

國立交通大學  
客家文化學院客家社會與文化學程

碩士論文

社區微型農業的創新經營模式

The Innovative Operation Models of Community  
Micro-Agriculture



指導教授：林崇偉博士

研究生：高金城

中華民國一〇二年六月

社區微型農業的創新經營模式

The Innovative Operation Models of Community Micro-Agriculture

研究生：高金城

Student: Chin-Chen Kao

指導教授：林崇偉

Advisor: Chong-Wey Lin, Ph.D

國立交通大學

客家文化學院客家社會與文化學程

碩士論文

A Thesis

Submitted to Degree Program of Hakka Society and Culture

College of Hakka Studies

National Chiao Tung University

in partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of

Master

In

Degree Program of Hakka Society and Culture

June 2013

Hsinchu, Taiwan, Republic of China

中華民國一〇二年六月

# 社區微型農業的創新經營模式

研究生：高金城

指導教授：林崇偉博士

國立交通大學客家文化學院客家社會與文化學程碩士班

## 摘要

本研究在探討社區微型農業農場經理人對於田間管理人、穀東會員以及村長之間的信任、滿意與承諾的關係品質三要素構面，並在土地倫理基礎上藉由關係品質來分析友善耕種、綠色行銷及社群支持型農業的創新經營模式在社區微型農業中的潛在價值。

研究方法採用質性研究以部分參與觀察法方式實地參與南埔村農場穀東俱樂部 2013 年第一季農事體驗活動，並以質化訪談開放式訪談法，以有引導性取向的方式做深度訪談。

當社區農場願意以永續生態模式的經營理念作為行銷主軸時，因此能更增加消費者對社區微型農業生產地友善耕種的認同及信任，進而產生更多改變消費者的選擇評估模式。

社區農場應增加農事體驗與解說服務的結合機會，讓穀東會員感染更多的生態旅遊及農村體驗消費者，認識農村現況，體驗友善耕種的理念，從價值的認知進展到價值的認同，進而對地方產業永續的認同及信任，長久以後，發展成為對地方的依附關係，至成為最忠實的共同經營夥伴關係。

為減少客家庄農田休耕離農現象，社區農場推動友善耕種在高獲利誘因下加入的客家老農及新青年農夫逐漸增加，讓農地可以繼續維持耕種，並透過農夫市集和行銷平台的建立，創造更高的農村產值。

**關鍵字：**微型農業、關係品質、社群支持型農業、友善耕作、綠色行銷

## ABSTRACT

The research discusses the three elementary dimensions in the quality of relationship - trust, satisfaction and commitment in the relation of farm manager towards growers, among rice club members and among village heads in community micro-agriculture. With the quality of relationship based on land ethics, we took a further step to analyze the potential values of innovative operation models which characteristics were environmentally friendly farming, green marketing and community supported agriculture in community micro-agriculture.

Applying qualitative research methods - partially participatory and observatory methods, who participated in the farming activities of the Rice Club of Nanpu Village Farm in the first season of 2013, we had series of in-depth interviews in an open fashion coupled with profound interviews and discussions guided by facilitative manners intended for the purpose of this research.

The results reveal when the community farm shows the willingness to focus its marketing based on sustainable and ecological models being its operation ideals, it increases consumers' recognition of and trust towards the environmentally friendly farming principles in the community micro-agricultural farms, which, hence, generates more selection and evaluation patterns that transform consumers. Community farms, therefore, should increase the opportunities that integrate farming experiences and explanatory services that allow rice club members to influence more consumers who come for eco-tourism and farm experiences.

Only when the customers understand the situations of villages and the ideals of environmentally friendly farming through their experiences, their recognition of the values can be evolved into acceptance of the values – accepting and trusting the values of the sustainability of local industries. This belief will become a relationship of dependency over time and the people will be developed to be the most loyal partnership of the co-operation. Community farms in Hakka villages that promote environmentally friendly farming, with the motivation of higher profits, not only can attract an increased number of both older and younger Hakka farmers, but also continue the farming activities in the farmlands. Much higher village productivity can be achieved through the creation of farmers' marketplace and marketing platforms.

**Key Words:** Micro-agriculture, quality of relationship, community supported agriculture, environmentally friendly farming, green marketing.

## 誌謝

2013 年春分日，帶著六年級學生校外教學到南埔村農場進行補秧、撿福壽螺，聽著農場經理人阿毛述說福壽螺與秧苗間的水田趣事；同時間，荒野解說員帶領農村體驗遊客解說從阡陌水田中來到南埔水圳看不停轉的百年水車；隨行我邀請了南埔莊村長在水底河頭伯公旁做了份參與部分式訪談，聊聊南埔村的一二事。就是在這麼好的南埔鄉村環境氛圍中，開始了這一篇論文的訪談及寫作，持續到六月。

夏至，陰霾的空氣，卻在歡欣愉悅的氛圍中與輔大李青松教授、世新陳墀吉教授，以及崇偉老師的熱情指導下，體驗了截然不同笑中帶淚的論文口試，為這些年來於交大客家學院在職專班修業的過程畫下句點。

好棒且好難得的論文寫作經驗，這是我記憶以來最久的一份作業，卻也是最值得紀念的一份作業，不僅有自己對於農村的記憶，對自然生態的想望，以及對於農村人文的關懷意識，都寫在這一份論文裡頭。

感謝這段期間報導人子強、天麟老師、莊村長、金美、學敏、美玲、訊竹和香靜的協助受邀訪談，以及荒野新竹分會靜珠姐的行政協助，感恩各位的無私付出。

要感謝爸媽曾經給我的美好鄉村童年回憶，現在有再次實現夢想的機會，運用所學為農村盡一分心力；也要感謝親愛的家人支持與陪伴，沒有你們的鞭策和加持，恐是遙遙無期的漫長歲月。

最後仍要更次感謝崇偉老師的無比耐心和熱忱指導，對於我這無敵賴皮的學生展現超凡的堅持毅力，這是我能繼續完成論文寫作的堅實動力，以同樣身為教師的身分，在崇偉老師身上，看到了那份身為人師的完美呈現，比起論文的寫作，您的這份熱忱，更是我在交大客家學院學習過程，最值得的收穫，真的非常感謝！

金城謹誌於

國立交通大學客家社會與文化學院

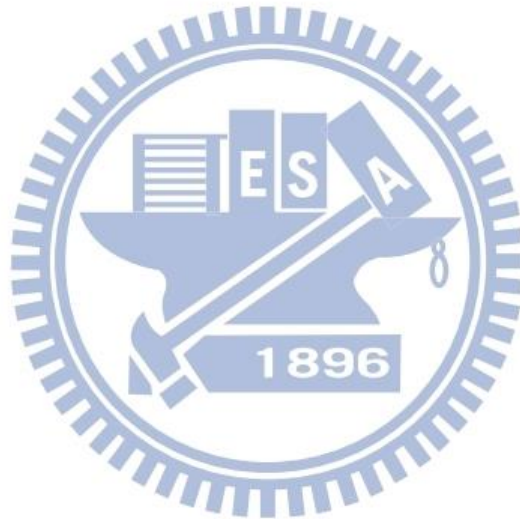
2013 年六月

# 目錄

摘要 .....	I
ABSTRACT.....	II
誌謝 .....	III
目錄 .....	IV
表目錄 .....	V
圖目錄 .....	VI
第一章 緒論 .....	1
第一節 研究背景與動機 .....	1
第二節 研究目的與問題 .....	4
第二章 文獻回顧 .....	5
第一節 土地倫理的實踐 .....	6
第二節 社區微型農業的內涵 .....	10
第三節 關係品質的建立 .....	18
第三章 研究方法 .....	22
第一節 研究範圍與研究對象 .....	22
第二節 研究架構 .....	26
第三節 研究方法 .....	28
第四章 研究結果 .....	31
第一節 南埔村農場的現況與發展 .....	31
第二節 友善耕種的推動 .....	37
第三節 綠色行銷在南埔 .....	40
第四節 南埔村農場之社群支持型農業 .....	45
第五節 關係品質的呈現 .....	56
第六節 南埔客家聚落的未來 .....	60
第五章 研究結論與建議 .....	62
第一節 研究結論與發現 .....	62
第二節 研究限制 .....	67
第三節 後續研究建議 .....	67
參考文獻 .....	68
附錄 A：訪談稿提問單.....	72
附錄 B：訪談稿資料.....	74

# 表目錄

表 3-1 訪談名單 .....	30
表 4-1 南埔村農場農產品主要銷售的農夫市集 .....	41



# 圖目錄

圖 2-1 里山地景示意圖.....	7
圖 2-2 里山倡議的概念架構圖 .....	8
圖 2-4 EKB 消費者行為模型.....	20
圖 3-1 新竹縣北埔鄉南埔村位置關係圖 .....	22
圖 3-2 南埔村區域行政.....	23
圖 3-3 南埔村農場 GOOGLE EARTH 衛星地圖.....	24
圖 3-4 南埔社區導覽地圖 .....	25
圖 3-5 研究基本架構圖.....	27
圖 4-1 南埔黃金水鄉農夫市集設攤情形.....	42
圖 4-2 竹北市新瓦屋綠市集設攤情形.....	43
圖 4-3 厚生市集.....	49
圖 4-4 南埔村農場依照愛農卡訂戶所親送的新鮮現摘蔬菜.....	50
圖 4-5 荒野保護協會參與南埔村農場農事體驗活動.....	51
圖 4-6 穀東們參加插秧、撿福壽螺、生態導覽解說等農事體驗活動.....	53
圖 4-7 大坪國小以校外教學方式參加南埔村農場一號田補秧農事體驗活動.....	53
圖 4-8 實驗中學學生及穀東們參加收割稻子農事體驗活動 .....	54
圖 4-9 穀東們參加酸菜製作農事體驗活動.....	55



# 第一章 緒論

「大肚似海洋，水清可見底。…好好學挖地，深深挖下去，好讓根群能紮實。我是臭皮匠，你是臭皮匠，三個臭皮匠，協力幹下去，地是我們的，流汗流血，祖先拓荒的。…愚公一代，愚公二代，愚公三代，繼續墾下去，紮根幹下去，創建新樂園。」  
(楊逵，1976)

這是臺灣普羅文學家楊逵在「三個臭皮匠」新詩中的寫作。此篇新詩，正值臺灣知識分子「鄉土回歸運動」的熱潮時期，這首詩猶如一則土地寓言，彰顯出楊逵素樸自然、充滿實踐性的土地認同。楊逵闡釋，只要在自己的土地上，承襲祖先拓荒的精神，世代傳續，努力學習挖地墾荒，同心協力，流血流汗，將根群深深扎入泥土中，最終必能創建新樂園。這樣的土地觀，既反映出楊逵自己在大肚山上拓荒墾植的精神，也彰顯出他長期以來的文化耕耘理念，呼應了一九七〇年代的「土地回歸」風潮；唯有以雙眼凝視腳下的土地，用雙手在自己的土地上拓荒播種，才能耕耘出屬於自己的文化果實。(楊翠，2008)

現在這股「鄉土回歸運動」似乎正因著臺灣社會經濟不景氣造成年輕農夫的回流增加，以及社會上願意持續地選用有機健康飲食和追求有機田園生活的消費影響下，正悄悄的在臺灣各地鄉野田地間精采上演。

## 第一節 研究背景與動機

在臺灣目前的農業稻米發展，農戶平均農地面積減少且經營規模小型化(臺灣平均農戶農地面積約為 1.1 公頃)<sup>[1]</sup>，種植農家多以個體農戶或是小型社區集合式農場之發展為主。近年來工商及服務業發達，產業結構轉型，農業產值比重相對偏低，自由市場的開放進而產生全球性的競爭壓力，這對以小農經濟為主要型態的臺灣農業生產模式帶來了衝擊，貿易自由化、市場開放、低價位農產品大量進口，導致農民收益減少，形成務農所得偏低現象，再加上農業人口高齡化之影響，農村勞動力人口不足，上述各項種種的原因，促使臺灣從農人口逐漸轉離農業。

再者受到近年物價上漲及原物料調漲之影響，從事稻作生產之農民，其所得物價與所付物價指數<sup>[2]</sup>上有明顯之落差，造成農民之收益入不敷出；而農民從事耕種之專業農家在農業所得<sup>[3]</sup>上卻是少得可憐的情況下，無怪乎現今的農

[1] 大佃農承租規模平均約 6.54 公頃，較臺灣平均農戶農地面積 1.1 公頃高出約 6 倍。資料來源，行政院農業委員會農糧署網站，「推動『小地主大佃農』已顯現擴大經營規模及經營者年輕化」

[2] 民國 100 年農民所得物價指數稻穀類為 114.35，而農民所付物價指數之生產費用類卻為 130.15。資料來源，行政院農業委員會農糧署網站，「臺灣糧食統計要覽(100年)」。

[3] 民國 99 年臺灣平均每戶農家在農業上所得為 193,133 元，而農家之非農業所得卻是 691,413

家農田休耕比例偏高<sup>[4]</sup>，耕地面積比例卻逐年在降低中<sup>[5]</sup>。

但是許多臺灣小型傳統農村仍是以微薄的農耕收入繼續在自有土地上辛勤地耕種著，未來土地仍然存在，高齡化老農夫只要身體可以支持，相信仍然會持續地耕種下去。要走出目前的困境和陰霾，有些農夫開始思索現行慣行農業高度使用農藥和化學肥料對土地及農夫身體的傷害後，改採無毒及有機耕種稻米之可能性，以更健康、更環保、更自然及更友善的方式對待養育農民全家的田地，進行著臺灣新一波的農業革命行動。

在實際拜訪瞭解有機農場的耕作經營模式後，發現農場如果能創造生產者、有機消費者及環境生態永續的三贏局面，正是此類臺灣社區微型農業未來足以改變目前農業窘況的良方。因此在探討消費者如何形塑對於社區微型農業的認同概念時，即會以有機農場田間管理人的經營理念，消費者之體驗經濟和參與模式，以及有機農場場域所形塑出來的生產者與消費者之間的關係，相信其中會有更深度的關係連結，才能凝聚出如此固定而忠實的消費族群，並成為擁護有機理念經營農場的支持者。

因此，希望藉由與農場經理人、消費族群的深度訪談中找到此類社區微型農業經營者與消費者彼此間建立關係品質的有力論述，而更加了解田間管理人、消費族群及農田土地之間的信任、滿意及承諾關係之連結模式。更期望本研究之結果能做為臺灣類似社區微型農業，在未來經營管理及友善耕種（或有機）行銷策略規劃上值得參考的依據。

南埔村農場是一個位於新竹縣北埔鄉南埔村的客家農莊，在臺灣眾多的社區微型集合式農場（2012年加入南埔村農場契作土地面積共約7分地）中，究竟有何魅力可以吸引消費群眾願意加入穀東俱樂部認養友善耕種之稻作？在接觸南埔村農場，了解其穀東俱樂部多是以荒野保護協會（以下簡稱「荒野」）新竹分會的會員為主，以認養穀份方式提供田間管理準備資金，對此社區微型農業經營策略、運作方式及經營成效甚感好奇。荒野會員在南埔村農場的農事參與和角色，以及生態解說員在農場的支持角色到何種程度，在南埔村農場實現其有機生態村理念的推動上，是否有相輔相成的功效，都值得探究。

消費者在選購有機米這種特殊產品的消費動機上，似乎存在著一定的目的性與消費模式。目前市面上充斥著各種各樣的有機食品，供應商更可藉由健康生態與有機栽培之名提高商品價值及實際售價，當南埔村農場的有機米較其它

---

元；臺灣平均每戶非農家所得為 1,142,343 元，因此農家/非農家之比例為 77.43%。資料來源，行政院主計處（農業委員會農糧署網站），「農家與非農家所得之變動」。

<sup>[4]</sup> 民國 100 年休耕面積達到 20.05 萬公頃。資料來源，行政院農業委員會農糧署網站，「調整耕作制度活化農地計畫」

<sup>[5]</sup> 民國 98 年臺灣耕地面積（水田旱田）占臺灣國土總面積約 22.65%，民國 99 年耕地面積百分率約 22.58%，民國 100 年耕地面積百分率約為 22.45%。資料來源，行政院主計處（農業委員會農糧署網站），「臺灣地區耕地面積」。

廠牌的平均單位售價更高時，而且第一期稻作（101.07.29 收割）又是在友善耕作的條件下（相對於病蟲害也非常地友善），稻米產量少，品質也不好，此時消費者為何還心甘情願購買南埔村農場的稻米產品？其以實際行動參與農事體驗及加入穀份資金贊助（認養）的動機和心理層面為何，值得深究。

原本屬於休耕之農地，在田間管理人（以小地主大佃農方式租賃農地經營管理）改變經營方式採用友善耕作之 2012 年第二期稻作，甚至還號召加入更多的穀東認購穀份<sup>[6]</sup>，其願意付出較高金額購買稻作不良成品的消費者及穀東們是以何種的標準評估自我的需求；以及基於投資的穀東角色，在投資及回收效益考量下，是如何信任田間管理人對於農田稻作之管理及堅持友善耕作的認知程度；再者，田間管理人（佃農身分）是如何承諾回應對於穀東們的消費需求，以及對於土地友善、理想耕種方式的承諾；對於原地主（客家老農）的契約租賃關係，除了土地使用權外，這一股外來的土地改革運動者，有沒有直接或間接改變南埔村農場及週邊客家老農農戶對於環境的意識需求，並依此提升農民或農耕之商品及生活品質，更相對於讓所有的關係人都因此滿意目前的結果，值得深入地探究。

林銘洲（2005）在研究臺灣消費者購買有機米的動機研究中，分析出針對高涉入程度<sup>[7]</sup>的消費者，強調其食用有機米是符合「健康與環保」且有機米富含「營養與口感」的目的；針對低涉入程度的消費者，強調購買有機米可以追求「時尚與心理」的基本需求。研究者在初步訪談後想進一步瞭解，南埔村農場以友善耕種的生態標準下，其消費者及穀東們是否也因上述標準產生購買的動機，甚或是有更高的生態標準，例如豐富的生物多樣性以獲得更高的地方認同關係。穀東們會不會因為對於南埔村農場的信任關係，因此也對於稻米之相關米食加工品（粿、米麩、米漿等）及非米食農產品如在地之蔬菜和水果，有較高的信任及認同關係，而增加消費購買之誘因。

因此如果社區微型農業經營策略能在市場行銷方式上更強調地區有機農場的種植過程及生態價值與特性；如果有機農業生產地能創造更多與消費者的直接農事體驗與良性的有機理念溝通互動，相信社區微型農業當能吸引更多的有機消費族群的持續消費及認同行為。當有機農場願意以永續生態模式的經營理念作為行銷主軸時，是否也因此能更增加消費者對社區微型農業生產地友善耕種的認同及信任，進而產生更多改變消費者的選擇評估模式。

<sup>[6]</sup> 第一期 45 穀，每人每穀 1,800 元，共募集 45 人 81,000 穀金，每人可拿到穀物 20 公斤稻米；第二期 145 穀，每人每穀 1,000 元，共募集 106 人 145,000 穀金，每人可拿到穀物 10 公斤稻米。

<sup>[7]</sup> 林銘洲將消費者涉入定義為：「消費者在特定情境下，基於本身固有的需求、價值觀及興趣，對某項事物所認知到的重要性與相關性」而程度愈高者為高涉入，愈低者為低涉入。

## 第二節 研究目的與問題

本研究的目的是在找尋社區微型農業的創新經營模式，從關係品質建立的形塑過程，是否田間管理人所承諾的對稻田友善耕作的環境永續生態概念能為消費者及穀東們所信任和接受，進而對農場農產品的綠色行銷方式有較高的信任及滿意度，以增進消費者持續購買當地農產品之意願。

研究者將以農場經理人及穀東們之間彼此之滿意、信任與承諾的關係品質三個構面，探討穀東們以消費者角色參與南埔村農場的經營管理之成效結果，並藉由關係品質來分析友善耕種、綠色行銷及社群支持型農業的經營模式在社區微型農業中的潛在價值。

所以根據以上的研究動機論述，研究者對南埔村農場經理人的經營模式及穀東們的參與行為，提出本研究之問題意識：

綜上所述，研究者提出本研究之具體研究提問如下：

- 一、南埔村農場承諾以友善耕作行銷農產品，是否會增加消費者對農場的信任感？
- 二、南埔村農場以綠色行銷模式經營農夫市集是否會增加消費者的購買信任與滿意度？
- 三、在此社區微型農業的場域，以社群支持型農業的理念經營下，農場經理人與穀東俱樂部之間的信任與承諾關係是如何維繫與建構？
- 四、在南埔村農場志願務農者的身分進行友善耕作時，對於客家農村農戶是否會產生質與量的影響及改變？

上述這些假設提問是研究者想要去探究南埔村農場農場經理人，對於穀東們參與農事體驗與關係品質之間的關連，並期望能藉由與農場經理人及穀東們的訪談研究中，找到社區微型農業關係品質的有力論述，而更加了解消費者的消費行為模式及消費心理。更期望能將此研究之結果做為類似客家農村地區，未來願意積極發展社區微型農業在經營管理及行銷策略規劃上的參考依據。

## 第二章 文獻回顧

市場機制有趣的地方就在，「生產者」與「消費者」之間經常上演著一連串的主動與被動、互動與連結、預期與推衍、假設與動機，以及衝突與和解等各式階段性的精彩戲碼。因此在消費議題的探討上，就能夠觀察到生產者與消費者彼此間的供應與需求、購買與申訴、傳銷與回饋，以及選擇與決策的有趣過程。

從消費者的角度來看，消費者在選購有機米農產品的消費動機上，確實存在著一定的目的性與消費習慣。但在生產者部份，有機農場的有機稻米耕種過程、農產品的品質、有機驗證、產品單位價格的波動、行銷策略，以及田間管理人的有機農業經營理念等，似乎才會是吸引著特定消費族群選擇購買的評估項目。

當南埔村農場穀東俱樂部的南埔米較其它廠牌單位售價為高時，消費者除了選擇營養價值高的友善耕作稻米，似乎還一併購買了健康和時尚，當然還可能因為認同南埔村農場的經營理念而同時購買了環保與生態的價值。所以南埔村農場的地理區位及永續生態經營理念儼然成為消費者願意持續購買的重要考量，而消費者又是如何選擇評估自我的需求及購買後的持續行為表現，值得深入探究。

因此，文獻探索第一節將探討土地倫理主張的生態良知概念在南埔村農場之現況，以及日本里山倡議創造公共財他山之石的經驗如何落實在南埔社區；第二節將以社區微型農業之內涵探討友善耕種的定義及綠色行銷的概念和價值，以及社群支持型農業以穀東俱樂部在南埔村農場的應用與實現。第三節則以關係品質三要素信任、滿意及承諾構面，探討友善耕種、綠色行銷，以及社群支持型農業的經營模式在社區微型農業中的潛在價值。

同時也對於田間管理人的志願務農者（佃農）身分探究，在荒野穀東們的消費動機、農事體驗的方式，以及身為生態解說員的角色做後續探討研究。最後會以農場經理人及穀東俱樂部在關係品質概念上找到相關的論述，從穀東們對於農場經理人的信任與認同概念開始，進而對於友善耕作農產品的信任心理，甚或是最終希望能對鄰近客家社區產生質與量深度的影響，讓南埔村農場案例成為類似社區微型農業學習的典範。

## 第一節 土地倫理的實踐

### 一、土地倫理的再現

荒野保護協會以推廣自然生態保育觀念，提供國人自然生態教育的環境與機會的條件下，於南埔村農場以穀東俱樂部認養了一塊稻田。在荒野的使命與任務中，保育濕地生態成為實踐土地倫理<sup>(8)</sup> (Land Ethics) 的重要項目，而「土地倫理」，簡單的說就是「人與土地之間的關係」。所指的「土地」，不僅是地表上的土壤，而是廣義的包含土壤、水、植物、動物等生命與非生命體。背後的重要意義在於將人類對於親人、族群及同胞間的倫理觀念，延伸到廣義的土地之上。

鐘丁茂、徐雪麗 (2005.01.10) 進一步指出，在土地倫理中李奧波主張，「人類對於親人、同胞，都有不忍其受苦難的同理心，以及不應加害於其他人的道德思維」，這樣的理念延伸到土地之後，「人類首要的任務就是保持生物的多樣性與本土性，同時必須對大自然保持謙卑。」研究者認為李奧波在其土地倫理的概念中，現今看來仍然值得執行友善耕作的農夫們堅守著生態良知的無比信念。

他倡導以「生態良知」來保護土地結構中的所有部分，使人類的社會良知延伸到土地上；……它以「穩定性有賴多樣性」建立一個複雜且穩定的生態系，作為土地倫理的另一項替代品；它說明土地健康是指土地自我更新的能力，而環境保育最主要的目的是我們去了解並保存土地健康的努力。(鐘丁茂、徐雪麗)

李奧波在理念中更表示「想要促進土地倫理規範的發展，必須停止將普通的土地使用視為純粹的經濟問題，應該從倫理和美學的角度來審視。」而我們現在正以如此的價值在使用我們生長的土地及食用的稻米嗎？或許在廣泛使用慣型農法的時期，許多的土地倫理概念正在崩解中，但是，現在「土地回歸」浪潮及友善耕種的理念漸行傳開之後，土地倫理的價值也在有機食品消費者的選擇中成為高尚流行與健康的選項，這是值得欣慰的轉變。

更值得鼓勵的是，在這股鄉土回歸運動的熱潮中，新一代農民包含荒野回歸鄉土的新農民，正服膺李奧波的理念，也選擇以此土地倫理來尊重自然和永續經營我們信賴的土地及稻田。

---

<sup>(8)</sup>土地倫理這個名詞，是由有美國「生態保育之父」之稱的阿道·李奧波(Aldo Leopold, 1887-1948) 所提出，他在 1943 年所完成的手稿「沙郡年記」(A Sand County Almanac) 中述及「土地倫理」的概念。

## 二、里山倡議的實現

李光中（2011）指出里山倡議的核心概念是「社會生態生產地景」，是指人類與自然長期的交互作用下，「形成生物棲息地和人類土地利用的動態鑲嵌斑塊（馬賽克）景觀，並且在上述的交互作用下，維持了生物多樣性，並且提供人類的生活所需」。

在日本，里山（Satoyama）指的是環繞在村落（里《Sato》）週圍的山、林和草原（山《yama》），也就是位於高山（日文為「奧山」Okuyama）和平原（日文為「里地」Satochi）之間（圖 2-1），包含社區、森林、農業的混合地景（landscape）。因此根據此一定義，一個以水稻田為主的里山地景（Satoyama landscape）也包括了鑲嵌的混合林、水稻田、乾涸的稻田、草生地、溪流、池塘和灌溉用蓄水池等多種地景，因此里山除了農業生產外，還可提供動植物多樣化的棲地。（趙榮台，2012.07）

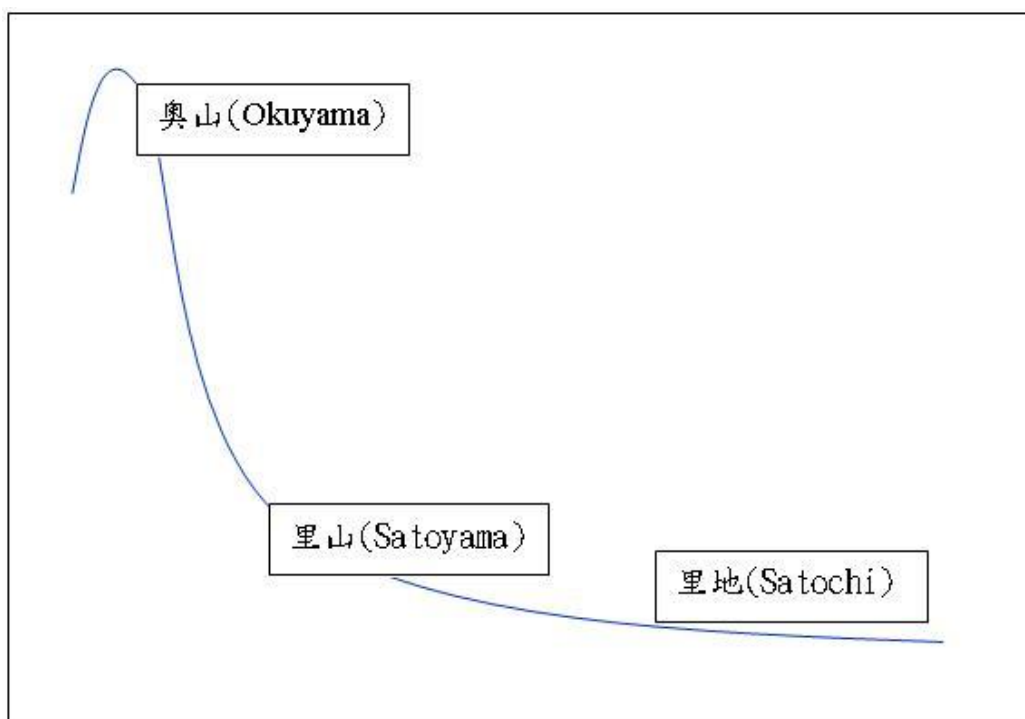


圖 2-1 里山地景示意圖

資料來源：〈里山倡議〉，趙榮台，2012，「全國生物多樣性教育培訓班」論文，臺灣，南投。（研究者重繪製）

趙榮台指出里山倡議的構想，是採用所謂的三摺法(a three-fold approach)來維持或重建社會生態的生產地景。三摺法之名讓人聯想到日本的摺紙文化，它暗示同一張紙的三個面向：（一）、集中所有能夠確保多樣生態系服務與價值的智慧（wisdom）；（二）、整合傳統的生態學知識與現代科學，以促進創新（innovations）；（三）、探究新形式的共同管理系統（co-management systems），或

演變中的「公共財」(commons)架構，同時尊重傳統的社區公有土地使用權(communal land tenure)。(圖 2-2)

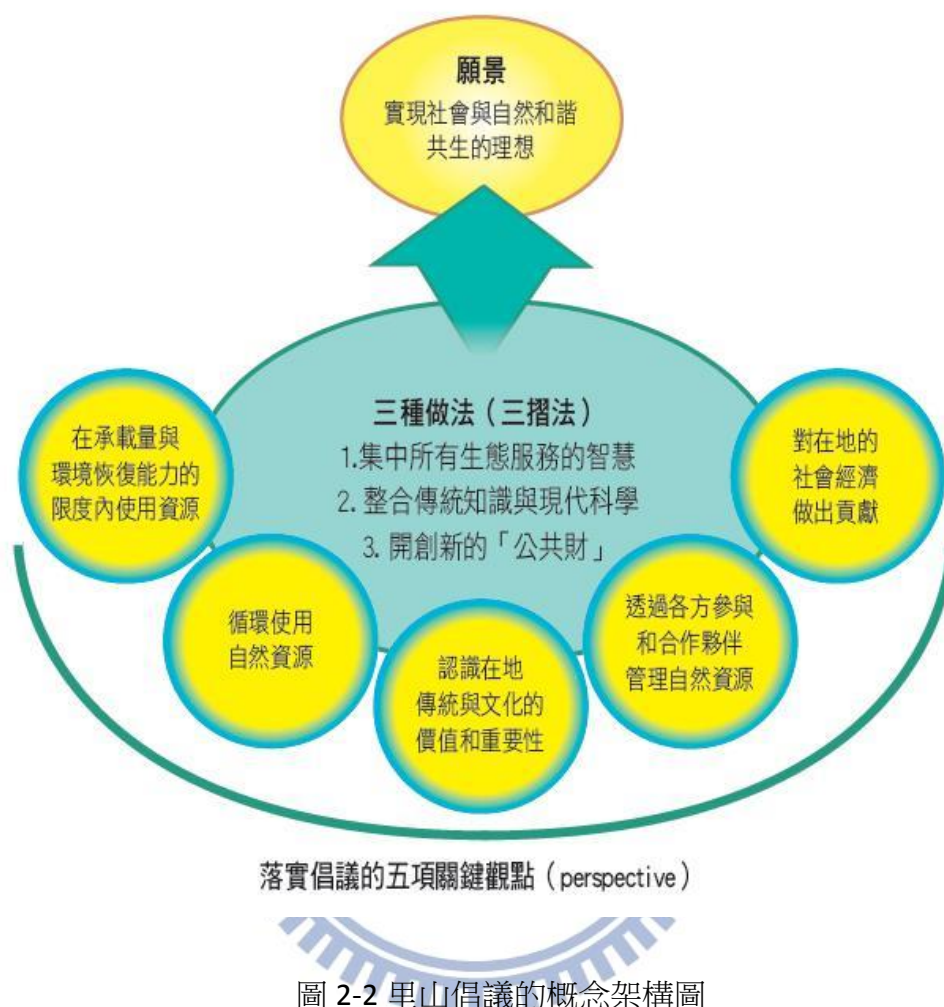


圖 2-2 里山倡議的概念架構圖

資料來源：〈里山倡議〉，趙榮台，2012，「全國生物多樣性教育培訓班」論文，臺灣，南投。

依據此架構圖，在於深刻瞭解一個能夠提升人類福祉的多元生態系的服務和價值，以及集中能確保這些服務的智慧。而落實議題的關鍵則是如何發揮傳統知識和現代科學的協力作用以促進創新的生產與管理體系。至於探討新形式的共同管理系統或演變中的「公共財」架構，不只包括地主和當地居民，而且包括得利於生態系服務的各種利益團體，必要時還要尊重傳統的社區公有土地使用權。

研究者認為，在南埔社區微型農業中地主農戶、農場經理人、消費者以及因參與農事而成為社區夥伴的志願務農者角色，甚至是因友善耕種理念而參與農事體驗及志願服務的荒野解說員夥伴，都會是這份公共財的獲利者，當然如果穀東會的會員也因此投入參與社群支持型農業的發展，當然也會因此共同獲



利。

李光中（2011）認為在這類地景中，自然資源在生態系統的承載力和回復力的限度下，得以循環使用，當地傳統文化的價值和重要性也獲得認可，有助於在維持糧食生產、改善民生經濟和保護生態系統等三者之間取得最佳平衡。

趙榮台也在 2012 年全國生物多樣性教育培訓班論文中舉了一個日本京丹後市以里山地景和經濟發展創新有關的例子，值得臺灣相類似的產業狀況作借鏡：

因為農林漁牧業停滯、人口外流、農村老化，管理和使用自然資源的人越來越少，廢耕地與荒林不斷擴大，次生林與廢耕地也使野生動植物的棲地品質日益惡化，……該市還發展林間放牧，藉著林間乳牛的啃食改善森林棲地品質，乳牛生產的「森林牛乳」和農夫生產無污染的「森林米」則大幅提升產品的附加價值。經濟收入穩定、工作機會增加、生物多樣性改善都提高了年輕人留在家鄉的誘因。里山地景的開創似乎為前述的經濟、社會和環境問題找到了一條出路。（趙榮台，2012.07）

以土地倫理中的生態良知來保護土地結構中的所有部分，這是臺灣新農民該有的認知，在臺灣及全球氣候異常變遷影響下，土壤變得異常脆弱，如以回歸土地倫理的操作方式，尊重土地所給的一切，並包含地上所有的生命與非生命物質，以友善耕種的態度經營管理，相信有一天就在不久的將來，土地會隨時給予農民及所有的居民相對的保護與回報。

再者臺灣與日本的農業環境與社會結構相似，文化及認知差異不大，也都有相類似的產業結構問題，希望能借重日本里山倡議的經驗，為臺灣的農業找一條新的活路，讓社區傳統產業增值，讓青年因農業經濟發展而能夠回流為家鄉盡一分力，並能將在地傳統與文化價值上找到新的合作夥伴關係，創造出新的公共財，最後能達到實現社會與自然和諧共生的理想目標。

## 第二節 社區微型農業的內涵

### 一、友善耕種與有機檢驗的挑戰

#### (一) 對慣行農業的省思

現今拜生物科技創新之賜，農作物可以生長得更為結實、收成更好，口感更符合現代精緻、高品質的口味，也可以為了市場需求而做出產期調節以改變農作物習慣的成長季節，甚至於連土地田圃的性質都可依照作物產期調節的需求及農民的經濟考量而改變性質。因此各種改變作物、改良土壤的方法推陳出新，這裡包含了增加農作物單位產量及預防病蟲害的化學肥料及化學藥劑的發明。

鍾瑞貞（2004）認為農民為了確保農業之生產，會採用「慣行農業」（Conventional Agriculture）的方法耕種。而所謂的慣行農業就是現行的農業方式，以資本密集、技術密集、大規模、高度機械化、單一作物型態且大量使用化學肥料、殺草劑及殺蟲劑，以加速生產，減少農作物損失的農業生產方式。

殊不知，如此的化學肥料和化學藥劑，是否為直接或間接造成作物土壤鹽化、環境賀爾蒙的高度危害之相關因素？Tompkins & Bird（1989）引述瓦桑（André Voisin）的著作《土壤、草、癌》（Soil, Grass, and Cancer）說道：「人類只顧生產食物供給激增的世界人口，卻忘了自己的身體是從泥土而來，如《聖經》所說，『土與塵』」。瓦桑（André Voisin）另認為「…人造肥料業之興起使人不加思索而習慣地仰賴化學肥料帶來短期高利潤的收益，卻忘了大自然原本安排的人與泥土的親近關係，也顧不得如此破壞自己生命起源的泥土，未來的生活將以如何的面貌面對地球的命運。…」（薛絢譯，1998：219-221）。這也就是世界上許多國家，開始面對化學肥料及化學藥劑對生命健康、土壤棲地及生態環境的傷害後積極對「有機農業」（Organic Agriculture）的研究發展特別熱衷的主要原因之一。

#### (二) 具「生態指標」之有機認證

林生祥，一位美濃地區的客家歌手在其「種樹」音樂 CD 專輯中的一首歌「有機」歌詞中寫道：「我們種的作品要怎樣驗證有機，要來去倚恃衙門蓋印，或是來點一下蛤蟆青蛙的腳印；我們種的作品要怎樣驗證有機，要來去拜請機關蓋印，或是來巡一下蝴蝶蜻蜓有多嚴；…」（鍾永豐、林生祥，2006），歌詞中點出農村小型社區農戶耕種上，在目前有機認證管理制度上的盲點。到底「有機」的定義是要以何種標準為主？難道只有經過有機農產品驗證機構<sup>9]</sup>精

<sup>9]</sup> 目前行政院農業委員會所輔導的有機農產品驗證機構，依有機農業全球資訊網中所公告，目前我國有機驗證機構共計有 13 家。資料來源

密儀器驗證通過的大型農耕事業體或有機農場所生產的農產品才能稱作為有機農產品？而在一般小型社區集合式農場或小農戶所耕種的無毒害、無化學肥料的農產品，因為沒有參與有機驗證程序，就不能得到消費者的信任嗎？這樣的結果是有待商榷的。

為了要通過有機農產品驗證機構的認證，在一般集合式農場及社區微型農業或個別農戶，因市售營業額不高，營利所得也少，經常是繳不起如此昂貴的有機驗證費用<sup>[10]</sup>。而如苗栗苑裡稻鴨庄生活農場為例，所標榜的「看得見生命，看得見生態，才是有機」<sup>[11]</sup>的經營理念標準下，以農場自身豐富的生物多樣性，相對於對環境選擇嚴苛而極度敏感的的生物相（昆蟲、兩棲類及水生生物）需求，是否如此的生態（生物性）指標也可作為對有機農產品檢測嚴格的環境指標？想想，如果通過有機認證的稻田生產連昆蟲都不敢吃的農作物，農場中生物多樣性指標太低，僅相信科學儀器及驗證方法所檢測出來的數據，如此有機農田裡生產出來的「有機農作物」，對於人體的健康與安全幫助，是會讓消費者產生諸多的疑慮。

### （三）以「參與式保障體系」取代有機認證

因此，目前在有機市場消費上的現象是，在生產者與消費者之間需要一個公正的第三方驗證單位，來為產品的安全及人體的健康做好把關工作，這些 NGO's 組織的驗證單位做為代替政府官方的有機檢驗窗口，當檢驗檢出無農藥及化學重金屬污染後，檢驗單位再授予有機檢驗安全標章認證。如此的檢驗方式，貼上有機檢驗標章後，某種程度上短期內消費者是非常信任檢驗機構的公信力，並對於生產者的產品安全性產生信賴情感，長久下來，消費者對於檢驗單位及檢驗安全之生產者商標或商品，如果持續保持正向的情感，這種「路徑依賴」（path dependence）<sup>[12]</sup>一旦「鎖進」消費軌跡中，將成為難以改變的習慣。根據路徑依賴的觀點，點狀的關鍵時刻或重要關頭，常常形成社會生活的基本輪廓（徐佑安，2011）。而喜愛天然食品及熱衷有機食材的消費者，即在此路徑依賴下持續信賴，並完全接受有機商標和有機驗證所提供的任何資訊，甚少質疑。

因此「在消費者與有機農民之間互不認識的一般情況下，有機驗證是取得

---

<http://info.organic.org.tw/supergood/front/bin/ptlist.phtml?Category=100989> 上網日期：2013/04/11。

<sup>[10]</sup> 有機驗證費用，以慈心有機農業發展基金會驗證收費為例，包括每年一次採水質、土壤、產品三項檢驗費用小計 13,300 元，連同單位驗證年費 25,500 元共計 38,800 元，資料來源 <http://cif.toaf.org.tw/upload/20110401140047017.pdf> 上網日期：2013/04/28。

<sup>[11]</sup> 苗栗縣火炎山苑裡沖積扇平原生態人文發展協會的有機農場經營理念，苗栗苑裡稻鴨庄生活農場的有機稻田及農產品均有通過慈心有機認證。

<sup>[12]</sup> 路徑依賴（path dependence）指的是一種制度一旦形成，不管是否有效，都會在一定時期內持續存在並影響其後的制度選擇，就好像進入一種特定的「路徑」，制度變遷只能按照這種路徑走下去；小事件和環境可以決定某種發展的結果，而且一旦某些小事件和環境的結果佔據主流，就導致這種發展進入特定的路徑。（徐佑安，2011）

消費者信任的主要方式」(郭華仁, 2009: 91)。因此, 若消費者無法建立對有機農產品生產細節較為深入的瞭解途徑, 自己認識農民本人或親自走訪農場, 以獲取對有機農產品的信任感, 那麼消費者唯一能夠信任的就只剩下有機標章的使用(陳玠廷、金惠雯, 2011: 5)。

在有機市場仍然習慣處於高單價, 高消費時代, 有另一種聲音, 卻在悄悄的為有心從事有機栽培的小農, 以及無力每年支付高額有機檢驗驗證費用的新型態運作方式開始發生。吳其璽(2012)以「食物」的權力關係人之一的消費者出發, 提出在現有的有機驗證過程中「消費者」確實是被屏除在生產者及有機產品之外的, 若能透過消費者的參與, 讓有機耕作的生產流程被檢視與關懷, 除了建立消費者對於生產流程的信心外, 也能夠從此體會有機耕種者的心意, 並能號召更多的消費者支持有機耕種的農業生產方式。

因此, 參與式認證就成為主流體制驗證之外的替代方案, 這個由國際有機運動聯盟(IFOAM)所致力推動的「參與式保障系統」(Participatory Guarantee Systems: 簡稱 PGS)其內容為:

這是一種保障在地生產農產品質, 有別於第三方驗證的另類有機驗證系統, 其強調透過多方利益關係人(包括: 生產者、消費者)的參與, 透明化驗證標準的建置程序。此外, 經由此系統所驗證的有機產品, 並不以追求進入全球市場為目的, 乃以在地、國內市場為主要的產銷對象。因此, 此一以參與(participatory)、共享(share)、透明化(transparency)及信任(trust)為核心的參與式保障系統, 被視為是一個對有機小農較為友善的驗證體系(陳玠廷等, 2011: 9)。

參與式保障系統如果和現行主流有機驗證系統相較, 兩者都具有的共同點為: 標準與規範、標籤與標章、檔案管理系統及程序、提供保證與承諾、查核機制, 以及界定對違約者的懲處辦法。陳玠廷等(2011)更指出參與式保障系統與主流有機驗證系統不同的地方則在於:

- 1、參與(participation): 透過關鍵利害關係人(生產者、消費者、銷售者及其他相關公私部門行動者)的參與, 形成一個草根組織(grassroots organization)。除了共同擬定驗證標準與規範外, PGS 特別強調有機農業運作的集體責任(collective responsibility)原則。
- 2、共享(a shared vision): 包括了對有機農業生產標準及 PGS 如何操作的法則的共享, 以互助合作的方式彼此支援。
- 3、透明性(transparency): 在此驗證保障系統中, 所有參與其中的行動者, 皆擁有瞭解整個系統如何運作的權利, 包含標準制定、決策形成等。
- 4、信任(trust): 在 PGS 的運作上, 信任的產生來自於所有成員的共同

參與及分享。

5、水平性 (horizontality) : PGS 在運作上，每位成員所擁有的決策和發聲權一致，並非是個有上下位階關係的科層架構。

透過 PGS 所形成的另類有機驗證系統，建立了一個有別於主流有機驗證的盲從信任關係，這是一種透過不斷參與、分享、討論、批判、反思後所形成的「信任」關係，而整體的運作過程亦呈現出學習 (learning) 的豐富內涵。陳玠廷、蕭崑杉 (2010) 也指出：「透過參與式保障體系運行下的農業操作，在主流有機驗證體系下雖無法使用『有機』的稱呼，然而在理念上卻被視為更能反應農業活動的在地脈絡、友善環境、誠信互助等『有機農業』之特性」。因此研究者認為在社區微型農業的友善耕種理念下，更形凸顯出小農們願意以對環境和人們友善的心意，並以水平對等之方式將所有的耕作理念、環境想像讓消費者在參與的過程中共享及分擔所有的甜美成果，這也應該是所有理念務農者最大的願望吧！

## 二、綠色行銷 (Green Marketing) 之策略

廖家新 (2003) 認為綠色行銷也可稱之為生態行銷或環境行銷。其泛指企業在行銷活動中，謀求消費者、企業、社會、生態四者利益的統一，要充分滿足消費者需求，實現企業利潤目標，也充分注意自然生態平衡 (郭正雄，2006 : 24)。因此研究者認為，行銷的獲利主體不應只有企業與消費者而已，社區微型農業以豐富的自然生態資源作為行銷考量，順應生態環境及社會崇尚健康風氣的盛行，亦能成為目前社區微型農業未來可以審慎評估考量的經營模式。

林美娟 (2007) 在研究消費者購買有機化妝品行為時，發現綠色行銷的運用確實會影響購買者的決策，且對於組織的信任和綠色產品的態度會正向影響著消費者的行為意向。因此研究者認為，對於綠色有機態度的確認可以為企業主提升自我的綠色生態概念及商品價值，且銷售員在推銷商品時的專業知識及認知態度是否也能間接或直接提升消費者對於綠色消費及有機概念的認同概念，而會增加消費者購買的意願，亦值得深入的探究。

在低碳經濟的時代，農作物的生產與銷售要能符合此潮流，以縮短食物里程，減少運送的碳足跡為目標，採用地產地銷的模式，結合生態旅遊及農村經濟，在南埔村農場正適合走上這個旅遊的趨勢，以「新食代運動」讓友善耕種起步帶領社區發展在地的農村社區文化。阿毛提到自己在南埔村農場的一個偉大田園夢想：

所以我一直很想在南埔推動環境教育及永續概念，因為南埔是一個農村，他應該可以去推一個低碳實踐的區域，因為食物是從我們自己土地生產出來的，它的生產里程很低，如何讓人進來這邊以後去享受，來我們這邊旅遊，不要耗掉太多能源的那種消費模式。(訪談資料)

A1-15)

鍾永豐、林生祥（2006）在其「種樹」音樂 CD 專輯中的一首歌「撒掙等介土地糴米」（譯作「跟我們的土地買米」）歌詞寫道：「…跟我們的河流買米，跟我們的大圳買米，跟我們的田野買米，跟我們的土地買米；…跟我們的庄頭買米，跟我們的日月買米，跟我們的伯公買米，跟我們的土地買米。」傳統農業的經營模式，可以看得到農民與土地之間的強烈情感連結，就好像農民每一季的稻穀收成，在轉交給碾米廠時，像是要將所有的土地和心血交出般的認真看待，因為這是農民與土地這一季的辛勤成果。

魏建和（2006）在消費者對有機農場直營有機商店，與其他通路的專業認知、通路選擇，與良好消費互動的預期比較中，有機農場直營有機商店，分別以 54.58%、39.30%及 31.44%，高於排名第二的財團直營有機商店的 27.51%、28.38%與 21.83%甚多。而研究者認為臺灣的有機農業綠色行銷上看準這一份人親土親的契機，在有機農產品的行銷工作上，目前的主要消費地點，多為超商、大賣場及有機專賣店，傳統市場則為過往的主要銷售地，如能善加透過經銷管道，對於有機農產品的標示、評價及來源，不再只是透過包裝構面、商標信譽、媒體宣傳等來間接獲得資訊，而是消費者親自到有機農場產地與小農們直接面對面體驗農夫生活，並驗證農夫所行銷的農產品或是產地直營有機商店的經營（目前在南埔村農場的假日農夫市集位於南昌宮旁洗衫坑前），應該可以為這股綠色行銷風潮帶來更具體的行銷目的。

在曾婉玲（2008）針對有機農產品消費與有機教學需求之研究結果，發現目前台中地區國小教師購買有機農產品的地點，以「有機商店」佔 78.9%居多，次為「超市或大型量販店」佔 43.5%；而「向有機農場直接購買」與新興的「有機農夫市集購買」，分佔少數的 16.2%與 15.0%，並建議相關農政單位未來可多宣導因應環保與新鮮的在地消費的訊息。因此，研究者認為在有機農產品的行銷策略上，當都會區消費者為重要的有機商品消費族群時，消費者有機商品的選擇評估方式常會以消費的便利性挑選商店貨架上既有的有機商品，而忽略了未能打入有機商店或是大型量販超市市場裡的社區微型農業健康自然的友善耕作農產品。

### 三、社群支持型農業（CSA：Community Supported Agriculture）經營理念

Community Supported Agriculture 的翻譯名稱很多，有「社區支持型農業」，也有「社群支持型農業」，以及「社區協力農業」，爭議主要是針對 Community 一詞的見解有不同的詮釋。戴君玲（2010）在釐清「社群」與「社區」之區別，以中文在解釋「社區」一詞是指隱含著地域性的連結，也就是說「社區」指的是一群居住在同一區域裡面的人，也是臺灣目前在各村里推行社區總體營造或是社區發展協會主要的使用習慣。而原來美國在推動社群支持型農業時，其會員多來自好幾個郡，地域性連結較弱，且分布較廣而分散，都為理念認同者的

會員聚會，比較像一個「社群」組織，為「由一個或多個社會關係所連結的人的社會互動」，無論是否具有地域性。因此本研究將 Community Supported Agriculture 的名稱界定為「社群支持型農業」，以實際符合「社群」的定義，也符合南埔村農場在推動穀東俱樂部之穀東來源分散現況，而以荒野新竹分會會員為主的無明顯地域性的消費族群。

社區協力農業連結了農夫以及他們所餵養的消費者。羅萍·凡恩 (Roryn Van En) 綜合這其中的關係說道：「食物生產者+食物消費者+每年對彼此的承諾=社區協力農業，以及許多沒有被說出的可能性」。由此看來，這個關係的核心就是彼此承諾：農場餵養人們，人們支持農場並分享可能的風險和餽贈。(有大林等，2011：37)

社群支持型農業概念，從 1985 年由 Elizabeth Henderson 及 Roryn Van En 引進美國麻薩諸塞州後，於印地安防線農場 (Indian Line Farm) 建立起第一個社群支持型農場開始大力推廣。剛起步時，這個六十英畝大的前酪農農場在經營管理上出現問題，於是開始引入「共同購買」(co-operatives) 以及「分擔支出以分享收穫」(share the cost to share the harvest) 的觀念，參與的成員每年給付費用以分攤當年耕種的開銷並分擔風險，而這個模式與其他農業行為便做了明顯的區隔。而提供資金之穀東，則可以在收穫季每週收到一袋的蔬果，有些成員會介紹其他親友也加入穀東購買多個穀份，成為社群的支持力量。

因此，依照「日和教育基金會」<sup>[13]</sup>的解釋，社群支持型農業是兩群人之間（消費者與生產者）的相互承諾及合作。消費者以會員方式，固定向農夫長期訂購農產品，農夫每週定期將新鮮的當季產品寄送給消費者。消費者可以到農場進行產地拜訪，認識農夫與農地，甚至一起參與生產工作。這麼一來，消費者享受新鮮安全的農產品，而農夫得到訂戶的穩定支持，可以安心耕種、為所有人守護大地。並強調「認識你的食物、你的農夫與你的土地」，透過分享與合作，消費者與生產者互相連結，以更友善的方式對待土地。

社群支持型農業的推動對「生產者」來說，其優點整理如下：

- 提早在農忙時節前確認銷售市場，可以無後顧之憂、專心從事生產。
- 在生產季節開始前，預先得到資金支援，不需向他人或銀行借款。
- 認識消費者、增加交流互動並改進產品。
- 由會員穀東分攤欠收的風險，農夫可以維持生計。
- 產品以簡單方式配送，減少包裝、運輸的成本。

<sup>[13]</sup> 社群支持型農業 CSA (Community Supported Agriculture) 簡介，財團法人日和教育基金會網站，資料來源 <http://sunfund.pixnet.net/blog/post/12429509> 上網日期：2013/05/22。

社群支持型農業的推動對「消費者」來說，優點整理如下：

- 可親自拜訪農場，與土地和生產者互動，瞭解食物的生產過程。
- 定時配送到家或取貨站，減少外出購物時間及人力。
- 減少一般購物所需的包裝及運輸的碳排放。
- 兒童因為認識農場、參與農事體驗，對食物和農場有感情，比較不會挑食。

此外，社群支持型農業（CSA）對環境保護與社會發展貢獻整理如下：

- CSA 農場通常採有機或友善耕種農法，會避免化學肥料與毒物對土地的傷害，可以保護環境，並維護生物多樣性。
- CSA 是個互信互助的網絡，人與人的信任勝於昂貴的機構認證，以小型農場取代大型工廠經營，使得農村文化得以延續。
- CSA 積極融入所在社區，提供當地弱勢族群與年輕人的就業機會、使得原本沒落的鄉村社區重生、實踐社會責任、豐富社會資本（social capital）。
- CSA 吸引年輕與高學歷者志願務農，在全球化浪潮中，投入在地實踐的工作。

既然社群支持型農業有這麼多優點，為何沒有讓更多的社區微型農業或是有心經營有機耕種的農戶參與並推廣？目前在推動社群支持型農業上沒有失敗或是發展上的困境嗎？實際情形是有的。

戴君玲（2010）在「臺灣社群支持型農業的發展與運作」結論中分析，CSA 推動者認為可以保護小規模家庭農場的生存，也可以活化地方經濟，同時在地的消費者與生產者共同建立互惠共享的經濟體，社群支持型農業在世界不同角落中都令人期待。不過揭開了鑲嵌的面紗，社群支持型農業仍然是一項經濟活動。都不能掩蓋經濟活動的動機，生產者要靠生產而生存，消費者的支持也要有所回饋，無論是以什麼樣的形式。一方面希望能維持理想，在社群工作上多著力，但另一方面又希望能夠滿足消費者的需求，維持農產品量與質的水準，雙重期待，最後導致農夫工作負荷與心理壓力都過重，反而成為一種自我剝削的過程。

因此戴君玲強調，社群支持型農業也許適合作為一種理念耕作者過程中的跳板，在消費者風險分擔的支持下，幫助剛採用有機農業的生產者累積經驗、資金與社會資本，特別是一些有非農經驗、有特殊專長或理想、能夠吸引追隨者的人，也許執行幾年後，一旦新手變成老手，也該是讓生產者獨立，回到市



場的時候。從這個觀點來看，「社群支持」不是目的，而是一個過渡的階段。讓社群支持型農業重新定位，成為有機轉農的跳板，或者是同區域多數小農合作的平台，使其可以發揮更大的功效。這段描述，與南埔村農場的現況非常契合，或許在耕種初期（第二年第一期）仍然是屬於摸索方向，與南埔村農場幾戶客家老農之間的磨合階段，也藉此奠立農場經理人的農場經營及試誤經驗找出未來方向的跳板，社群支持型農業會是一個很好的開始，對南埔村農場嘗試以友善耕種試誤學習找到適合的方向。

即使有成功的契機，也有失敗的潛在因子，在追求社群支持型農業的道路上卻是一條條的被開通中，例如，黃哲斌（2013.04.03 b）在天下雜誌標題「千甲良田，不只是夢想」報導，以工研院員工的力量設立了「彩虹農場」<sup>[14]</sup>，推動社群支持型農業，將員工們當作一個社群，支持培植在地有機小農。創辦人陳建泰說，當農忙時由社區志工貢獻部分勞力，減輕小農負擔，兩者建立一種相互承諾的關係。透過居民生活參與及志工協力的過程建構起參與式認證，這比有機認證還更有效。後來轉型成為「千甲聚落 CSA 農場」並引進工研院之技術，將稻穀碳化加上落葉堆肥及馬糞自製成有機堆肥，採用「樸門」（Permaculture）<sup>[15]</sup>的「厚土法」改良土質，種出優質的蔬果。千甲農場陳建泰強調，千甲農場的目標是複製這種小規模可持續的農場，將千甲經驗成為新竹縣市邊緣眾多的小型農場的學習對象，最後就像是城鄉交界的一串珍珠般亮麗。

在有機與友善耕作的道路上，我們需要更多的成功案例，以協助社區微型農業走過經營管理上的種種挑戰。在有機驗證的迷思及高檢驗費用制度下，可考慮採用社群支持型農業型態，以互信、分享及支持友善耕種的方式，運用策略性的綠色概念行銷農產品，以自身豐富的生物多樣性生態指標作為有機驗證的新標的。

因此，消費者與生產者之間能跳脫舊有商品買賣關係，並建立起朋友、穀東、共同利益獲得者的微妙關係，彼此更以參與、分享、平等價值與信任關係的參與式保障體系取代制式昂貴的有機驗證，共同分擔獲利與風險，使 CSA（Community Supported Agriculture）也有機會轉變成為 ASC（Agriculture Supported Community），讓農業成為支持社區發展的重要契機，如此的農業發展才能永續經營生生不息。

---

[14] 「彩虹農場」初期是以工研院專職員工陳建泰招集 16 個家庭組成，成員大多為工研院員工，以每戶每月一千元，就能換取沒有農藥化肥的無毒蔬果。後來因莫拉克風災移居新竹工作的屏東及台東原住民，鼓勵其回頭務農，農場逐漸成為一種公益思維的社區協力農業，再轉型成為「千甲聚落 CSA 農場」。

[15] 「樸門」（Permaculture），指仿效自然界生態關係，設計人類聚落與農業系統的永續經營模式。

### 第三節 關係品質的建立

關係品質的概念是源自於關係行銷（relationship marketing）的研究領域，其重視的是彼此長期關係的建立過程，對於企業而言，其利益在於獲得顧客終身價值；對於顧客而言則可以減少交易成本及不確定性（王柏程，2011）。因此，關係建立的起點會從對商品的認知及需求開始，關係的終點或是間斷點則會是在間斷交易（discrete transaction）之時，此間斷交易有著短暫期間、快速結束的特性，造成的原因就可能會是情感上好惡，以及對商品的不認同因素影響。

值得細究的是，關係建立的起點行為、關係維繫的長期過程，以及在過程之中的轉變階段，除了對於商品本質上的好惡外，在這之間企業對於消費者彼此關係的好與壞，關乎於彼此關係的品質結構。好的商品價值決定生活的好品質，好的關係交易決定關係的長短期程，而關係品質中的三要素：顧客滿意、信任與承諾，則是商品繼續存在與長期交易的重要指標。

張嘉耀（2005）將關係品質定義為：「買賣雙方藉由彼此長期性的互動過程中，獲得彼此所渴望的價值，當價值不斷累積，便形成顧客所知覺的關係品質。」，因此，關係品質被認為是一種需要雙方長期性的互動過程，且是一種動態而非靜態的概念。張嘉耀認為在形成顧客所認知的「品質」之前，必有一驅動因子的影響，否則顧客所認知的品質將不存在，他舉出的驅動因子就是溝通品質、服務人員專業性與情感性衝突，這三種外衍變項驅動因子，使得關係品質內衍變項信任、滿意度與承諾，產生忠誠度的關係結果變項。

在社區微型農業裡，上述的關係品質驅動因子溝通品質、服務人員專業性與情感性衝突，確實會存在於南埔社區及農場間，因此研究者想要進一步從訪談中探討社區微型農業農場經理人對田間管理人、穀東會員以及村長之間的信任、滿意度與承諾的關係品質三要素構面，並藉由關係品質來分析友善耕種、綠色行銷及社群支持型農業的經營模式在社區微型農業中的潛在價值。

#### 一、信任關係

王建文（2005）將信任之來源分類成人際信任、組織信任與制度信任三類。人際信任是產生在人與人之間互動交往關係上，藉由雙方互動時間的累積，逐漸產生信任對方的意願，形成所謂的人際信任。因此，無論信任是動態或靜態，主動或被動，都會因彼此互動交往的頻率增加，而產生更多的關係與連結，也可能因為商品交易過程中存在著人際信任關係，將會將低交易雙方的溝通成本，以及增加雙方合作的功效。

王建文在消費者對有機食品信任問題研究中發現，消費者或是購買者對於

組織信任，最主要是受到個人對於組織外在印象好壞的影響，而組織信任是交易行為長期合作的基礎，造成消費者對組織政策與行為信任的重要因素。因此組織的特質包括組織印象、組織商譽及組織規模等，都會影響消費者對於組織的組織信任程度高低，若消費者具有高度組織信任時，其會與該組織維持長期的交易關係。

在現今交易的通路轉變成多元化後，消費者與組織之間的信任關係也隨之改變，原先在傳統人員銷售交易行為中的人際信任，已經逐漸轉變成對組織整體印象的組織信任。目前社區個體農戶的農產品行銷方式除了採用傳統市場的人際信任關係維繫外，也漸漸看到農戶們加入農夫市集，號召同質性高的友善耕種農夫直接販售農產品給消費者，靠著信任關係獲得消費者的信賴，進而增加消費者的購買意願，這是一種轉型的組織信任，對於友善耕種的農戶來說銷售獲利會比單打獨鬥方式要高出許多。

王建文說明制度信任部份，社會上必須存在著公正的機構與認證制度，以證明某些值得交換的利益是值得被信任的團體。所以在現今的社會中制度信任將更為重要，由於社會結構與環境的轉變，傳統的人際網路逐漸失去它的功能，取而代之的為正式的仲裁機構與法規制度，而成為交換過程中信任的來源。

不可否認制度規範的確使消費者在交易過程中產生信任。消費者在沒有過去消費交易經驗之下，只能夠透過公證的認證制度來做消費權益的確保，如各項的食品、建築、器具等安全檢驗，就需要透過制度的信任，來為消費者做把關的動作，而消費者信任的是這個組織，所為我們做的安檢制度上的信任關係。

## 二、滿意關係

林銘洲（2005）在臺灣有機米消費者行為之研究，選擇以 Engel, Blackwell, and Kollat 等三位學者所提出之消費者購買決策過程（EKB model 1986 5<sup>th</sup> ed.），消費者行為模型如圖 2-4，來探討消費者購買有機米的決策過程之需求確認以及選擇評估階段。其中對於購後行為的描述「……消費者在選擇之後，對於結果感到滿意，則會增強其信念，並儲入記憶之中，增加將來重購的機會，倘若結果並不滿意，則會產生失調，因而將向外界繼續尋求資訊，以降低不平衡的感覺……」（林銘洲，2005：28）。

研究者認為，對於消費者購後行為之追蹤及持續消費行為的轉變，消費者如果對農產品產生了認同概念，將繼續且持續地產生評估及購買行為；但是，如果不滿意，其向外部搜尋的動機及條件將會是如何的情景，值得去探究其原因和結果。

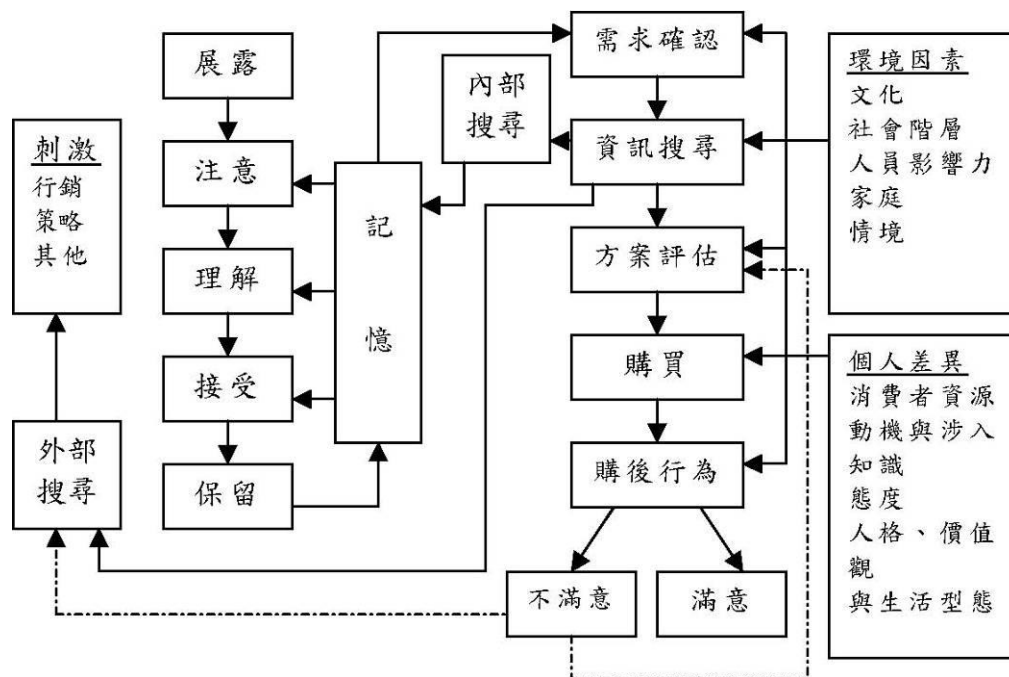


圖 2-4 EKB 消費者行為模型 (EKB model 1986 5th ed.)

資料來源：〈臺灣有機米消費者行為之研究〉，林銘洲，2005，國立嘉義大學農學研究所碩士論文，27 頁。

吳師豪 (2004) 認為「顧客滿意是一種動態較不穩定的態度，消費者會鮮明記住最近一次的消費經驗，而使其滿意度會隨之更改。」因此依 EKB 消費者行為模型闡述，當消費者的購後行為覺得滿意時，就會將此購買資訊存入記憶中，當下一次有購買需求確認時，會從內部記憶中搜尋資料繼續購買，長久下來成為忠誠度較高的消費行為。

### 三、承諾關係

王柏程 (2011) 在其農夫市集研究中發現驗證了關係品質三個構面中，對於顧客忠誠度皆有明顯影響，其中又以承諾構面的影響最大。顯示在信任與滿意的基礎下，消費者仍然會因為外在及心理因素而選擇購買商品與否，但卻可以在商家的承諾條件下願意付費購買商品。

吳師豪 (2004) 在百貨公司及便利商店的關係行銷模式研究中發現，在企業間 (B2B) 的關係行銷驗證中，承諾的內涵包括了規範性 (normative)、計算性 (calculative) 與情感性 (affective) 等多構面的構念；而在對消費者市場 (B2C) 的關係行銷驗證中，承諾大都僅指情感性的單一構面，而且發現，若商店能促使消費者對其產生承諾 (認同感)，則對後續忠誠的態度與顧客佔有率會有很強的連結影響。

張嘉耀（2005）指出「承諾」一詞常用在組織的探討中，「組織承諾」通常是指員工對於公司的心理依附（Psychological Attachment），即員工對於組織所表現出的工作態度，因個人動機的不同則表現出不同的形態，組織理論中所論述的「承諾」可分為三類，即情感性承諾（affective commitment）、持續的承諾（continuance commitment）與規範的承諾（normative commitment）茲整理如下：

- （一）「情感性承諾」：表示個人認同與參與某一特定組織的強度，個人情感性承諾應包括對組織目標及價值的信念、為組織努力的意願以及停留在該組織中的渴望程度。
- （二）「持續的承諾」：指個人認知到一旦離開該組織可能失去的價值附屬利益，例如獎金或是紅利，因此才留在該組織中。
- （三）「規範的承諾」：指個人與組織價值的一致性或對組織的責任態度，也就是員工因道德義務而持續停留在該組織中的意願。

因此張嘉耀對「情感性承諾」下了一個操作性定義：「情感性承諾係指顧客發自內心的對該商店的目標、信念所產生的一種認同感或歸屬感，致使顧客發自內心的願意與它維持關係」。

以社區微型農業比對「承諾」的定義，大多是為了情感性承諾，僅有荒野的會員及穀東俱樂部會員可能會有部分的規範的承諾，因為都是志工身分，為了那一份參與的責任及態度使然。

# 第三章 研究方法

## 第一節 研究範圍與研究對象

本研究之研究場域為新竹縣北埔鄉之南埔村，該村位於北埔鄉之西南方（如圖 3-1），西隔大坪溪與新竹縣峨眉鄉相望，南埔村地形因東、北、西三面為大坪溪所環抱分割，屬一標準之台地地形特徵（如圖 3-2、3-3），也因為台地地形田高水低，農田灌溉水源不足，村裡還因此建造有百年的水利灌溉系統「南埔水圳」，將大坪溪水引進南埔台地，因而造就南埔台地成為盛產稻米農業興盛，擁有北埔鄉「穀倉」美譽之「黃金水鄉」。目前南埔村人口約一百多戶，人口有 516 人，面積 519.08 公頃，可耕地面積約有六十多甲。

本研究之對象為南埔村客家聚落，以行政院勞工委員會申請專案之多元就業方案所經營之南埔村農場，以及為行銷農村產業推動之農村體驗及農夫市集所產生之特定消費族群為主。南埔村也積極參與農業委員會水土保持局之農村再生計畫，而推動「南埔有機生態村」概念發展農村人文生態旅遊（如圖 3-4），採用友善耕種模式種植農作物，配合成立穀東俱樂部及農夫市集方式計畫將農產品行銷出去。因此，報導人將會以南埔村農場之農場經理人、南埔村村長、穀東俱樂部實際參與農事體驗及解說服務之穀東，以及協助推動此理念之荒野新竹分會等做深度訪談。



圖 3-1 新竹縣北埔鄉南埔村位置關係圖  
資料來源：國家圖書館臺灣鄉土書目資料庫



圖 3-2 南埔村區域行政，由圖中可以看出南埔全村在南埔台地上水稻田可耕地（紅色圈）的概略比例

資料來源：南埔村村長提供，研究者製作



圖 3-3 南埔村農場 Google earth 衛星地圖，可以看到南埔台地上稻田的分布狀況。

資料來源：研究者製作







圖 3-4 南埔社區導覽地圖，由此圖可以看出傳統客家聚落與各農戶民宅間的相對位置

資料來源：行政院農委會水土保持局農村好讚網站<sup>[16]</sup>

<sup>[16]</sup> 農村好讚是行政院農業委員會水土保持局農村再生社區行動導覽計畫對外的統稱，本計畫擬擴大支援各型智慧型手機之應用及廣納更多優質農村社區，結合應用目前行動化科技技術主動推廣行銷與透過社群活動分享各項活動，加速推廣農村再生計畫及農村特色產業，使一般民眾進入社區體驗農村再生社區之改變，結合農村產業文化旅遊，以達促進農村活化再生，提升農村整體發展等目標。資料來源 [http://app.swcb.gov.tw/Zone\\_Detail.aspx?id=2#p1](http://app.swcb.gov.tw/Zone_Detail.aspx?id=2#p1) 上網日期：2013/06/11。

## 第二節 研究架構

研究者認為，以南埔村農場社區微型農業之發展現況分析，南埔村農場現正以友善耕種及綠色行銷概念發展假日農夫市集，並藉由社群支持型農業推動生產者與消費者之間農事體驗及解說服務活動，以建立彼此之關係品質，這些關係間的形塑過程及價值，值得深入探究。

因此研究者先以土地倫理概念發想，如李奧波（Aldo Leopold）主張，人類必須保持對大自然謙卑的心理，維持生物的多樣性與本土性，維繫自然生態多元而穩定的系統，才能兼顧經濟收益之永續發展。因此想要促進農村稻作土地倫理規範的發展，心態上必須調整，也應停止將土地的使用視為純粹的經濟問題，應該從更多倫理和美學的角度來審視土地的問題。

所以在本研究中將探討田間管理人及農場經理人對於土地開發利用的觀點及對土地關懷的生態良知做為藥引，讓友善耕種與綠色行銷經營模式是以自然生態永續經營為基礎，再以里山倡議所創造出的公共財概念為應用。如南埔村農場類似之里山地景中，讓農村自然資源在自然生態系統的承載力和回復力限度下，能兼顧文化傳承及生命永續，讓維持糧食生產、改善民生經濟和保護生態系統的創新良善觀點，在南埔村農場找到新的利基。

當田間管理人願意改變慣行農業對土地與作物的傷害，秉持對於土地生態良知及身為消費提供者的良知，改採用對環境友善、對農作物友善，也對人們友善之耕種方式，實際作為承諾與保證農作物無毒無藥害，能經得起有機無毒檢驗，並進而取代有機檢驗，獲得消費者之信任；也將探究南埔村農場試著以參與式保障體系之參與、共享、信任與水平原則，讓消費者從親身觀察到實際參與農事體驗，以部分務農者身分從價值認知到價值認同體認友善耕種的優點，以此取代有機認證的信任關係。

南埔村農場目前農產品的零星銷售是以假日農夫市集方式，在南埔南昌宮、竹北新瓦屋，以及清大綠蜻蜓等農夫市集中販售，強調產地直銷，新鮮運送方式陳列。農夫市集是以有機或友善耕種共同理念之農友所匯集的共同市集，這有別於傳統市場的經營方式，將探究在農夫市集在彼此農友間的互信基礎，消費者是否也能從生產者生態良知上多了一份的認同與滿意心理。因此南埔村農場以環境生態作為綠色行銷訴求的經營模式時，是否讓農夫市集的運作方式及規模，將成為類似社區微型農業的未來趨勢。

社群支持型農業模式中以社群來支持農業發展的角度，探究社群在此篇研究的定義，以募集穀金所建立之穀東俱樂部，穀東與農場經理人之間，其信任的基礎是從何而來；以從消費端來支持農村的改革為訴求觀點，消費者能確實滿意生產者所提供的農產品品質或是僅能部分接受，因為這是一個過渡的階

段，需要漫長時間的等待，農場經理人所相信的友善耕種理念是如何傳遞給穀東們，而穀東們是如何信任與滿意彼此之間的承諾關係，這都是值得深究的議題。

在穀東俱樂部之間，農場經理人發行了愛農卡的消費制度，穀東們藉由網路訂購農產品的消費行為，應該是在完全信任的基礎上，帶有路徑依賴的盲目條件下選購南埔村農場之農產品，這之間的堅實信任和承諾關係，甚至是對於穀東們後續的消費滿意行為，將會深入探究其脈絡關係。

綜上所述，本研究的基本架構為，在信任、滿意與承諾的關係品質三要素中，以生態良知及創造公共財的土地倫理為基礎，整合在社群支持型農業範圍下，探討友善耕種及參與式保障體系中的信任與承諾關係，並在農夫市集的綠色行銷經營模式下探討信任與滿意關係；最後以社群支持型農業中穀東俱樂部的參與式農事體驗及愛農卡經營模式下，探究彼此之間信任、滿意與承諾之關係品質。因此本研究之研究架構圖如下：

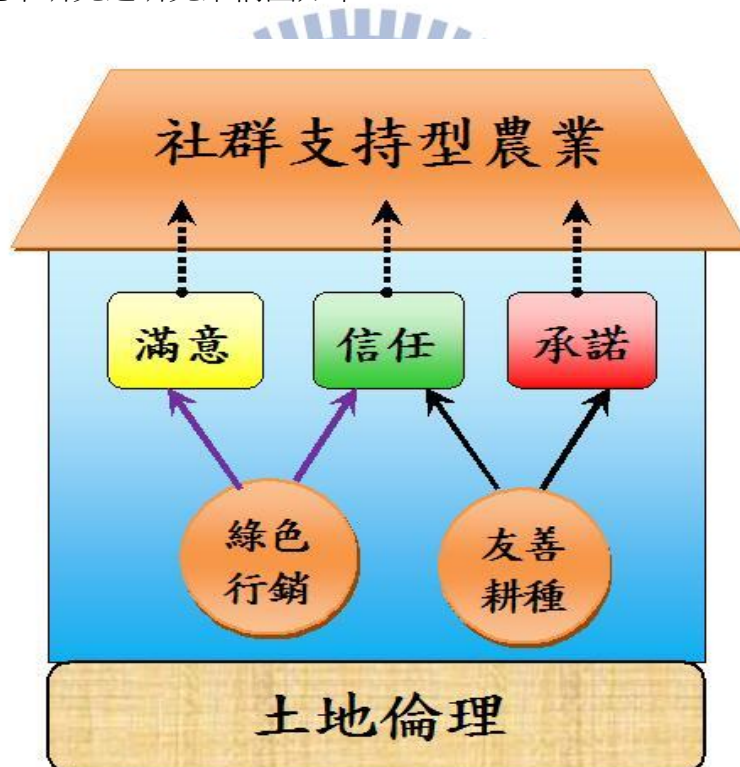


圖 3-5 研究基本架構圖  
資料來源：研究者繪製

### 第三節 研究方法

本研究以質性研究分析為主，並以參與觀察法及深度訪談法作為本研究之主要研究方法。希望透過質性研究能更深入了解參與者或報導人在實際參與過程的心路歷程，以及對於研究場域的情感連結，透過面對面方式做訪談，能更深入了解參與者與研究場域的關係連結。

#### 一、參與觀察法

研究者以部分參與觀察法方式實地參與南埔村農場 2013 年第一季穀東俱樂部農事體驗活動，時間從 2013 年 3 月春分日至同年 5 月初。為維持研究中立客觀的原則，研究者本身也參與農事體驗活動進行，但不與群體產生互動，被研究者知道觀察者的身份，且以不影響農事體驗及解說活動的穀東們進行觀察研究，並利用活動空檔時間適時做初步訪談，並依此做為後續正式訪談之設計。同時，亦蒐集相關的次級資料，如：平面及數位媒體報導、宣傳品、網路部落格及社群網站有關之討論，以提供研究之參考方向。

#### 二、深度訪談法

除了參與觀察農事體驗活動外，針對研究主題另外邀約報導人進行正式訪談。趙碧華、朱美珍（1995）在質化訪問法說明「開放式的訪談法」，以有引導性取向的訪談方式，經由事先設計的訪問題綱，以有結構性的方式開放對談，將訪問重點放在事先設計好的議題上，同時還維持著對話式的自然訪問模式，如此可以很自由的觀察周遭環境和受訪著的反應。

而深度訪談有別於單純訪談，深度訪談目的在於透析訪談的真正內幕、真實意涵、衝擊影響、未來發展以及解決之道。一般而言，深度訪談能比一般訪談要花費更多的時間，但是其所得到的結果更具能深入描述事物的本質，以做為進一步分析的依據（萬文隆，2004）。

因此在本研究之質化訪談採用開放式訪談法，並以有引導性取向的訪談方式做深度訪談，如此與報導人能夠自由地對談，亦能針對討論主題凝聚出訪談重點。針對訪談議題有時候亦會夾雜以非正式的會話訪談，這種無結構性的面談，研究者和報導人會有較好的互動，而且研究者不需要使用特定的問字或語言，卻能掌握大體上的內容。

在正式訪談前會先行邀約報導人，如：南埔村農場之農場經理人、南埔村長，以及南埔穀東俱樂部實際參與農事體驗活動之穀東。訪談者名單及個人資料（如表 3-1），在正式訪談前先寄出訪談稿提問單（如附錄 A），以讓報導人能預先了解主要之提問內容，再進行正式約訪。

本研究的選樣基準，主要是針對少量樣本做深入的研究探討，因此會以實際參與過南埔村農場農事體驗及解說服務的穀東俱樂部會員為主。抽樣方式則採用立意抽樣方式，以受訪者之受訪意願在時間考量及實際經驗上能完整回答提問者為優先考量。因此先從南埔村農場社群網站上取得穀東名單，再從荒野新竹分會秘書處，取得穀東俱樂部會員聯絡方式，並經荒野新竹分會秘書推薦後共同邀請，依立意抽樣方式從中篩選出適合之訪談對象。

因此從訪談者名單及個人資料中可以歸納出，訪談者共 8 人，年齡層分佈 40-49 歲有 4 人，年齡 50-59 歲有 3 人，超過 60 歲有 1 人；其中屬於穀東俱樂部者有 7 人，同時也具備荒野解說員身分有 7 人，且都實際參與過南埔村農事體驗及解說服務活動，但其中屬於荒野培力小組僅有 5 人。因此，除了 1 位已經於職場退休，擔任荒野志工解說員同時也實際投入務農工作成為「半農半  $\alpha$ 」<sup>[17]</sup> 的生活方式；有 2 位是專任之農場經理人及村長，具有實際長期務農之經驗外；其餘 5 位平時均有正職工作，假日兼職農事體驗及解說員志工，以實踐「半農半  $\alpha$ 」之生活。

最後，則將約訪之會談資料、筆記、錄音檔、照片檔及相關田野研究資料進行質性研究分析。所有的訪談錄音資料均做成訪談逐字稿，以利後續研究分析之進行，訪談逐字稿並回寄給訪談者進行再次審閱，以求符合訪談者的原意，用以提高深度訪談的效度性。



---

<sup>[17]</sup> 「半農半  $\alpha$ 」的概念，是日本作家塩見直紀依照作家星川淳的「半農半著」（以天然生活為基礎，透過寫作向社會發表啟發性的文章）所激發醞釀的想法。其本意是：「順從天意經營簡單的生活，並將上天賦與的才能活用於社會」。而每個人都在尋找自己的  $\alpha$ （未知的才能），因此作者相信，每一個人都可以活用半農半  $\alpha$  的生活方式，一面從事自己熱愛的工作，一面實踐個人的社會使命。（塩見直紀，2006）

表 3-1 訪談者名單及個人資料

編號	訪談對象	年齡	身分類型／背景說明	訪談時間／地點
01	阿毛	48	穀東俱樂部管理人 田間管理人 荒野新竹第 1 期解說員 南埔社區多元就業方案專案管理 人（農場經理人）	2013.03.13 新竹縣大坪國小
02	莊村長	40	南埔村村長 田間管理人 南埔社區發展協會理事 南昌宮管理委員會副總幹事	2013.03.21 南埔村農場
03	海茄苳	60	穀東俱樂部會員 田間管理人 荒野新竹分會副分會長 荒野新竹第 2 期解說員 環境守護培力營召集人	2013.03.26、 2013.05.06 荒野新竹分會
04	桂竹	52	穀東俱樂部會員 荒野新竹第 22 期解說員 環境守護培力營第 1 期	2013.03.26 荒野新竹分會
05	笑靨花	約 40	穀東俱樂部會員 荒野新竹第 13 期解說員 環境守護培力營第 2 期	2013.03.26 荒野新竹分會
06	金銀花	約 50	穀東俱樂部會員 荒野新竹第 13 期解說員	2013.05.06 荒野新竹分會
07	蚯蚓	約 40	穀東俱樂部會員 荒野新竹第 22 期解說員 環境守護培力營第 5 期	2013.05.06 荒野新竹分會
08	學無涯	約 50	穀東俱樂部會員 荒野新竹第 19 期解說員 環境守護培力營第 4 期	2013.05.06 荒野新竹分會

資料來源：研究者整理

# 第四章 研究結果

## 第一節 南埔村農場的現況與發展

### 一、南埔村農場的產銷模式

目前南埔村農場的農作物生產主要是與客家老農戶以契作田方式進行著，並以推動南埔社區成為南埔有機生態村為目標。經農場經理人阿毛轉述南埔村農場在 2012 年時有承租一塊土地，因為身兼田間管理人，但是卻沒有人可以去幫他做田間管理，於是自己必須要親自下田耕種。

從 2012 年第一期開始的三分地，擴充變成 2012 年第二期的七分地，再到 2013 年第一期成為一甲二分地，現在一甲二分地的契作田裡面，其中蕭屋農戶那邊負責提供四分地是穀東會的稻穀，而郭家農戶也是提供穀東會四分地的稻穀，所以等於有八分地的稻穀，目前就不需要阿毛去親自耕種。

另外還有四分地是農場請蕭屋農戶幫忙照顧的，但是糯米四分地生產不算在穀東會，糯米是南埔村農場的經濟作物，農場今年就用糯米去生產一些具有客家風味的加工副食品，如水粄、艾粄及紅豆粄等。因此現在總數就不止一甲六分地，還包括村長父親番薯伯的一分地和水桃姐的一分地，總共有一甲八分地，所以現在擴展的蠻大，要順利的把農產品全部都賣掉，是今年南埔村農場的大目標。

南埔村農場穀東俱樂部的成立，主要原因是荒野新竹分會的適時加入協助促成。但要將農產品送到穀東手上卻是需要仔細規劃，因為穀東們都不是南埔村的居民，而是因為荒野的社群組織網絡，才促成類似社群支持型農業（CSA）的規模，畢竟在南埔村農場這是初始階段，在沒有經常性的農事體驗活動經營下，農場經理人就必須要主動出擊，將消費者或穀東們透過「愛農卡」訂購的農產品親自送到穀東及消費者手上，這是很辛苦的销售方式。

穀東會是一個能獲得固定客源的好方法，所以在去年我跟穀東接洽的時候，我就希望農夫能一起看穀東們的需求，因為我不可能幫農夫把東西賣掉，所以我幫農夫把東西送到穀東手上。這樣會比較累，不過我發覺這是必須要做的，因為你不這樣做是沒有辦法把南埔的農產品送出去。像荒野這票人都非常的善良，也都知道我這樣子很辛苦，要自己去市集拿，可是事實上人是有惰性的，我這樣做的話，我大概撐不了半年，客源一下子就沒了，因為我和客戶之間沒有互動，很多時候我看不到人。  
(訪談資料 A1-12)

穀東們就是這股體貼農場經理人辛苦的心理，但卻也可能讓農場的農產品訂購量因此減少。在無法大量固定且穩定地供應蔬菜的出貨條件下，小農或類似的

集合式農場就必須承擔起消費者的喜好，以及其它非自然因素所造成的訂購量減少原因。

以我個人的消費者來講，我會不好意思。後來我就好久都沒有買，那他也沒有菜，因為我們買菜是固定的消費模式，有時候有、有時候沒有，有時候我又不好意思買，有時候我想要他又沒菜，所以這個沒有辦法應付我的生活，我就不知道我什麼時候該買菜，有人召集的時候，看大家買什麼菜就會跟著人家買，那不一定我愛吃。（訪談資料 D3-03）

在南埔村農場這兩年反而是因為蔬果供貨的行銷通路讓農產品貨源及運送條件受到限制，這方面可以深入參考社群支持型農業的運作模式，除了預先收取穀東們的農作預備金外，更可以在事前徵詢穀東們的意願，列出種植名單及供貨時段，讓田間管理人及農場經理人可以做下一期種植農作物時候的參考依據。現階段，以人力物力限制，相信南埔村農場希望在社群支持型農業領域，仍然會以稻米種植為主，以蔬果為輔，如此就會無形之中少了供貨失衡及承諾農作需求的損失，但如此卻也可能會造成與消費者更少互動與參與分享的經驗，這部分，在未來南埔村農場勢必需要仔細評估在蔬果資源部分的產銷方向。

## 二、農場經理人在多元就業方案的執行現況

南埔村農場在執行勞委會多元就業方案已經好幾年了，但始終在執行上有些困難，且多被現有框架限制一些發展，使多元就業方案人力資源上有些浪費的情形。

多元就業方案在南埔，其實一開始是屬於社會型，那社會型其實沒什麼照顧弱勢，現在多半是割割草，整理一下環境，所以在南埔有許多人在整理環境，然後就這樣子做了兩年。（訪談資料 A1-01）

而且，在多元就業方案的目標上，計畫就是要發展南埔社區成為有機生態村，在多元就業人力上多為社會型需求，無法進行更有技術性的有機稻作耕種，因此在人力資源不足的條件下，農場經理人常也是身兼田間管理人的角色，必須自己下田工作。

當時 2011 年我寫計畫的時候，就規劃 2012 年要開始做有機農業，可是當時校長的意思說你不下去做，沒有人要做，那我不喜歡管人，因為以前在宏基升主管的時候，我的個性喜歡管組織，不喜歡管人，一說到要管人，我說不要，那專業經理人就想說可不可以找到其他人，我在旁邊。（訪談資料 A1-02）

對於農場經理人來說，要維持農場的正常運作需要多方面的能力，甚至是全才的能力，他必須要投入全部的精力來仔細規劃全農場的大小事情，從人力管理員工考核、業務接洽專案分工、對地方的認同與工作上的認知，甚至經費核銷公



務行政等。這些瑣碎的事情如果農場經理人沒有超乎常人的熱情動力來支持，相信要經營一個農場執行多元就業方案，是會遇到許多的困難。

2011年就找了一位專案經理人進來，可惜他對計畫的了解，沒有辦法介入，但是我們對土壤、對土地、對南埔本身有一些責任感、使命感，但對專案經理人來說這只是一份工作。（訪談資料 A1-05）

而在人力資源管理上，農場經理人就像是一個單位小主管，除了自己業務上的例行公務外，還必須管理旗下短期聘用的多元就業方案人力資源，這些屬於社會型的短期就業人力，是在政府為減低失業率而創造出來的就業人口，且規定一年一聘不能連續聘用，使得業務推展及人力資源運用上，容易出現瓶頸。農場經理人在責任心驅使下，常是超時加倍的辛苦工作者，這在南埔村農場也同樣經常上演。

多元就業方案窒礙難行之處，就是在人的惰性上。如果把多元當作是一個公家的工作，我做八十分，你做一百分，你還是拿這樣的錢，所以就沒辦法說這是我自己的田，我明天要出貨，今天一定全部要把它弄好。我們多元的活動，往往一忙，一辦下去，累了就回家了，但是田卻沒人管，明天要出貨了也沒人管，最後就變成，明天要出貨了沒人幫我的忙，到頭來還是要自己準備貨物，準備完再送過去，時間上就浪費了很多。（訪談資料 A1-03）

因此，在南埔村農場經理人也反應出在管理人力資源這一塊，確實需要更多的投入和經營，找到適合的人選聘用，協助南埔村農場有機耕種的需求。還好目前就有這樣的部分適合人選，以多元就業方案名義聘請阿泰夫婦在友善耕種部分做協助，雖然工作不輕鬆，但也提供一些資金及獎勵制度，希望能夠激勵聘用人員的工作熱忱。至於成效如何，以農場經理人的角度，他還是希望能夠有更好的期待。

所以基本上多元就業方案要聘請一個人，要用利誘或獎勵的方式還有人要做，所以今年就把獎金提高，以前沒有，因為獎金一出來，報表一出來，萬一社區看到，會想說你憑什麼？所以今年我想說發一些獎金，雖然不多，但給他們一些獎勵，那多元就業方案來講，第一個它是上班制，事實上他加班，你還是要給他加班費，我個人來講管理不強，我不喜歡做這方面的事，這個在執行的現況來說，並沒有想像中這麼好用。（訪談資料 A1-04）

以南埔村長的角色，會希望多元就業方案是一個協助南埔社區持續發展的階段性支持力量，當然最後在人力資源上還是必須完全靠南埔社區的人民自己來接手南埔村農場的生產與就業的問題。

我的角色能協調的地方盡量協調，有些需要汰換的地方，像多元就業有

些人力就需要再找到適合的人來做，別濫竽充數，製造自己的困擾。未來多元就業可能不再申請，完全靠農場自己去經營，但是現階段五年之內還是有必要的，我是覺得有一點點的困難度，或許是現在的人力都不是用在適當的位置上，或許真的有那一群人的時候，或許真的會有那個機會。（訪談資料 B1-10）

對於現在的農場經理人的工作表現，南埔村長多持正面態度肯定農場經理人的所有努力，畢竟以原來完全外行的經驗，經過兩年的努力將南埔村農場的營運運作上軌道並且還能開發出新的營運模式，確實不容易。

阿毛在當農場經理人做行銷的規畫，會考量損益平衡的問題，也是效益的問題，阿毛在這部分奮鬥很多年。（訪談資料 B1-02）

畢竟要接下勞委會多元就業方案的農場經理人的工作，是需要投入十足的時間精力來面對，但也因為目前的農場經理人在對於行政公務上的投入過多，也影響到其能實際在農事領域及環境教育專業上的時間需求，讓農場經理人在執行環境教育理念上所堅持的部分需要調整，但這都無損於南埔村長對於其熱衷付出的肯定。

因為阿毛現在比較熱衷的是他希望放在環境教育，或者是他在田裡面實際去做自己想要的事情，可是現在他被綁在那個專業經理人的身分上，所以他沒有辦法完全發揮他的那一塊。（訪談資料 B1-11）

其實以阿毛來說的話，現階段他不希望公部門介入太多，因為像我們現在的多元就業，以他的本質而言就不太一樣，所以他會花很多時間在應付長官上面，包括接下來監察委員要來視察，他就覺得很困擾，又要有那麼多簡報、報告要寫，他就覺得花太多時間在應付這些公事上，反而沒有辦法有更多的時間讓他專心投入該做的事。（訪談資料 B1-03）

即使因為在執行農場經理人角色上有需要配合公部門演出的需求，甚至因為同時間執行農委會水保局農村再生計畫示範，成為全國第一個通過農村再生條例申請的示範農村，2012年並接受過總統親自現地參訪。在過多的公務部門來南埔村農場查訪參觀下，公務部門的經費支持及無形壓力，卻也讓農場經理人的責任過度承擔。

或者他希望是由社區來自己單獨做農場經理人這一塊，不希望有太多的政府人員介入，其實有很多政府資源包括像今天環境教育的課程，我們當初和水保局提出來的時候，他們也很樂意支持這個部分，他們說課程表給我，然後講師費、餐費就由水保局來出，就公部門來說很樂意來 support 這一塊，可是就看阿毛啦！我們有時候會先詢問他的意見，有資源進來的話，你願不願意談配合？那政府資源一進來，相對的一些文書資料就必須要做，他有時候對這一塊就覺得很困擾。（訪談資料 B1-04）

### 三、南埔村農場務農者的困境與未來

南埔村長指出荒野及穀東俱樂部進來南埔，目前為止看到的都還是比較正面的影響，這有很大的部分是因為農場經理人的關係和推動，也因為荒野的協助，在生態環境課題上會比較關注此類議題。村長也說目前最需要協助的是能夠提升社區的產業升級，從照顧農民生活增加農民收入開始，自然社區要帶動休閒產業，農民的配合意願就會提高。南埔社區就曾因為要提升稻作的耕種面積和增加稻作量，忍痛全村休耕一年，只為了修復灌溉南埔台地已經崩塌的南埔水圳隧道，而引進農村再生計畫，結果是正向而令人滿意的結果。

其實我們比較不會介意荒野組織會不會進來，現階段休閒產業並不是我們的重點，產業比較是我們希望著重的，產業能夠提升起來，你的休閒觀光產業才會有，就像那時候為什麼要修那個水圳？因為名聲才會起來，全國的人就會知道南埔村為了那個水圳修繕，休耕一年，這名聲那麼響亮，但當初做這個的動機是什麼？我們也常在強調，對那些老農民說別忘了你當初推那個的動力在哪裡？當初你修這個水圳的原因是要你的農產品能夠多一點，能夠提升它的價值，這是你們當初提出來的初衷。（訪談資料 B1-05）

村長也強調，當時我們是希望社區觀光產業可以把整個農村帶起來，但與農民聊過才知道其實社區觀光產業對他們是有負擔的。村長說：「休閒觀光產業帶進來要有人力，你的財力、你的人力，但老農就是沒有辦法做這一塊，因為連最基本的生產都有問題的話，要讓他們去做休閒觀光產業對他們來說是有困難的。」（訪談資料 B1-06）所以，南埔村農場在此條件下，只有將生產基礎建設好，農民的生活環境可以改善，相對的經濟收入可以增加，最後再將農民的農作物順利高價地銷售出去，這就是農民所要的生活和價值，非常單純而直接。

村長表示現在南埔村農場所有的水、土及農作物條件都已經達到有機的程度，只是差了一個有機認證。在有機認證這部分村長點出社區老農們對於嘗試創新做法產生的恐懼，也因為對於有機檢驗和有機驗證的結果未知，而心生恐懼怕感到丟臉，老農們還需要克服這道的心理障礙。

我們只能講這些老農過於保守、過於沒有自信，……老農那邊他會比較沒有自信，他會覺得沒有嘗試過，萬一失敗要怎麼辦？萬一檢驗沒過怎麼辦？他會覺得很丟臉，沒有過的費用要自己負擔，每一項都要四五千塊，所以老農會比較擔心啦，因為有機檢驗加起來也要一兩萬塊。現在是找中興大學做有機驗證，之前我們在推的時候本來是想找 MOA，……但因為農民對這一塊一直躊躇不前，我覺得那是心理障礙還沒有克服。（訪談資料 B1-07）

但是在 2012 年第二期開始契作農民的收入增加了，收入提升之後，要求農

戶去做檢驗沒有困難，如果在還沒提升經濟條件的狀態下要求農戶作有機檢驗，他會想到後面那筆錢很可觀，也擔心檢驗的結果而心生恐懼。

再來就是南埔村農場場域的問題了，南埔村農場其實是位於一個田高水低的南埔台地上，灌溉用水都是引自大坪溪溪水進入南埔水圳灌溉農田，再透過陳爸所製作的水車將水抬高引入部分的農田。如果大坪溪溪水的水量不足，或是引水隧道崩塌，以及引水灌溉遭受到水汙染的影響，這整片的南埔農田將會受到嚴重的危害。

其實這條水圳是有一個隱憂，因為上游……我們整個水圳都是油汙，都是黑油、重機油，……結果我打電話給農利水利會的人去看了以後，其實就已經看不到了，因為可能就一下子，整個就往下游流，所以我的隱憂就是怕在做有機認證的時候，怕萬一遇到有心人在惡搞的話，後果會很麻煩。因為我們和花蓮的羅山村不一樣，他們的水完全由他們的瀑布來的，完全是山澗的水，上面是沒人的，不用擔心上面會有人汙染。（訪談資料 B1-08）

因此，如果要推動有機社區或是有機生態村，水源的獨立會是重要的參考依據，即是全村都有心要推動有機認證，在各方努力下都如意達到理想目標，但源頭的水源和土壤條件確需要謹慎的控管。在南埔村農場的水汙染事件，雖是偶發情形造成，但難保一個遊客遊憩行為失誤或是上游居民的無心之過，也可能毀了下游農民辛勤的整季心血結果。



## 第二節 友善耕種的推動

### 一、以友善耕種取代有機檢驗

在南埔社區也是這兩年開始在推動友善耕種概念，在灌注村民友善耕種的概念，邀集村民參與秀明農法的課程，剛開始都還可以接受，但實際在做的時候都有困難，因為農民習慣了慣行農法，現在要一下子改變他們的習慣很難。村長說他父親番薯伯，以前農藥可以不用，大概停掉 20 年沒有用，但是他會覺得沒有施肥，作物怎麼會長大？現在觀念就會不一樣，所以實際在三年前開始，就連肥料都不用，跟著阿毛慢慢的去操作之後，他也可以接受不用肥料，連化肥、有機肥都不加，因為要完全用友善耕作，就是秀明農法那一套，就番薯伯而言，這套理念他就慢慢可以接受，因此從價值的認識到價值的認同還有很多努力的空間。

現在我們都不談有機，都談友善，人跟人之間信任。所謂友善的三個原則就是農藥、除草劑、化肥基本上都不能用。基本上這個在我們其他的地都是不行的，我們都有寫備忘錄，你沒有辦法接受就不用談下去，可以接受的才再談。但是不管在東海、在南埔，這些都是基本原則，所以友善是基本原則，沒有要求一定要做認證，但要求一定要友善。（訪談資料 C1-05）

荒野海茄苳在訪談時特別強調友善耕種的堅持立場，這是對於人與人之間的信任關係，也是對於土地及農作物的信任，以及對於自己願意以友善方式對待土地與農作物的承諾關係。在與農友的備忘錄中特別註明，是希望農戶們改變傳統慣行農法的使用習慣，接受友善耕種的方法，開始對消費者友善，也對滋養農作物的土地友善。

但是，雖然契作農戶們都簽有備忘錄，要求必須遵守友善的三個原則，農藥、除草劑、化肥基本上都不能用，但還是發生了一件令人遺憾的意外事件，農場經理人在社群網站上寫了一封除草劑事件處理的公開信，這也可當作其他地區認養田的警惕。

地主陳老先生因為鄰近別人的荒田草過長，所以在對方的田噴灑除草劑，他以為沒有灑到自己的田埂沒有關係，在我告知事情的嚴重性之後，他整個人嚇傻了，看見他懊惱的眼神，並了解真實事情的嚴重性，我的苛責語言又不便出口，只能怪自己之前用國語告知時，沒有正確的客家語讓對方了解事態的嚴重性。因此南埔將對這件事情以下處理模式：

1. 近日重新再召集目前參與的農友，檢討此事並重新訂定規範，並以書面化，（這是其他地區所做，而南埔欠缺的），若無法遵循規定者，將取消其參與的資格

2. 受波及之南埔一號田，目前為教育活動的田，剛好以此事當作教育反面的教材，所產出的稻米，將不在下一期出貨給穀東，收割後將單獨送檢，無藥物殘留後社區自行吸收。
3. 陳老先生念其本意出自對此事的無知，而不是有意的，我選擇再給他一次機會，並重新再給予有機教育的概念。（下次我會請村長用客家話把事情說清楚）

在這再一次對各位穀東們說聲抱歉！竟然會發生這種事情！不過對教育來講，這對南埔也是一種機會，希望其他地區認養田，也可利用這件事件，作為警惕和再教育的機會！（資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站）

由此可以看出，農場經理人在簽定備忘錄之前，就必須再三確認備忘錄中之事項是雙方都能夠遵守的約定，如果因為語言溝通有障礙，也該訂立明確的書面資料以供備查及事後查證用；農場經理人以對穀東負責任的承諾要求，將此噴除草劑的一號田停止出貨，並自行吸收，也正符合在友善耕種要求下彼此的信任原則與承諾實踐；契作老農戶雖然以除草劑噴灑鄰近土地而非契作的稻田，但慣行農法的習慣仍然未改變，這還需要時間來調整心態及改變習慣模式。

## 二、以參與式保障系統取代有機驗證

根據中華民國消費者文教基金會 2009 年 2 月 10 日消費新聞發佈<sup>[18]</sup>，當時市場抽樣有 92% 的有機農產品不符合「有機農產品及有機農產加工品驗證管理辦法」，且有 83% 的有機農產品無標示有機標章，在有機產品充斥在市場上魚目混珠之際，有經過有機農產品驗證機構驗證的、合格的有機農產品卻未受到相對的保障。因此社區微型農業的農田如果要自行發展其有機事業，因為繳不起每年的檢驗費用和驗證年費而未依規定實施有機驗證，或未依規定審查合格而在包裝上標示「有機」字樣，將會被處以新臺幣六萬元以上三十萬元以下罰鍰，並得按次處罰，這樣的結果對於有心發展有機耕種的社區微型農業集合式農戶來說無疑是造成很大的阻礙。

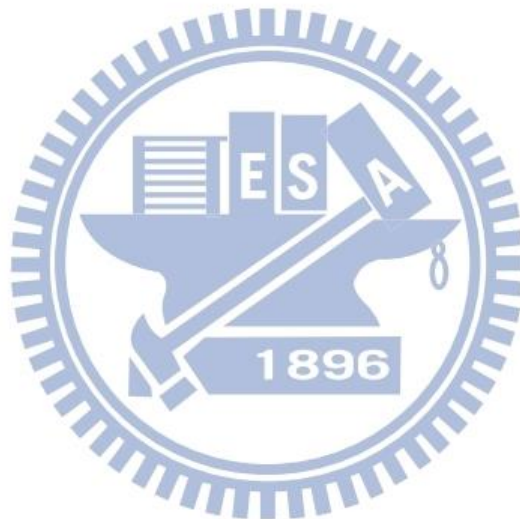
因此，讓食物的權力關係人“消費者”，也能參與認證的流程是能夠確實讓消費者把關食物健康安全的好方法。因此，將參與式保障系統運用在有機認證的方法上，就是讓消費者與生產者建立朋友的關係，彼此以信任取代驗證。

以工研院員工的力量設立的「彩虹農場」，實際推動社群支持型農業，將員工們當作一個社群，支持培植在地有機小農。當農場農忙時由社區志工貢獻支援部分勞力，以減輕小農負擔，彼此間建立一種相互承諾與信任的關係。透

[18] 中華民國消費者文教基金會 2009 年 2 月 10 日消費新聞發佈  
<http://www.consumers.org.tw/unit412.aspx?id=1145> 上網日期：2013/3/11。

過居民生活參與及志工協力的過程建構起參與式保障系統，這比有機認證還更有效，更讓社區的居民得到信任。

南埔村農場採用友善耕作，而非有機耕作，是對於有機驗證機制的不信任或是消費者只信任田間管理人的耕作理念，相信其對於消費者的友善耕作承諾，給予健康無毒的農產品，是田間管理人最重要的責任與天職。



### 第三節 綠色行銷在南埔

#### 一、南埔村農場假日農夫市集

陳玠廷、蕭崑杉（2010）以農夫市集為例的另類通路系統說明，此有別於資本主義意識型態所建構的主流產銷通路，以農夫市集為代表的另類系統，除了反應了生產端對主流通路的反省外，也呈現了消費端對消費背後所蘊含對健康、倫理、政治等相關議題的反省。在農夫市集中，提供了生產者與消費者直接接觸的消費平台，除了避免中間商對小農的層層剝削外，也促使消費者更進一步地融入食物的生產過程，使地方環境和人產生緊密的連結。

因此，消費者於農夫市集所進行的消費行為，可被視為是一種培植地方小農、支持地方產業與活化社區發展的積極性行為。對於舊時長期處於被中間商所壟斷的產銷結構中，社區小農要融入龐大的消費體系，在找不到更好的行銷通路狀態下，被迫著加入中間商收購的遊戲規則。現在類似南埔村的社區集合式農場，以加入地區農夫市集額外產銷體系為優先考量積極拓展行銷通路，雖然所賺取的金額不高，仍以愛農卡之固定行銷通路為主，但也藉此增加流通市場的曝光機會，讓推廣小農經濟及友善耕種的理念能廣被消費者所接受。

但實際上在經營初期，經阿毛轉述南埔村農場在接受多元就業方案輔導員訪視期間，也有很多的評審老師在質疑南埔黃金水鄉農夫市集，認為南埔村農場這樣一個假日農夫市集是絕對不會成功。

我大概推了兩三個月就知道，推南埔這樣一個農夫市集是推不下去的。因為第一個參與者的農夫不夠多，第二個是南埔的知名度不夠大，第三個是客源不夠沒有進來，因此用這樣的情況來做農夫市集是做不下去的。（訪談資料 A1-10）

目前在南埔的假日農夫市集已經經營一年，定期只有在周六假日擺攤位，要嚴格的說這樣的經營方式也不能稱作是市集，應該是說只有兩個單一農友定期拿出農作物來賣而已。現階段在南埔村農場也沒有刻意的在經營農夫市集，目前是農友自己承辦，在南昌宮也有推出食用熟食的概念，再搭配著辦理活動時候跟著配合販售，讓這樣一個農夫市集不光只是有蔬菜，還有其它的農產品可以讓消費者或遊客選購。可是事實上這樣是不夠，依阿毛描述，如果真的要靠這些市集的收入，一個月最多就只有兩萬元的收入，這對於南埔村農場的預算規劃及經營績效來說，是明顯不足的。

所以在我 2012 年四月份接到之後，那時候我還要做農夫市集，我必須要將農夫市集做個改變，我就希望找到一個客源，因此就找到了要成立穀東俱樂部，主要穀東也是我的一個很大的客源，所以在認穀的過程當中，



我也是希望他們能夠購買南埔的農產品。（訪談資料 A1-11）

依王柏程（2011）對農夫市集之定義，認為農夫市集是具有「週期性及固定地點，市集中之組成農友需提供土壤及農產品的無毒證明以示其所販售的農產品與加工品之安全，且由生產者本身親自販售，由眾農友集合之銷售場域。」

另依據行政院農委會對於農夫市集的定義，農夫市集是在固定時間、固定地點、由農民親自販售的經營方式。一般的農夫市集有幾個特色：

產品是新鮮、自然和在地生產；產品多樣但少量；由農民或生產者直接販售，除了能讓產品免除大盤、中盤商抽成外，更提供生產者與消費者面對面交流機會，農民能了解消費者需求；而消費者於選購產品時，也能了解手上購買的產品來源、以及栽種方式。（行政院農委會臺灣農業形象館網站，2013.06.11）

李昌鴻、林鈴娜（2012）<sup>[19]</sup>指出，直接向農夫購買農產品，並非是全新的供應通路，自古以來就有所謂的「趕集」，希望臺灣未來的農夫市集，可以透過政府及民間的共同努力，提供一個體現在地化的農產品銷售模式，消費者透過直接向生產者購買的過程，確認農產品安全、建立信任感管道。讓農民藉由農夫市集直接將自產的農產品銷售給消費者，賺取比經由一般市場機制更佳的利潤，消費者亦可透過親自選購在地農產品來確保食物的安全，經由生產者與消費者雙方直接面對面的接觸經驗，以強化社群人際關係，創造雙贏。

因此，研究者認為以農夫市集所供應的農產品，農友以親自面對面之方式解說產品的特色，以生產者直接面對消費者的傳統市場模式，可以親身經驗及以手作概念拉近消費者的信賴心理。這之間雖然少了公證單位的有機驗證，除了生產者的承諾有待進一步確認外，卻增加了消費者對農產品實際眼見為憑，與生產者有更多的溝通與互動機會，如此產生的認同、信任與滿意感，將會因體驗而改變看法。

南埔村農場所生產的當季農產品多是由阿毛及阿泰夫婦負責，他們同時也參加竹北市新瓦屋綠市集及新竹市清華大學的竹蜻蜓綠市集活動，以推銷南埔村農場所生產的友善耕種無毒蔬菜，而且南埔村農場所生產的蔬菜，都通過農藥殘留檢驗合格。目前南埔村農場的農產品主要是透過三個農夫市集的運作通路來行銷（如表 4-1）。

表 4-1 南埔村農場農產品主要銷售的農夫市集

[19] 資料來源：〈農產品安全管理與宣導教育-推動在地消費－農夫市集〉，李昌鴻、林鈴娜，上網日期：2013年6月11日，取自 <http://www.coa.gov.tw/view.php?catid=2445683>

區域	農夫市集	地點	營業時間
北埔鄉 南埔村	南埔黃金水鄉農夫市集 (如圖 4-6)	南昌宮廟前廣場	每星期六，上午 9 點至 下午 3 點。
竹北市	新瓦屋綠市集 (如圖 4-7)	竹北市新瓦屋	星期日，下午 4 點至晚 上 8 點。
新竹市	清大竹蜻蜓綠市集	光復路二段 101 號清大成功湖畔	每月第一個週六，上午 9 點至下午 2 點。

資料來源：《客家地區農村年輕力量之研究－以新竹縣北埔鄉南埔村為例》(頁 69)，官武德，2012，國立交通大學客家文化學院客家社會與文化學程碩士論文，未出版。(研究者修訂)



圖 4-1 南埔黃金水鄉農夫市集設攤情形  
資料來源：黃金水鄉－南埔村部落格網站



圖 4-2 竹北市新瓦屋綠市集設攤情形  
資料來源：黃金水鄉－南埔村部落格網站

## 二、環境教育場所的認證

南埔社區在政府推動環境教育法剛通過時，就積極地申請環境教育場所之認證，再經過南埔社區發展協會委員多次會議後，當時認為可能不會過，所以就停擺了申請動作。一直到 2012 年，龍潭三和社區（龍潭鄉三洽水休閒農村發展協會）過關了，而 2012 年底在照門的大坪農村再生社區埤塘窩生態園（新埔鎮九芎湖文化發展協會）也通過了，這讓南埔社區信心大增，現在南埔社區開始重新申請環境教育場所之認證，目前書面審查通過了，就等訪視委員到現場初審，初審完後會提供修改意見，南埔社區再依照審查委員意見修改，相信很快的就可以聽到南埔社區環境教育場所認證過關的好消息。

我想如果可以把環境這一塊和產業結合在一起，我們要推動一定比較容易。我們常說「四生」，把生產、生活、生命、生態，通通都出來的話，我們的資源真的很多資源不比別人差，應該是可以做得起來。環境教育還是有他推動的必要性，阿毛是說不管有沒有過，還是要做啦！環境教育這一塊如果沒有過還是要走。（訪談資料 B1-09）

村長也強調，如果要以審查委員的角度就是要以法規規定去要求，但是南埔社區現在就有一條是完全沒辦法通過環境教育場所的認證標準，就是室內場域上有一條法規必須要通過消防安檢。這個室內場域是要可以做簡報、雨天備案的地

方，而南埔村農場唯一的公共建築南昌宮確是沒有使用執照，所以現在南埔社區必須要改變方向與學校來合作，也就是比照照門九芎湖文化發展協會的模式，與學校場域結合，解決室內場域消防安檢的問題。其實南埔社區跟學校合作一定會通過消防安檢，如此做法學校將成為社區場域的一部分，其實對學校未來的發展也是有好處。



## 第四節 南埔村農場之社群支持型農業

### 一、穀東俱樂部的建立

南埔社區從 2010 年開始就打出了「黃金水鄉」的名號，但是屬於南埔社區的產業結構及產業文化卻一直都還沒有完整建立。因此在與農場經理人訪談的過程中了解，現任農場經理人在 2012 年 4 月接任初期，才驚覺原來多元就業方案在 2011 年時竟然第一期的成果執行收入不到預算的一半，村長只好在年底緊急找農場經理人換手。

由於原本從單純的田間管理人接手南埔村農場多元就業方式之專案經理人（或稱為農場經理人），在完全沒有經驗及財務與預算虧損狀況下接下職務，這是很棘手的決定，因此在苦思解決方案時，就從自己最熟悉的經驗開始著手。

因為我從荒野協會出來，本來想說一開始我鎖定的客源是荒野的人比較容易接受有機概念，當時的想法是這樣，所以我就跑到荒野跟海茄茶談，剛好荒野這幾年成立了一個培力小組<sup>[20]</sup>，這個培力小組也一直在找方向，當時候有夥伴曾過來我的農場幫忙過，那事實上他們也一直在尋找培力的方向是什麼，後來和海茄茶討論出可以匯合培力小組，來共同加入南埔村農場。（訪談資料 A1-06）

因為身兼南埔村農場多元就業方案農場經理人角色，南埔村長也期待農場經理人有一番不同的作為，因此有一種小主管帶領企業員工往前衝的階段性任務在身。但從科學園區退下後進入鄉村下田耕種，再到社區接下農場經理人工作，這些都是完全陌生的領域，阿毛也說出自己心裡的疑慮。

事實上 2012 年我和農友一起，我很心虛，我不知道要如何幫我的農友推銷農產品，那時候我是專業經理人，我真的很心虛，不知道該怎麼去教他們，我們是真的沒有方向。（訪談資料 A1-07）

於是從 2010 年上過有關秀明自然農法及社區營造的課程後，認識了在宜蘭推行穀東俱樂部的賴青松<sup>[21]</sup>，從賴青松經營「青松米」的經驗中得到靈感。

穀東俱樂部的概念就是在還沒有開始種的時候就先把資金找到，讓我無

<sup>[20]</sup> 培力小組，原屬於荒野組織下的鄉土關懷小組，因為小組的目標是「鄉土關懷，環境守護培力」，因此簡稱為培力小組。而培力兩個字的意思是培養認知的能力、培養行動的能力，以及培養認知的能力。

<sup>[21]</sup> 賴青松，新竹市人，1970 年生。因緣際會下，短短的國中三年，從新竹竹北、台中大雅到台北永和，經歷了客家、福佬及外省文化的洗禮，也從市郊、農村走到了都市，體會到生活的各種可能性。尤其是鄉下阿公家一年的「農村留學」經驗，在無意間啟動生命潛在的「農民基因」，讓自己將屆中年之際，決心成為一個「志願農民」，也為眾人耕作心中的那畝田。（賴青松，2007，封面內頁作者簡介）

後顧之憂，這是他的一個精神，他上課的時候也跟我們這樣講，給我印象非常的深刻。後來我們也有再請賴青松來幫我們上課，可是他給我的一個概念就是我必須要先找到我的客戶在哪裡？我才能去告訴我的農友說請你跟著我一起做，不然他跟著我一起做，結果東西賣不掉，那我就虧錢。（訪談資料 A1-08）

阿毛也提到，荒野成員大多是由中產階級所組成的，荒野的做法、行為和做事的方法也都用中產階級的角度來看，因此荒野的會員到了鄉下地方農村，就多會以比較貼近當地生產者的角度去看事情。再加上海茄苓也認為荒野的培力小組要再找到一個切入點可以進去農村與社區作協力規劃，並找到一個可以認可的模式，然後兩者就在穀東俱樂部這一個點上找到默契。海茄苓很大力的就說荒野那邊成員招募就交給他，南埔村農場這邊就先請阿毛照顧好社區自己要辦的活動，再慢慢地讓荒野及穀東們進來。當時阿毛才警覺到說「當時候我在接的時候，我也搞不清楚事情的方向是什麼？」（訪談資料 A1-09）

因此在務農準備金部份就透過穀東俱樂部方式募集穀金。2012 年第一期的穀東全部是荒野的會員，第一期 45 個人很快就由培力及其他荒野人認購完了，每穀 1,800 元，共募得穀金 81,000 元；第二期穀東是透過第一期的朋友，在社群網站看到，慢慢的就邀朋友進來，在 2012 年 7 月 19 日參與過南埔村農場農事體驗收割稻子後就直接認穀，第二期穀東 106 人，因為穀金減半成 1,000 元共 145 穀，共募得 145,000 元；2013 年第一期一甲就 200 穀，再加上阿泰那邊，沒有保證全部會認完。這些的穀金對於田間管理人來說，是非常有幫助的務農準備金，這在有心推動友善耕種的農戶來說，穀東俱樂部的會員是支持農戶們最大的經濟來源與精神支柱。

不管種的好不好？成不成功？我們就是認購，他就可以大膽的去改，大膽的去嘗試，從消費端的角度來看，種出來的米難吃又貴，誰要去買？他賣不出去，如果要改的話，賣不出去為什麼要改？我們都知道那個田的土質至少也要四五年才能復原，這四五年不能你都叫他不要種，那要種，你就要保障有個消費端在這邊，所以他才肯有這個動力。（訪談資料 D3-02）

穀東蚯蚓認為，荒野進去南埔村農場會有一個固定的客源，「從消費端來支持農村的改革」，社區農場的再造，因為我們沒有辦法給他經費，不像水利署會給經費讓社區改造南埔水圳，而穀東們是從消費端這邊，因為要改善的過程不是容易的，也不是顯而易見的，搞不好還不一定會成功。一直從消費端去支持它改革，並希望這個消費端的熱度可以持續很久。

我覺得我們扮演的角色應該永遠只是初期，荒野應該會在南埔、大山背、東海辦演初始的角色，但最後荒野就是做不到，因為他應該要有自己的東西，就像賴青松，他在各地這需要透過行銷，那南埔最後是要做出好

吃的米，我們是不在乎，但他必須要透過自己的努力。最終是要他們自己努力，這些才是我們想要的。（訪談資料 C2-02）

穀東桂竹說出荒野及穀東俱樂部的角色內涵，荒野的角色就像是投資在一塊亟待發展場域的環境先驅者，可以投入人力來從事農事體驗也可以協助社區帶領農村生態導覽，當然也可以投入資金協助南埔村農場募集需要的穀金，給田間管理人需要的務農準備金，日後收成，再分享其稻穀收成。但社區發展如果一直靠著外力的支援，有一天是會失去自我的，後續長久的維持必須還是要靠社區自己的力量站起來，靠著地方產業，自給自足，承諾要照顧好社區中的所有人，增加經濟收益改善生活品質，並獲得更高的滿足感。甚至是行銷社區經驗，將自己額外的收穫及經驗傳遞出去讓更多的社區因此受惠，這樣才會是社區經營及農場經營的最終目標。

## 二、網路直購「愛農卡」服務

南埔村農場在穀東俱樂部上的創新銷售模式是以推動「愛農卡」<sup>[22]</sup>為訴求，穀東們可以憑「愛農卡」中的點數購買當地生產之農產品，並以扣除儲值點數方式，網路訂購下訂單採買南埔村農場推出當季時令之農產品，農場經理人則以親送到府服務方式及請荒野新竹分會做為集散轉交或轉售模式銷售農場農產品。這種有點類似儲值卡的功能，以網路方式訂購南埔農產品，起因卻是為了解決金錢上的管理問題。

開始辦「愛農卡」的原因就是我不要現金交易，因為現金交易對我個人來說很麻煩，我必須要等到那個人來才能送貨，所以才會和海茄荖討論說我們用預付的模式來扣款，……這樣穀東們也方便。這樣的模式，剛開始以去年來算，是不符合經濟成本，就成本來說是我在吸收，就長期來講，萬一我換下經理人角色，另外一個人絕對不會那樣子接手做，他必須要賠本，那對經理人來講的話，我覺得那是不正常的，是必須要改的，但在 2012 年開始經營時卻是必須的，在剛開始起步，我沒有客源就必須要這樣子做。（訪談資料 A1-13）

以農場經理人這種不計成本的運銷方式，長遠來看絕對是虧本的經營方式，但在營運初期，卻是必須有的痛苦階段。海茄荖提到，以愛農卡的訂購付費方式雖然不是原創，但卻可以解決行政收付款上的麻煩，只要維繫好電腦網路系統，對消費者來說卻可以輕鬆訂購方便取貨。

當初是因為阿毛說他有一些農場的菜，因為他送菜過來穀東不可能在這裡，每次來都要收錢、找錢，我就跟他說不用找錢，就一次交一千塊，

[22] 南埔村農場「愛農卡」，2012 年第二期穀東俱樂部會員以 1,000 元儲值，可購買 1,100 元之農產品，項目有南埔農產生產之白米、糙米、米糊、米漿、粽子、碗粿、柑橘、蔬菜、以及 BK 坊柴燒麵包等。愛農卡的電腦網路程式則是阿毛運用 Google 網路硬碟管理應用程式的「Google 試算表」自行修改後自動產生的簡易 e 化訂購統計系統。

扣完之後再交一千塊，那這樣就沒有找錢、繳錢的問題。而愛農卡一開始點子是我提的，電腦網路系統則是阿毛自己去處理，行政上也是，至於愛農卡是不是其他農場也在用，就不知道了。我當初只是怕每次手續上麻煩，要拿多少錢登記、要繳錢，然後秘書還要把錢拿給他很麻煩，所以當初我就把他簡化手續，弄一個帳戶，再放入一千塊、兩千塊，放著去扣。（訪談資料 C1-03）

在南埔村農場雖然地區農產品產量不大，蔬果貨源供應不夠穩定，需要依照時令及農友的天後條件配合產出農作物及副產品，再加上農場經理人的親力親為承諾會護送到府的服務，增加許多的人力物力成本，對於現階段南埔村農場來說怎麼算都覺得這是一件必要的苦差事。

穀東及愛農卡用戶，阿毛都希望把菜送到消費者家門口，又希望多跟他們聊，就變成多出很多據點出來，社區只要他能送得到的地方他就盡量去送。從第一期的菜他就是這樣子做，第一期開始的時候他還沒有米，第一期快結束的時候才有米，第二期開始就要送第一期的米，能夠送到的他就盡量送。他也知道盡量不要麻煩到我們，所以都在袋子上把名字寫好，如果是送到荒野新竹分會這裡，他還會打電話說東西在這裡，那新鮮的東西如果今天不拿、明天不能，新鮮的菜就不好，但是米的話就會放很久，會有增加庫存的麻煩。（訪談資料 C1-04）

同樣都是以網路訂購農產品方式，但我們卻看到另一個可行的創新案例，黃哲斌（2013.04.03 a）於天下雜誌報導，以經營在地生產、在地銷售的小農網路平台「厚生市集」<sup>[23]</sup>所主張的「新通路運動」為例，其內容整理如下：

- 縮短食物里程：以銷售 30 公里內生產的農產品，作為產銷模式的核心。如此一方面減碳，另一方面確保新鮮原味，同時也能降低運送成本，讓生產者獲得較大利潤。至於食材本身，則要求須通過有機認證，或採安全無毒的生產方式，並一定會與供貨小農面對面，一方面溝通觀念，建立信任感，另一方面去看生產環境，包括庫房資材，是否有不該出現的東西。
- 分散式供應鏈：開發合乎標準的在地供貨小農，進而提供消費者一次購足的消費經驗，否則消費者仍會轉向大賣場及超市。也為了有別於傳統的「集中式供應鏈」容易造成盤商的無情砍價讓農產價格失衡因素，而採用「分散式供應鏈」透過中介平台，供應附近的消費者，無論產量高低都能維持穩定價格。

<sup>[23]</sup> 張駿極於 2010 年 9 月 9 日成立「厚生市集」，團隊來自於高科技半導體產業，因對臺灣農業有共同的志向、想法及熱忱而創立「壹菜園股份有限公司」，以公平永續為目標，為支持理想中「地產地銷」的小農經濟，設立此網路平台，並運用網路及 App 科技能精準預測產量和行動下單。資料來源 <http://www.farm-direct.com.tw/knowfarm.aspx> 上網日期：2013/05/18。



- 強化後勤能力：為了提高競爭力設計了「上午訂購、下午送貨」的物流系統。
- 善用科技：開發行動下單與生產預測等 App。讓農民記錄播種的果菜種類和數量，就能預測未來潛在的貨品數量。



圖 4-3 厚生市集

資料來源：《天下雜誌》，519 期 178 頁

厚生市集創辦人張駿極強調「多樣性是非常可貴的」，曾有林口農友種了二十棵柚子，交給他上網販售，「或許不如南部柚子香甜，但我鼓勵消費者，嘗嘗我們在地的味道。」

南埔村農場雖然不似厚生市集這般的專精於網路及行動商務 App 隨選下單服務，但都是以縮短食物里程為目標，行銷範圍以新竹縣市 30 公里以內為主。並以推動「愛農卡」方式，以預繳農產品購物金方式，進行線上購物及扣款動作，再以農場經理人承諾親自到宅運送或集中取貨點方式，將新鮮農產品送至消費者手上。

南埔村農場目前的農作物及農產品生產量還不夠大，僅以目前愛農卡的消費金額<sup>[24]</sup>及訂購量還無法做到如厚生市集般的水準，在行銷通路上也僅止於新竹地區荒野及社群網路間之口耳相傳，即已供不應求達到飽和狀態。但未來，期待南埔村農場的營運規模增加，願意以友善耕種的農戶比例增加時，才有可能會逐步增加運銷量及類似厚生市集以新通路運動的行銷模式，我們期待南埔村農場的未來發展。

<sup>[24]</sup> 從 2012 年 5 月 19 日到 2013 年 4 月 11 日止，穀東俱樂部愛農卡消費總金額為 146,148 元。



圖 4-4 南埔村農場依照愛農卡訂戶所親送的新鮮現摘蔬菜，有地瓜葉、紅鳳菜、九層塔、青蔥、直立 A 菜及福山 A 菜等  
資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站

### 三、農事體驗與解說服務

南埔村農場穀東俱樂部會員，大多為荒野之會員，彼此身分重疊性較高，也因荒野的會員有較高度的內部凝聚力，經常投入大自然領域學習，對於自然環境需求的認知也較多，因此，對南埔村農場經理人（阿毛本身也是荒野解說員）會有較高度之認同與信任關係。在理念與行動上支持南埔村農場以友善耕種方式經營管理，並透過更多的農事體驗，如插秧、補秧、撿福壽螺、收割稻子、製作酸菜等活動，以及帶領社區慶典活動擔任生態解說員服務，藉由活動參與更增加穀東們對南埔村農場之地方認同概念。



圖 4-5 荒野保護協會參與南埔村農場農事體驗活動  
資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站

荒野的任務與使命裡面有一塊是有關土地倫理概念的實踐，這在崇尚自然生態保育的社團組織中，是奉為圭臬的最高執行原則。海茄苳認為土地倫理及里山倡議都是太過學術的論證，關心鄉土環境議題的夥伴都以友善的心看待環境中所發生的事情，至於荒野理念的影響自然可以形成。

其實我們不能講得太多學術或理論，但這些其實都是廣義的東西，農田也是廣義的荒野，有人要把荒野定義成完全沒有人碰到的地方，那就太難的，而且那本來就是都市和森林的緩衝帶，農田是這個的緩衝區，你這塊照顧好了，後面的部分就減少了一點壓力。因為我沒有很強調荒野是什麼，但是親近土地的概念精神都在裡面，包括生物多樣性，無毒農藥等。我不喜歡太高調，可是無形之中大家就都會有感覺，我本來以為沒有人要來參加，結果出乎意外。（訪談資料 C1-02）

穀東桂竹說，當有機會可以參與經營一塊田的時候，會將平時在荒野裡所談的理念及理論轉變成為一種實際的行動，這就是將事情改變的開始。從坐而言到起而行，看著稻田從慣行農法轉變成友善耕種的開始，就是這股小小的改變，也可能產生重大的革命基礎。

透過一個方式的轉化，讓一塊田實際上有改變，所以這個理念把對農村的改變、土地的利用，超乎我們在這塊土地得到的利潤，其實對荒野來講，他的收入和支出是只要達到平衡。其實當初我們在談利潤時並不是放在最重要的，我們比較在乎的是我們的參與智慧，讓一些事情可以改變，我們從理論和人的口中把他變成一種實際行動。（訪談資料 C2-01）

穀東學無涯就分享自己在帶解說的心得，並將自己自身在南埔村農場下田的經驗說出，第一次下田插秧帶了五雙鞋，結果最好用的是媽媽給的真皮赤足，下田後又腳底按摩又拉筋的身體健康又好玩。就透過這些經驗說故事給親友同事聽，也間接吸引親友加入穀東參與農事體驗。

我們都市人去鄉下，不是在炫耀，而是都市人去那邊完全是社內慙(台語)、鄉下俗(台語)，這種鄉下俗(台語)去喜歡上大自然，去解說自然，其實還有一種說服力，就是說連這種都沒有在接觸的人都會愛上，跟你本來就住在這裡，懂很多的人來說，我們這種什麼都不懂的人，但愛上了的熱情去解說，我覺得這種感染力是不一樣的，……就是說我們這個對老農是沒有效的，但對其他的都市人很有感染力。(訪談資料 D3-01)

穀東金銀花說，有次在南埔村農場帶解說的時候有福壽螺就讓稻田缺了一塊，於是問小朋友為什麼田會缺了一塊？因為旁邊就是傳統的稻田，它長得非常整齊，兩者剛好可以做對照，就讓小朋友看。

其實沒有對錯，就是讓他知道沒有施灑任何的東西，就是阿泰的那一塊，有福壽螺和沒有的差別，那這種東西就是透過觀察，讓他看，也並不是說他們真的了解到這些東西，就是讓他們一點一點注入這樣的感覺，你施灑的東西是和我們健康、和我們的生活是息息相關的。讓他們開始想說你吃的米到底是從哪裡來的？包括我自己在內，也不見得都會去看得很清楚，就會開始要小朋友回家看看包裝、看看米從哪裡來？我就覺得那就是觀察的開始。(訪談資料 D2-01)

帶解說活動，通常會從生活週遭開始出發，也可以從食物的起源及健康的生活開始，參加農事體驗的小朋友透過慣行農法及友善耕種（甚至是秀明農法）的比較後發現，彼此對待生物環境的選擇不同，引發消費者有不同的思維，進而引領出對食物環境及自身健康有不同的選擇影響，這就是環境教育場所帶來的教育功能，在南埔村農場經常扮演起這種角色。



圖 4-6 穀東們參加插秧、撿福壽螺、生態導覽解說等農事體驗活動  
資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站



圖 4-7 大坪國小以校外教學方式參加南埔村農場一號田補秧農事體驗活動  
資料來源：研究者拍攝



圖 4-8 實驗中學學生及穀東們參加收割稻子農事體驗活動  
資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站





圖 4-9 穀東們參加酸菜製作農事體驗活動  
資料來源：南埔穀東俱樂部社群網站

## 第五節 關係品質的呈現

吳師豪（2004）在百貨公司及便利商店的關係品質與關係結果研究中發現，關係品質三要素：顧客滿意、信任與承諾，對於顧客忠誠有近 78%以上的解釋力，亦即，只要零售業者專注於此三要素的努力，便大致可導引其顧客形成忠誠的態度，故公司的政策若是鞏固既有顧客，持續投資於關係品質的改善，便能達成目標。

在南埔村農場也應該如此運作，其實在執行友善耕種、綠色行銷、社群支持型農業等經營模式，無非都是在經營關係品質的三要素：顧客滿意、信任與承諾，唯有將此三要素的重點放在每一次的農事體驗與解說服務上，或是農夫市集的銷售管理上，都可以為南埔村農場經營上增加更多的經濟效益和實質幫助。往後可以將此三要素製作成簡單的檢核表，在每一項活動規劃中，從活動前中後及執行面做檢核，在以不增加額外文書作業的條件下，做到最有品質的關係檢核。

### 一、信任關係

德國文學作家赫曼·赫塞（Hermann Hesse）在其「園圃之樂」（Freude am Garten）一書中提到農村的生活，是一種「…但知有辛勤，有勞苦，卻沒有汲汲營營和根本的煩憂，因為它是以虔誠為基礎，信賴土地、雨水和空氣的大能，信賴四季的遞移與動植物的生命力量。…」（陳明哲譯，2001：114）。看天吃飯的老農夫自古以來即是以此種心態，相信著老天、信任著這一片大地的無限給予，所有的自然資源均是如此的原生存在於大自然中，只要以虔誠的心理面對，順應四時更迭的演變，按著歲時節令的先人智慧指示耕作，老天是不會吝於給予辛勤的農民來自大地的恩賜。

現在南埔村農場開始另一波的「回歸鄉土運動」，卻是由外來的一群青年農夫開始，農場經理人阿毛是最早的一批，接著是阿泰夫婦所作的秀明自然農法，秉持的就是如老農般的信任老天爺，信任著大地所滋養的萬物聖靈所給予的恩賜，不多取，僅拿取自己所能溫飽的一份土地的回饋，這份信任基礎需要有過人的勇氣與智慧，而臺灣這群青年農夫正在做令人值得驕傲敬佩的新農業改革運動。

在成立穀東會概念之時，荒野海茄苳強調，在 2012 年第一期的穀東會招募辦法還沒有出來，就已經先被培力小組預訂搶光了，「這就是荒野之間的一種信任，比較外面還不見得會這樣，也許看完了還不一定會相信，這是一種微妙的信任關係。」（訪談資料 C1-01）

即使當時許多荒野夥伴對於穀東俱樂部的成立因素及環境條件不甚清



楚，甚至對於南埔村農場經理人阿毛也不甚熟悉，僅憑著海茄苳的簡單介紹，以及阿毛曾經是荒野解說員的角色，再經過培力小組的參訪體驗後，就將 2012 年第一期的穀東 45 份，都認領結束，每穀 1,800 元，實收 81,000 元整當作為友善耕種之務農準備金。

這很有趣，就像是本研究先前提到的「路徑依賴」(path dependence) 理論一樣，一旦「鎖進」消費軌跡中，將成為難以改變的習慣。徐佑安(2011)指出路徑依賴是一種制度一旦形成不管是否有效，都會在一定時期內持續存在並影響其後的制度選擇，就好像進入一種特定的「路徑」，制度變遷只能按照這種路徑走下去；小事件和環境可以決定某種發展的結果，而且一旦某些小事件和環境的結果佔據主流，就導致這種發展進入特定的路徑。

而如同喜愛天然食品及熱衷有機食材的消費者，荒野的會員因為特別喜好與自然生態保育有關的議題，當有解說員夥伴從事與棲地保護及鄉土關懷的議題時，便會在此路徑依賴下持續信賴及接受對環境友善耕種的任何資訊，並完全信任與接受，甚少質疑。

在有機驗證方面，三萬多元的有機檢驗及驗證費用農民需要先自付，檢驗有過關後政府才會補助，可是沒過怎麼辦？就因為這個問題，因此南埔村農場這方面與海茄苳討論後提到幾項條件：

第一個就是說假設我不是要踏出新竹縣市的話，我有沒有必要做認證？第二個就是說假設我的顧客他一直都會來南埔，他也都知道稻田在哪裡？他也會來看你到底是怎麼耕種的，那他一旦認為這樣子是 OK 的，那沒有必要認證。(訪談資料 A1-16)

這就是取決於生產者與消費者間互相信任及承諾的基礎上，這層關係是不容易建立的，從認同關係開始，認同地方、認同生產者、認同友善耕種的田間管理人，這份認同關係會慢慢轉變成對於環境與人的信任基礎，逐漸成為依賴關係。當信任基礎已然建立，有機檢驗及認證的標章只會對於初次認識的消費者帶來第一次見面約會的安定感而已，實際上的信任基礎還是需要時間及直接參與農事體驗活動，才能建立起來。

因此，南埔村農場未來或許可以考慮加入「參與式保障系統」(PGS) 的參與式認證程序，透過 PGS 所形成的另類有機驗證系統，建立了一個有別於主流有機驗證的盲從信任關係。研究者認為在社區微型農業的友善耕種理念下，將更形凸顯出小農們願意對環境和人們友善的心意，並以水平對等之方式將所有的耕作理念、環境想像讓消費者在參與的過程中共享及分擔所有的甜美成果，讓南埔有機生態村成為農村再生的新典範社區。

穀東笑靨花則是從荒野接觸培力開始進入穀東會，在許多鄉土關懷的環境運動中認識了荒野的夥伴及面對社會議題的生產者，從理解認同中漸漸形成信任的

夥伴關係。

我是 2010 年第二期的培力成員，因為看很多環境的問題，到農村走訪的機會很多，還有跟農夫的互動，所以就瞭解現在農夫的處境，所以想要解決問題並自己實際去做。……剛開始我們願意接近這個生產者，然後知道他們的狀況，其實訪談後那種環境運動中很多場合都會遇到，所以漸漸在環境運動的場合中建立一種互信，這種信任關係是一種夥伴的信任。（訪談資料 C3-01）

笑靨花在講述自己的經驗，與同事談友善耕種的稻米，同事大都不相信臺灣的環境階認為在臺灣的水、空氣都是髒的，甚至不保證吃的米是否乾淨的？「但是 FB 也發揮了一些功能，至少他知道你做了哪些事情，那是他自己平常沒有辦法做的，他也覺得你做這些事情是有意義的」，同事出錢加入穀東，不是參與式的，而是認捐式的穀東，因為他現在 FB 上可以看到他們所做的那些事情，「他們去接近土地，是因為相信，也因為認同，但是他是真的相信這些人去做這些事。如果他們去體驗的話應該會更相信，所以我們下禮拜要去東海除草。」（訪談資料 C3-02）

## 二、滿意關係

張筱君(2011)在「農業體驗遊程之遊客滿意度及消費行為」研究結果發現，多參與不同體驗遊程能提升遊客對體驗遊程的「整體滿意」，參與體驗遊程的遊客六成以上都會產生消費，參與體驗遊程能有效增加遊客的重遊意願，以及體驗遊程滿意度對遊客的推薦意願具有正向效果。穀東學無涯因為參與南埔村農場的農事體驗及環境解說服務後，對南埔村農場有較多的認同感，當付出感情後，自然對南埔社區有更多的依附心理。

動機很簡單，那我這個人就很有使命感，我覺得我是穀東怎麼可以不買。但其他人就算不是荒野人，他也是穀東，我覺得成為穀東的這個感覺很不一樣，……因為我是穀東，除了去參加活動之外，假日我習慣和同學出去走走，也不知道要去哪裡走？就去南埔走，我就帶著他們到處瞎逛，到處走走，即便現在我不是帶解說活動，……我帶了很多人過去，……他們問新竹有什麼好玩的？我說我覺得南埔比較好玩，我帶你們去南埔田好了。（訪談資料 D4-01）

## 三、承諾關係

在社區微型農業裡，關係品質驅動因子如溝通品質、服務人員專業性與情感性衝突，確實存在於南埔村農場生活裡。在研究者訪談後，也發現到農場經理人對田間管理人陳爸因為習慣性地作為，但無意將除草劑噴灑到鄰近休耕稻田的事件，因為與友善耕作的水稻田太過靠近，差點讓這一塊三分地的水田廢耕，最後是在阿毛以南埔村農場自行吸收損失方式讓事件結束收場，這也讓老

農意識到農場在做友善耕種的決心及往後田間農事作為的適當性。當然阿毛也在農場經理人的角度適切的檢討自己的責任與對穀東的承諾，以未盡溝通責任及落實知識告知的義務，而以農場承受這一期部份稻作的損失做結。

在南埔村農場經理人在以生產者的角色上給消費者最有力的承諾，就是保證南埔村農場實施友善耕作的田地及作物都是無毒健康的標準，再透過參與式農事體驗讓消費者親自體驗鄉村無毒的農村生活及作物生長情形，這在體驗經濟上是會對農場加分許多。

因此我們給消費者承諾第一個就是農產品無農藥殘留，每一年都要做檢驗，第二個就是說我們的生產過程安全無毒，因為我們經常在辦活動，辦活動的意思就是讓他們來，讓他們了解，哪塊地是我們新增加的，然後帶他們過去看，用這樣的一個模式來解釋，如果這條路還是真的走不通，那就要去做有機驗證了。（訪談資料 A1-17）

張嘉耀（2005）指出「承諾」第三種規範型承諾：消費者之所以願意與服務提供者維繫長久關係的原因在於他們覺得必須這麼做。以社區微型農業比對「承諾」的定義，大多是為了情感性承諾，僅有荒野的會員及穀東俱樂部會員可能會有部分的規範的承諾，因為都是志工身分，為了那一份參與的責任及態度使然。

我是覺得我是穀東，就有這樣的使命感，然後意外的發現像以前買米我只知道品牌，我們去買米我們會看有效期限，可是現在我送米給我的親戚朋友的時候，我就會告訴他說這個是這禮拜剛碾出來的米，這是最新的米，剛剛出爐的，跟我們去大賣場買的印有日期的米是不一樣的，我知道他怎麼來、怎麼去？怎麼到我手上，跟那個只有一個日期的感情是不一樣的，（訪談資料 D4-02）

## 第六節 南埔客家聚落的未來

### 一、契作農民收入增加

經農場經理人說明，田間管理人通常是沒有支薪水的，但如果是契作農戶，農場經理人與契作農戶彼此先立一份備忘錄，保證向契作農戶收購固定數量稻穀，只要農戶的稻米通過檢驗無毒，就用一分地 200 公斤收購，剩下的稻穀農戶也可以再賣給農場，農場這邊就是完全保障收購，即使是蕭屋另外也產糯米也會保證收購回來。

收購的價錢例如郭爸那邊我們跟他買以一百塊錢賣，那我們跟他買的話，不包含包裝，他只出米，所有包裝和運送過程全部都由我們社區來做，所以我們就占三成，他們就占六成，所以他拿 65 塊，我們拿 35 塊，用這樣的方式，他自己去衡量之後，像去年他的米就賣到十三萬，他的四分地就賣了十三萬，所以他也發覺比他先前整整多了一倍，也覺得划得來。（訪談資料 A1-14）

以農民的稻作年收入來看，與其他職業比較確實是非常的低，以前的稻穀都是被糧商所完全收購，價格完全由糧商或是中盤商所決定，農民只能接受結果，如果趕不上碾米的時間，因颱風水災造成搶收欠收，加上稻穀濕了容易發芽，不得不讓糧商收購，不然這一季的收成將會血本無歸。所以現在南埔村農場多以乾穀向農民收購稻穀，且農民送碾米的價錢農場還能吸收，對農民來說怎麼算都划得來。

因為以前是拿溼穀去賣，賣溼穀沒什麼價錢，收購價本來換算下來一台斤只有十二、三塊，換算下來就是頂多一公斤十六、七塊而已，可是現在我們這樣賣，一公斤扣除一些損失，我們可以賣到三十幾到四十幾塊左右。大家就覺得這樣子是可行的，而且另外會算碾米的費用給他，他覺得這樣是 OK 的。（訪談資料 B1-01）

### 二、以友善耕種找回農村土地的生命力

現在南埔村農場以高獲利來吸引農民加入農場的契作行列，除了前提必須放棄慣行農法，改採友善耕種方式不再噴灑農藥、不再施用化學肥料外，初期還必須忍受稻穀產量下降及農產品品質變差的適應期，這讓作物與土壤都可以調適回復到最適合作物生長的土壤初始樣貌。這段時間的漫長等待是值得的，以友善耕種讓作物與土壤漸漸將慣行農法的遺毒慢慢排出，也讓農作物與生俱來的抗病力慢慢回復，並不再依賴殺蟲劑和殺菌劑的噴灑，讓作物找回自己生長的力量。

也因為過去過度依賴化學農藥及化學肥料，使得農夫因為噴灑農藥而中毒，

消費者因為食用含農藥殘留的農作物，造成身體中毒臟器過度的負擔，探究緣由，這些都是可以避免的傷害。消費者以消費端來改變我們消費的習慣，支持友善耕種的農友，就是以實際行動支持友善環境、友善社會的生活態度，農村因為友善耕種而能營造更多的環境關懷與土地守護力量，讓農村再生找回土地源源不絕的生命力。

### 三、成為有自信與尊嚴的達人村

穀東金銀花認為，南埔村農場最讓人感動的就是那些客家老農，尤其當我們在搜尋南埔的影片時，老農們自己架屋、自己架洗衫亭，大家決議南埔村休耕一年親自挖崩塌的南埔水圳引水隧道；每到石爺祭慶典活動，就有客家竹砲、搗麻糬、編草鞋、鼓樂隊遊行等，看到客家老農在南埔社區展現強韌的生命力與活力。「一個老有所用，我覺得老人可以活動這個年齡，每一個人通通都變成達人，每一個人在南埔村都是達人，每個人都老有所用，活到這個年齡是很有尊嚴的。」（訪談資料 D2-02）

如果南埔黃金水鄉每一位客家老農都可以成為「半農半  $\alpha$ 」的達人村，順從天意經營簡單的生活，並將上天賦與的才能活用於農村社區生活，在南埔村的老人會是很有自信與尊嚴的生活在農村社區裡。

金銀花也說在感動之餘也會擔心這些老農們將會老去，後輩年輕人該怎麼承接？年輕一輩的原農戶雖然不多，平日離家外出工作多，假日回來的也不少，再加上外來的新農民帶來的新觀念與農村改革運動的推行，在南埔社區產生實質上的改變，這也是我們所樂見的，南埔社區要將所有的共同記憶與上一代的技藝，以及美好的生活環境繼續保留給後代子孫，傳承下去。

### 四、南埔永續生態村

南埔村農場以現有的自然資源與稻田生態，在環境生態系統的承載力和回復力的限度下，可運用里山倡議的操作方式，以及結合荒野生態解說與社區農事體驗活動，有助於在維持糧食生產、改善民生經濟和保護生態系統等三者之間取得最佳平衡點，南埔村農場所有的參與者都將會是這股公共財創造的獲利者。

因此南埔村農場未來持續以永續生態村的發展模式經營，可以為臺灣的農業找到一條新的活路，農村老農因友善耕種而改變耕種習慣與生活態度，同時也讓社區傳統產業增值，讓農村青年因農業經濟發展而能夠回流為家鄉盡一分力。再引進新農民新觀念將在地傳統與文化價值上找到新的合作夥伴關係，創造出新的公共財，最後將能達到實現社會與自然和諧共生的理想目標，並創造出環境永續生態與社區永續發展的新利基。

# 第五章 研究結論與建議

## 第一節 研究結論與發現

本研究依文獻回顧資料及與報導人訪談結果整理出以下研究結論，做為目前南埔社區經營管理上的參考依據，並將南埔村農場具體可行的項目持續經營發揚光大。

### 一、南埔村農場與客家農村的契機

#### (一) 田間管理人

依照目前與契作農戶的備忘錄約定，加入友善耕種契作的農戶每一期的稻作收入相較於慣行農法多出約三成以上，在保障收購的條件下，願意參加友善耕種的農戶每期都在增加當中。第一批進來南埔村農場志願務農者的友善耕種新農戶，因為創造保障收購價的備忘錄，讓農戶稻穀增加收益，也讓鄰近慣行農法農戶改變耕種方式，並加入友善耕種行列，從 2012 年第一期三分地增加到目前的 2013 年第一期共有一甲八分地。

#### (二) 農場經理人

在多元就業方案計畫上，南埔社區已發展成為南埔有機生態村目標，在人力資源不足的條件下，農場經理人也身兼田間管理人的角色，必須自己下田工作。在南埔村農場經理人，同時間執行農委會水保局農村再生計畫示範，成為全國第一個通過農村再生條例申請的示範農村，要維持農場的正常運作需要全才的能力，卻也讓農場經理人的責任過度承擔，需要超乎常人的熱情動力來支持工作。

南埔村長希望多元就業方案會是一個協助南埔社區持續發展的階段性支持力量，最後在人力資源上還是必須完全靠南埔社區的人民自己來接手南埔村農場的生產與就業的問題。

#### (三) 南埔村農場務農者的困境與未來

南埔社區目前最需要的是能夠提升社區的產業升級，從照顧農民生活增加農民收入開始，自然社區要帶動休閒產業，農民改變慣行農法的方式，配合意願就會提高。

南埔社區為要提升稻作的耕種面積和增加稻作量，忍痛全村休耕一年，只為了修復灌溉南埔台地已經崩塌的南埔水圳隧道，而引進農村再生計畫，結果是正向而令人滿意的結果。

南埔村農場所有的水、土及農作物條件都已經達到有機的程度，只是差了一

個有機認證。有機認證老農戶們對於嘗試創新做法產生的恐懼，是因為對於有機檢驗和驗證的結果未知，而心生恐懼怕感到丟臉，需要克服這道的心理障礙。

要推動有機生態村，水源的獨立會是重要的參考依據，源頭的水源和土壤條件確實需要謹慎的控管。南埔村農場的水污染事件，雖是偶發事件，但無心之過也可能毀了下游農民辛勤的整季心血結果。

為減少客家庄農田休耕離農現象，社區農場推動友善耕種在高獲利誘因下加入的客家老農及新青年農夫逐漸增加，讓農地可以繼續維持耕種，並透過農夫市集和行銷平台的建立，創造更高的農村產值。

傳統客家老農在農忙時多是自立更生自給自足，也因此養成天助自助的性格，現在南埔社區在節慶活動時可以看到老農們都成為各式達人，展現優異的傳統技藝，黃金水鄉的老農們活得很有自信和尊嚴，也可以是老有所用的黃金達人村。

## 二、友善耕種

「以友善耕作取代有機檢驗，以參與式保障體系取代有機驗證。」

南埔村農場特別強調友善耕種的堅持立場，這是對於人與人之間的信任關係，也是對於土地及農作物的信任與承諾，在與農友的備忘錄中註明，也是希望農戶們改變傳統慣行農法的使用習慣，接受友善耕種的方法，開始對消費者友善，也對滋養農作物的土地友善。

農場經理人在與農戶簽定備忘錄之前，就必須再三確認備忘錄中之事項是雙方都能夠遵守的約定，如果因為語言溝通有障礙，也該訂立明確的書面資料以供備查及事後查證用；農場經理人以對穀東負責任的承諾要求，將此噴除草劑的一號田停止出貨，並自行吸收，也正符合在友善耕種要求下彼此的互信原則與承諾；契作老農戶雖然以除草劑噴灑鄰近土地而非契作的稻田，但慣行農法的習慣仍然未改變，這還需要時間來調整心態及改變習慣。

當社區農場願意以永續生態模式的經營理念作為行銷主軸時，因此能更增加消費者對社區微型農業生產地友善耕種的認同及信任，進而產生更多改變消費者的選擇評估模式。

## 三、綠色行銷

### （一）農夫市集

目前社區小農的農產品行銷方式除了採用傳統市場的人際信任關係維繫外，也漸漸看到小農們加入農夫市集，號召同質性高的友善耕種農夫直接販售農產品給消費者，靠著信任關係獲得消費者的信賴，進而增加消費者的購買意願，這是一種轉型的組織信任，對於友善耕種的小農來說銷售獲利會比單打獨

鬥方式要高出許多。

南埔村農場以友善耕作及參與式農事體驗活動行銷農產品，消費者對農場農產品的銷售情形卻沒有明顯增加，其原因可能與農產品的數量較少，僅為一兩戶農家所提供的作物，這部分農場也需要多增加資源來經營。

南埔村農場的農夫市集和綠色行銷模式，並沒有明顯增加消費者的購買信任與滿意度，因為農夫市集的蔬果數量太少，會影響消費者的購買意願，且南昌宮前提供的米副食品多為熟食，有部分消費者較擔心食品衛生問題而購買率較低。

## （二）環境教育場所

環境教育在南埔社區是很重要的經營主軸，南埔村農場辦理農事體驗及解說教育活動，從生活環境議題開始，也可以從食物的起源及健康的生活開始。參加農事體驗在比較慣行農法及友善耕種（或是秀明農法）的差別後發現，彼此對待生物環境的選擇不同，能引發消費者有不同的思維，進而引領出對食物環境及自身健康有不同的選擇影響，這就是南埔村農場環境教育場所帶來的教育功能。

## 四、社群支持型農業

消費者與生產者之間能跳脫舊有商品買賣關係，並建立起朋友、穀東、共同利益獲得者的微妙關係，彼此更以參與、分享、平等價值與信任關係的參與式保障體系取代制式昂貴的有機驗證，共同分擔獲利與風險，使 CSA (Community Supported Agriculture) 也有機會轉變成為 ASC (Agriculture Supported Community)，讓農業成為支持社區發展的重要契機，如此的農業發展才能永續經營生生不息。

穀東們在理念與行動上支持南埔村農場以友善耕種方式經營管理，並透過更多的農事體驗，如插秧、補秧、撿福壽螺、收割稻子、製作酸菜等活動，以及帶領社區慶典活動擔任生態解說員服務，藉由活動參與更增加穀東們對南埔村農場之地方認同概念。

以預收穀金的方式為田間管理人籌備務農準備金，這對有心推動友善耕種的農民來說，穀東俱樂部的會員是支持農戶最大的經濟來源與精神支柱。荒野適時地進去南埔村農場以穀東會成為固定的客源，以「從消費端來支持農村的改革」，支持農場的再造，穀東們則是從消費端這邊去支持它改革，並希望這個消費端的熱度可以持續很久。

在南埔村農場這兩年反而是因為蔬果供貨的行銷通路讓農產品貨源及運送條件受到限制，現在仍然是以稻米耕種為主，以蔬果為輔，如此操作就會無形之中少了供貨失衡及承諾農作需求的損失。但如此卻也可能會造成與消費者更少互動與參與分享的經驗。



荒野就像是在一塊亟待發展的環境先驅者，可以投入人力來從事農事體驗也可以協助社區帶領農村生態導覽，當然也可以投入資金協助南埔村農場募集需要的穀金，給田間管理人需要的務農準備金，日後收成，再分享其稻穀收成。但社區發展如果一直靠著外力的支援，有一天是會失去自我的，後續長久的維持必須還是要靠社區自己的力量站起來，靠著地方產業自給自足，承諾照顧好社區中的所有人，增加經濟收益改善生活品質。甚至是行銷社區經驗，將自己額外的收穫及經驗傳遞出去讓更多的社區因此受惠，這樣才會是社區經營及農場經營的最終目標。

南埔村農場增加農事體驗與解說服務的結合機會，讓穀東會員感染更多來參與生態旅遊及農村體驗消費者，從認識農村現況，體驗友善耕作的理念，從價值的認知進展到價值的認同，甚至是對農民、對耕種環境、對地方產業永續的認同及信任，長久以後，發展成為對地方的依附關係，至成為最忠實的共同經營夥伴關係，共享地方農業發展的成果。

## 五、關係品質

實施友善耕種者的農作物，取決於生產者與消費者間相互信任及承諾的基礎上，這層關係是不容易建立的，從認同關係開始，認同地方、認同生產者、認同友善耕種的田間管理人，這份認同關係會慢慢轉變成對於環境與人的信任基礎，逐漸成為依賴關係。當信任基礎已然建立，有機檢驗及認證的標章只會對於初次認識的消費者帶來第一次見面約會的安定感而已，實際上的信任基礎還是需要時間及直接體驗式參與農事活動，才能建立起來。

讓食物的權力關係人“消費者”，也能參與認證的流程是能夠確實讓消費者把關食物健康安全的好方法。因此，將參與式保障系統運用在有機認證的方法上，就是讓消費者與生產者建立朋友的關係，彼此以信任取代驗證。

推動社群支持型農業，當農場農忙時由社區志工貢獻支援部分勞力，以減輕小農負擔，彼此間建立一種相互信任與承諾的關係。透過居民生活參與及志工協力的過程建構起參與式保障系統，這比有機認證還更有效，更讓社區的居民得到充分的信任。

農場經理人在以生產者的角色上給消費者最有力的承諾，就是保證南埔村農場實施友善耕作的田地及作物都是無毒健康的標準，再透過參與式農事體驗讓消費者親自體驗鄉村無毒的農村生活及作物生長情形，這在體驗經濟上能夠對農場加分許多。

南埔村農場在承諾的定義上，大多是為了情感性承諾，僅有穀東俱樂部會員可能會有部分的規範性承諾，因為都是志工及穀東身分，為了那一份參與的責任及態度使然。

南埔村農場採用友善耕種，而非有機耕種，是對於有機驗證機制的不信任或是消費者只信任田間管理人的耕作理念，相信其對於消費者的友善耕作承諾，給予健康無毒的農產品，是田間管理人最重要的責任與天職。

## 六、長期觀察將可以發現

南埔社區近期積極申請環境教育場所之認證，相信很快的就可以聽到南埔社區環境教育場所認證過關的好消息。但是南埔社區南昌宮室內場域無法通過消防安檢。因此南埔社區必須要改變方向與學校來合作，學校將會成為社區場域的一部分，對南埔社區及學校未來發展是必會有互相抬昇之作用。

南埔村農場可以運用稻田帶領溼地生態之永續發展，運用里山倡議的操作方式，結合生態解說與農事體驗活動，讓地區經濟產業與生態保育均衡雙贏，農場所有的參與者都會是這份公共財的獲利者，並創造出環境教育與社區發展的新利基。

南埔村農場未來以里山倡議的經驗，可以為臺灣的農業找一條新的活路，讓社區傳統產業增值，讓青年因農業經濟發展而能夠回流為家鄉盡一分力，並能將在地傳統與文化價值上找到新的合作夥伴關係，創造出新的公共財，最後能達到實現社會與自然和諧共生的理想目標。

在南埔村農場在執行友善耕種、綠色行銷、社群支持型農業等經營模式，無非都是在經營關係品質的三要素：顧客滿意、信任與承諾，唯有將此三要素的重點放在每一次的農事體驗與解說服務上，以及農夫市集的銷售管理上，都可以為南埔村農場經營上增加更多的經濟效益和實質幫助。往後可以將此三要素製作成簡單的檢核表，在每一項活動規劃中，從活動前中後及執行面做檢核，在以不增加額外文書作業的條件下，做到最有品質的關係檢核。

南埔村農場未來可以考慮加入「參與式保障系統」(PGS)的參與式認證程序，透過 PGS 所形成的另類有機驗證系統，建立一個有別於主流有機驗證的盲從信任關係。

未來想要加入友善耕種契作的農戶應該會越來越多，因此，在往後契作農戶的備忘錄上，可以每年訂約方式做調整，以保障契作農戶的權益，也藉此調整每年農場經營管理的方向，也藉此可以幫助目前休耕離農的農戶恢復耕種。

對於志願務農者，協助其租用農地，或以小地主大佃農方案，鼓勵其租地耕種加入友善耕種的行列，並輔導其基礎農事作業。於農閒或夜間辦理進修課程，增加有關友善耕種及簡單務農之經驗分享。

南埔村農場目前的農作物及農產品生產量還不夠大，僅以目前愛農卡的消費金額及訂購量還無法做到如厚生市集般的水準，在行銷通路上也僅止於新竹地區荒野及社群網路間之口耳相傳，即已供不應求達到飽和狀態。未來南埔村

農場的營運規模增加時，將逐步擴充運銷平台之建立，讓新通路運動暢行。

## 第二節 研究限制

- 一、本研究之報導人除了南埔村長不是荒野的會員外，其餘的七位均是荒野協會新竹分會的會員，因此談及荒野在南埔村農場的角色時，可能會用較多的自然生態環境角度去看農場的問題及說明提問，因此可能會造成偏差。
- 二、穀東會的成員約有七成以上是荒野的會員，但是經常在南埔村農場參加農事體驗及節慶生態解說服務的多為荒野會員，僅有插秧、補秧及割稻部份活動時段，不限定是荒野內部活動，因此在訪談時多以荒野會員為主的時段採訪，因此報導人除了村長以外，沒有非荒野會員的穀東參與，可能會造成偏差。

## 第三節 後續研究建議

- 一、南埔村農場目前年輕農夫「鄉土回歸運動」多為外地人移居入南埔村，屬於本地客家老農子弟承接祖產與志願務農者的務農經驗比較，未來可以進行追蹤和比對研究。
- 二、南埔村農場社群支持型農業的操作，目前只有單向的由農場經理人在執行部分理念，屬於穀東及消費者這一端實際定期在執行的部分，值得後續研究。
- 三、目前在臺灣操作里山倡議的社區多在東部及北部近山地區丘陵地帶，南埔村雖不如有高山倚靠，但卻是特殊單純的里山地景（南埔台地），值得後續研究稻田與次生林的依存關係。
- 四、南埔社區未來要發展經濟產業，除了稻米、蔬果之外，還有農產副食品，這些的經濟產值與有機生態村休閒觀光的產值比較，值得後續研究。

## 參考文獻

### 一、中文部分

- 王柏程 (2011)。《有機產業關係品質、消費情境與顧客忠誠度之研究—以農夫市集為例》。國立高雄餐旅大學管理研究所碩士論文。
- 有大林、李宜澤、呂欣怡、林震洋、許敏鳳、蔡晏霖等譯 (2011)。《種好菜，過好生活》。台北：商周。(原書 Robyn Van En, Elizabeth Henderson. [2007]. *Sharing the Harvest: A Citizen's Guide to Community Supported Agriculture*. VT: Chelsea Green)
- 吳師豪 (2004)。《關係品質與關係結果之研究》。國立台北大學企業管理學系博士論文。
- 李光中 (2011)。〈鄉村地景保育的新思維—里山倡議〉。《臺灣林業》，第三十七卷，第三期，59-64 頁。
- 吳其璫 (2012)。《花蓮好事集邁向參與式保障體系的發展》。國立東華大學自然資源與環境學系碩士論文。
- 林銘洲 (2005)。《臺灣有機米消費者行為之研究》。國立嘉義大學農學研究所碩士論文。
- 林美娟 (2007)。《購買有機化妝品行為之研究：信任模式與綠色行銷整合之檢視》。國立台北大學企業管理學系碩士論文。
- 官武德 (2012)。《客家地區農村年輕力量之研究—以新竹縣北埔鄉南埔村為例》。國立交通大學客家文化學院客家社會與文化學程碩士論文，未出版。
- 陳明哲譯 (2001)。《園圃之樂》。台北：天下文化書坊。(Suhrkamp Verlag Frankfurt, (1992). *Freude am Garten*.)
- 陳玠廷、蕭崑杉 (2010)。〈臺灣「有機農業」的發展與未來展望〉。《農業推廣文彙》，55：233-238。
- 徐佑安 (2011)。《社區發展依賴途徑之分析—以民雄鄉三社區為例》。國立中正大學政治學研究所碩士論文。
- 陳玠廷、金惠雯 (2011)。〈從消費到參與：以環境友善耕作參與式保障系統為例〉。《文化研究學會年會國際研討會》。
- 郭正雄 (2006)。《以 Kano 模式與綠色行銷觀點探討有機專賣店之顧客需求》。

朝陽科技大學企業管理系碩士論文。

- 郭華仁 (2009)。〈我國需要怎樣的有機法規〉。《有機誌》，28，90-92 頁。
- 張嘉耀 (2005)。《一個整合性的關係品質模式之研究》。國立高雄第一科技大學行銷與流通管理系碩士論文。
- 曾婉玲 (2008)。《有機農產品消費與有機教學需求之研究—以台中縣國小教師為例》。亞洲大學保健營養生技學系碩士論文。
- 張筱君 (2011)。《農業體驗遊程之遊客滿意度及消費行為：以新埔鎮金漢柿餅教育園區為例》。客家文化學院客家社會與文化學程碩士論文。
- 黃哲斌 (2013.04.03 a)。〈牛津博士上網賣菜〉。《天下雜誌》，519：178-180。
- 黃哲斌 (2013.04.03 b)。〈竹科人下田餵養工研院〉。《天下雜誌》，519：181-183。
- 萬文隆 (2004)。〈深度訪談在質性研究中的應用〉。《生活科技教育月刊》，三十七卷，第四期，17-23 頁。
- 塩見直紀 (2006)。《半農半X的生活：順從自然，實踐天賦》。台北：天下遠見。
- 楊翠 (2008)。〈三個臭皮匠〉作品賞析，聯合文學出版社 (編)《閱讀文化地景》新詩卷。台北：聯合文學。
- 趙碧華、朱美珍 (1995)。《研究方法—社會工作暨人文科學領域的運用》。340-360 頁。台北：雙業書廊。
- 廖家新 (2003)。《臺灣地區消費者對綠色產品的認知與購買行為之調查研究》。高雄師範大學環境教育研究所碩士論文。
- 趙榮台 (2012.07)。〈里山倡議〉，《「2012 全國生物多樣性教育培訓班」論文》，臺灣，南投。
- 賴青松 (2007)。《青松e種田筆記：穀東俱樂部》。台北：心靈書坊。
- 薛絢譯 (1998)。《植物的祕密生命：從花仙子到夸克中存在的不為人知的自然之靈》。219-221 頁。台北：臺灣商務印書館出版。(原書 Peter Tompkins & Christopher Bird, (1989), The secret life of plants.)
- 鍾瑞貞 (2004)。《臺灣有機農業發展的趨勢》。國立臺灣大學農業經濟學研究所碩士論文。
- 鍾永豐、林生祥 (詞、曲) (2006)。〈撒握等介土地糴米〉。《種樹》。台北：大大樹音樂圖像。

鍾永豐、林生祥（詞、曲）（2006）。〈有機〉。《種樹》。台北：大大樹音樂圖像。

魏建和（2006）。《有機農場直營有機商店對有機消費者之消費行為探討》。國立中央大學企業管理研究所碩士論文。

戴君玲（2010）。《臺灣社群支持型農業的發展與運作：島嶼社群生機農場的個案研究》。國立臺灣大學生物產業傳播暨發展學研究所碩士論文。

## 二、網路部份

中華民國荒野保護協會網站。上網日期：2013年5月22日，取自  
<https://www.sow.org.tw/about/mission>

中華民國消費者文教基金會（2009.02.10）。消費新聞發布〈假有機 1/31 全面開罰 92%仍不合格！〉。上網日期：2013年3月11日，取自  
<http://www.consumers.org.tw/unit412.aspx?id=1145>

有機農業全球資訊網。〈我國驗證機構〉。上網日期：2013年4月11日，取自  
<http://info.organic.org.tw/supergood/front/bin/ptlist.phtml?Category=100989>

行政院農委會臺灣農業形象館。上網日期：2013年6月11日，取自  
<http://theme.coa.gov.tw/suggest.php?issue=18514&id=18517>

李昌鴻、林鈴娜（2012）。〈農產品安全管理與宣導教育-推動在地消費－農夫市集〉。239：24。上網日期：2013年6月11日，取自「行政院農業委員會農政與農情網站」<http://www.coa.gov.tw/view.php?catid=2445683>

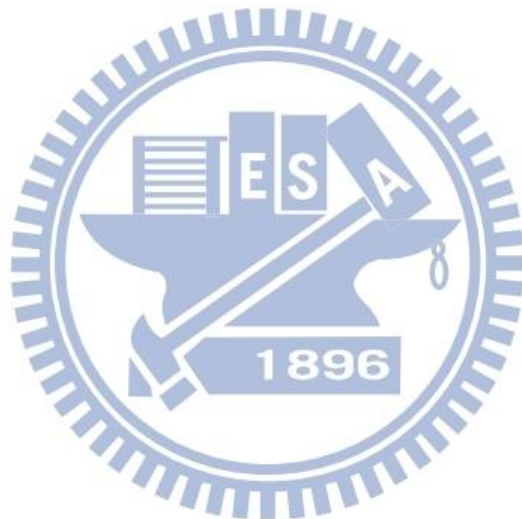
南埔穀東俱樂部社群網站。上網日期：2013年6月11日，取自  
<https://www.facebook.com/groups/273826612693884/>

楊達（1976.09.28）。《三個臭皮匠》電子書。上網日期：2013年1月25日，取自「楊達文物數位博物館」  
<http://dig.nmtl.gov.tw/yang/e-book-4/e-book-4.php>

農糧署糧食產業組糧食生產科（2010.08.06）。〈推動「小地主大佃農」已顯現擴大經營規模及經營者年輕化〉。上網日期：2013年1月25日，取自「行政院農業委員會農糧署網站」  
[http://www.afa.gov.tw/agriculture\\_news\\_look.asp?NewsID=1189](http://www.afa.gov.tw/agriculture_news_look.asp?NewsID=1189)

臺灣濕地保護聯盟網站。上網日期：2013年6月11日，取自  
<http://www.wetland.org.tw/newweb/wetland/WhatIsWetland.htm>

鐘丁茂、徐雪麗（2005.01.10）。〈李奧波《砂郡年記》土地倫理思想之研究〉。《生態臺灣》，第六期。上網日期：2013年6月11日，取自



## 附錄 A：訪談稿提問單

### 【農場經理人】

1. 請問您自己耕種的經驗？
2. 從香山遷居到南埔的原因是什麼？
3. 請問您的工作經驗，以及加入荒野的動機和關聯？
4. 請問穀東俱樂部目前的運作方式，以及身為田間管理人和農場經理人的角色是如何分配？
5. 請描述以友善耕作種稻時與福壽螺防治的經驗？
6. 請問南埔村農場以友善耕種代替有機驗證的經驗？
7. 請問在南埔村農場多元就業方案目前的執行情況如何？
8. 請問南埔村農場成立的困境及持續轉型的過程？
9. 請問目前對契作老農戶的保證收購價是多少？
10. 請問南埔村農場在未來的經營管理上有什麼規畫？

### 【南埔村長】

1. 請問村長您在這個農場裡的角色定位，以及在推動南埔村農場發展上有沒有遇到什麼困難？
2. 請問南埔村農場為什麼沒有去推有機認證，而只有送有機檢驗而已？
3. 請問您如何看待像阿毛這類「志願務農者」及農場經理的角色？
4. 目前南埔村農場農產品的行銷通路及銷售狀況如何？
5. 以荒野會員為主的穀東俱樂部為南埔社區及農場帶來哪些影響？
6. 南埔村現在為何想推動設置環境教育場所？

### 【穀東俱樂部】Part-1

1. 請問荒野新竹分會在南埔村農場扮演什麼樣的角色？
2. 請談談你為什麼加入穀東會，以及參加培力小組的動機和目的？
3. 請問荒野及南埔村農場推出穀東俱樂部的招募和實際運作情形？



4. 請問荒野及南埔村農場強調的友善耕種與有機耕種的差別？
5. 推出愛農卡訂購農產品的構想是如何產生？
6. 請問穀東們會如何向親友推薦行銷南埔村農場的農作物？
7. 請問南埔村農場與願意參與友善耕種的客家老農是如何維繫關係？
8. 請問南埔村農場與穀東俱樂部之間的信任關係是如何建立？

### 【穀東俱樂部】Part-2

1. 請問您參加荒野的動機？
2. 南埔村農場在運作時，有看到荒野新竹分會做了哪些協助行銷的工作？
3. 請談談您所認識南埔村農場田間管理人的角色？
4. 請敘述自己參加南埔村農場農事體驗及解說服務的經驗？
5. 在參與南埔村農場活動時，是否會以荒野解說員角色參與活動？
6. 請問您對有機認證與友善耕種的看法？
7. 請問您是否有以荒野的角度去向別人談友善耕種？
8. 請問您和南埔村農場客家老農談友善耕種理念的經驗？
9. 請問南埔村農場如果去掉荒野的資源，再談友善耕種對南埔有何影響？
10. 請問您使用愛農卡消費購物的經驗？
11. 請問您對南埔村農場未來的期待？

## 附錄 B：訪談稿資料

訪談資料 A

訪談者：高金城

受訪者：阿毛（A1）

訪談地點：新竹縣大坪國小防災教室

訪談日期：2013年3月13日上午10:00至12:00

錄音方式：錄音筆

Q：請問您自己耕種的經驗？

A1：因為剛開始只是種種菜，在姜校長的田裡，一開始在學的過程中因緣際會有一個朋友提供土地讓我摸索從種菜開始，當時上課聽自然耕法，就是不施肥，不加農藥，盡量讓植物自己生長，不做太多的干涉。在實施的過程中，會遇到一些麻煩的東西，也經過幾年的試驗，在種的過程中，與土壤貧瘠度有關係，因為一開始種植的土壤並不是非常的肥沃，因為休耕一段時間，土壤被換過之後把比較優良的土壤賣給別人，然後填入一些從山裡運下來的土，田就位於南埔和峨眉的交界，靠近峨眉溪，所以地勢比較平坦，所以在 2005 年剛進來的那一年剛好下大雨、淹大水，那塊田有被淹過，所以有一部分就變得很堅硬的泥土和沙子混合在一起的。因為沙土有土壤的性質，會想用一些比較自然循環的模式去耕作，但實際上那塊土壤實在是太貧瘠，所以那時候我在那邊種的菜都沒有長大，我媽對我種的那些菜都沒有什麼興趣，她咬不動，比較硬一點，但當時這樣吃下來，我們也覺得不錯。

當時剛好南埔就進來一些外來的人想在這邊耕種，就是採用自然耕法。像阿泰，阿惠夫妻進來承租五甲多的地，2009 年在推行小地主大佃農，所以就接下了這樣的一個計畫，在 2010 年的時候開始執行。我租了三分地，當時第一次耕種稻米的時候，不是非常的熟悉，就是按照別人的講法，別人告訴我怎麼做，我完全沒有任何的概念。三分地是在陳屋那邊，在金剛寺下面，三分地剛好分兩片，一片是旱作，一片是水稻田，那我就是旱作的地方變成菜園，水稻田的部分種稻，那第一次種稻沒有非常的成功，大概一分半的土地只收成兩百多公斤的米，從那時候開始介入水稻耕作。

在 2010 年的時候，第一期的稻米耕作，事實上我第一次耕作稻米的經驗不是那裡，而是余老師那一塊田，就是麥克田園大門口直接進去，他願意借給我試

種稻作，最後因為水的問題，稻米大概生長不到兩個月，後來因為沒水就放棄了，我也就沒管他，沒想到到了七月份的時候，附近的農夫告訴我說你的稻子可以收割了，我還想說我有稻子嗎？因為我也沒再去理它。就是完全的放養，這樣一分地居然還可以收到六包，約 300 公斤的穀子，所以那時候我就戲稱那塊地叫做自立自強地。那次真的很好玩，所以後來我都跟別人講種稻其實沒有那麼困難，只要你不要想說要收成有很多的話，事實上那是 OK 的。稻子會自己找到自己的路去成長，它沒有人照顧，照樣可以產出，雖然米粒有點小，但真的很好吃。

米好吃嗎？我說不出來，但卻是甜的，可能是因為沒有人去管它，不好的就自己死掉了，好的就留下來，所以那一次收割的魏先生，我還多花了一千多塊請他幫我收割，我也不好意思，因為那邊全部都是雜草，雜草又和稻子混在一起，收割完又要清理機器，可是那一次是我從拿秧苗，到淺打田，到收割，到最後碾米，那時候算出成本一公斤約 55 塊錢，那次米真的非常貴，因為產量不大，加上沒有經驗，每一個請人家代工的東西太多，開銷很大，事實上要自己種是 OK，但要衡量自己的荷包，要考量自己的成本。後來第二次我種的就將成本壓到 30 幾塊錢。去年第二期稻作的時候，甚至達到 500 公斤的米。

Q：請描述以友善耕作種稻時與福壽螺防治的經驗？

那次種稻的過程中很好玩的就是第一次我在陳家租的那塊田，印象蠻深刻的，當時那塊地長出很多雜草，大概因為是休耕地，所以沒有福壽螺，那時候我也不會除草。因為休耕八年，所以土壤是乾燥的，沒有水，所以在那邊完全沒有福壽螺生存，第一次稻長的時候，我分不出來稻和稗的區別，小的時候我分不出來，等長大後要割的時候，我彎著腰割了兩天就割不下去了，因為真得好累喔！所以我就放棄了，那塊地就跟我第一次種的一樣，雜草和稻子長的一樣高，那次收割也還好，勉強可以到 250 公斤，產量也還 OK，沒有掉到完全沒有收穫，1 分多一點的地，所以算起來成本就沒有第一次那麼高，就降到 30 幾塊錢。

第二次我就很訝異，因為我在陳家的第二期稻作，那一年暑假福壽螺也繁殖得比較快，結果第二期我沒有下去除草，第一期我還有下去除草，後來我發現第二次的草沒有第一次的那麼可怕，你可以看得到草，但草不會很茂密到蓋住，那時候我還沒有想到是因為福壽螺的關係。到了第三次，上課剛好有講到福壽螺的問題時，才發現其實也沒必要像老農夫一樣把草都除掉，後來的三次我就都沒有除草，整個稻作就想辦法和福壽螺共生，就沒有按照老農夫他們一般的習慣，就會習慣施用苦茶粕，盡量避免福壽螺來，現在反而我會希望我的田裡有一些福壽螺，當然太多也不行。

福壽螺牠會幫忙吃掉一些小的雜草，甚至連大的草都吃，有一回我丟一大顆的布袋蓮進去，牠全部吃光，後來我發現為什麼福壽螺之所以沒有辦法完全消滅，是因為牠什麼都吃，牠綠色的植物吃完了，沒有東西吃就會開始吃腐爛的葉子，所以有福壽螺的田，像我池子裡面，一般我們割草下去，池子的葉子都會鋪

滿，漸漸一段時間、一段時間過去，牠的葉子會越來越少、越來越少，最後整個葉子不見，所以你的池子裡有很多福壽螺的話，基本上你的池子是乾乾淨淨的，只要葉子牠抓得住，牠都會弄下來吃掉，所以我聽老師上課，也用這樣的模式，我後來種稻較辛苦的是第一個月插下去的秧苗，只要讓秧苗躲過第一個月，基本上就都不用再照顧了，就算會有一些草，也不會多到很厲害，所以後來我就不會再去照料稻子。

Q：從香山遷居到南埔的原因是什麼？

A1：應該說我在 2000 年的時候，我就把科學園區工作辭掉了，辭掉之後，當時工作很不穩定，因為和自己先前的人生規畫很不一樣，小孩子還沒出生，當時跟太太協議是說可以把工作辭掉，可以不需要有小孩。當時就蠻有理想的，與人在竹東成立工作室，也在大隘山莊待過將近八個月，後來孩子出生，與姜校長接一些文史調查的計畫，也有一點收入。就這樣子晃了四年，第二個小孩也出生，2005 年因為喜歡南埔的鄉村生活就搬過來南埔居住。

Q：請問您的工作經驗，以及加入荒野的動機和關聯？

A1：荒野新竹分會是在 1997 年的時候成立的，在我從 1993 年從美國回來之後，我們一群朋友死黨，常一起騎腳踏車，1994 年我們就跑遍新竹、桃園，我們買折疊車，走了很多自然的環境。到了 1995 年的時候，與大學同學天榜，及高中同學壽一，我們有一樣的興趣，常常禮拜六、日去旅行，那大概是我這一輩子最舒服的一段日子，也就因為這樣子的機緣，後來就爬山，再來就是與大坪國小羅校長，還有志煌，大家一起去爬山，加上壽一有個朋友叫姥姥，透過姥姥認識新竹女中月梅老師，以及新竹高工海茄苓也來幫我們上有關荒野及自然生態的課程，大家一聽之後就非常嚮往，平時在上班，一有空就去幫忙荒野，大概是在解說員第四期之後，因為工作的關係，剛開始做機械的比較輕鬆，後來換到電子業接主管之後，就完全沒有辦法，那時候我的人生在 1999 年之後就開始轉變。

原本在美國唸航太工程，可是我沒有去中部，要在科學園區就只能轉換跑道。我蠻喜歡第一個工作，做人工關節的，做機械的升遷很慢，可以做個四五年，所以那時候有很多時間可以出去走走，到了 1999 年的時候就沒時間了！然後越換越糟糕，換到半導體的設備廠更慘，24 小時待命，所以我才跟太太溝通，因為那時候又在荒野，所以會有一些比較浪漫的想法，就辭掉工作。但那時候還有二三百萬的房貸，當時候如果早一點進荒野，我不會買房子，也許會買土地，我就會堅持我要租房子，不要買房子。因為我覺得買房子帶不走，如果像我那時候買的房子遠離人群，現在不好脫手，那如果你是在很好脫手的地方，那就無所謂了，那我現在是脫手也要賠一大堆錢，要賣也沒什麼人要。

Q：請問在南埔村農場多元就業方案目前的執行情況如何？

A1：事實上南埔那邊的多元就業方案好幾年了，前幾年大多是我和姜信淇校

長在規劃，多半是校長寫計畫。因為當時我自己在耕作，晚上又有到補習班兼課，生活還過得去，比較沒什麼壓力，可是 2010 年修了水圳，2009 年說要蓋水圳，2010 年修水圳，修完水圳後的 2011 年那時候想在南埔推動有機農業，在規畫上已經講了一兩年，在多元就業計畫中也都寫了進去，但是來應聘的就業方案員工是屬於社會型，在執行有機農業上是有壓力，對他們來說，多元就業可能只是來掃掃地、除除草，但多元就業計畫在規畫的時候說要種哪些，對他們來說都太辛苦，也太難了。

員工一年要換一次，所以沒有一個核心的主導，當時我們在旁邊看也看得很急，所以在 2011 那一整年就真的浪費掉了，完全沒有做到我們想做的東西，頂多姜校長就將呂老師那塊地空出來，給他們種，那你也知道一個上班的人種了東西，也不管三七二十一，沒有澆水也不會管，叫了也不見得會做，他不要拿鋤頭除草耕作，要，你就要用機器來，要這樣他們才要做。

多元就業方案在南埔，其實一開始是屬於社會型，那社會型其實沒什麼照顧弱勢，現在多半是割割草，整理一下環境，所以在南埔有許多人在整理環境，然後就這樣子做了兩年，（訪談資料 A1-01）2009 到 2011 年。所以，當時 2011 年我寫計畫的時候，就規劃 2012 年要開始做有機農業，可是當時校長的意思說你不去做，沒有人要做，那我不喜歡管人，因為以前在宏基升主管的時候，我的個性喜歡管組織，不喜歡管人，一說到要管人，我說不要，那專業經理人就想說可不可以找到其他人，我在旁邊。（訪談資料 A1-02）

多元就業方案窒礙難行之處，就是在人的惰性上。如果把多元當作是一個公家的工作，我做八十分，你做一百分，你還是拿這樣的錢，所以就沒辦法說這是我自己的田，我明天要出貨，今天一定全部要把它弄好。我們多元的活動，往往一忙，一辦下去，累了就回家了，但是田卻沒人管，明天要出貨了也沒人管，最後就變成，明天要出貨了沒人幫我的忙，到頭來還是要自己準備貨物，準備完再送過去，時間上就浪費了很多。（訪談資料 A1-03）所以基本上多元就業方案要聘請一個人，要用利誘或獎勵的方式還有人要做，所以今年就把獎金提高，以前沒有，因為獎金一出來，報表一出來，萬一社區看到，會想說你憑什麼？所以今年我想說發一些獎金，雖然不多，但給他們一些獎勵，那多元就業方案來講，第一個它是上班制，事實上他加班，你還是要給他加班費，我個人來講管理不強，我不喜歡做這方面的事，這個在執行的現況來說，並沒有想像中這麼好用。（訪談資料 A1-04）

另外有一個案子是關於農夫市集的建立，我說這個我來做，2011 年就找了一位專案經理人進來，可惜他對計畫的了解，沒有辦法介入，但是我們對土壤、對土地、對南埔本身有一些責任感、使命感，但對專案經理人來說這只是一份工作。（訪談資料 A1-05）當時南埔村農場剛推出時候是沒有資源的，社區存款是零，要重頭開始，買東西也沒錢，社區也不可能撥錢給你去買，在經濟上要想辦法找

到客源，當時我們才剛開始投入，在想如何去轉型成有機的農業，在這樣的一個過程中沒有資源，也才剛開始做，在去年 2011 年的計畫雖然有延續，但他 2011 年並沒有要做，接管農場的時候，高麗菜這麼小顆，要賣也不能賣，東西也完全沒有照顧。

Q：請問南埔村農場成立的困境及持續轉型的過程？

A1：姜校長在 2011 年的時候請一位余老師的弟弟剛好在南埔，因為他住新竹，基本上那塊地他也沒有用到，那一塊地就是我第一次種稻的那塊地，那塊地土壤也不肥沃，因為好的土壤都被別人給挖走，變成要重新養地，事實上要很長的時間。2011 年第一年種真的就種得非常的糟糕，第二年我們 2012 年開始建立農場的時候，必須從零開始，但就比較有像樣的種植。

從 2010 年就打出了「黃金水鄉」的名號，但是我們的產業一直都還沒有建立，我們要怎麼走，還是紙上談兵，所以 2010 年的計畫也執行，可是多元就業完全沒有執行啊！有 2011 年的空窗期，到了年底的時候，村長就急了，完全沒有績效，那怎麼辦呢？那真的要做就要跳進去做，後來想說沒關係，找個專業經理人跳進去做，來完成這個部分，可是這樣子推下去，前一位經理人也做到害怕了，因為第一期的成果報告彙整起來收入不到預算的一半，因此就離職了，這個專案經理人由誰做啊？就只能我來做，所以我是從 2012 年 4 月開始做。

因為第一季的績效不好，從第二季我一接手的時候，我就在想該怎麼去切入，該怎麼做，因為再這樣下去就像無頭蒼蠅一樣，所以該怎麼做，我就想到荒野。因為我從荒野協會出來，本來想說一開始我鎖定的客源是荒野的人比較容易接受有機概念，當時的想法是這樣，所以我就跑到荒野跟海茄苓談，剛好荒野這幾年成立了一個培力小組，這個培力小組也一直在找方向，當時候有夥伴曾過來我的農場幫忙過，那事實上他們也一直在尋找培力的方向是什麼，後來和海茄苓討論出可以匯合培力小組，來共同加入南埔村農場。（訪談資料 A1-06）事實上 2012 年我和農友一起，我很心虛，我不知道要如何幫我的農友推銷農產品，那時候我是專業經理人，我真的很心虛，不知道該怎麼去教他們，我們是真的沒有方向。（訪談資料 A1-07）

但我其實有個想法，因為 2010 年我們上過課，知道宜蘭的賴青松的穀東會概念就是在還沒有開始種的時候就先把資金找到，讓我無後顧之憂，這是他的一個精神，他上課的時候也跟我們這樣講，給我印象非常的深刻。後來我們也有再請賴青松來幫我們上課，可是他給我的一個概念就是我必須要先找到我的客戶在哪裡？我才能去告訴我的農友說請你跟著我一起做，不然他跟著我一起做，結果東西賣不掉，那我就虧錢。（訪談資料 A1-08）所以 2012 年我剛接手的時候，我們社區的帳戶上只有兩萬塊錢，所以沒有錢可以購買什麼東西，所以海茄苓一聽這樣，真的也是一個機緣，他也正好在思考荒野協會培力小組要走的方向。

荒野的弱點也就是他的優點，荒野成員大多是中產階級所組成的，他的做法、行為和做事的方法也都用中產階級的角度來看，那荒野會員到了鄉下地方農村，就會比較貼近生產者的角度去看事情。海茄苓也認為荒野要再找到一個切入點進去農村，找到一個可以認可的模式，然後兩個就在同一個點契合住之後，海茄苓很大力的就說荒野那邊就交給他，那南埔這邊就先照顧好自己要辦的活動，慢慢讓人進來。我這時候才警覺到這時候我在接的時候，我也搞不清楚事情的方向是什麼？（訪談資料 A1-09）

很多的評審老師也都在質疑這樣一個東西，他認為南埔這樣一個農夫市集絕對不會成功。我大概推了兩三個月就知道，推南埔這樣一個農夫市集是推不下去的。因為第一個參與者的農夫不夠多，第二個是南埔的知名度不夠大，第三個是客源不夠沒有進來，因此用這樣的情況來做農夫市集是做不下去的。（訪談資料 A1-10）目前這樣的一個農夫市集撐了一年，也不能稱作市集，應該要說兩個單一農友定期拿出農作物來賣。對我們來說目前在市場上也沒有刻意的在經營我們的農夫市集，目前是農夫自己辦，我們在南昌宮也有推出食用熟食的概念，跟著這樣搭配，讓這樣一個市集不光只是有青菜，他還有其它的東西可以讓人家選購，可是事實上這樣是不夠的，你也不能稱他是市集，如果我們真的要靠這個的話，我一個月最多就是兩萬的收入。所以在我四月份接到之後，那時候我還要繼續做農夫市集，我必須要把農市集做個改變，我就希望找到一個客源，因此就找到了要成立穀東俱樂部，主要穀東也是我的一個很大的客源，所以在認股的過程當中，我也是希望他們能夠購買南埔的農產品。（訪談資料 A1-11）

Q：請問穀東俱樂部目前的運作方式，以及身為田間管理人和專案經理人的角色是如何分配的？

A1：穀東俱樂部是一個能獲得固定客源的方法，所以在去年我跟穀東接洽的時候，我就希望農夫能一起看穀東們的需求，因為我不可能幫農夫把東西賣掉，所以我幫農夫把東西送到穀東手上。這樣會比較累，不過我發覺這是必須要做的，因為你不這樣做是沒有辦法把南埔的農產品送出去。像荒野這票人都非常的善良，也都知道我這樣子很辛苦，要自己去市集拿，可是事實上人是有惰性的，我這樣做的話，我大概撐不了半年，客源一下子就沒了，因為我和客戶之間沒有互動，很多時候我看不到人。（訪談資料 A1-12）

那時候開始辦「愛農卡」的原因就是我不要現金交易，因為現金交易對我個人來說很麻煩，我必須要等到那個人來才能送貨，所以才會和海茄苓討論說我們用預付的模式來扣款，只要有警衛在，我只要送到警衛那邊就好，這樣穀東們也方便。這樣的模式，剛開始以去年來算，是不符合經濟成本，就成本來說是我在吸收，就長期來講，萬一我換下經理人角色，另外一個人絕對不會那樣子接手做，他必須要賠本，那對經理人來講的話，我覺得那是不正常的，是必須要改的，但在 2012 年開始經營時卻是必須的，在剛開始起步，我沒有客源就必須要這樣子

做。(訪談資料 A1-13)

至於我在南埔村農場的角色是田間管理人、農場經理，還是專業經理人？這樣定位比較模糊，因為 2012 年我們有承租一塊土地，我要管生產，去年我沒有人可以去幫我做田間管理，就變成我自己要去做。把從 2012 年第一期開始的三分地，擴充變成 2012 年第二期的七分，到 2013 年第一期的一甲二分地，現在一甲二分地的契作田裡面已經有八分的土地，其中蕭屋農戶那邊負責提供我四分地是穀東的稻穀，而郭家農戶也是提供我穀東四分地的稻穀，所以我們等於有八分地的稻穀，目前就不需要我去親自耕種。另外還有四分地是我們自己請蕭屋農戶幫我們顧的，但是糯米生產不算穀東的，糯米是我們的經濟作物，我們今年就用糯米去生產一些加工副食品。總數就不止一甲五分地，還包括番薯伯的一分地和水桃姐的一分地，共一甲七分地，所以現在擴展的蠻大，要順利的把農產品全部都賣掉，是我今年的目標。

今年的目標是以農場經理人為主，田間管理人的角色就完全交給老農去做，因為我做田間管理人沒有他們好，然後我要操太多的心，要擔心田裡的水有沒有放，那比較不好，我倒不如把其他的心思拿來做其他事。現在我希望是可以把這個專案經理人的角色變得比較獨立，未來我找一個人來接這個工作的時候，他就不要被農事所干擾，未來我也希望以後我能退到旁邊，我比較喜歡從事農事，做有關管理事情的工作。

Q：請問目前對契作老農戶的保證收購價是多少？

田間管理人通常是不支薪的，如果是契作農戶，我就是保證他一分地跟他收購 200 公斤的米過來，蕭屋農戶那邊也一樣，只要他的稻米通過檢驗無毒，我也全程保證他的四分地，用一分地 200 公斤收購，剩下的他也可以再賣給我們，我就是完全收購，他的糯米也保證收購回來。收購的價錢例如郭爸那邊我們跟他買以一百塊錢賣，那我們跟他買的話，不包含包裝，他只出米，所有包裝和運送過程全部都由我們社區來做，所以我們就占三成，他們就占六成，所以他拿 65 塊，我們拿 35 塊，用這樣的方式，他自己去衡量之後，像去年他的米就賣到十三萬，他的四分地就賣了十三萬，所以他也發覺比他先前整整多了一倍，也覺得划得來。(訪談資料 A1-14)

Q：請問南埔村農場在未來的經營管理上有什麼規畫？

事實上是當有機農場可以運作下去的時候，就要找到幾個可以合作的對象，像農友來講，假設他已經跟我們合作了，基本上我們要拿他的農產品都可以拿得到，第二個就是說如果只是要農業生產，在一級產業以有機方式生產農作物，相信也賺不了多少，事實上有機生產的利潤盈餘是不高的。因為在臺灣整個產業鏈、整個市場的需求真的是不高，但是這一塊招牌對我們來說還是很重要，且必須要做，可是做了之後你就要開始找所有的附加價值。第二道的附加價值就是我



們的農產加工品，所以現在我們必須要去找我們的農產加工品，那就是二級產業。再來第三級才是服務業，開始在想農場的服務對象是哪些人？所得穩不穩定？

南埔社區打算未來要怎麼走？要走麥克田園那個模式，那就不必做我們現在做的事情，假如我們要走比較精緻的，走屬於比較偏向保護環境的那種，有人數的限制，那時候你就要開始規畫要做哪些東西讓人家進來。所以我一直很想在南埔推動環境教育及永續概念，因為南埔是一個農村，他應該可以去推一個低碳實踐的區域，因為食物是從我們自己土地生產出來的，它的生產里程很低，如何讓人進來這邊以後去享受，來我們這邊旅遊，不要耗掉太多能源的那種消費模式。（訪談資料 A1-15）

也可以發展出新的模式，例如國內外流行的體驗式學習，或是推廣各式農事體驗活動，可能就必須要去走這一方面的規劃，如何結合現階段的模式。假如農場要跟番薯伯結合，該怎麼結合他們的作物？他們來不再是我們做給他們，而是他們必須要去自己實踐，那我們要創造某些環境讓他們很願意來這裡，不是要說只是來這裡 DIY，現在有很多人在做 DIY，你幫他都準備得好好的 DIY，那他要幹嘛？他必須要多準備一點時間去從事某一樣的東西，哪一樣東西？我現在腦子裡還沒有一個雛形。我現在用我自己稻米做的東西，比我去買別人的稻米來做還貴，我的原物料比較貴，因為我一公斤要 65 塊的米，我去買別人有機米一斤要 50 塊，可是要不要做？要，因為那是我們自己的東西啊！

Q：請問南埔村農場以友善耕種代替有機驗證的經驗？

A1：我和阿泰、阿輝、還有姜校長的四塊地每年都要去檢驗水、泥土還有農產品的農藥及化學毒物殘材量，目前是找中興大學做檢驗。以檢驗的標準來看，我們現在麻煩的地方是以一塊地為單位，那現在我們的地是分散開來了，先前我在不知情的情況下參加了，認下去我才發覺我是單獨的，單獨的我還是要付單獨的檢驗費。剛開始認都要錢的，不過後來檢驗章一過政府會補助，在這樣的狀態下，郭爸 OK，可是蕭先生他們要嗎？兩三萬的檢驗費他要嗎？他都還沒拿到錢？而且要先自付，過了政府會補助，可是沒過怎麼辦？就因為這個問題，我們跟海茄苳有提到這件事情，第一個就是說假設我不是要踏出新竹縣市的話，我有沒有必要做認證？第二個就是說假設我的顧客他一直都會來南埔，他也都知道稻田在哪裡？他也會來看你到底是怎麼耕種的，那他一旦認為這樣子是 OK 的，那沒有必要認證。（訪談資料 A1-16）

因此我們給消費者承諾第一個就是農產品無農藥殘留，每一年都要做檢驗，第二個就是說我們的生產過程安全無毒，因為我們經常在辦活動，辦活動的意思就是讓他們來，讓他們了解，哪塊地是我們新增加的，然後帶他們過去看，用這樣的一個模式來解釋，如果這條路還是真的走不通，那就要去做有機驗證了。（訪談資料 A1-17）

在地的農作物供應南埔村所有人的食物是 OK 的，甚至有可能穀東們都是住在新竹，且大部份都是荒野會員，如果將社區的定義擴大，新竹也是個大社區，而且一個小時之內可以到達，或者直接找中間集散點取貨。今年我們是以米為主軸，可是未來要做到的話，就必須是以農場全體來進行。所以我認為今年的稻米還比較單純，生產履歷也可以將稻米放到這個裡面，那我們可以先從稻米來做起，現在的問題就是稻米已經找到幾個點在做，那重點就在於蔬菜比較不好做。而水果現在也只有椪柑（郭爸）做有機耕種，其他農戶都沒有，我向種柿子的農戶說，他說可以合作，可是卻要我們能保證農戶的柿子施農藥之後，和沒施農藥的產值是一樣的？那農戶就願意配合。

這幾年的有機轉型過渡期農戶沒辦法接受，所以我們要看他對未來的做法，因為現在我們還是有賣柿餅，可是事實上農戶的柿餅並沒有達到我們的要求，因為去年在幫他賣的時候，我並沒有跟他說這就是友善耕種，只是跟他提說這是南埔，他是柿子的柿菁出來之後，在製作的過程中是符合一般的要求，他沒有放硫磺，沒有去做一些催熟的動作，就是用太陽、日光的方式去做，所以他的柿子特別得好吃，這個我們可以推動的，可是我沒有辦法將他納入我們自己本身的重要產品。可是用農藥的柿子還是可以避過檢驗，它幾年檢驗都 OK，可是他有用農藥啊！所以我就告訴農戶說你這個柿子我沒有辦法幫你打上友善耕作的柿餅，因為你還是有用藥啊！



訪談資料 B

訪談者：高金城

受訪者：莊村長（B1）

訪談地點：南埔村水頭河底伯公旁

訪談日期：2013年3月21日上午10:00至12:00

錄音方式：錄音筆

Q：請問您如何看待像阿毛這類「志願務農者」及農場經理的角色？

B1：剛開始並不看好，但現在比較好了，因為早期還是有人會有一些質疑，有人會覺得你這個外地人平白無故跑來為社區做這個事情，那慢慢的兩年下來很多人對他已經可以認同了，最主要是有做出成績來，尤其是像郭爸跟他聊，他就講剛開始他也不看好阿毛的表現，甚至自己跳下來幫忙做。例如 2012 年第二期郭爸的水稻田也加入這個穀東會施作，阿毛就跟郭爸說他自己碾米，反正就是以小農的方式，你碾出來之後就不跟外面的米商來比，我們自己小農做出來的顏色就是比外面差一點，米的大小也有差，郭爸也不看好，怎麼可能賣得出去，可是剛跟他聊，他自己主動在提，比自己以往收入多了三倍，而且還不夠賣。

因為以前是拿溼穀去賣，賣溼穀沒什麼價錢，收購價本來換算下來一台斤只有十二、三塊，換算下來就是頂多一公斤十六、七塊而已，可是現在我們這樣賣，一公斤扣除一些損失，我們可以賣到三十幾到四十幾塊左右。大家就覺得這樣子是可行的，而且另外會算碾米的費用給他，他覺得這樣是 OK 的。(訪談資料 B1-01)

其實我爸（番薯伯）也是在做有機耕作，最早本來不是陳爸這一塊，本來是我爸那一塊，後來我爸是覺得人家都要吃這種好米，為什麼我們不要留下來自己吃，所以才臨時轉向，剛好經過的時候看到陳爸的田是沒動靜的，我就問陳爸是不是不想耕，他說不想耕了。陳爸沒有辦休耕，但是他不想耕會有另外一個後果，就是水車也不會轉，因為他的田就是水車提供的水，所以那時候阿毛就承租他那塊田，順便水車也可以繼續運轉。如果陳爸不耕作，他也絕對不會去修水車，水車沒了，對南埔這邊的精神象徵就不一樣了。

我們常說水車運轉不停，終年這樣運轉，農村就是這樣轉，經年累月下來它就是這樣，也養成了農村的操作面向，其實今年我們也想有年輕人加入是最好，但對整個經濟基礎沒有很好的狀況下，你要他們回來其實有點殘忍，因為現在的社會，經濟壓力對他們來說是最大的負擔，如果說沒有辦法提供他們一個很好的經濟支柱的話，他們可能願意回來嗎？

因為以阿毛的角色，現在他是農場經理人，他也不算是完全的田間管理人，就是農夫啦！因為他也沒那麼多時間，在經理人的角色時間還是蠻多事情的。2011年，在行銷部分是有一個年輕人有興趣做，是一位麥小姐，後來因為結婚後整個人生的規畫整個就變了。她本來對這塊很有興趣，也很想來做，我們本來就是規畫他來接這個農場經理人的角色，他就會比較用企業經營管理人的角色來規畫這個農場，而阿毛就可以 handle 農場的問題，後來因為她嫁了以後，這個部份就完全沒有了，因為其實要找這種人真的不容易。阿毛在當農場經理人做行銷的規畫，會考量損益平衡的問題，也是效益的問題，阿毛在這部分奮鬥很多年。（訪談資料 B1-02）

其實以阿毛來說的話，現階段他不希望公部門介入太多，因為像我們現在的多元就業，以他的本質而言就不太一樣，所以他會花很多時間在應付長官上面，包括接下來監察委員要來視察，他就覺得很困擾，又要有那麼多簡報、報告要寫，他就覺得花太多時間在應付這些公事上，反而沒有辦法有更多的時間讓他專心投入該做的事。（訪談資料 B1-03）

或者他希望是由社區來自己單獨做農場經理人這一塊，不希望有太多的政府人員介入，其實有很多政府資源包括像今天環境教育的課程，我們當初和水保局提出來的時候，他們也很樂意支持這個部分，他們說課程表給我，然後講師費、餐費就由水保局來出，就公部門來說很樂意來 support 這一塊，可是就看阿毛啦！我們有時候會先詢問他的意見，有資源進來的話，你願不願意談配合？那政府資源一進來，相對的一些文書資料就必須要做，他有時候對這一塊就覺得很困擾。（訪談資料 B1-04）

所以現在劉政偉進來之後或許要多一個角色分工，有人來做 paperwork 的部分，有年輕人進來在青年回鄉的部分也是水保局的一個計畫。劉政偉他是北埔人，隔壁大湖村，那我也跟他說你的角色較是全力支持阿毛這一部分，那文書處理的部分，你要幫忙阿毛接下來，但是說實在的要完全接下來是有點困難，因為畢竟不是一件輕鬆的工作，也不是一件簡單的工作。所以我就跟他講就和阿毛互相配合，能做就盡量做，全力支援。

Q：目前南埔村農場農產品的行銷通路及銷售狀況如何？

B1：這是隨著季節改變，隨著當季的一些生鮮蔬果，像冬天是賣郭爸的橘子，還有陳爸的橘子及桶柑，那桶柑的部分還會研發不同的副產品，例如桶柑餅、桶柑糖，桶柑醬等。其實有機的或友善耕作的農產品，它本身的賣相不好，事實上我們也曾經去過友達，那個通路是我們直接到友達的工廠去賣喔！可是雖然有人買，但賣不好，因為賣相不好，買來送人失禮，所以今年阿毛就把步調稍微調整一下，新鮮的也賣，但賣就不賣那些不識貨的，就把那個通路放在「綠市集」上，他去清華大學綠市集賣，每次去賣最快的就是那個桶柑，馬上就一掃而空。

因為消費組群不一樣，綠市集有特殊的消費取向，就喜歡這種有機、健康的食材，所以阿毛就想我們現在的消費群開始要轉換，如果不識貨，就一定賣不好啊！所以我們現在就慢慢得去轉向，轉向到綠市集那邊，只要你願意，和消費者三方已經取得信任的話，我想後面的能量是蠻可觀的。

Q：以荒野會員為主的穀東俱樂部為南埔社區及農場帶來哪些影響？

B1：荒野及穀東俱樂部進來南埔村農場，現在大家看到的都還是比較正面的影響，這與現階段跟我們推動的人阿毛也很有關係，因為與荒野聯繫比較多，在對生態環境比較了解的狀況下去推動的就會比較多。我在接村長之前，我們也常在外面上課，包括水保局的、包括社造的一些課程，其實生態、文創方面，我們早期就有一些概念，只是我們沒有實際去做，那對社區來說，有這方面的人才和意願去推動，就會開始朝這一方面去邁進，所以阿毛會願意接這一塊，對社區來說是有實質的幫助。

其實我們比較不會介意荒野組織會不會進來，現階段休閒產業並不是我們的重點，產業比較是我們希望著重的，產業能夠提升起來，你的休閒觀光產業才有，就像那時候為什麼要修那個水圳？因為名聲才會起來，全國的人就會知道南埔村為了那個水圳修繕，休耕一年，這名聲那麼響亮，但當初做這個的動機是什麼？我們也常在強調，對那些老農民說別忘了你當初推那個的動力在哪裡？當初你修這個水圳的原因是要你的農產品能夠多一點，能夠提升它的價值，這是你們當初提出來的初衷。（訪談資料 B1-05）

其實在我接任村長之前，我就花了大概兩三個月的時間，因為接任村長之前就已經確定，因為是同額競選，所以我花了很多時間和老農在聊天，其實慢慢就知道那是他們要的，當時我們也是希望社區觀光產業可以把整個農村帶起來，後來跟他們聊才知道其實社區觀光產業對他們是有負擔的。休閒觀光產業帶進來要有人力，你的財力、你的人力，但老農就是沒有辦法做這一塊，因為連最基本的生產都有問題的話，要讓他們去做休閒觀光產業對他們來說是有困難的。（訪談資料 B1-06）所以那時候我們就開始去了解，其實他們要的其實就很簡單，無非是我的生產基礎建設可以好一點，我的生活環境可以改善，我的經濟收入可以增加，怎麼樣把他們生產出來的農產品賣得更好一點就好了。

其實郭爸、陳爸也是剛開始加進來，因為早期我們在推的時候，只是在灌注於他們概念，那概念灌輸的時候，大家還沒有遇到，都還可以接受，但實質在做的時候都有困難，因為習慣了，你現在要一下子導正他們很難，就像我爸以前農藥可以不用，他大概停掉 20 年沒有用，但是肥料他會覺得沒施肥，作物怎麼會長大？那個觀念就會不一樣，所以實際在做大概是從三年前開始，他就連肥料都不用，跟著阿毛他們慢慢的去磨之後，他也可以接受不用肥料，連化肥、有機肥都不加，因為我要完全用友善耕作，就秀明農法那一套，只是他們去做認證而已，就我爸而言，這套理念他也可以接受。

Q：請問南埔村農場為什麼沒有去推有機認證，而只有送有機檢驗而已？

B1：現在南埔村農場所所有的水、土及農作物條件都已經達到有機的程度，只是差了一個認證，我們只能講這些老農過於保守、過於沒有自信，而阿毛的想法是不一樣，他覺得我要的是跟消費端建立互信，當然對普通消費群來講會覺得我跟你又不熟，我怎麼跟你建立互信？所以大部分來講還是朝有機認證為主。所以現在就是兩套在進行，阿毛那邊就是朝互信在進行，老農那邊他會比較沒有自信，他會覺得沒有嘗試過，萬一失敗要怎麼辦？萬一檢驗沒過怎麼辦？他會覺得很丟臉，沒有過的費用要自己負擔，每一項都要四五千塊，所以老農會比較擔心啦，因為有機檢驗加起來也要一兩萬塊。（訪談資料 B1-07）

現在是找中興大學做有機驗證，之前我們在推的時候本來是想找 MOA，因為謝教授本來在南埔也有地，本來是找他來弄，但因為農民對這一塊一直躊躇不前，我覺得那是心理障礙還沒有克服（訪談資料 B1-07 續），可是像現在他們有收入，收入提升之後，你叫他去驗就可以了，因為你現在在還沒提升的狀態下要他去驗，他會想到後面那筆錢很可觀。

另外，其實這條水圳是有一個隱憂，因為上游是在其他村，就像那天村裡打電話來，我那時候剛好在臺北，他說，村長，我們整個水圳都是油汙，都是黑油、重機油，我就問他說可不可以看一下是在哪裡？他現在這一段有回流的油，那就表示應該是前半段的，那就請他找，他說他剛好又出門沒辦法去看，結果我打電話給農利水利會的人去看了以後，其實就已經看不到了，因為可能就一下子，整個就往下游流，所以我的隱憂就是怕在做有機認證的時候，怕萬一遇到有心人在惡搞的話，後果會很麻煩。因為我們和花蓮的羅山村不一樣，他們的水完全由他們的瀑布來的，完全是山間的水，上面是沒人的，不用擔心上面會有人汙染。（訪談資料 B1-08）

Q：南埔村現在為何想推動設置環境教育場所？

B1：我們現在在申請了，一開始環境法剛通過我們就開始在做了，我們和姜校長開過很多會，我們那時候就想可能不會過，所以那時候就停了，一直到去年，龍潭三和社區（龍潭鄉三洽水休閒農村發展協會）過了，就想說應該有機會，會越來越放寬，所以去年底已經有兩個社區過了，在照門的大坪農村再生社區埤塘窩生態園（新埔鎮九芎湖文化發展協會）也過了，但是九芎湖是補件補了一年才過，其實應該說你遇到哪一個委員，現場看你遇到誰，完全就看審查的是哪一個委員，因為他有五個委員輪值，一次出來三個，所以你會遇到誰也不知道。我們現在就送一次，他就來審查，現在我們書面審查通過了，那現在就等他現場初審，初審完他會提供修改意見，你在照他的修改意見，改到符合他要的就好了。

我想如果可以把環境這一塊和產業結合在一起，我們要推動一定比較容易。我們常說「四生」，把生產、生活、生命、生態，通通都出來的話，我們的資源

真的很多資源不比別人差，應該是可以做得起來。環境教育還是有他推動的必要性，阿毛是說不管有沒有過，還是要做啦！環境教育這一塊如果沒有過還是要走。（訪談資料 B1-09）

但是以審查委員的角度就是要以法規規定去要求，像我們現在有一條就完全沒辦法過，就是室內場域上有一條要通過消防安檢，可以做整個簡報、是兩天方案的地方，而南昌宮沒有使用執照，所以我們現在變成跟學校合作。就是比照照門的模式，因為他們先跑的人就有一個模式出來，其實我們跟學校合作一定通過消防安檢，就變成學校會成為我們場域的一部分，那其實對學校也有好處。

Q：請問村長您在這個農場裡的角色定位，以及在推動南埔村農場發展上有沒有遇到什麼困難？

B1：其實就是溝通協調的事情比較多啦！再來就是幫農場找些在地的一些資源。例如農田休耕的話，農田耕作上面會有水源的問題，其它跟生產有關的相對問題時，我們幫忙一些溝通協調。

另外，應該是農地的問題，因為像阿毛這類佃農自己都沒有地，要跟別人租，使用一年就給地主拿回去，我就覺得怎麼會這樣子？然後就又趕快找塊地，不然沒地可以種，後來持續有再增加，只是有點分散。有時候我覺得阿毛在做經理人上太過理想，理想和現實有一段落差，你不要想說你這樣子都很好，操作下來會有問題的。

我的角色能協調的地方盡量協調，有些需要汰換的地方，像多元就業有些人力就需要再找到適合的人來做，別濫竽充數，製造自己的困擾。未來多元就業可能不再申請，完全靠農場自己去經營，但是現階段五年之內還是有必要的，我是覺得有一點點的困難度，或許是現在的人力都不是用在適當的位置上，或許真的有那一群人的時候，或許真的會有那個機會。（訪談資料 B1-10）因為阿毛現在比較熱衷的是他希望放在環境教育，或者是他在田裡面實際去做自己想要的事情，可是現在他被綁在那個專業經理人的身分上，所以他沒有辦法完全發揮他的那一塊。（訪談資料 B1-11）

訪談資料 C

訪談者：高金城

受訪者：海茄苳（C1）、桂竹（C2）、笑靨花（C3）

訪談地點：荒野保護協會新竹分會

訪談日期：2013年3月26日下午19:30至21:00

錄音方式：錄音筆

Q：請問荒野及南埔村農場推出穀東俱樂部的招募和實際運作情形？

C1：第一期的穀東會招募辦法還沒有出來，就已經先被預訂搶光了。這就是荒野之間的一種信任，比較外面還不見得會這樣，也許看完了還不一定會相信，這是一種微妙的信任關係。（訪談資料 C1-01）其實剛開始大家對阿毛不熟，最主要是阿毛脫離荒野協會一段時間，我雖然是第二期解說員，但我一直都在這裡。但是水稻第一期的時候，在介紹大家阿毛是荒野第一期的解說員老夥伴，大家就熟悉了。在水稻第二期之後大家就比較熟了，其實像 2013 年算第三期稻，我就讓阿毛自己處理了，荒野這邊有幫他散佈一些消息，那確切的事情就讓他自己處理，我這邊收到錢就直接轉，以前是協會這邊收完了之後再整筆給他，一期二期稻之後都是這樣處理，等整個數量全部都額滿了，再整個穀東會名單、整個錢交給他。

據我了解，其實阿毛開始接觸到穀東俱樂部之後想要把計畫推展出來，有一天他就跑來荒野想要找人，結果他要找的人都不在，因為我們不可能待在辦公室，他就打電話給我，問說可不可以來聊一下天，我就過來。那講到要找到一塊地，一開始是找南埔村長的地，後來他爸爸番薯伯反悔，他就趕快去找那個余老師，不然當初那一分地他又沒有把握能找到人，可是以我在荒野，我知道在荒野的能量有多大。

那時候他本來設計比較複雜，本來是要出力的，他是希望大家一起，我說荒野你不要叫他做事，那只是來玩一玩、摸一下、體驗一下，你要叫他真的去做，能不能種得出東西來我就不知道。但是對這一塊我們是希望自己來 run，其實走到這裡，我們已經是計劃超前了。其實可以做比較南埔、東海、大山背三塊的做法都不一樣。東海的做法和南埔很類似，都是委託農民，採用契作的方式。

第一期的穀東全部是荒野的，是我帶著荒野培力小組參觀南埔時候，就直接帶他們過去和阿毛談，同時也讓培力這邊知道認穀這個訊息，所以第一期 45 個人很快就由培力及其他荒野人認完了。第二期穀東是透過第一期的朋友，在臉書



看到，慢慢的就進來，也邀朋友進來，在參與過農事體驗收割稻子後就直接認穀，第二期穀東 144 人，因為穀金減半成一千塊共 147 穀，第三期一甲就兩百穀，兩百穀再加上阿泰那邊，阿泰那邊沒有保證全部認完，就認多少算多少。

Q：請問荒野新竹分會在南埔村農場扮演什麼樣的角色？

C1：其實就是支持，荒野就是都市的，我們希望把都市的人和南埔社區的人做連結，因為認養田的關係，多少都會有人去，去的話就會產生連結，這樣讓荒野人也比較接近土地，會從照片上慢慢看到稻子長大，看到稻子被蟲吃，他會有感覺，像去年下雨，我們會把照片拍出來，訊息會傳出來，你的感覺就會不一樣，以前下雨不會有感覺，但今天下雨，不是說要收割了，卻又要延期，再延期。

荒野的宗旨裡面有哪一塊是實踐土地倫理概念的實踐，其實我們不能講得太多學術或理論，但這些其實都是廣義的東西，農田也是廣義的荒野，有人要把荒野定義成完全沒有人碰到的地方，那就太難的，而且那本來就是都市和森林的緩衝帶，農田是這個的緩衝區，你這塊照顧好了，後面的部分就減少了一點壓力。因為我沒有很強調荒野是什麼，但是親近土地的概念精神都在裡面，包括生物多樣性，無毒農藥等。我不喜歡太高調，可是無形之中大家就都會有感覺，我本來以為沒有人要來參加，結果出乎意外。（訪談資料 C1-02）

想在南埔村農場成立穀東俱樂部的構想是因為在培力小組裡面會遇到很多農村的議題，土地政策的問題，會有實際操作的問題，剛好阿毛來，而有這個舞台可以實際操作。因此第一期的穀東，幾乎都是培力的夥伴，所以第一期 45 個人很快就認購完成。

Q：推出愛農卡訂購農產品的構想是如何產生？

C1：愛農卡的部分本來就是阿毛在處理，愛農卡就不是我們在處理，因為那是後來增加出來的。當初是因為阿毛說他有一些農場的菜，因為他送菜過來穀東不可能在這裡，每次來都要收錢、找錢，我就跟他說不用找錢，就一次交一千塊，扣完之後再交一千塊，那這樣就沒有找錢、繳錢的問題。而愛農卡一開始點子是我提的，電腦網路系統則是阿毛自己去處理，行政上也是，至於愛農卡是不是其他農場也在用，就不知道了。我當初只是怕每次手續上麻煩，要拿多少錢登記、要繳錢，然後秘書還要把錢拿給他很麻煩，所以當初我就把他簡化手續，弄一個帳戶，再放入一千塊、兩千塊，放著去扣。（訪談資料 C1-03）

穀東及愛農卡用戶，阿毛都希望把菜送到消費者家門口，又希望多跟他們聊，就變成多出很多據點出來，社區只要他能送得到的地方他就盡量去送。從第一期的菜他就是這樣子做，第一期開始的時候他還沒有米，第一期快結束的時候才有米，第二期開始就要送第一期的米，能夠送到的他就盡量送。他也知道盡量不要麻煩到我們，所以都在袋子上把名字寫好，如果是送到荒野新竹分會這裡，他還會打電話說東西在這裡，那新鮮的東西如果今天不拿、明天不能，新鮮的菜

就不好，但是米的話就會放很久，會有增加庫存的麻煩。（訪談資料 C1-04）

Q：請問荒野及南埔村農場強調的友善耕種與有機耕種的差別？

C1：我們一開始設定的底線就是友善，阿毛都比原先的標準還要高一點。現在我們都不談有機，都談友善，人跟人之間信任。所謂友善的三個原則就是農藥、除草劑、化肥基本上都不能用。基本上這個在我們其他的地都是不行的，我們都有寫備忘錄，你沒有辦法接受就不用談下去，可以接受的才再談。但是不管在東海、在南埔，這些都是基本原則，所以友善是基本原則，沒有要求一定要做認證，但要求一定要友善。（訪談資料 C1-05）

因為友善這個東西太多了，其實荒野可以做的東西就是可以看你怎麼做？不是用很多的時間，包括像南埔阿毛在做，我幾乎每個禮拜都會過去，然後我就是跟農民聊，就是做朋友，如果你對朋友講謊話，你心裡也是會怪怪的，我相信大家都是這樣，做不到就直接說，如果說的是一回事，講得又是一回事，其實你講久了會心虛，所以我們都是用這樣的方式，包括像東海這塊，我們也是這樣子。

C3：我是沒有直接的看到友善耕作的案例，但是會從化肥到不用化肥，這是第一步對土地的友善，另外就是對農夫的友善，對農夫生產的友善，就像郭爸，後來我們都知道這些農藥對土地的傷害很大。另外應該是對親近土地的友善。

C2：我覺得其實土地和人是不可以分的，現在人因為經濟導向變得跟土地比較沒有關係，也可以是有關係的，就算人透過土地只是買賣。但像人類這樣對土地應該是很親的，像我小時候也耕過田，這反而是現代人沒有的，那現代人沒有當然不是他的錯，如果我們能夠做到將人與土地的距離拉近，那對這個土地的意義就很深刻。

Q：請問南埔村農場與願意參與友善耕種的客家老農是如何維繫關係？

C1：荒野這邊就很單純的，沒有利害和利益的關係，穀東們也對稻米的收成到底好不好跟他也沒有很直接的關係，因為阿毛一開始原來就跟農夫保證收購多少了，我本來的想法是不保證的收多少的。沒有給農夫壓力，這本來就應該是我們穀東們來承擔，在大山背這一塊我們就不保證，有多少大家分多少，因為大家都不是專業，而且本來也沒有人可以跟你保證能收多少稻穀。

和客家老農除了保障收購稻米數量外，因為初期的產量會減少，我們給他的收購價格會比較好，一公斤一百塊，我們是十二公斤一千二，所以一穀收一千二，大約比原先賣給糧商的價錢多了三成，並沒有村長說的增加那麼多有三倍之多。只有承諾收購稻米數量，至於蔬果部分則沒有，蔬菜是南埔村農場另外再加出來的。這跟穀東沒有關係，那是各自去購買。

C2：菜好像沒有人說不好吃，都是自己買的，米的話，只是會有幾個人說米比較好吃，也有些人說比較不好吃吧！打成糙米漿會比較好吃，但我兒子說不好

吃，要混很久才吃得完，可能吃不習慣那個口感，我們是覺得還好，可能是再難吃的我們都吃過了，就和平常不太一樣。

講實在是米不好吃，但我們可以允許我們的理念走在前頭，我們都知道米不好吃，可是我們允許它，因為在這方面我們不會把商業放在最前面，我們覺得他是可以改善的。

C3：以我來講，我其實也沒有在開伙，我們希望老一輩的農夫有辦法改變那種慣性的耕作方式，只要有一個人願意改，願意努力，那是會更好，這樣的效應也希望能持續被看到。

Q：請談談你為什麼加入穀東會，以及參加培力小組的動機和目的？

C2：我們加入穀東是因為我們一直在談糧食自給率，我們反對徵收，但嚴格講起來，我們應該從理論和實際上去證明，常說臺灣的糧食不夠。糧食自給率就是說，像臺灣的糧食只有 13%，太低了！在兩三年前我們還遇到一個徵收的問題，一個培力的夥伴知道這件事情，我們也上街頭，所以我們歷經那個時候的農民是非常悲憤的，後來有機會可以經營一塊田的時候，當然未必是我們自己經營啦！我們就是將這個理念，透過一個方式的轉化，讓一塊田實際上有改變，所以這個理念把對農村的改變、土地的利用，超乎我們在這塊土地得到的利潤，其實對荒野來講，他的收入和支出是只要達到平衡。其實當初我們在談利潤時並不是放在最重要的，我們比較在乎的是我們的參與智慧，讓一些事情可以改變，我們從理論和人的口中把他變成一種實際行動。（訪談資料 C2-01）

譬如說我們之前會覺得慣行農法不太好，那我們要去證明農民不用慣行農法，也是可以耕種。即使不是荒野人，也可以不用荒野的色彩去做，這就牽扯到支出和收入，所以我們就要克服這一塊。所以才採用穀東會的模式。

賴青松的做法是我們後來才去參觀的，其實我們剛開始在做這一塊並沒有想到，我們只是聽到穀東會。其實這一部分要感謝阿毛，因為這必須要有人去做，其實像這群人並沒有實作的經驗和機會，大家都在上班，所以任何事業成功一定要有一個願意付出的人，那剛好阿毛願意扮演這個角色，當然我相信他做這件事情一定很愉悅，他一定有他的理念，一個人的理念，如果配合情緒，結合天時地利人和，就有可能。

C3：我加入穀東會其實當初是從接觸培力開始，我是 2010 年第二期的培力成員，因為看很多環境的問題，到農村走訪的機會很多，還有跟農夫的互動，所以就瞭解現在農夫的處境，所以想要解決問題並自己實際去做。（訪談資料 C3-01）在講生產者和消費者那種距離都太遠，在培力就已經有一小群人在做了，想拉近生產者和消費者的處境。剛開始我們願意接近這個生產者，然後知道他們的狀況，其實訪談後那種環境運動中很多場合都會遇到，所以漸漸在環境運動的場合中建立一種互信，這種信任關係是一種夥伴的信任。（訪談資料 C3-01 續）然後

南埔的基地就找上我們，當然在東海的時候，是老師在南埔這樣子看的時候，覺得其實如果我們要把這樣的東西發揮，東海是個不錯的地方。

C2：其實我們在培力小組很多事情，時間到了然後就做，這些和當初進培力預期的事情是不一樣的，以前的培力比較接近是環境運動，慢慢的才做到跟土地更接觸，很多事情都很自然的。講環境到最後都會要去親近土地，不然就太遠了，太遠的東西我們談了也受不了，其實培力很少把反對掛在嘴邊。

Q：請介紹一下什麼叫做「培力」？

C2：培力的全名是「鄉土關懷，環境守護培力」，培力兩個字的意思是培養認知的能力、培養行動的能力，以及培養救贖的能力。認知，其實像我們上那麼多的課程，其實對環境的瞭解，就是培養認知的能力；行動，包括像我們之前反對國光石化，我們也到大水池、我們也接觸，不管在臺北或彰化，我們彼此之間打氣，凱道我們也上去；救贖，應該是救自己吧！

Q：請問南埔村農場與穀東俱樂部之間的信任關係是如何建立？

C2：其實我們實際接觸的機會不多，我把這個例子放到東海說，因為我和田大哥(田守熹)比較熟，我們是在凱道上認識的，我知道他是誰，但他不知道我們是誰，透過別人的介紹我們認識。我們問他說為什麼要加入璞玉自救會，因為他說家裡的地一塊塊被徵收，所以其實他是一個適合的角色，他很喜歡耕種，徵收的時候他還租田，到東海的時候我們就思索說找誰？就跟他談，他也接受，跟他談的理念，他也接受，當初跟他講的都是南埔那塊，最後他說你們都敢把這個東西交給我，這個信任就非常的多，那他本身耕種的方法就跟一般慣行農法不一樣。

田大哥是施行友善耕種，沒有經過有機檢驗，應該說他的標準很高，他的米常常得到冠軍，他的米都自產自銷，就是他定期賣給誰，沒有透過農會，所以他對自己的標準可能加入之後會更嚴苛一點，他可以接受。所以信任就是這樣子，然後前題我們又是一起反對土地徵收。

Q：請問穀東們會如何向親友推薦行銷南埔村農場的農作物？

C2：其實荒野裡面對外不太會，我的實際經驗是對我們親友說荒野的時候，其實他們會抗拒，像我們跟家人去旅行的時候，我們也不准講荒野、不能講荒野，我知道荒野人很多背後家人不支持。老一輩的人也搞不清楚我們在幹嘛，像我跟我媽說我去種田，我媽算不錯的了，她可以接受。像我媽也覺得我怎麼可能賺到錢？這是不可能的事情。

C3：在推廣的時候我就會拉公司的人。跟他們說多有趣，他們沒有很認同或喜歡，他一直覺得有些東西這樣子就好了，他們願意加入的人是因為支持這樣的理念。也不會來玩，就是出錢，只是願意出錢而已，如果說來玩的人，只是辦活動來一下，就去尖石、去賞櫻，才會被吸引過來。親友會對環境議題沒感覺，我

覺得跟解說員當時的反應有關係，其實這個東西又回到培力身上，就是說我們如何去做環境教育。

C2: 其實加入穀東會，不會是因為你要什麼，第二個是認為這個米是乾淨的，最重要的一點是他有理念，他有守護環境的理念，其實開始加入穀東的都是荒野人，因為基本理念沒有問題，所以他加入根本不會在乎好不好吃。

當你願意加入的時候，等於說是全力消費，所以這是事情成功的原因，等到事情慢慢擴大的時候，就覺得不可能只賣荒野人，他必須自己有本事成立一個商業的東西，其實這個東西，我們跟宜蘭的行健村媽媽一樣，我們去唱歌給她們聽，大家都很高興，把整個氣氛都帶起來，所以南埔最後也要走到這樣子。

對我來講穀東只是培力的一件事情，我們會做很多事情，農業只是培力的其中一項，所以我們不會去在意農業的細節，但是大方向我們是一定要抓住。

而如果有的朋友不是荒野，又剛好穀東有缺額，我會直接跟他們講這邊的理念勸他加入穀東，也會從大環境方向開始講。我也不會把荒野兩個字拿掉，因為其實我們覺得在某種程度他是貼標籤的，為什麼不要牽涉到荒野，如果理解荒野不夠深，那你不必講，我們是講更實際的！

如果要講就是講我現在在做什麼事情，說我們整個的做法，當講到這個的時候就已經通通帶出來了，這很簡單，就像你怎麼知道你現在吃的米乾不乾淨？因為我們知道，為什麼會知道？前兩年我們沿著新竹的隆恩圳，經過省中那一條就是家庭廢水很髒，很臭，我們知道這是農圳，一直到南寮水都還是黑色的，然後有人躲起來灌溉農田，這裡點出一個問題，為什麼田在那裏？因為他不會被徵收，因為靠近海邊，所以很詭異啊！靠近東海、二重都會被徵收，然後南寮的稻米不會被徵收，沒有人知道那個水經過廢棄物，包括一部分是園區，因為我們也下去看到他們躲起來灌溉，我們就知道農業太多人不曉得。當我們講完之後，所以我都會說所謂名牌的米是怎樣的米？我覺得這裡的米 OK，至少你吃得安心，有時候根本不知道你吃的是不是安全的。

C3: 我講我自己的經驗，我跟同事講這些事情，他們都不相信，我們用友善土地的方式進行，他說現在臺灣的水，甚至是空氣都是髒的，你怎麼保證你吃的米是否乾淨的？但是 FB 也發揮了一些功能，至少他知道你做了哪些事情，那是他自己平常沒有辦法做的，他也覺得你做這些事情是有意義的，(訪談資料 C3-02) 他們加入不是為了吃到很多安全的米，所以我有些同事並沒有說什麼，他就說好，就出錢加入穀東。不是參與式的，而是認捐式的穀東，因為他現在 FB 上可以看到他們所做的那些事情，他們去接近土地，是因為相信，也因為認同，但是他是真的相信這些人去做這些事。如果他們去體驗的話應該會更相信，所以我們下禮拜要去東海除草。(訪談資料 C3-02 續)

C2: 其實這個是很辛苦，我們還是自己的夥伴要下去，會去的還是少數人，

如果我們沒去做這些事情，好像也不太對。我相信很多人是不知道，所以他有一些想信，FB 上的照片一推出來，FB 怎麼說，他們就相信，我們會相信這些事情是因為我們知道事情是怎樣子，當你在培力做久了之後，你會用多角度的方式去看事情。

我覺得我們扮演的角色應該永遠只是初期，荒野應該會在南埔、大山背、東海辦演初始的角色，但最後荒野就是做不到，因為他應該要有自己的東西，就像賴青松，他在各地，這需要透過行銷，那南埔最後是要做出好吃的米，我們是不在乎，但他必須要透過自己的努力。最終是要他們自己努力，這些才是我們想要的。（訪談資料 C2-02）



訪談資料 D

訪談者：高金城

受訪者：海茄苳（D1）、金銀花（D2）、蚯蚓（D3）、學無涯（D4）

訪談地點：荒野保護協會新竹分會

訪談日期：2013年5月6日下午19:30至21:00

錄音方式：錄音筆

Q 請問您參加荒野的動機？

D3：因為我們以前的幼稚園學校屬於田園型的學校，會帶學生們一起種菜。以前在水利路，但現在已經結束營業了，因為土地徵收的原因就結束，在結束以前我們一直帶著小朋友在做自然體驗，還有種菜、種水果，可是因為我們的自然知識都不夠豐富，孩子們的提問我們很怕會給錯誤的東西，所以其實我早幾年以前就曾經接觸到荒野的課程，可是沒有正式加入會員，我們的負責人就提議說我可以一起來上課，然後由學校出費用。我加入荒野的動機很簡單，只是為了增加自然知識。

D4：我就很難講了，我只是為了增加夫妻之間的感情，沒有人跟我一樣。我先生退休，小孩子都在南部讀書，我等於是空窗期、空巢期，我是我先生推薦我進來，但是他自己沒有進來，他推薦我進來是要我多認識大自然，因為他喜歡大自然，我一直跟他不走在一起，以前有小孩在，感覺不出來那個問題，後來小孩子不在，就剩下我看他、他看我，這樣也不是辦法，事實上我在之前就有參加過荒野假日的活動，零零星星有參加，那只是出去玩而已，後來他就說有解說員一系列的課程，我就去上上看吧！反正我很無聊，然後我進來了，我玩得很熱衷，也玩得很開心，但是他都沒進來。他繼續看他的花、他的草，他比較偏向草藥，他曾經對中醫有一點點涉略，所以他比較偏向中草藥的部分，那現在出去大家就有共同的話題，他看他的，我看我的，可是我們可以一起出去。

D2：其實剛開始是天麟老師帶我進來，因為他說要帶我去看金銀花，當時我說你先去，因為當時小孩子比較小，需要人家照顧，但我開始慢慢的進到這個氛圍之後，我是鄉下長大的小孩，覺得到了荒野之後真的是豐富你的生活，生活中會發現自己更容易滿足，但慢慢會覺得說滿足就好了嗎？後來我進一步發現在解說的過程中，在慢慢的喜愛這個環境，因為你喜愛，就會希望這個環境他是能夠留下來，所以在親子的活動中，你就會發現生活中有不同的模式，這個模式也會讓彼此間的親子關係變得更好，而且我覺得每次看到親子一起出來，那真是非常幸福的一件事，所以慢慢的我會想開始走出這個部分，而且小孩子能夠從這麼小

的時候慢慢去薰染，他可以在他的生命中學到更多元的東西，包括觀察，他其實從觀察大自然中，就可以從他周遭的人事物中拓展出來，而不是只有一角。

後來在荒野，我覺得雖然我對大自然的知識沒有很豐富，可是我覺得只要我用我的一份心，然後我把這樣的感覺傳播出去，因為那是一點一滴，那絕對不是馬上可以的，後來我就覺得要怎樣開始讓更多的人對這個環境越來越好，因為畢竟我們是生物的一部分，後來我在這方面給自己比較多的感覺。

Q 南埔村農場在運作時，有看到荒野新竹分會做了哪些協助行銷的工作？

D4：就是提供場地當集散地，有人會來這邊領，幫忙收錢，剛開始穀東的錢是在這邊繳，但是產銷運作，針對分會就是行政事務上是幫忙收錢，然後轉手作物。另外，我們應該沒有在分會活動網站上放南埔的這些推廣訊息。事實上我們在荒野的網站系統上並沒有這些活動，但臉書上有。

D1：到現在還是有人習慣會來這裡繳錢拿貨，有些人就會習慣南埔一開始是荒野在推，所以講到南埔，就想到荒野，就會習慣性打電話來這裡詢問。

D4：就像有一個「路徑依賴」理論，他說像我們搭手扶梯，以前剛開始的時候是宣導行人靠右邊，我們習慣走右邊，左邊讓別人走，但曾經發生過意外，左邊的人走很快，沒有走好就摔了下來，後來就不一定要靠右邊，只要你扶好，左邊右邊都可以走，可是因為習慣，不管在哪裡都習慣站右邊，他其實有很多方法，最常被提到的就是猴子不吃香蕉的迷思。

Q 在參與南埔村農場活動時，是否會以荒野解說員角色參與活動？

D4：因為我個人的自然知識都來自於荒野，我如果沒有先進荒野的話，當然也不會去南埔，我可能就大概是去玩，通常我也不會喜歡去那個地方玩，他沒有玩具啊？沒有具體可以玩的東西，在我以前的認知，去南埔那邊不叫玩，但因為我有了荒野的背景知識之後，我就懂得怎麼玩，我知道南埔怎麼玩之後，我現在到別的地方會比較。例如我現在去軟橋，跟軟橋那邊的人聊天時，會說到南埔是怎樣的，會這樣子串連在一起，我現在還沒有去大山背、東海，我如果有去的話，大概就這幾個在串來串去，會很有感情，但是還是會拿他們來互相做比較。這比較是看得懂，有看到一些東西。以前看不懂，可能連興趣都沒有。所以解說方面荒野絕對有影響，因為如果沒有荒野這些知識，我怎麼可能會去接觸南埔？

Q 談談您在南埔村農場參加農事體驗的經驗？

D2：第一次踏入南埔填補秧苗，因為泥濘要彎著腰補秧苗，是很不容易的，就能體會到農事工作是很不容易的，但是我第二次撿福壽螺就沒有這麼辛苦，就很可以很自在感受到那個環境氛圍是很棒的經驗。後來比較感動的是去看南埔圳，走南埔圳水路，看到南埔圳很小的洞口為了清除 10 到 60 公分的淤積，就很佩服南埔圳清淤小組的四位老農夫，就會很感動南埔田是一個田高水低的環境，



他們很有智慧的利用水車把河水抬昇送到農田灌溉的水道。

D4：我們都市人去鄉下，不是在炫耀，而是都市人去那邊完全是社內慇(台語)、鄉下俗(台語)，這種鄉下俗(台語)去喜歡上大自然，去解說自然，其實還有一種說服力，就是說連這種都沒有在接觸的人都會愛上，跟你本來就住在這裡，懂很多的人來說，我們這種什麼都不懂的人，但愛上了的熱情去解說，我覺得這種感染力是不一樣的(訪談資料 D3-01)，例如下到田裡面，如果由老農來說下田就是怎樣，步驟程序與方法是怎樣，你會覺得就是這樣，可是我們去解說就不一樣，我第一次去解說帶了多少雙鞋去耶！傳統的雨鞋、溯溪鞋、布希鞋、運動鞋、拖鞋，我帶了五雙鞋。

最後就用真皮的這一雙，現在要用什麼鞋？其實都沒用到，一下去就都黏住了，最後就用自己真皮的這一雙，下去的那種感覺就是腳底按摩，我們不是常說腳要拉筋嗎？我們下去腳就自動拉筋了，難怪有許多農夫身體會很硬朗、健康，我們就在運動，也不用上健身房，這些去感動人還蠻有意思的，我回去跟我婆婆炫耀，她耕種到六十幾歲才退休，我是想跟她拉近距離，想說我們有共通的話題。婆婆說，你們那個是在玩什麼？種菜嗎？就在玩呀，種不到一叢，那怎麼賺得到錢呢？就是說我們這個對老農是沒有效的，但對其他的都市人很有感染力。(訪談資料 D3-01 續)

我在東園國小代課，就有老師也跟著加入這個，我想我們能夠的影響不大，但就是透過這個可以吸引人家，也剛好有人也想要大自然，但可能剛好現在都在上班，不方便，那他可能就會覺得當穀東是不錯的。

Q 請問您是否有以荒野的角度去向別人談友善耕種？

D4：有！因為我先生的關係，他懂得比我多，我大概對臺灣的有機並不是很認同，我不知道我這樣的認知對不對，但認證的程序還有成本，其實是很繁複的。那個高收費一定反應在成本上，然後認證過了又如何？再來就是他有機的定義，他有機還是會用有機肥，但臺灣的有機肥的來源，其實好像還是有問題，所以我不迷信有機。

我們不灑農藥，我們會施肥但不用化肥，所謂的友善是跟土地的友善，你對它好，他會對你好。我通常說到友善就會和有機做比較，因為大部分的人都知道有機，他們認為有機是好的，所以我拿友善和有機做比較，因為友善是對土地好，你不需要給土地過多的負擔，這樣子大部分的人就會問說那蟲、福壽螺要怎麼辦？那些其實也是對它友善，因為它跟著我們是有些時間的，我們需要花點時間去適應它，跟它共生，該挑除的時候就要挑除，你不肯挑除的人就留點給它吃。

它其實不會全部吃光光，像我在軟橋的時候，我有看到一區有福壽螺，我問說有草不拔怎麼辦？到時候分得出來稻子和草嗎？那有蟲怎麼辦？他說它吃到某個階段它就不吃了，就是要和它和平共處，它不至於到會壓過稻子，只是稻子

收成多少的問題而已。

D3：曾經有個人問過我什麼是友善耕種，我根據自己的想法是不施農藥、不施除草劑，不使用化肥，那就是對土地友好的一種方式，如果有雜草的話就是除草，因為我曾經看過一本書說如果你要讓植物生長得好，你的田裡面必須要有一些氮菌，讓植物變得比較好，所謂友善耕種應該也要種一些利於土地的植物，我是這樣子解釋啦！因為我的基本知識也沒那麼足夠！不灑農藥的確是一件首要的任務，像我爸爸種菜也是不灑農藥。

D2：因為友善你會想說某些生物，我們這次在解說的時候有福壽螺就讓稻田缺了一塊，你問小朋友為什麼田會缺了一塊，因為旁邊就是傳統的稻田，它長得非常整齊，那兩者剛好對照，讓小朋友看，其實沒有對錯，就是讓他知道沒有施灑任何的東西，就是阿泰的那一塊，有福壽螺和沒有的差別，那這種東西就是透過觀察，讓他看，也並不是說他們真的了解到這些東西，就是讓他們一點一點注入這樣的感覺，你施灑的東西是和我們健康、和我們的生活是息息相關的。讓他們開始想說你吃的米到底是從哪裡來的？包括我自己也在內，也不見得都會去看得很清楚，就會開始要小朋友回家看看包裝、看看米從哪裡來？我就覺得那就是觀察的開始。（訪談資料 D2-01）

D3：其實我也認為不灑農藥，你吃一把青菜，其實不是只有你吃了一把菜，或是對身體健康，其實你讓很多生物可以生存，然後我們生活在這個環境裡面，我們也是環境的一部分，生物能生存，那我們在這個環境下生存，也是可以很健康的，所以這個也是功德一件。

Q 請問您對有機認證與友善耕種的看法？

D4：而且我印象中，有機認證都掌握在大企業手中，大企業申請的過，但小農好像申請不起，申請驗證的項目每一項是四千到四千五，像土、水、農產品，如果說有認證的話，他有證書及年費費用，總共大概要三萬多。這樣小農怎麼負擔得起，我知道這個成本很高，有一次我去參觀一間南投鹿谷的茶坊，規模很大，但發展到一個瓶頸過不去，老闆就去申請，像統一企業這麼大的企業去申請，只是九牛一毛的事情，他這麼大批申請也是這樣，但對小農而言，要花三萬多元申請，就比例而言，小農根本很難做到。這樣就會混淆，拿有機和友善做比較的話，會不會誤導別人認為因為有機申請成本太高，所以才做友善？

D1：有可能會這樣想啊？但是見仁見智，因為你不要跟別人比較就好了。而且做友善的都是小農，有機的都是做大戶，對外行銷很大的，他要去做市場行銷的部分，所以現在看到的幾個例子就是友善都是小農在做，然後小農走自己的路，不做有機，做友善，還有農夫市集，那農夫市集很少是有機認證的，大部份都是友善耕種，所以他的信任關係很重要。

Q 請問您和南埔村農場客家老農談友善耕種理念的經驗？

D1：其實也都是聊別的東西，也沒有提到耕種的事情，等於就是交朋友，閒聊而已。有時陳爸及蕭家他們也會像郭爸那樣問問荒野怎樣，就閒聊。比較有就是郭爸，因為他很早就在做友善了，因為他身體對農藥過敏。

D3：郭爸有帶我去看他的芡實田生態池。其實現在南埔人還是有些老農不贊成用友善，他還是用他自己的方式。像我婆婆就說他們賺不到錢，其實我想賺不到錢對他們來說也是很重要的。就像桃米村數青蛙也可以賺錢喔！我帶同事的媽去看南埔，一下車馬上就要回頭，我問說你有看我們種的田嗎？她說有啊！可是田這麼差！

D1：應該說是固執，因為用慣型農法都二三十年了。其實我們這樣的方式，那些和我們合作的老農其實收入是增加的。其實我們進去，他們也是有注意的，發現原來這樣也可以，雖然說這田地種得這麼醜！那接下來他們會看他的收入居然比自己的還要多，我種的這麼漂亮，交給農會。

D3：可是這個部分跟我們荒野這些人有沒有關係？例如我把這些米送給我的親戚朋友，他們跟我說謝謝，可是不好吃，因為你習慣吃那個香 Q 的米，心裡知道這些米很營養，但實在不好吃。

D1：用好吃來講的話，不見得會好吃，像外面的米有添加物，當然會好吃啊！而有機認證的營養價值不見得比別人高，但唯一的保障就是吃健康、吃安心的。我們現在的價值觀是這樣子轉變。

Q 請問南埔村農場如果去掉荒野的資源，再談友善耕種對南埔有何影響？

D3：現在有七成以上的穀東是荒野會員，因為荒野的形象本來就是吃得營養、健康、自然，那連重視營養健康的這些人都重視這一塊。即使稻米剛開始很難吃，荒野會員就是跟著來，他也覺得這樣子是對的。若是另外一群人例如工研院也來認養這一塊，也希望他們這樣子做，也會達到一樣的效果卻不一定，因為這些清大、交大或者是科學園區，給人家的形象不像我們這樣自然清新的，可能是想在生活中找一點消遣而已。

所以荒野已經建立一種價值感，你說一個科學園區來這裡認養，人家會覺得這個財大氣粗，大概也不會留著他。但當然他們也可能是因為重視養生才來的，但因為他有另外一個背景在。

D4：應該是對環境守護的價值，荒野給人家的環境價值感確實比較高，一些潔身自愛的價值感會比較高。但高品質、高價位的價值，我們會給別人這樣的誤導。我同事就有跟我講過說我們這邊有些活動他們玩不起，基本上你重視的這些東西他的活動成本是高的。

D3：我覺得荒野進去會有一個固定的客源，我記得我那時候曾經講過我們從消費端來支持農村的改革，農莊的再造，因為我們沒有辦法給他經費，不像水利

署會給他們錢讓他們改造，我們不是，我們是從消費端這邊，因為你要改善的過程不是容易的，也不是顯而易見的，搞不好還不一定成功，那我們荒野的這個團隊，不管你種的好不好？成不成功？我們就是認購，他就可以大膽的去改，大膽的去嘗試，從消費端的角度來看，種出來的米難吃又貴，誰要去買？他賣不出去，如果要改的話，賣不出去為什麼要改？我們都知道那個田的土質至少也要四五年才能復原，這四五年不能你都叫他不要種，那要種，你就要保障有個消費端在這邊，所以他才肯有這個動力。（訪談資料 D3-02）就是說我們一直從消費端去支持它改革，這個消費端的熱度可以持續多久？其實我個人比較封閉，所以我的熱度會受到團體的影響，像說要交錢，我就好好去交，但如果沒有人問，我就退出。

D3：所以像南埔那個菜，有很多菜的時候，阿毛很熱心都會送過來，我會很不好意思，因為這樣的消費模式很辛苦，兩三把菜還送過來，我會很不好意思，這樣我去超市買兩三把都有啊！以我個人的消費者來講，我會不好意思。後來我就好久都沒有買，那他也沒有菜，因為我們買菜是固定的消費模式，有時候有、有時候沒有，有時候我又不好意思買，有時候我想要他又沒菜，所以這個沒有辦法應付我的生活，我就不知道我什麼時候該買菜，有人召集的時候，看大家買什麼菜就會跟著人家買，那不一定我愛吃。（訪談資料 D3-03）

Q 請敘述自己參加南埔村農場農事體驗及解說服務的經驗？

D3：就是純粹自己從來沒做過這件事，再來就是我們認養要有一份責任心，不然你沒有說服力去告訴別人這樣的想法，因為我知道有這麼好的地、這麼好的機會，我想種好吃的米給我爸媽，因為我好像什麼事都不會做，但如果說有一頓飯，我可以跟我爸媽說這是我種的，我不知道他們會不會開心，但我會很開心。所以我就覺得我要去做一些事情，雖然我參加的次數不多，但有這樣的機會我會想去。這麼有心的人應該蠻多人的，因為我覺得要付出才会有收穫。

而且福壽螺耶！你去捉牠的時候就跟著他玩捉迷藏，你要捉牠，牠就躲在殼裡面，我是這樣才了解到福壽螺的生態，以前我很討厭這個東西，你看牠黑黑醜醜的，牠跟你捉迷藏也只是為了生存，牠偷吃你的食物的時候，我會跟牠說妳去那裡吃，不然就把牠倒在桶子裡，再幫他找別的食物，就是你在撿的過程中會有一些快樂，會有跟別的生物的互動。割稻就更好玩了，我小時候就看我舅舅他們割稻，會有那個打穀，我會很想去打，可是以前我是不能打的，他會叫小孩都到旁邊去，那天我們真的去打，就覺得蠻好玩的。

有人說割稻時候身體會癢，但我那天都沒有，不是體質特好，我覺得是我很開心，後來米出來的時候，第一餐煮的香米，我那時候在睡覺，可是我是被香起來的耶！我想說怎麼那麼香？我媽就說是你種的啊！然後我們都很開心，其實裡面我是有加糙米的，全家有九口人在吃飯，只有一個高三的小朋友說，阿婆你那個飯什麼時候會煮啊？就是他不喜歡糙米和白米一起煮，他不喜歡糙米的口感，

然後他就希望我趕快把這幾包米煮完，其實大部分的人都覺得很好吃，我覺得有一部分的感情是因為那是我種的。

有一次我跟培力去宜蘭的三星鄉的有機稻田，他們還送我們一包米，很珍貴，我把它帶回來，那一包米就沒有人說很好吃。應該是情感投射吧！之後因為我有參加綠盟的活動，認識一些農夫，然後有時候我會直接跟他們訂水果，我爸就覺得只要是我訂的他都覺得很好吃，因為我跟他講無毒、很好吃，我也認識這個農夫，這個農夫怎麼樣，他們就會覺得很好吃。

所以家人可能信任我帶回來的東西，也有說故事給他們聽。我有說種田是怎樣，我媽有時候會調侃我說你是在玩的啦！但是他們有用心去煮，我有好幾次是被那個米香醒的。我一直跟朋友說，後來我把其中一包米送給我的朋友，然後他就把它堆在冰箱裡面，我想說他該不會放到他長蟲吧？我就替他操心，為什麼他不煮呢？有一天他的阿嬤來了，阿嬤就煮了，ㄟ～怎麼那麼香啊？他就說老師是你送的那一包米，然後我就覺得很開心，所以這一次我就認了兩穀，因為我知道我們家喜歡吃這個米，這次就再多認了一穀，雖然那是秀明自然農法，但我已經相信那個地方了。而且平常我飯吃很少，那陣子我每天居然都吃兩碗飯，我會覺得我不吃就會吃不到了。

D1：那是桃園三號，那種不太好種，東海那邊就全部都用桃園三號，我們南埔是台梗十四號。

D4：因為是真的想，我婆婆也都聞得到，那個我都不知道，我只知道什麼山水米、金墩米啊！

D1：那個是品牌，但是品牌裡面還有品系，我也是慢慢才知道農改場有什麼，那台梗十四號是比較能抗病蟲害。到大賣場去看，桃園三號會比較貴，一百塊買不到。

D4：動機很簡單，那我這個人就很有使命感，我覺得我是穀東怎麼可以不買。但其他人就算不是荒野人，他也是穀東，我覺得成為穀東的這個感覺很不一樣，可是我去主婦聯盟，我也是會員，就是交三百塊去，但我沒有感情耶！那個也是會員對不對？可是我跟他沒有感情，到目前我跟它沒有感情，純粹只是它搬到學府路上，離我家比較近而已，我就去買，後來它搬走之後我就懶得去了。可是南埔那邊不一樣，因為我是穀東，除了去參加活動之外，假日我習慣和同學出去走走，也不知道要去哪裡走？就去南埔走，我就帶著他們到處瞎逛，到處走走，即便現在我不是帶解說活動，我帶了很多人過去，我同學、他的媽媽、姑姑，甚至我外地的親戚來來新竹玩，他們問新竹有什麼好玩的？我說我覺得南埔比較好玩，我帶你們去南埔田好了。（訪談資料 D4-01）

我是覺得我是穀東，就有這樣的使命感，然後意外的發現像以前買米我只知道品牌，我們去買米我們會看有效期限，可是現在我送米給我的親戚朋友的時

候，我就會告訴他說這個是這禮拜剛碾出來的米，這是最新的米，剛剛出爐的，跟我們去大賣場買的印有日期的米是不一樣的，我知道他怎麼來、怎麼去？怎麼到我手上，跟那個只有一個日期的感情是不一樣的。（訪談資料 D4-02）

D2：我講一下，那就是感情，我們穀東感覺就像一家人，會去在乎稻子長得如何？其實你會覺得那是我們的。

D4：因為我現在在教台語，我就以大家來參加活動為例，人家辦這個活動是免費的，但這些學校要來這邊會沒有交通，他們沒有交通費，也出不起，如果他們這樣子可以有兩三堂課，可以出去體驗這樣的活動。但是這樣的體驗不是只找一塊田地，你要像阿毛、像村長一樣有一個活動來體驗，不會因為你要來而增加這些負擔，剛好是辦活動、我們去配合，那有多好！後來我有跟他們說如果有意思要來做這樣的校外教學，可以單獨跟阿毛連絡，不一定要在他們辦活動的時候去，但是對他們來講，交通是一個很大的問題，都市的學校是有意願做，但交通上有問題。

Q 請談談您所認識南埔村農場田間管理人的角色？

D4：我接觸南埔田就認識阿毛，除了在荒野外，後來又冒出一個村長，形象上我以為主要負責人是阿毛，我一直覺得他自己送菜這一點很辛苦，太辛苦我也不好意思跟他買菜，這一點反而是弄巧成拙，如果有很多人像我這樣子的想法，那不是更慘嗎？所以當我跟他講的時候，他總是說沒關係。後來我才知道還有一個村長，我不知道他們的角色有沒有重複，或有沒有衝突？我就不太知道了！阿毛是荒野人，我本來就認識他，如果村長和阿毛選，我是信任阿毛的，因為我這次去參加才知道原來村長是那個番薯伯的兒子，所以他是企業在那裏的，那個精神基本上是不一樣的。

村長他整個還是支持，他也必須支持，因為他的事業、他的財產都在那邊，所以村長的角色和阿毛是非常不一樣的，讓我選擇我一定是選擇阿毛這邊。而且我覺得阿毛本身很有能力，因為南埔整個村還是要跟水保局合作，這個是水保局在背後支持這個的話，這個協調的能力上是阿毛比較強？還是村長比較強？應該是相輔相成，村長要錢比較厲害，但是如果在環境的理念，我是相信阿毛的。

D3：我認識阿毛其實不是很深，但從幾個活動看下來，他是蠻認真的人。還有就是我家都有種蔬菜，我也沒辦法支持買菜的部分，但有一次，因為我家人很愛吃柿餅，我就想說好吧！就利用這個機會來支持一下這件事情好了，然後我就跟阿毛，他就說好！我幫你送過去，我就說阿毛，你知道我家有多遠嗎？我家住在湖口耶！那他就說我可以送到分會去，你會去分會吧？這件事情讓我印象很深刻，居然會為了小小幾盒柿餅要送過來，我就說不要，太遠了！我會去分會，聽演講，上課，順便帶回來就好了。所以我覺得阿毛對這件事情是蠻負責的，再來就是像上次陳爸那塊田不是有灑了除草劑，他就寫了一張公告跟穀東說明他的解

決的方式，以他這樣的方式讓人覺得非常值得信任，就這兩件事情！以他這樣的態度我會非常的相信。

D2：在南埔比較常看到的是阿毛，但我覺得阿毛包括送貨一些細小的東西，其實你會發現他特別的忙碌，他行政什麼通通都要做，那我想他是一個非常認真、非常踏實的人。在早期他是解說員的時候我就已經知道他了，雖然當時跟他沒有很多的互動，但是我在南埔這個地方就在想一個問題，我覺得他幾乎撐下所有南埔的事務，他會去很細微的去觀察一些事情，而且人家要什麼，只要他做得到，他一定去做，那我會想說他這樣可以持續多久？如果有人可以去分攤他的一些東西，因為他真的非常認真，大家都很信任他，別的地方如果沒有像阿毛這樣的人，可以再繼續嗎？

那我會比較感動的是，他的人就是這種我可以做，我就盡量去做的人，後來我就再想分工這件事情，阿毛可以慢慢的分工，將工作分擔出去，讓當地的人也來參與工作，這樣才會是比較持久的做法。我在想阿毛在進入南埔的時候本來就是要做這樣的田間管理人，還是本來就是要種一塊自己的田，不小心就變成玩這麼大。

所以我在擔心阿毛會有一個問題就是，他原本沒有要做這麼多，後來慢慢一點一點加上來，就像冷水煮青蛙，煮到有一天不行了，如果他一開始進來就這麼多工作，就是專業的經理人，那就不一樣了，所以我看南埔，第一有一個能力很強的阿毛，再來有那麼多信任他的南埔穀東，就荒野的穀東在支持，再來有水保局整個經費，那這個抽掉的話，又會怎樣呢？水保局那個一定有期限，不可能一直有經費進來。還是會一直給錢維護嗎？這是一個很現實的問題，我們去看大鄉步道，我利用假日去走，但有些照片我都不敢放，當初經費下去也是轟轟烈烈的，可是現在沒有維護，那個腳踏車就剩下框架，還擺在那邊更難看，整個是破壞畫面。

說到送貨的部分，如果阿毛不送，那他的菜是怎麼行銷？

D1：假日南埔有農夫市集，還有清大的綠市集，在竹北新瓦屋也有擺攤。而且現在有很多人去南埔玩的，會走到南昌宮，後來我發現有幾次農場農產品的部分，像荒野是屬於認養，但在農產品銷售的比例就減少，現在很多人去忙一忙就忙忘了。而荒野在南埔有點像是階段性任務，不過荒野在這個部分還是維持了一定的比例，我一開始想做穀東的部分，因為那個部分是基本的，不是米，就是麵，是主食中一定要的，像水果、菜，可能偏食不一定，那麵的部分我們沒有生產先拿掉，那米的部分還是有佔一定的人口。

Q 請問您使用愛農卡消費購物的經驗？

D2：我很久沒有用了，我會很擔心我會不會還欠人家錢。我回去要查，因為連看都沒有看，但是愛農卡買農產品？我個人的消費習慣我還是比較只敢買蔬

菜，就乾的，應該是說像米漿那個，我會擔心因為是小農，加上瓶子，消毒衛生，我又不知道要不要回收瓶子，回收我又怕消毒得不夠，不回收的那又是一個浪費，所以那個我買了一次以後，我就不知道之後我要怎麼買？後來說要大家買鋼瓶，後來沒有做，他後來還是用塑膠瓶。

但是現在如果是大廠房，那個瓶子就會消毒過，我不知道用什麼消毒？這個部份我是覺得小農比較沒有那個設備可以去兼顧到，蔬果比較沒有問題，因為我們要的就是沒有農藥的那些東西，少了這些東西，這個部分是好的。熟食的部分就糙米漿，因為我就有中央廚房的概念，像我們學校的營養午餐就是用中央廚房的要求煮熟食給小朋友，稍微怎麼樣就會有問題，但是我們小農比較沒有辦法做到中央廚房的衛生條件。

客家美食例如艾草粿，熟食的部分我比較沒有辦法，我不太買熟食，只有像柿餅，在現場我還是會吃啦！

D3：愛農卡就用劃撥的方式，阿毛說我沒有買很多，不需要一張愛農卡。一張卡一千塊，可以買一千一百元，我覺得他很實在，不會一定要你買，因為我跟他說我爸爸也有種菜，我不一定會跟他買菜。

D2：之前我問過小茉莉為什麼不用愛農卡？他說不方便，還要跑去郵局匯錢，他家離郵局還有一段距離，覺得把錢直接交給你還比較快。雖然便利商店的ATM就可以匯了，但我們很少這樣這樣。

就像去菜市場一樣，直接給錢，上次有一回說要買柿餅，他就說你就扣愛農卡就行了，我就說我沒有愛農卡，那為什麼不申請一張？太麻煩了！我要買幾盒，多少錢我就給他就好了，那個消費習慣還沒有改過來。

D1：愛農卡也是我最早跟他建議的，因為當初是想說他直接送過來消費者不一定在，他人不在就變成他錢要交給秘書，每一次的錢又不一樣，找錢很麻煩，我就想說如果你長期在買的話，那就一次一千塊，就扣錢，也不用找錢。因為一開始覺得他的農場會一直維持，菜的部分就配菜，因為每天都要煮菜，每個禮拜配送一次菜，就直接從那邊扣就好了。

D2：我們一開始會覺得很方便，後來就不常買，用愛農卡第一個要常常買，第二個要常常上網。

D1：那是針對常買的人，但對偶爾買的人來說，放在那邊也很麻煩。

D3：所以光看這個我就覺得阿毛要處理很多細微的事，不要小看這些細項的東西，這都需要花很多時間，所以我常覺得他超有耐心的。

D2：他剛開始送菜的時候還會發簡訊說我把菜送到哪邊。

D3：但是我們就是會站在小農的立場，將心比心，可以幫的忙就盡量幫。



Q 請問您對南埔村農場未來的期待？

D2：除了硬體之外，南埔就讓人感動的就是那些老農，尤其像是我們搜尋南埔的影片，那些老農自己架屋、自己架洗衫亭，然後我們那天去搗麻糬，那些老農在那裏是展現生命力耶！一個老有所用，我覺得老人可以活動這個年齡，每一個人通通都變成達人，每一個人在南埔村都是達人，每個人都老有所用，活到這個年齡是很有尊嚴的。（訪談資料 D2-02）

黃金水鄉可以改成達人村，我覺得那裡的老人很有尊嚴耶！我記得我曾經在日記中寫道，我們退休後都變成了宅男，他們退休是變達人，這一點我就很感動，可是感動之餘也會擔心這些人會老去，後面年輕人怎麼承接？年輕一輩的雖然還蠻多的，平日出去工作多，假日回來的也不少，這也是我所樂見的。那天我記得那邊南埔的活動結束後我講了一句話，我覺得南埔村比桃米村更漂亮，因為桃米村已經夠了，有點擠了，回過頭看南埔，我一講南埔村比桃米村更漂亮他們多開心耶！他們說我怎麼可能跟桃米村比，我說你們真的比桃米村還漂亮。

