

社区支持农业的落地生根——两岸三地经验交流

时间：2014 年 4 月 27 日下午

地点：朝阳区顺白路 2 号，启明星双语学校

主持人：首先非常感谢大家来到这里，我叫常天乐，是北京有机农夫市集的召集人，也是今天下午讨论会的主持人，非常高兴这次和香港社区伙伴合作一起来举办今天的活动，我们请到台湾和香港的两位老师，也是 CSA 界的前辈赖青松和杨宝熙老师，他们会跟我们分享一下。

首先，我们先请到这次活动的主办方，香港社区伙伴，是一家一直在大陆从事各种各样非常有趣的工作的一个 NGO 项目经理陈宇辉来介绍一下我们今天活动的背景，我们今天也是一个新书的发布，介绍一下《落地生根》的情况和今天活动的情况，谢谢。

陈：今天是非常有意思的一天，因为 2004 年的时候，我听前辈跟我说我们开始做社区支持农业香港的项目，当时推动的朋友今天来了好几个，包括杨宝熙老师，2004 年我们做的时候他来到北京跟我们分享，他十年没有再来北京，今天再来到北京，所以，非常感谢宝熙。文长，还有杨浩，也是一起在北京推动这个事情，所以，非常感谢。

社区伙伴 2004 年，2005 年通过互动的方法，比如实习生的方法，在国内推动一个社区支持农业的工作，过去有一百多位实习生参与到我们相关的项目里，有很多现在也是投入到相关的工作，包括今天也有一个老实习生来了。

2012 年为了促进香港跟台湾，还有大陆同行的一些交流，在香港举办了一个会议叫做“落地生根社区支持农业的演习会”，宝熙也在里面，青松我们很有幸的邀请他来做主持，天乐也代表北京有机农夫市集过去做一些分享，七天的交流有很多很有趣的东西出来我就希望把这些东西变成可以流传的东西，所以，我们有了一个念头要出这一本书。

这本书我们也是用了“落地生根”的名字，收集了二十多篇文章，文章有香港篇、台湾篇跟大陆篇，二十几个作者帮我们写，今天也来了几位，包括宝熙、青松，陈静，内容有不同的主题，比如人跟土地、自然的关系，重建社区，包括厂商的互动，还有一些社会脉络的分析，为什么这些运动会在不同的地方出来，很欢迎大家去读这本书，有不同的途径。

首先，它是一本免费的网上可以找到的书，扫这个二维码直接就可以下载，或者到我们的网站也是可以整本的下载或者逐篇的下载。另外是 CSA 的实践者，可以跟北京有机农夫市集的伙伴联系，如果是公众很想买到这本书，我们在北京有机农夫市集和小毛驴市民农园有少量的书可以卖。

最后感谢几位编辑，陈慧芳、周玉珠，还有我们的设计师舍瑞。

主持人：谢谢宇辉给我们介绍一下这次活动的背景，我们也谢谢这次场地的提供方启明星双语学校，在这个食堂举办这个活动也是我们一个非常认真的考虑。第一，这是一个吃饭的地方，第二这个食堂很特别，启明星学校他们非常关注食物来源，健康食物各方面的关系，这个食堂是全北京据我们所知唯一一个坚持向本地有机小农户做采购的食堂，午餐项目做了两年多，每天有不同的农户来给他们送菜，学校学生的菜单每天都会换，我们之前来品尝过他们的午餐，非常棒，是第一个给北京有机农夫市集提供场所的场地的合作伙伴，特别感谢启明星学校的老师同学们对我们的支持。

接下来有请下午讨论会的第一位发言的老师，来自香港的杨宝熙老师，杨老师上次来北京 2004 年，也是来参与跟 CSA 有关的工作，她自己个人很年轻的时候就在香港从事各种各

样的社会运动，之前她也是嘉道理农场负责农业项目，后来也在香港做了两个推动消费者共同购买的一些项目，包括一个叫土生合作社和自在生活，他们通过售卖本地和周边地区，包括大陆、东南亚地区的一些食品和加工食品推广社区农业，支持在地的小农。2009 年发起香港第一个永续栽培组织—永续栽培学苑，2012 年和朋友发起一个活耕建养地协会，希望在香港做一些复耕的运动，对城市化的反抗。接下来有请杨老师。

杨宝熙：大家好，我先放这个短片，刚才天乐说在香港几年前我们成立的一个社会企业，那个也算是一个我们叫共同购买，就是把一些香港本土的或者是中国大陆或者台湾的一些产品买过来，别人跟我们订货，我们送给他们，那时候我们同时做一些消费者的教育，我们拍的一个很短的片断先给大家看。天乐说今天消费者跟农夫在这边都比较多一点儿，所以，说一说我们是怎么处理或者怎么做消费者的教育，消费者跟农夫的关系连起来，先看这个短片。

（短片）

杨宝熙：可能要解说一下，因为在香港我们没有法律规定什么东西叫有机的，跟国内不一样，在大陆你们一定要拿认证产品才可以叫有机，但是在香港不是这样子的，有一些农夫我们叫自我认证，他说我这个是有机就是有机。所以，在香港有些消费者他要找健康食品的时候，他很容易想到我要找有机认证的产品，有机认证反而是一个第三者的认证，你为什么直接跟农夫有一个直接的接触，认识他，或者去他的农场去看，你对他建立一个信任的时候，那你对他的产品就有信心，而且你跟农夫建立关系以后，有感情，你觉得吃他的东西不是这个东西这么简单，还有中间消费者跟农夫的关系。所以，我们这个片断是我们要强调消费者跟农夫的关系。

我来这儿之前跟研讨会的一些负责人有一些沟通，他们也提到，他们觉得好像中国大陆的消费者他们的想法，对于有机食品的想法好像比较表面或者比较简单，因为可能有些朋友觉得为什么在中国大陆一般的人都去追求健康，没有想到土地或者农夫生计，我自己觉得这也没有问题的，因为我以前另外组织一个机构叫土生良品合作社，那时候我们中间有一些朋友他也觉得如果一个人他来买我们产品的时候，如果他只怀着追求健康来买的时候他就不卖给他，因为他觉得他的理念不够深或者他不够有理想，我听了以后觉得有一点不舒服，但是我不知道怎么提出来，这个组织后来我们办了不到一年就结束了，为什么？我后来总结，因为我们太窄，把自己串起来，你觉得开着奔驰来的我们不卖，因为他是有钱人，他理念不够，反正只追求健康我就不卖。所以，我觉得这个就不对了。

我自己就想了一连串的关系，其实农夫也是人的一种，跟动物，跟土地，其实他们都有一个关系在里面，我们从什么地方切入是没问题的？如果我单纯追求健康的，很好，我很欢迎，很高兴的把有机的健康的食物卖给他，只有透过我把食品卖给他或者让他吃到这个东西，慢慢引导到另外的情况。

刚才这个短片里也说了，我们卖给他们的时候我们要告诉他这个产品是那个农夫种的，我们还组织一些到农场探访，如果在香港就比较容易了，我们组织一些人到他们的农场去看，就在国内我们也可以组织他们，我们也组织到广西、广东一些地方看他们的甘蔗田，你去看的时候就把这个关系建立起来。还有你要做一个健康的人一定要健康的食物，健康的食物怎么来，就一层一层的跟他解说，如果你没有健康的动物，没有健康的土地，你就没办法有健康的食物。如果没有健康的农夫，快乐的农夫，你就没有健康的食物，一个农夫怎么才能快乐？他能够生存，他能够养活自己，如果你自己养不活自己肯定不快乐，你不快乐种出来的东西或者养的动物就不快乐，你的食物也不快乐。

另外，我们也告诉他们其实你其他的生活也会影响其他的部分，比如说在刚刚跟白飞提

到这个，他们觉得在香港很不可思议的，香港大概有百分之八、九的蔬菜是来自外国，美国、澳洲，那边跟香港的距离大概有一千多公里，在香港就觉得有什么问题，如果我有钱，他觉得这个是安全的就可以吃；我们告诉他们，如果你不是吃当地的食物，你的土地可能不健康，或者你用很的化学的洗衣粉、洗洁精，也对土地是很大的伤害，如果你过分的吃肉，吃太多的肉，推动农夫把鸡、猪都圈养，圈养的动物一定不健康，慢慢让他从不同的角度去看其实健康的食物从什么地方来。

当然，有些人他可能从动物开始，我们一些参与 CSA 的朋友，他开始的时候是从动物权益开始的，他觉得动物也是一个生物，我们要尊重他们，慢慢他们觉得原来动物的权益也关系到土地。所以，最后我们觉得这是一连串的一个循环，如果你不是每一个环节都做的很好的时候，最后这个土地不健康，你自己也不健康。所以，后来觉得其实所谓的理念，从什么地方开始都没有关系，因为最后我们都要殊途同归，都回到我们生活的态度应该是怎么样的，你不可能只追求一个健康的食物不提其他的，也不能不理农夫的生计。所以，我们 CSA 跟农夫是共同承担，共同分享，如果分享全都归你，辛苦都归农夫，农夫他怎么种？

这个问题我自己也是慢慢的想出来的，我一开始做 CSA 或者做共同购买的时候，就有消费者问我，我们为什么要跟农夫共同承担？当时我真的答不出来，后来我慢慢想，因为我做这方面的工作，后来我觉得如果你不能养活农夫，他可以不当这个农夫，尤其在香港，他的选择太多了，他可以做其他的行业，赚的钱更多，他为什么去种菜？所以，我们要支持他，如果你不支持他的话，随时他就不种菜，不种菜我们吃什么？所以，从这个角度我们觉得我们其实是互相支持的一个关系。所以，我觉得这个跟消费者怎么说呢，所谓的理念，也不一定你的理念比较高，其他人的理念就比较低，不应该从这个角度看，只要我們不停地思考，不停地想，而且不停地问自己，最后的联系是怎么样的，这个关系出来以后他就明白，他也会改变自己生活上的态度。这是我的想法。

主持人：谢谢杨老师的分享，非常好，帮助我们理清了我们一直在说的社区支持农业到底是什么，是不是仅仅是农夫给消费者送菜那么简单的一件事情，而且让我们去想它背后到底有什么样的理念，什么样的想法在那里，对于我们每一个人又可以从这个理念引申出什么样的想法和行为。下一位请来自台湾的赖青松老师，赖老师也是台湾非常有名的一位返乡青年，简单来说，他也是一个在农村长大的孩子，后来在城市工作生活，也曾经在日本读书，学环境工程，回到台湾以后，他经过了很多的曲折，最后还是决定到农村去做一名农夫。十年来他和他的消费者一起在宜兰打下一片天地，并且出版了很多书，影响很的年轻人参与农业，做健康的农业，下面请赖老师做一个分享。

赖青松：还是有点儿紧张，回头一看好多人，我姓赖，叫赖青松，来自于台湾宜兰，到今年为止我足足种了 11 年的无农药的水稻，在台湾我没有申请有机认证，所以，不能叫有机耕作，一些朋友讨论以后我们就发明了一个名词，我们把自己的耕作叫做友善农业，把自己叫做友善小农，勉强给自己找到一个定位，一个简单的名称。

昨天在北京，这里也是北京，我坐了两班公车到这里来，无论如何我觉得很高兴有机会到北京，跟北京的朋友分享一些我的经验，我是第一次到大陆，也是第一次到北京，昨天我也在自己的一个分享上说了，其实我从来没有想过我自己手上这把锄头可以把自己带的这么远，2012 年我到香港参加了一个 CSA 两岸三地的讨论会，我那时候是第一次到香港，我觉得香港一个农夫飘洋过海够远的，这次搭飞机到北京又更远一点儿，我希望下次不要再远了，要拜托 CSA 的朋友。

我并不算一个道道地地的乡下孩子，我的出身背景在台湾非常频繁，我爷爷是在乡村种地的农夫，没有上过学，大字不识一个，到我父亲的年代，那时候刚好是台湾经济起飞的年

代，但是在一个贫穷农家的孩子，基本上他的几个兄弟姐妹都是国小，小学是义务教育，小学毕业之后就到城里学一技之长，这是他的出身背景，刚好跟上台湾经济起飞的年代，所以，他很快的在台湾赚到第一桶金，娶了太太，买了地，盖了房子，买了汽车，三十岁之前基本上他过这样的生活，我想对他来说可能跟做梦差不多，我这样怀疑我父亲当时的感受。

基本上台湾的经济跟随整个世界经济的景气循环。所以，后来他把事业规模扩大，从小的街上的店面变成一个大工厂，员工人数从 10 人变成 100 人，很快的几年之间差不多亏空了所有的积蓄，大概在我中学一年级的時候有一天我发现我父亲不在，我母亲没有出现，我乡下的爷爷包了一辆计程车把我们四个孩子通通带回乡下。我始终认为如果那一年我没有从一个城市回到乡村过那一年农村孩子的生活，我想我今天不会这么快变成一个农夫，甚至我应该这么说，我的档案里不会有农夫生活的经验，顶多就是过年过节回老家去生活，基本上就是去游玩，后来回到乡下生活，等于是避难躲债的生活，我才发现平常过年过节回乡下虽然厕所是旱厕，但是有卫生纸。这次回去没有卫生纸了，这是我遇到的第一个困境，时光倒转，回到过去，我很认真的问了我的爷爷，说以前不是都有卫生纸，他说那是你们回来是客人，所以，我们怕你们不习惯，把卫生纸拿出来，而且是两张叠起来，怕你用太多，现在你回来这里寄人篱下，我回头一下原来我们用了个棍子，以后就用这个擦屁股了。古人说由俭入奢易，由奢返俭难，对我来说非常难过的一段时间。但是很快我在土地上找到一些事情，发现生活中一些淡泊之中滋味长，虽然我们一家变成穷光蛋，基本上为了怕债主上门才到乡下，因为我爷爷在乡下有几亩薄甜，几只水牛、母猪，我们一家五口一年相当平顺，没有饿着，除了拿不出钱来，我们吃的用的没有一样少。

那样一个跟土地相依为命，然后共存共荣的一个生活经验给我心里留下一个很深刻的印象，甚至也可以说是一个很丰富的财产，等到我乡村的生活结束，我父亲给抓到看守所，兄弟姐妹把他保出来，我们举家搬到台北，我发现这个有点像基因转植工程，从此我基因里植入一个农村的 DNA，我开始对都市生活产生排斥感，非常不能理解下意识的觉得都市的生活对我来说天空太小，土地太硬，人太多，心太远，我不舒服。如果我机会，我希望找一个我舒服的地方过日子，在城市跟乡村之中我就选择了往乡村靠拢。

我一路关心的主题，包括在大学念环境工程，甚至到后来到日本去念研究所，念环境法，工学院、法学院，我就是围绕着环境一直在打转，因为在台湾的经济起飞，社会改变的过程中我发现其实我们手上所有的钱都是牺牲我们脚下的土地换来的，这个事情我是亲眼走到那些工业区发展的现场，看已经空无一物的乌黑一片的水沟，我回想起小时候我们一家子就是靠干净的河流中能够吃的鱼虾河蚌过日子的時候，我们虽然看起来赚了很多，其实我们失去的可能更多。那个事情是一个很直觉很直观的感受。

后来我寻寻觅觅的一直希望找一个在农村安身立命的机会，但是我从来没有说出口，因为我觉得这个是不可能的事情，至少在当时 90 年代台湾的经济相对优渥，父母对你百般期待和寄望的時候，我父亲希望我能够成为家里翻身的希望，我是这个农村家庭第一个上大学的孩子，我叔叔家里都是有两台宾利轿车，只有我父亲被关，我没有接受我父亲的期待，甚至没有接受他的要求。后来在日本结束了环境法的研究的学业之后，那时候我应该已经 34 岁，从事过绿色消费，当过体制外学校的环境教育的老师，甚至也做过一阵子的生态的研究助理，我总觉得不是很顺利，不是很满意，后来我好像只剩下一个选项，拿出来一看叫农夫，我看一看又把它糅起来，放进口袋。

最后是在日本的硕士结束之后，当时我面临一个转折点，我跟我太太说，你看怎么办？如果继续念博士可能有奖学金，如果不念的话，回台湾我想干农夫，其实我很两难，后来我太太就问了我一句话，如果你运气好，让你三年后拿到博士你回台湾干啥？我想了三秒钟，我想应该还是回试着干农夫吧，她当场就说那你现在就赶快回去了，三年后你不一定有体力拿起锄头了，想干马上，梦想就追了。我觉得这个事情对我很大的鼓励。后来回到（疑难）

开始有一个俱乐部的方式，用预约订购，计划生产的方式构筑我的梦想，其实给我生手农夫起步的时候很大的鼓励，几年下来在台湾大家多多少少会看到一点文章，有朋友效仿，但是从来没有扩散，很多朋友问是不是希望把这个模式放大，但是我发现只要我扩大规模，我的生活形态、工作形态要改变，到最后我要穿起皮鞋穿起西装为我田地的稻米销售努力，甚至要购买更多农民的稻米才有可能维持一个扩展的方向。后来我觉得这不是我原先所想要的一个梦想，我拒绝了。这样下来大概七八年的时候都没有很大的进展。

一直到这两三年开始有一群人在台湾出现，然后他们大多数都是以半农的角度切进我们这个村子，有一些是我原先的谷东，消费者，他们既有参与预约订购的消费系统，对这个村子有一些了解，对水稻的耕作有一些了解，对我个人有一些信任，变成可能是熟识的人，到最后变成朋友，后来这些人选择离开台北，到这个村子里来，他告诉我能不能帮我找个地，我希望也尝试看看，我现在年纪可能四十、五十、六十，很快我想转变我的生活形态，甚至有一些年轻人，大学生，可能还在大学就到这个地方来。

后来这些人陆续在这个村子里安家落户，我觉得这群人的出现对我来说这个村子的转变有很大的一个力量，支持的力量，这一点是我当时没想到的，我拉拢很多的朋友，希望他们也能模仿我的方式变成一个类似谷东俱乐部这样的 CSA 的模式直接从非农民转成农民，后来我发现我忽略了一个环节，中间有一个叫半农的阶段，每一个人面临从都市人变成乡下人或者从都市生活变成农民的时候，心里都有百般的恐惧，因为那是一个全然生活的转变，家人不一定会支持，可是我回想起来才发现，我自己的生命过程中我有两年是这种半农的阶段，那是我生命中最愉快，到现在为止最值得回味的生活。

可是我遗忘了那段日子，我有那个转换期，因为日子舒服到你根本没感觉到，那段时间我靠日文翻译，也借了一块我岳父的地，这些朋友的出现给我们现在这个村子很大的作用，让我们实际上耕作的面积从我第一年租用的五公顷的水稻田到今年扩张超过到 30 公顷，从事无农药栽培的农户从 2004 年只有我一户到现在超过 30 户，甚至开始把原来老的农民也拉到这个圈子里来，待会儿给大家看一看这个画面。

这是一位朋友，他在台北原先从事媒体工作，有线电视的工作，原先是我的谷东，刚开始是每个礼拜到田边来种田，一直到 7 月到快收成之前，有一天我看他天天在田里，我说你不是还上班吗？他说我辞职了。我说你怎么辞的？他说他跟老板说想辞职到乡下来种田，你老板怎么回复？他说你这样行吗？你为什么还要辞职？他给了老板一句话，说我的水稻在呼唤我了，我的田在叫我了，他的水稻快收成的时候，他发现这个事情非常关键，他不来处理心里放不下，这样的朋友一直持续到现在还在进行。

我们当地一位有机水产学校的老师，他留学英国，本身是农家子弟，他在田里租了一小块地，本来是我的谷东，他希望把鱼类和水稻共生，他能从他的研究生里找很多帮手帮他种田，可能安排一个课程，让他帮忙插秧，帮忙收成，他身上有很多资源，每个农夫只要成了农夫你就发现他会尽一切可能，拉一切资源，想尽办法让他的田里有收成，长出来，那是超乎我们原来想象的地方。

这是另外一位原先的农家子弟，他母亲听到他要回乡种地，真的很生气，后来他当工地主任，他妈妈说你为什么库管又沾了泥巴？他说我去工地巡查，他现在还在延续半农，有机会会有 case 的时候就画工程图，另外的时间照顾稻。

这是另外一位原先在地的传统农民，他从十岁就是土地上打滚的农夫，年纪跟我们相近，更重要的是他结婚以后他太太把孩子送到学校，后来他变成我们一个很重要的农耕技术指导的朋友，而且也在社区大学里担任讲师，变成让多层次不同面的朋友可以有机会在农业这个事情上产生对话。

这是另外一位从台东来的女孩子，原来在诚品书店打工，后来也到这个村子选择下地。

这是一位台大城乡所硕士班的女性，后来我意外的发现女性占了八成以上，我始终认为

21 世纪是女性的世纪，农村新世纪也是女性的世纪。所以，我对女性非常尊重。

这位男性以前也是我的谷东，后来他选择到原著民部落租了地，因为原著民对水稻耕作允许更粗放的管理，尝试自然农耕，不施肥，不打药，不锄草。

这是一位研究所的学生，也是离开农家到这里来努力，今年是第三年，村子里我们第一个年轻子弟创业的一个案例，他书包上农用两个字，现在已经开车，取了驾照，我跟他后面拍了这个照片，自己的摩托车后面拖了一个板车，把稻米送去碾然后再驼回来。想方设法用自己的方式在这个土地上面开创农村创业的历程。这是二十出头的一个女孩子，这些村子里年轻人的出现也让我们四十多岁的中生代跟六十多岁的老农夫，原先看有机农药或者生态农业看笑话的人他们发现我们有能力把消费者带进来，我们有能力把年轻者带进来，甚至帮助他们把他们生产的农产品销售出去，我们这个村子产生老中青三代的一个意识上的连通性，半农半 X 的族群产生很大的触媒的作用，今年的年历上我叫做半农新村，这是我去年的感受，在这里跟大家做一个分享。谢谢大家。

主持人：谢谢赖老师跟我们分享他这十几年来务农的经历，包括他童年的经历，我特别感触的是他不光自己带动消费者在农村工作，同时吸引和激励了很多年轻人返乡，特别是介绍的最后说他们有一个半农新村，有那么多年轻人，其实我们今天也来了很多致力于在家乡工作的来自不同背景的人，接下来我们会请到我们大陆的好几位实践者，他们也是用自己的方式在自己的家乡或者去跟农民合作来做一些社区支持农业、健康农业的工作。第一位我们请到的是乐活村的王申福老师，他也是北京有机农夫市集的明星农友，做一些很有趣的项目，他可能是我们市集上年纪比较大的返乡青年，他 80 年代就是学农畜牧出身，年轻的时候就是一个非常理想主义的年轻人，因为 80 年代他选择去西藏支教，在林芝一个学校做了很多年老师，回北京一直在农业企业工作，他一直有一个返乡的梦想，自己是北京的密云人，十几年前就一直想做自己的农场，做了就失败，失败了又回企业打工挣钱，然后再回去做农场，这几年他的农场足够稳定下来，我们也想听一下王老师是怎样从老师到城市里的白领，再到返乡做农民的经验，看对我们座的各位有什么样的启示。

王申福：谢谢大家，我也是好长时间不到这种场合开会讲话，也有点儿陌生，我以为是一个座谈会，我就简单的写了一个稿，没有做 PPT。

刚才天乐讲了一下我大概的情况，我是 1963 年的人，现在正儿八经的 60 后，1981 年上的大学，中国农业大学北农大畜牧系畜牧专业，那时候很傻很天真，党和国家号召我们去支边，我大学毕业那年去深圳还算支边呢，我就去了一个最艰苦的地方西藏，在西藏农牧学院当了八年多的老师，回来之后，呆傻了才回来，我在西藏的时候不会打直拨电话，因为我们一直到 1994 年打电话还得摇还得等，回来之后很多东西都不懂了，可能因为一句老话，无知者无畏，我一下子与世隔绝了八年，回来以后我跨了一个界，我在那边当老师，回来当老师肯定不行了，搞科研也不行，从政也不行，后来我就到企业去了，到企业又搞了一个很时髦的东西叫策划，我对商学院培训的东西啥都不懂，我就好好的研究我们当时的产品，研究饲料，研究怎么把它卖出去，压力也很大，一不小心真策划出了几个产品，做的还不错，可以说北京传统的或者叫常规农业里做饲料的前三名里的第二名第三名都是我那时候做企划和做市场总监做的，我做生态农业或者有机农业之后，有的人翻我的履历，讲我的原罪的时候，还把我这段经历经常搬出来，说我过去是卖添加剂的。其实我现在也仍然给几个企业在当顾问，我觉得这个世界是多样性的，做有机农业也好，生态农业也好，最根本的一个东西是包容，生物多样性，人的多样性，我觉得有机农业到底能不能养活我们自己，目前来说还真是一个问号，这个问号是怎么来的，当初我刚对有机农业特别感兴趣的时候我就看了好多书，查了好多资料，那时候从网上有搜了一些，或多或少知道一些名人，我就特别想拜

访他们，看看他们的生存状况，后来我看我的稿上也写了，好多人远看像白求恩，为人民服务来的，绝对胸怀很大很理想，又环保，关心农民，生态，等等，结果你到他们家一瞅，活脱脱一个杨白劳，他自己都养不活，他还能拯救世界吗？这些农场远看满庭芳，近看满庭荒，我记得还有一个农场，在杂草里让客户扒拉花生，找大豆，那是一种乐趣，你当作游戏可能可以，当作生产未必行。

后来我就想我们要做任何一个事情，甭管从理论上，从技术上得搞清楚，不是你有一个主义就行了。为什么我写这个稿子叫“少些主义，多些生意”，一说生意就很市侩，就很功利，搞农业流行讲各种理想，各种主义，结果你会发现各个讲理想，讲主义的人，大部分人不是说半农半X，他可能是1/5农，4/5X，他家里并不是靠这个为生的，讲起来特别美好，年轻人要听信他们的去干了那就要吃亏上当。

我们是怎么做的？我跟我太太都是专业出身，都学的是畜牧专业，然后我就觉得我们要做这么一个事情，最主要的要先解决我们自己的生活问题，因为我从2004年开始做，中间反复了好几次，下面雄心勃勃的就回家搞生产去了，结果干不了一年两年就入不敷出干不下去了，又出来打工，打工挣点儿钱，觉得有点儿心愿未了又回农村了，又干不动了又出来，往返好几次，结果弄的我在两个行业都没做好，在常规农业行业，因为我2001年两万块钱工资，到了2009年那个工作还两万块钱工资，都没涨，为什么没涨呢？因为你老是来回跳槽折腾，人家没法培养你，我在家里农场搞的也不行，后来我就想或者把家里这摊放弃，或者是我就踏踏实实的回老家去，这时候正好大的环境发生了变化，一个是整个社会对生态问题，环境问题，还有食品安全问题关注度大幅度提高。另外，整个消费群体，消费更加理性了，他们可能会有一些选择性的消费，甚至很理性的比如会通过消费来支持一些生态、环保、有机的这些产品。另外，有很多的公益组织也在这方面做了很多的工作，比如像市集，我觉得我特别感谢市集，我总觉得我过去跟消费者之间是马竿打狼，两头害怕，我是想把东西做好，我可能也有能力做好，但是我又怕做好了之后成本特别高，消费者不接受，消费者肯定也想，你说我花了那么高的代价，如果买的东西不行，我不就吃亏上当了吗？所以，我们中间就等于很难建立起这种沟通和信任，我还做过有机认证，我做过两次，后来我发现这个认证也就是礼品公司感兴趣，他们把那个一包装送礼，真正踏踏实实自己消费的人基本上不认这个账。

正好这个时候有一个市集，我第一次到市集参观，我就感觉这种形式挺好的，感觉让我很震撼，我第一次卖货卖了60盒鸡蛋，当时我感觉非常好，至少是卖出了我理想中的我认为应该卖的那个价格，当时我觉得应该卖15块钱，结果我还一下子给卖了25块钱，都给卖出去了，我觉得这个真好。

你想想我要是能卖25块钱了，那我的生产条件，甚至我的生活条件都能有一个很大的空间有经济支撑了，我就能把这个事情做好了，我觉得这方面给了我们很大的一个信心，特别是通过赶集我们认识很多的消费者，而且跟这些消费者面对面的交流，其实我们跟他们交流的时候，倒很少讲各种主义，各种理念，说穿了后来我明白消费者也不一定会被你的所谓各种主义所感动，他还就是想，至少80%的人是因为我还是想买一个放心的东西，一个安全的东西。如果你继续往后推演一下可能是一个安全的东西必须有一个安全的环境，必须有一个可靠的人，等等，你可以往上推演，但是你想想咱们买一个东西，哪灰飞那么多工夫推演那么多呢？不会的。消费者事实上就是拿他的购买进行选择，就这个东西我觉得好，这是生态的，有机的，环保的，他真不一定想那么多我对农民有多关爱，我这个事儿这么一干，然后多环保，至少到目前这种状态之下，我们的有机产业从总的大产业来说并不环保，为什么说并不环保呢？因为你环保了几十平方公里土地，你的食物历程呢？从我们家到北京130公里，平常的农民卖菜一辆卡车，几十公升的油拉一两吨的货，我们又拉了多少呢？广义目前来说，实际上如果整天嚷嚷环保，这是说不过去的，你是少用了化肥，但你多耗了汽油。

很多东西经不住这样推敲的。所以，我先把 这些放放，先解决当务之急，当务之急就是很多的家庭，特别是一些妇女，孕产妇和儿童，都是对这些农药，对食品安全这方面非常敏感，他们需要东西，需要一个好的产品，那我们就做这个。当然，养鸡，做畜牧业这是我们的常项，而且我们只要一出手或者一出道就没有像有些同志刚开始摸不着北，弄了各种乱七八糟的，我为什么说“乱七八糟”这个词，可能有些贬义，确实有些乱七八糟，我就是学常规农业的，而且我在大学教的是环境卫生学，我是草地学的助教，环境卫生学讲师，回来之后我知道猪鸡怎么养的更健康，我知道哪个环节应该控制，哪些环节可能对土壤、环境、水体造成污染，我能控制，我们入手就比较快，做的就比较专业，产品也很快得到了客户的认同。所以，这三四年时间，我们的业务量增大了，而且大概从去年开始，我们的收入终于达到了我 2001 年的水平，也就是说我们两个人这一年能有二三十万的收入了，这样的话至少从过日子来说，不太成问题了。当然在发展养鸡过程中我们因为偶然还做了一个玫瑰，因为我太太喜欢玫瑰，买花的时候看见有卖玫瑰苗的，我们跟城市的人相比我们家地多，一下就买了两百多棵回家给载上了，一开了花这还挺好，做了点儿玫瑰酱，烙了点玫瑰饼，还挺好吃，大家挺喜欢，觉得这个能当生意做，我们就把玫瑰种植做起来了，也加工了一些纯露，加工了一些玫瑰酱，这两个产业都成功了之后，我们有点儿飘飘然了，因为在农村沉的比较深了，结果发现农村好东西多得是，我们山谷里长了好多山楂，跟野生的一样，非常好，都超过有机标准，纯粹原生态的，我们又想帮助农民做这个，我们做了一个山楂的生意，今天还在卖。

到内蒙古一看，内蒙古还有很多原生态养羊，我们想帮助他们，这两个生意可以这么讲，从单个生意考虑都是赚钱的，但是分散了我们的精力，比如养猪，猪也养了，结果我现在总结下来我的品类越来越多，慢慢的快变成动物园了，我们家的农场快成植物园了，我看我们家涉足的产业什么都有了，你想想我们就这么俩人，根本不行。我们慢慢的像猪开始在减，减到现在只有几头猪了，猪我们不想做了，放弃。山楂和羊我们想交给人家独立的去做，我们自己还是把玫瑰和养鸡做好。所以，我觉得小农场人少，特别是家庭经营，一定要做专做精，做的要小而美。我稿上说了这么一句话，什么是好的主义和生意，我觉得对一个新农业而言，好的主义就是环保，关爱农民，关心食品安全，关心农村发展，好的，产品一定要刚需，性价比合适，适合自己做，尤其最后一点，一定要适合自己做，我们老家在农村，我们实事求是讲已经不是农民了，老家没有宅基地，没有户口了，密云在北京算环境好的，可以搞养鸡，可以种玫瑰，山上老家可以种大豆，种玉米，这样玉米、大豆跟养鸡是结合在一起的，这些产品什么时候都是刚需，只要你产品做的好，跟客户有个沟通之后不愁销售。

最后我想说一下，现在的农业圈还是鱼龙混杂的，唯心主义，审美主义盛行，坑害了不少涉农不深的人，要是真正想做农民做农业一定要踏踏实实的，把自己的生存或者把自己的生意考虑好，多考虑点儿生意，少考虑点儿主义，生意做不好活不下去什么主义都白搭，都没人听你的。就像毛泽东没打下江山了，没活下来，他这主义也不灵，也没人后来天天学他。

我的微博叫乐活村乐活先生，欢迎大家跟我交流，我跟大家也多学习。谢谢大家。

主持人：非常谢谢王老师很接地气的分享，虽然我们今天这个交流会其实想多谈些主义，但是多谈一些生意也没有错，毕竟返乡青年本来就很艰苦，如何让他回乡以后能够从生意里真正的实现可持续的运营，能够让他自己返乡的梦想不要成为恶梦，我觉得这也是很重要的。办农夫市集很重要的原因我们希望一个在生意上能够支持到这些返乡的农人或者新的农人，另外一方面我们也希望通过市集这个平台农人之间多交流，互相学习，取长补短，能够把自己的生意做好，只有把生意做好，我们主义才有更好的传播效果。

接下来我们请到一位既讲主义，也在学做生意的一个返乡的农人成鹏飞，最早在政府扶贫的系统工作，接触到了一个 NGO 叫行动援助，就开始做一些跟农民有关的扶贫的工作，也帮助成立了一墩青农民发展协会，带了很多的农户一起来搞生态农业，这几年他们也在市

集上卖东西，也组织农民做生产，包括我们请到我们的农户代表老五，接下来请成大哥分享一下他的一些想法。

成鹏飞：大家好，我叫成鹏飞，之前我准备了一个 PPT，结果我觉得那个题太大，又换了一个题又觉得太小了，所以，我在这儿也不用 PPT 了，就跟大家随便聊一聊，从我的经历说起。

我这个人是一个被洗过很多次脑的人，很喜欢被洗脑，小时候被雷锋洗脑，要为人民服务，所以，我认为我是一个好心人，一直存着一个善心，存着一个好心做事儿，有时候也很郁闷，为啥好心没好报，经常会遇到这样的事情。

在大政府呆了一段时间之后，觉得不大舒服，那个地方像一个被钱牵着鼻子的牛一样，也不需要你动脑子，让你干吗你去干嘛，后来一个偶然的的机会，遇到了一个国际 NGO，混进去之后发现世外桃源，又被洗脑了，跟 NGO 做一个参与式的综合社区发展，让农民来说话，农民需要什么我们根据农民的需求来做。

做了几年觉得很有意思，我们从 2003 年，一直做到 2013 年，大概做了 11 年，做的很高兴，农民也很愉快，我自己也觉得很像为人民服务，也很像这个机构的以权利为本的工作方式。

2004 年的时候，我们那个时候这个机构和 PCD 一起来做，PCD 的项目官员，从 2004 年 PCD 和行动援助就在云南一起做叫生态农业，当时我已经负责了淮安的项目，淮安我们也有一个人去参加了这个项目，去了一个农业局的技术员，去了三个月，回来之后我们要对活动有一个跟进，这个技术员回来之后就跟我说，那项目实在是不是那么回事儿，人家农民种的蔬菜都很漂亮，都卖出去了，而那项目种出来的蔬菜全让虫子吃了，当时农民有一种需求也要种菜种粮也面临这样一种问题，病虫害怎么防治，所以，我们跟着去做这个项目，因为这个项目之后会有一个跟进，由参加的技术人员开发了一个项目，当地做一个叫做农业技术的支持这样一个项目，他在这个项目设计了半年，这半年教给农民怎么用农药，怎么用化肥，还教会农民怎么用除草剂，因为我当时在负责这个项目，我出差，回来之后做一些跟踪，发现这个项目是这么做的，我有点儿郁闷，因为我很了解去云南学习的内容大概是什么样的。那个活动做完一年之后就喊停了，因为我不是很了解生态农业，以及农业系统，因为我不是学农的，对这个真的不是很清楚。

从这件事情之后，我开始了解，去学习关于生态农业和有机农业。接下来我们在做这个项目的过程中，因为来自于农民的一些需求，我们当时有一个最大的需求就是把当地的一个种子叫做一墩青的马铃薯脱毒，为了满足这个需求，我找过当地的农科院，以及农科所这些单位，这些人都摇头，为什么？这样的种子没有什么经济价值，脱一次毒农民就可以种八年甚至十八年都可以种下去，如果这个农科院把它脱毒了，只能脱一年，之后就没有需求了，而且农科院要投入一些人力和精力做这个事情，对于科研单位来说它没有价值。所以，都摇头，说我们实在是没法做，而且这个需求特别小，只有淮安县做，我就跟他们说，我说有很多地方都可以种，他们又提出了很多的托辞，说产量不高，品质不好。我最后问他们一句，说，这个品种值得不值得保留，回答是这样的，值得，因为它很特殊，而且一墩青这个马铃薯被其他在一些科学的对比实验中通常被拿来做一个对比的对象。大家可以在网上找一些关于马铃薯对比的实验里通常会有一墩青这个马铃薯品种。我们实在没办法，我们一再要求，农科院说你把种子背回来，我们尝试给你脱毒，送去之后一年没有音讯，实在没办法，我们就开始想其他的办法，我们已经接触到有机农耕，和当时的农民一块来商量，我们用有机的办法来脱毒，让它在自然当中来选择这个种子。

我们有一个农户叫张自来，他那个地方特别适合种一墩青的马铃薯，他开始不上农药，不用化肥，选择一个干净的土地去种马铃薯，然后种植过程中把一些死掉的秧子，有病毒感

染的秧子及早清除，收获的时候选择一些好的土豆作为种子，这样做了两年之后发现这个种子有恢复的迹象，这也就是我们这个团队里做的一个比较有意思的事情。我们在 2010 年的时候，我们带着我们的马铃薯参加中国薯业博览会，在农展馆，北京的市民非常喜欢，从那年开始黄皮黄瓢的土豆大受欢迎，之后我们有了市集，我们开始做有机示范园，来帮助农户寻找出路。在那个基础上我们开始寻找其他传统的种子，我们发现传统的东西越来越有吸引力，所以，我们卖的都是传统的品种，老黄豆，老黑豆，老的豌豆，一些五谷杂粮，品种受到大家的欢迎，也感谢市集给我们这样一个平台。市集对一个示范可以做到让大家知道有这样一个机构，有这样一群人在做，但是长远来说，市集所提供的这种量还是很小的，所以，我现在开始尝试用网络，用淘宝预售，建立跨区域的 CSA，通过网络来跨越地域，做淘宝的预售。今年年初开始做淘宝预售，效果还不错，希望通过淘宝的预售和市集实体的宣传和网络的搭建，能够获得更多的订单，让更多的农户参与进来。

我们目前参加市集只能有两三个农户，其他的农户就无法加入了，要让更多的人知道更健康更有营养的食品，那就需要更多的农民来生产，就需要有更多的量，需要更多的消费者支持。市集这个平台，这个渠道是比较小的一个渠道，我们需要有更多的渠道，让更多的人去吃有机，让更多的人支持有机，让更多的人生产有机。谢谢。

主持人：谢谢成大哥的分享，这是在农村做一线工作的扶贫工作者 NGO 一个很切实的体会，包括他自己也在农场劳作，本来今天的分享会都没办法参加，因为现在是春播的时候，我们很感谢他最后还是来参与我们这次的讨论，成大哥生意做的还是不够好，说了半天没有推销他们的东西，现在一墩青的土豆还有四千斤没有卖完，如果大家喜欢春天品种土豆可以来市集或者他的淘宝买。

他的预售是播种之前就做，是六折，有很多品种，黄豆，包括今年新做的力卖，有土豆还有西瓜，大家可以关注一下新的农民在网络上做预售的一个尝试。

王老师跟陈大哥都是 60 后，接下来我们请一位 70 后的农民代表王永波，也是一位大学生，来自河北正定，他这几年非常关心家乡的发展，组织农民做合作社，开办夜校做农民的教育，自己通过做农场、合作社、农资店帮助当地的农民一起致富，他在这个过程中也遇到了很多困难，也参与了梁漱溟中心的培养计划，也认识了很多全国的同行，接下来请王大哥给大家介绍一下。

王永波：谢谢能站到这里。刚才杨老师我看到他 PPT 的时候，我先说一句，她把我们做有机的过程，那么一个图表一梳理的话，我坐在底下才找到原来我在那个位置上，为什么我的东西老是卖不出去，她说有健康的土壤，产出健康的产品，才有健康的农夫，最底下是健康的人。

我也有自己的一个主义，我是 2003 年毕业以后 2004 年开始创业的，也形成了自己的一套想法，我们的食品安全现在是最引起关注的，只有提高生产者的素质才能自觉的降低农药化肥的使用量，从而让土壤有一个健康的状态，才能生产出健康的产品。杨老师梳理的那个东西我觉得很对，唯一一点我可能注重了前面，没有跟健康的人接触，这是我这么以来，我觉得我很尴尬，我的菜种出来之后，今天我到市集上转了一圈突然发现我在我们家乡种出来的菜五毛钱一斤，来这儿卖三十我都觉得有点儿太气愤了。

我看养鸡的大哥的窗口，他说为了养鸡种了适量的菜，我今天跟他开了一个玩笑，我是为了我菜的销售我上三千只鸡，我的菜现在卖不掉，韭菜一点药都没用，长势也挺好，有个老太太说我买了你的韭菜，家里包饺子家里一人就吃一碗，那次带回去一人吃了两碗，还有给我卖菜的大哥，我们发小，卖着卖着菜，我们这个韭菜拿回去用盐拌上调料有出一些汁，包到最后有一些汤，我们的韭菜，包括消费者最后也发现，这倒成了我们韭菜的卖点，你回

去我们这个韭菜包饺子的时候杀到最后都没有汁，口味非常好。但即使是这样的韭菜，五毛钱拉二百斤我还得有七八十斤得倒掉，就是这样一个现状。

杨老师梳理了一下，让我觉得我回去之后需要反思的。2003 年西南农业大学毕业，现在叫西南大学，毕业之后，怀抱着理想要扎根田野，扎根农村，带领更多的乡亲致富这样的理想在山东寿光学了一年种菜，我们回村干什么？2003 年的时候都不知道回村干什么，先到山东学学，学到山东一些核心的东西，设施农业，我 2004 年果断的回到自己的家乡正定县南楼村，2004 年我们大学毕业找工作相当容易，但是那一年我回去之后迫与各种压力回到了村离开时了设施农业，一干就是这么几年。这十年当中，我有幸能够接触到我们北京梁漱溟乡村建设中心成为二期学员，给我找到了农村发展路上比如要创办合作社，组织更多的农民，包括在此之中引进了一些我们在村庄内，比如要发动妇女群众搞一些文化生活，在这个期间我认识了一个对我来说很关键的人就是我的爱人，我的爱人她是湖南老家的，原来在深圳工作，我们是在网上，那会儿我还是比较潮一点儿的，在网上我们俩结缘，回家跟我一块种植，但是她更侧重于文化方面，在村庄建设方面，我可能是更适合在经济项目。所以，她这几年跟我们北京农家女这样一些机构，谢丽华谢老师那儿，包括最近的…基金会做一些社区发展的项目，我更侧重于我们这儿。所以，这次我真的是非常有幸能够到北京参加有机农夫市集，又见到了香港社区伙伴这样一些朋友，让我在这几年之中又跳出了我那个小圈子，看到了北京这样一些新的种植模式或者种植经验，让我觉得有点儿自愧不如，这几年确实脑袋扎下去了，这个扎我可以再多说一句，实际上我的脑袋不是扎在自己田里，我的脑袋被政治化了，开句玩笑，因为我是经历了 2008、2009、2010，王大哥他说 2010 年一直还入不敷出，我前几年也是这样一路走过来，我经历了 2008 年南方大雪灾，那一年我在湖南衡阳 30 亩地的大葱全军覆没，石家庄百年不遇的大雪把我 300 亩地的白菜，一棵棵白菜从那么厚的雪里挖出来。2011 年又经历了一场大风，刚建起的几个大棚，一场风几乎抹平了。连续三年的自然灾害让我一下缓不上劲儿来，我没有退缩。刚才乡建中心有一句话“返乡有种”，这四个字挺震撼，我当年有种返乡就得有种能坚持下来，最困难的那三年，因为我有一种信念，让我在农村坚守，我用一个坚持，我一直说自己在坚守，就是那种，怎么也得有十年河东十年河西。昨天有一句话，土地里饿不死虾眼的雀儿，咱在地里种庄稼，种粮食不至于饿到哪种程度，这三年对我的打击让我一下翻不过身来，以至于我们当地信用社，我说给贷点儿款吧，他说你拿什么还啊？都到这种程度。

2012 年的时候对我来说应该是一个转折，我们县委书记听说我这个事儿之后，正好他在正定搞了一个叫农村好青年评选，一村一名好青年，可以大学毕业的，大中专毕业，退伍军人，高中学历都可以报名，我在这儿不是宣传，只是说这个过程，当时他的立意非常清楚，就是为农村培养接班人的，致富带头人，农村的接班人，立意挺高，我们经过一轮选拔，我当选为我们村的农村好青年，正好这批好青年把我抓出个典型，正定的农村好青年评选也得到当时国家副主席习总书记，现在说习近平总书记，当时他的亲自批示，以至于我们现在搞得如火如荼的好青年，我 2012 年，2013 年这几年一直跟政府打交道，他们树的一个先进典型。再说点儿别的话，2013 年的时候非常有幸，习总书记群众路线第一个点就是河北，第一个点就是到的正定，因为他 1982 年在正定当县委书记，当时我非常有幸坐在习总书记对面汇报我们作为农村青年在农村创业时对农业的一些看法，得到了习总书记的亲切关怀，这一切的一切，可能我在经济上还没有太多的显示出像今天这样前辈们做的这样成功，但是我觉得从政治意义上讲，大陆特别讲政治，从政治意义上讲的话我是受到了很大的鼓舞，也就是这种精神力量让我能够接着再等下去。

说一下今年的一些想法，也就是跟我们社区支持农业有点儿类似一点儿的，我特别觉得尴尬，我自己按照我自己的主义种出来的菜没有认可，我怎么办呢？我现在做直销，今年春天开始我自己的直销店，现在我们县城我的规模可能稍微大一点儿，适当的增加一些品种，

明天上午有一个店是人家市场上我租了十平方的柜台，类似于我们市集一样的，我把我的产品摆上去，租用人家的地方摆上去，看看这样的路子能不能在石家庄这样一个消费水平下能不能接受，哪怕我别卖二十或者十五，五块钱，三块钱我都挺满意的。

也就是这么一路走来，我把自己的一些体会，这两天认识青松大哥，我们在有机农业领域搞的比较好的，我一直跟他们说，给我出出主意，想想办法，我下一步该怎么走走的更好。谢谢大家。

主持人：谢谢王大哥的分享，也是一个很接地气的分享，如果大家对王大哥的经历感兴趣，建议大家可以读一本书《让梦想扎根》，也是 PCD 梳理了很多他们支持合作的一些年轻人返乡以后遇到的问题，也有他们和港台的同行交流的故事，里面王大哥和他爱人的故事特别让我感动。

最后一位返乡青年的代表是一位 90 后，从 70 后跳到 90 后，是来自河南的白飞，非常年轻的一个小伙子，他之前也在梁漱溟乡建中心工作，现在回老家做农民专业合作社，从事各种各样的文化建设，接下来请白飞给大家分享。

白飞：非常感谢有这样的机会在这里跟大家分享，我是 1991 年的，我的经历很特殊，在座很多没有接触有机农业的时候 2005 年我 14 岁，已经接触过绿色联盟，帮国仁卖有机产品，那时候是跟着肖青，他是第一任的盟主，那时候大家对产品都不认可，背着一个包大夏天的逛北京，坐两三个小时的车，背着黄豆、绿豆，还有鸡蛋给人家送去，那时候我们从进了一大批胡萝卜，最后兔子都不吃萝卜了，我们进厕所拉屎的时候都拉红色的，顿顿炒萝卜、煮萝卜，那时候我也参与进来，跟着他们做一个工作，免费送有机萝卜，那个时候还给自己一个很高的，我们在送理念。

那时候开始接触有机，我 14 岁的时候，其实在脑子里已经给我一个印象，吃这些是健康的，那些是不健康的，有一种印象。后来我在中心上大学，在北京之后，一直在中心工作，接触合作社，接触有机农业，接触农村的文化建设。我这个人有一个特点，我有一个想法如果留在我脑子里我会很着急，很不舒服，我就想找一个地方把它做出来，我第一年下乡的时候在河北孟县，我们在当地建了一个文物队，那时候还搞老年协会的评选，我那时候就拿着下乡的红宝书说老年协会干嘛的？老有所养，老有所乐，我觉得这些挺好的，我也要把这些东西引到我的村，所以，我一直有一个想法，我高中的时候就到我们村领了一大批人开会说我们应该建合作社，应该搞有机农业。那时候就一直在搞。

2009 年我在当地注册了一个合作社，那时候对农村完全是一种很质朴的感情，就是因为我从农村出来的，我想为农村引进一些东西，那时候我还觉得我应该去关怀农民，我应该怎么怎么样，我应该帮助农民，那时候是一种拯救者的姿态，就是愤青，我应该把他们拯救出来，你现在说话怎么变慢了，觉得被磨了，你会发现我现在才是需要被拯救的，不是拯救别人，而是自己首先应该拯救自己的。

对农村以前是一种质朴的感情，一直到现在，2009 年到现在做活动，我们在农村搞文艺队，搞农民运动会，搞有机农业等等，还提供农资，我们现在做农资是提供微生物肥，给农村灌输土壤板结对我们的危害，对环境的危害。我是有基督信仰的，我坚信土地是有生命的，因为《圣经》里讲土地发声出来说一些话，我坚信土地是有生命的，我们不应该拿化学农药来毒死土地，就像毒我们自己一样，我现在在推微生物肥，让农民接受这个肥料，一直在做一些宣传。

我真正的回去是 2012 年 7 月份大学毕业，我真正回到农村的时候，那时候真是一个非常压力的时候，我跟农村一个人搞一个农场不太一样，因为搞一个农场的话你就按照自己的想法跟植物打交道，植物也不会说你这个人没出息来种庄稼，我对的是农村一帮人，在农村

就是这种氛围，一口唾沫就能把你淹的抬不起头来，很多人说“你北京找不着工作来种地来，你种地就种吧，还不上化肥不打农药不是胡搞？”几个周围村的村民都要站在我的地上说上几句话，“啊，这能搞成，胡搞嘛，大学毕业了找不着工作回来胡搞”，那时候压力太大了，说不出来的那种压力，我靠自己的信仰坚持下来，在患难中寻找喜乐，他们不理解我。以至于做到现在我觉得这是一种事业是可以做的，我合作社社员有 130 多户，我开始跟社员讲，我们有文艺队骨干，我先给骨干讲，为什么在农村抓妇女？妇女在农村心相对平静一点，不像男的，我刚开始带了一帮男的团队，首先上来我们能挣多少钱，不能挣钱的就别提，就别搞了，后来男的团队散了，现在是一个妇女的团队，我跟她们讲，上次搞农村留种，就是我们妇女的一个团队来北京参加学习，妇女更容易接触这种理念，我跟她这是有意思的一件事儿，多么有意思，她们能听进去，而且能理解。我们现在有个妇女的团队在做这些，有四个固定的团队固定下来，干什么呢？我们跟社员去讲，而且我做这个生态农业刚做的时候没有觉得让它给我带来太大的收益，我就觉得这是一个我应该做的理念，我脑子里觉得应该做这个事儿，所以，我去做这个，至于它能不能给我带来收益，我觉得都无所谓，我刚种的时候就是这个心态。所以，我要降低我的成本，我就找了一片河滩地，租金也会很低，我就抱着这种心态，我就是把这个理念在我们村给推出去，以至于到现在，我们那块地以前土地平整，推土机平的特别硬的土地，到了第二年我雇我社员给我锄草的时候他们站在上面就觉得这个有机农业真的有效果，这个地踩上去真的比我们家地要软的多，理念慢慢慢慢让他们接触，接触完了以后你发现意想不到有机农业会给我们带来收益，我种的有机小麦是销售到南方广州，很多好心的人在帮你，让你有了一条路，他们又能看到收益。所以，现在我在跟社员讲什么呢？讲你跟着我来种，我给你讲技术。

他说我不懂技术，没关系，我给你讲技术，按照我这种方法来做，销路我来给你保证，但是有一个前提是什么？有一个前提就是说你每户只能种两亩地的有机农业，为什么呢？种这两亩地，而且你还必须保证自己家吃，剩余的那一部分才拿来销售。我首先要给我们的社员灌输一个理念，先不要觉得这个能挣钱，一旦觉得这个能挣钱的时候，做着做着你都控制不了他们了，连孔子都讲你千万不要把百姓的欲望勾引出来，勾引出来的时候你就控制不了了。我就跟社员讲，先让他们自己吃，农村很多疾病，他们也开始认识到健康，因为很多脑溢血，偏袒，营养过剩造成的，人造的氮含量过剩造成他们身体的不健康，就跟他们讲，他们也认同，我就跟他们说，你们首先自己吃，一定要保证自己吃，这样的话他们对自己负责了，才能够对消费者负责。如果他们首先上来就是为了挣钱的话，你搞着搞着会发现他们为了提高产量会做很多，你会控制不了，所以，我跟他们讲你们先自己吃，吃完剩下的东西我们再供应给别人，这是第一。

第二个，我现在在跟农业局的一个退休的老师，有很多好心人现在在帮我，我觉得很感恩，他们在帮我什么呢？有机农业，他说你产量太低了，因为我本身不是农民，我现在不会种地，我只不过是我这个想法复制到我们村，甚至我真正参与到种地很少。所以，我这个是很坦白的讲我种地是个外行，只不过这两年稍微积累一些经验，我还是一个小学生在学。他告诉我，我们用一套技术，为什么呢？既种出健康有机的产品，又能把它的产量提高上来，他说是可以的，乔老师告诉我，完全是可以做到的。所以，我现在要把它的技术积累下来，尽量降低有机小麦，我不管别人有机的，反正我是要尽量把我产量提高上来，价格压下去，让更多的人能够吃到，不能若他作为一种奢侈品，慢慢慢慢会尽量的压低它的价格，然后让更多的人能够分享到，慢慢慢慢更多的人知道这个，你要提高产量，又要种出有机健康的，是有机的，要积累。

我的一个反思，我在农村做的这两件事情的反思，我刚回去的时候，很多农民瞧不起我，你一个大学毕业生回到农村，就觉得你是一个很落后的，一个很被人瞧不起的人，后来我很苦恼，但是我在农村呆了一年以后，我忽然想明白了，为什么想明白了？其实不怪我们村的

村民，为什么呢？是因为我们整个社会都瞧不起农民，因为农民在瞧不起我的时候，其实他是在整个瞧不起农村这个群体，他觉得你来当农民是一种很侮辱的一件，他对自己的农民群体瞧不起，瞧不起农民群体的时候就是瞧不起自己。忽然给我这样一个想法，我心里一下子对那些给我泼冷水的人我不记恨他们了，我不觉得他们怎么怎么样，不是他们的问题，是整个社会大环境的问题，农民这个群体自己都瞧不起，以至于来攀比，我们家的儿子能够翻身了，我们家的儿子能够在哪个城市落足了，然后我就可以抬起头了，他在瞧不起邻居的时候，你家的孩子还在农村吧，你家的孩子没有出息吧，他在说这个的时候其实是对他邻居一种发泄，自己一种自卑的发泄，发泄给他的邻居他觉得会好受一点儿，其实他还是一种对自己的瞧不起。以至于到后来，我刚到农村的时候我要拯救农民，我要带他们致富，后来经过一年我豁然开朗，我说这个是农民不需要的，你说现在农民穷吗？我觉得农民比我们在座的每一个都富，富在哪儿呢？我们村绿绿的，年前的麦苗和现在的麦苗看上去真舒服，那个树全都绿了，我来北京不适应，在农村真是一种很富有，我觉得农民很富有。后来我觉得我到底在农村要做什么，经过一年，我建了一个文化广场，基金会给我的一个小额项目，我在我们文化广场最鲜艳的地方写着几个大字，自尊、自信，自立、自强，农民缺的不是钱，缺的就是自信和自尊，今天的是自强和自立。我们每次组织活动的时候，我都要强调我们是最富有的，我就跟他们讲，我就跟我们村的村民这样讲，我说我们是最富有的，我们富有那些呢？我们富有土地，我们有了土地才是最富有的，我们有了新鲜的空气才是最富有的，我们这些绿的环境才是最富有的，我们有惬意的生活，什么是惬意的生活？我们不用天天挤地铁，因为我在北京生活四年，我跟他讲北京的生活状况，我说你们不要去向往那种生活状况，我跟他们讲那种生活状况的时候，就让他们反过来觉得我们现在是一种幸福的状态。我现在到哪儿就说我也是一个农民，首先要自己瞧得起自己，才能让别的人瞧得起。所以，为什么我搞农民运动员，他们特别缺这种，我们在过年的时候办了一场农民运动员，他们刚开始的时候不适应，要有规则，谁负谁胜，这些规则本来是城市适应的，我们有什么规定，农村不适应，刚开始他们搞农民运动员不适应，搞完我们还要搞，他们通过活动中他们能重新发现自己，他们觉得我们也可以做这些事儿啊，也可以让自己生活过得很有意思，他们说我们年后还要搞，我们一年搞个几次，我就觉得在农村做这些工作才是农民最需要的。

所以，我觉得农民缺我们这种理念和理想，需要我们带回去，一切的那种不理解总有一天会理解的，就觉得是这样，谢谢大家。

主持人：非常谢谢很年轻的白飞带给我们那么激动人心的分享，可能听了他的我们才会觉得农村更有希望，有更多的这样既然有关思考，又有行动的年轻人回到乡村去做工作，我们这个国家才会有前途。接下来请到今天最后一位正式的分享嘉宾，来自小毛驴的钟芳博士，他分别在北京大学和意大利的米兰理工大学获得博士学位，请他从更加理论的角度谈一下我们在国内从事 CSA 的一些经验和一些想法或者建议。

钟芳：大家下午好，非常高兴有这个宝贵的机会跟各位同行和各位朋友交流点儿心得。从我 2012 年 4 月份回国到现在，正好是两年多一点点，有的时候我不知道该怎么形容，因为各位刚才不认识我们的赖青松大哥或者是我们的白飞都是返乡青年，我不太好意思也用这个名字安在我自己身上，一可能我不像大家这样亲身实践在田地里，虽然我工作在农场里，但是更可能接近赖大哥说的，只有 1/5 的时间在地里，其他的时间还在 X。在地里并没有真正在种菜或者在养猪什么的，实话实说，我更多的在了解我们生产的情况，是不是有虫害，使用了什么肥料，大概有什么情况，我们该怎么跟我们的成员或者我们的消费者沟通这些事情。

我从小到大都不是在农村生长，对我来说选择农业这个行业非常非常意外，本身我当时

出国去意大利学设计，最开始是学建筑，学了半年之后从建筑系退学的，后来去学设计，走到设计系当时我导师问我想学什么，我说咱们能学什么？他说我们研究组有关于健康、公共交通，还有食品的，我说那我要学食品网络，我们通俗一点说是农业，可能是一种直觉吧，但是对我来说，怎么说呢，阴差阳错，误打误撞走入了一个非常大的新天地。2008 年的时候开始做研究，国内还没有可持续农业发展的一些真实的案例，我当时非常非常困惑，我想大概我博士没办法毕业了，后来从网上知道，慢慢的比如柳州的粮品，北京的小毛驴，我每年进行一次实地的考察来研究，2010 年，2011 年申请在小毛驴做志愿者。

还是提到赖大哥刚才说的一个厕所的故事，我们农场厕所是粪尿分离的堆肥厕所，靠近办公室的那个堆肥的厕所建的比较简陋，完全是旱厕式的分离，第一次做了两周志愿者，前一周的时候每次出来一次就在地里出一次，不是因为没纸，而是我不太习惯那样的厕所。我只是把它当作自己的研究爱好来做，不管怎么样，这些问题都不足以阻挡去完成这样一个实际研究。所以，后来也会下到农户家里，很自然，没有想过选不选择，也没有想过自己付不付出，因为这是你工作的一个必需的内容，我们既然是做和农业相关研究，所有的这些东西你都得真实去面对，这不是什么委屈或者付出什么的，这是我们份内的事情。

毕业之后，其实我并没有想过我会来做农场真实的现场工作，当时我还记得有一个朋友问我你会不会在小毛驴工作，我说应该不会，我很难想象我怎么拿这点儿工资活下去，后来决定留下来工作的时候也没有想那么多，毕竟我们农场有那么一二十个人都在活着呢，他们也没有面黄肌瘦的，他们活的好好的，我大概也能试一试吧，这都是生活的一种正常态，没有什么很特殊的情况。

我临时做了一个 PPT，对我来说这两年我一直在思索这样一个问题，刚才我们也花了很长时间讨论这个问题，这个模型其实是我导师当年在讲课的时候给我们做过的一个讲演的片子，他会说在这种社会创新或者可持续发展领域里有一个非常普遍，但是又非常焦灼的一个问题，往往人们做这个研究或者提倡一件新事物的人会从一个比较纯粹的理念来出发，比如我们做有机农业，提倡关爱地球或者关爱农民或者我们的公平贸易或者我们城乡关系这样一些很抽象的东西来考虑。

但是面临的现实生活，大部分人考虑的是我来参与这样新的事情，这新的事情可能能给我解决一定的问题，比如我做社区养老我可能考虑的不是我们社区之间的关系，更重要的是我家里有一个八九十岁的老人来照料，所以，我会想办法侧与社区中心。在这个时候我们在倡导这件事情的时候，我们考虑的理念的成份会多很多，只不过用一些方式来解决这样一个问题。比如我们做一个社区托儿所或者一个非常智能的公交系统，其实都是一种方式，这种方式和理念在一起，有的时候我们关注的理念更多，而关注现实的方式更少。对于使用者来说，它正好是一个相反的情况，它往往是从现实的需求出发，而较少的考虑这种理念上的追求。

最后我们可不可以这样讲，与其我们倡导者和参与者分别站在两个框的两端，为什么大家不能再往前走一步呢？也就是我们在倡导理念的同时把这件事情做的好一些，我们这个使用者在获得了安全的食物，获得了很灵便的交通，获得了非常周全的老年照料的同时我们来考虑一下这个带来的真正的社会意义。其实这不是一个非此即彼的选择，也不是一个有你无我的选择，这是一个大家共同在进步的选择。假设我们只是永远的站在这里，我们在想我们是执著于理念本身还是执著于这个社会的发展，其实很多时候我觉得大家可能是太骄傲了，认为做这个理念是我们这辈子最大的荣耀或者什么，但那个时候怎么讲？单纯的讲一个理念它仍然没有带来这种实际的变化，你把这件事情做好了自然会有更多的人跟随你这个地方，或者有更多的实用主义的使用者往你这方面走一走。在这个时候且不论是黑还是白，不论什么样的语言，我们朝向的目标最终是一致的。我们既在理念上获得一个更可持续的社会，实际的结果我们导致这个社会更有效或者更可持续或者这个解决的方式更低碳，或者是这个的

使用效率更高，这个花费更低。

所以，从刚才我们在开始这一系列的活动之前，北京市集给大家分享了我们的杨老师的一篇文章，我自己非常非常深刻的感触，我也简单的解释一下我这么做的一个想法，其实在小毛驴里我看到了非常非常真实的案例，在 2012 年之前，整个的在我们农场是没有客户服务这样一种说法的，我们所有的同事都会告诉我们，客户对我们的菜不满意，比如泥太多，黄叶太多，甚至虫子太多，一般我们的回答是你要退就退吧，很多人在后面排队呢。这个是实情，可能我们的老成员都会知道我们这样一个过程，不能调菜，因为农场的人手没有办法满足你的个性化需求，你不吃葱不吃蒜不吃韭菜，跟你同事跟你邻居分享就好了。如果说起来有点儿站在这儿，我们考虑的是做这件事情能不能做到，我们是不是把这个理念做的最百分之百，最像一个纯粹的理念，但是我们没有更多的考虑这种理念有没有一个更好的办法来往前走或者带动更多的人往前走，或者我们把这件事情做的更好一些。

现在我觉得还是在这方面会有更多的考虑，我们要考虑一个人之常情，比如说你是佛教徒的话，我为什么一定要强迫你你从你的信仰上就忌讳的葱姜蒜，如果你就是不能吃辣椒，我们为什么要强迫你跟别人分享这样一件事情呢？我们可以从自己把事情做的更好解决这个问题，让更多的人接纳这个事情。

怎么讲？很多时候我们自己是做这件事情的，我们会说我们觉得做的很苦，比如早晨四点起来，有时候晚上 11 点还在擦鸡蛋，我们确实做的很苦，并不代表你做的很苦就达到了效果，很多时候它可能要更多的让人家知道你要做什么，比如我们告诉大家市现在有这个虫害，我们要绝收，要减产了，你耐心等待一段时间我们给你补充上面，这是一种好的共同进步的方式，而不是一个固守清高的方式。

如果说起来，我自己印象最深刻的，咱们在埋头于土地的时候，很多时候更重要的去看看外面我们普通人到底在想什么，普通的世界进展到哪一块了，为什么咱们从来没有农药化肥的韭菜卖不出去，这个时候其实不是你把菜种好这么一个简单的事情，是一个非常复杂的事情，这个事情有很多具体的方法可以来操作。我印象很深刻的是 2012 年的夏天我接过一个客服的电话，当时我们的鸡蛋因为有不同的品种，壳有粉色的，有白色的，有绿色的，我接到一个电话说鸡蛋你不要给我送了，你们鸡蛋有绿壳的，肯定是放了毒，你们怎么这么狠心要毒死我的孙子，我说阿姨，我们是有不同的品种，这是真实的情况，您可以到我们这儿来看我们养的鸡，我们的饲料也可以告诉您，然后他说你不要给我讲这些，我 80 多了，我有心脏病，我受不了了，你再也不要给我送鸡蛋了。

我就在想，与其等到我们的成员有这么强烈的反应，为什么我们不事先告诉大家？可能我们从小到大知道的一个尝试就是鸡蛋是粉色的，鸭蛋是青色的，我们事先把品种告诉大家，鸡吃的饲料告诉大家，为什么会有绿壳的鸡蛋告诉大家可能这种误会就不太会发生了，这是我们可以做的事情，我们人手再少的农场想要和消费者沟通的时候我们都可以做的到。

所以，与其我们各自站在一边来互相指责你怎么怎么样，或者你理念不够纯粹，甚至说我们杨老师之前说的不卖给没有理念的消费者，不如我们事先做足了功课，尽管我们 7×24 小时在开放，我可以更好的方式告诉人家你来这里可以感什么，而不是你爱来不来，爱来不来是推动社会发展的一个方式吗？我相信永远不是这样的。

所以，做社会创新或者做可持续农业，我相信我个人的感想，不是一个理念的问题，它有很多技术和方法在内，其实更根本的可能有一个更好的心态在内，不因为我是拥有什么或者我提倡什么，我不为了我自己的私利我就能把事情做好，如果你不为自己的利益认真的把事情做好，说得再那个一些，你要认真的考虑咱们农民他在这里面得不得进步，我们大田的工人几年前在嘲笑我们你们这帮笨蛋大学生，现在至少不会嘲笑我们，尽管我们还是很难说服他们做一个真正的永续栽培。

我们消费者也是在进步，以前有些消费者说你只要给我一个好的产品，我不管农民的死

活，现在有很多人会自动的告诉我，你们冬天不要种大棚的西红柿，我们不要的，我们知道你们农场在这个时候永远不会出现西红柿，大家都是进步了，农民进步，消费者进步的时候，我们作为中间 CSA 桥梁的协调者的时候，我们也要进步，并不是永远的就是自然而然的走在时代的前列，其实不是这样。

我还有一个很深刻的感想，大概我们小时候上语文的时候，有一个根深蒂固的习惯我们学什么，都是从近义词、反义词开始的，对中国的学生，一个形容词对应的必然有一个反义词，所以，我们会把农村和城市对立起来，把消费和生产对立起来，在我自己的经历里我看到的并不是这样的，很多时候他是更包容，或者一种矛盾的统一的，大家刚才一直会说很多城市人或者说咱们传统的这种中国人会觉得农民怎么怎么样，我觉得这个可能是我们要去思考的一种方式，它为什么会这样，是不是永远会这样，如果说我有一段下地的经历，那可能就是 2009 年的时候我在米兰的一家农场真正的下地了两个星期，跟着所有的农户都做过，那个时候带我们的一个六十多岁的老太太从来没有上过大学，晚上的时候跟我们谈的是哲学，谈柏拉图，我们都在说农村不应该是没有文化的，但是我们想象中农村的文化大概也就是摊个韭菜盒子，做个剪彩这样的民间文化或者民俗文化，为什么农村必然是和这种城市文化或者精英文化相背离的呢？在我去过的很多欧洲的农场里他们的农场里有非常高级的现代艺术馆，有非常好的室外的音乐演出，无论是摇滚也好，或者古典也好，也有从来没有上过大学的老太太在谈卡尔维诺，为什么在我们的文化里就是非此即彼，我们的农民永远只能做剪纸，纳鞋底，做饺子呢？既然我看到了这些，我就觉得它是一定可能存在和发生的，它可能存在和发生在其他文化里，我们有没有可能尝试着去接纳一些这样新的想法，就是不要我们这样永远做反义词的情境当中。

说实话，很多感想，我自己是学服务设计的，其实如果简单的说服务设计是做什么，我们是希望通过一些方法或者手段来更好的实现某种理念或者说更抽象的讲更好的人类的未来，这样一种思路其实不是一种设计的思路，因为我们都知道传统的设计都是怎么做一个漂亮的桌子，造一个非常漂亮的房子之类的，但这也不是必然，我知道在我们研究组里下地最长时间或者最长做农村工作的一位老师自己基本上类似于一个时装模特，并不是因为他穿得好就代表了不能去做农业或者理念就是打了折扣的，其实不是这样。所有的东西都不要让它独立起来，我们可能有 30% 的理念，70% 的现实需求，也有可能 60% 的理念，40% 的现实需求，我们都是活生生的人，我们都是衣食住行，上厕所都要去那个地方，这没有太大的区别。

怎么讲，还是一句话，到农场两年，我看到了很多情况，当然我试图改变很多，当然我能够改变或者我改变的速度和我想象中的还有很大的距离。

对我来说既是一个实践的过程，更是一个思考的过程，我希望通过这样的两种不太互相对立的方法，使我们的事情也能做的更好，理念也能传播的更好。

可能很多人会问为什么你学完哲学之后还去学别的，这是基本上每一个人都会来问我的问题，简单的说非常有趣，当年我考研考的北大哲学系的时候，我第一次进到北大的寺院里，门口的影壁上写着“哲学家的任务是怎么去阐释这个世界，真正要做的事情是去改造这个世界”，我在那儿读完硕士，读完博士都不能理解这句话，我不知道为什么哲学系的老师要自拆墙角，直到我后来做这件事情的时候，我选择另外一个非常实际的学科的时候，这句话一直在潜移默化的影响我，对于我这样一个天资非常平常的人来讲，我们再也不可能像康德，像黑格尔成为思想上的伟人，我们只是一个非常平凡的人，我们还不如脚踏实地的做一些非常微小的事情，别把自己看的太高，做什么事情如果你想一想是为了坚守某种东西，还是为了和别人共同取得进步，我觉得后者对我更重要一些。

我就讲这些。

主持人：谢谢钟博士，她既是一个实践者，也是一个研究者，也是一个观察者，刚刚的分享可能对大家都会蛮有启发的，而且小毛驴市民农园作为国内 CSA 也是一个标杆旗帜性的组织，不光是一个经营性农场，也不断在产生新的经验和知识来传播，来带大家思考和实践 CSA。所以，我们可以多关注一下小毛驴的一些工作，非常有意思。

接下来我们进入一个讨论的环节，首先请刚刚所有分享的嘉宾坐到前面来。相信通过刚刚五六个人的分享，我们在座的有很多北京有机农夫市集的朋友，还有媒体的朋友，和消费者，还有很多不认识，也有高校里从事科研的朋友，大家如果有什么想法，或者你想分享自己的经验，或者你想对刚刚分享嘉宾的一些观点或者故事想做出一些回应，或者有些问题问他们都可以举手，大家可以一起有一个讨论，大概有一个小时的时间。

提问：我是集市的一个工作人员，因为我也刚加入大团队，对这个事情一直很感兴趣，也有很多疑问，我想提一个很俗的问题，关于钱的问题，我一直很纳闷一个事情，在很久很久以前，没有这些农药化肥以前我们所有的食物都是自然农耕的，现在所有的从业人员经常反问一个问题，为什么我们东西这么贵？我们在社会越来越进步的时候，为什么我们穷的吃不起自然的食物了呢？是我们退步了，还是一些别的原因导致的这种现象？这是我一个一直以来很深的疑问，真的是退步了，还是怎么了？因为之前我们都是吃这个东西的，为什么现在吃不起这个东西了，这是一个很客观的问题，按照平均工资算，按照市面上的食物价格算真的不是所有人吃的起，为什么我们走到了现在这样一个状况呢？

主持人：周志颖是我们社区中心既是一个社区中心也是一个社区菜店，他在前台负责接待消费者，他可能是全北京被问的最多的你们东西为什么这么贵的人。

钟芳：这个问题也是我第一个会思考到的问题，当年我在网上做研究的时候，我在查中国的有机食品的价钱，上海的一家非常高端的有机农场报出来的生菜是 30 块钱一斤，60 元一公斤，6 欧元一公斤，这样的菜价我在欧洲没有见过，这个问题困惑了我非常非常久，为什么这样？我也一直在思考这个问题，把我自己思考的一些想法告诉你，我们的钱怎么挣的，怎么花的，食物为什么要占我们生活多大一个比例，事实上可能我们每个人心里都有一个数，比如挣三千块钱，吃一块钱算是心理承受能力或者一个月只能维持最低的 500 块钱这种吃饭的方法？总体说起来，我们在这么多年的经济发展或者是我们常规的经济里会把食物比例降得越来越低当作社会进步的一个标志，我们都知道这叫恩格指数，一定会把食品的价格压到最低，通过社会经济结构的调整来达到这样一个效果，我们在过去这么多年做到了，通过以农业补贴工业，通过政府定价，农民没有定价权做到这个。带来的结果以最低的农产品的价格进入到城市里被认为是正常的。

当时我看到一个非常有趣的照片，在很多北京的超市里有一个专柜叫政府菜篮子工程，保障市民可以一块钱一斤的价格买到蔬菜，我当时有非常大的感慨，一块钱对老百姓来讲可能是他觉得比较实惠的价钱，一块钱对农民是什么意思呢？意味着三公斤的农药或者几公斤的化肥，你从早到晚多长时间，农药和化肥下去带来的结果就是你中毒了，如果他一天到晚这么多的劳动付出，但是只得到一块钱说明什么呢？说明经济分配的体系太不公正了。也就是说我们市民已经普遍接受恩格指数越低我这个家庭才越富裕，所以，我们才会觉得如果十块钱的价格超出他的心理承受能力，这和我们对于任何事情的这种认知是相关的。其实我们有没有可能慢慢让大家知道，或者清洁的土壤，清洁的水和清洁的空气不是免费的，是有价的，这个价格之前没有体现出来，因为我们在用大量的常规方式，现在它体现出来了，你要不要为这个买单呢？有的人家里有孩子，有孕妇会为此买单，有的人拒绝为此买单，我们最后能不能承受呢？这个问题有没有人思考呢？这又是一个问题了。当然我还是会讲适当的价钱并不代表着六欧元一公斤的价格，我仍然没办法接受，但是可能是有一个平衡的限度，这

个限度在哪里大家一起来探讨，我们也应该动用我们自己的农业生产来降低成本，降低成本意味着我们用一定好的农作的方式，用比较好的控制的方法，而不是后面我们拔掉蔬菜的方法控制虫害，掌握天气的规律，比如我们冬储的大白菜去年没有储好，因为我们没有预计到去年出现暖冬的情况，后来我们就损失了，损失意味着成本。如果我们自己在生产方面提高我们可以把菜价降到一定程度，是不是能降到一块钱一斤我相信这又是一个问题，对我来说我只是希望大家一起来探索，我们把农场的真实成本公开出来，大家一块思考我十块钱一斤的重要还是三千块钱一个LV包重要还是三十块钱一杯的咖啡？所有这些高消费都在我们日常生活中，我们不会问星巴克或者耐克的鞋店我们会问农民，因为在我们意识里农民还是只该获得那些收入的。

王申福：这个问题也困扰我很长时间，我刚会微博的时候，大概发过好多的帖子来解释为什么要卖这么多钱的问题。第一现在我们这样，甭管生态农业、有机农业也好，现在技术上还不过关，我所谓的技术不是你的书本上那套操作工程等等的东西，包括与之配套的工艺、装备，你的设备、设施都不过关。可以说全北京我还没见过几个政府支持投资搞有机农业的项目。现在都是半农半X的人跑来种地，本来这地就不是他的，他得租地，那里面的设备装备，温室等等上不来，包括灌溉设施很多都不行。所以，我认为第一就是技术装备不过关，劳动生产率低下，比如养鸡笼养一个人两万还比较轻松，我散养鸡两个人养两千还累够呛，这是一个问题。

还有一个问题是定价策略的问题，常规的农民没有定价权，我们这些人出来多多少少有定价权，哪怕卖不出去，这个价钱必须包含我的成本，包含我对价格理想化的理解，我得考虑我的养老，你当农民了，农民在中国是最没有保障的一个人，现在你得个冠心病，一个支架三万块，支三架你一年挣的钱不够支一个架子，现在包括我在内，我定价的时候必须得考虑把这个东西打进去，我现在还买着保险，一年我们两个人得交三四万，这些钱从哪儿来你得有吧，你得打入成本。

还有一个销售费用。从寿光往北京拉菜，一大车四五十吨，二三十吨，咱们全北京我们有机市集的这些农户，三姐他们家农场算大的，一天能往北京拉多少菜呀？咱们所谓的食物历程别按公里，按燃油算，我自己搞配送的时候把我累的够呛，一天配了三四十户，早晨五点出发，大概12点回家，眼睛都睁不开了，路上都得停车睡觉。这些东西都得计入成本。

所以，我们这个成本相对来说跟常规的农业相比，它整个核算起来考虑的问题可能就更复杂，影响它的东西也就更多。

杨宝熙：这个问题应该倒过来，不是有机的食品太贵，是常规的食品太便宜。刚才两位老师都说过了，如果你把真正的常规的农产品的成本，包括物流的成本，社会的成本都计算在内的话，其实它应该不是这个价格。所以，你的健康，你去看医生的医药费，其实不单单是看医生，还有现在医院、药费，如果你把这个算进去的时候，其实常规的应该不是这个价钱，我想每个人都应该选择有机的农产品。

提问：我是一个普通的消费者，我叫姜雅文，从2012年到现在，我一直在有机农夫市集消费，为什么坚持到现在呢？因为我在这个市集能找到真正的食品。今天我想说两个事儿。一个是我为什么今天来这个市集，一个是经验分享会，算上今天我参加了13次分享会，今天是级别特别高的，拥有各个方面的，因为这些人各方面有非常强的生态理念，从各个方面他们都是可以说，为什么有影响力？就因为这些有影响力的人物你们都是有影响力的人物，所以，使这个平台让我们消费更有信赖，今天还有一个原因，来的目的是什么？就是追着美味来的，这个市集不但给我们带来舌尖上的安全，还带来美味，我追着一墩青的土豆，昨天我在北辰时代，它那个土豆，我闺女在微博上说它还有不少的土豆，这土豆储存那么长时间

口感好吗？是不是会发芽，还影响质量？后来我就在它前面转了转，掂了掂，我说你这土豆怎么掂着那么轻，能不能切开我看一看，后来切开了，水分真足，我看颜色跟他讲的一样，后来我就少量的买了十块钱的，今天早上我说我尝到底怎么样，用蒸的方法，本来我不怎么喜欢土豆，我闺女喜欢，从所有的农户里锁定了一墩青的品种，特别爱吃他这个。后来我给他们尝，尝完以后，这口感真好，口味也没有涩的感觉，越吃越觉得好，说这市集也谁比不了他那个土豆。要不是分享会，我对他本人还有质疑，因为不了解他背景是什么，我老觉得质疑，虽然他的东西好吃还是不相信，后来他一讲，介绍怎么回事儿，讲完了拉近了距离了，以后我就锁定他家的土豆。

我坐 944 公交车来的，在车上还有一个老太太，她就问售票员启明星在哪儿？那售票员他不知道，后来我说您上启明星，我也去，他说那儿有一个市集，我说是，后来她下车完了以后，我说我今天就奔着那土豆来的，他说是一墩青的吗？我说是，我说您家在哪儿，她家在通州，多远，我们家在北辰时代那儿住，我想一个通州的老太太，她比我岁数还大，坐公交车上这儿买这菜来，首选就买他们家的，拎着那袋土豆，给她感觉特别好。

还有两个年轻夫妇带着一个小孩，才几个月，还带着老人，就买两个土豆，我说你怎么买那么少，他的土豆特别好吃，他说就给那小孩吃，太贵，我们买不起。买这东西不在于他有钱没钱，我在我们那栋楼里我是最没钱的，我还老上这儿来，就看你有没有这理念，对食品的安全各方面关注不关注，有的人我一跟他说，他买衣服不嫌贵，旅游花几万，一周去三四次饭馆吃饭他不嫌贵，只要一听我说这多少钱一斤，哎哟，那么贵呢，你看那农贸市场多便宜，老两口退休费一万多，他花了三百多万在我们那儿买了二手房，他一问我，我想跟他介绍这市集的情况，刚一说，他就先问我咱们这小区最便宜的卖菜的地方在哪儿？我也没说，我说您自己去找，他对这个不感兴趣。有些人还是在意识上。

还有一个问题，咱们市集上有好多属于过季了，有的菜比如韭菜初春的最好吃，还有香椿应该谷雨前的，还有一些东西，有的过季了，不管你过季不过季也是十块钱或者十二块钱一斤，十五块钱一斤，在这个季节就不兴降降价吗？这个问题不理解。

主持人：姜阿姨是我们市集的一个特别好的消费者，我们认识她一年多，特别让我们感动，希望有更多的像姜阿姨这样的消费者不是盲目的来买东西，是带着一个老百姓非常朴实的想找好东西的愿望，又有很热情的想跟人沟通的心态来赶集，我们农友也要珍惜这样的消费者，不能在品质上或者做事儿的方式上让他们失望，这样才能更好的走下去。

不知道这几位老师有没有什么想回应的？

成鹏飞：谢谢，真的很感谢阿姨在这儿给做广告。价格确实有点儿高，也能便宜，需要想，您想这个土豆要跑三百公里，用轿车拉着土豆来北京，大的费用是相当高的。希望更多的人支持这样的种植方法，通过网络下单，这样会越来越便宜。我们协会成立之初就希望所有人能吃得起有机。

关于价格高的做一个回应，这个价格要跟什么时候比，而且在市集上我们会看到干货的价格和菜的价格是一个价，我们卖 20 块钱一斤小米大家都说贵，你想想你买的菠菜、萝卜十几块钱，萝卜干掉之后能有多少干物质，小米那是纯的干物质，现在这个社会里，你的菜和粮，我们现在五斤粮都买不了一斤菜，本来应该五斤菜相当于一斤粮，现在翻个个儿，您就自己想，谢谢阿姨，谢谢各位，谢谢大家的支持。

提问：大家好，我是成都理工大学广播影视学院的学生，城市河流研究会的志愿者，我在河流研究会做了三年多了，我们关心河流，我们关心生态农业是因为我们觉得只有让这些生态农户减少对农药、化肥的使用，减少残留流进河水里，这样才能保护河流。所以，我们在成都的 CSA 成立是在 2006 年，2006 年开始做，但是四川很有特点，不像北京，这边是

大农场式的，但是我们那边是家庭农户。所以，基本上是他们自己自销，自己生产，自己销售，但是这样就有一个问题，他们农户是没有精力去负责宣传或者什么，从 2006 年开始，我们河流研究会帮他们，我们自己周围的朋友，还有口口相传，这样帮他们销售，但是我们河研会的宗旨是保护河流，还有很多事情需要做，更多的需要农户自己去做，是这样一个模式。

发展到现在，他们也有问题，农户的精力不足，他们要全身心的投入生产，又有那么多消费者，他们想把这块拿出来，找到我们河流研究会，你们这个问题怎么办，你们帮我们销售还是怎么的，我们现在也想成立一个消费者联盟，帮这些农户生产，如果我们有这样一个平台可以吸引到更多的农户加入进来，我觉得我们的生态农产品的量增加了，有一天我们吃到的农产品的价格可能就会稍微降低一点儿，供大与求，至少降低的可能。

对于我们这边来讲，我们就有一个问题需要老师或者这些消费者能够帮我们解决一下，对他们的监督是怎样可以实现，因为对我们之前的经验，因为我们有很多活动，可以带我们不管是志愿者也好，还是关注河流保护的一些专家学者，或者是学生也好，都可以到我们点上去学习，包括我自己也是去学习过。在这样的情况下我们够可以对当地的农户进行监督，同时可以发一些照片出来，但是对其他想加入进来的农户，我们应该怎样对他监督起到更好的，他们自己发照片，现在我们想到的就是我们每一次搞活动的时候，通过消费者可以监督，但是还有没有更多的途径或者更好的方法。谢谢。

主持人：谢谢，如果大家关注 CSA 肯定很多人知道四川成都的阿龙村那边有高佳、王龙做 CSA 很多，最早他们从事河流保护工作的时候鼓励农民，帮助农民搞生态农业，帮助他们做销售，这是个背景，可能很多人看过新闻调查。

提问：这次我们过来也是阿龙村的几个农户最早做 CSA 的王晨，还有赵富贵，还有一个农户，他们一起过来学习，我就过来了解一下北京有机农夫市集，我第一次来，也觉得很有意思，我也感到很荣幸，刚才那位阿姨说这是 13 次还是十几次最有意义的一次我就参加到了，我就觉得我太幸运了。

主持人：他可能更多的是关注当他们合作的农户超过了一定数量以后，如何能够监督或者如何能帮助消费者建立信任，这个也是我们很关心的问题。

赖青松：我没有想到会点到我，这样子的一个发展的过程是一个蛮自然而然的状态，刚开始 1993 年我参与到这个事情，一开始农产品的数量非常少，而且当时台湾基本上还是在一些食品安全的催化下让一些家庭主妇起了危机意识，一开始是在台北市，最快能接受这样一个市场价格，他们愿意多花一些心思在台北市的周边找了一些农户，一开始我记得辅导食品安全事件的主角，慢慢透过这样一些农户的接触延伸出一些食品安全的选项，接下来会有蔬菜，有蔬菜可能有鸡蛋，大概从人的脉络上去延伸，我觉得那是一个可以预见的，而且是比较可靠的。

我后来自己从一个中介的平台到后来直接投入消费我常常有一个感受，其实我们吃一个东西，基本上吃东西就是吃人，讲的清楚一点儿吃东西就吃这个人的性格，你很难说我们单纯靠一个有机认证表彰或者一个怎么样的说明了解这个人，就像刚才这个阿姨说的，中国话说的很好，见面三分情，你要见了这个人，一个人能够脸不红，气不喘，当着人的面说假话的不是太多，如果这样这个社会应该完蛋了。所以，我们可以透过自己的认知听其言，观其行，看他的田地可以大致上分辨他说的实话或者他有一点儿保留，我们交往朋友大概也是这个感觉。

所以，跟着人的脉络往下走，你相信这个人，这个人跟我们交往，农户三年没出问题，五年呢？他推荐的农户基本上八九不离十我们可以给一个比较高的信任，接下来延伸出去，这对我们事后所谓的监督，我觉得如果我们必须要把食品安全的系统建立起来，有一个最后的把关是必要的，可能透过环境、水、土壤，甚至空气品质或者整个大环境，因为农夫对自

己田地的了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，我们自己做农夫的都很清楚，我绝对没有在我土地上下任何一点不该用的东西，可是拿去送检验你会不会觉得检验报告出来之前忐忑不安，绝对会，农田不加盖，今天这个东西拿了去会不会有意外，没有人敢说。

我可以拍胸脯跟你保证这个事情我从头到尾就是这么做的。透明、公开、诚实，让农夫自己表露，在台湾叫所谓的生产履历到所谓的产销履历，每一个环节说清楚，讲明白，不管你在微博上，在什么地方，留下痕迹，有迹可循，有所谓万一的时候我们知道责任归属在哪里，以后补起来，因为生产者跟消费者始终是唇齿相依的关系，不是你作弊我抓你，那是最后一个环节。先发展人的关系。今天我如果认识你，你的孩子在我这个地方，一直到高中，我在这个地方看到你长大，今天我有心骗你会告诉你我缺货了，你先不要买，如果我今天真的心思改变了，我希望追求利益的时候，我会保护我的朋友，所以，我常常说消费者要吃得安心，吃的安全，多交几个真心在土地上努力的朋友吧，他会帮助你。

提问：大家好，我叫杨浩，我的身份也比较复杂，首先，市集上有一个项目，我爱人成立了一个做手工护肤品的店，我们虽然是市集上的一个商户，同时我们也是市集商户的消费者，特别想跟大家分享一下我和我爱人我们两个人从十年前，因为我爱人原来负责 CSA 在大陆的一些推广工作，我们都是很早认识的同事和朋友，我自己也在乐施会工作过，也自己成立过一个小的环保组织。因为有这样一些经历，我们自己从理念上也好，还是从我们接触的这么多人，就觉得这些在土地上生产的人他们自己生产的东西，一方面让我们觉得很好吃，另外觉得想支持他们。所以，我们从 2003 年，2004 年刚刚接触 CSA 这样一个概念的时候，我们就开始跟北京的一些朋友们，也是跟做环保有关的朋友们一起来设想能不能做一个共同购买的小组，那个时候还没有很固定的一些购买的地方，我们做一个什么样的事情呢？找了几个我们原来就认识的农民朋友，第一个人现在很多人知道就叫安金磊，从他那儿买面粉，那个时候买安大哥的面粉就比较难买了，因为他除了北京有一些客户在他那儿预定之外，他很多那些东西是供给寺庙做供养的，我们因为有工作的关系就到他那儿采购的到。他在衡水，我们在北京，我记得很清楚，我们主要的工资收入还是从瀚海沙，刚刚从 800 调到 1200 块钱，他 4 块钱一斤，当时说给父母听很贵，我们在他那儿定了 200 斤，不像他们有市集可以拉到北京，我们先共同包了一辆车从赵公口拉到一个集中的地方，我和我爱人两个人一个人背一个大包到交道口，一人背一百斤，坐公交车一趟趟倒回来，下车的时候我怕她背的太沉，我说两个都我来，结果售票员就在那儿笑，说你们这点都扛不动肯定没干过农活，然后一手拎一个给我们拎下去。

为什么说这个？刚才的朋友说很多客户来集市问为什么这个东西在这儿卖的都这么贵？我在市集上没有消费过免费，不知道面粉是多少钱一斤，当时四块钱一斤的面粉对我来说是非常贵的，我们那时候还在找鸡蛋，当时是八块钱还是十块钱一斤，刚开始在市场上找，他们号称是柴鸡蛋的，上过好几次当，回龙观一个大社区，很多人都是自己家里有地或者从外地过来自己家里有特产带过来，包括到现在为止找到也是价格八到十块钱一斤，但是确实比较好的鸡蛋。我们自己算了一下，加起来工资大概三四千块钱，作为我们自己来讲，那时候没孩子，现在有孩子了，没孩子的时候除了买书，出差都是去农村、牧区，就像公费旅游的感觉，我们就喜欢这样的生活，除此之外最大的一个开支就在吃上，大米不是有机的，面粉和杂粮，还有鸡蛋我们吃的比较多的，真正算下来我们能承受得了，说到底也跟每个人对自己生活的看法是怎么样的，你其实觉得在物质生活上，你自己觉得怎么样分配你的钱跟这个会有关系，我们现在因为自己在市集上卖东西，我们的定价说实话很多朋友都知道，很多人跟我们说说你们真的是比大牌便宜，我记得非常清楚，有一个东西定价家事皂一百块钱一块，我自己到超市买的时候知道一摞三块五块钱，我刚开始跟大家说自己都觉得很不好意思

思，刚开始我们家里没孩子的时候给老人用这个皂，现在给孩子用，刚开始我们自己还是用普通皂，因为自己都舍不得，这些话我们自己也不好意思跟别人说，因为我不懂技术方面，后来书萌给我们做技术培训的时候我才知道超市第一是矿物油，第二在皂化过程中产生的甘油是单独卖钱的，第三就是有机的东西按照良心的品质生产出来的东西很多的成本是常规农业出来的东西根本没有承担的，很多污染之类的东西都是由社会负担的。所以，总这一点说我们真的不是说这个东西卖贵了，而是超市卖的太便宜了。因为市集在推广 PTS 的体系，参与式保障体系，让消费者也能了解生产者，互相有一种信任。

我记得市集组织消费者来我们生产的地方参观的时候，有一位自己也做手工皂的妈妈，他说你们这皂卖多少钱？我说十块钱，他说你们这么便宜？这就是每个人的了解不一样，他自己的经验不一样，看法不一样，会导致问题也是不一样的。同样也是这种状况下，我们博文上有一个朋友回复，我现在都没有删掉，他说你们不是号称想跟大家分享一些可持续健康生活的理念吗？为什么你们的東西卖这么贵？这不会阻碍大家的互相分享吗？看了之后我心潮很澎湃，我就觉得有很多想跟大家解释的东西，但很多东西思索的越来越深就觉得没必要说什么。这个阿姨分享的你打折，我从通州跑过来还是认你这个东西，因为我知道这个东西在我生活中是重要的，我愿意为它付出。

第二个要跟大家分享的小故事，我们的杂粮，因为我们在北京周边那时候还找不着放心的农户，十年前没有这么多条件，我们在河北张家口有一个叫李荣的大哥，是北京绿色网络联盟草根 NGO 的成员，他是得过福特汽车环保奖，他是把村里他能看到的所有的电池的垃圾都回收回去放在他家里，把这些污染的东西到处收集，因为他自己包了荒山做绿化荒山，动作 CSA 的工作也加入到我们网络自己做种植的尝试，我们购买小组也希望他能够成为给我们提供杂粮的地方，后来他自己在他家种，因为他是个能人，又做村主任，结果我们最后委托他种的东西，出来不到一百斤，虫吃鸟吃都没了，之前我们有约定，现在大家到市集上可以付现金自己买，我们当时还是有预付的，大家有一个很奇怪的决定，70%我们是之前预付的，怕农民个人承担不了，当时我们就说把这个钱全部付给他，让他不好意思，以后种的东西能更放心一点儿。我自己得出一个什么结论？如果我们真正想要吃，或者用到生活上好用和真正放心的东西，除了有一种理念和对这个人放心之外，还有交给专业的人，他是准备长期专业在这方面做的，这也是我们自己经历过的一个体验。

第三个有一个小小的故事特别想分享，关于定价的问题，光是生产者我说我这个东西你别看卖这么贵，对于我来说成本涵盖不了，光我说也不行，从消费者来说，你这东西怎么卖那么贵我购买不起也不行，真正能够达成一个一致或者达成互相认同的状态，我知道为什么你这个东西定价合理，我怎么才能帮你把价格降下来，真的是共同参与才是有效的途径。广州柳州爱农会也是组织农民合作社一起来种植定价，爱农会组织消费者跟农民一起做一个价格听证会，当时很有印象的一个场景，农民定价说我这个算来算去，如果不卖到四块钱我觉得我的成本下不来，消费者的代表商量完之后说对不起，我们觉得这个定价不合理，我觉得你们最少要收四块五一斤，这就是很有意思的一个案例，大家坐下来很多东西公开透明的，而且大家知道这个人他是怎么种出来的，消费者他们也经常跟农民打交道，柳州农民把消费者称为我们在柳州城里的亲戚，达到这样一种互相交流的程度，很多问题都是可以很和谐的去解决掉。

主持人：谢谢杨浩，可能因为他做这个工作做的时间真的很长，知道很多事情希望分享，我们希望以后可以在网络上读到更多的相关的文章。

提问：大家好，我从事的工作和农业其实没有关系，我更多的是一个消费者，我的第一个问题是想问赖先生的，你刚才不停地在说如果一个消费者和生产者建立一个很密切的关系

的话，他的食物当然是有保证和安全的，但是这给我第一反应，给我一个困惑，我们面对的城市，我们现在的生活是在一个大城市高速流动的，不断的发生变化，您的这种我觉得好像就回归到一种比较田园的，比较古老，不是那么现代的一种生活方式。那当然了，我们是需要去回归，因为这样我们能找到安宁，找到安全，但是这毕竟是一种矛盾，怎么解决这个矛盾呢？因为您所描述的让我感觉更是一种田园生活式的，更是一种不是一个非常能够普适性的一个解决方式，这是我的问题。

第二个问题我想问钟博士，您在欧洲呆过，欧洲是一种小农庄式的，有很多市民返回到乡村种，对他们来讲不过就是一种职业的选择，但是在中国并不是这样，同时其实欧洲业面临着一些问题，它的农业很贵，成本相对要高，它实际上在目前业面临很多的问题，比如欧美一些自贸的协议，一个很难的地方就是它的农业问题，美国认为它的补贴太高，如果削减，美国农产品进去，欧洲的食品安全必然会面临新的危机，这对中国也是存在的。当然，有机农业在中国应该是一个小众的，但是它是不是可以认为我们是建立在一个大量的，如果我们认为目前的化肥农业是一个比较普遍的东西，是不是建立这个基础之上的才能有有机农业？因为如果整个中国都搞有机的话，面临的最直接的问题就是食品安全问题，不够 13 亿人吃，这是一个很现实的问题，为政者必然考虑这些，我们唱很多的高调很热闹，如果真的大家都搞有机农业的话，能不能保证粮食不欠收呢？中国这样的国家发生粮食的欠收到什么市场能买到呢？这是我想问的两个问题。

赖青松：我会选择从事农耕生活，说得明白一点儿，我根本上是放弃思考大社会的问题，早在我从事主妇联盟的时代，我建过一个系统，连接都市跟乡村的两端，但是到最后我面临工作、生活跟生命上的瓶颈，我差点儿出车祸死掉，拼到一个筋疲力尽的阶段我发现这个不是单一个体或者家庭能承担的，中间有一个很大的鸿沟，就像一辆火车，它可能快速甚至失速的奔驰，我了解或者我自己思考这个问题是可能三十年前的北京不是这样，五十年前的北京不是这样，可是三十年后、五十年后的北京会是现在这样，或者比现在这样更大，更密集，更方便，更快速吗？基本上我心里有一个问号，我觉得现在这个生命生存的系统是有问题的，但是我没有办法给他一个解答，但是我觉得方向错了。所以，我在没有办法用个人力量去回应大问题的时候，我至少要拯救我个人的力量，用个体的力量拯救个人，每个人能够做的事情都是这样，一直到最后我才发现，大概这几年来，因为我是关心环境，甚至接触绿色农业，我后来发现最近很多世界上各地方的人在说的事情，他说原来拯救这个世界从改变个人做起，这个事情大家都不陌生，这句话太多人这么说了，只有改变个人才能改变这个世界。当时我是放弃改变这个世界，我觉得没有办法，大家爱怎么办怎么办，我至少先让我的孩子能够在乡下好好长大，田园生活不会成为主流，可是它里面有很多的价值，很多的价值观或者很多技巧，甚至智慧跟文化，不会因为这个时代如何改变而失去它的价值，我如果喜欢这个事情，我是不是可以深深的融入甚至传承，甚至享受它，就像现在这个社会，基本上已经是所谓的资讯化或者科技化、网络化的时代，我没有手机过的好好的，我从头到尾没有办过一个涉及号码，现在我办了一个脸书，我弟弟负责帮我上去通网络，我连看都没有看，老实说我跟不上，太快。所以，现在的社会变成很多东西是我们在大潮流中失去自己，然后随波逐流，身不由己，我不知道大家是不是认同，我必须找到一个支点撑住我的生活，这个里面必须有主义，必须有生意，其实我在这面找一个折衷点，我如果撑住了，我始终不认为有机会变成全面普适的价值，因为稀有成为价值，有一天如果大家都搞了，可能不用种地了，到处都有有机我干嘛自己种？今天就是买不起我自己种。我买不起自己种总可以吧？如果今天这个事情我能够用我的个体劳动，创造出那个价值是我在都市挣不到的，那很好，我创造了一个我梦想的价值，如果今天这个东西带动很多人，包括刚才那位四川的女孩，我刚才说如果我们自己没有办法回到那个田园的时代真的接近土地，现在北京很大，我们生活很快速，慢不下来，但是在这里面很简单，让我们手机里的通讯录朋友多一些农夫，真正的

农民，我们信的过的人，如果这个办不到没关系，我们身边有一些朋友对这个事情有兴趣，他想成为一个农夫，如果他真的想，鼓励他，帮助他，他种出来的土豆多难吃先买他，让他慢慢提升改善，半农会变成都市跟乡村很好的桥梁，我说的半农新村他们永远都不会变成真正很上轨道过关的农民，但是会变成都市跟乡村之间可以同时给农民沟通，跟都市消费者沟通，我们信得过他，农民能够相信他，到最后他可能变成很好的个体的销售轨道，最后会帮上农民跟消费者的忙，因为两边都能把手中的信赖交付给他，有些人最后可能天资聪明很大的努力会变成过关的农民，有些人回到都市，都市和乡村可以借助这些管道相互信任的时候，做不做农民，住都市住乡村都没有关系，我的想法是这样。

钟芳：我还想接着赖大哥的说两句，像我刚才说的，咱们不要一直永远是非此即彼的想问题，这个问题您说的非常常见，在做社会创新的时候很多人说我们是不是要回到传统，实际上不是这样的，至少对我个人来讲不是这样的，其实我导师他有一个小小的术语叫 (small, local, open, communicate)，我们传统社会里是 small, local.) 我们不开放也不去彼此连接，我们才会觉得小国寡民，只有在小范围之内这种熟人的生意才是可做的，实际上现代社会已经 Open 和 communicate，在我们想到传统社会的好处的时候我们也要想到它的弊端，我们做创新的时候既是要通过传统，还是要有一部分这种因素在里面，它是螺旋式上升的过程。

我一个非常典型的例子，欧洲有非常强烈的保守主义传统，到现在他们也会反抗全球化，认为外来人的加入稀释了他们的传统，给他们造成很大的危机，很有趣的一个例子，当时要修米兰到巴黎的高铁，穿过阿尔卑斯谷，很多人会抗议，我问导师怎么办，他说虽然我认为传统文化很重要，但是我不认为这种封闭有意义，这个时代的发展不可避免，你做得更好的就是如何保护环境，如何在开放的时候保持你的本土性，思索的时候不要非此即彼，可能有新的途径，是我们参与者或者跟随者一起去探索的。第二个问题，非常简单的数据可以说话，中国是 19% 的人，多少耕地我忘记了，但是我们已经生产了 65% 的全世界的蔬菜，百分之八十多的猪肉。我们基本上不太存在粮食安全的问题，我们存在是生产过剩的问题。您提到的有机农业能不能养活全人类，在非洲 FAO 做了非常详细的耕种方式的对比，有的是下降了，但是有的也超出了，114%，120%，有时间可以看一下 FAO 公开下载的资料，有机农业并不意味着一定会减少产量，中国未来有多大的有机农业的比例我不敢确信，它发展的速度怎么样也不能确信，但是我相信产量不是它致命的弱点。以我们农场积累的这么多年的生产记录来看，我们和常规蔬菜种植没有太大的区别。谢谢。

杨宝熙：刚才成都河流研究会的朋友的问题我想说如果一个消费者问你怎么去监督，倒不如问你有多少参与这个生产，参与这个生产不一定你去种，而是跟刚才青松说的，你跟这个农民有多少密切的关系，你有多熟识他，你对他有多认识，有多经常去他的田，大雨大雪大风后你有没有关心他，有没有打一个电话问他这个风雨对你有什么影响，这个也是参与的一个部分。

另外，其实现在都市化真的太快了，其实我觉得人离开了土地，离开了你生产者，如果你不掌握生产权，你不参与这个生产的话，你一定没安全感。流动对的很快，这个流动根本带给你不安全感，不一定在食物上反应。所以，除了刚才青松说的改变世界要先改变自己，还有另外一句话，如果你不去解决问题，那你就是问题的一部分。

提问：大家好，我叫柳章，来自北京小柳树农园，我是管理者，也是这个农场的经营者，关于菜价的事儿我想简单说一下，我是去年 3 月份开始种地做农场，6 月份开始卖菜，10 月份我已经能把我工人的工资发出来，今年我觉得可能会有一个比较好的发展。

我认为现在中国市场的价格，有机蔬菜的价格是太贵了，普通蔬菜的价格又太便宜了，这是中国目前的现状，因为作为农场主，我希望把价格卖的很高，有机蔬菜我先不说，普通

的这些蔬菜价格为什么低？其实有两个原因。第一个是农民他没有地租，他没有算地租的成本，第二他没有算自己的工资，但是作为我一个经营者来说，我有地租的压力，我有员工发工资，也就说员工每个小时能创造出他这么大的价值，这个工作我来衡量我要不要去做。所以，这是我们现在菜价为什么这么低的一个原因。

还有一个农民对菜价没有定价权，这是政府体制造成的，没有定价权，我觉得最好的解决方法，包括前一段社科院到我这儿去调研，我也跟社科院的人讲，我希望政府能够在公众的这些场所设立菜农的直销点，这样的话有很大的好处，大家可以面对面的交流，有一个平台，第二农民能够获得一个比较好的收入，因为你知道现在卖给菜贩子价格非常非常低，他再翻几倍以后卖给市民，政府也非常烦恼，这个菜价怎么能降低，农民的收入怎么能提高，其实很简单，比如车站或者人流密集的场所设直销的，农民自己可以摆摊设点的地方，这样的话首先大家能建立信任关系，农民有了收入以后，消费者他会投入更友好的财力去投入，能够提高他的产品质量，提高产品质量对消费者来说，对环境来说都会有一个比较好的影响。

刚才有一位朋友说北京设一块钱蔬菜的消费点，超市一块钱的菜价，蔬菜跟粮食是两个概念，玉米、大豆这些东西属于战略资源，国家大力补贴让农民去种，但是蔬菜来说，它是一个普通的消费品，你不吃粮食的话会饿死人，但是你不吃菜的话没有问题，你可以活，所以，我认为将来蔬菜的价格还会逐步逐步的提高，这是任何人没有办法去阻挡的一个趋势。谢谢大家。

提问：非常高兴来到分享会，首先我自己是一个消费者，我是因为当了妈妈，费尽心思的给孩子找一个有机的食品，所以，才进入我们这个领域。所以，我想从我的角度说一下我的想法，以及希望大家给我一些意见。

首先，我觉得现在生产者遇到了很多的困难，很多的困惑，但是其实消费者也很迷茫，因为在我买东西的时候，我非常的难，除非来我们市集，要不然我去普通的菜市场，无论它贵或者不贵，新鲜或者不新鲜你是很难买到的，如果我去超市，无论它包装的多么好，多么贵，但是有客观它做了有机认证，但是它的食品不是很好。所以，消费者是有这个需求的，消费者也是很迷茫的。刚才我看到我们80后的一位先生，他说他有机方式种的韭菜五毛钱都没人买，这一定是我们的销售和宣传出了问题，绝对不是没有消费者。我们普通的菜市场韭菜都要多少钱？我们想的更多的是我们应该怎么去做，怎么让消费者知道我们。

赖青松先生，我昨天也听了，一直在说我们的产品要人格化，当我们人际的关系进入以后，就像我会相信我的朋友一样，相信我的亲戚一样，我肯定就会相信他的产品了，如果我们能对大家展示我们对于土地的爱，对于土地的热情，以及我们自己对于生活的热爱和生活方式的时候，消费者肯定就会信任我们，这也是这么多消费者为什么会这么远，一周一次去追逐这样一个有机市集来解决他的问题。所以，我现在筹备的问题是我要在小区内开一个社区的体验店，这样的话我可以让我周围的朋友也好，让我在小区里的住户也好，他每天下来溜弯的时候就会看到我，看到我在这儿，看到我的生活方式是什么，看到我吃的是什么，可能一年不相信我，两年、三年、五年，像赖先生说的，当十年相处下来的时候，我们肯定会有。还有小毛驴的博士说的现在就是一个价值观转换的问题，因为现在中国的食品问题已经非常的严重，人心慌慌的时代，尤其对于孩子来说，我不知道要买什么样的奶粉，我不知道要给他吃什么样的食物。所以，这个时候价值观的转换就是一个很重要的问题，只有当他们看到的时候他们才会思考，其实没有人不懂，可能花几百块钱，一千块钱的衣服很正常，车子很正常，房子很正常，但是有多少人想他愿意花多少钱失去自己的健康呢？所以，没人去医院讨价还价，但是很多人在食物上讨价还价。所以，我想的我们还是不要对立的去看问题。我非常赞同小毛驴博士讲的，我们要不断的沟通，去普及，用我们的想法告诉消费者一些他们不知道的东西，当他们知道了，他们也不是很难去理解的。

还有就是我们的价格问题，我个人觉得可能有这么两点，因为我了解的不太多，我觉得第一个物以稀为贵，当年的青铜器也很贵，当然的玻璃杯也很贵，塑料很重要，那种化学的的确良刚产生的时候人们也认为很好，现在因为种地的人越来越少，有机食物越来越少，所以，才会贵。第二，结构不够优化，农场一天配送几十户，这样必然成本就会加高，我们怎么优化，大家团结起来，怎么在这个系统内能够做的很好，能够让我们以后有机的理念或者方式能够普及开来，让更多的人享受这种生活的一种途径。所以，我现在要提的问题就是，因为我一直筹备开社区的一个体验店，基本上马上就要开了，所以，我希望借这个机会，有这么多关心这方面的人，无论是消费者还是我们的生产者，还是从事了这个行业很多年的前辈，能给我提一些建议或者是支持，因为我毕竟了解的太少，什么样的建议都可以，我肯定要做，因为我也跟很多前辈聊过，我知道风险很大，道路也很艰难，但是我肯定会做。所以，我需要大家告诉我怎么样会做的更好一些。谢谢大家。

主持人：明天晚上七点我们会跟杨宝熙老师有一个工作坊，讲的重点就是怎么来鼓励消费者参与，包括杨老师在香港做过两个非盈利的商店的项目，我们就是更多的做渠道也好，做店，做农夫市集或者自己做农场，大家可以坐下来一起来看一下我们到底怎么样让整个的运转，或者食物网络的运转更有效率，更可持续，我们自己农夫市集有一个社区店，我们自己也积累一些经验和想法，这个不是 5 分钟或者 5 个小时能说完了，还是留到明天晚上，谢谢你的分享，我们也很希望了解你接下来的计划。

蒋亦凡：非常感谢大家，我想说的是两个评论和一个问题。

第一个评论，我作为一个 CSA 的推动者来讲，其实觉得生意和理念主义还是要并行的，就像赖青松先生说的，可能会有人嘲笑我们 CSA 是在讲一些乌托邦思想，根本不可能实现，但在我看来我们现在天天都在实践的一些对资本的崇拜，对发展的崇拜刚开始也是大量的那些理念的化肥把它摧出来的，并不是一个人自然的过程，不要认为那个才是人的本性，我们只是希望在这样的一种比较恶劣的理念的环境下来谈一些不同的理念，来探讨一些新的可持续发展的可能性，而这种可能性不是从一些机构，一些精英的推动上来促成的，而是从每一个人的日常生活中来发生的。

前两天我还在说一件事儿，现在在这个国家可能无论雾霾和食品安全两件事情引起全民的关注，对雾霾我们能够做的能够说的非常少，这需要一些大机构，一些掌握权力的人进行改变，但食品安全，市集上那么多人谈论我们从自己的消费合自己的生活习惯中对它进行什么样的改变，来改变农业，来改变人和人之间的关系，这是大家都感觉到我们是可以从日常生活中对它进行改变。

另外一方面，我们如果不谈论更多的理念的话，我们已经把这件事情培养出来的一些局面可能就会走样跑掉，就像现在有机农夫市集各地像雨后春笋一样发展出来，同样生长出来的是一些良莠不齐的农夫市集，上海还有几个其中一个在卖“都乐”的东西，其实和农夫市集的概念是抵触的，都乐是全球化的跨国种植园的模式，不需要农民在这里扮演一个角色的，还有的在卖大型的有机农场的东西，虽然是拥有认证，但其实也是赶跑农村社区，也是大规模的单一作物的种植，它其实在违背有机种植的理念的。

我们应该怎么来让大家同样的是怀有理想的人真正的把这件事情主流化还是要谈理念，而不是仅仅是做生意。北京有机农夫市集成功的一点是它把生意做起来，把这样一个谈论理念的空间架起来，未来我们可以推动更多的事情。

第二个评论，这本书，这次我因为组织这个活动自己看了一下，刚开始没有给它特别的注意，看了其中几篇文章挺震撼的，它的特别的意义在于它把两岸三地的 CSA 的经验汇到一本书里，如果你是一个对社会学感兴趣的会看到一个理念怎么在不同的社会环境里成长

出它自己的样子，我们说的都是 CSA，其实在三地的社会里大家都在用这样的理念处理自己眼前不同的问题。比如在台湾刚开始是从对环境问题的焦虑和环保运动当中产生出来的，像青松讲的故事一样。杨宝熙女士的文章我看到香港人在看待 CSA，他们对于过度城市化，在这个过程中对于资本的过度崇拜，对发展的过度崇拜，产生了资本对于大众生活过度的主宰，所谓的地产霸权那种社会环境下，年轻人觉得归农过一种自主的生活，不依赖于财团的生活，其实我是在制衡我这个社会的一种价值观，是对于你这种地产霸权的一种抗衡。在这边宇辉跟我讲大陆做 CSA 的人可能更多的是从个体生活出发，从个体的生活追求，文化理念，价值观，哲学出发，比如安金磊这样的人，可能在台湾和香港就会更少。

或许像这样的人你会说他有一点儿神神道道，有一些迷信的东西，但对这样的一种文化我们应该予以宽容，虽然没有一些科学的道理，不完全是基于科学的，但是他也是在引领大家对于自然，对于人和人关系的重新的审视，可能会带来一些新的可能性。

接下来的问题，特别问赖青松先生和杨宝熙女士，在你们现在看来 CSA 在大陆的发展和在台湾和香港的发展，你们观察下来大致有什么样的区别？有没有一些特殊的现象是你们没有接触过的？

主持人：借这个问题我们也请所有的嘉宾回答一下，包括今天下午跟那么多人交流，也跟在场的消费者交流以后你们有什么体会和建议。

赖青松：我针对亦凡的问题，跟大家表述一下我自己的看法，其实我真的是第一次到大陆来，也是第一次到北京来，我觉得从这两三天的观察，我真的觉得要了解一个地方，一个社会，一个人群的思想，你必须亲身亲历其地，亲历亲为你才会明白到底这个地方跟他们说的，跟报纸说的，跟媒体讲的到底一样不一样，这是从外面隔着海峡看大陆，我感受不出来，我只是看到上海、香港，北京闪闪发亮，闻不到一点点田园或者农业的味道，来这里我感受到是满满的生命力，远远超乎我在台湾的想象，我觉得 CSA 在大陆绝对是有希望的，这样的事情我会把它带回到台湾，传播给更多台湾的朋友，也希望各位大陆的朋友要努力下去，因为这个事情不是你们的问题，不是台湾自己的问题，不是香港的问题，这是全人类共同的问题，你们的成功会带给我们很大的希望。谢谢。

白飞：今天能学到很多东西，生态农业是一个大家的事情，有你们支持我们在做。至于价格的问题，大家讨论了一些问题，我只能在我力所能及的范围之内来做我的事情，还是我刚才说的，我可以尽量降低我的成本来分享更多好的东西，然后我力所能及做我自己的事情，只能做到这些。谢谢大家。

钟芳：对我自己来讲我一个非常深刻的感受是咱们在作为一种新的，稍微比较新一点儿的理念的倡导者的时候，一定要把自己更好的定位为推动者，而非是引领者，这是一个对你自身角色的定义，因为如果你认为自己是引领者的话，你会觉得为什么别人不来跟随我，为什么我付出这么多别人却怎么怎么样，假设你是推动者，你应该站在比大家更后面的一点位置，你推动这件事情一起来做，招呼一下有没有谁掉队，有谁在犹豫在观望拉他一把，大家一起来做事情，做这件事情的时候我一个很深刻的感受，很多人都会很悲情，无论我们做夏季农夫还是我们的返乡青年都会觉得怎么怎么样，其实别这么想，既然在做这个事情一定要享受这个事情，一定要觉得你前面很多人，你是跟大家一样，在后面带队一样，不要把这个事情想的怎么怎么的，整个世界的发展就是这样的，它是一定会过去的，甚至不能过去的话那也无所谓，把这个事情想的轻松一些，我们心态也更开放一些和包容一些，可能做起事情来就会觉得稍微容易了一些。

王申福：我这几年的感受就是从务农以后，我们跟自然的关系，跟消费者的关系，包括

我们自己的生活都是越来越好了，我觉得我们会继续努力，把我们的小生意做好，为社会提供性价比更高的产品，谢谢大家。

杨宝熙：我觉得今天这个研讨会，座谈真的很好，我认识了很多返乡的青年、中年，又看到很多很热情的在分享他对农夫的支持，很详细的说产品怎么样，我有点儿后悔刚才没有买到土豆。所以，这是一个很好的机会和交流，亦凡的问题太大了，而且我真的对北京不太了解，但是有一点，因为我过来之前可能听了一个比较，可能是我自己误解了，我以为北京的市集不是农夫自己在那边摆摊子，在广州的时候跟广州朋友交流的时候，他们说广州跟北京的农夫市集都是由中间人来摆摊子，其实不是，来到这边看到都是农夫。所以，刚才有一个朋友笑我到每一个摊子都很详细的问，从农夫到产品都很详细的了解，我真的很想知道。虽然北京发展的很大很快速，大家看到附近或者临近的地方还有农夫到这边来摆这个市集，我觉得以后应该非常好的发展。

成鹏飞：感谢大家，一个从农村出去的孩子老了落叶归根总要回去，我只不过早回去几年，早退休几年，还会继续下去的，那种半农半 X 的生活可能会影响更多的农民，影响更多周围的人，以自己实际的行动去做一些事情。谢谢大家。

王永波：我还是归结王大哥的主义和咱们的生意，凡是坐到我们这儿，包括生产者、消费者，甚至我们的中间推动 CSA 的一些组织者，我都觉得是这种主义能够把大家聚在这里，但是也就是这种主义，就目前来看我们的有机事业还走的并不是太顺，也只有靠我们这种主义或者这种信念，接着带领我们，引领我们继续在这种事业上走下去，然后再把有机的生意做的更好。谢谢大家。

主持人：非常谢谢我们今天几位分享嘉宾参与，也非常谢谢这么多的朋友跟我们一起渡过这个很有意义的下午，其实大家如果对于《落地生根》这本书或者对这个活动感兴趣，大家可以看一下我们后面有海豹，扫描就可以下载书，我们有更多的书过两天会运到北京，也会给大家散发，大家可以买到。

做一下预告，明后天我们有好几场活动，明天上午会带着这几位嘉宾去小毛驴市民农园和梁漱溟乡间中心交流，明天晚上杨宝熙会在三元桥凤凰商街的集市有一个工作坊，谈论的内容就是怎么协力消费者和生产者一起共建一个食物社区，杨老师会分享他们在香港的经验，我们也有很多本土的经验分享，非常欢迎对这些问题感兴趣的生产者、消费者和研究人員一起参加。周二晚上七点到九点在柳芳边上的一元公社杨宝熙老师会有第二场工作坊，更多的谈我们怎么以食物为切入点，从社区支持农业到社区支持万物看人和人之间的关系，人和物之间的关系，推动更多更广泛层面的社会运动。欢迎更多对这个话题感兴趣的朋友可以来参加周二晚上的工作坊，更多的信息可以关注我们有机农夫市集的微博，我们今天请了速记把整个会议记录下来，我们有录音录像，未来会把这边活动的信息曝在网上。非常谢谢大家参与。