

对美国小型农业、本地化农业的调查

何慧丽

在美访问期间，我对与现代化农业相反的小型、本地化农业进行了实地调查，采访到与之相关的诸多观点，现记录整理如下。

一、一个小型有机农场

9月10日，我在威弟那镇基督教堂牧师代尔·摩恩的带领下，来到了肯特和琳达有机农场。

这是一个仅有60多英亩的小型农场，拥有不到40只奶牛，8头猪、200多只鸡。这个农场最大的特点是有机、低耗能、轮换养牧。

男主人是个学过环保的大学本科。以前不是农民，但他从事有机种养的热情很高。整个农场主要由这对40岁左右的夫妇打理。

养鸡场是一个1英亩左右的草地，200多只本地品种的鸡，每3—

7天轮换个地方，场地用电线网圈起来，以防止黄鼠狼、狼等动物进去危害鸡群。一个有车轮的大木箱子停在场地中央，箱子里面有用于下蛋的窝、鸡晚上休息的地，箱子底部有大的缝隙，鸡粪可以掉下来，成为长草的有机肥。

在养鸡场，男主人指着地上干燥的牛粪告诉我，牛粪可以被鸡刨吃掉，鸡多吃草，这样也有利于减少养鸡成本，有利于生态。

鸡蛋是送给镇上的市场上去卖。

牛是放牧的，不是被圈养的。在养牛场，男主人告诉我，养牛场被划分成好几块，每块10英亩，牛吃草每半天就换一个地方。这样做，草会因不被啃光而长得很快，不致于造成土地沙化，水土流失，从而在上游就保证密西西比河的水质是优良的。

同样，这样的轮牧放养，有利于减少奶牛的饲料成本，提高牛奶质量，又有利于保持生态。

他们拥有一个小型的挤奶车间。每天挤两次奶。

我问他们为什么不把牛奶的尾巴减短，以利于人工挤奶？

女主人的回答是：己所不欲，勿施于人。牛尾巴天生的，人不能太自作主张地去伤害它。

在农场还有一块约为半英亩的养猪场，也是用电线网圈起来。猪有8头，猪窝在一棵大树下，猪槽在人手从外边可以够着的一角。

男主人自豪地告诉我，里面有6头猪已在春天的时候被城镇上的市民订购了，已签了合同，共有8家，其中有4家是各订了半头猪。被订购的猪，在养了6个多月后的秋冬时节会在杀后被市民带走。这8家市民，大多是朋友亲戚，也有陌生人，去年订了的，今年跟着会再订。猪也是被放养的，我看到猪们有的在睡觉，有的在撒欢，有的在拱草吃，显得很自由，很悠闲。

农场的贷款占牛的总估价5%左右。这在农场经营中是较少的。

农场除了正常经营外，还提供低消耗农业的技术培训。来学的学生交少量的住宿费，其他不交费。可以带自家的牛来放养，可以在农场里干活进行实践。培训的时间可长可短，看大家相处的关系如何，技术掌握的程度如何。

正在农场进行学习的有两个人：一个是带着2岁孩子的30岁以上的城里妇女，一个是从镇里来的一个20多岁的男孩。那妇女喜欢这儿，因为她的孩子能接触自然，能认识很多动植物，她的孩子高兴，她也高兴。那个男孩每天的主要任务是去放牛，挤奶。他希望自己将来也拥有这样的一个到处都充满生命和谐相处关系的农场。当我问及男主人怎么会这么注重生态、环保，注重低消耗时，他说：他自己有这一套经营哲学，是明尼苏达里州大学农学系的教授曾利用项目的机会，带着包括他在内的一些农民去新西兰的农场里学来的。他认为这样做才有意义。他还要推广这样的经营理念和操作技术，他自己在镇上打了广告，希望更多的人来参观，来学习。我问这样的经营模式能赚钱吗？男主人的回答是反正不赔。因为投资少，成本低。他指着一台小型农机具说这台机器很小，很节约石油，他的农场使用起来足够了。其他现代化农场花在农用机械的投资是非常大的。他还说了一句话：经营这样的农业不只是为了赚钱，农业的事不只是赚钱的事。

二、关于社区支持农业

无论是在明尼苏达里州的明尼艾普丽斯城，还是俄罗冈州的普特兰市，我都特意去了解有关“社区支持农业”的思路和做法。如前所述的预订生猪的例子可谓社区支持农业的一种典型形式。现将我所了解到的社区支持农业思路介绍如下。

所谓的社区支持农业，就是为了确保地方农业的可持续发展和农民利益不受损害，为了确保消费者得到大量丰富的、新鲜的、多营养的农产品，通过一系列具体措施使得社区消费者和农民、农地的关系是一种相互支持的关系。具体而言，社区消费者付给农民定期的会员费，用于弥补农场生产成本；从而，作为会员，他可以在本地的收获季节以一周为时间单位分享部分农产品。这种安排保证农民得到资金支持，并使一些中小规模的有机家庭农场得以顺利发展。

社区支持农业的哲学理念是：农业是我们的文化之母。食品安全问题是全世界都面临的一个普遍性威胁，它跨越了所有的党派、伦理、宗教区别，它联系着每个人。

社区支持农业是农民和社区的一种融合剂：它提供给社区高质量、价格适中的、本地生产的有机产品；保证了农民的有效支出和公平回报；支持了农民向无公害或有机生产的转变；将食品支出保留在本地社区之内；形成了一个多样的、经济的、环保的农业系统；提供了一个自然界和人类社会和谐共生的机会。

社区支持农业是如何操作的呢？办法当然是多样的。农场主和消费者会员可以根据具体状况形成一个入股预算方案。比如，农场主可以根据产品的价值或者重量决定消费者入股的每股的价格。支付股金可以一次性支付，也可以分期付款；有的可以以劳动代替现金支付；有的可以将农场里的活或者递送工作也作为会员身份的一部分要求。

社区支持农业为保证社区和农场主的共赢，希望能设计出为了发展出一种真正兼具生态和经济性的可持续的操作办法。为了保证在收获季节提供一个持续的水果、蔬菜供应量，农作物被有计划地多样化种植。许多多样化种植农场的产品是在商店里看不到的。农场主种植50种以上不同品种的农产品从而使持股者可以有多种选择。一些可持续的、有机的耕作技术，诸如轮耕、轮牧、间作、绿肥施用，等等，都是生产者应当具有的标准要求。

每周，生产者都将新鲜的产品或者均分给持股者，或者根据预定的数量以盒装或者袋装的方式送给持股者。水果蔬菜从采摘到送到消费者那儿保证在24小时之内完成。每股对于一个四口之家而言基本上足够了。有时半股也可以入。你也可以有一些特殊的要求得以满足，如罐装等。

每个季节的入股价格有赖于每个农场的运作成本，分配的月份长短，可得到的产品的种类，以及土地的质量状况。大多数情况下每股的价格范围在300到600美元之间。实际的产品价格是有变化的，在价格上基本上与超市相当，在质量上却有极大的区别。

三、关于地方农贸市场

提起社区支持农业，不能不详细地说说地方农贸市场，可以说，地方农贸市场孕育着社区支持农业的各种诸如预订生猪、有机农副产品等形式的“幼苗”，实践着社区支持农业的思路。

9月10日早上，明尼苏达州农业和贸易政策研究所主任郝克明带我去看一个农副产品集贸市场。这个市场有许多生产者（independent grower）在卖他们的农产品。

有一个生产者在卖玉米。我问他：怎么看在这儿卖和在超市卖的关系？他说：玉米多的，只能卖给超市，但价格低廉，一麻袋只能卖7美元；现在在这儿卖，一打是57.5美元，每麻袋能卖27美元。当然在这儿要费些工夫。郝克明买了一打，那农民给了他15个，说有的玉米棒头上有虫子，因为少打了农药，但他可以多拿几个。

还有一个果农，他说他的农场离这儿有40英里，希望我能去他的果园看看。

还有一个白人妇女在卖野稻，她哥哥收集的。她将家稻与野稻各拿一点放在一起，家稻不卖，只为的是让人比较成色和质量，在比较之中了解野稻。

有一个农夫在自己的摊位前写了有机产品的字眼，希望有市民来预订他的有机农产品。

在美国的周末，城里找不到人，商业不发达。而这个农贸市场就是在周末开放。

有一父亲，带着三个孩子，大的才15岁，搭了一个表演台，在唱流行歌曲，希望引起农贸市场行人的兴趣。

郝克明说超市并不利于消费者和生产者双方。而这样的集贸市场的农产品，大多是生产者自卖，又便宜，又新鲜，又知道产品的来源，还可以向生产者了解产品的有关生产情况。

9月22日晚上6：00，我去了俄亥俄州普特兰城的一个城区农贸市场。卖农产品的也大都是生产者。市场所占用的地皮原是教会的地方，不用交费用。农贸市场的管理人员是几个市民志愿者。他们说农贸市场是连接本地城镇和乡村的最有效的桥梁。他们向我介绍了农贸市场的几个重要特点：

一是在农贸市场可以找到特殊的品种，找到新鲜的、放心的有机农产品，为城里人提供多样的、高质量的生活；二是可以使城市居民与种植者建立一种关系，哪怕是提供机会让他们说几句话；三是可以让中小型农场直接销售自己生产的東西，使他们得以用可持续的方式种植出高质量的产品。即通过农贸市场的方式，使得城市的消费服务于当地的生产。光2005年一年，大约有230个经营者在农贸市场出卖他们的产品，他们在农贸市场展示他们的所有产品，这些产品成为本地资源的一个见证。有大约420万美元通过农贸市场流到了家庭农场主和小生意人的手中，这有力地促进了本地经济循环。

我还得知，这个农贸市场存在了14年，它最初是由一对希望能吃到新鲜食品的夫妇倡导创建的。所占的地皮属于教会。自去年始民间组织接手做一些自愿管理工作。因为市场在步行可以到达的范围之内，附近的市民都来买。附近的部分餐厅、食堂也来定期订购。

志愿者告诉我，一般而言，大农场的大多产品都进超市。美国的超市是跨地区、跨国的集团公司，而非本地，其产品也来源于全国甚至全世界。因为农民没有单一的利益实体存在，跨国公司主要业务不是农产品的种植，而是包装和运输，超市估计最好的季节里只有20%是本地种的，80%是别州生产。全美国的蔬菜、水果绝大部分是由加州的大农场来提供，因为那个地方土地效率最高。至于本地种植、本地消费的太少。他们的工作就是希望弥补这方面的不足。他们这个民间组织有3个全职的，5个临时帮忙的，有董事会、志愿者。董事会里有专业厨师，等等。

四、对小型农业、本地化农业的一些看法

沿途考察中，我不断地向被访者求教导致有机小农场出现的原因。究其原因，有以下几点：

首先，在美国，回归传统自然、抵抗现代文明，在社会上从来就没有断过，只不过一直是个潜流而已。

个体小农户有100—

200年的历史，有的小农户在内心深处不喜欢工业化、现代化农业，从历史传统、个人感情上来说，他愿意维持某种生活、生产方式并为之付出努力。美国小农场的历史传统影响不可低估。随着小农户改变成了大农场，但农场主的父亲、祖父是如何生产生活的，他们有记忆。当大农场过于依赖外部的饲料和市场时，农场主们不再感到是主人了，而是大进大出，化肥、机械公司，是服务链条上的一个终端环节。不只是变为农业公司赚大钱的感觉。

第二，许多小型农业、本地化农业的经营离不开大学教授等知识分子的指导和支持。

大学农业系里有个多数的观点，就是农业工业化是个趋势，但也有个少数派。这些少数派的知识分子认为：如果农业在一个国家中的比重少了，土地不好了，这个国家再现代化，也没有前途。他们关注农民种的粮食、养的猪与土地、资源，以及农民所在社区的和谐相处关系，他们也知道世界上，如新西兰等国家农业虽然发达，但不搞大农场。明尼苏达州立大学的一名教授说：大学里倾向于小农场经营的观点不是理想主义的观点。有的小农场试图向传统回归一下，灵活多样地找到适合自己的一种经营战略，他们投资小，人性化管理，对人、对土地、对农产品的质量都有好处。小农场可导致当地市场繁荣，导致消费本地化。持这些观点的知识分子们，在自己的科研项目中与一些小型农场相结合，把小型农场作为自己的试验点，与农民相结合，从而促进了小型有机农业、本地化农业的生存和发展。前述的肯特和琳达有机农场的男主人，就是在明尼苏达州立大学教授的组织下，与其他小农场主一起，去新西兰学习过经营小型有机农场的经营。

第三，现在也越来越多地出现了一些对广告公司、企业方式、超市方式厌烦的消费者，有一部分也对食品有安全、健康、新鲜的要求，越来越担心吃的对身体有危害的一面。城市中的这一部分人不但自己想满足这样的要求，而且还会充当发起“社区支持农业”、“地方农贸市场”的志愿者。我在明尼艾普丽斯城、圣保罗城、普特兰城都发现了这样的志愿者。他们希望通过“社区支持农业”、“地方农贸市场”的形式，能使市民获得许多有关农作物的知识。

第四，确实，在一些不发达的州，如密西西比州的一些农业郡，由于没有大的产业，约有四分之一的农民经营小型农场，范围从1英亩到50英亩的都有。这些农民在当前的美国经济环境下没办法维持，找另外的工作，却找不到好的工作，年薪一万或更少的都有。一些民间组织，或者半官方半民间组织，如密西西比州的南方合作社联盟负责人告诉我：我们的这个组织和这些小农户站在一起共同工作。我们希望小农能够维持下去，因为它

支持了一部分人的生活和生产方式。我们现在争取一些有机种植的项目，有一些作物生产、经营状况非常好。我们有类似计划，让市区的人和周围的农机农产品种植农场结合起来，希望市区居民和农村的小农场主进入一种合作的状态。为这些众多小农的生存开拓出一条生路。

然而，小农场、本地化农场的前景如何呢？虽然众说纷纭，但是不乐观的占多数。

明尼苏达州立大学农学院的教授认为：小农场有机种养情况的出现，反正城里有人有闲钱买这样的产品，农民有人有进行有机种植的想法和行动，不妨可以试。但这个趋势实际地说是微不足道的，有机产品在总市场上的份额占不到2%。

西部电力协会的负责人也认为小型农场的经营效率不好。如他父亲有一邻居有80英亩地，100多头牛，农场之所以能继续下去，是因为邻居热爱农场的工作和生活。若完全从经济角度考虑，他可以卖掉土地去打工。想想看，大公司是几万头牛，雇用墨西哥来的工人进行三班倒，24小时不停地干，公司在竞争上更有优势，他区区100头牛的规模怎么能竞争得过呢？

联邦政府农业部一官员则认为：有机食品的市场存在，是否能解决小农场的问题不敢说。个别的农民喜欢那样的生活方式，他们这样的决定不是因为能赚钱，而是不管经营好坏，只是一种生活生产方式的爱好。其实有机农业生产，也可以由公司来运作，一些小农场进行有机种植生产，长远趋势是有可能被公司吞下去，由公司来经营。农业公司可以把有机农业作为他的一个项目。

也有人认为要采取种种办法支持小农场、本地化农场的生存发展，认为本地政府和本市居民应通过种种支持性办法珍惜他们，起码保证不要消失。因为它既是一种生活方式，也是一种养活自己的方式，还是有利于本地资源环境保护的方式。比如政府进行价格补贴，支持这些农场组织起来的合作社的发展，等等。

(该文的完成，得益于陪同我全程的翻译Mr. Charles

Wang，谨对他的工作表示诚挚的谢意；也感谢“国际访问者计划”的资助，以及所有热情接待的美国朋友们。

)