

2022端陪你过年 风物 深度

来一碟特别点的萝卜糕：撑香港萝卜，不止因为情怀

在后社运的香港，很多人觉得，想真正生活必先移民。她认识的农夫社群，移民潮下却没几个离开。



“香港萝卜HK ROBERT GO！”摄：林振东/端传媒

特约撰稿人 凌梓塗 发自香港 | 2022-02-01

香港农业

农历新年前夕，中环嘉咸街露天街市熙来攘往。在旁的餐厅“无肉食（没肉吃）”，正出售用香港萝卜制成

的贺年萝卜糕。我们的摄影师请餐厅老板阿邦（杨应邦），捧著肥大的本地有机萝卜上街头拍照。有菜贩大婶看见，好奇问萝卜入价多少？知道批发价要20港元一斤，比大陆萝卜贵五倍后，她有点愕然。

不过阿邦的萝卜糕卖100多港元，只是坊间一般售价：“制作成本高了，但我没怎么转嫁至消费者。”他是“香港萝卜HK ROBERT GO！”的参与者，这计划连结一众本地农夫、餐厅、加工及零售单位，建立萝卜生产和推销网络。对于阿邦：“重点不是我赚多少，而是让大家知道，香港有一班农夫在默默耕耘。”

有份筹办计划的Katie（戚晓丽），从事关注农耕的工作十多年，“香港人支持香港农业，是有需要的，并非纯属情怀。就如日本人很proud of自己的农产品，我们都想令人知道，香港萝卜品质真是好的。”

“Robert仔”合作式推广

“这是合作式marketing，由农场、餐厅到小店，大伙人一起做声势浩大的宣传，有collective power，让大家记得香港的萝卜。”

前年尾，首次推行的香港萝卜计划在Facebook出现，开始为数月后2021年的新春做宣传。当时筹办单位有几个农耕组织，包括今年再接再厉的“田嘢”，继续高呼“全力支援香港人食香港萝卜／萝卜糕”。Katie是食农创新品牌“LoCoFARMS本地种植”负责人：“去年我们的品牌只是个观察者，知道有香港萝卜的计划，发觉非常有意思，于是今年加入，与田嘢一起做策划。新年时节，萝卜容易引人关注，而且它的需求确实很大。”





Katie（戚晓丽）是食农创新品牌“LoCoFARMS本地种植”负责人，也有份筹办“香港萝卜HK ROBERT GO！”计划。摄：林振东/端传媒

大学读生态学的Katie，曾在NGO做农业相关工作。“我与农夫合作十多年了，出发点都是去想，如何帮助农地提高生产价值。”她回想从前做水稻耕作计划，以保育湿地生态：“那时获政府资助，但如何engage不同人，令农夫种得开心，稻米又能卖得出？做过便知，不是有钱资助你就行的。”今年将13个本地农场与不同餐厅、加工及零售单位联系的香港萝卜计划，自然令她眼前一亮。

“它的好处，是做到一种计划性种植。”皆因餐厅等单位要预先下单订萝卜，令农夫可按所需产量，有规划地种植。“这样令农夫有保障。平常香港农夫，一般将蔬菜直接卖给鲜品市场，有就拿去，不会事前谈好货量，于是可能太少不够卖，太多又卖不完，有很多不稳定性。”另一吸引处，她说来好笑，是整个计划的logo——一条眼神坚定、正在奔跑的文青风萝卜公仔，取名“Robert（广东话“萝卜”谐音）仔”。

“去年我看见已觉得很搞笑，名字又易记，原来香港萝卜都可以推广得那么cute！”30多个萝卜及萝卜糕销售点，遍布港九新界及离岛，“这是合作式marketing，由农场、餐厅到小店，大伙人一起做声势浩大的宣传，有collective power，让大家记得香港的萝卜。”

为了香港萝卜不怕烦

“因香港萝卜真的比较好吃，是用两至三个月种出来的。我听农友说，有些大陆萝卜用化肥催谷（催熟），只种一个多月，所以味道不及本地萝卜浓郁和多汁。”

今年因应计划所种出来的萝卜近15000斤，Katie说：“比去年多近一倍，小店销售点亦增多，整个网络扩大了。”适合制作萝卜糕的迟水大萝卜，在香港种植的最佳时节，是每年中秋后至农历新年期间，种植期约80至90天。那边厢自去年九月起，策划团队便不断开会。“与小店沟通是特别繁复的，因它们本身就不易经营，有很多限制。有趣的是，我们网络中有些卖乐器、卖书的文青店，平常都不是卖农作物的。”她笑：“卖乐器的人，怎确保卖萝卜也有客人来呢？我们就要教不懂卖菜的人卖菜，协助他们做宣传和预售等。”



“无肉食”素食餐厅老板阿邦（杨应邦）捧著本地有机萝卜。摄：林振东/端传媒

连续两年参加计划的素食餐厅“无肉食”，相对有经验，老板阿邦信心满满：“今年买了3000斤萝卜，大概可制成3600个萝卜糕，我五间分店都有售。”新年前一周访问他，糕已卖逾一半，“而这周进入卖糕高峰期，肯定会售罄！”无论买萝卜回家自制萝卜糕，或去店买现成的，吃糕始终是新年指定动作。他的自家食品加工场，将本地有机萝卜烹煮成糕。未有香港萝卜计划以前，“我向菜商买大陆萝卜，已切好的，一包十斤，抽了真空。来到工场拆开一煮，便可下锅制糕了，老实说，是很方便的。”

参与计划的多是有机农场，出品的萝卜除了比大陆来货贵，还要格外费时处理。阿邦坦言：“是比较麻烦。虽是同一品种的萝卜，但来自不同农场，所以形状大小都不同，表皮有时不平滑，黏著泥。我们连皮制糕的，要把萝卜逐一刷净。”他笑说，那便多加人手去做。实质是成本又增加了，他仍觉值得：“因香港萝卜真的比较好吃，是用两至三个月种出来的。我听农友说，有些大陆萝卜用化肥催谷（催熟），只种一个多月，所以味道不及本地萝卜浓郁和多汁。”

疫下更见本地农业重要

“来自远方的粮食，原来你会拿不到的。疫情下餐厅老板很惨，但本地农场生意很好。多了人来买有机菜，因为知道近在咫尺会买得到。”

整个计划的单位各有困难，农夫固然要面对耕作本质上的挑战，例如Katie说，去年尾天气不太好：“10月大家刚播种后，突然刮台风，令部份农场损失了一批萝卜，要后来赶急再下种。当天气太热时，有害的蚜虫又多，这些情况也多。”她喜欢小店与农夫合作起来，比较人性化。“好像有些萝卜被小动物稍微咬过，外观有瑕疵，餐厅也能接受。”毕竟味道并没有问题。“街市菜贩也会收到这些，但可能就丢掉，浪费了。”

各单位劳心劳力，总有外人不解问，支持本地农业为何那么重要？阿邦说令他开窍的，是资深农夫、近年创办了香港农业杂志《种植香港》的袁易天。阿邦与他十多年前相识，很记得有次一起在中环，袁易天看著周遭的商业金融大厦说：“这些产出的，只是数字、数字和数字。”然后拿著花的种子和泥，撒于附近花槽。“他说农夫就不同，种瓜得瓜，种豆得豆。如果我们将资源全放在金融炒卖上，那大家吃什么呢？”阿邦当头棒喝：“其实农夫的角色真的非常重要。”

Katie则笑，有些香港人很奇怪，明明爱吃，消费力也高，偏偏买本地有机菜却会嫌贵。与阿邦一样，她也提到价值观问题。举例说，香港人关心楼市，远多于本地农业吧。“从基本需要来说，人没地方住不会死，但没粮食一定会死。香港炒楼炒得贵，地产资产价值大到令其他所有事都不重要。”当世界很危险，疫情反复无限轮回，大家惊觉全球食品供应链有断裂的一天，她觉得又起了变化：“来自远方的粮食，原来你会拿不到的。疫情下餐厅老板很惨，但本地农场生意很好。多了人来买有机菜，因为知道近在咫尺会买得到。”而且买菜要Made in Hong Kong，拒Made in China，与买口罩同样道理，“觉得干净安全嘛。”

香港人自己撑自己

“根本未有那么多有机农场做生产。近年大陆菜贵了，品质却差了，与本地甚至有机菜的价钱差距减少，香港农夫便有竞争力。现在很多香港农场能站稳脚，我接触很多年轻人入行的。”

她和阿邦都形容，香港萝卜计划是他们推广本地农业的一个起点。经历近年社运，香港人“自己撑自己”的情怀涌现。吃本地萝卜和萝卜糕，撑香港土地友善出产，多少有这种情怀和吸引力？Katie说：“一定有吧，情怀亦不是问题，但整件事能否sustain是看品质的，在农业商业世界中，就是农产品要好吃。”香港萝卜的策划团队，反而最讨厌卖惨情，把农夫说成“很可怜、收入很低”。

“早在2004年左右，香港农夫就真的很困难，因那时大陆菜又靚又便宜，很难跟它斗。”若当时去做一个香

港萝卜计划，她相信时机未成熟。“根本未有那么多有机农场做生产。近年大陆菜贵了，品质却差了，与本地甚至有机菜的价钱差距减少，香港农夫便有竞争力。现在很多香港农场能站稳脚，我接触很多年轻人入行的。”

Katie眼见做农夫的，大多比较向往自由。“自己开农场、自己耕种，是一个自由业。约十多年前，‘半农半X’的概念（一半时间务农，自给自足；一半时间从事连结社会的工作，发挥天赋）由日本、台湾传到香港，的确吸引到一班酷爱自由的人，去实践这种生活模式。”在后社运的香港，很多人觉得，想真正生活必先移民。她认识的农夫社群，移民潮下却没几个离开。

“我觉得农夫已在香港实践了alternative living，可能没那么急切要走，他们可以归隐田园，自给自足。”首年香港萝卜计划某些策划单位，以至参与小店的大量客人，则移民去了。今年第二次推行计划，原来策划团队曾有点忧虑。“真的太多人离港了，我们不知能否有足够的支持者。”又怕又要做？Katie说：“因为我觉得推广本地农业，无论如何也要做的。除非香港有天完全没有人啦，否则大家都需要吃的。”