



在都市当“共享菜农”

刘莉

周末午后，家住北京市通州区的葛西湘上车，来到位于朝阳区金盏乡的田园日记共享菜园，浇水、除草，开启劳作。

“种菜看似简单，其实惊喜不断。”和葛西湘一样，不少向往田园牧歌的城市居民已不再满足于在自家阳台上种菜，而是开辟出自己的小菜园。分割清晰、地块平整，还能手把手教学的“共享菜园”是不少人的心头好。“晨兴理荒秽，带月荷锄归”，正成为不少都市人的选择。

都市田园梦

踏入田园日记共享菜园，一片片整齐划分的土地映入眼帘，地与地之间用低矮竹篱隔开，既保持了独立性，又增添了了几分自然美。不少地块入口处挂起了富有个性的牌子，上面写着承租人为自己的小菜园起的名字。“都市陶渊明”们在地里收着大白菜、胡萝卜等作物，或蹲、或站，或扛着锄头……一派繁忙景象。

“我们一年有四五百位客户，大多数用户只租一块地，有的用户会多租，比如这个菜园的租户就租了四块。”田园日记共享菜园创始人赵恩涛指着其中一片小菜园说。田园日记创办于2017年，有五六百块地，每块地30平方米左右，每块地被分成24个方格，可种植10多种蔬菜。

这种模式并不新鲜，为何如今又重新被更多人关注？

赵恩涛直言，城市居民的种菜需求一直有。土地少，时间紧，技术门槛较高，让很多人望而却步。随着移动互联网的兴起，更多人了解到共享菜园这种形式，而人们种菜的理由也变得越来越多元：放松心情、劳动体验、亲子互动、吃上新鲜蔬果等，不一而足。

“农场工作人员会通过微信细致地提醒每个阶段需要做的任务，确保用户获得专业帮助，就算是零经验的种菜小白也可以完成。”已经在田园日记承租了两年的葛西湘说。

此外，团购的推出也让共享菜园变得更加实惠。笔者查找信息发现，有不少商家提供“共享菜园”相关的团购，地点多位于北京市郊，主要分为自耕自种、半托管、全托管3种模式，对应不同的服务参与度和硬件条件，每年的租金价格从几百元到上万元不等。承租期间，客户可以获得土地使用权、果蔬产出收获归属权以及菜园提供的种植技术指导等。

不同于“农家乐”，共享菜园可以体

验从播种、耕耘到收获全周期的农耕农事。每年3月到7月，农场最是热闹，西红柿、黄瓜、辣椒、豆角、茄子等各种蔬菜悉数登场；8月底到11月以种植大白菜、萝卜和各种叶菜为主；12月到次年2月需要休耕，大家暂时休整，等待春天的到来。

不同于承租农田，共享菜园更为轻量化。赵恩涛说，在田园日记的半托管模式下，用户可以通过小程序下单浇水、拔草等任务，按次收费。每平方米浇水2角，拔草3元，每道工序明码标价。在全托管模式中，从播种到开地，甚至收割也可以请菜园工作人员帮忙收好包邮到家，用户不需自己拓土开荒，便能吃上新鲜的瓜果蔬菜。

不论哪种形式，一隅田间承载起越来越多“都市陶渊明”的田园梦。

“城市化进程中，年轻人接触土地的机会减少，许多中老年人也离开曾经生活的农村，可他们对土地有着天然的需求和特殊的感情。”葛西湘说，共享菜园让都市人的田园梦变得可感可触，它们成为中老年人的情感寄托，也让年轻人与孩子感受一粥一饭的来之不易，在这片温热土地上与长辈建立起更深的情感关联。

天然研学场

在传统的“田园牧歌”基础上，共享菜园被注入了新的乐趣。不少农场开设采摘园、露营地、亲子活动课程等，位于北京市昌平区的麦浪农场就是其中之一。

麦浪农场创始人宋琳是位“95后”，2023年春天，她办起“麦浪农场”，每块地面积25平方米左右，根据模式不同，年承租价1000元至3000元不等。为吸引客流，农场在菜地、采摘园、花园开展大量与农业田园相关的主题活动。“很多参加农业亲子活动的家庭得知有共享菜园后，也都加入了承包小菜园的行列。”宋琳说。

在中国人心中，土地一直有着旺盛生命力和吸引力。作为现实版“开心农场”，为生活增添了乐趣与可能性的共享菜园，既是共享经济的探索，也是一种新的农业实践模式与生活方式。

带着孩子体验农耕、亲近自然的家庭用户，在共享菜园中尤为常见。家住北京市西城区的张姣姣一家，每周驱车1小时去到城郊的共享菜园。

“我们基本一周末一次，今年已经是

收胡萝卜边欢快地说。不管是翻土、播种、浇水，还是除草、采摘，孩子可以边劳动边学知识。

在她身旁，孩子拿着小铁锹跃跃欲试，一方田园成为直观天然的“研学场”，一家三口不仅收获了蔬菜，也收获了乐趣，在充满趣味性和互动感的菜园里，暂时远离都市喧嚣。

种菜，不仅贴近自然，也是一种放松休闲方式。2022年，职场妈妈葛西湘在兼顾工作与家庭中倍感压力，“迫切需要一个地方去释放和疗愈”。那年秋天，她在田园日记租下一片小菜地，当年就收获了几百斤白菜。“没想到一小片土地可以种出这么多白菜，很有成就感。土地带来的回报很实在，心里既感动又踏实。”葛西湘说。

不同于很多人开车去共享菜园，葛西湘通常是骑车去。“骑车去菜园的路上能感受到一年四季的美。春天有一点新绿，夏天天下过雨的小路空气很清新，秋天小路变得金黄，冬天有皑皑白雪。我经常在路上看见美丽的夕阳，每次都会停下来拍照。”她说，自己每周都会去菜园，夏天有时一周会去两三次，每次待上一两个小时。她在自己的朋友圈写道：“每次都是心里空荡荡地去，开开心心地回。”

两年多过去了，土地的回报和馈赠以及种菜的过程给葛西湘带来意想不到的体验。热情的务工人员分享蔬果时的善意、自己独处的时光、双手触摸杂草和泥土时的新鲜感、赤脚感受到的与土地的接触、菜园变得整齐之后的成就感……一点一滴的细节汇聚，让种菜这件事带来许多意外的惊喜。

从耕种到收获，瓜果蔬菜遵循大自然的规律，不紧不慢地生长着。身处菜园的人们在劳动中获取心灵慰藉，生活变得简单充实。“种出属于自己的蔬菜”仿佛一道魔法，让人感慨大自然的奇妙。离城市不远，方寸间的菜地，就这样成为越来越多都市人的“诗和远方”。

趣意桃花源

吸引越来越多租户的共享菜园，都面临着一个问题：靠什么留住租户们？在赵恩涛看来，他并不急于铺摊子、上规模，而是聚焦做优服务、提升体验。

对于共享菜园运营而言，找到一大块合适的土地本就不容易。田园日记的土地承租于中农春雨休闲农场。“找一块合适的土地其实还挺难的。”赵恩涛

说。找到环保的农场用地后，并非一租了事，还有维护、运营等一系列后续工作。每年续租率达到80%至90%的田园日记，为进一步提升服务品质，作出了一系列有益尝试。

社交网络游戏“开心农场”曾一度十分火爆，游戏用户可以在线上领取任务并完成种植。田园日记通过开发小程序，将种植指导细致化、可视化、游戏化，不仅增强了种菜的趣味性，也大大提升了用户忠诚度。租户可以通过小程序在线规划菜园的布局，领取每一阶段的细分任务，还能签到抽取真实可种植的种子，这种虚拟与现实的联动大大提高了共享菜园的趣味性。

“我们的工作人员很多是学农的大学生，他们不仅要懂农业知识，还要能与用户交流，为用户提供服务。”赵恩涛说，开办第一年，田园日记只有20多位用户，之所以能发展到如今的四五百位用户，关键就是优化服务，帮助用户解决问题。

原本做财务工作的宋琳，整天与数字打交道，在一次露营时偶然了解到共享菜园这类项目，“我觉得挺有意思、挺好玩的，自己也想办个共享菜园试试”。开办麦浪农场后，她的生活变得忙碌且充实，完全从零学起的她开始关注种植方面的知识。她说，很多人愿意享受田园生活，菜园刚办起来的时候，招募承租人比想象中要容易一些。最困难的地方在天气，如果遇到刮风下雨，农作物很容易被破坏。

“我们吸引客户的地方，主要在于健康新鲜的蔬果以及自己动手种植的乐趣。”宋琳说，她打算通过增加采摘活动等方式鼓励大家来种菜，和亲子活动相结合，再通过运营小红书等社交平台账号拓宽宣传渠道。

大部分共享菜园位于城郊，天然地联通城乡，还能盘活城郊乡村的部分闲置土地，带动周边经济发展。小小一方菜园，不仅是都市人的“桃花源”，也提供了消费新场景。

实际运营中，共享菜园也在不断探索发展路径，逐渐完善商业模式，持续优化用户体验，回应人们的内心渴望和深层需求，更好满足都市人对田园生活的向往，也为乡村振兴注入了新活力。

冬日来临，共享菜园陆续闭园静候春天。到那时，你是否也想步伐悠闲在田间走走停停？毕竟，做一个幸福的人，不一定要“面朝大海”，脚下有一方菜园，兴许也就足够了。

健身

生活中的经济学

到健身房办卡时，总会被问一个问题：办年卡还是月卡？

有人觉得，年卡能激励自己长期保持运动热情，也更划算；有人觉得，健身房可能中途“跑路”，月卡风险更低，一次性支出几百元比几千元压力小得多；还有一些“健身小白”想先办一张月卡试试水，先培养运动习惯再说。理由多多，选择不同，目的都是经济压力小一些，健身动力大一点。

年卡和月卡哪个更划算？人们习惯于这样算账：用年卡价格除以12，得到平均每个月的费用，价格算下来比月卡划算得多。

不过也存在这样一类人：购买健身卡时斗志昂扬，却很快变成“间歇性运动，持续性躺平”；逢年过节吃胖了，想要在跑步机上高效减脂；旅行前、婚礼前“临时抱佛脚”，进行身材管理……这类人群健身动机强烈，但持续时间不长，短期几周长则两三个月，热情消退便不再去健身房了。如果头脑一热购买了年卡，一张激发身体活力的健身卡，很可能变成被遗忘在角落的“废卡”。

如果您符合上述情况，不妨换一种思路来算账。

先引入一个经济学概念——沉没成本，即已经发生且无法收回的成本。有句话被不少人熟知：沉没成本不参与重大决策，意思是不要纠结于过去已经投入且无法收回的成本，应该及时止损，避免在未来失去更多。我们虽不该在决策中过分考虑沉没成本，但要有意识地控制成本。

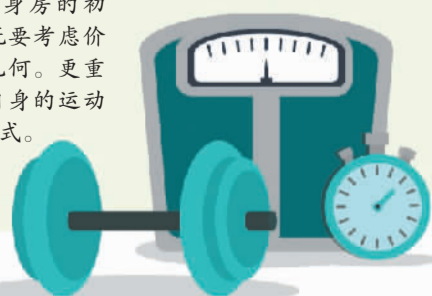
购买健身卡之后，卡费就成了沉没成本，无论是办卡后再也没有踏入健身房，还是天天撸铁跳绳，这项成本都无法改变了。对于不能坚持去健身房的人而言，几千元年卡与几百元月卡相比，沉没成本要高得多。

也有人想运用沉没成本倒逼自己：狠下心办一张年卡，为了不浪费这笔钱，用花钱的“肉痛”逼自己多运动。可随着时间推移，人们对沉没成本的感知越来越弱，过去支付的费用渐渐被淡忘。这解释了为什么很多人办卡当月天天跑健身房，而一两个月后“三过健身房而不入”。

要想运用沉没成本激发运动热情，或许购买月卡效果更好。以一个月为支付周期，对沉没成本保持敏感，更有动力提高健身频率，让这笔钱花得更值。

许多消费者在健身房门口犹豫之际，常遭遇“临门一脚”。长期折扣、赠送私教体验课等各类促销活动，用较低的边际成本对冲花更多钱时产生的“损失厌恶”，让消费者觉得赚回一笔；有的健身房提供免费体测服务，身体素质不达标的话，增强了消费者为健康付费的冲动；“直角肩”“A4腰”“天鹅颈”等层出不穷的概念，让人们甘愿为所谓好身材提前买单。遇到这些情况，千万别“上头”，要树立正确的健康观念，让办卡热情降降温，回归理性消费。

强身健体是每一位健身人的追求，也是许多人踏入健身房的初衷。在购买健身卡时，既要考虑价格高低，也要衡量价值几何。更重要的是，真正找到适合自己的运动类型，培养健康的生活方式。



本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 王子莹

来稿邮箱 fukan@jirbs.cn

逊克有颗红宝石

马维维

前不久，2025年第九届亚洲冬季运动会的奖牌正式亮相，奖牌正上方镶嵌的一颗红宝石格外吸睛。这颗红宝石正是国家地理标志保护产品——逊克北红玛瑙，产自边陲小城黑龙江省黑河市逊克县。

这颗红宝石是玛瑙，又因其来自我国最北地带，人们也称它“北红玛瑙”。

“亚冬会奖牌背面，饱满鲜艳的逊克北红玛瑙如红日当空，照耀着充满勃勃生机的龙江大地。”奖牌设计者、黑龙江省设计集团设计师邵存亮说，亚冬会奖牌设计借鉴的是北京奥运会奖牌金镶玉理念。

逊克北红玛瑙历史悠久，在此出土的新石器时期的玛瑙箭簇距今已有4000多年。据《逊克县志》记载，1976年，经黑龙江省地质勘测队认定，逊克县内阿廷河流域有储量较大的优质玛瑙矿。上世纪80年代，逊克玛瑙由原石开采逐渐发展为以玛瑙石为原料，雕刻成唐马、人物、花鸟和

戒指项链等工艺品，远销国内外。

有趣的是，大名鼎鼎的“南红玛瑙”主要产地之一是云南保山市，“北红玛瑙”的产地在逊克县宝山乡，两地发音相同，玛瑙各有千秋。“南红”常见朱红色、粉色、玫瑰色，“北红”则以红色为主，兼有黄色、白色和紫色。“北红”近些年势头很猛，其具有的高硬度和透度非常适合制作各类珠宝和工艺品，由于化学性质稳定，适合长期佩戴，加之储量有限，引得众多宝石爱好者争相出手。

北红玛瑙对逊克有多重要？外地人来到逊克深有体会：走在红玛瑙大街上，住在红玛瑙酒店里，可以去红玛瑙影城看电影，还有宝山玛瑙小镇、玛瑙博物馆、玛瑙艺术馆，更有连续举办了23届的“红玛瑙艺术节”。

逊克人有个理想，要让北红玛瑙走出逊克，让更多人了解逊克。

酷爱收藏奇石的李瑞山，2011年从部队退役后，选择留在逊克创办了北红玛瑙奇石艺术馆。“北红玛瑙有着和田玉的油润、翡翠的通透、宝石的硬度，是逊克的一张名片。”10年前，他和同行牵头成立了逊克县观赏石协会，参加各种博览会，以团队的形式推广北红玛瑙，让外界了解逊克独特的玛瑙文化和深厚的人文历史。

在李瑞山看来，逊克玛瑙的加工工艺仍有待提升：“不能粗放，必须注重品质与工艺的双赢，产业才能实现长远发展。”北红玛瑙奇石艺术馆的不远处，是2014年由李洪宇夫妇成立的洪宇玛瑙精品轩。“起初只是销售一些原石、简单工艺品，销量并不大；2021年我们扩大了经营规模，除了实体店销售，还有电商代理，收入十分可观。”李洪宇说。

在逊克县，玛瑙加工企业、经营实体店、网络销售平台有200余家，北红玛瑙产

业年销售额达上亿元，资源优势逐渐转为发展优势。

近几年，黑龙江大力发展创意设计产业，为逊克北红玛瑙带来提升附加值的好契机。“龙江文化”系列胸针、“瓶安”系列首饰等玛瑙创意产品50余款，旅游纪念品、展会文创、饰品、生活家居等众多品类……逊克红宝石产品设计水准持续提升。

在逊克，每个人都会如数家珍地为你讲述宝山乡的玛瑙有多红、有多美，而承载着深厚历史底蕴的北红玛瑙，正在更大的舞台展现逊克的独特魅力。