运送。



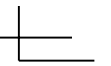
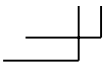
这表示什么？对消费者而言，我们大致可确定：美国社会中，有愈来愈多人，对食物的看法有了转变（虽仍未形成主流）：要求干净、新鲜、季节性食物。当农民市集愈冒愈多时，这也显示一种新的饮食运动随之而出。

美国，尤其自第二次世界大战后，大型工业式农产品的生产、加工与营销（大农场、畜牧场、大卖场、连锁超高等）一方面，挤压了诸多小农生产与贩卖的存活空间。另一方面，也把食物的消费者变成了“饲料人”。在这高度资本主义化国度，许多人的口味与肠胃，其实是被几家大型农粮、食品企业，所培养、与操控出来的。

但在这股洪流的同时，有另外两方面的潮流冒了出来。而它们日后也汇集起来，引发人们对食物的看法有所改变，对饮食开始重视；也因此连带的，对农民市集的需求增高。

首先是环境保护运动。自从卡森（Rachel Carson）于1962年出版“寂静的春天”（Silent Spring）后，愈多美国人逐渐了解：杀虫剂，除草剂等，是环境的大杀手。既然环保运动早期的焦点，是放在污染；于是在农耕上使用的各种化学药剂，也被指认是环境污染的罪魁祸首。这再加上愈来愈多的研究显示：在食材生产中，使用杀虫剂、化肥、抗生素等化学药剂，或有一时之效；但长久下来，它们对环境、对许多生物，尤其是对人体（不论是农夫、或消费者）的健康，绝对有害。

一般来讲，人是最关心自己身体的。因此，一批又一批的人，开始转回无化学药剂食物。也因此，自1970年代初期，一些贩卖“有机蔬果”的“健康食品店”或摊贩，纷纷出笼；而后有更多团体卷入，



更衍生为有机食材的风潮。

另一方面，则是一股新的烹饪运动。烹饪，在这儿并非纯粹指：美食。美味的食物，当然是种生活的艺术，文明的水平。但要食物美味，首先得食材是新鲜的、有质量的，而且是随着自然季节而来的。首开风气的，是华德斯（Alice Waters）。她1971年在加州柏克莱开的餐馆：“潘立西”餐厅（Chez Panisse），正是透过对食材质地，做严格的要求，重新把食物的新鲜感、原本该有的美味，抓了回来。她这种想法与作法，也影响到全美一整代餐厅厨师、顾客与一般家庭，在烹饪方面新的风潮。

“绿色市集”的清单

绿色市集，不仅只是个市集；而也正因它的出现，有些新的事务，也就随之出现了：

1. 纽约市郊的乡间：小农在干净农产品获得直接销售管道，而有盈余后，也会转来改进农业生产的硬件、软件。如：水利、农耕设施、器材，试验新的农作产品等。这一切，也让许多原本奄奄一息的农园，重新回复了活力，在企业经营上转为欣欣向荣。

另一个随之而来的“成果”：郊区小农，在生计获得保障后，不会再像以往一样“离地脱农”，把土地卖给如地产开发、游乐场等企业集团。他们反而是在维

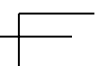
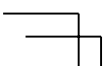
护自己拥有、或租借的既有农园之余，会租、购更多农地，生产干净的产品。这也表示：为市郊，保留下更多的绿地与农业保护区，不做进一步的开发。

2. 都市生活的活化：即使在纽约市中心，也有许多曾经繁荣但后来没落的地区。“联合广场”在1970年代，即是这样。在处处是残破不堪的公寓、空屋的地带，正好是毒贩、宵小的温床。但在1976年成立“农民市集”，人来人往后，整个气氛也为之一变。各种餐厅、店家，也纷纷设立起来。这也让整个地区变得更安全、生动与热闹。另一方面，农民市集，也为纽约带来了地方的特色。让本地居民、外地游客，皆能感受、体验到纽约在地的风味与人情。

3. 城乡之间新的关联与交流：农民市集不只在经济上、烹饪上，把乡间农民与城市消费者拉近；它更让人与人之间的关系变得亲切。透过市集，城里的人会更了解农民的生活甘苦，尊重他们的辛劳。而农民也日益明白：都市，不是那么的冷漠；城里人，也有他们的温暖与担心。人际之间，有了新的交流与关怀，生活也就变得更温馨。

4. 42座“绿色市集”散布在纽约市的五个区。在收成季节，每个月有百万以上的消费者会来光顾。但它不只是个人际交流、农产品交易的场所，它还会发挥教学、社会公益等作用。

譬如：与市内国小合作举办免费的市集“教学之旅”，提供市内多家餐厅新鲜的季节性食材，每年捐出50万磅食物给社会慈善机构，与政府合作实施“农民市集营养计划”：穷困家庭可依优待券在市集购物……。





关于绿色市集

目标

“绿色市集”是美国纽约市“环境议会”的计划，它主要是推动附近地区的农业，而且让纽约市民持续可买到新鲜、在地的产品。“绿色市集”自1976年，就设立起露天农民市集；不但为附近地区的小农提供机会：把自己园地生产的蔬果及其他农产品直接销售给纽约市民，而且也来支持小农、保育农地。

答与问

■谁可加入“绿色市集”，摆设摊位？

附近地区生产蔬果、鱼肉、蛋、乳制品、蜂蜜、糖浆、种苗及其他食物的农民。中介商、掮客不准摆设。“绿色市集”有一整套管理规则，规定能卖或不能卖何种产品。除少数例外，所有物品都由卖方自己耕种、饲养、捞捕，或制作出来。

■如何执行规划？

“绿色市集”职员会定期拜访生产者的农园，确保市集的产品，是由自己农园中生产出来；而且留意农产品的完整。由市集卖方与买方组成的“农民消费者顾问委员会”（FCAC），也协助市集依规行事与方针制定。

■市集地点选在何处？

公园、运动场、停车场、人行道、死巷，以及其他露天可行的地点。



■ 多久举办一次？

大多市集是不分晴雨，每周一次；有些每周二次。其中最大的“联合广场”市场，每周四天。有些市集只在收成季节开放，由七月到十一月。有些则是整年度都有。

■ 有多少生产者加入市集？

在“绿色市集”，共有175位农民及农产加工者加入。每个市集，平均约有八到十二位。“联合广场”市集，在热门季节，则可聚上70位生产者。

■ 市集的经费来源？

农民在市集设摊要付费。费用，依地点及摊位大小而定。另方面，有些个别人士、基金会或企业单位，也会提供捐款补助。

■ 是哪些人在经营这活动？

“绿色市集”是属于纽约市政府市长办公室下的市民团体：“环境议会”的计划。班纳皮于1976年设立这市集。市集主任与职员负责市集运作，农园拜访、宣传，把关许可证，以及与小区团体、公家相关单位合作，找寻新的市集场所，邀请新的农民加入等等。

■ 如何来申请“教学之旅”？

“绿色市集”每周一、三、五早上在“联合广场”，为小学一到六年级学生提供教学之旅。全部行程免费，但得事先报名。整个活动约45分钟。但每五个小朋友，就得有一大人伴护。全团一次最多20位小朋友。■

绿色市集农民的清单

整个市集中，175位农民与农产加工者的产品分类：

1. 蔬菜、水果与果苗农民（包括17位获有机认证的农民）：79位。
2. 肉品、乳制品、禽类、毛线与鱼类的养殖、加工者：21位。
3. 蜂蜜、糖浆、果酱、葡萄酒的生产者：13位。
4. 植栽、花卉与长青植物的苗圃农民：26位。
5. 面包师傅：17位。
6. 堆肥专业人士：1位。

土地面积：

1. 自耕或租用地，共6,439公顷。
2. 耕作地3,822公顷。

3. 517公顷，纳入农地保护计划，不做开发。

菜园面积：

1. 最大的：160公顷。
2. 中型的：28公顷。
3. 最小的：1.62公顷。

果园面积：

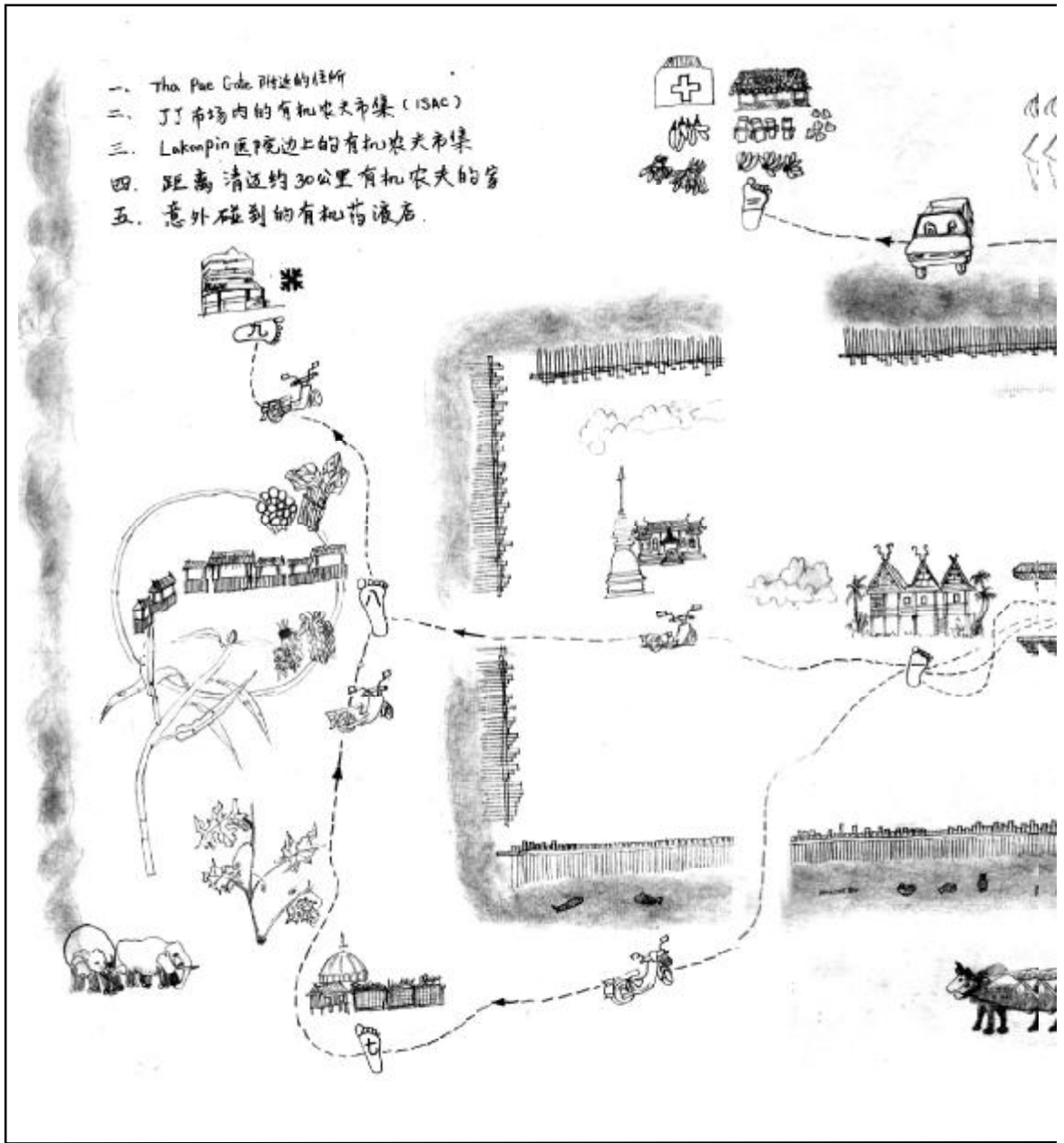
1. 最大的：405公顷。
2. 中型的：50公顷。
3. 最小的：4公顷。

农产品：

1. 碗豆、大豆：47个品种
2. 苹果：120个品种
3. 蕃茄：120品种
4. 椒类：350品种

文章出自《青芽儿》第7期
感谢在Flickr网站上分享这些照片的朋友

- 一. Tha Pae Gate 附近的住所
- 二. 丁丁市场内的有机农夫市集 (ISAC)
- 三. Lakonpin 医院边上的有机农夫市集
- 四. 距离 清迈约 30 公里有机农夫的家
- 五. 意外碰到的有机药液店.

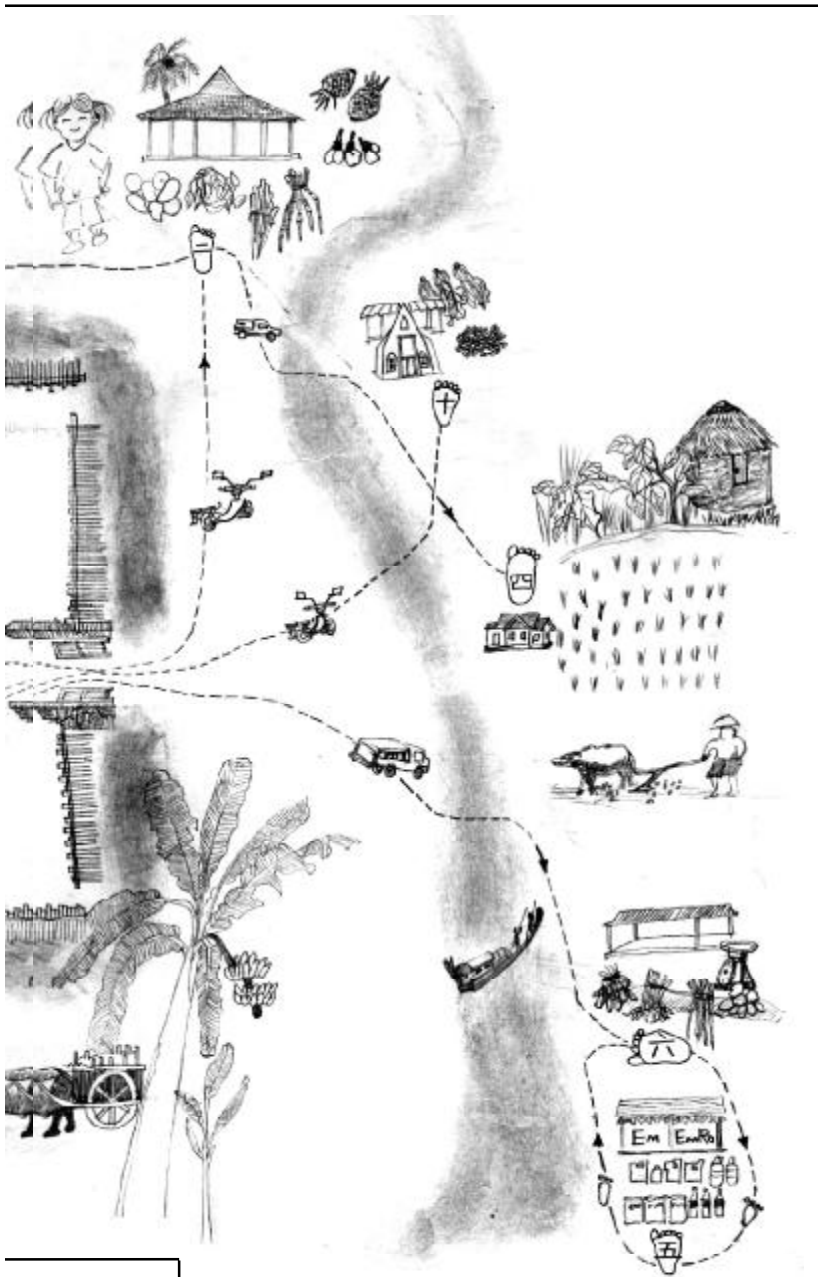


泰国有机农民市集

——农民、消费者和 可持续农业研究所 (ISAC) 的“可持续农业社区”愿景

图、文_袁清华

中国人民大学乡村建设中心 福建试验培训基地 总干事



- 六. Nong Hoi 市场里的有机菜档。
- 七. 清迈 Sani Asok 餐厅内的有机蔬菜档。
- 八. 清迈 公共卫生(健康)中心内的有机菜档。
- 九. 清迈 HUAY KAEW 路 centre 百货大楼里的有机菜档。
- 十. 清迈 The Prince Royal's College 学校里的有机菜档。

编者按

这篇文章里写的“有机农民市集”位于在泰国北部的清迈府，共有17个，是由ISAC和农民一起组建的。ISAC成立于1993年，位于泰国清迈府，属于泰国一家民间机构。

ISAC认为可持续农业体系(SAS)和另类市场体系(AMS)是解决现代农业和传统市场问题的有效方案。可持续农业、另类市场与社区一致发展形成另类的“可持续农业社区”(简称SAC)。这样的社区除了相近的地域外，由拥有共同信仰、想法、目标和行动的人群组成，农民与消费者都是社区成员。ISAC一直致力于推动SAC社区的发展，和农夫共同组织有机农夫市集是他们工作的一部分。

引言_罗靖(文、图)

《比邻泥土香》插图师

六月，雨季中的泰国，阳光明媚。我和清华带着未知和期待坐上北行的火车，从首都曼谷前往清迈，去探访那里的有机农夫市集。22日晨到达清迈寓所，下午和翻译见面确定具体的采访事宜。

次日一大早，天公不作美，掉起雨来了。天意固不可违，心有微怨尚可出行。我们坐着红色双条车到达一个市场入口处的大空地，看了半天，没见半个人影。曾

经来过的清华感觉有些意外，打过电话后，才得知已经搬离至市场内。我们踩着湿薄的雨水，穿过幽静的街市，几经曲折，一个安静，略显冷清的市集出现在我们眼前……人不多，因为不是周末的缘故；菜几乎是绿色的叶菜类，因为是有机的应季菜。我们三人就去找负责人JACKED。在她的安排下，我们驱车去了一家医院附近的市集，之后又跟离家最近的几户农民回家进行访谈。

汽车沿着乡间公路飞快的跑着，清迈乡间的风景如映画般划过眼前。有田，有牛，有山，有水，好绿，好美……接下来的四天，我们开着租来的摩托车，带着ISAC的有机市集地图四处寻宝：在学校、在普通菜市场、在佛教社区、在政府的公共卫生中心、在大学校园。在我看来，这些市集规模都不够大，有的就只几个小柜台，但在发现的那一刻，却会有一种细如丝般的激动在身体里闪过……





总起

泰国，一个众多爱好旅游的人向往的国家，这里吸引游人的不仅是丰盛的水果、浪漫的海滩，其独有的文化氛围也令人流连忘返¹。泰国拥有1500多万农业人口，超过总人口的40%，属于典型的农业国家。泰国是全球最大的稻米出口国，世界五大农产品出口国之一，采取出口为导向的农业发展战略，因此鼓励农民提高生产效率，提高产量。同时，泰国99%的化肥需要进口，随着能源紧缺、化肥价格高涨，农民生产成本逐年增加。由于自然灾害和使用农药化肥对健康的危害，80%的农民处于负债之中²。

清迈府四面环山，在泰国75个府中最大，曾是十三世纪末兰纳王朝所在地，现在也是泰国重要的旅游城市。目前，清迈府有机农民市集已经发展到17个，分布在清迈古城周边。

由泰国一家民间机构ISAC（Institute for Sustainable Agriculture Community译为：可持续农业社区研究所）提供支持。每个市集规模大小不等，选址时会考虑位置，方便顾客。市集占用的土地租金³和建设费用由ISAC和参与的有机农民共同承担。市集定期开放，由ISAC统一安排协调。目前，共有90多户农民加入，都是来自清迈府周边3个县的农村，距离有机市集27~100公里不等。

我们走访的第一站是规模最大、成立时间最早的一处，已经有10多年的历史。在清晨的细雨中，我和罗靖、翻译三人坐上“双条⁴”（音译），拿着地图凭着第一次走访的记忆“按图索骥”。整个市场大约占地200多平米，由敞开式的木建筑覆盖。据ISAC工作人员JACKED介绍，这个有机市集由于改造搬迁，现在又搬回来。消费者和农户彼此都很熟悉，所以没有客户流失。

1 泰国95%以上人口信仰佛教，寺庙数不胜数，有“无庙不成村”之说。因此，众多泰国寺庙也成为旅游景点。泰国人见面时，会双手合十、面带微笑、低头一句“萨瓦迪哇”（意为：您好）。友好、和善、包容是很多外国游客对泰国人的评价。

2 数字由泰国KHAO KWAN FOUNDATION（米之神中心）负责人DAYCHA提供

3 17个市集中，有些较小的市集免费使用土地，大的市集是从政府手中租用土地。

4 泰国一种皮卡式出租车，后面货箱内放有两条长长的板凳供乘客使用，按照距离收取费用。



简介有机农夫市集

农民加入之初，必须先经过ISAC的技术培训和理论指导，所有产品检测合格后才能进入市场，这个过程至少需要一年的时间。JACKED说改变农民的意识是最难的，他们习惯了化学农业的简单方式，曾有因产品检测不合格要求退出的事件发生。有机市集发展中积累了很多经验：比如现在ISAC要求所有进入市集的农民每户种植种类不得少于10种，种植规模可根据农户自身情况调整，大约在1~6莱⁵不等；另外，ISAC结合消费者的反馈信息对农民进行种植指导，改变了以往供求比例经常不协调的局面，同时也丰富了蔬菜品种，利于消费者选择。

根据农民参与的数量，ISAC积极扩建，比如这个月底就会在清迈大学校园内再建一个更大的有机市集，参与的农民很多都是新加入。计划对参与的有机农民收取一定费用：农民每次参与市集都要交40泰铢⁶，其中10泰铢作为成员会费，30泰铢作为集体资金储备起来用作将来的市集建设。

有机市集中农民有统一的着装：白色

帽子、印有认证机构标志的绿色围裙，并戴着胸牌，显得整齐规范。每个农民的摊位大约长2米，有些挂着印有生产者头像和产地信息等的牌子。大部分摊位的蔬菜种类都接近20种，以绿叶蔬菜为主，其中很多是泰国的香草⁷；有的农民也拿自产的鸡、鱼、猪肉等销售；有些农民还会利用本地原料加工一些产品，比如豆浆、黄豆酱、炸鱼、甜点等。所有产品都必须是来自农家自产，不准从外面采购，加工过程与生产过程一样不准添加化工合成物。ISAC协调所有农民参与市集的时间，所以农民会每3~5户固定的组成一个小组，采用就近原则统一用车运到市集上，减少了运费成本。我们发现一个有意思的现象——大部分农民都是中老年女性。ISAC的一个年轻工作人员告诉我，这源于他们项目上的安排：开始的时候，参与有机市集的都是男性，后来他们觉得女性更应该出来和



5 泰国土地面积单位是莱，1莱约等于2.4亩

6 1人民币约等于4.78泰铢

7 泰国人做饭时有吃香草的习惯，做调料或者直接沾辣椒酱食用，路边的草、池塘里的水生植物、很多树上的叶子或花都是他们食材之一。



外界接触，有机市集是个很好的锻炼机会，而且女性在销售产品时有自身的优势，所以现在男性大部分是在田里劳动或开车接送。

当问及如果当天蔬菜销售不完怎么办时，JACKED说：由于有ISAC的种植指导，农民不会种植过多，所以一般销售不会有剩余。在市集接近尾声时经常会有大宗客户前来，农民也可以以相对低的价格将剩下的产品销售。我们参观时正好赶上清迈阿索社区的素食餐厅⁸前来采购，他们热情地和每个农户打着招呼，买了好几个农民所有剩下的菜，临走的时候又非常热情地一一道别，来时空空的小货车装了半车。

有机市集的消费者也以中年女性为主，大部分会自备手提袋；买菜的时候有些人会和生产者聊上一阵，感觉彼此之间都很熟悉。JACKED说：10年前，大部分消费者还是一些高级知识分子，如大学教师、退休官员等比较关注健康的人。经过了十几年的发展，价格已接近大众化，如今也有很多普通工薪阶层加入：大部分人都是附近的居民，也有一些消费者会开车从城外过来。他们和生产者之间也比较熟悉，有些会选择固定的农民摊位。有时ISAC也会组织消费者前往农户家参观体验，增进了解，加深感情，农民和消费者就像朋友一样。走访过程中我们遇到一位英国的女士，她生活在泰国，关注环保，已经是有机市集的老顾客了，她想结合有

机市集在一所学校中开展一次家长与学生共同参与的使用循环材料、减少垃圾污染的活动⁹。可见有机市集的功能已经超出传统交易市场的范畴，开始起到多功能平台的作用，比如开展宣传、教育等活动。

有机农民市集的“农产品价格和质量控制”

我们观察到有机市集中所有同类的产品实行统一价格，农户之间不存在价格竞争机制；而且所有产品销售价格也会张贴出来供消费者监督。对于产品的定价，JACKED介绍，ISAC会指导农民如何计算种植成本，三个月汇总一次，据此对市场所有产品的价格调整一次。虽然有机蔬菜在产量上不如化学农业，但由于投入成本低，所以价格和化学农业的产品并无多大差别。在我们随后几天的走访中，比较了超市的有机柜台和和普通菜市场中的蔬菜：超市中有机产品种类十分有限，价格也是有机农民市集中蔬菜价格的7倍左右。以长豆角为例，有机市集中为30泰铢

有机市集部分蔬菜价目表

菜名	价格(千克)	
	泰铢(铢)	人民币(元)
圆白菜	25	5
白菜	25	5
萝卜	25	5
胡萝卜	25	5
西红柿	40	8
长豆角	30	6
黄瓜	20	4

8 阿索社区是泰国的一个另类宗教社区，成立于1975年，目前建有7个修行村和100多个中心，坚持最严格的修行戒律，提倡最低的物质消费，健康有机的生活。可网上参考吴蓓文章《泰国的善地阿索-净土村》

9 在笔者回到实习单位不到一周内，收到了这位英国女士的电邮，他们的活动已经顺利召开，吸引了很多人来参与。



1千克，超市中156泰铢1千克，普通菜市场则和有机市集相差不大。

对此，JACKED介绍之前市场上销售的很多有机农产品存在造假行为，伤害了消费者的购买信心；同时，政府的认证费用很高，农民很难承担。后来，农民和一些技术专家、学者等自发成立了一个民间机构——The Northern Organic Standard Association（北方有机标准协会 简称NOSA），针对泰国北部的农产品进行有机认证。由于属于公益认证中心，所以价格非常低廉，每莱土地收取300~400泰铢不等的认证费用，一年认证一次。认证程序和技术要求很严格，需要对产品所在地的空气、水、土壤等全面检测。有机农民市集所有农产品都经过NOSA的严格测定。另外，ISAC每3个月也会对市场中的产品抽查一次。我们在走访时正好赶一回：他们将快速检测设备放于市场中，从有机市场中

随机抽取10多种蔬菜，经过简单处理后现场检测。由于是开放检测，所以时不时也有一些消费者前来观看并询问。检测的过程也是一个很好的宣传教育过程——ISAC的工作人员会拿出一个图谱，告诉消费者：不同的检测结果会出现不同的颜色，表示农产品中有毒成分残留的程度不同。

当天，我们又在ISAC的帮助下前往另一个同时开放的有机市集参观，相距大约10公里。这个市集位于一所医院内，用竹竿和树叶简单搭建成小摊位，只有四五户成员，穿着统一的服装。也许是下雨或者是接近尾声，买菜的人寥寥无几。医院里停满了汽车，前来看病或探病的人络绎不绝；相比之下，这个小市集更显得冷清。当时觉得这是一幅很有意思的画面：一面是寥寥无几的人购买健康的有机产品，另一面是众多的人群前往医院看病买药，简直就像是我们这个社会的缩影。



走访参与有机市集的农民家庭

走访有机市集结束后，在JACKED的帮助下农户MONSONG家走访，于是便与那些已经销售一空的箱子一起坐在了皮卡车的后面。MONSONG今年54岁，参与有机市集已经3年了，主要负责开车，他妻子负责销售；同行的另外2位中年女性是同村的有机农民。MONSONG家住在BANBONG村，位于清迈市北部大约30公里处，全村300多户，800多人，其中20多户农民进行有机耕作。

到达村庄后，MONSONG先开车载我们到他家的有机农田参观。整个农田绿油油一片，周围种了几十棵的香蕉树。一进农田，MONSONG就迫不及待地向我们介绍起田里各种可食用的香草；它们产自哪里，食用后对人有什么好处。我们发现在杂草丛中零散分布着很多香草，如香茅草、薄荷、七节塔等，每个品种都不多，要很仔细才能分辨出来。由于全家认识不统一，MONSONG家8莱地¹⁰中只有2莱有机田，包括果树在内大约有60个不同的品种：四季豆、空心菜、油麦菜、辣椒，还有很多叫不上名字的品种。他们会根据季节变化调整种植种类和数量。MONSONG说这个季节最好，蔬菜品种最多，到了热季¹¹就少了。

MONSONG刚开始进行有机耕作时，村里很多人看不起他们，认为不用农药、化肥，庄稼是不会长好的，也不会有好的收入；但现在看到他们收入比之前高了，村民刮目相看了，有些农民也想加入。他认为有机农业最困难的是

除草，因为不能用除草剂，所以只能靠人工，现在他每周三只要半天时间去市集，其他时间会在田里劳动。

当我们问他有机农业有什么好处时，MONSONG似乎很兴奋，一边掰着手指头一边飞快地说：1、有机农业不用挣钱太辛苦，参与有机市集有保证；2、自己的农产品吃着放心，身体健康，不容易得病；3、为他人提供健康产品，是在行善。

MONSONG举了一个例子：以前种植玉米，一莱土地需要使用8袋化肥，每袋进价1000泰铢左右；一莱玉米地的收入大约10000泰铢，再除去种子、农药和耕作成本后，根本就没有结余。很多产品本来味道很好，使用了农药化肥后口感也变差。现在有机种植，不用农药、化肥；所有肥料都是自己制作，且使用本地天然材料；种子大部分是自留；进行有机耕作的技术比如微生物营养液制作、药草驱虫剂制作等都是些民间机构来田间免费指导农民实践的，几乎没有任何成本。每次去有机市集销售，都会有1000~2000泰铢的收入，往返的路费成本大约300泰铢，由同去的几户农民一起承担——现在收入比之前好了



¹⁰ 泰国土地面积单位为莱，1莱约等于2.4亩

¹¹ 泰国有三个季节。1-4月是热（旱）季，5-8月是雨季，9-12月是冷季。



在外省教书、女儿在村里做裁缝，都不愿意种田。送我们去车站时，他顺便去银行取钱，他的儿子不久就要结婚。

后记

整个走访过程中发现，清迈府有很多各种各样的农民市集：有些是政府支持建设的，有的是企业或民间机构支持建设的；有些是通过有机认证的，也有些是经过认证但没达到有机标准的。虽然性质不同，但都是在追求健康生产和健康消费的方式，更重要的是能够常规化运营。因此，有必要总结这边有机农民市集的经验，供我们学习借鉴：

很多。他还带着一点自豪的口吻说：由于他们的有机菜和一般蔬菜价格相差不大，但口感好，消费者很倾向买他们的有机产品。如果在一般市场上销售，还会受到其他菜贩的排挤呢。

关于如何确保产品质量，MONSONG提到：首先，村民会自己在村中实行监督；其次，有机市集每3个月进行抽检一次，并且对违规的农户实行开除处理；另外，产品的好坏在于个人勤奋和田间管理技术。虽然使用农药、化肥的产品外表好看，但现在很多消费者追求健康、安全，所以都会很在乎质量。

MONSONG还提到，由于自己年纪大了，希望他的子女能回来一起做，可儿子

1. 引导农民实行有机耕作，除了宣传理念，更重要的是合理技术的支持。有机技术除了健康安全之外，低成本是刺激农民尝试的重要因素，农民通过最大程度使用本地天然材料以劳动替代资本的模式获得更多收益。

2. 农民在村社中形成小组，除了降低运输成本外，还能够起到互相监督的作用。



3. 民间认证机构NOSA的支持, 增加市场认可度, 同时降低农民的认知成本。

4. 选择合适的地理位置, 便于开展消费者教育。比如, ISAC选址在学校、医院等处。

5. 有机市场实行统一定价机制, 农户之间不存在价格竞争, 会主动在产品质量上下功夫, 通过提高质量和产量获得更大的收益。

6. 订价机制出于公平贸易的考虑, 在农民进行生产成本核算后确定价格, 充分保障农民的收益, 销售链条的缩短同时降低成本, 使消费者能够通过合理价格购买。

7. 生产者与消费者直接面对面, 让消费者能够更多的了解产品信息, 通过交易既能加深了解、增进感情又能及时反馈各种信息。

8. ISAC的推动作用确保产品质量安全可靠, 平衡供求关系, 协调农民参与, 维护生产消费双方利益。

9. 泰国政府按照泰国国王提出的“适

足经济理论¹²”原则, 制定相应法律倡导有机农业¹³。

相比之下, 国内的有机农民市集发展还处于发育阶段: 农民生产的配套技术不成熟; 有机认证成本过高, 农民几乎无力承担; 有些实行有机耕作但没有取得认证的农民很难在市场中取得信任; 更多时候是以活动的方式在开展, 没能形成常态经营。

在食品安全事件频发、农业资源污染加剧的生存环境下, 我们更应加快推动有机农民市集的发展: 通过停止使用农药化肥减少环境污染, 降低农民生产投入; 积极引导农民进行有机耕作, 并提供免费技术支持; 降低有机认证成本, 推动第三方认证; 鼓励有机农民行成互助组, 形成内部监督; 生产者与消费者共同制定议价机制, 实行公平贸易; 积极宣传健康消费和环境保护知识, 扩大有机消费空间、保护环境。■

(感谢岩糯为此次探访提供翻译)



12泰国国王普密蓬90年代初就提出“适度经济理论”即通过适度、合理和打造对外部因素有免疫力的方式达到经济发展的目的, 因此于2006年获得联合国颁献的首个“人类发展终身成就奖”

13泰国将食品安全作为加强国际市场竞争的战略计划, 该国已经把2004年定为泰国食品安全年。为了尽快使农产品转型, 保质保量, 泰国逐步扩大有机农作物的种植面积, 加大对农民种植有机农作物的意识培养。泰国国王亲自建立了多处皇家有机农场, 而且, 每年都会有皇室成员到各个农场进行参观和视察。泰国农业和合作社部也建立了有机植物研究所, 从事科学试验研究并向生产合格的有机食品公司和农场发放“泰国有机产品”合格证书。

北京第一次（有机）农夫市场的背后

文_张映辉

家庭主妇、自由撰稿人，有机生活论坛自然之子专栏作者



编者按

去到北京的时候，听说了“北京第一届有机农夫市场”的活动，而自己熟悉的一些关注乡村、关注农民的团体没有参加，所以在当时，内心很难去定位这次活动。幸而，和市场组织者有一次坐下详谈的机会。做这样一个集市不是容易的事情，我很认同她“从一个妈妈的需要，受到一些小农场踏踏实实的精神感动，去发心做这样一个市集”的出发点，很纯粹的动机。从她分享里，你能看到组织这次市场背后的一个真实过程。另外，读者还可以在网上阅读北京青年报记者采写的《北京第一届有机农夫市场举行》。

今年5月22日，北京第一次（有机）农夫市场（以下简称集市）在朝阳区何各庄举行，参加集市的有农场、作坊、进口商以及有机产品批发零售商等共18家，产品有各种应季蔬菜、面粉、谷类、豆类、豆腐、面条、蛋、奶制品、猪肉、鱼、蜂蜜、茶、有机婴儿奶粉、有机服装以及餐厅自制新鲜有机食品等。从多数参加者的反应来看，他们对结果感到比较满意，并且希望这个集市能继续搞下去。



作为此次活动的召集和组织者，碰到很多人向我提、跟我探讨，为此觉得有必要写篇文章讲讲这次集市的背后，以跟大家分享。

从定义上讲，这次集市是一次纯粹的民间行为，定有严格的参加标准并且得到严格执行。之所以能做起来，是天时地利人和的结果，而非一日之功。过去三年里的点点积累，有很多可以公开分享的，也有一些只能私下和朋友聊聊而已或留给自己。

一切要从2007年8月回国说起。当初回来是为了两个孩子学习中文，在国外居住的数年，一直在家带孩子和操持家务，过着贴近自然的简单生活。回来后，我们面临的一个基本问题就是食物即吃什么。在英国时，我只买有机食材，然后自己动手做所有的食物。回来后自然地就开始寻找国内的有机食材，也就开始了不自觉的有机产品调查旅程。

一开始是跑超市，从超市里买有机产品。当时产品的品种很少，主要以蔬菜和几种水果为主，也有一点杂粮和大米。只要是我家里吃的东西，只要买得到的国内生产的有机和天然食材甚至一些加工食品，不管是谁生产的，感觉可以尝试的，我都会买来品尝。有疑问的，打电话过去

询问产品生产的细节；口感好的，打电话过去讲讲我的感受并提些建议，也无偿帮忙翻译包装。

依然记得2007年9月份，第一次打电话给留民营的青圃园，并给他们提建议；第一个拜访的农场是意大利农场，去的路上看到乐活城总店，接下去就是德润屋、博扬……

参观农场时，我不会指手划脚像“砖家”或“叫兽”，而是根据自己多年的积累和沉淀去和生产者交流，了解他们的状况和处境。根据看到和问到的情况，了解很多详细的生产细节上，有建议更一定会奉上。另外，我会尽力不接受农场出于好意而赠送的任何礼物或产品，而是自己花钱购买（偶有例外发生的时候，我会以其他方式返回），以保持公正。

跑过的农场几乎有二十家，给全国各地的生产者打过的电话不知有多少。三年中去参观了北京的所有有机展会、两次上海5月份的有机展以及一次德国的纽伦堡有机展及其研讨会。

经过整整一年的调查，心里有很多感受要发出来，于是写了第一篇稿子，此后就一发不可收拾。开始是在有机生活论坛上写帖子，2008年10月，慢慢发展成自己的专栏，即自然之子。从点评有机产业到



图片提供：蓝星空 曹振华 摄



图片提供: Lilian Chou

讲述自然生活，只要有时间、心里有东西就写出来，和大家分享。

参观农场（小农场为主）后，他们中需要改进的，暂时不写；做得好的，一定写出来，以便让更多的人知道；问题严重的，也写出来，作为“反面教材”以达到举一反三的效果。从一开始，写作的基本原则就是连贯性和严谨，尊重别人的知识产权但几乎不搬用别人的东西。累积下来，今年1月初写出《北京有机食物和环保安全生活用品采购点》一文，并随时更新。随着时间的推移，专栏吸引了很多读者，这些读者既有消费者也有生产者，这样就为后来集市的举行奠定了良好的基础。

专栏中另一重点就是自然生活。之所以提倡自然生活并用这个提法，是因为从国外来的一些概念或我们根据外来词创造出来的说法往往需要很多解释，而且怪异另类，而自然二字顾名思义，无需解释。

讲述自然生活是为了大家能跳出有机食物或食品这个框子，这样生产者可以站得高看得多看得远，消费者可以亲身从点点滴滴实践，从而带动这个行业的发展。

办有机集市的想法酝酿多时，却一波三折。2009年9、10月份时，曾经就集市和两个美国人邻居一起聊过，当时就选址问题谈得很细，但后来不了了之。随后就是10月份的北京有机展后，我曾打算消费者合作社形式，和朋友开家有机店，还找到带有150平米的独立花园的场地，同时为定期举办集市做打算，后来还是因为个人原因决定放弃。今年三月底四月初，朝阳区何各庄春秋集市的具体主办者找到我，想在这个春秋集市内搞个有机农夫市场。就这样，北京第一次（有机）农夫市场的场地落实了，剩下的就是召集和宣传工作了。做这些事情是花时间的，但要做事是没有不费力的。实际上，大量的工作是过去近三年的调查，没有这些调查，没有自



然之子专栏这个平台，就不会有这次的集市；而没有那些脚踏实地的有机农业实践者，也就是这次集市的主体，就根本不存在举办集市的可能性。这些实践者才是中国有机农业的真正英雄！

另外，今年五月份北京一家英文杂志TimeOut就有有机产品和农场，写了一篇文章。这类杂志往往不愿花时间做调查，但这次例外。整个内容是该杂志的食品编辑和我花了半个多月的时间，走访农场、讨论、商榷后的结果。还有一页采用问与答的形式，并且提到了即将举办的集市。出来的文章在北京的外籍人群中得到了很大和非常好的反响，也为此次集市做了舆论上的铺垫，可谓意外收获。

对参加集市的农场和生产者，我们订了两个标准：第一，生产者必须根据自己的实际条件遵循有机生产方式但未必是经过认证机构认证的且不是合同式生产出来的产品；第二，食物口感好。所有挑选出来的农场和生产者都是满足这两项标准的（指食物）。不接受合同式生产产品的原因是：有机超市里有太多这样的产品，愿意购买这样产品者可以到那里去买，集市只支持真正的生产者，尤其是小生产者。

举办集市的目的是要在消费者和生产者之间构架一座桥梁。在各种食品问题层出不穷之时，我们都十分关注吃的东西。能够保护我们家人健康的最佳途径之一就是去了解谁在生产我们的食物，而更为重要的是要了解它们是如何生产出来的。参加集市的农场和生产者是一小群一直在挣扎奋斗但意志坚定的实干者，更是中国基层有机运动的核心。作为消费者，逛逛这样的集市，和这些生产者聊聊天，采购一些新鲜放心的有机产品，就是支持广义的本地有机农业社区，也是建立在中国极为难得的信任的良好途径之一。

这次集市的成功举办，证明确实有许多多（有机）消费者是在以实际行动支持中国基层的有机农业。作为组织者，看到这样的结果深感欣慰，我们毕竟迈出了第一步。

借此机会，感谢第一次（有机）农夫市场的18家参加者，也向积极参加的（有机）消费者致意。最后感谢何各庄春秋集市的负责人明利原，没有她给我们提供场地和支持，这次集市就不可能在那时那处发生，集市的中英文宣传稿是我们两个共同草拟写出的。■



图片提供：Lilian Chou



日本农产品流通新途径——直销店

文、图_宋晓凯

曲阜师范大学经济学院讲师

编者按

我读过一篇文章提到“一个台湾促进乡村发展的团体，去日本参观学习的时候，去了日本的一个近郊的农夫市场，很受启发。所以回台湾后，打算在台湾做第一个健康耕作农夫的市集”。所以，在和作者交流的时候，脑子里总是想着“集市、集市、集市...”，收到稿子时，忽然看到“直销店”，内心一惊。但当我把文章通读下来，发现“直销店”也有着市集的本质特征。联系到柳州爱农会在尝试的“社区农墟”，或者叫“社区农产品直销店”，内心就释然了。不管是市集还是直销店，重要的是人与人内心的连接。



农产品直销店（以下省略为直销店）对国内很多人来说应该是个比较陌生的名词，但是在日本已经取得了很大的发展，现在日本全国约有1万3千多家直销店。直销店在欧美被称作农夫市集，是当地农民把自己生产的农产品直接销售给消费者的一种新型销售途径。对消费者来说，可以以低廉的价格购买到新鲜的蔬菜和水果，还能零距离接触农民从而知道农产品从何而来，可直接与农民交流如何栽种等种种生产加工细节，在丰富自己的生活知识的同时获取安全新鲜的农产品。对农民来说，直接销售给消费者可以减少流通环节，且可以自由设定价格，比卖给批发商等的价格高。因此，直销店在日本取得了快速的发展。

1. 农产品直销店的由来

先给大家说明一下日本的农产品流通体系。日本农民和我国农民一样，都是小规模经营。

但是几乎99%的日本农民都加入了农协（合作社），他们把大部分农产品无条件地委托给农协，由农协负责销往全国各批发市场。批发市场内的交易流程如下：农协运输来的农产品由批发市场的一级批发商负责拍卖给二级批发商，不管拍卖价格如何，一级批发商只收取固定的手续费；二级批发商则把竞拍到的农产品加价销售给超市或其他零售业者。经由批发市场的流通方式是日本农产品流通的最主要形式。

虽然经由批发市场的流通方式是日本农产品流通的主要形式，但是其中也存在很多问题。第一，中间流通环节太多，增加了消费者的购买成本。据日本农林水

产省统计信息部调查结果，如果去掉中间环节费用的话，白菜和萝卜等的零售价格可以降低一半左右，而洋葱价格甚至可以低至三成。第二，农产品保鲜度较低。随着农产品保鲜技术的提高以及冷链运输的实施，和以前相比保鲜问题有了很大的改善，但是过多的流通环节依然影响着农产品的新鲜度。第三，对农产品的规格要求过高，导致很多农产品无法进入流通领域。早在80年代中期，超市就占蔬菜水果流通量的5成以上，随着2000年《大店立地法》的实施，超市得到迅速的发展并成为蔬菜和水果的主要销售渠道。众所周知，为了适应大众消费者的需求，超市对产品的要求非常严格，即使是农产品对其外观、形状等也有明确的要求。因此，弯曲的黄瓜味道再鲜美也无法进入市场流通。

日本早在70年代就开始了为减少流通环节、降低消费者购买价格的农产品直销活动，但是我们说的直销店诞生历史却不长，它产生于90年代初期。直销店发展的直接原因是1991年日本农林水产省改变了对原有农户的分类办法。即将以前的专业农户、第一类兼业农户、第二类兼业农户的3种分类改为销售农户和自给型农户2种分类。所谓销售农户，是指拥有30公亩以上耕地或全年销售额在50万日元以上的农户。达不到上述要求的农户则被定义为自给型农户。相比之下，自给型农户不仅在统计上被忽略，而且无法获得政府的各种补贴。为获取更多的收入以维持家庭开支和继续农业生产，他们不得不改变委托农协销售到批发市场的做法，以家庭为单位或几个农户为单位成立直销店，把他们生产的新鲜农产品进行小规模的销售，这就是直销店的雏形。由于直销店销售的产品



既新鲜价格又低廉，这种方式很快被消费者所接受，直销店如雨后春笋般在日本全国各地发展起来。

2. 农产品直销店的现状和发展模式

据日本农林水产省统计，现在日本全国约有1万3千多家直销店，年利用人数达到2亿3千万人次。年销售额在5千万日元以下的占总数的51%，年销售额在1亿日元以上的占总数的21%。日本全国直销店的销售总额已达到1兆日元。

随着直销店经营规模的扩大，营业额逐年增加，其经营主体也呈现多元化趋势。根据直销店经营主体的不同，可以分为以下3种。第一、农户领办型。这是直销店发展的雏形，是单个农户或几个农户自发组织起来的，其特点为农户间的合作意识非常强，但是不具有法人资格，整体规模较小。农户领办型的直销店在数量上占

直销店总数的一半以上。第二、农协领办型。农协领办的直销店其运作方式可以分为2种，一种是由农协职员负责直销店的管理和销售，农户只负责供货。另外一种是由农户负责管理和销售，农协只提供设施供农户使用。在农产品流通中占有重要地位的农协通过这种新的流通方式继续扩大自己在整个农产品流通中的市场占有率。第三、行政部门领办型。这种直销店的主体设施由当地行政部门建设和运营，农户只是利用其设施，向其交纳一定的费用。虽然经营直销店是盈利的事业，但其主要目的并非盈利，而是通过农产品直销这种形式来搞活地方经济，丰富市民和农户之间的交流等。从发展规模来看，尽管农户领办型直销店所占比重较大，但是从长远来看，农协领办型和行政部门领办型直销店将成为未来发展的主要模式。这是因为无论是销售额还是市场份额，这两种模式



都远远高于农户领办型直销店。

3. 农产品直销店“农”的事例介绍

直销店“农”位于日本东北地区山形县（相当于省）鹤冈市112号国道边上。成立直销店的设想是1991年当地行政机关町（相当于乡）政府制定水果之乡发展计划时提出来的。直销店所在地区是山形县为数不多的水果种植区，当地政府为了实现水果之乡的发展计划，提出了建设直销店发展当地果业的构想。当时日本泡沫经济刚刚破灭，经济非常不景气，所以这个提案被大多数议员否决了。1996年，事情出现了转机，上述构想被日本政府采纳，成为政府资助发展山村地区的扶持项目。当地政府希望由当地农协负责管理运营直销店，但正值农协合并关键时期，农协不愿意接收这个发展前景不明朗的项目，并且农户也不愿意加入进来。这是因为在当时不要说山形县，整个日本东北地区的直销店也寥寥可数，没有人看好直销店。最终，在各方的努力下，以直销店所在地西荒屋附近的农户为主新成立了管理运营组合（合作社的一种）负责直销店的管理。

直销店“农”于1997年9月开始营业，当年销售额8000万日元，净利润600万日元，取得了预想不到的成功。成立当初因为没有固定的销售人员，农户不得不轮流值班负责收钱等工作。销售价格由农户自己决定，管理运营组合会提供一个指导价格以供农户参考。直销店要求所有的农户严格遵守当天采摘、当天入市、当天销售、绝不留到第二天的原则（耐储藏的农产品除外），以保证商品的新鲜度和质量。同时要求每个农户在产品上都要贴上印有农户的姓名和联系电话的标签。

为了吸引更多的农户加入进来，直销店从第二年开始把手续费从10%降到8%，并且支付给收钱的农户每小时500日元的工资。此后，直销店的销售额连年增加，1999年增设了农产品加工场，2000年利用当地农产品和加工品的农家乐餐厅也开始营业。同年，直销店把手续费降低为5%，又雇佣了12名员工负责收钱等工作，把农户从收钱等工作中解放出来以便更好地从事农业生产。2009年农户社员人数从当初的73名增加到89名，销售额达到3.5亿日元，发展成日本东北地区最大的农产品销售店。

直销店“农”的成功因素主要有以下几点。第一，地理位置非常优越。直销店所在的112国道，是连接鹤冈市和山形县其它地市以及仙台市等的主要干道。到鹤冈市20分钟，到山形市约1个半小时，到仙台市约2个半小时。对于拥有轿车的大多数家庭来说，开车到直销店既可以散心又可以买到廉价新鲜的蔬菜，是一种非常不错的





享受。第二，管理运营中充分发挥了女性的作用。加入直销店的农户每家选派一个代表成为管理运营组合的社员负责管理直销店。为了方便女性参与直销店的管理，直销店在成立之初就组织了妇女会，要求每个农户必须有1名女性加入妇女会。在直销店的运营过程中，妇女会积极出谋划策，提出了很多有建设性的意见。第三，国家和地方政府的资金支持。为了促进直销店的发展，国家和当地政府投入了大量资金。1997年的基础设施建设费用为1亿4千万日元，1998年的加工设施费用为5千万日元，2000年增建的农家乐餐厅建设费用为5千万日元，这些费用全部由国家和当地政府负担，农户的负担只有成立时的2万日元出资。并且当地政府也没有向农户征收设施租赁费。国家及当地政府的大量资金投入为直销店的发展提供了强有力的经济基础。第四，丰富多彩交流活动吸引了众多消费者的参与。直销店不但销售水果、蔬菜、鲜花、野菜、大米和利用当地特产加工的各种产品，更积极地举办各种活动以增加农户和消费者的交流。通过举

办5月的野菜节和孟宗节、9月的水果节、2月的冰雪节等10多项丰富多彩交流活动，不但拥有了一批回头客，也吸引了更多的消费者前来购物。另外，直销店在东京都新宿区神乐坂举行农产品直销；接收横滨市青木小学的学生举行农业体验夏令营等以增加城市和农村的交流互动。直销店所在地区的农业特点也是直销店成功的因素之一。该地区水果和蔬菜的种植特点为多品种少量生产，这种生产模式是非常适合直销店的。直销店以西荒屋地区农户为中心，吸引了其它部落农户的参加，将各部落的传统特产集中到直销店进行销售也是直销店取得成功的重要因素之一。

直销店“农”的经营理念有以下3条：一是要让农户感到加入直销店是件正确的事情。二是要把直销店建设成对发展地方经济有贡献的设施。三是让所有的顾客都要感到满意。正是在这样的经营理念下，直销店“农”取得了飞快的发展，农户的生活也出现了巨大的变化。接下来我们走近佐藤贞雄一家，看一下加入直销店“农”对他们的影响。



佐藤家的家庭成员组成分别是父亲、母亲、儿子、儿媳和2个上高中的孙子。佐藤的儿子是出租车司机，儿媳是医院的护士，他们俩都不是主要的农业劳动者。佐藤家的农业经营状况如下：水稻7公顷，水果0.2公顷(柿子)，蔬菜0.3公顷(茄子，黄瓜，青椒，苦瓜等)，温室大棚3个。主要的农产品销售情况：大米的75%委托农协销售，通过直销店销售20%，剩余的5%卖给亲戚。茄子等蔬菜全部拿到直销店销售，柿子7成委托给农协，3成拿到直销店销售。佐藤的儿子会利用周末进行稻田内的机械作业，日常的用水管理由佐藤负责，育苗则由佐藤的妻子负责。农忙时期，全家齐上阵儿子和儿媳也来帮忙，所以对佐藤一家人来说春天和秋天就像打仗一样忙。

2009年佐藤家的农业总收入为1300万日元（其中大米约为1000万日元），通过直销店的农产品销售额约为320万日元。直销店的供货主要由佐藤的妻子负责。她每天早晨起来5点起床，早晨的农活主要是下地采摘、分类分级、包装后贴上条形码、运到直销店销售。根据蔬菜的销售情况，每天大概要运3次货去直销店，当天销售不完的也要带回家处理。一般销售情况良好，几乎都能卖完，所以佐藤家的蔬菜种植面积从0.05公顷增加到了0.3公顷。加入直销店佐藤家变化最大的是佐藤的妻子。她以前喜爱交友，现在早晨一起来就去地里干活。用她的话说“种多少就卖多少，干多少就赚多少。我比以前精神多了，我们全家人的干劲也足了。”通过参加直销店的销售活动，她找到了自己的人生价值。

佐藤家属于种水稻较多的农户，1997年大米价格暴跌，从每60公斤2万日元降到

了1万5千日元，种植面积达7公顷的佐藤家的直接损失约为350万日元。现在通过直销店销售蔬菜和其他农产品，正好弥补了米价下跌的损失。佐藤说：“因为米价持续下跌，我们家帐户上的钱越来越少，每次取钱时都感到十分不安。通过参加直销店我们有了新的收入来源，取钱时再也不感到不安了。”和佐藤家一样，直销店已经成为当地农户的重要收入来源之一。

4. 农产品直销店的作用及启示

和其他农产品流通渠道相比，直销店这种流通模式把生产者和消费者紧密地结合在一起，大大缩短了农产品的流通环节和流通时间，降低了消费者的购买价格，并且其定位是城市近郊，通过直销店快速出货当天销售的方式可以解决农产品的保质保鲜问题，也能帮助农户解决销售资金回笼慢等问题。同时，直销店拉近了生产者和消费者之间的距离，通过生产者和消费者的交流消除了消费者对生产者的不信任，减少了商品生产和消费过程中间的信息不对称问题，有利于生产者和消费者之间的良性互动。直销店也给生产者提供了交流的平台促进了生产者之间的交流，帮助生产者找到了心理归属的空间，为他们更好地融入社会提供了心理保障。另外，直销店举办的各种活动吸引了大量城市市民前来参加，在提高农户收入的同时也搞活了当地经济。

现阶段，我国的农产品流通中存在着流通环节多、成本高、新鲜度低等问题；消费者面临着农产品质量安全问题；农民存在着增产不增收，丰收不脱贫的现象，日本的直销店模式为我们提供了一个解决上述问题的思路。■



广西柳州的“社区农墟”

文、图_阿伟

《青芽儿》杂志责任编辑义工

去了趟广西的柳州市，除了拜访“爱农会”周会长以及“土生良品”饭馆的年轻朋友之外；最主要，还是想去看一看“社区农墟”。这是一位年轻朋友：小刘在“爱农会”的协助下，于今年（2010年）二月在一个临近柳江边的住宅小区的弄了个小店面；开设起专门贩卖在地小农以传统方式耕种、饲养、加工出来的，土生的农产/加工品。每周开张七天，时间由下午一点到黄昏七点。

在台湾知道这回事，倒也引发出我的好奇。因我大致明白：要有良好的营销管道，才能带动起干净农产/加工品的生产，鼓励友善、在地小农的兴起，以及新的绿

色农业、产业的发展。“管道”（注：渠道），可是个关键。而台湾在既有的农业实力上，原本可能会出现更多种、更多样的优质农产品，也正是尚未有良好、适当的营销管道，而导致没多少人会想去投入生产或加工。但生产与营销，这又像是





“鸡生蛋、蛋生鸡”的问题；如果没扣合好，那就会是“没鸡、也没蛋”。

回想台湾这些年来，也有一些团体、个人或商家，试图在营销方面打开新的局面：能顾着消费者，也能护着小农与干净的农业。在民间，像是有那站在消费者或是协力生产者位置的“主妇联盟生活消费合作社”的“共同购买”行动；那类似“小区协立农业”(CSA)做法、以小农为主所发动的“谷东俱乐部”；或是各类的“有机”商店、“有机”早餐店等等。至于近两、三年来，则是在一些地方冒出了“农民市集”。但即使有了这些，我总觉得还是有些疑问：是否营销产品目前的市场占有率仍然太小？是有些好的想法与做法一出来不久，即易在市场上让别的商业势力给质变？这些作为，真能带动起另种新的农粮运作系统？等等。

于是我去到柳州，在那儿留了近一星期；想多了解那“社区农墟”的运作状况，以及可能的意义。

“社区农墟”

农墟，其实就是“市集”的意思。通常是几天会“赶集”一次。我在走进柳江江边的小区，看到“社区农墟”时，有种“意外”之感。原本想象的，是在一片公园或停车场或什么的空地上，会有不同的



“摊位”贩卖各种农产/加工品、生活必需品，会在空气中飘着人声、飘着烧烤食物的香味，会有人来人往的各种活动……

看到的也没错。在一个约六坪店面前的人行道边，于可坐下的矮墙上端、于靠店面墙壁边，是摆放着或挂着一些农产/加工品。有当天清早，由郊区农友亲手摘取，再经运送、整理过的季节性生鲜蔬菜，如：白菜，竹笋等；有经加工过的豆腐，腐竹，笋干等；也有当地特有的红米，豆类，还有生鲜的鸡蛋，及偶尔在鸡笼中一两只小农户饲养的母鸡等等。来往的顾客，有时是一群人，有时连个影子也看不到。只有住在邻近的小朋友，偶尔会跑来逗逗母鸡，打打计算机，或是在玩捉迷藏游戏。

这，也叫做“市集”？我在心里打了个问号。但是再想想：凭什么“市集”只能有一个样呢？这是否也表示自己对“市集”的想象，太单一化、或太“洋式”了？或许，要怎么样地来协助小农、照顾自己的，每天能把好的、干净的货品销售出去，而且让顾客吃得健康、营养？这，才是重点吧。至于是用何种形式？应属其次。然后，我又想到：每周开七天，如果要小农也天天也在市集现场，来贩卖自己的农产品。那么，这又算是什么呢？

怎么冒出了个“社区农墟”？

目前，在负责“农墟”经营的，是小刘与小潘。两人皆二十来岁，是一对搭配良好的朋友与工作伙伴。

小刘大学念的是水利。念到一半，就没想再念下去。我想这或许也“无可厚非”。毕竟，未必人人都适合念大学。



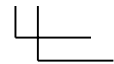
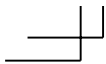
以目前的情况，在校园中实质上能学到什么，也是个问号。小刘在一些民间机构做过几年的实习生与志工，在农村中工作过，在“土生良品”饭馆端过盘子。也或许是有了这些的历练，终于在2010年2月6日，农历新年之前，在小区中开张了“社区农墟”。

其实，于住户小区中开设农墟的想法，在周会长等人、在小刘的心中，这一两年一直在萦绕着。但要想能落实下来，而且还要能营运下去，这除了各种机缘外，还得有一定的物质基础吧。在开张前不久，小刘认识了小潘。两人情投意合，也有共同打拼的想法。于是，基本的人力，有了。至于场地呢？则是正好有朋友在小区中开设幼教班。三个店面的教室，用不完。更何况课程都是在晚间上课。于是多出一间的教室也就分租出来，成为农墟的场地。那么有关筹设农墟的经费呢？那是由小刘自己掏腰包，“投资”了四千

元人民币（约两万元新台币）；再加上向一NGO申请了些年度性小额经费，做为作文宣、差旅与杂物的支出。于是行政运作方面的经费，也大致有了个底。

至于贩卖的货物呢？既然是开设农墟，那当然是要贩卖五谷杂粮，以及做为食材的农产/加工品。有关食材上架的标准，还是会有有的：土生的——柳州一带生产出来的。土法的——以传统方式种植、饲养、加工出来的。至于是否是有“有机”、“绿色”、或是“无公害”等认证，这倒不是主要的考虑。毕竟，我们也明白：在人世间，对一些事务，规矩如果是变多了，也就会与原本良好的立意，逐渐的有了距离。

当然，货源、货物的质量、数量等，可是农墟在经营上得面对的挑战。不过在这方面，“土生良品”饭馆，发挥出它另一种“母鸡带小鸡的作用。”这里想指出：这新成立的“社区农墟”，在目前有很多



农夫市集



方面，还是以“土生良品”为根本。至于将来能逐步的发展出自己的“货源”与多种社会关系，也是一个重点。最近，小区中的一些阿姨，已协助小刘在农墟中制作泡菜、腌菜，以便将来贩卖。这倒也是一种与居民新的关系的进展，也是种传统、家例程加工技艺的交流。这类关系，好像与台湾的农民市集，也有些不同；而比较与传统市场类似。

货源

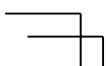
“社区农墟”目前的生鲜食材，大都是由几户协力的农友，每天早上四五点于自己菜园中采收后，经整理、装篮，用小拖车开几公里蜿蜒的小路，送到大马路边。然后转给定时车班的公交车，把蔬菜转运到柳州的白沙客运站。饭馆的工作人员与小刘，则是于近中午十一点多去车站接货。载回饭馆后，再看有多少是给饭馆用，又有多少可载到农墟。小刘、小潘在算清要贩卖的蔬菜类别、重量与价钱后，

就再转运到小区的“农墟”，经整理后上架。

我是四月初去的。那也正是当地蔬菜生产“青黄不接”的时段，种类不多，量不大。但还是能有一定的生鲜蔬菜，得以上架。当然，人们如果需要多样、大量的菜，去果贸市场也可买的到；不过那都是由外地，经过几个省份，给运送过来的。

对于“农墟”的这种蔬菜运送方式，我是有些惊讶。好像蛮“复杂”的。在台湾，我想到西螺的果菜市场：一切营运的很便捷，很有效率。不过，由另一方面来想，一切新生成的事务，想要转为成熟的运作，还是得一步步的来过关斩将。而这种从无到有的，对我来说，是种既克难又开创、且算是流畅的运送方式，也让人惊叹哩。

另外每天会由其他处送到“农墟”的，有豆芽、豆腐、鸡蛋等。至于猪肉，则是每十天“烫”（膛）一次。由郊区的合作社所共同养的猪，每十天抓一只。早上“烫”好，骨、肉分开后，再运送过来，现场分售。有贩卖温体猪肉的日子，也会有与饭馆相关的农户带着自己的生鲜农产或加工品一起出现。于是这时往往就是人来人往：做买卖的，询问的，聊天的，休闲的，好奇的，路过的……等等，全都凑到一块儿。





至于一些较能持久的谷类、豆类，以及经加工过的，如：米线、腐竹等，则是看需求状况，由饭馆中来调度。

“土生良品”在支持“社区农墟”上，就我看来，也不光只是在食材方面。批货、运送等的人力、物力，也属其中。周会长也与我谈过：由年轻人来创业，投入这个能协助小农、照顾自身生计的产业，这也是种新的尝试。以前，是没这个条件的，但现在是比较可行。如果能让创业的门坎降低，年轻人就比较容易进入；然后或可以持续的做下来。而且这条路，如果走得出来，将来也较会有更多的人，投入进来。

我觉得这也有它的道理：由小、易入门的事业做起，慢慢地再渲染出去。但只是有些事，我也在想，如：协助尤其是年轻人在“三农”方面的创业，支持在地小农等，无论是在何处，好像更应该是政府该做的。

“社区农墟”的生意

我在“社区农墟”，大致待了两三

天。由去车站提菜，到饭馆分菜，到在农墟中卖菜，直到下午六七点的收摊、清洁场地。这么做，一方面是想更具体感受到小区的生活状况，以及观察农墟的运作。另一方面，也是想与小刘、小潘多聊聊，对农墟有更深入的了解。

开设农墟、农民市集或是店家，适当的地点，是很重要的。“社区农墟”所处的小区，约有1,000户人家，居民约5,000人。以前，由于位在江边，地理位置好，居民多为中上阶级。但这十多年来，由于人们迁进迁出的，比较不若以往的状况。但基本上，还算是井井有条的，还算是宜居、有小区感的。

“农墟”贩卖的货品，一般是要比市价高一些的。这其中一个原因，是饭馆付给农民的价格要比行口来的高些；于是售价也变高了。但我看会来购买的人（多为小区居民，或是居民邀外地的朋友过来）大多为家庭主妇；她们对价格，倒是没怎么放在心上。这或许是食物的新鲜、干净与营养等，才是主要的考虑。或许是小刘、小潘会很认

真的对有疑问的顾客，说明货品的产地，生产者，与付出较高的收购价格。

比较让我纳闷的是：在台湾、香港，“有机”、“绿色”的食物，是属于比较有钱的人，或是生病的、不得不吃的人，才会购买。而在这“农墟”，则是地方居民也会来买。或许是他们也认为：农墟货品的价格，即使比自己再走个十分钟即可到菜市场购买的，要来的高些，但是“划得来”。东西，是不一样；一看，一吃，即可分辨出来。

贴近真实的生活

家庭主妇，通常一做就是十几二十年，或是更久。基本上，是要天天来照顾全家大大小小的餐饮。哪有谁会对食材、价格不讲究、不精挑细选的？每个人都“精”的很。东西是好是坏，这可骗不了人。而且她们对食材的质地、对料理的方式，往往会比小刘、小潘还清楚。

我问小刘：“在小区中经营农墟，和在土生良品饭馆中有什么不同？”

小刘想了想，回答说：“在饭馆，通常是客人进来，然后吃完饭就离开。我们在饭馆做土生食物的推广，比较是倡导性的。但是在小区中开农墟，这就比较生活化，节奏比较慢。可以与居民真实的讲话，贴近他们真实的生活。”

我想，小刘说的也没错。小区，基本上是一排排连栋的，四五层楼高的住宅。在小区中靠近出入口的街道，两边有些店家：杂货店，洗头、洗脚等养生店，理发店，下棋、打牌等娱乐店，补习班，以及计划生育室等。“社区农墟”则为在这小区内的商业街上。

即使才开张近两个月，“社区农墟”

似乎已自然的融入小区一些居民的生活。中午，只要生鲜蔬菜、豆芽，鸡蛋等一到达，店门一开，即会有人过来。下午时段，会来买菜的人不多；但这并不代表农墟没人气。有居民会在菜摊边聊天，话家常，或交流某种蔬菜的最佳烹调方式，或讨论那检查鸡蛋新鲜度的做法等等。小刘、小潘，就我看来，倒是从这些家庭主妇身上，学到许许多多的生活常识。

没客人的时候，小刘会去清理菜摊，调整或添补些货品；或扫扫地，把环境弄干净些。小潘也会在旁做些事，或是记账。然后接近黄昏，下班回来人多了，农墟又开始热闹一阵子；然后收摊，打扫环境；回饭馆。

“农墟”也不只贩卖现货。有居民想买特定品种的土鸡或是野菜，也会委托小刘下乡采购时，代为选购。

由于才开张没两个月，小刘对旺季、淡季时段，还没抓得很准。只知道天气好的时候，有猪肉卖的时候，生意比较好。但不论是好是坏，基本上该赚的、能维持温饱的，还是有的。只是看会有多还是少，而非经营不下去的问题。

“社区农墟”到目前，似乎已发展出一票“死忠”顾客群，每天非要吃“农墟”当天的生鲜蔬菜与土制食材。换个角度来想，我觉得这些居民，也真算是幸福的：就由住家附近，即使没有个自家的小菜园，但很方便的每天都可得到生鲜、干净的食物。然后我想到自己，于是开始自哀自叹了：我哪里会有天天现摘的青菜、现捡的鸡蛋来食用？反而是多半是冷藏过的食材，然后买回来，可能又在冰箱中放个几天哩。我除非每天跑传统市场（非大卖场），否则哪会有温体的猪肉、鸡肉（当

然，牛肉大多应是经冷冻过的；而且有些是由发生狂牛症国度进口的）可享用？至于做好的菜，有些还会吃上个两三顿，哪有餐餐会有新鲜的菜色？写到这里，我突然自问起：我成天到底在吃些什么啊？

小结

故事，其实是说不完的。由柳州的这个“社区农墟”，我似乎看到一种新的可能；那是未必得刻意标榜的，它自自然地就融入了居民的生活中，而且提供一个可以让居民之间、买者/卖者之间、城乡之间有个相互交流、交友、学习的空间。

它，未必要很大，未必得人多；创业的门坎也不算高。而只要它一旦开始运作，逐渐的，应会有更多的小农，更多的消费者，甚至更多的新创业者，也都可跟着滚动起来。

柳州的这个“社区农墟”，才开始运转不久；虽仍有许多的问题与待改进之处，但它至少已往前踏出还算是稳重的一部。我甚至在想，由“农墟”切入，逐步的再带动起贴近当地居民生活的、各种在地的店家，在地的食、衣、住、行的生产与服务，这好像也不是不可能的。

这是我前阵子去广西柳州“社区农墟”，参访的一点经验与心得。在此与诸位分享。

文章出自《青芽儿》第三十九期

后记

文章编辑过程中，曾经写信给刘胡佳（即文中的“小刘”），询问农墟的近况。附他的回信，作为了解农墟近况的一点参考：



这段时间我们跑了很多点，了解本土的黄豆品种，很可喜，黄豆的品种还是很丰富，一个村庄，很容易能得出六七种本土黄豆品种，只是在用途和种植配套上还需要考虑手工艺者的具体要求。

阿伟到农墟的那段时间，下着小雨，而之后就一直酷热的夏日天气，农墟旁的那块小田地，红薯苗及其他叶菜类都相继“过季”了，只有脚板薯和淮山，长的异常茂盛，似乎有爬满隔壁阿婆整个围栏的感觉。

一直不温不火的肉菜类，比如土鸡开始变得好卖，阿姐阿姨们开始习惯以电话预订的方式来获取，农墟则帮杀好，或者按要求砍好，甚至留鸡大腿之类。农墟通过短信的方式跟阿姐们进行食材的预告及沟通，家住其他小区的配送户也开始稳定并增加起来。

农墟开始忙了，口碑相传，朋友推荐朋友。

刘胡佳



专题编辑后记



市集的传统、现在和将来

文_朱明

《比邻泥土香》编辑

和同事一起做这个专题，初衷是源于心中一些无法说清楚的感动。而在编辑过程里，我才清楚地看到那些我们主动创造的，让我们感觉到生活美好和意义的细节。

传统市集是“活”的

如果你看过偏远地区，还完整保留的传统市集，也许就能明白，市集是活的。

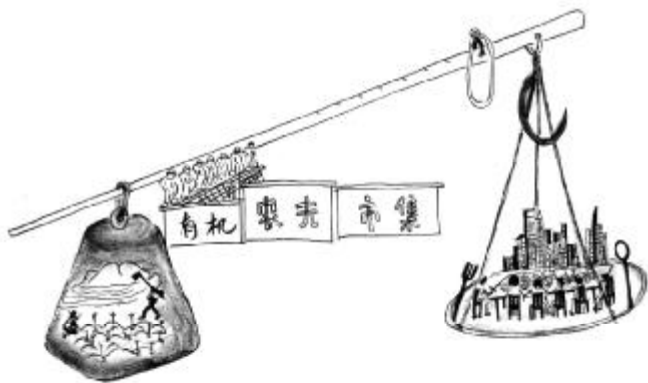
宋代吴处厚《青箱杂记》记载广东的市集云：“岭南谓村市为墟。……盖市集之所在，有人则满，无人则虚，而岭南村市，满时少，虚时多，谓之为墟。”后习惯写为“墟”。百姓去墟市贸易，称之赶墟或趁墟。

墟是“空”地、方便人们聚集的场所，也是百姓心中的“实有”——虽然看不见，但有很重要的位置。就像在城市生

活的人过周末，墟日是农民的周末，是繁重的体力劳动后，休憩、玩耍、会亲朋好友的日子。在传统市集上，看到那些穿着盛装，三五成群的妇女，你就可以理解墟日在她们心里的地位了。

阅读《（台湾）旗美农民市集问答集》一文，其中提到“农村是人类用劳动的身体，以农业的形式所创造的人文空间，我们期待，透过农民市集的平台将延伸出农村、农业在‘经济之外’广阔、多元的价值。”市集本身所承载的，远远超过了“交易”，它是乡村生活中最有活力的一部分。

而一个市集的多样性，也反映当地人的活力，与自然的联系，家庭生活的丰裕



程度…….不仅仅是物质上的，更是精神上的。在很多地方，市集为地方戏剧、手艺人提供了重要的生存空间。就因为市集让人内心感受到了活力和温暖，所以它就活在了人的心里。

和乡村一样，城市市集也是市民生活的一部分。例如我们在专题中介绍的香港“大埔有机农夫市集”，就是昔日“太和墟市”的重现。当时，大埔是交通要道和优良的渔港，来往经商的人多，所以先后设立了大埔墟（今天后官一带又称大埔旧墟）和太和市（现称大埔墟即文武庙一代）。每逢墟日，大批农产品都聚集于大埔批发或零售，参与买卖的商人和市民很多。

市集的活力体现在它的开放性上。伊利亚·普里高津在《确定性的终结》一书中，对比了晶体和城镇。他说“晶体是一个可以在真空中保持的平衡结构。但如

果把城镇孤立起来，它就会消亡。”在过去，城市规模小，与乡村的边界不像现在这么清晰，而城市中的菜市也是连接城乡人群生活的重要平台。也许城市的一切让在农民感到陌生和压力，但市集却是城乡人群生活经验中共同的一部分，所以集市也是农民进入城市的一个重要接口。

现代市集“死”了

市集曾经是人们生活的重要场所。传统市集一个重要的功能是调节当地的生活供求，而非为少数人不断增加利润的场所。但在现在所谓“市场经济”中，货币从交换媒介，一跃成为交换的目的。在专题走访过程中，我也看到了很多地方市集的衰落。

从《从市场到集市——电子商务的商业逻辑》一文，我对这个转变过程有了一些理解。从历史的角度，作者在文中转述了社会思想家卡尔·波拉尼的一个观点：“工业革命发生后，人类社会和经济生活发生了一个‘大转折’，其标志就是市场

从一个具体、直接的市场（市集）向抽象、间接的市场的转变。”

他描绘了一个图景：在工业革命前，生产者和消费者，买家和卖家，是直接见面的。在这样的市场中，供需保持着天然的平衡，一个走村串户的木匠总是按照他的客户需求量身定制，他对市场信息的把握是准确和及时的，不可能进行盲目生产。在那时个人之间的互动和亲力亲为是交易和生活的关键。但工业革命在人类生产力大大提高的同时，打破了这种天然的供需平衡。当一个木匠成为一个家具厂老板的时候，其激增的生产能力决定他不可能在掌握了需求信息后再生产，因为潜在的客户数量和销售半径的激增，他根本不知道谁是他的顾客，这些顾客需要什么。

这时候，一个“虚无（不是虚有）的市场”出现了。这个市场不是一个场所，而是僵化成一个角色。这个市集是由一



批专门充当生产者和消费者的“中介”的企业组成。换言之，就是没有市集，只有充当交易中介的企业。生产者只专注于生产，然后把产品卖给充当市场的企业，接着这些企业再以更高的价格卖给最终消费者。当市场是一个生产者与消费者交易场所的时候，它是“便宜”的成本，而一旦被中介企业充斥，就出现了许多“无中生有”的成本。

具体到乡村市集的衰落，农民生活、生产方式的改变也是重要影响。从小农户家庭自力自足的、多样化的生产，发展到现在的区域产业化，以利润为目的的生产。中介企业与农民家庭之间有多种合作方式。紧密型的：公司+农户；松散型的：区域单一种植，大批发商收购；围绕生产环节的还有农药化肥生产商、兽医……共同点是：农民个体都处在一个弱势的地位。在碰到市场风险的时候，不能有效的解决。层层批发商、远距离的运输、贩卖，也切断了城市终端购买人群与农民之间的沟通，从对产品品质的要求退化到对产品“外观”的要求。

在城市市集也渐渐边缘化，失去了城乡对接的能力，而被各级批发商、超市取代。中间商和销售商为了获利，把交易目的从“服务购买者的生活需要”，转为“满足消费欲望”。农产品越奇特，售价就越高；运输链条也在不断地被拉长，也由此衍生出农产品的保鲜、加工、运输、储藏等各个中间环节。

另外，传统市集作为文化载体的功能也在衰落。电视的普及带来了本土文化的衰落。农村的年轻人越来越少，在集上对歌，找朋友等活动也淡出了他们的生活。他们向往城市的生活，喜欢电视上的娱乐节目，很多人外出打工是觉得朋友都在外面，在乡村生活很闷。换句话说，他们是希望和朋友在一起，才外出打工的。

我们走访过的很多市集，逐步变得只剩下一个空壳，失去了在人们心中的力量。市集真的要死了？

重构市集的“生命力”

市集是我们生活状态的一个表征。我

们的生活正在失去活力，农村正在失去它的活力。我们需要回到生活本身，找出生命的意义和活力。市集给了我们这样一个“回归的”载体：它是我们熟悉的形式，在过去曾经是我们生活中重要的一部分，和我们的内心深处联结；它的生命力也来自当下和未来——人们需要创造“更加可持续的生活”。在这里，我尝试整理专题案例中一些重要的创新原则和做法。

鼓励友善耕作和多样性

一个朴素的道理是“对土地友好的耕作方式，对人的健康也是好的”。熟悉生态农业的人都知道，友善耕作和多样性是联系在一起的。例如“泰国可持续农业研究所”要求参与有机市集的农民，种植品种要超过10种。友善耕作和多样性，也是小农户生产方式的基本特点，好一个活跃的、健康的市集的基础。

吃在地、当季——身土不二

吃在地、当季，让我们身体与节气、宇宙的节奏相呼应。在不同季节，植物的能量会集中在不同的部位。虽然农民没有去总结这一点，但在他们的感觉中，他们是知道的。虫子会吃掉能量比较弱的植物。例如在广东，夏天就很难种叶菜，叶子都被虫子吃掉了，也容易染病。在《圆运动的古中医学一书》中提及，“植物经秋而叶落，经冬而添根，经春而生发，经夏而茂长，个体热的降、沉、生、浮也”所以不同的节气要吃不同的食物。例如广东春天叶菜和夏季瓜类，都是当地在当季寻常的食物，买回家去，只要盐、油炒一下，就能尝到食物本身的清甜。

结·市

“结市”是个动词，给人“渐渐融合、有活力、自然而然”的感觉。在台湾的农学市集，是关注农村发展的义工、有机农夫、NGO团体和消费者共同参与形成的。泰国的有机市集是可持续农业研究所和农民共同组建的。日本的“农产品直销店”是农业协会和农民共同组建的。组织市集的过程，淡化了“生产者”和“消费者”的角色——大家都是参与者。市集既

是联结城乡人群的平台，也是鼓励农夫之间合作的平台。它强调农民作为生产者的尊严和责任，强调消费者的参与，期待城乡之间形成交流、理解、稳定互助的产销关系。

重视使用价值

“重视使用价值而非交换价值”这是比利时社会学家Francois Houtart 提出的21世纪的社会主义概念中的四个要素之一。市集上交易的，应是农户自己生产的，满足生活需要后的剩余。市场是调节供求而不是追逐利润的场所，应该把原材料、能源的挥霍行为，危害生物品种多样化，扰乱生态循环和破坏大气层的生产全列入成本中。

“文化”市集

在《旗美农学市集问答集》中，第一段话就是“整个筹办农民市集的过程，是让我们学习如何去准备一个农民市集，如何让农民市集成为一个消费者学习，农民学习的平台，而不表示农民市集已经形成了。”台湾市集给我的印象是一个“文化空间”，是一个“开放的，向传统学习、向本土学习的空间”。市集上有“小农讲座”、友善电影院、客家乐队演出、本地食物的制作.....还原了市集在人们心中的地

位。在香港和北京小毛驴农场的案例中，市集还融入了环境保护、可持续生活、儿童自然教育等内容，这体现出了市集多元文化载体的魅力。

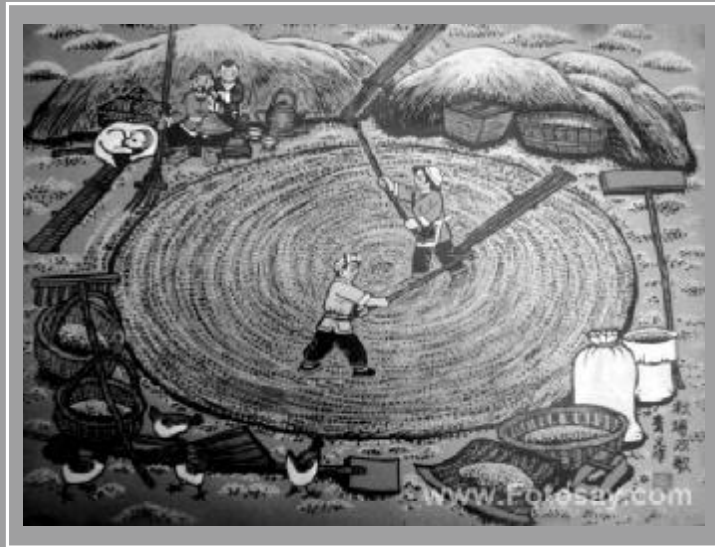
市集也是社会创新的载体

行动带来真实改变。市集也为关注农村发展问题的团体和青年人，提供了社会创新、行动的空间。小毛驴农场庆祝传统节日活动的尝试，与他们市民教育农园平台紧密结合在一起的。柳州的“社区农墟”和北京的有机农夫市集等，还处在起步摸索的阶段，但也让我们看到在现实中的一些可能性。

最后，觉得最需要说明的一点是：每一个地方市集，发展出来的特点，是与在地社会状况、文化、人群特征紧密相关的。如果脱离了当地环境，去看这些案例呈现出来的经验，这些创新的原则和做法，就变成了空中楼阁。回到在国内的实践，也应结合具体环境、工作平台的发展需要和当下这个时代的精神使命去创新，找到自己的做法。让我们把制作这个专题看为行动的开始，也希望读者在实践中反馈给我们心得、体会。

我们的联系方式：blntx@pcd.org.cn





农夫故事

三访26年坚持家庭有机耕种的周诗禄老师

文、图 朱艺

重庆合初人学编委会社长、负责人



发源于华蓥山南麓的大洪河，是长江北岸的一条小支流。上个世纪六十年代初，大洪河流经重庆市郊东北明月山下的长寿县永顺乡凤凰村处，建起了一座土坝。从此，这一段颇有些野性的“大洪河”在明月山脚下变成了蜿蜒43平方公里，湖岔儿、岛屿交织的静美“洪湖”——这就是30多年前我家曾经的“流放地”，我是在这里长大的。离开31年后，我们公益机构的CSA合初农场场址，选在了洪湖镇桂林寺的山顶上，我又回到了这片故土。

农场开耕一个多月后，我终于见到了那位一直坚持自家种植有机稻和有机蔬菜的周诗禄老师。第一次见他，就跟他聊了两个多小时，真是让我喜出望外，而且深深感动。

周老师今年58岁，是镇上畜牧站的兽医，家在明月山上三合场的农村，离镇上有近半小时的车程。周老师说他从小就喜欢种地。早在1984年，因看到《参考消息》上登载日本拒购我国“农药超标”大米后，他就开始执着地关注化肥、农药带来的食品安全问题，并因其强烈的健康意识和对家人的爱，立即在自家的田、地里付诸行动，不再使用农药、化肥。

和我一同去拜访周老师的四娃子，是当地的蔬菜大户，长寿区的“三大种植能手”之一，是我们农场的兼职生产主管，向往有机耕种，戏称自己是“化肥农民”。在谈到农药种植问题时，周老师说：“不用农药种地，不容易哦，要想不用农药，就得先不用化肥。”四娃子一听这么“专业”的话，就连连点头。因为只有土地健康了，病虫害才会少。然后说到化肥的弊端，周老师讲了一个科技方面的实验报道：挖出一米以下的，没有一点有机质的生土（这种土是不



可能长庄稼的)，只使用化肥，长出来的东西看着虽然不错，但吃下去人体很难消化、吸收。化肥食品吃多了，容易患骨质疏松，周老师自豪地说，他们一家人都没有骨质疏松，他80多岁的老父亲，直到去世，身子骨还很硬朗。曾经有一头牛，因为喝了被除草剂污染的水而发狂，见坎跳坎，逢崖跳崖，很可怕，最后是周老师用中药治好的。

为了避免化肥、农药，年复一年，周老师不辞辛劳地运用传统的有机耕种方式，为家人提供健康的食物。从32岁时的壮劳力，到如今，发已花白，年近六旬，26年来，他耐得住寂寞，顶得住非议，能辨清，有确信，一直坚持自家有机水稻、杂粮和蔬菜的种植。周老师质朴、平和，一看就不是那种能“侃”的人，大概是26年来，很少有外人这么认同他的有机耕种吧，所以他兴致勃勃、滔滔不绝地跟我们讲，我们则津津有味、乐此不疲的听。周老师虽然只有小学六年级的学历，但他勤奋、认真、执着，爱实践、爱学习、爱琢磨、爱专研、善总结，还很爱做实验、做对比，甚至做些记录存档，积累了很多经验。

听着听着，我脑子里突然冒出“科学精神”“科学家素质”这两个词来，那是真真切切从他身上感受到的，那是一种天生的、自然的，没有丝毫功利动机和功利动力的生命的个性特质，我强烈地感受到，这种特质的美，无需任何外在的什么什么“家”的头衔与光环！他真了不起，我从内心敬佩他！所以我愿意由衷地称他“老师”，遇见他，我就像发现了“宝藏”呢。

现在农民种地，化肥、农药用得太多，几乎毫无指导和控制，周老师对此忧心忡忡，总说大家现在是在“端后人的饭

碗”。为此，他一直坚持向乡邻宣传化肥、农药的弊端，但大伙儿却一致认为国家生产的化肥、农药不会有问题，甚至有人说他傻、说他“脑子有问题”，但他全不在意，一如既往。近年来，国家对农药使用的控制和检查，媒体对化肥、农药的负面报道逐渐增加，人们开始对他另眼相看了，但大家还是不愿意像他一样种地，认为太麻烦、太辛苦，种出来的东西又不值几个钱。有人曾劝周老师办农家乐挣钱，周老师说他种的那些田、地，供给家人后，就没多少了，不够客人的。劝者嫌他死板，提醒他“可以上市场上买啊”，他说“我哪能干那样的缺德事”。于是周老师还是在他的六亩田、地上，继续着他的“家庭有机事业”。

周老师的儿子也是镇上的兽医。看父亲那么辛苦，就心痛地对他说：“爸爸您何苦用了一万分的力，去挣那一分钱的东西”，但周老师认为那不是钱的事，那关系到最重要的问题，就是家里人的健康。这让我在思考农产品价格问题的同时，感受到了“家人”在周老师的心里有多么重的分量。于是，周老师的魅力又变成了周老师的家的魅力。

CSA的朋友们听我一说，个个心向往之。周六，我们一行6人便去三合周老师家登门拜访了。我们的车开到了一个四面青山环抱，中间一大片水田的地方，恍若仙境的美景，让大家都很兴奋。右前方隔着水田、绿树与小溪，有一个木、竹、土结构的质朴、美丽的农家房舍，平凡中显得很有些特别，我赶忙拍了好几张照片，正要离开时，乘摩托车赶上来的周老师竟然说：“莫走啦，莫走啦，这就是我们家”，原来如此！



周家堂屋里的家具、什物，几乎还是上个世纪七八十年代农村家庭里的样子，墙上正中，用土红纸写着“天地人祖亲师友位”。当我们琢磨着其中增加的“友”时，周老师特地解释“人不能没有朋友”。是啊，我们已经真切地感受到了周老师把我们当朋友的那份诚心与情谊。两边是周老师写的对联：上联“农牧立家清淡优久”，下联“忠孝为人吉祥发长”，真正一个耕读人家呢！而且我头一次发现这个“优”，比那个“悠”好，因为“好的”才能长久啊。周老师家招待我们进门的不是茶水，而是豆浆。那个好喝哟，我们一口气喝了个“饱胀”。然后跟着周老师看他种的田、地，看他做的堆肥，看他养的猪，还有他用心营建的自家“粮仓”和粮仓里自制的有机杀虫剂。他说：“这些年我没挣什么钱，但我肥了几亩田地”。他还告诉了一个让我们特别兴奋的重要信息，就是他的传统有机农法耕种的稻子，产量和用化肥、农药

的稻子差不多，有时还要高些。周老师靠工资吃饭，但他自豪的说自己是一个合格的农民。他家的猪圈是我看到过的最干净的猪圈，用的完全是传统的圈养方法，他说猪圈就是要保持干净、干燥，猪不能让它吃得太饱，要饿着养，猪肉才好吃，就像人要讲养生就不能吃得太饱一样。他家猪圈屋门上都贴对联呢。

天黑了，大家回到周家。刚一进门，就闻到弥漫了整个屋子的久违了的米香，周妈妈、周大嫂已经为我们做好了晚饭，米香加桌上那些诱人的“土菜”，让大家立刻“喉咙里伸出了爪子”，吃得都舍不得放下碗筷。78岁的周妈妈虽是农村妇女，却气质不俗，年轻时一定很漂亮。她看见我们，总是那么自然、那么慈祥地微笑着，让人感到特别亲切。周大嫂总在厨房里忙着，听周老师说，这20多年，最支持他，与他最合心的就是周大嫂了，于是我们对周大嫂也不禁肃然起敬，并且很是羡慕他们的“合心”哦。这年头，除了

谈情说爱的时候，有几个丈夫能跟人自豪地说自己的老婆和自己很“合心”啊。周老师的父亲去世了，周老师的“么爸”跟着他们过，我们能感觉到他把么爸当成自己的父亲一样孝敬呢。周老师一家人都让人感到那么善良、质朴、亲切，这是一个敬老、慈爱、和睦、幸福的家庭。有感而发，大家一边吃饭，一边讨论起现代人的一个明显弱智现象，就是分不清“财”和“福”的区别，以为“有财”自然就会“有福”，所以贪财无度，不知惜福，因此财富越多，福气越少。

第三次见周老师，是我带着来我们农场做客的杭州龙井草堂的阿戴去拜访周家。暮色中，我已经记不清从三合场去周家的山路了，只好一路询问，问到遇见的任何一个人，没有不认识他的，并且就像是“周诗禄”这三个字能带给他们好心情似的，每个人都很热情地为我们指路，阿戴感叹说“周老师肯定是这里的名人啦！”到周老师家门口时，天已经全黑了，周老师刚犁完田、扛着锄头回家呢，他站在家门口的路上等我们，我们的车灯照见了周老师满腿的稀泥巴。领我们进屋后，周老师赶紧招呼周大嫂准备晚饭，自己脱掉水田操作鞋，换了一身干净的旧中山装陪远道来的客人聊天。难得阿戴是个特别痴情于原生态农耕食品的人。这种痴情，让他在商界显得有些脱俗，这也是他能把龙井草堂园林餐厅做得远近闻名，甚至蜚声海外的主要原因吧。阿戴和周老师聊得投机，全然忘了时间，在我催促下才依依不舍地告别。为了答谢周老师的热情款待，阿戴拿了两百元钱给周家的孙女，周老师从孩子手里拿过钱来，坚持要还给阿戴，阿戴谎称那是杭州的见面礼俗，周老师才勉强收下。短短几个小时的相处，阿戴由衷地

赞美：“周老师身上体现着中华文化中‘温良恭俭让’的传统美德！”

三访周老师和周家，喜悦和感动让我的心感到那么幸福……我更加清楚洪湖那片土地为何总是这样吸引我，让我忘不了、割舍不下了……历史兴衰，世事沧桑，无论怎样风云变幻、潮起潮落，中华美德就这样默默地、活生生的保留在了像周老师这样的普通人身上……在这个偏僻、美丽的，宛如世外桃源的小山村里，我真真切切地感受到了几千年中华文化血脉传承的能量，一种让身心在清新中复苏的能量……

初见周老师时，我就迫不及待地恭请周老师做我们的“小农低碳有机耕种传习所”和农场生产部的有机耕种技术顾问，并向他说明因为我们是科研、公益项目，目前没有吸收商业资本的投入，仅靠大家捐赠的几万元，以及朋友们预付订购蔬菜的自筹资金启动，拿不出多少报酬来，他不等我说完，立刻说他分文不取，他说“唯愿天下人都健康、幸福”，他笑得那么开心，就像碰上了大喜事，满脸喜乐地接着说“这是大好事啊，还上哪儿去行善积德啊！”

我们的志愿团队有着一个明确的共识，就是一定要让周老师的精神和他26年来用事实证明可行的“小农低碳有机耕种经验”传承下去。我们这个愿望，希望得到更多人的支持，让我们大家一起努力！



寻找谷种，寻找人种……

文 | 熊杰锋
云 | 尚尚 喻炳宗 宗景



村里和我同龄的女青年没有了，有点着急。短短几个月就有六次相亲的经历，每次都是不成。有的人家看不上我，有的我看不上人家。每次旅行或者每次找种子都希望在旅途中良缘相遇。坐车再疲惫，双眼总是盯着沿途的姑娘，期盼奇迹发生。寻找谷种，寻找人种，都是我的希望和梦想……

今年3月份，昆明中心的工作人员和志愿者还有社区一同来平寨看看我们生产小组来年种水稻的品种。我们想找到多几样的品种，黑尔糯米是想试种之一。于是，3月19日刘老师、岑老师、亚军、欧阳、田弘文老师、框阿姨、林大哥、毛大哥等，组成了去黑尔找种子的团队，师宗往黑尔的那趟班车几乎是我们的车。龙庆乡过去那段山路，颠簸得我们的每个都快散架一样。快到黑尔村的时候，路过悬崖，往下看河流穿过层层田地，远处的山脚下是村庄，构成一幅美丽的田园画报。

车在田老师家的门口停下来，忠厚热情的田老师出来迎接，我们的大包小包堆满他们家的堂屋。毛老师累坏了，坐在沙发不知不觉地睡着了还打呼噜呢。田老师拉框阿姨和田弘文老师去打扑克，我做小辈的和他们打扑克我感到很不礼貌，可是岑老师不会打，其他也不去打，三缺一，只好陪陪着，呵呵！

丰盛的晚餐有鸡肉加美酒。我酒精过敏，一喝酒全身就比鸡冠还要红。我担心有姑娘来看见，就躲了他们敬的酒。狼吞虎咽地吃完饭，一个人跑到村口晃动，等待饭后出来的黑尔姑娘们。

可是没见到，只能失望的回田老师家睡觉。

第二天早上，我们都还在梦乡的时候，被田老师唤醒了。田老师带领大家穿过几个村庄，走过梯田。我心理疑惑着去那里？看瀑布还是找种子？原来是到飞塘村，田老师的舅舅家。男主人杀鸡女主人烧饭，热情的招待着。我们一边吃饭一边聊着，我用壮语和他讲。我在他们家买了5公斤黑尔的糯米种，女主人另外送了高粱种子，还帮我们跑去邻居家找到了每样不到1斤的黑尔

的八宝米谷种和小香谷。田老师喝得有点高，开始在饭桌上说酒话。说村里还有一个姑娘，长得很漂亮。我半信半疑，可心却是乐滋滋的。我到

村里小卖部花了10元买了一包香烟，跟着田老师到了那个姑娘的家。家里有几个中年男人正在手工制作煮饭的木蒸子。黑尔那边的语言和我们平寨发音不同，都很听不懂。听到田老师说“你们家还有没有老品种谷子”，他们都摇头，我就走过去又递烟又点火。田老师再和他们聊着什么，我就听不懂了。出来时田老师指着不远的地方一个穿着白色的衣服在干活的姑娘，用方言的汉语告诉我，就是她了。她的一家都在田里干活。我们越走越近，姑娘却丢下镢头避开了。大家都鼓励我靠近，可是我越走她就越避得远远的。我都没有看到她长得模样，只见背影，连话都没说上

一句。框阿姨拉我去和她的妈妈讲，我看中她家的女儿要做媳妇，晚上我们一定去她们家，让她家的女儿在家等着，就这样下了承诺。我背谷种走回田老师家……

晚饭后，田老师要带我去约会，田阿姨不给去，因为晚上骑车不安全。但是热心的田老师想帮我促成这门婚事，他与田阿姨斗争着，还到邻居家借车。我们这么坚决，田阿姨没办法了，就说：“你下去了带她上来到她外婆家，你也在那里住。明天早上带她回你家。”此时此刻我的

心里很慌乱。我在想，就这样和一个不认识，看不清她面目连一句话也没有说过的姑娘决定在一起生活一辈子吗？我感到对自己很不负责

了，再急也不能这样。当时我心里很矛盾：去了如果人家愿意和我成了我该怎么办；不去自己又感到违背了今天的承诺。人家一定在家里等着，我很苦闷。我该何去何从？这时，刘老师和田弘文老师们都像是看懂我的心思，劝我们等明天再看看。在这不平凡的夜里我久久难以入睡。

从寻找谷种、寻找人种的旅途中一路艰辛，一路坎坷，一路难忘。每找到不同的种子和每遇到的姑娘其实都是在陪伴生命。■

(插图:黑陶 海燕)



款庄街子的变化

文、图 | 王中荣
云南昭通威信县



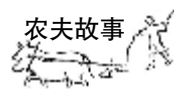
编者按

这篇文章，是请云南农民朋友写的。看了他的文章，感觉当地人，对乡村市集的关注点，和从外面来的人很不同。这也给了我一个提醒，做社会工作，要站在当地人的角度，要考虑他们新的生活需要，而不仅是个人的兴趣和关注点。

在我的家乡门前有一条河流，本地人称它叫做散东大河，这条河水流经三个乡街集市。其中河流经过的一个乡街集市离我家最近，大约10来公里，这是我们村庄人民经常去赶的乡街子——款庄乡，俗称马街。在我年幼时父母带着我每个月都去赶的乡街子，因为那时家里穷，每次去都是步行，顺着散东河流，步行两个小时就到了。

80年代，那时我还小，只有8岁左右，记得那时的款庄街子道路窄小，主要以土木瓦房为主，每间房子都有着本土文化风格的建筑。整条街子以直线50—80米长为主，每到赶集时节，人们就在这条砂石土路直线上穿梭拥挤着，门市和做生意的人极少，全部是本地人在做生意，没有外地人。从街头到街尾一眼可看遍，在街子的两旁是绿油油的农田，每到秋收时节，金黄色的稻谷在阳光和清风中清香四飘，把整条乡街子装扮着，很美丽，给集市增加了一份热闹好收成。整条乡街只有一家饭馆、一家卖米线的路边摊位。记得有一次赶街，中午的时候哥哥带我去吃米线，吃米线的人们排成队，约10米长，哥哥参与了吃米线的长队，我在路边久等，约15分钟后我才吃上了一碗5角钱的清汤米线。

整条街子最忙碌和生意最好的要数邮政所、供销社、粮管所、电影院和新华书店，每个赶街天，寄信和取信的人们从邮政所里进进出出，供销社、粮管所是农民的粮油盐衣食所在，赶街的人们经常去，80年中期自行车已经进入了千家万户，自行车是赶街人最时髦的交通工具，供销社里挤满了大小不等的自行车，金鸡牌的、飞鸽牌



等一些自行车，随你选购。自行车在人群中，铃声叮叮当当的响鸣在人群中穿行。

供销社、电影院、新华书店是人们认知外面的情况和最理想的观光去处，买上一张电影票，等时间一到，踏入电影院大门，对号入座，观看一场自己喜欢的国产黑白或彩色电影，如《上甘岭》、《刘三姐》等。

买衣服，供销社是人们必去的场所，选一件喜爱的中山服和一双解放牌绿帆布鞋。新华书店也是生意极好，找一本自己喜欢读的长篇小说，如香港金庸的武侠小说。照相馆也是姑娘和小伙子最想去的地方，给自己照上一张少年时代的黑白相片，或父母带上自己的子女来一张黑白全家福留个纪念。

90年代，时间进入了经济时代，款庄乡街有了极大的变化，10年前直线乡街变成了半圆形乡街，砂石土路街道变成了水泥路，道路变宽大，土木瓦房变成了红砖房，街子中又多了许多的门市小卖部，做生意人们也多了一些，一口外地乡音的外省人开始涌入款庄街子，他们和逛街的人在买卖上南腔北调讨价还价着。

经济在快速的发展，资源和土地就得牺牲。大批的田野被填埋、开发、盖房子，商店多起来了，饭馆增加了四五家，吃米线也不需要排队等候，看电影的人少了，买书、看书的人少了许多，写信、寄信的人也少了，有钱人喜欢挂在腰胸前挂一个传呼机，传呼机一响，他们就在乡街的一家电话亭里打一个电话。记得90年中期乡街上流行了看录像，一间房子里前桌上台彩色电视机，一台松下或其他牌子的录像机，下面坐满了人群，香港武打片就这样在电视里产生。而在街子的另一角，供销社和普通商铺门前高高悬挂起了天

线，国产山茶牌和熊猫牌黑白电视机在播放着一些电视剧。收音机和录音机也没有闲着，这两样也许是这个街子里最时髦的高科技吧。扬声器里传出很好听的经典流行歌曲，如迟志强的《悔恨的泪》：“是谁造出了这钞票，在我的眼前闪耀，有人为了你欢喜，有人为了你哭泣，有人为了你进入监狱。”90年代后期的相馆也脱胎换骨，照相馆房子也宽大，装修美极了，黑白照片，变成了彩色的相片，全家福和姑娘小伙的照片更加真实了。

2000年后的款庄街子，那是一辆高速行驶的列车，由直线街子到半圆形街子，变成了一个大圆形街集，大片大片的农田被填埋，被政府征收开发，房子越盖越多5至6层的房子，越盖越美丽豪华，还规划建设成了一大批小康村，做生意的外地人越来越多。现在只要有钱，吃馆子，吃米线、不再是困难的问题。现代化的款庄街子五脏俱全，有超市、有五金店、有酒店、有手机店、有菜市场，还有卖猪鸡饲料的门店十余家。自行车变成了摩托车，本乡特产的蔬菜水果和外地的蔬菜水果，在款庄街子云集，街子的变化完善有序，是时间和岁月的见证，黑白电视、彩色相馆经过30年的变化卖的全部是数字电视，普通彩照化身成了数字相馆，电影院变化成了豪华可住的小康村，新华书店改成了饭馆，邮政所不再是那样忙，改变和添加了几个数字邮政储蓄。对此仔细观察过去的款庄街子，现在的乡街子又多了几样，有KTV、旅馆、饭店、游戏室、网吧、麻将室。这几样是好还是坏由时间来判断。

好了，变化中的乡街子是在该年青美丽，还是该老化美丽，发展了年轻美丽，就老化了一些美丽，好和坏我们怎样来接受呢，我想就让他们共存吧……



见远

“家园意识”

一种广义、内在的生态哲学

文_托马斯·摩尔¹ 译_郝会菊



在所有地方唤醒健康、和谐和美，给生态赋予更广泛的意义。

“生态”（Ecology）一词源自生物学，一般是指人类与自然界的联系，暗含对大自然的感激和保护之意。但是，仅从自然的视角考虑生态未免有失偏颇。因为从词源上而言，“生态”乃“深厚的家园意识”之意，而大自然并不是我们唯一的家园。

让我来解释一下我是如何得出这一定义的。“Eco”是希腊语中“oikos”一词的缩写，“oikos”乃“家园”之意。“Logos”是早期希腊人用于哲学和神学的特殊词汇。像印度语中“达摩”这一概念一样，“Logos”是一种高深的理念，暗示着神秘，

深度，意义和秩序。我倾向于把“oikos-logos”理解为“深厚的家园意识”。

如果我们将对大自然的保护和感激融入到我们的生活方式当中，就可以发展出一种关系到一切日常生活的生态哲学，包括从身体到家庭，从社区到城市，从工作场所到公共区域（如公园、道路、桥梁、火车、建筑物和购物中心），从房屋到家具等方方面面。

正如在自然生态学中我们想要保护各种生命形态——动物、植物和海洋，在关系到日常生活各方面的生态学中，我们的价值取向尤其指向于符合健康、美、职责和社区利益的。生态学不仅仅是对文化建

1. 托马斯·摩尔 过去曾经是天主教徒。他著作很多，包括：《少有人走的路3：心灵地图》，《灵魂的黑夜》等。

制的研究，更是一种人文关怀。从深层和理性意识出发，我们需要强有力的关怀哲学，这样才能把生态关怀放到与资源的物理利用——人类对待大自然和文明的一贯手段——同等重要的地位。

以办公场所为例。如果仅仅被看作人类机器高速运转的场所，那办公室的环境可能会很简陋，甚至压抑。我曾参观过几处办公室，那里都不准摆放花草、照片或者其他私人物件，墙面也不准作任何装饰，素白一片。我听说这样做的原因是，工作人员不被外物分散注意力，才能更专注于工作。

我们再将这一准则应用到办公室的生态学当中。美，是生态学的首要价值观，它可以创造一个有人文气息的环境，使员工感到心情愉悦。美，也是整个建筑和工作场所和谐的关键因素。美，还可以鼓舞人心提高士气，把辛勤工作上升到崇高的价值层面。

一个办公室与其所处的街区、社区甚至整个城镇息息相关。一个外观丑陋的建筑使得所处街区显得丑陋不堪，也会影响到每天生活在周遭的男女老少的的生活。轰轰作响的机器或者荒废的停车场可能会让周边都蒙上荒芜的气息。

办公楼的建造通常只考虑其功能性而损害了其他价值，如家的气息、温情和美感。当然，实现功能与其他价值的结合也是可行的，不过似乎忽略其他价值，把工作当成是唯一取向更简单省事。于是，办公室充斥着工厂一样的味道。

我们还可以以汽车为例。一辆对环境友好的汽车不仅要考虑排放有害污染物，还要考虑汽车的噪音，以及对社区内其他车辆、道路、标识和驾驶者心理的影响。就真正的环保驾驶而言，车速和驾驶者行为都是一种冒险。航空运输也是一样。

全面的生态意识会充分考虑到美感、舒适、礼貌、安全、健康和社交等因素。这些全都是与家庭生活息息相关的家园价值观，因为生态学就植根于家的原型。不管你在哪里，你都要把那里当作家。只要你愿意，不管处在何种环境当中，都可以唤起一种家园精神，因为环境就是家园。人总是需要一个家，即使是在旅途中。宾馆和饭店都是家的不同版本，办公室里的一个个小隔间、图书馆里的阅览桌、汽车里的座位也都一样。这些座位，就是所谓的环境。生态就是对每一处环境的创造和关怀。

如果只是狭义地理解生态学，我们往往倾向于解决功能需要。我们没有给予它们足够的重视，也不曾考虑过健康、美、愉悦和社区的价值。我们不曾注意到对周遭环境造成的伤害；因为功能化、客观化的思想已经深入人心，盖过了主观感受。我们所信仰是可衡量的物质的东西——家园的价值是无法估量的，长期以来占主导地位的追求物质和功用的所谓主流价值根本难以望其项背。

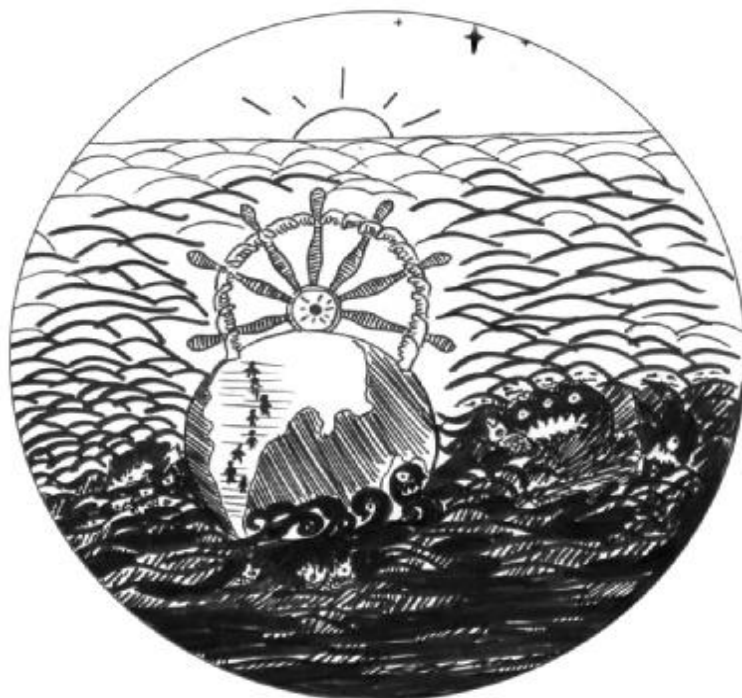
我们自知，几个世纪以来，人类漠视自然界，并对它做出严重破坏。同样的，我们也常常漠视我们生活的环境，使得丑陋、自恋主义、使用主义主宰了我们的日常生活。难怪整个社会麻烦不断：家长们搞不清楚孩子们为什么不能茁壮成长，街道和机场到处都是狂躁的人。无论是公众还是个人心理都折射出一个冷漠麻木的世界，一个缺乏生态敏感性的世界。我们已经忘了，这个由大自然、不断变化中的文化氛围和个人环境组成的世界，是我们的根本。它的运转需要我们恒久的缜密的呵护。■

本文出自英国《复兴》杂志259期

(<http://www.resurgence.org>)

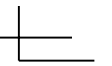
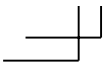
气候异常与人的精神

文_本杰明·切利 译_林蕴如



作者本杰明·切利（ Benjamin Cherry ）先生，积极参与人智学¹活动近三十年，大部分时间在澳大利亚任华德福学校教师。他行迹广阔，在世界各地的华德福学校访问和授课，包括非洲、亚洲、欧洲和北美。目前，他主要在东亚地区的学校担任全职的教师培训工作，同时也参与澳大利亚及非洲的华德福教育相关工作。《气候异常与人的精神》一文，是他观看了电影《难以忽视的真相》四遍之后写的。虽然从“气候异常”入笔，但他的思考远远超越了问题的表象，也触及这个时代人类精神发展的核心。

1.人智学是鲁道夫·史代纳创立的一门精神科学，用科学的方法来研究人的智慧、人类以及宇宙万物之间的关系。研究人智学是探索通往精神领域知识的途径之一，通过人智学的研究，可以帮助人们认识精神的存在，物质世界与宇宙的现象。基于人智学的理念已经发展出许多实际的应用，例如华德福教育、人智学医学、活力农耕、优律思美和人智学建筑等。



去年底，发生了一些不同寻常的事情，媒体似乎在一夜之间接受了全球变暖与气候异常这一事实。例如，一贯保守的《新闻周刊》，在年末刊中，长篇报道了“能源问题”，这个专题重点阐述了寻找替代能源的各种途径，从纳米技术的应用到植物燃料的基因工程，还有大家都比较熟悉的风能、太阳能以及核能（虽然人们对此仍心存恐惧）。重要的是，所有作者都确信“气候在发生异常”的真实性。

像电影《难以忽视的真相》中所描述的，我们必须齐心协力的面对困难。这部电影拷问每个人内在的伦理个体，它试图唤醒我们现代人的聪明才智和正直品德。过去由于政治上的花言巧语、一面之词以及自己的懒散，我一直对这些事实纠缠不清；但现在我得知真相，我要自主地做出决定和采取行动。我感受了责任，也感觉到自己被赋予的力量。

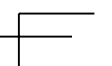
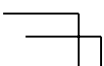
今天，我们要以更敏锐的方式与自然沟通。

同时，我也看到了希望——这让人惊讶，因为现实中有很多理由让人绝望。当我在世界各地进行教师培训的旅途中，并没有发现情况有明显改善。塑料袋和不必要的包装如瘟疫一般蔓延，亚洲大部分地区空气污染依然猖獗，大型购物中心里奢华消费看上去有增无减，曼谷新机场的能源消耗大得让人咋舌……在大多数地方，废物回收利用和减低个人用电仍然只是徒有虚名，节约用水的意识几乎荡然无存。

除此以外，我们几乎每天都能看到充斥着谎言、腐败、暴力、贪婪以及环境的糟蹋、人类的恶习的新闻，让人感到没什么值得庆贺的事情。要改变自身的生活习惯都已经非常困难，更何况日益严重的世界性环境污染以及大量的教育和社会问题——在走向不归路的路途上，人类改善自身的出路何在？

然而，我依然看到希望。人们在发展新技术时，更注重减少污染，以及开始形成减少浪费的生活习惯，便是其中让人鼓舞的一个例子。我不至于天真到认为每一个人都将控制自己的贪念，或是都去探索替代能源以利他人，但越来越多这样的事例，将使人们潜移默化去超越一己之私。我们的时代正呼唤着把这一切付诸行动！气候和自然的状态，正广泛地变为人们伦理行为的指引！伦理成为有效和经济的特征，难道这不令人欢欣吗？

我们仰赖自然而生存。在古代世界各地的神话和传说中，那些超自然的力量，





常常通过一些自然现象，如风暴、彗星的出现、日蚀或月蚀、干旱、洪涝和饥荒等来给人类传递信息、昭示（又或是误导）着人类。而今我们需要以更敏锐的方式与自然沟通，我们要重建与自然沟通。

仅仅数年前，我们还在担心“将来要生活在地球臭氧层的漏洞之下”。如今，由于禁止了某些会破坏臭氧层化学气体的排放，臭氧层的漏洞正在自行修复。这是一个多么意味深长的例子！我们的环境如此敏锐——人们对待地球的态度只要发生一个变化，我们头顶的天空（还有我们的普遍意识）就会作出迅速的回应。这是一个多么精妙的相互作用！这是行胜于言的力量！

也许有人会因此得出结论：我们面临的问题，很大程度上要由科学家、企业家和政府通过技术和法律解决。而持有这种观点的人忽视了一点，那就是“技术和法律是人类在进化过程中的表达”。坦率地说，一种污染程度大的技术，体现了一种“肮脏”的人性；而“清洁的”技术，尊重人的价值和环境，是合乎自然伦理的。人类通过发明和使用发明带来改变。

我们经历的世界是我们的态度、欲望、期待和想法所创造出来的。

看了《难以忽视的真相》之后，我问自己：在人类面临混乱，寻找出路的时代，人智学可以给予我们怎么的帮助？与在物质层面，寻求解决气候危机的急迫相比，花费大量时间去思考我们与更高精神世界的关系是否成了一种奢侈？我知道回

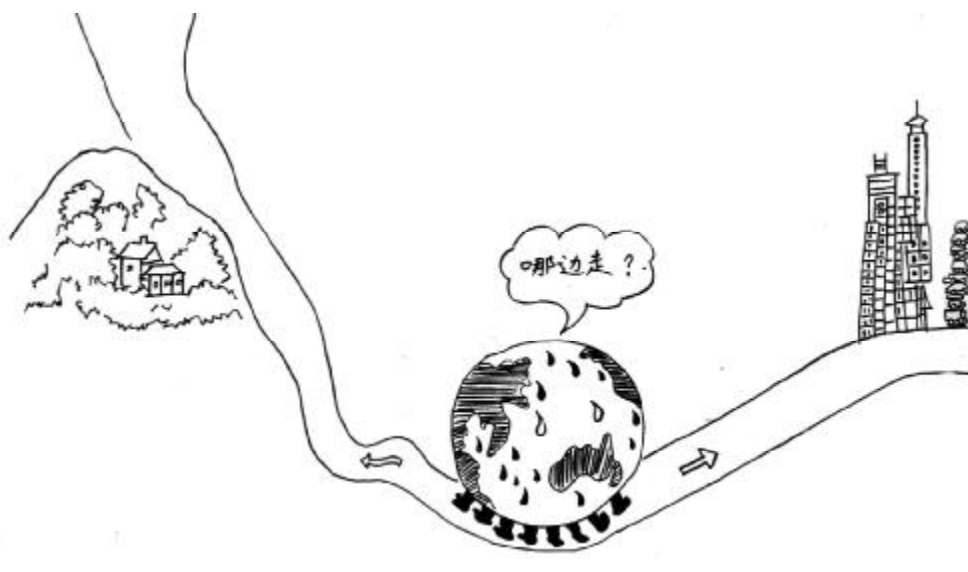
答是否定的。但是，我又如何向现实世界去说明这一切呢？

今天，我们处在意识转变的门槛上。通过教育，大多数人被灌输了这样的思想“未来可以脱离过去而存在；人的知识与潜能之间是割裂开来的；人们相信个人的行为不能改变世界，因为我们身外的大千世界有它自己的运行方式，与一己无关；个人是环境的产物，只生活在自己所被赋予的限定之中（包括智力的、种族的和遗传因素），最明智的做法是尽自己的能力去争取利益和行使权利……”

在当今世界人们可以看到，这种自私的想法在蔓延。但这只是一种片面的看法，它不是我们看待事物的唯一方法。在这里，我们需要谈到另外一部电影——《我们到底知道多少》，影片涉及量子论等物理概念，认为“现实世界是人类创造出来的，我们经历的世界正是我们的态度、欲望、期待和想法所创造出来的”。

我们对世界的认知和感受取决于我们持有的观念。如果我们用物质主义的眼光来看待它，那么世界就是功利的、物质的。如果我们拓宽我们的触觉，能够感受到现象背后更高精神存在，那么我们对世界的认知方式就会逐渐发生变化。换言之，我们的现实世界是人的观念、人的外在和内在感知（包括人的自我感受）的总和，同时也是鲁道夫史坦纳博士在一个多世纪以前发表的《自由的哲学》第一章中所阐述的。

和人会遇到威胁到生命的疾病一样，环境危机也是提醒人类改变现状的信号——也就是说，让人类觉醒。不仅我们



的外部世界已处于一个转折关头，人类的灵魂也是如此，这是同一情况的两个不同方面。我自己希望能够制作一部与《难以忽视的真相》水平相当，能反映这个世界的精神状态的电影——这部电影会讲述污染和死亡的根源和征兆，以及复兴的力量。

如果你认为人智学是一条现代的，通往精神世界之路，这就是我们新的生活动力源泉。因为，从精神层面来讲，人有创造的潜能，而这种力量直接影响人的行为。试想一下“一种新的洞察力对人的生活的巨大影响”。

基于自由精神的行动

人必须对自己诚实。和大多数人一样，当我在工作中感到筋疲力尽时，感到创造的灵感和力量枯竭，这是因为 I 依赖“灵魂的石油而生存”——“石油”是指那些过去累积下来的思维惯势。当责任、抱负或恐惧已经超过爱，成为一个人

的行为动机时，人就在使用自身所储蓄的能量。这些能量是无法更新的，并因此会给身体和心灵留下污染。这样人就变得疲惫，甚至感到痛苦。当工作成为了习惯，人们会觉得永远没有足够的时间来过自己渴望的生活。

基于自由精神的行动却大不一样：他是一个独特的个体，这样的行动是基于他自身积极的选择，活在当下，这样的行动本身，就带来了新的能量，也能更长时间去创造。这是多么特别的事实！克服疲惫的答案不在于少做一些，而是做得更多——用一种全新的方式，把力量投入到必须做的事情中去。只有超越人通常的状态，才能做到这样。

作为人智学者，我如何按照自己的精神体所呈现的来生活，并与其他的精神体一起工作？如何让新的精神指引我的思考和观察，让我每天的工作更积极、更具责任感和更准确？

作为一个人智学者，意味着是一个当今世界的先驱者，无论其先驱行动是被



内在还是外在世界所引领。然而，如果创造性精神的发展较弱，外在形式就会占支配地位，所以在自己从事的工作中无法创新。当然，已经建立起的事物（例如华德福学校）能够让世界变得更美好，但能带来变革的，有活力的种子，以及复苏的核心力量却已消失。这是如今这个世界所面临的挑战，我们也要理智的对待它。

问题的关键是我们把着眼点放在什么地方。也许只是关注这个穷途末路世界的压制，或是我们注意到变革正在世界各地悄然发生（不仅是那些与人智学有关的人），这些人能从今天的生活中领悟到一些东西，去唤醒他们去改变自己。要注意的是，这不同于那种建立在对过去数据统计的基础之上，对未来的预测而开展的行动。因为，“自由人”的行动，在任何情况下都是独立、无法预计和创新的。

这也是史坦纳博士《自由的哲学》一书中所论述的核心内容。他认为自由的人是一个“伦理个体”，他在某种特定情形下的行为，源自对这种行为的爱，通过内在感受，觉知到需要做什么，以及他自己决定做什么。也许有人问“是什么让一个独立的人，停止自私、破坏性的行为呢？”难道我们不“爱”这些行为吗？

也许是，但史坦纳博士论述的，是一个自私的人无法达到的层面——“道德层面”。自私不是人的常态，而是与受伤的个性有关，这是真实的。所以人们经常知道需要做什么，但却不去做。但自由的人，他的行为会真实表达“他内心深信的，善的东西”。

我对未来充满希望，是因为在我的工作中，遇到了越来越多这样的人。在书

和电影中，也看到了这样的希望。有时，只是在新闻报道中略为提及，或是灵光一现在某个特定的情景中，但它确实存在！通过这些人和事，我们的时代正在发展。在我们这个受难已久的星球，正被粗暴的行为所蹂躏之际，在骇人听闻的邪恶到处逞凶的今天，人类心中的道德观念正在觉醒，

而且这些努力不会失败！这正是它的力量所在。虽然并非从物质世界而来，但它不可逆转地来到并停留在我们中间。所以，我们可以创造一种新的世界文化，一个不分种族、性别、甚至年龄，彼此真诚相待的社会。这是重生。

今天社会中发生的许多事情，无论是世界范围内，还是在我们的个人生活当中，影响是如此巨大，使我们在灵魂中点燃新的价值观，摧毁几个世纪以来积聚的狂热和偏见。在这熊熊大火和毁灭中，新的事物诞生了，不是外来的，但从头到尾都是新的。在一个旧世界固有的回应和僵化的视角中，一个新的世界正在诞生。

那么人智学在我们目前所面临的危机当中能够起什么作用？它不仅在农业、教育、金融、自然科学、康复治疗、医学、经济、管理和艺术等方面显现出其首创精神，而且通过我们之前所谈的，我们将学会用一个全新的方式去观察世界，在一个更广泛、更有意义的背景下去体验现实，这是勇者通向新世界的道路，并缩小了人实际行动与道德伦理之间的鸿沟。请开阔我们的视野，清晰我们对自己行为的责任，一种全新的信念就能进入我们的日常生活，全新的爱，全新的希望！我们为生活在今天而感到幸福！■



重建有机生命网络

——记日本有机农业社会企业大地协会

文_尹春涛 图_环球协力设提供
北京富平学校 创业中心

从开着小货车到住宅小区卖菜，发展成为拥有85000名固定家庭用户，2500名签约农户、年收入达200亿日元的有机农业社会企业，大地协会创始人藤田和芳的经历在我心中是个传奇。传奇之处不仅在于其商业上



的成功，而在于他将商业的成功与社会责任、可持续发展理念融为一体，而得以具有源源不断推动社会创新的力量。

去日本之前，就已听说很多有关藤田和芳与大地协会的故事。他们每年夏至冬至动员600多万日本市民参与烛光之夜环保活动，大家一起关闭电灯，体会人与自然间的紧密联系。为促进本地生产本地消费，减少因食物长途运输消耗能源而产生的二氧化碳排放，大地协会发起食品里程累积活动，在每月的菜单中告诉用户减少多少CO₂，鼓励消费者购买本地食物。

更值得尊敬的是，藤田深深意识到要倡导和普及一种新的价值观，光靠叫嚷口号反对使用农药是无济于事的，只有从小事做起：要让一根没有施过农药的萝卜能到达消费者手中，并坚持做这一件小事达30年之久。藤田自称无意把公司做大，目标是希望大地的模式可以被更多组织效仿和推广。这看似违背竞争市场规则的开放无争的经营理念，却让大地的事业象滚雪球一样越滚越大，并从日本扩展到韩国、泰国和台湾等地区，还成立了亚洲农民大学。

种种事迹，让我对藤田充满想象：这一定是位极其睿智的老者。年初，终于因环球协力社的邀请得到一个机会去拜访大地协会。接待我的是大地协会的理事长大山。他详细介绍了大地协会成立的历史及目前业务开展状况。临行前，匆匆见了藤田一面，很朴实，看起来比实际年龄年轻。因时间仓促，只及问藤田一个问题：他认为大地成功的关键是什么。藤田的回答非常简洁：信念和坚持。

这个答案听起来似乎过于简单，也无法模仿。然而当我对日本有机农业发展的背景有更多了解时才明白：在日本，藤田不是单独的个案，一个健康而充满活力的社会自然会孕育许多这类人才。

在前一篇日本之行的文章中，我曾经讲述过几位日本社会企业家的故事。那只是短短一周时间所见到的，如果深入了解还可发现更多。藤田的故事已有许多详细的报道（详见环球协力社《一根萝卜开始的革命》），在此不再重复，或许结合日

藤田深深意识到要倡导和普及一种新的价值观，光靠叫嚷口号反对使用农药是无济于事的，只有从小事做起：要让一根没有施过农药的萝卜能到达消费者手中，并坚持做这一件小事达30年之久。

本有机农业运动发展的背景可以更好地理解为什么在日本会产生许许多多类似大地协会的社会企业，他们坚定的信念与坚持不懈的精神力量来源于何处？

重视社会责任的企业传统

研究日本社会企业的广石先生认为，这一现象的诞生与日本的传统有一定渊源。在他的文中写道：“对于大多数日本人而言，‘做生意’和造福社会本来就不是互相排斥的两件事。早在江户时代（1603-1868）一些寺庙就为当地儿童提供教育，被称作“寺子屋活动”。而以精明闻名的近江商人（现滋贺县一带）则一直秉承“三方都好”的经商理念，即买卖中要让买方、卖方、社会都得利的意思。这个理念无论是过去还是现在都得到了社会的推崇。

在当代日本大企业的创始人中有很多社会意识强烈的人士。例如，为“消除世上的饥饿”而开发出方便面的日清食品创始人安藤百福；怀着“要让家用电器象自来水一样送达千家万户，创造多彩生活”理想的松下电器创始人松下幸之助。松下在晚年时还致力于培养民间政治家。此外，大企业也有尊重社会的传统。”

大地公司的创立主要源于其创始人藤田对于社会问题的深切关注。藤田年轻时参与过以防止农药污染和核电站污染为主题的市民运动，毕业后在一家出版社做编辑。70年代中期，有吉佐和子开始在《朝日新闻》上连载《复合污染》，揭示农药、食品添加剂对人体健康的危害，以及对土壤的污染而引致的严重后果，引起极大社会反响。

正是在这一社会背景下，藤田到水户郊区采访农民，了解到当地农民因为意识到农药对身体的危害而发明了矿物质农耕地，种出的蔬菜味道虽好，但时而会有虫蛀，不为城里人所喜爱，因此他们的产品拿到农协后卖不出价钱。热心的藤田想帮助他们打开销路，但经过几个月的尝试，到处碰壁。藤田决定自己开车到住宅小区卖菜。很多主妇被“不洒农药的安全蔬菜”吸引，一传十，十传百，周边小区的住户都纷纷加入购买行列。水户以外地区的农户也来找藤田帮忙，大地协会由此诞生。

成立伊始，还没有NPO或者社会企业这样的概念，唯一的选择是股份有限公司。但藤田不认为股份有限公司就是一味赚钱的工具。如果生产者和消费者都能成为大地股东的话，不是能更好地维护他们的利益吗？因此，当1977年大地协会的流



通中心注册为独立的公司，协会的农户、消费者会员以及大地的员工成为第一批股东，集资近1700万日元。大地公司在其成立宣言中明确提出3大理念：一、以生产、流通和消费有营养的、安全的食品为己任；二、以保护生命和健康为经营指针；三、摒弃官僚主义和投机主义，创立开放式的经营模式。

之后30余年的经营中，大地公司始终围绕其原初设定的目标，并结合会员的需求不断创新，发展出一系列新业务。从最初直接去小区卖菜的模式，到1985年推出个人配送服务，逐步建立起可覆盖整个东京都市圈的宅配服务。在东京的住宅小区里，经常可看到“大地宅配”的绿色小货车和装满蔬果的纸箱。东京之外的用户，则利用宅急送服务。除宅配外，大地也在大超市设立专柜，并涉足有机餐厅、有机咖啡馆的业务。

随着业务的扩展，大地公司逐渐成长为集有机农产品生产及物流配送的专业公司。大地有专门的检测部门，技术人员定期到签约农家进行检测，并为农户提供技术指导。研究部门需关注会员的新需求，并寻找制造商合作开发新的有机产品。营业部门负责市场开拓。物流配送中心有专门的大地宅配车队，并租赁一处全自动化的大型仓储中心，在东京和千叶县、神



奈、川县等地建有5处发货中心。专业的服务能力使得大地得以实现“将一根没有施过农药的萝卜运送到消费者手中”的承诺。

记得当5.12地震发生时，最困扰我们的问题，不是缺乏爱心和理念，恰恰缺乏的是将一瓶干净的矿泉水运送到灾民手中的专业服务能力。危机中暴露出的问题正是我们社会的盲点所在：我们缺乏那类既有远见又有担当勇气和智慧的社会企业家，他们能敏锐地意识到社会问题和边缘群体的需求所在，又能发展出切实可行的解决方案。当面对错综复杂的社会问题时，我们总觉得要找到合适的解决方案很困难。然而细想藤田的回答非常精辟：信念和坚持。信念意味着需要深入理解一根健康的萝卜的意义和价值所在，而坚持就是你愿意老老实实地把它送到消费者手中。几十年后，你会看到社会因一根健康的萝卜而发生的变化。

这不仅仅是藤田的答案。当我们参观老人之家，不断向创办人提出种种经营细节的问题时，他却反复提醒我们，要理解他们做事背后的意义，因为有这样的信念才让他们能做到这一点。这个信念很简单：让老年人的退休生活更有尊严。

秉承这一信念，90年代后期，日本不



断涌现一些股份有限公司不以发行股份或分红为目的，而以教育、福利等高社会性服务为经营内容，比如天鹅公司，他们都是企业家出生，用他们的智慧为社会做出贡献。

日本有机社会运动： 重建人与人的联系

大地协会的理事谈到大地成功的因素时强调重要的是让消费者和生产者彼此见

信念和坚持。信念意味着需要深入理解一根健康的萝卜的意义和价值所在，而坚持就是你愿意老老实实地把它送到消费者手中。几十年后，你会看到社会因一根健康的萝卜而发生的变化。

面。在可持续经济研究所参访时，也听到类似的话。为什么他们如此强调这一点？带着这个问题回顾日本战后公民社会的发展历程，才有所体会。

日本公民社会的发端可追溯至二战后志愿服务的兴起。当时流浪儿童成为社会广泛关注的问题之一，恰此时从西方传来志愿服务的理念与形式，带动很多普通市民参与帮助流浪儿童的志愿服务，对于养成日本人之关注社会问题、主动承担社会责任的公民意识有较大影响。

到六七十年代，日本因快速工业化而陆续引发一系列环境问题。四大公害事件接连不断的爆发，引起城市消费者和农村生产者对健康与环境的关注，推动了环境运动和消费者运动的发展，并透过有机农业而建立起联系。

在这过程中，日本的妇女群体扮演着极为重要的角色。60年代，四大公害事件之一的水俣病爆发后，一位女性作家深入

受影响的农村展开调研，为这些受害家庭的处境所触动，于是联合农村妇女对公司提出上诉要求赔偿。胜诉的结果鼓舞了人们维护自身环境权利的热情，逐步由地方性运动扩及全国，并进而由争取赔偿转化为防止污染并保护环境。随着环境意识的提升，农民意识到农药化肥对人类和牲畜的危害，以及对土壤肥力的影响，因此开始尝试实践有机农业。

另一端，由城市妇女带动的消费者运动在二次世界大战后重新勃发。全国各地的主妇团队接二连三组织起来。东京及大阪的“主妇联合会”是早期最积极的活动团队，该组织的两大目标是：商品价格的合理及消费品的安全。

70年代消费者运动意识到环境问题的重要性，一些新成立的消费者团队，如日本消费者联盟及许多小型的草根性团队，对利益取向的经济体系展开激烈的批判，并开始探讨有关食品、日用品安全性与环境之间关系的议题。一些妇女主导的消费者团队发起“反对过度包装”、“反合成洗涤剂运动”，迫使县政府制定琵琶湖条例，以管理清洁剂的使用。这是第一次由地方政府针对洗涤剂管理所立的法令，之后许多地区性的自治团体也群起效尤。

1969年，因当时杀虫剂相当广泛地

使用在稻米的种植过程，撒过杀虫剂的稻草又被拿去喂乳牛，以致在牛奶中居然发现杀虫剂残留的情形，令社会大众大为震惊，担心婴儿会因此中毒。政府随即下令全国稻草必须完全烧毁，杀虫剂也从此遭到禁用。此事件使一些团体认识到，她们可以要求没有任何农药残留的食物。这就为消费者和生产者达成默契提供了机会。

1971年，日本有机农业协会（JOAA）

成立，会员包括消费者、生产者、学者等机构与个人。协会成立伊始即将推动消费者与生产者建立共同购买系统（Teikei）作为组织的重要任务之一，因为他们认为这是发展有机农业的关键。Teikei这个概念是要建立一个能够脱离传



统市场运作和另类的分销系统。虽然Teikei的形式多样化，它基本上是一个直销分发的模式。实践上，生产者与消费者努力去加深彼此的了解：双方都出钱出力支持自己的种植、加工和分发的系统。他们知道在传统的市场运作中，生产者和消费者完全被分割，因此有机农业管理的可持续性无法得到保证。

JOAA总结这个手法是基于以下的思考：一、化学品造成的灾难不是纯粹技



术上的问题，而是显示分配系统、消费结构和农业政策的运作完全崩溃；二、不断膨胀的商业市场和食品工业窒碍了生产者与消费者的沟通，最终两者都蒙受误导；三、因此，消费者亦需要为这个恶性循环负责；四、为纠正这种现象，生产者与消费者应该要建立互动的关系，参与了解和帮助对方。

日本德野贞雄教授还提出“生活农业论”替代过往“生产力农业论”的论述，导引出日本对于“有机”的另一种思考方式：由生产者直接卖给消费”即为有机。这把“有机”的概念从“不用化肥、农药”的单一解释扩充为“生产过程透明化，建立生产者与消费者的信任关系”，即从“认标章”的市场逻辑转为“认人”〔这是小学同学种的菜〕。

JOAA为Teikei制定了9条原则，并希望通过Teikei的建立能促进社会的改变：

- 1、相互扶助的对等友好合作关系；
- 2、消费者接受农民送来的所有农产品；
- 3、以互惠原则共同决定价格；
- 4、增加接触，互相理解，建立友情；
- 5、自行负责配送工作；
- 6、会内民主营运；
- 7、重视学习活动；
- 8、保持适当的规模；
- 9、坚定地实现有机农业。

这一理念得到城市消费者团体的支持。70年代中期，日本至少已有三百个消费者团体，与有机耕种的农家建立直接购买的关系。这些团体的会员大多是主妇，她们建立了“集体购买”系统及“农产品直接配送到家”系统，采购项目包括青菜、水果、肉、蛋、牛奶、茶叶、蜂蜜等。此项运动之

所以能够扩展的主因，是因为它吸引了极度渴望提供“安全食物”及“干净环境”给孩子的众多母亲。

历经以生态为取向的消费者运动，新型态的消费者团体慢慢转型为“创造另一种生活价值”的运动，活跃其间的草根行动者，绝大部分是家庭主妇。举“生活俱乐部合作社”为例，它已发展出直接向生产者购买的管道，包括有机耕种的农友、传统食品的加工厂及渔民团体。他们经常举办社员拜访生产者的活动，使社员与生产者可以面对面交换心得。此外，俱乐部也经常开办多样性的活动，透过广泛的主题讨论，社员们开始对社会及生活型态重新加以省思，并有不同角度的诠释。除了“生活俱乐部合作社”之外，类似此种型态的合作社也在全国各地陆续成立。截至2003，日本有差不多1/3的家庭参加了不同的消费者合作社。

如今社区支持农业的模式在世界很多地区得到创造性的发展，它在满足我们对健康食品需求的同时，也在推动着一场深刻的社会变革。用有机社会运动来形容它非常形象。它带来的正是这样令人欣喜的变化：让社会交换回归到人与人的关系，丰富多彩的互动让人们体会到物质交换背后不同生命彼此沟通与交流的意义。

中医有“通则不痛，痛则不通”的说法，社会的病痛亦可同样归于通与不通。因此，重建有机社会网络，让滋养生命的物质、精神与情感自由流淌，才能造就健康的生命，健康的社会。

谨以此文向一切热爱大地热爱生命而默默耕耘的人们致以最诚挚的敬意。■



教育启迪人的心灵

文 赵昆

瀚海沙 城市健康生活项目

初夏的一个下午，我匆匆赶到什刹海，迫不及待地 and 这位印度教育家 Satish Kumar¹（萨提斯·库玛）见面。虽然之前对他本人并不了解，但很喜欢他主编的 Resurgence（《复兴》）² 杂志，新近读到的他的两篇文章更是让人如沐春风。

餐厅的窗边坐着一位穿着朴素、头发发白却精神矍铄的老人。他用心地听着对面年轻

1. 萨提斯·库玛（Satish Kumar）是著名的社会运动家及和平朝圣者。生于印度，九岁即出家成为耆那教徒，受甘地思想的感召，十八岁时还俗。追随杰出的导师 Vinoba Bhave，坚持以非暴力抗争的手段投身土地改革运动，游说地主无偿地将土地分享给穷人和失地者，终于使400万公顷的土地重新回到失地农民的手中。同时，他也是著名的反核运动者。1962年和友人进行了一次名为“为和平朝圣”的漫步，从印度徒步前往当时发展核武的四大国：俄罗斯、法国、英国和美国。在约13万公里的行程中都遵守导师的建议：不带分文且奉行素食，以发扬非暴力抗争的精神。后来他把这段经历纪录在自传《没有终点的路》中。

2. 萨提斯自1973年移居英国德文郡。三十多年来一直担任英国著名的双月刊杂志《复兴》的编辑，该杂志被誉为绿色运动的艺术及灵性之声。（<http://www.resurgence.org>）



人的分享，眼角带着笑意，额门绽放着光芒。他言谈缓慢、清晰而有节奏，笑声爽朗而清脆，磁性的声音宽厚又富于乐感。在他周围，笼罩着安静祥和，却富有力量的气场。当时我的第一感觉是这位长者浓郁、热情，柔中有刚。

我按捺不住兴奋，一股脑地把自我介绍和他杂志的了解倒了出来。他认真听着我炒豆似的英语，不时用笑意拂去我的紧张和毛糙。对圣雄甘地的认同与教育工作的经历³让我们很快跳过了礼貌性的寒暄。

我对他说，瀚海沙认为最好的教育是自我教育——只有开启了自我教育的大门，教育才可能深入人的内心，持久有效。Satish马上回应，他说每个人就像一粒饱满的种子，教育者的任务就是了解每一粒种子的特质，并为她提供适合种子成长的特定环境——适当的土壤、阳光和水。

Satish认为，每个在自然成长过程中彻底发挥出各自的潜质和特质的人就能成为智者圣人。任何干预、破坏这生命过程的行动就是违背自然法则的行为，也是对自然的不尊重。而在今天这个经济极度发展、物质极大丰富的现代社会，这种自然的生长过程似乎越来越难见到了，取而代之的是对自

然生命的改造和戕害。石油农业把单一作物和化肥农药野蛮地投到土地里，伤害了土壤及整个生态链；基因大梦幻想在DNA层面改良生命，却制造了不可预知、不可控制的健康威胁；人的身体受到病毒侵害就大量使用抗生素，结果把病菌培养得越来越强大，人对抗生素越来越依赖。这些看似不相关的问题其实根源都是一个：线性、对抗思维主导下整体系统关联的缺失。

人、土地、农作物、杂草、鸟类、蜜蜂、家畜、微生物、甚至细菌病毒，都生活在一个大的系统中，叫做自然。人不可能独立于其他生物存在；人的活动也必须考虑到对周围生命、周围环境的影响，因为人的健康取决于周围环境是否健康。

Satish的谈话中经常会提到的一个词——“关联”。这个世界充满了联系，而工业社会近百年来给地球带来的巨大灾难也正是由割断联系而起；当时的人们错误地认为人类独立于自然存在，自然应为人类服务、被人类改造。就是在这种割裂的观念武装下地球家园才被“改造”成现在这般千疮百孔。

目前各国日益重视的可持续经济虽然比之于过去百年来的过度消耗有所进步，



3.1982年，萨提斯与居住社区的其他家长一同创办了小小学校，以乡郊社区为基础，提供学童在学术、技能、艺术及灵性各方面平衡发展的教育空间，是一所追求学生、教师、家长、社区充份融合的人性化的先锋教育学校。并于1991年参与创办著名的舒玛特学院，以探究可持续社会及环境发展为核心，提供全面的教育课程，鼓励学员思考当下可持续发展面临的各种迫切挑战，继而在各种层面积极地为当地做出力所能及的回应。（www.schumachercollege.org.uk）



然而以“关联”的视角看依然是不够的。不是在发展经济的同时兼顾生态，而应该让经济、科技的发展服务于生态家园的重建。因为生态是人与其他生物安身立命之所，是生命的本源；保护所有生命的平衡有序是第一位的，物质生活水平进一步的提高是第二位的。

具有讽刺意味的是，这个看似与西方意识形态大相径庭的观念，其实在西方文明发展之初就存在于他们的语言体系，只是随着时间的推移很少有人去解读这个古老的密码了：生态学与经济学的英文单词分别是ecology和economics，它们共有一个希腊文的词根oikos，意为家园。Ecology(生态学)是对家园的认知，economics(经济学)是对家园的管理。一个人只能先熟悉、了解家园，才谈得上管理家园。而家园的核心恰恰是关联，哪里有联系哪里就是家园。处理好家园中的各种关系——而不是在家族存折上添一堆零——才是管理的核心。处理好各种关系的目的是为了家园中的所有成员各得其所，达到整体的平衡与健康。把家园延伸至国家层面，认知与管理即是生态学与经济学，二者是不可分的，而生态是占主导地位的。

处理好各种关系的智慧需要艺术的滋养而不仅仅是逻辑思维的训练，更需要一颗包含关爱的同情心。这就是教育的使命：让人们认识这个充满关联的系统，教人们如何在交错的关联中找到定位，把握平衡。

Satish总能从身边不起眼的事物中找出精深的道理。他的开放、和善与博爱能激发人对自然、对周围人的关怀，他的谦逊则鼓励人去发现身边更多的关联。即便与他分别后，这种激励的能量仍在持续。

Satish分享了和自己母亲的一件往事。在他很小的时候，母亲让他敲开一粒菩提树的种子。菩提树的种子非常小，放到手掌心都不易辨认，更不要说敲开了。Satish花了很大的耐心才碾开了种子，却什么也没看到，因为太小了。可母亲却告诉他，这小小的一粒种子里可藏着参天大树。在加尔各答植物园里供养的那棵千枝菩提树当初就是从这样小的一粒种子开始生长的，现在她的树冠宛如一座宏伟的庙宇。种子入土便会发芽，新的生命在与其他生命和谐共生的过程中孕育出成百上千颗种子。一粒种子的“死”化出若干新种子的生，生命就在这交替过程中循环往复。

Satish的母亲没有任何学历，是一位淳朴的乡村老妈妈。但她是Satish的第一任老师，也让他学会观察和体会周围的生命。如今Satish把母亲对生命的理解乃至潜移默化的教育方式继续传承下去。正像他所说，一个真正的教育者会催生人心中鲜花的种子，而抑制毒草的种子。也许这可以给我们一些启发。

背景阅读：

关于小小学校和舒马赫学院的教学理念，可参见Satish关于《自然生活与思想——坐言起行 师法自然》的讲稿。阅读全文可登陆自然之友网站

www.fon.org.cn/content.php?aid=13063



行动者



编者按：卢安克在广西东兰地区做志愿教师，这篇文章是他根据在那里生活、教学过程中的观察以及与当地老师的讨论写的。当地是山区，有两种地质：一种是“石头山”，山体是石头，表面覆盖了一层表土；另外一种是“土坡”，石头和土混合在一起。这篇文章中描述了两种不同环境对人的影响，以及如何在山村学校的教育中，去平衡这两种特点，带给孩子健康的教育。

在贫困山区里可以发现这样的一种可能奇怪的现象：如果我们把一个在“石头山”里很有成就的老师，调到“土坡里”的学校去，他很可能要失败——没办法合理地带土坡里的学生，没办法管好课堂纪律。石头山就不是土坡，而山的不同材料对人类的影响非常地明显。

石头山组成的材料是死的，没有生命的，而土坡组成的材料（还没有包括土坡上生长的植物）是有生命的。在这一方面，石头山跟水泥高楼的城市是一样的，土坡才有了区别。石头山里的孩子像城市人一样具有了清醒

的意识，具有非常好的想象力。他们很自觉地就会遵守课堂纪律，也很容易地去完成一些需要想象力的思考工作。但土坡里的孩子却不一样。土坡里的孩子无法集中注意力，他们的身体不断想行动起来，甚至他们整天活动也不容易累。他们一点也不清楚自己正在干什么，就在行动。

所以，土坡里的老师会希望有一个水泥的校园，一个围墙，把所有自然的力量排在外。他们回说，自然就是乱，而这种乱发挥的自然力量就在学生的身体里起到作用，不让他们安静下来，不让他们思考。

文
·
卢
·
安
·
克

不仅大环境是这样，房子的材料也同样对人类起到作用。如果一个住在泥土瓦房的学生要在家里做暑假作业，那是不可能的。在泥土瓦房，人的思维是集中不起来的。反而在水泥房，人就失去了行动力。这是去贫困山区的教师志愿者一定要考虑好的。土坡里的学生需要的是有规律的标准环境，需要死石头（水泥）的环境。他们的需要与城市人的需要是正好相反的（城市需要的可能更多是一些自然的力量）。

这个环境影响到人的道理也可以跟人体里的因素进行比较：我们去思考使用的神经是不断死去的一种东西。只因为它是死的，只因为它没有了自己的行动和冲动，它才不阻挡了精神，才不阻挡了我们清醒的思维。血液又是相反的，血液不断地给我们的身体带来生命的东西。因为它带来了自己的动力，不给我们做反射工作的机会。

神经、石头和水泥都是死的，都能作为不阻挡思考的一个空间，而血液和泥土都是活的，都能给我们带来行动（冲动）的力量。

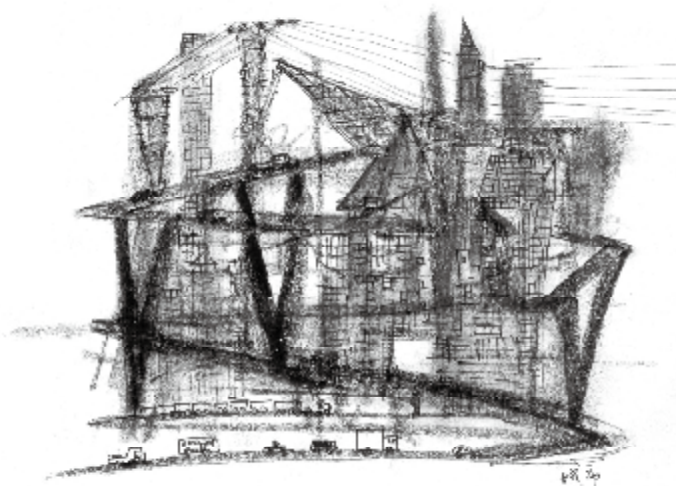
我们还可以扩大我们的观察范围，来

说这些与想象力 还有创造力的关系：没有想象力来支持的创造力是具体不了的，形成不了的。虽然，我们以自然生命乱发挥的力量不断地行动，不断地在创造，但因为缺少了想象力，我们就没有办法让这些创造进入一个具体的可以画或另外表达出来的形状。另外：没有创造力来支持的想象力是模式化的。虽然，我们具备了想象力这个技术，可以把任何东西都想象得很具体，可以把它画或说出来，但我们并没有什么给我们带入新东西的冲力，就只能重复已有的模式。

在下面，我们就可以把具有共同特点的不同事情排在一个表格中：

土坡	石头山
泥土瓦房	水泥房
生命	死
乱/没有形成	标准/具体化
行动力	意识/集中思考
血液	神经
创造力	想象力

只要保持两种特点的平衡，带来的就是健康。■





行走日记

文、图 梅红伟
元月山生态农场负责人

2010年的1月15日，一个让人纪念的缘分之旅。透过香港社区伙伴的努力，使我们与战斗在香港环保战线的朋友们有了一次“相亲大会”——与其说相亲，其实更多的是取经学习和交流对谈；能和国内坚守在不同省份不同机构的朋友们相约在香港又是一个很大的缘分。

就个人而言，圆了我多年就想去看望“嘉道理”的梦想。只是相处的时间太短仍留有许多的遗憾，真恨不得全身长满眼睛慢慢看透这矗立在香港大帽山上的美女。成就了一次梦想，同时也埋下了另一颗梦想的种子。若今生还有机会，定会再翻到河的对岸与其细细相处。

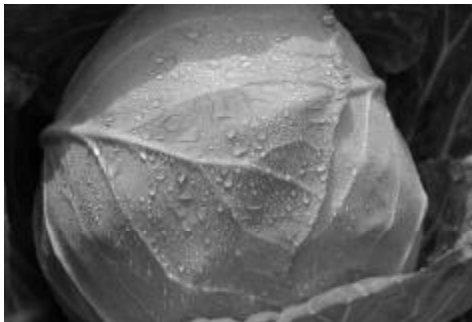
虽然时间过去了很久，但坐下来写东西的时候还是在心中涌起了很多的感动。我想在每个人的心中，都有感谢的人和感恩的地方。当把这些感动重新拿出来晒晒的时候，它是可以温暖人心的，也是最美好的回忆。

因为农庄的建设工作，一直挣扎在去与不去的里面，但“嘉道理”的吸引力最终战胜了一切。其实我心中也带着一些疑问，想去一探究竟。说起农业，自身是农民的孩子，很小就面对很大的土地去耕种，从记事起似乎中国传统的农业就是一个样子：大家种什么你就种什么，大家用什么化肥



用多少化肥你就跟着做就是了，若是有了新品种你明年就会发现到处都是这品种。所以从小就对这位“土地母亲”感到伤悲，大家都把她打扮成一个样子，并且要求生出一样的孩子，真的是因为我们手上有足够大（面积）的本钱让我们去挥霍吗？还是我们因没有知觉而失去了创意呢？所以想去香港，看看在一个有限的地域里会带出一个怎样的新时代的健康模式。

经过7天的学习，解开了很多存在心中的疑团。留在心中的，除了感动还是感动。除了规模较大的嘉道理农场之外，还见到了坚守在城市四郊的各个环保战士——他们不是规模化生产，更不是统一化作战，而是各具特色像是身怀绝技的战士守卫着香港这个现代化大都市。虽然匆匆走过，这些人这些事却值得让人深思。



这几天的走访与学习给我一个很深的反省：原来有机蔬菜可以种得那么漂亮，从传统的观念中一下子解脱了出来。印象中一直认为有机蔬菜一定都是长得瘦小，全身都是虫眼而无法与市场上的漂亮的药物菜相比较；在向别人介绍有机蔬菜的时候，凡是面对美感的话题时多少都有几分自卑情节，唯一能够为之雄辩的是从营养价值与药物残留上做比较。如今我们看到的是那么亮丽的有机菜，除了满足眼球的需要又能满足健康的需要；又看到那么多的消费者的肯定和青睐，无论是对种植者

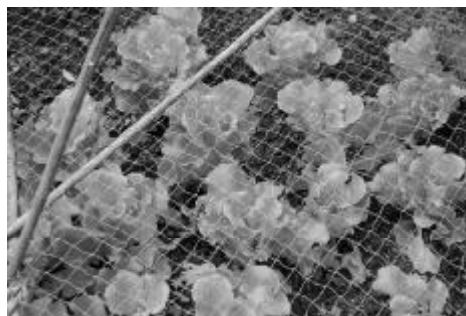
还是对关注健康的倡导者都是一种心理上的满足与安慰！

香港的有机农夫们辛勤地在他们有限的空间内却发展出了无限的可能与生机，从而带动了全港的健康风潮；寸土尺金的香港，却成熟而稳健地发展出了一个“有机农墟”小市场……写到这儿，觉得国内的有机种植和有机市场还有很多需要努力的地方。这并非是对国内市场的消极看法，而是看到了需要努力的空间。这一次的相聚看到了那么多坚守在有机战线上的同行们，不免让人心中燃起了希望之火。虽然理想和现实一直都有很大的差距，但相信我们的坚持与努力下，成功只是时间问题。

归乡人

冷静下来，觉得还是需要把一些好的方法与经验化成实际的行动，操练在生活的每一天。所以也把在香港看到的农业实用技巧总结一下，并结合一些图片与大家一起分享：

1、网络法：将蔬菜用一些废弃的鸡网或鱼网围在蔬菜最终生长的高度以外，形成一网络形态。香港政府规定私人不可以随便养鸡，所以他们用网的目的主要是用来防鸟。但在国内的任何农场或城市周边或乡村，这是实用的防鸡防鸟办法。可以保证到蔬菜从头到尾都可以在一个不受外敌侵略的环境下生长。



2、甜蜜陷阱：在瓶子的里面装满飞虫们喜欢的各种糖水，甜度要够且有一定的粘度；在瓶子侧面钻1-2个尾指大小的洞以诱敌深入。注意洞的大小要掌握好，太小了虫子飞不进去，太大了虫子就可以飞出来。总体以尾指指尖大小为宜，也要根据各地发生虫害的大小而定。缺点是只能捉到飞行的虫，而对于爬行虫就望尘莫及；好处是废弃的矿泉水瓶可以经得起风雨又可以重复利用，既环保又节约开支。



3、蚊帐大棚：其实就是网架高固定做成立体的框架。笼不可以做得太宽，以能伸手顾到对面而人不需要进入为最佳。好处是可以固定不用经常耗费时间、可以在种植高一些的蔬菜，例如辣椒和西红柿以及豆角等等。缺点是耗资大。



4、影音助长法：利用家中废弃的各种影音光碟，用一根细细的绳子吊在植物的中间及周围，这样起到一种反射光源的

作用，使植物的各个角落都能够得到阳光的充分沐浴；另外一个作用就是当鸟儿接近蔬果时看到碟片中晃动着自己的身影会因害怕而离去。



5、驱鸟八卦阵：用色差比较大的彩带在高秆植物的上面绕成交叉三角形，使鸟儿以为这是陷阱。在有风的情况下，一些松紧适宜的彩带会发出口哨的声音，也起到一个驱鸟的作用。另外，在一些植物需要依靠或牵引的时候，旁边的绳子可以起到一定的作用。



6、微型营养器：在每一个地块中都放一个上下开口的铁丝笼子（国内的朋友可以考虑去菜市场捡拾别人丢弃的空的塑料蔬菜笼子，回家后把底部剪掉），然后用棍子在框内的四角固定在地中央，随时把不要的杂草以及菜叶丢进这个中央处理器内。随着风和太阳的作用它很快就形成了一个小小的堆肥中心。区域内土地上的杂物就足以供应

自身的一些需要，可以形成一种生生不息的循环系统。



7、点滴疗法：如图所示，你不难看出这像是在为土地挂吊瓶：把矿泉水瓶装满水然后倒扣在土地上。出于好奇，我把它拔出来观察。原来是把瓶盖完全拿掉直接插入土地中的。你会发现土地很会知足常乐、只取所需的慢慢享用这瓶生命水。



8、堆肥呼吸道：可以利用一些110的工程排污管，在管道上不规则地钻一些小孔，然后将整支管道直插入堆肥的心脏。可以帮堆肥调节氧气，调节发酵的温度。这个要配合堆肥的时期和堆肥的温度而适时地使用。



9、液态肥：如图所看到的不是东北晒大酱的大酱缸，而是液态肥。选择这样大的塑料桶有一定的好处：一是密闭严，二是经得起防雨考验，适合放在户外。铁桶时间久了会产生锈，铁锈太多的时候也会对液态肥产生影响。另外，在桶盖的上面放置预制的水泥块，预防肥料在密闭厌氧的空间发酵时产生的气体会冲开桶盖。

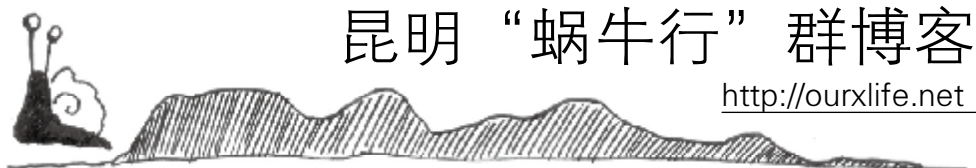


注：文中的图片来自不同的农场，加以说明以表谢意！

- 1.蔬菜网络法——帝堡城
- 2.菜苗复育室和温蒸液态肥——绿田园
- 3.甜蜜陷阱、障眼法和蚊帐大棚——粉岭鹤藪（有机小农及都市有机种植者的其中一个集中地）
- 4.影音助长法——老农田
- 5.驱鸟八卦阵和点滴疗法——香港锦田丰之谷有机农场
- 6.微型营养器和堆肥呼吸道——嘉道理农场
- 7.美丽蔬菜——香港锦田丰之谷有机农场



资讯



昆明“蜗牛行”群博客

<http://ourxlife.net>

文_王晓波 全海燕

在现在的都市里，“慢行”可能是很多人心中的渴望。可若真能慢下来，慢得有意义，有一个内在的节奏和生命力，那才算练出了“功夫”。做为群博客，它刚刚出生，但回头看他们一路走过来的历程，可是“推动者、急行军”。结合关注昆明社会发展的这个人群，他们放纪录片、搞调查、排戏剧、做讨论……经常是没有周末，忙到深夜，兴奋伴随着疲惫。所以他们期待这个群博客的平台，是一个有群体自主性的，自我可持续发展的平台，他们做为其中的一员，可以慢下来，参与其中，享受这个过程。

在急速变化的城市里，停一停，想一想，慢慢行。这便是昆明蜗牛行诞生的缘起。昆明蜗牛行，始于2008年1月，从半山影像沙龙，到盘龙江水调查，再到2010年7月启动的昆明蜗牛行群博客。一路走来，昆明蜗牛行一直在尝试用不同的方式来看我们的城市，看我们的生活。

2008年1月至12月，昆明蜗牛行开展了为期一年的半山影像沙龙，放映的36部纪录片包含了多样的议题：主流教育、传统节日、水资源、稻种文化、外来者与当地环境、工业发展的代价、城市化、城乡流动、全球化、昆明的变化、云南社区影像等等，推动了大家进行了丰富而多元的讨论。与此同时，在昆明其他的地方，也纷纷开展了类型不同的影像放映活动。不过，蜗牛们渐渐地发现单纯性的坐而论道，虽热闹而激烈，

但缺乏深入的行动体验和思考，难以与生活结合，转换为持久的行动。于是，蜗牛们尝试从讨论延伸到体验，这也是“盘龙江调查”的由来。盘龙江是昆明的母亲河，蜗牛们通过调查，了解与盘龙江有关的故事，生命与河流发生了碰撞，思考个人生命成长与河流的关系以及以及城市的快速扩张对河流的影响。蜗牛们还非常积极地在一起把调查的故事编排成教育剧场——《盘龙江的故事》。一连串的活动，让蜗牛们有点喘不过气来，为了吸引更多的蜗牛参与进来，蜗牛们觉得应该用慢行动的方式推动慢生活。

蜗牛们也在思考，各种体验、思考和行动有什么途径与更多人分享呢？蜗牛们想到了“群博客”，即它视为一群有着开放心态，对自己的生活，对所生活的城市有更多思考和行动的同行者，去共同书写的网络电子杂志。利用这个网络平台，每个参与者都愿意将自己在生活中的发现、思考及生活中的实践分享给更多的同行者。

蜗牛们依循着日常生活的步伐：

看城市：在城市中慢慢行，发现城市中被匆匆略过的细节；

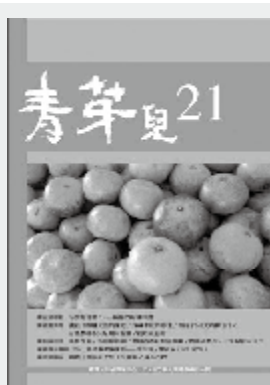
过日子：共同探讨慢日子的过法；

听故事：在故事中，生命影响生命；

谈人物：聊聊城市里实践各式各样慢生活的人们；

走乡土：在乡土中，发现城市的根；

在自然：天地一体成化育，我们都是自然的孩子…… ■



《青芽兒》

<http://tw.myblog.yahoo.com/tw3g2008/>

我参与国内“社区支持农业”的尝试大概有5年时间。《青芽儿》好像一位老朋友，一直陪伴着我们，启发我们客观的认识社会发展方式，介绍富有创意的做法，团结和温暖我们的心，鼓励我们前行。所以很希望介绍国内有更多的人接触它，向他们学习，丰富自己的实践，也给他们支持。

“青芽儿永续教学中心”，是2003年台湾加入“世界贸易组织”（WTO）后成立的。作为一个民间团体，它立足于台湾的“三农”（农民、农业与农村），在面对跨国集团所推动的全球化潮流下，致力与全球农民、与关心“三农”及社会良性发展的各方朋友，共同摸索、开创出可以持续的“另一种世界”。

“青芽儿”成立后，持续出版《青芽儿》双月刊，以及举办与“三农”相关的活动，如：座谈、参访等。《青芽儿》双月刊，每六期为“一轮”，一年一轮；迄今已转动了六轮。“青芽儿”目前的基本义工有：舒诗伟（阿伟）、罗吟轩、骆明永等人。欢迎有更多的朋友来关心及投入。

联系人：舒诗伟（阿伟）

e-mail: away1103@ms25.hinet.net ;

网站: <http://tw.myblog.yahoo.com/tw3g2008/>

第四十期内容（最新）：

• 《反浮滥土地征收》小专题：

717农村正义守夜行动：天明之后，美梦成真？

打一场土地正义的战争

用土地换来的发展，可以让我们过得更好吗？

全球新一波的“土地掠夺” (land grabbing)

2010年“美国社会论坛” (US Social Forum)

有关“粮食主权”的声明

• 处处青芽

埋了可惜。废鹅蛋，发酵磨粉变黄金

“一个市集 一个未来”：2010年第一届台湾“农学市集研讨会”

永续生态农园的杂草管理/ 晓庄/霓庄农场

东势区寄接梨产业史(二)

• 另种想法

黑色黄金——多纳部落的黑米产业

• 放眼国际

大自然完美的呈现(下) ■

高黎贡山，是众神居住的地方，傣傣村寨则隐居在山腹之中，转个弯你才能看到绿荫掩映的房屋一角，再忽儿一转，又是大山，村寨不见了。这里流传着许多鬼怪故事，当黑夜染了村庄，家家户户拢起火塘，兴致来了，老人们就开始给年轻人讲古（传说的故事）。

有一天，我和村民围坐在火塘旁在聊什么是快乐生活。春福大哥哈哈一笑：“还是穷欢乐好啊。”蔡大妈便给我们讲了两个小故事，细节则是大家伙儿七嘴八舌丰富起来的。

讲完故事，大家儿又闲聊会儿，熄了火，磕磕脚底便睡觉了。

《会走路的柴》



很久很久以前，傣傣人快乐的生活在一个茂密的森林里。人能读懂树，树也能听懂人。那个时候啊，人们不像现在这么辛苦，大家天天快乐的唱歌跳舞，每天都像过节一样。需要柴火的时候，人们只需要喊一声：“大树大树，我们需要点柴火”，那大树啊，就会派一些树枝和枯树干走到村寨里，大家都有柴火可以取暖，生火做饭啦。日子就这么快

乐的一天天过去了。

可是，有一天，一位族人，他想：“总是天天唱歌跳舞是不行的吧，万一哪天大树不愿意做我们的朋友，柴火不自己走来，那我们该怎么办呢？我们还是停止唱歌跳舞，一起去砍柴吧。”于是他便招呼族人，一起去森林里砍柴。

住在森林里的天神看到了人们的行为非常生气，他说：“既然你们喜欢干活受苦，那么你们

就得天天干活才能有柴烧。"唉，从那以后，森林里的柴再也不会自己走到家门口了，人们得自己到森林里去砍柴，越来越辛苦。人们再也读不懂树，大树也离人们越来越远，越来越远。

《神奇的粮食树》

记不得是什么时候啦，总之也是很久很久以前。

那时候啊，傣傣人生活非常幸福悠闲。

那个时候的傣傣人啊，不愁吃不愁穿。

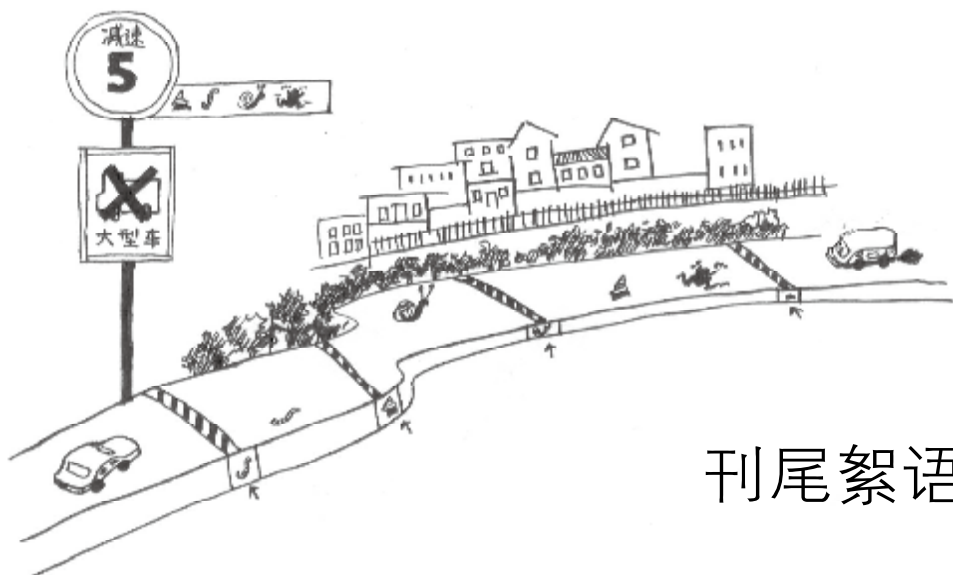
为什么呢？那是因为快乐的傣傣人收到天神送的礼物——神奇的粮食树。只要把种子种在土壤中，不需要管它，它便会头上长水稻，中间长苞谷，土里长土豆！粮食啊，多得吃不完。而且，更神奇的是，它常年结果，想吃的时候摘一点就可以，它在被摘的地方又长出更多的粮食。所以，那个时候傣傣人有更多的时间来唱歌跳舞，快快乐乐的过

着每一天。

可是，有一天，一位族人，他停了下来，他想："万一，这个粮食树哪一天不结果实了，那我们该怎么办，我们需要多囤点粮食，以备万一。"于是啊，他招呼族人一起劳动。天神看到了，当然非常生气啦："我送给你们的礼物，让你们不要那么的辛苦，居然你们还不满足，好吧，既然你们喜欢干活，那就让你们年年、月月、天天都干活"。

唉，从那以后，水稻是水稻、苞谷是苞谷、土豆是土豆，再也看不到粮食树啦。傣傣人开始日复一日，月复一月，年复一年的辛苦劳动。■





刊尾絮语

做社会服务工作的人，多少都有点浪漫的理想，“有机农夫市集”就是其中的一幅美丽的图画。它引诱着你去尝试，但若你行动起来，摆在眼前的就是细节、压力以及在现实中突破自己的限制。我们希望通过这期的各地分享，支持到行动者的尝试。

“做有机农夫市集”和“在集上逛”是两种完全不同的感觉。我曾经和小毛驴农场的黄志友交谈过，他说了多方面的挑战。比如组织成本很高，他们曾在农场举办过一个开锄节的活动，当时有70多个志愿者参与。若要组织长期市场，就必须制定和维护规则。也有些团体的尝试是边行边看。例如成都的“绿色小市场”，柳州的“社区农墟”，北京何各庄的有机农夫市场。他们看重的，是载体所承载的内涵。而其中结合在地各方资源、需要是操作的关键。

有人会关注“市集的生命力”，这也是我们做这个专题时一直在思考的问题。明清是市集发展迅速的时期，《内江县志》上看到一段话“至成化、正德间，集市之设日多，遍及于乡村。内乡西峡口，原不开集。知县沃顿以其离县驾远，商民贸易不便，亦命就彼每月一五日开集，顺民情也。半川里，先亦不开集，成化甲辰……听居民李谦吾等所告，亦令就彼每月二七日开集生

理，亦从民便也。”这段话的一个基本观点就是“顺民情、从民便”换句话说，就是两点：一、设立市集是满足民众的生活/生产需要；二、“门槛低”，老百姓也能参与。

再者，我们也看到世界各地一些环保团体或推动“有机运动”的机构，在城市中做“有机农夫市集”。与传统市集比较，他们的一个特点是主题明确。例如关注小农生计、在地文化、健康有机、气候变化等等。后来我们就决定，结合中国传统市集和现在台湾、香港、美国、日本、泰国等地区有机农夫市集的经验，再看现在国内的一些萌芽性的实践，去寻找创新的空间。

在我住的村子（一个城乡结合的地方）新修了水泥马路。刚修好时，只是感觉方便了很多，下雨天，也不用踏的满脚是泥。但后来，有越来越多的小动物被压死在这条路上。特别是夏天，一些蟾蜍，想从路一边的田地爬到另外一边，被飞驰而来的汽车压得扁扁的贴在地上，最后腐烂和消失。修这条马路的时候，应该留一些便道给这些“慢生活”的小动物。我们需要在发展中放入新的意识，没有了与自然、大地、农村的连接，我们的内心就是去了温暖，只是一个越来越方便但冰冷的世界。关于“新市集”的创作，也许可以从内心开始。■

读者调查

《比邻泥土香》第三期终于和大家见面了!

前两期杂志的内容,集中在“社区支持农业”方向上的实践和创新。而将来,我们会在“可持续生活”这样一个更宽广的视角上。您的意见和参与,是我们探索和完善路上最好的良伴。希望您能抽出宝贵时间,为我们填写一份读者调查表。读者调查可通过以下方式完成:

- 1、在线填写 <http://www.diaochapai.com/survey508242>
- 2、登录杂志博客获取 <http://blog.sina.com.cn/blntx>

感谢您的支持和参与! ——《比邻泥土香》编辑团队

(内部出版 免费赠阅)

《比邻泥土香》第三期

2010年9月

出版:  社区伙伴
Partnerships for
Community
Development

地址:香港尖沙咀漆咸道南117号崇基商业大厦13字楼

电话:852-24580011 传真:852-24307099

编委:邓文嫦、陈宇辉、周晖、林志光

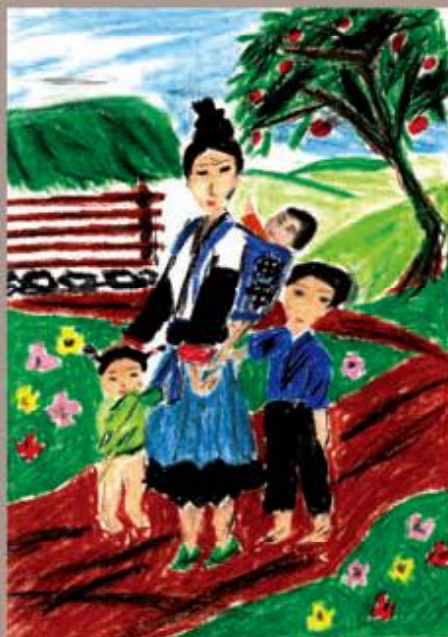
编辑:朱明 陈靖

插图:罗靖 设计:陈国丽

承印:广东世汇商业印刷有限公司

声明:刊内文章仅代表作者的观点。如需转载,请联络:blntx@pcd.org.cn

网址:<http://pcd.org.hk>



乡土纪事 插图 张孝春

“我们要追求真实的物质生活，可是追求它的方式不要使我们麻木起来，不要使我们感觉不到在物质中起作用的精神，另外，我们要追求精神，但是追求它的动机不要使想获得精神感受的私心，而要是不自私的，在物质生活使用它的愿望。”

所有在物质上做出的事情都会从精神得到启发，而我们在精神中寻找的光明会改变我们，会给我们实际的行为带来内心的温暖。”

——史代纳

