

河洛评谭

□本报新闻观察员 洛谭

□本报新闻观察员 洛谭



马奇钟声

在晚报的帮助下,生产者与消费者的对子越结越多,是不是有可能在洛阳催生出“农夫市集”?

指尖轻轻一点,可能就在瞬间将谣言这头“猛兽”推向更多人。

期待洛阳的“农夫市集”

这两天,晚报发起的“市民与农民、种菜园结对子种菜”的活动越来越火了。

这一点儿也不令人意外。在食品安全危机愈演愈烈的当下,谁不想吃不到不施化肥、不打农药的菜,谁不想尝尝跟各种激素“无缘”的肉?我们需要发起一场“餐桌自救运动”,这早已成为共识!

涧西区的刘女士不仅打算和“农夫”结对子,甚至还想自己准备肥料。刘女士的这个想法不令人意外,因为放心菜和有机菜现在难觅!从阳台到屋顶,从洛河岸到龙门山上,从花盆到滩涂再到田野,想办法自己种点儿菜吃的人不在少数。

那么,在晚报的帮助下,生产者与消费者的对子越结越多,是不是有可能在洛阳催生出“农夫市集”?销售不使用除草剂、化肥和农药的农产品,市民相约前来购买。这,很值得期待。

“农夫市集”在欧美国家早已出现,那始于环保人士与种植业者对全球化农业贸易的反思与反抗——在超市里,看似物美价廉的产品,却是用牺牲环境与健康的化学肥料“滋养”的,集中化的工业生产挤压了弱势小农的生存空间。这几年,从北上广等一些大城市开始,“农夫市集”在中国也蓬勃发展起来了。

市集上的农产品,不需要什么“有机认证”!一方面,这种结对子的方式本就基于信任,消费者有条件去了解吃进肚

子里的食物是在何处栽种以及如何栽种的;另外,“小时候吃过的味道”“什么菜是什么味儿”这种简单的标准最能说明问题。话说回来,现在的“有机认证”实在难言规范,谁知道花钱从超市的“精品专柜”买回的那些东西能“有机”到哪里去?

晚报的报道,让人看到“农夫市集”在洛阳是有市场的,假如能够成形,它不仅会让市民近距离地感受健康的生活,还能给农户一种信心:农户不施肥、不打农药、下很大功夫打理的这些农产品能获得相应的回报。

当然,这是一种较为理想的状态:消费者成规模,生产者和消费者互信,食品大量本地化供应。不过说实话,目前来看,“农夫市集”注定不能服务大多数人,那只是一个民间自建的“食物共同体”,但试图在超市、大型市场外寻求安全食品的人日渐增多,市集成为一种大范围“餐桌自救”的有效方式不是没有可能。

“农夫市集”的形成与发展,需要热心人、志愿者,甚至社会基层组织、政府部门的助力。这几年,贵阳等城市便在立法倡导“社区支持农户模式”——城市社区消费者为了寻找安全的食物,与那些希望生产有机农产品的农民达成供需协议,直接由农户送货上门。

希望“农夫市集”能在洛阳生根发芽。毕竟,“小时候的味道”真的太让人怀念了。

面对各种信息 时刻提醒自己“转发即责任”

看晚报,鲁甸地震发生后,以“帮助灾区群众寻找亲人”“受伤后急需医药费”和“号召市民向灾区募捐”为内容的消息在网上不断出现,不少市民对此难辨真伪。洛阳晚报记者经求证后得知,这些消息多半都是谣言或诈骗信息。

这无法不令人愤怒。正值各地全力支援地震灾区之时,那些散播谣言,并以此非法牟利的人是在发“国难财”!再者,宝贵的社会资源被谣言“绑架”、浪费,不仅影响真实救灾信息的有效传递,甚至会形成震后的“次生灾害”。

近年来,随着各种社交媒体、社交网络的快速发展,各种频换“新装”的谣言早已延伸到生活的每个角落。从打着养生噱头的“偏方”,到打着科普旗号的“求证”,再到能以假乱真的“政务发布”,谣言的内容和传播方式花样层出不穷。起初,信者寥寥,但经过一轮又一轮的“信息轰炸”,难免会有人动摇,甚至轻信。

微论摘英

总有好官,他们的办公室很干净,我很佩服。

——日前,因盗窃罪而被判处10年有期徒刑的女子房云云因检举

当真相大白之时,无论听信与否,人们都习惯一副恍然大悟的样子,在责备、讥讽那些谣言的始作俑者、造谣者和信谣者时,却忽略了自己也在谣言传播的过程中也曾扮演过推波助澜的角色。

回想一下,当面对QQ群和微信朋友圈里那些满天飞的信息时,你的第一反应是否进行求证?是否也抱着“宁可信其有”的态度,连看都没看完就点了“转发”?殊不知,指尖轻轻一点,可能就在瞬间将谣言这头“猛兽”推向更多人。

“谣言止于智者”。也许做不了一眼就能洞悉真伪的智者,但我们理应提醒自己“转发即责任”,让手指在鼠标和键盘上多停留一会儿,多一分清醒,多一些理智。

洛阳职业技术学院
于8月15日开始在网上征集志愿
电话:62231122

被盗官员而引发关注。她的同伙唐水燕于8月初实名举报两名官员受贿。唐水燕称,行窃过程中会遇到一些好官

回首来时路,有风有雨更有情

周一《洛阳日报》刊发消息:大禹公司为庆祝30岁“生日”,面向社会征集300位用户,每户可半价优惠获得价值1760元世博会专用纳米涂料两桶。这两天,不断有读者打来电话讲述和大禹涂料的故事。对此,赵青山很是动容:“栉风沐雨30年,鼓励我们一路走来的正是大家的信任 and 爱护。”

请“大禹”进家,“涂”的就是健康

在租房住时,银行职员徐女士就坚信,家是钢筋水泥丛林中的温馨港湾,“在拿到新房钥匙那一刻,我就千百遍设想家的色调”,等转了几个建材市场、走访了几位亲友后,才发现选涂料是很有讲究的:首当其冲是环保,其次选品质,还要看施工,最后是价格。“没有健康,一切都要归零”。

大禹之约·三十年我们一起走过

对此,一位装饰公司老总深有感触:“随着生活水平提高,人们对居家健康的要求越来越明确。他们会比较,会口口相传。在日常施工中,很多客户都指定要大禹纳米漆。徐女士选的这种水晶彩漆,一次喷涂即可形成多种立体彩色花纹,保色保光,时效性强,环保健康。”

“我家用的天使神纳米漆,是一位幼儿园院长推荐的。幼儿园用这种漆刷过的墙面,可以由小朋友们涂涂画画。即便抛开爱护民族品牌,我也认为获得国家绿色环境标志认证的大禹漆比那些洋品牌更环保、性价比更高。”这是某研究所赵女士的经验谈。

代理大禹漆,赚钱有底气

陕西渭南大禹漆专卖店经理刘亚鹏,谈起创业经历,他在电话另一端感慨:“几次创业失败后,是大



感谢有您

禹漆给了我人生第一桶金,接了总部两个工程就盈利10多万元。因此,我认为,要创业,勇气和正确选择远比雄厚的资金重要。选到好的项目,您就成功了一半。大禹公司就像一位负责任的长者,不断鼓励和扶持着我走好每一步。同时公司不断研发新产品,确保了加盟者在市场竞争中不断增强竞争能力,坚定了我们创业的信心。”

李玉霞则是装修房子而接触大禹漆并成为其加盟商,如今已经10多年了。刚开始运作时,李玉霞并不清楚建材涂料的销售模式,大禹公司派团队专门为她定制了扶持计划。半年后,她的业务走上正轨。短短1年时间,大禹漆就在当地市场声名鹊起销量节节攀升。目前,李玉霞年销量达5万平方米。(王林琳)

想优惠获得“大禹”世博会专用纳米涂料,请继续关注明日《洛阳晚报》或致电本报热线66778866。



总是一个人走

第70届
中国洛阳万人相亲会

西苑公园

9月6日

一个人叫单身
两个人可叫夫妻
三个人才叫家庭

招商合作电话:18537980118 王先生

单身报名电话:13103797322 高女士

容威家电
www.rongwei118.com