

2022端陪你過年 深度 風物

來一碟特別點的蘿蔔糕：撐香港蘿蔔，不止因為情懷

在後社運的香港，很多人覺得，想真正生活必先移民。她認識的農夫社群，移民潮下卻沒幾個離開。

特約撰稿人 凌梓瑩 發自香港 | 2022-02-01



農曆新年前夕，中環嘉咸街露天街市熙來攘往。在旁的餐廳「無肉食（沒肉吃）」，正出售用香港蘿蔔製成的賀年蘿蔔糕。我們的攝影師請餐廳老闆阿邦（楊應邦），捧著肥大的本地有機蘿蔔上街頭拍照。有菜販大嬸看見，好奇問蘿蔔入價多少？知道批發價要20港元一斤，比大陸蘿蔔貴五倍後，她有點愕然。

不過阿邦的蘿蔔糕賣100多港元，只是坊間一般售價：「製作成本高了，但我沒怎麼轉嫁至消費者。」他是「香港蘿蔔HK ROBERT GO!」的參與者，這計劃連結一眾本地農夫、餐廳、加工及零售單位，建立蘿蔔生產和推銷網絡。

對於阿邦：「重點不是我賺多少，而是讓大家知道，香港有一班農夫在默默耕耘。」

有份籌辦計劃的Katie（戚曉麗），從事關注農耕的工作十多年，「香港人支持香港農業，是有需要的，並非純屬情懷。就如日本人很proud of自己的農產品，我們都想令人知道，香港蘿蔔品質真是好的。」

「Robert仔」合作式推廣

「這是合作式marketing, 由農場、餐廳到小店, 大夥人一起做聲勢浩大的宣傳, 有collective power, 讓大家記得香港的蘿蔔。」

前年尾, 首次推行的香港蘿蔔計劃在Facebook出現, 開始為數月後2021年的新春做宣傳。當時籌辦單位有幾個農耕組織, 包括今年再接再厲的「田嘢」, 繼續高呼「全力支援香港人食香港蘿蔔／蘿蔔糕」。

「LoCoFARMS本地種植」負責人: 「去年我們的品牌只是個觀察者, 知道有香港蘿蔔的計劃, 發覺非常有意思, 於是今年加入, 與田嘢一起做策劃。新年時節, 蘿蔔容易引人關注, 而且它的需求確實很大。」



Katie (戚曉麗) 是食農創新品牌「LoCoFARMS本地種植」負責人, 也有份籌辦「香港蘿蔔HK ROBERT GO!」計劃。攝: 林振東/端傳媒

大學讀生態學的Katie, 曾在NGO做農業相關工作。「我與農夫合作十多年了, 出發點都是去想, 如何幫助農地提高生產價值。」她回想從前做水稻耕作計劃, 以保育濕地生態: 「那時獲政府資助, 但如何engage不同人, 令農夫種得開心, 稻米又能賣得出? 做過便知, 不是有錢資助你就行的。」今年將13個本地農場與不同餐廳、加工及零售單位聯繫的香港蘿蔔計劃, 自然令她眼前一亮。

「它的好處, 是做到一種計劃性種植。」皆因餐廳等單位要預先下單訂蘿蔔, 令農夫可按所需產量, 有規劃地種植。「這樣令農夫有保障。平常香港農夫, 一般將蔬菜直接賣給鮮品市場, 有就拿去, 不會事前談好貨量, 於是可能太少不夠賣, 太多又賣不完, 有很多不穩定性。」另一吸引處, 她說來好笑, 是整個計劃的logo——一條眼神堅定、正在奔跑的文青風蘿蔔公仔, 取名「Robert (廣東話「蘿蔔」諧音) 仔」。

「去年我看見已覺得很搞笑, 名字又易記, 原來香港蘿蔔都可以推廣得那麼cute!」30多個蘿蔔及蘿蔔糕銷售點,

遍佈港九新界及離島，「這是合作式marketing，由農場、餐廳到小店，大夥人一起做聲勢浩大的宣傳，有 collective power，讓大家記得香港的蘿蔔。」

為了香港蘿蔔不怕煩

「因香港蘿蔔真的比較好吃，是用兩至三個月種出來的。我聽農友說，有些大陸蘿蔔用化肥催谷（催熟），只種一個多月，所以味道不及本地蘿蔔濃郁和多汁。」

今年因應計劃所種出來的蘿蔔近15000斤，Katie說：「比去年多近一倍，小店銷售點亦增多，整個網絡擴大了。」適合製作蘿蔔糕的遲水大蘿蔔，在香港種植的最佳時節，是每年中秋後至農曆新年期間，種植期約80至90天。那邊廂自去年九月起，策劃團隊便不斷開會。「與小店溝通是特別繁複的，因它們本身就不易經營，有很多限制。有趣的是，我們網絡中有些賣樂器、賣書的文青店，平常都不是賣農作物的。」她笑：「賣樂器的人，怎確保賣蘿蔔也有客人來呢？我們就要教不懂賣菜的人賣菜，協助他們做宣傳和預售等。」



「無肉食」素食餐廳老闆阿邦（楊應邦）捧著本地有機蘿蔔。攝：林振東/端傳媒

連續兩年參加計劃的素食餐廳「無肉食」，相對有經驗，老闆阿邦信心滿滿：「今年買了3000斤蘿蔔，大概可製成3600個蘿蔔糕，我五間分店都有售。」新年前一周訪問他，糕已賣逾一半，「而這周進入賣糕高峰期，肯定會售罄！」無論買蘿蔔回家自製蘿蔔糕，或去店買現成的，吃糕始終是新年指定動作。他的自家食品加工場，將本地有機蘿蔔烹煮成糕。未有香港蘿蔔計劃以前，「我向菜商買大陸蘿蔔，已切好的，一包十斤，抽了真空。來到工場拆開一煮，便可下鍋製糕了，老實說，是很方便的。」

參與計劃的多是有機農場，出品的蘿蔔除了比大陸來貨貴，還要格外費時處理。阿邦坦言：「是比較麻煩。雖是同

一品種的蘿蔔，但來自不同農場，所以形狀大小都不同，表皮有時不平滑，黏著泥。我們連皮製糕的，要把蘿蔔逐一刷淨。」他笑說，那便多加人手去做。實質是成本又增加了，他仍覺值得：「因香港蘿蔔真的比較好吃，是用兩至三個月種出來的。我聽農友說，有些大陸蘿蔔用化肥催谷（催熟），只種一個多月，所以味道不及本地蘿蔔濃郁和多汁。」





香港農夫所耕作的本地蘿蔔。圖：受訪者提供



香港蘿蔔田。圖：受訪者提供



疫下更見本地農業重要

「來自遠方的糧食，原來你會拿不到的。疫情下餐廳老闆很慘，但本地農場生意很好。多了人來買有機菜，因為知道近在咫尺會買得到。」

整個計劃的單位各有困難，農夫固然要面對耕作本質上的挑戰，例如Katie說，去年尾天氣不太好：「10月大家剛播種後，突然刮颱風，令部份農場損失了一批蘿蔔，要後來趕急再下種。當天氣太熱時，有害的蚜蟲又多，這些情況也多。」她喜歡小店與農夫合作起來，比較人性化。「好像有些蘿蔔被小動物稍微咬過，外觀有瑕疵，餐廳也能接受。」畢竟味道並沒有問題。「街市菜販也會收到這些，但可能就丟掉，浪費了。」

各單位勞心勞力，總有外人不解問，支持本地農業為何那麼重要？阿邦說令他開竅的，是資深農夫、近年創辦了香港農業雜誌《種植香港》的袁易天。阿邦與他十多年前相識，很記得有次一起在中環，袁易天看著周遭的商業金融大廈說：「這些產出的，只是數字、數字和數字。」然後拿著花的種子和泥，撒於附近花槽。「他說農夫就不同，種瓜得瓜，種豆得豆。如果我們將資源全放在金融炒賣上，那大家吃什麼呢？」阿邦當頭棒喝：「其實農夫的角色真的非常重要。」

Katie則笑，有些香港人很奇怪，明明愛吃，消費力也高，偏偏買本地有機菜卻會嫌貴。與阿邦一樣，她也提到價值觀問題。舉例說，香港人關心樓市，遠多於本地農業吧。「從基本需要來說，人沒地方住不會死，但沒糧食一定會死。香港炒樓炒得貴，地產資產價值大到令其他所有事都不重要。」當世界很危險，疫情反覆無限輪迴，大家驚覺全球食品供應鏈有斷裂的一天，她覺得又起了變化：「來自遠方的糧食，原來你會拿不到的。疫情下餐廳老闆很慘，但本地農場生意很好。多了人來買有機菜，因為知道近在咫尺會買得到。」而且買菜要Made in Hong Kong，拒Made in China，與買口罩同樣道理，「覺得乾淨安全嘛。」



用香港蘿蔔製作賀年蘿蔔糕。攝：林振東/端傳媒



「無肉食」餐廳老闆阿邦示範用香港蘿蔔製作賀年蘿蔔糕。攝：林振東/端傳媒



下油開鑊加蘿蔔條，加水煮蘿蔔約5分鐘至差不多全熟。攝：林振東/端傳媒



將鷹粟粉、生粉、粘米粉、冬菇粒、金菇絲、油、鹽、糖、胡椒粉拌勻。攝：林振東/端傳媒



把剛拌好的材料倒入鍋中與蘿蔔撞粉，使蘿蔔均勻沾上。攝：林振東/端傳媒



上盤隔水蒸1小時。攝：林振東/端傳媒

香港人自己撐自己

「根本未有那麼多有機農場做生產。近年大陸菜貴了，品質卻差了，與本地甚至有機菜的價錢差距減少，香港農夫便有競爭力。現在很多香港農場能站穩腳，我接觸很多年輕人入行的。」

她和阿邦都形容，香港蘿蔔計劃是他們推廣本地農業的一個起點。經歷近年社運，香港人「自己撐自己」的情懷湧現。吃本地蘿蔔和蘿蔔糕，撐香港土地友善出產，多少有這種情懷和吸引力？Katie說：「一定有吧，情懷亦不是問題，但整件事能否sustain是看品質的，在農業商業世界中，就是農產品要好吃。」香港蘿蔔的策劃團隊，反而最討厭賣慘情，把農夫說成「很可憐、收入很低」。

「早在2004年左右，香港農夫就真的很困難，因那時大陸菜又靚又便宜，很難跟它鬥。」若當時去做一個香港蘿蔔計劃，她相信時機未成熟。「根本未有那麼多有機農場做生產。近年大陸菜貴了，品質卻差了，與本地甚至有機菜的價錢差距減少，香港農夫便有競爭力。現在很多香港農場能站穩腳，我接觸很多年輕人入行的。」

Katie眼見做農夫的，大多比較嚮往自由。「自己開農場、自己耕種，是一個自由業。約十多年前，『半農半X』的概念（一半時間務農，自給自足；一半時間從事連結社會的工作，發揮天賦）由日本、台灣傳到香港，的確吸引到一班酷愛自由的人，去實踐這種生活模式。」在後社運的香港，很多人覺得，想真正生活必先移民。她認識的農夫社群，移民潮下卻沒幾個離開。

「我覺得農夫已在香港實踐了alternative living,可能沒那麼急切要走，他們可以歸隱田園，自給自足。」首年香港蘿蔔計劃某些策劃單位，以至參與小店的大量客人，則移民去了。今年第二次推行計劃，原來策劃團隊曾有點憂慮。「真的太多人離港了，我們不知能否有足夠的支持者。」又怕又要做？Katie說：「因為我覺得推廣本地農業，無論如何也要做的。除非香港有天完全沒有人啦，否則大家都需要吃的。」

香港農業