

國立臺灣大學文學院人類學系

博士論文

Department of Anthropology
College of Liberal Arts

National Taiwan University

Doctoral Dissertation

「永續」？「發展」？

農法變革中的論述與實作：

以玉里稻作為主的分析

”Sustainability”？ ”Development”？

Discourse and Practice in the Changing of Farming

Craft: An Analysis Focused on the Rice of Yuli.

王乃雯

Nai-Wen Wang

指導教授：林開世 博士

黃應貴 博士

Advisor: Kai-Shi, Lin Ph. D.

Ying-Gui, Huang Ph. D.

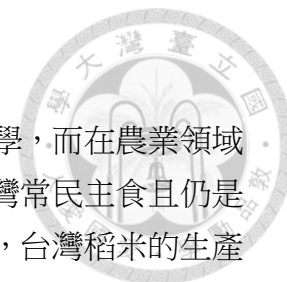
中華民國 112 年 5 月

May 2023





中文摘要



當前，「永續發展」幾乎已成全球氣候及生態危機下之顯學，而在農業領域中，「有機」農法幾乎獨佔對「永續」的詮釋。在稻米作為台灣常民主食且仍是全台農地主要農作之下，其農法轉型便更具指標意義。歷史上，台灣稻米的生產流通長期受國家製肘，而近半世紀以來，稻作農村從早期國家提取原始積累來源的對象，到公糧制度確立後，轉換以「補助/貼」為主的路徑。在國際政經壓力下，公糧制度面對挑戰，政策上轉以「精緻化」與「規模化」並行因應。而稻作農村的際遇，也因東西部歷史條件相異，而有不同發展路徑。

本文以全台單一鄉鎮稻作面積最大的玉里為對象，以「場域」概念及「多點民族誌」作為方法，來理解「永續」「發展」如何在不同時期國家的權力部署中，形構了地方社會權力關係的交錯與挪移。而稻米生產的高度機械化、需加工、耐儲存、為主糧的物性（materiality），亦是新權力關係發展時的重要節點。

在「精緻化」路線中，官民兩端以論述「新價值」內涵作為溢價（premium）的正當性來源，而「新價值」也延展出產銷關係的新形式；而以債務為基礎的「規模化」機械經營路線，形塑由地佃關係衍生的交纏權力網路，致使其粗放化經營最終與精緻化路線產生扞格，最終與精緻化路線產生扞格。然而，兩種相異的政策路線，卻不約而同將補助對象轉向以個別農民為重，強調主體理性的經濟運作。在高度以消費市場（對比於公糧的不完全市場）為依歸下，稻農們嘗試在政策的縫隙間，依循自身資本條件組裝各式農法配置，以突破既有權力部署。

在「有機」立法後的嚴苛條件與驗證下的投機空間，促使有機田間實作在各種風險下，30 多年來仍未超過全台稻作面積 3%，形成有機論述高漲而生產實作稀缺的困境。此一斷裂一方面來自生產流通缺乏整合，造成多數有機農民難以專業化維生；另一方面有機實作的生產成本依社會平均勞動時間訂價，當國家未整合其生產條件或消費渠道，溢價化的消費市場自然趨向小眾。因此，在「永續發展」的前提與稻米作為國民主食的道德基礎上，溢價化攸關的並非僅是個人消費選擇而是集體政治議題。

此外，「精緻化」及「規模化」路線在競爭下所涉及資本密集化的過程，形成稻作農村從異質化到分化的基礎，原存於糧商與農民之間的對抗關係，在農民成為小商品生產者後，卻可能只是強化資本主義的主導邏輯，形成 Bourdieu(1996) 所言「順從的反抗」。在農村原有社會關係裂解中，如何以「共善/共好」為名的社會資本謀求另類發展，也將成為未來農村社會關係再脈絡化的觀察重點。

關鍵字：稻米、物性、「永續」、「發展」、農法變革、國家



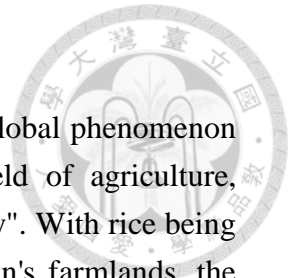
Abstract

At present, "sustainable development" has almost become a global phenomenon in the context of climate and ecological crises, and in the field of agriculture, "organic" farming is almost the only interpretation of "sustainability". With rice being a common food in Taiwan and still a major crop in all of Taiwan's farmlands, the transformation of its agricultural practices is even more significant. Historically, the production and distribution of rice in Taiwan has long been subject to state control, and over the past half century, rice farming has shifted from an early target of state extraction of the original source of accumulation to a "subsidy" oriented path after the establishment of the public grain system. In the face of international political and economic pressure, the public grain system has been challenged with a policy of "refinement" and "scaling up" in response. The situation of rice farming villages also has different development paths due to different historical conditions in the eastern and western Taiwan.

This paper takes Yuli, the largest rice farming township in Taiwan, as its target, and uses the concept of "field" and "multi-point ethnography" as a method to understand how "sustainability" and "development" have shaped the intersection and displacement of local social power relations in the deployment of state power in different periods. The materiality of rice production, which is highly mechanized, processed, and stored as staple food, is also an important point in the development of new power relations.

In the route of "refinement", the government and the people use the discourse of "new value" as a source of premium legitimacy, and "new value" also extends to a new form of production and marketing relationship. However, the two different policy paths have resulted in the creation of an intertwined power network derived from the land tenancy relationship. However, the two different policy lines coincide in shifting the target of subsidy to individual farmers and emphasizing the rational economic operation of the main body. Under the high level of consumer market (compared to the incomplete market of public food), rice farmers try to assemble various configurations of agricultural laws according to their own capital conditions in the gap of policies, in order to break through the existing power deployment.

The stringent conditions and the room for speculation under the "organic" legislation have led to the fact that organic field cultivation has not exceeded 3% of the total rice crop area in Taiwan for more than 30 years under various risks, resulting in the dilemma of plentiful organic discourse and scarce production. On the other hand, the production cost of organic farming is priced according to the average labor time in the society. When the country does not integrate its production conditions or



consumption channels, the premium consumer market naturally tends to be niche. Therefore, based on the premise of "sustainable development" and the moral foundation of rice as a daily food, premiumization is not just about individual consumption choices but about collective political issues.

Moreover, the process of capital intensification involved in the "refinement" and "scale-up" route under competition forms the basis for the heterogeneity to differentiation of the rice farming village. The antagonistic relationship that existed between the grain merchants and the farmers may only reinforce the dominant logic of capitalism after the farmers become small commodity producers, resulting in what Bourdieu (1996) calls a "submissive resistance". In the disintegration of the original social relations in rural areas, how social capital in the name of "common good" seeks alternative development will also become the focus of observation in the future re-patterning of rural social relations.

Keywords: Rice, Materiality, "Sustainability", "Development", The Transformation of Farming Craft, State



目錄



第一章 導論：故事的起點.....	1
第一節 研究背景.....	1
第二節 文獻回顧與評述.....	4
一、環境危機的起始點.....	4
二、農法變革的呼籲：「有機農業」的誕生.....	7
三、由「物」切入的新視野.....	16
四、從「債」（Debt）的角度思考.....	22
五、誰是「鄉民」（peasant）？「城」「鄉」作為一體？.....	27
六、「國家」意涵與權力形式.....	37
七、台灣農村的「發展」路徑.....	43
第二章 研究方法與架構分析.....	50
第一節 方法論的梳理.....	50
一、研究進行步驟.....	50
二、多點民族誌作為方法.....	50
三、「場域」作為理解變遷動力的框架.....	51
第二節 論文架構分析.....	52
一、寫作策略.....	52
二、權力關係中出場的報導人.....	53
第三節 章節概要.....	58
第三章 玉里的自然及歷史條件.....	62
第一節 自然環境.....	62
第二節 歷史開發過程簡述.....	62
一、清朝統治時期.....	62
二、日本殖民時期.....	63
三、國民政府時期.....	65
第三節 產業發展的脈絡.....	68
一、概說.....	68
二、交通區位的限制.....	69
三、稻米產業在縱谷中段以南的優勢.....	70
第四節 早期玉里地區的稻米生產.....	71
一、生產關係.....	71
二、生產力.....	71
三、碾米廠的角色轉換.....	72
第五節 小結.....	72
第四章 台灣稻米產業結構與玉里發展困境.....	74
第一節 歷史脈絡中的產業結構變遷.....	74

一、稻米產業發展中的「棒子與胡蘿蔔」：課稅與補貼時期.....	74
二、進入完全自由市場前的暖身與國家角色轉換.....	75
三、良好農業規範制度中的各種拼裝實作.....	77
第二節 公糧政策主導下的稻作農村.....	78
一、「交公糧的我們一律取雜種！」：公糧制度中的品種混雜.....	78
二、不同身份者如何看待公糧.....	79
第三節 敬陪末座的玉里糧價.....	86
一、「玉溪農會」的特殊體質.....	86
3、細瑣的契作規範.....	89
二、盤商自居的糧商結構.....	90
三、糧商之間的角力.....	95
第四節 出走的玉里米穀.....	97
一、設備，決定米穀可以跑多遠！.....	97
二、契作關係的意涵.....	101
三、道德經濟下的人情來往.....	102
第五節 小結.....	104
第五章 玉里米的生產及流通.....	106
第一節 從「八萬農業大軍」的「研究班」到「產銷班」.....	106
一、八萬農業大軍研究班.....	106
二、產銷班.....	108
第二節 作為農業機械化的重要環節：秧苗場的運作.....	112
一、成立秧苗場的條件.....	113
二、東部秧苗場的特殊產業生態.....	114
三、三級種子制度.....	116
第三節 從合作經濟走向公司經營.....	119
一、良質米的轉型背景.....	120
二、比賽作為一種區辨的手段.....	121
三、跨區域的稻農公司組織.....	127
第四節 小結.....	133
第六章 玉里米的產地認證之路.....	135
第一節 糧商結構之外.....	135
一、「璞石米」的初試啼聲：鎮公所角色的考驗.....	135
二、「產地認證」之路的紛爭：誰可成為「玉里米」的申請者？.....	136
三、「玉里米」產地認證的內涵.....	137
四、「產地認證」的另一種可能性：「玉里米」的創新之路.....	140
五、公/私協力的新關係：「玉里飯桌」的誕生.....	141
第二節 誰來參與？新制度中的行動主體.....	143
一、「小農模式」v.s「糧商模式」.....	144

二、把利潤還給農民.....	144
三、「玉里米」作為開創小農自有品牌的新場域.....	145
第三節 「品牌」與「產地認證」下的不同社會關係形式.....	149
一、以「合作社」為名的品牌化之路.....	149
二、「大水庫理論」下的精緻化經營.....	150
三、「產地認證」下的農民認同.....	151
第四節 未竟的理想：作為公部門新高度的「示範區」與「物流中心」	152
一、「補貼」還是「讓農民賺錢」？關於再分配制度的思考.....	153
二、誰來開發市場？公部門的越位行動？.....	154
三、「小農/農民」隊伍的瓶頸與困境.....	156
四、「示範區」的發想：從中央下放地方的治理路徑.....	159
五、「物流中心」作為整合的手段.....	161
第五節 小結.....	163
第七章 政策中的隱性化結構與各類行動者.....	167
第一節 WTO 之下的稻作農村.....	168
第二節 政策下水漲船高的農地行情.....	171
一、「小地主大佃農」下的現代性思維與搶地爭議.....	173
二、「放領」想像下的飆租：國有合作農場帶頭起漲.....	177
三、無法追趕的農地價格.....	179
第三節 從「稅賦」到「福利」與「補助」.....	184
一、「田裡跑得百萬名車？」：生產與加工農機購買的取捨策略....	186
二、特殊補助/補貼下的提問.....	190
第四節 誰是受補助的主體？「農民」身份的審度.....	195
第五節 小結.....	197
第八章 認知範疇的再整備與新的價值論述.....	201
第一節 場域中「習氣」(habitus) 的形成與變動.....	202
一、異化生產的起始點.....	202
二、「收割後還會長大的稻子」：異化生產下的場域習氣.....	203
三、對「勞動/工作/生活」的想像、形構與轉變.....	205
四、遊戲規則的改變：廢除公糧制度的風聲.....	208
第二節 如何在場域中創造差異性的價值.....	209
一、專注於商品內在.....	211
二、使用價值之外.....	219
第三節 價值訴求的天花板：「實作」中浮現的結構限制.....	225
一、「隱形」的成本.....	225
二、學習計算「成本」.....	227
三、賺「工作」？賺「工資」？還是賺「利潤」？.....	230
四、「行銷」作為增值來源？世代間的「價值」認知差異.....	234

第四節	探尋另一種可能性：「合作」作為一種方案.....	239
一、	加工廠作為農民產銷的最後一哩路.....	239
二、	保留現狀下的橫向連結.....	248
第五節	小結.....	249
第九章	眾聲喧嘩下的「有機」農業.....	252
第一節	門外看有機.....	252
一、	誰能做「有機」？.....	253
二、	如何取信於人：「有機」的驗證爭議.....	254
三、	外觀與風味的挑戰.....	259
四、	養護土地的時間成本.....	261
五、	「中央」、「農改場」與「鎮公所」：農民詮釋下的多重性「官方」 立場.....	263
六、	「有機」、規模與生計.....	264
第二節	入門作有機.....	271
一、	作為亮點的「有機」.....	271
二、	作為理想的「有機」.....	272
三、	作為補助的「有機」.....	275
第三節	只做「有機」：另一種選擇的背景.....	277
一、	從產銷班、合作社到企業化的「有機」經營.....	278
二、	從產銷班出走的「有機」個體戶.....	281
三、	193 縣道上的「有機」組合.....	285
四、	「有機」作為一種工作實踐.....	290
五、	「利益/經濟」之外：「泛有機」作為一種生活態度.....	291
第四節	以消費市場撼動結構的可能性與困境.....	295
第五節	小結.....	297
第十章	都市中產階級的「泛有機」夢想與生活追求.....	299
第一節	農業江湖中的「農法」派別.....	299
第二節	誤闖「有機」專區的台北青農.....	301
一、	作為實驗的小面積「自然農法」耕作.....	301
二、	理想與現實落差的「有機」之路.....	302
三、	「不想講故事」的種種理由.....	304
第三節	「從一碗飯拉出的文化」：以職人精神經營農耕.....	306
一、	「職人文化」：專注於技術發揮的精神.....	307
二、	「有機」的真實意義.....	308
三、	「價值」觀轉換下的新節奏.....	310
第四節	務農作為一種生活：擺脫商品關係制約的最大可能性.....	313
一、	對「工作」與「生活」真諦的追求.....	314
二、	身體力行下的「農法」實踐.....	318

三、學習與自然規律共舞.....	321
第五節 小結.....	322
第十一章 結論.....	325
第一節 重新開展對台灣稻作農村性質的認識.....	325
第二節 農法變革中的權力部署 v.s 農民的反抗與順從.....	328
第三節 消費論述與生產實作的斷裂：農法變革作為政治議題.....	330
第四節 農法變革下地方社會再脈絡化：未來可能性的探問.....	332
參考文獻.....	336



第一章 導論：故事的起點



第一節 研究背景

1960 年代前後，在西方世界中（特別是美國），針對長期由科技化、工業化所主導的農業發展趨勢，陸續出現了漸強的改革聲浪。日漸興盛的農法變革倡議，主要訴求於喚醒人們對資本主義邏輯下工業化農糧生產體系的反思。此一體系，雖號稱試圖解決人口擴張下的食物供給窘境，但卻也製造各種微觀乃至鉅觀的系統問題。這其中包括藥肥過量下的健康風險、產銷關係疏離、小農被迫離農、乃至生態危機等等。

有機農業運動的興起，最初希望藉由消費者道德意識的覺醒，作為轉動生產形式的策略，以解決生態崩壞乃至生產剝削等問題。然而，作為企圖顛覆「為交換而量產」的有機農業運動，在發展初期，也馬上面臨如何解決因生產工序細緻化、收成量減少下的溢價（premium）問題。

以消費作為改革的策略，致使有機農業的溢價效果，需透過各種標章來肯認其價格的正當性。而標章的拜物形式，卻使原先訴求的社會/道德價值，成為一種僵化的技術要求。換言之，原本期望在既有窠臼中開展新契機的可機農業，卻依然陷入新價值仍需被價格市場（而且還是更高的價格）所約束的困境。這個困境也重啟了關於「價值」與「價格」的討論。當有機農業的發展，特別牽涉到一國之內主要農糧作物時，此一爭議就涉及了更深層的道德問題。舉例來說，諸如「健康風險」及「生態永續」，到底應置於市場議價中的個人自由選擇機制？還是關乎更高層次的集體政治倡議？而作為資源再分配角色的「國家」，應該介入多深？如何介入？都成為一個值得討論的問題。

有別於有機農業在歐美多處的誕生，是作為一種社會運動的媒介。在台灣，有機農業的最初訴求，是與即將加入 GATT 及 WTO 等國際自由貿易組織壓力下的產業升級想像有關，繼而呼應消費者運動和環境運動所提出的種種問題。因此，在市場區隔與產業升級的想像之下，合理化施肥用藥的「良質米」推動，早於「有機」農業的推廣，但後者因具備著更高的道德位階，因此所獲得公共資源與能見度遠高於前者。

相較於產業升級想像下的兩種農法變革階段，面對國內食米市場即將開放的壓力下，與之並行的還包括「規模化生產」的經營思維。而規模化的生產模式，也始終牽動著以品質改良/農法變革為核心的發展路徑。而由國家所主導的「規

模化」趨勢，在生產現場促發了各式生產成本的再訂價過程，這對後進的經營者而言，形成新的進入門檻。原有小規模的專職生產者，若未跟隨由國家主導的擴張經營節奏，或成功走向精緻經營的有機自產自銷之路，很可能在國家所形塑新的稻作農村生產條件下被迫離農。

台灣進入 WTO 後，國外各類農產品在原有關稅逐步降低的前提下，開始以速率不等、數量不一的方式滲透國內市場，並逐漸打破了國內農產品市場的原有邏輯。此一變化，對糧價長期受國家管控的稻作農村來講，生產經營越形薄利。然而，對目前仍佔台灣短期作物農地面積近二成六¹的稻米產業（仍為最主要作物）來說，如何在內憂外患的夾縫中求生，變成理解台灣農業出路一個很重要的關鍵。

在此轉型過程中，東、西部又有著不盡相同的發展際遇。近幾年來，有關西部農地徵收所引發的衝突，屢屢登上新聞版面²，而每逢旱季，工農之間的水權爭奪也是時有所聞。相較於西部幾個農地徵收案中，政府企圖以高附加價值的二級產業來取代看似日暮西沈的農業生產³，近年來在東部的農業發展特別是在稻米生產上，由於被想像為相對未受污染，而具有特殊優勢。因此，東部穀倉的幾個鄉鎮，很早就戮力於農法上的品質改良與收購上的分級制度建立，希望透過品質化進而品牌化所形成的市場區辨，能增加臺灣稻米在自由市場中的競爭優勢。

而在這其中，又以透過產地認證為轉型契機的池上米，走得最早也最成功。並隨後帶動了包括關山、玉里、富里、長濱、鹿野、三星等鄉鎮，也試圖以此作為突破產銷困境的另類方案。然而，在此一制度幾乎風靡東部主要穀倉的情況下，鄉鎮中的行動主體卻不盡相同。在池上和關山，是以糧商和農會（也是某種程度的糧商）為主力遊說鄉公所出面承擔產地認證業務。在玉里則由鎮公所主導，其主要糧商僅蜻蜓點水的象徵參與。各地糧商在策略上的差異，導致了行動主體的差別。相較池上、關山糧商主力經營精緻的小包裝路線，玉里作為全台灣單一鄉

¹ 資料來源於：<https://agrstat.coa.gov.tw/sdweb/public/official/OfficialInformation.aspx> 農耕土地面積。其中包含短期耕作地（水稻、水稻之外的短期作、短期休閒）、長期耕作地及長期休閒地。計算方式為：水稻面積/短期耕作地+長期耕作地-短期休閒面積。值得注意的是，此一農耕土地面積統計方式始於民國 103 年。在此之前的統計，僅有「水田增加面積」以及「台灣地區稻作種植、收穫面積及產量」兩項統計。在網路可追溯到的民國 92 年時，水稻面積為 272,128 公頃；至 110 年時已銳減為 127,374 公頃。幾乎是二十年左右的時間，銳減了一半以上的面積。

² 比如說為為開發新竹科學工業園區第四期擴建用地而有苗栗大埔的土地徵收案；開發中科四期而徵收彰化二林的相思寮土地；開發後龍科技園區而有的灣寶徵收；以及為開發淡海新市鎮而有淡海二期徵收案等。

³ 實際上，也有一些學者開始注意到在西部幾個土地徵收案中，有些農民會把「有機」農業作為一種抗爭中的對土地利用形式的反思和正當性來源。（蔡侑霖 2017；莊雅仲 2019）

鎮水稻種植面積最大者，使其糧商在年產數量龐大下，以批發的上游盤商自居，在薄利多銷的前提下，其對內的收購價格自然無法提高（王乃雯 2021）。

然而，在收購價格爬升緩慢、而資材、人力、地租越形昂貴的情況下，玉里稻農間呈現了一種亟欲突破現況而有的頭角崢嶸之姿。一些秧苗場出身的大農⁴，在過往國家政策補助，加上自身各種條件的匯聚下，率先取得了自銷自銷的實力。在衡諸農法變革的各種論述與實作邏輯下，他們游離出農務經營的不同類別，作為其價值論述的依據。而自產自銷的成功，也進一步成為其擴大再生產的依據。這批先行者的成功，也讓在地農民意識到新的可能性即將到來。因此，當鎮公所以「良質米」（合理施肥用藥）與「有機米」（綠生農法）交錯包裝下的「產地認證」制度開始成形後，不安於現狀的中農，也藉此機會成為其跨入流通領域的初試啼聲。換句話說，對玉里的稻農而言，不論是第一批透過國家政策補助、率先以比賽取得聲名的秧苗場大農，或其後跟隨鎮公所腳步，以「產地認證」作為突破糧商結構限制的中農，都試圖以「農法變革」作為一種以「新價值」爭取「新價格」的論述與實作方式。

然而，在這樣的背景下，並非所有稻農都能進入這一輪試圖以「自產自銷」撼動糧商結構的行動。因為自產自銷的可行與否，首先關乎經濟資本的投入，才能跨過第一關的加工環節。其次，對於每年僅在收成時才能有兩次現金收入的稻農而言，自產自銷意味著一定的囤貨壓力，下一期生產的資金周轉如何運作，也成為能否行動的門檻。此外，稻農們從純粹生產者進入流通領域，面對不著邊際的市場，如何取得銷售管道並在其中創造差異性，則牽涉到社會及文化資本的積累。換言之，以「新價值」爭取「新價格」的「自產自銷」之路能否成功，其實蘊含了各類資本的密集化過程。

總結來看，台灣稻作產業不同階段的農法變革，牽涉了各種層次的議題。分別可從生態永續發展、糧食安全維繫、產銷結構改革、乃至國民健康風險管控等面向切入，而「國家」又是這些議題的關鍵交集之處。而這些不同層次的議題，由於各有其關注焦點及行動主體性質各異，從而在各種論述與實作的斷裂孔隙中，可見到各種價值階序在行動者之間交纏的權力關係。下文，就是沿著這樣一條線索，展開相關文獻的回顧。

⁴ 這裡及下述指涉的「大農」與「中農」，一方面是以耕作面積大小，另一方面也包括了各種類型的資本實力總合，作為區隔的指標。

第二節 文獻回顧與評述



一、環境危機的起始點

1、代謝斷層理論的觀點

在現行西方世界對環境危機的許多討論中，多數學者都會以《*Silent spring*》(Carson 1962)作為其論述的起手勢。本書的問世，無疑對進行多年的農業工業化後果，進行了深切反思。藉由描述生態破壞後所造成的系統性危機，作者以文學筆觸，激發世人思考「以人類利益為核心」的化工農業，及所其造成的生態傷害，就其結果而論，在利害關係上是否合理？但相較於本書停留於生態層次上的討論，政治經濟學傾向的研究，則指出對環境危機的研究尺度，須更深刻理解資本在世界範圍內的運動規律，才能被辨識出來，從而有更基進的運動方針出現。

西方環境社會學的討論中，將當前生態問題的起源歸因於馬克思所討論的「代謝斷層」(metabolic rift)。「代謝」是馬克思總結人與自然通過勞動所結成的關係，而「斷層」起因於城鄉勞動力二分之後的循環危機。資本主義大工業與大農業的結合，讓大工業為大農業提供了剝削土地的手段，使得土地貧瘠化與工人貧困化。而資本主義的遠距貿易使得原先供應土壤肥份的組成異化，只能依靠外來的生化技術而非自身循環來完成再生產。Foster (1999)主張需辯證地來看社會及其自然條件的互動，而要修復人類與自然之間的關係，必須要從恢復彼此的代謝關係著手才能談永續性。換言之，這是一個社會與自然共同進化(coevolution)的過程。

Moore (2000)沿用了關於代謝斷層的理論，並指出如要理解當前環境危機無法侷限於狹小的時空框限之中，而是要從資本主義在世界發展的歷史長河中，摸索其來龍去脈。在此過程中，資本的運動邏輯主導了人對環境的利用關係。Moore引入華勒斯坦對現代世界體系的分析，說明資本主義的興起本身就是對農業和耕作階層關係的重組過程，農工之間的效率問題，成為推進其全球霸權地位的機制。這也使得所謂的代謝斷裂問題，不僅是存在一國之內的城鄉關係，而是擴展成為國與國之間的關係。資本逐利的特性，會使它不斷尋找新的、富有地利之處以及更便宜的勞動力。在每個新系統的資本積累中，標誌了全球生產上的生態關係，在更多重的地理尺度上進行轉型。

在資本向全球擴張的理論基礎上，Moore (2011)進一步論述不應當把生態系統和資本積累的危機視為兩個系統，這樣會把生態問題視作資本主義發展的結

果，而不是構成資本主義歷史發展的元素。換言之，他認為必須要把資本主義視為一種全球生態，統整了自然的生產和資本的積累。生態的歷史發展限制了資本的積累和其被重組的路徑。因此，資本主義不是「有」（have）一個生態主體（ecological regime）在其中，而是它本身就「是」（is）一個生態主體。而這個生態主體構成了城（消費剩餘）鄉（生產剩餘）之間的關係，透過極大化利用生態剩餘（ecological surplus），成就了資本積累的潛力。透過「便宜」的食物、能源、投入，一方面藉由「去鄉村化」調動出新的勞動力剩餘，另一方面再生產條件的低廉化，又可降低工資（ibid.：35）。當然，「便宜」是對照於商品生產和交換過程中不斷更新的平均值。因此，此一過程最終會演變為以地理擴張，替資本帶來新的機會。而 Moore 把社會和生態視為一個統一體，也使他得出了「資本主義發展既創造逐步資本化的生態，又為資本化生態所創造」的結論。

很有意思的是，當 Wezel（2009）等人回顧有關農業生態學（agroecology）的歷史時，發現類似的字眼從 1930 年代就已開始在學術圈使用，而一直到 1980 年代才開始漸變為有關社會運動和實踐的論述。隨其影響力擴大，農業生態學從自然科學的定位，開始超越特定地區或生態系統，其討論的尺度轉為全球性的食物生產、分配、消費系統，從而融合了生態、經濟、社會等面向。而這樣的轉變也與 1960 年代以降「綠色革命」所帶來的非預期性後果有關。也可以說這一門學問在歷史發展過程中，不僅在研究範圍的地理尺度由小轉大，其內涵也從純粹的自然科學性質，轉向結合社會科學的多重面向。

2、「永續」（sustainability）議題的探問

在全球化之下，由資本主義生產方式所挾帶的威脅，不僅造成了氣候變遷與生態環境破壞的加劇，也驅使多元的文化樣態，在城市化與工業化的推展當中，逐步被整併於標準化的規格節奏之中，而土地掠奪（land grab）所造成的農民工人化，以及錯綜複雜權力關係下所導致的生存環境惡劣化，都在在使「永續」議題受到更多關注。

值得留心的是「永續」議題的探問，並非僅停留在自然生態的環境保護，其所倡議的另一個重心，也在於如何維繫文化多元化及朝向平等世界理想的人類發展圖景，並以此推動未來世代仍能在保有合理資源的情況下綿延後代。因此，跨科際的整合，或說重新省思自然/社會科學的界線，甚至質疑西方人/物二分的哲學傳統，成為學術界面對此一議題時的新趨勢。

也因此，在這波倡議的浪潮下，衍生了一些相關的探討趨向。比如說文化生態學強調當地的文化信念與實踐，或者說關於「永續」的認知，將影響不同社會

發展出不一樣應對生態的策略。韌性理論 (resilience theory) 偏向討論社會生態系統如何去適應和轉換環境衝擊和壓力，而他們強調所謂的「永續」並非僅止於維持既有系統，而是要提升整體系統的多元性及適應能力。相較於上述相對中立而保守的論述，STS (Science、technology and societies studies) 及政治生態學的切入角度，則相對更具顛覆性與批判性。

STS 著重於探討科學與技術在形塑與環境相關的知識、政策與實踐時的角色，強調「永續」議題的討論，絕非只是單純的技術修復或科學問題，而更關乎相關知識如何生產、流通、抗衡的政治社會脈絡。而其中，又以 Latour 一系列關於「人類世」的討論最受矚目。他挑戰了西方哲學長期以來將客體與主體強制分離的傳統，並以此質疑所謂「科學」在今日所獲得無可動搖的神聖性，是來自於錯誤的本體論命題。從早期《科學在行動》(2005)到《巴斯德的實驗室》(2016)，他就一再強調「科學」真理性中的政治社會因素，也這樣的本體論邏輯下，重新理解非人的角色，它們並非僅是人類能動性的延伸，而具備著自身物性而來更活躍而積極的角色。延續著他對科學本體論的重新審視，在《面對蓋婭》(2019)到《著陸何處》(2020)二書中，他從理論上的關懷躍升為倡議一種新的政治結盟的想像，希冀以此來有效應對迫在眉睫的氣候危機。

而與 Latour 同屬 ANT (Actor-Network Theory) 背景的 Callon 及 Law，除了對於人與環境關係的複雜與交錯性有共同的認知外，他們則更多把理論視野放在理性抉擇下追求短期效益的弊病。在上述的本體論轉向前提下，Callon&Law(2005)的洞見在於，讓人有機會重新理解我們如何在自身的社會及文化系統中計算「價值」。一般的經濟學模型都將這些價值「外部化」，但「人類世」的宣告，讓所有在地球上生活的人類，都無從逃離這些將成本外部化所造成的後果。因此，他們提出「Qualculation」作為另一種計算的形式，將經濟的決策過程中納入包括社會、環境和道德的考量，這就牽涉到了新型態能動性和責任歸屬的建構，從而引入一種新的資源和決策權力分配的概念。

相比於 ANT 理論上關注於非人行動者的能動性，政治生態學理論取向的討論則強調社會政治結構的不平等中，如何製造了權力的不平等關係。因此，在「永續」議題上，人口膨脹與資源稀缺並非是客觀描述的因果關係，在很多地區反而更可能是受到諸如殖民主義與帝國主義遺續的影響。在這樣的認識之下，受後現代影響的學者，更傾向反省西方強調經濟成長的現代化治理，才是「永續」議題中應重新評估的核心問題。順著這樣的思路發展，如何去發掘和理解在地知識，以開闢另類道路，成為許多人寄予厚望之處。

而在諸多關於「永續」議題的具體實踐中，「農耕/農業」是一個進入門檻最低又影響廣大的領域，且不論身為是生產者或消費者，幾乎這是一個無人可迴

避的議題。因此，本文會將「永續」議題的討論，連結對「發展」的想像，以「農法變革」的論述與實作為核心，作為整體分析的結構。



二、農法變革的呼籲：「有機農業」的誕生

1、「有機農業」作為一種社會運動！？

早期，很多人對有機農業的想像，首先是與生態恢復有高度連結。但從上述討論中也已指出，如不追問當前慣行農業造成的生態危機從何而起，或認為這僅是與環境連結的生態問題，終將使此運動無以為繼。換言之，有機農業的倡議，必須作為一種社會運動，而非單純以農法變革為導向的環境議題。在此前提下，陸續有許多研究指出，如不直面資本主義邏輯的內在問題，有機農業雖為生態和食安危機，敲響了一記警鐘，但其最終很可能僅是一種改良主義，甚至很可能弔詭地成為體現新自由主義精神的載體。

Guthman (2008a,b) 認為很多推動有機農業的計畫，其實是對消費社會中主體打造過程的默認，從而呼應了新自由主義的精神。換言之，這種對「自由、自我實現」主體的推崇，使得加州的有機農業運動，在未仔細設想的行動中，將自身捲入新自由主義的治理性 (governmentality) 計畫中。許多新傅柯主義的學者認為，將市場邏輯納入治理，將使政治策略的運用，以架構自我監督的網絡為目標。因為，透過對市場心性/理性在日常生活操作中，將會生成的新主體性。在生產端，去管制、去補助的政府作為，督促生產者必須富有競爭力；在消費端，每日三餐的飲食內容，成為教育消費者需「為己身負責」的最佳場合。新自由主義運作的邏輯便在兩端各自強化這種論述的正當性。

具體來說，有機運動的開展是沿著幾個相關連的主題論述逐漸成形的。首先是有關生態的永續性，其次是生產結構的調整，而這兩者又相互關連。生態永續發展的危機，源於資本主義為逐利而生產的邏輯，因此在有機農業運動或說此後的另類食物網路運動中，皆一定程度主張「小農 (peasant)」在其特殊生產邏輯下，可避免大規模農業經營中為交換而生產的弊病，而有機農業中所蘊含對生態多樣性的維護，也適應於小農化的經營。在這種思考中，另一個層次的意義在於生產者與消費者真實接觸下，所帶來的信任關係，可降低食安風險的比率。這種逆向而行的特殊嘗試，也逐漸成為一種飲食品味的風格。因此，在各種條件的匯聚下，「有機農業」往往又會和「另類食物網路」運動 (Alternative Food Network) (以下簡稱「AFN」) 連結在一起。

有關食物選擇的另類方案，其起手勢時常是從縮短生產者與消費者之間的故事化敘事開始。這些故事通常將「地方」、「傳統」、「純粹」、「道地」建構為浪漫化的敘事，並以這些特殊的「價值」，對照食品工業中具體內容流失下僅剩「價格」比拼的貧瘠。因此，恢復內容的敘事成為克服異化消費的手段。但這種具有趨近「本質化」「均質化」的論述，有時會把新的食物選擇與舊的慣行方案完全對立。此一作法雖可有效吸引消費者，但卻也形成了一個弔詭的結果。Pratt（2007：286）就曾提出過一個有趣的問題是：為什麼資本主義社會的消費者，雖最初將批判的矛頭對準「以貨幣化作為提取價值的手段」，但最終卻可能以花銷更多貨幣來完成？

另類食物網路運動試圖彰顯的另一個價值則是「小農」續存的意義。不管是在有機農業運動或是 AFN 的訴求中，往往將希望寄託於自主自足的小農對「品質化」食物的追求，以終結主流的市場邏輯。而對「自主自足」的小農寄予厚望，主要來自於新民粹主義傳統主張以家戶再生產為前提的小農，透過有別於市場理性的「自我剝削」及靈活的「因地制宜」策略，形成有別於資本主義的「鄉民經濟」類型（Ploeg 2010）。Gudeman & Rivera（1990）就曾以哥倫比亞的例子，呈現了企業與家戶經濟在文化隱喻中的殊異性質。企業是為賣而買，目的是為積累資本，而對家戶來說，這是 replacing the base⁵的行為，具有不穩定及不可預期性，家的再生產模式是傾向自足，也就是說 *householding* 是理解鄉民經濟的關鍵隱喻。

這種對小農寄予厚望的背景，另一方面還來自一個嚴峻的數據。以歐洲勞動力在各產業的佔比來看，從 1980 年代到 2008 年左右，法國、義大利、西班牙、英國農業勞動力人口佔全國比率銳減了三分之二，其中對小農的衝擊最大。這結果主要由三個過程構成。第一、是生產的機械化和農業的工業化。農業現代化的好處是節省人力，並盡可能控制農業生產中的變數。但原來被視作一門技藝的農業生產行為，被進一步切分為無數動作，從而創造出可針對各環節投放資源的工業化方案。當生產過程越來越多依賴於外在資源投入時，在貨幣化的趨力下，會不斷朝向以降低成本為考量的規模經濟。其次，農民在競爭激烈的農耕環境中，又因國際貿易的關稅降低及運輸路網條件的改變，被迫不斷整合到各種規模的市場當中，小農會因缺乏價格和成本的競爭力，不斷被排擠出去；第三則是連鎖零售商/超市不斷加速攻佔食品的供應鏈，形成小農產品販售價格的參照點。這一切的變革創造了廉價的食物供應。不論在英國或多數工業國家，當前，食物花費

⁵ replacing the base 是一種對於經過貨幣而來的對於家的再生產過程，是相對於不需貨幣轉換的 returning to base。

在日常開銷的佔比，是所有時期最低的。但此一成就，是來自於將成本外部化的結果，也就是生態的崩壞（Pratt 2014：27-29）。

為了解決這種困境，在西歐幾個國家中，農民採取了不同的方案，Pratt & Luetchford（2014：18-21）以開放和封閉系統的對張來描述一種新鄉民經濟的現況。在面對外在的經濟壓力時，許多農民選擇盡量維持自主，把對工業化投入和對銀行的依賴極小化，然後找尋新市場。多數案例需透過有別於主流的特殊化和地方化的市場，作為區辨自身產品價值的場域。然而，也有一些農民靠創造高品質的策略，形成須經認證標章及額外費用來合法化自身的前提。這使得其被捲入複雜的經濟迴圈，也向商業的侵入開了大門。不過，實情是兩種經營策略，都始終仍受超級零售商的價格所影響。為了要生存，他們須更直接販售，或者選擇加入驗證取得高價。但是，高價的策略或是直接銷售的策略能否成功還取決於當地的飲食文化。另一方面當這些生產者在各種條件下，須以高於市價出售時，又會與其原先希冀創造地方化食物系統的兩難。

換言之，從現實成果來看，這些有良好初衷的價值宣稱最終都遇到了一些瓶頸。不論是消費者團結運動，或是生產與消費者之間的連結運動，都是以個人在市場上的選擇為前提之運動。這恰巧正是服膺於新自由主義下強調個人對自我監管的治理態度，而在結構上造成「不道德」過程卻在此訴求中被偏廢。當然，在此過程中可以進一步來討論到底構成「價值」的元素是什麼？支持「價值」的手段可以是什麼？「價值」與「價格」之間的關係又為何？

另類食物網絡運動，原是為了對抗現代性所開創出的新場域。在這個前提下以品質對抗數量、以多元對抗單一的隱喻，形成兩兩對立關係，且屬於同一陣營的詞彙，很快就變成彼此同義詞或至少交融在一起。在許多另類食物網絡運動中，經常把「地方」或「小農」視為一種前現代、前工業等帶有手工業時期色彩的同義詞，而這種對於地方的鄉愁又來自於現代化疏離中對「真實」的渴慕，透過消費一種屬於看似不可商品化的文化純真性，彌補了現代化所帶來的斷裂。然而，在市場社會中，當貨幣成為價值衡量基準，商品的使用價值只剩以貨幣計價的交換價值。而當貨幣不但是中介者還是所有事物的終點時，也就是 value-for-money 主掌了所謂的「經濟」下，其他的價值，如何與這個貨幣化的制度，以及它衍生而來有關量化和自利的理性共存？

在追求品質的食物運動中，有時會展現一個弔詭的情形：那就是消費者願意花更多錢以抵禦 value-for-money 的經濟主義過程。雖然，其初衷是透過有意識地消費，去仿效禮物經濟中凝結行動歷史的珍稀品所具有的象徵性道德連結。然

而，為商品說故事仍逃不過一個事實，那就是我們買得還是一個看不見過程的勞動力生產結果。在此前提下，所謂真實性，不過是交換價值捕捉到的影子而已。（Pratt 2007：296-297）。

無可諱言的是，在討論由食物衍生的價值問題時，會纏繞著許多議題，使其不會僅是單純有關貨幣交換的經濟議題。食物可以是單純熱量提供，又是維持健康/「美好」體態的依據，它不僅成為維繫家庭生活中親密和歡愉關係的媒介，甚至最終可能成為與感官和社會關係相連的記憶符號。正是這些因素，使得食物消費中除了個人的選擇和品味外，必須考量到它所處的社會文化結構下所連結出各種關於認同、區隔（*distinction*）的展現形式。也正是因為食物一方面作為可被個人完全佔有使用價值的物，另一方面又與社會文化結構有著千絲萬縷的關係，使得另類食物網絡運動，往往又成為尋求另類經濟的一個顯著場域。

1980 年代以來，逐漸發展出藉由飲食來連結新的世界觀認同的趨勢。在美國，飲食的雅痞運動，是與「麥當勞化」的飲食（便宜、標準、缺乏營養）作為對張關係展開的。然而，如果僅在提倡「消費」作為運動策略的前提下，現今與飲食運動連結在一塊的四個主題：消費者選擇、地方主義、以市場為解決問題的場域、自我進化，彼此之間雖能互相支持彼此的正當性，但卻也很可能是新自由主義市場理性介入日常生活的新途徑。（Guthman 2008a）

「有機農業」的發展初衷，雖立意於檢討工業化農業生產下的諸多弊病，以期能爭取人與自然之間更為友善永續的互動關係。但誠如上述，永續的問題並非單純僅是一個技術問題，而更多牽涉到權力關係的配置與部署。從最初如何定義「有機」開始，就牽涉到一系列的劃界排除工作，以及有關何種內容可被認定為具有正當性的論述角力，這其中牽涉的不只是生產者，而可能涵蓋了環境保護主義者、具健康意識的消費者、通路業者甚至是農業資材經營者。在一個新興行動的初期，各方都可能基於自身的利益考量而以不同方式爭奪話語權；然而，一旦一個「名詞」或「行為」被法律定義後，原本行動也因規範的誕生，而有了不同的限制和進入門檻，多數群眾也將在此權力關係下，去理解和定義此一行動的內涵。

而當「有機農業」以諸如「更天然」、「無農藥」等論述，連結「永續」議題時，多數人在反覆接收這類論述後，只會意識到這種論述連結的正當性，卻忽視了論述權威的建立，很可能涉及一系列的排除。這其中包括其他另類在地實作知識的可能性及對於「永續」定義的不同路徑。而規範化的法律約束，看似對生

產、消費兩端的保護，卻也可能在規範化過程所多出的行政成本中，排除了在經濟資本上相對弱勢的生產者和消費者。

此外，以「有機農業」連結「永續」問題的所可能隱含著「漂綠」的陷阱。「有機農業」在生態理論上的操作，基於碳排放的減少、蓄水能力的增加、土壤改良的推動、生物多樣性的修復等，確實能改善自然環境日趨惡化的現實。但如果「有機農業」的倡議，沒有進一步延伸到自然之外的社會實作關係，諸如土地租賃價格、生產者進入市場的渠道、生產者與消費者之間的價格權衡關係，則理論上生態修復也只能是象徵性的。因為，與其綿密相關的社會權力關係，未被縝密檢視之前，「有機農業」依然可能在商業化的過程中，循著資本主義過度生產的邏輯前進。而由此困境中，也可以看出當無法以更為平等正義的社會關係作為前提時，即社會發展的永續性受到威脅下，自然生態永續發展可能僅成為一種為商業邏輯服務的口號。下一節，將進一步來談，為何帶有美好理想的一些行動，最終發展仍受到了各種瓶頸。

2、認證的現身：標章的排他性與壟斷地租的生成

不管是有機農業、公平貿易、產地認證、友善飼養等看似立意良善的行動，在當前的社會實踐中，卻往往遇到難以普遍推廣的困境。其原因之一，在以上這些有別於「慣行」的生產、流通、消費行為背後，時常也伴隨著終端售價的提高。也因此，如何確保道德消費中所包裹的進步價值可被忠實傳達，成為後續重要議題。在生產和消費兩端高度分化下，現行最普遍的方式，是以認證標章來核實商品是否「名符其實」。但以認證標章作為區隔手段，卻隱含原先所追求的道德問題被化約為「標章拜物教」，另一方面認證標章所具有的排他性，有時反而悖離行動目標，而產生非預期性後果。

從現行許多文獻上來看，認證標章所豎立的區隔，許多時候竟成為有機農業、產地認證制度中壟斷地租生成的沃土。這個結果與標章所確認新的溢價空間與排他性有關。標章存在的理由之一，是為了弭平商品物理性的使用價值與被賦予的使用價值意象之間的裂隙，也就是為了解決一種美學的幻象(athletic illusion) (Fine 1993: 26)。標章固然可使生產者在取得消費者信任過程中少做一些，但也使藉由壟斷而來的經濟租得以產生。經濟租由兩個步驟被建構起來，第一是透過標準的建立後，相關的論述工作得以區辨差別性，其次，認證過程又創造了信任和稀有性，而後者使得銷售者可以賣出不同尋常的價格(Guthman 2004: 517)。換言之，所有在生產過程中差異化的各種宣稱，都可以成為藉由壟斷獲取租金的管道。

另一方面，在取得標章前，生產者首先得經歷繁雜的文書工作、應付是否達標的多重監管，加上轉型期的收成不穩導致收入短少等，反而使很多生產者對以「標章」來肯認「有機」價值的操作望而生怯。相反地，對已有能力規模化操作有機的農企業而言，在規模化的效益下，相關行政文書的成本會減低許多，但卻可受惠於由壟斷而來的美學幻象：即「有機農業」作為一種工業化食品體系的解藥。另一方面，由認證所創造的壟斷地租及進入門檻，造成連結有機農業的土地租金高漲，促使農民須更積極利用土地邊際價值，從而縮減有機農業中恢復地利的初衷（ibid.：522）。

但由於農業生產受制於土壤、微氣候、水質等多重因素，使其相對不易被標準化，而標章所代表的標準化概念，從正面來看是便於識別、驅逐不合規範者，但卻也使眾多農法被化約在同一起點被標價，各種因地制宜的實務策略和努力，卻很可能在統一的標章形式下被抹煞。這使得農民在繁雜的文書工作，以及額外負擔各種規費的認證標章中，卻不一定能獲得其欲達到的效益（包括了收入和對於產銷關係的想像），從而也使部分農民，寧可致力於創造自身專屬的價值論述⁶。

相對於認證制度在有機農業發展中的強勢擴張，西班牙安達魯西亞的農業，雖與加州有相似之處（包括強勢的出口導向，倚靠大量移民農工的生產，資本密集的農業體質等），但此處也是歐洲土地壟斷密度最高的地區之一。這個背景，使此地傳統上帶有強烈的左翼色彩。Luetchford & Pratt（2011）就指出在這裡，消費關乎的不只是市場邏輯，還包括既有的社會道德基礎，從而創造出帶有政治意涵的消費訴求。於此，在地性的飲食強調，並非出自中產階級的雅痞品味，而是本地一直以來的社會傳統。而缺乏生產工具的無地農民，其生產目標是維持生計，而非尋求更多利潤。生產和消費雙方，透過強韌社會連帶而縮減流通中的盤剝，也免去因產銷疏離而存在的認證機制。因此，這裡的有機農產品幾乎不存在溢價問題。而推崇本地食物的意識型態，也給予這些小農一定的生存空間。他們相嵌在各種社會關係之中，尋求實踐政治理想的可能性。這樣的在地脈絡所產生的生產與消費關係，也開闢出另一條對有機農業發展的思考路徑。

3、以消費為策略的省思：飲食風險是集體政治還是個人選擇？

然而，不管生產者最終是否進入新的管制體制，制度一旦成形並被賦予正當性後，自然會有其社會效應。波蘭尼（Polanyi）曾把由社會共識而來的管制視作

⁶ 當然，沒有進入認證制度的另一種可能性在於農民本身已握有取得消費者信任的其他資源，比如說個人突出的象徵資本或文化資本。

一種與市場的對抗。而支持波蘭尼的學者，針對諸如公平貿易等社會行動，認為這是透過新的消費關係，來化解新自由主義下的各種剝削，並對此寄予樂觀期待。然而，新增長的價格從何而來？如何利益分配？大多數研究都沒有說明清楚，而其一開始就把標準圍繞在以市場為考量的設定，也使得認證標章注定成為新自由主義下對市場機制的拜物教再現，「規則設定」也可能成為創造市場的新手段（Guthman 2007）。在此前提下，這些良善行動的初衷是否能如期所願，便顯得需再三思考。

至此，有機或其他等當前各式帶有道德消費意涵的運動中，面臨一個關鍵的問題是，他們呼籲透過消費來解決生態（如說永續發展）及社會（如小農存續）等難題。然而，這些新消費運動所指向的消費行為通常又帶有一個特色，那就是「以高昂價格維護某種不可化約的價值」。但此溢價空間，也同時成為企業資本逐利的新場域。他們透過各種手段降低成本，達致相同的目的。⁷此外，對無數個別小農產品的消費集結，可否上升為支持「小農」作為集體類別的延續也需更多討論。另一方面，以道德消費作為運動訴求，也將手中無太多剩餘的弱勢階級，再度被新的道德實踐方式邊緣化。因此，以消費解決道德危機的手段，有可能只是派生資本主義邏輯下原有的矛盾而已。

Heynen & Robbins(2005)曾列出了當前新自由主義下環境議題的四個主題：包括了治理性（governance）、私有化（privatization）、排他性（enclosure）以及商品化（valuation）的趨勢，Guthman（2008a）認為還必須加上一個對於新自由主義消費主體的打造計畫。此一計畫是配合著國家把公共責任下放的過程，透過負責任的消費所完成的自我實現。也就是說，個人如何再分配自我剩餘的行動，成為屢行公共性道德承諾的重要節點。而這樣的發展趨勢也被 Rose（1996）進一步指認出來。他認為進化的自由主義與舊有的福利國家之間，主要區別在於前者不是透過「社會」，而是透過「個別市民」被規範化的選擇，作為治理的手段，而這種選擇又常被論述為是一種「自我實現」。從而專家從政治部署中退出，被視為由市場理性和顧客需求所主導，社群/社區被概念化和操作化為道德關係（非關政治/或前政治的）的鄉愁之處。而要突破這樣的困境，唯有根本地思考如何創造一個更富集體性的政治主體。

⁷在很多文獻中，將企業與農民截然二分，然而，在很多地區小型農企業的出現，多半是由資本較厚實的大農上升而成，且他們很可能在此過程中，透過競爭將更小的農民驅逐出這個場域。當前針對鄉民（或所謂的「小農」）約略有的基本共識是，他們是從市場取得部分收入的小商品生產者，但其生產方式是低資本投入和對雇傭勞動的低依賴。但 Harris（2005）卻也指出這種鄉民的特質在綠色革命以降受到很大的衝擊，許多小農在以國家為主導的產業升級概念中，擴張生產規模，使得原先對鄉民的定義也受到挑戰。而其認為與其把鄉民視為一種前資本主義到資本主義的中介階段，還不如務實地去看待這群人如何在各種外在力量擠壓下形成不同的求生策略。

藉由上述爭議的討論中，可帶出另一個關於什麼是「公正價格」的討論。因為此一議題，不僅牽涉到生產者的辛勞須被合理對待，還包括了消費者的消費能力如何被兼顧，換言之，這是一個社會總體性的道德問題。這也呼應了在 1870 年之前，西方社會中所謂的「經濟」範疇，主要是關於道德的價值提問。而關於什麼是「公正」的「價格」，存在著不同視角下的觀點。但對人類學家來說，如價值作為更大意義體系中的一部份，價格就不單只是轉化為貨幣的過程，它還牽涉各種社會關係下，評估工作如何展開及價格如何形成。在多重估價的表現和解決方案中，人們不斷透過多元實踐手段作為折衝，而成為相互角力的政治過程。正因如此，如政策上延續邊際學派的思路，僅把價格視作供需關係的表現，很可能造成更大的不平等（Luetchford & Orlando 2019：3-4）。

當前學界大致把市場價值、勞動力價值以及社會價值作為討論公正價格的三種路徑，並形成相應的幾種策略。其一，在以「計算理性」作為行為依據的前提下，公正價格對消費者而言是指最便宜的貨幣花銷，對生產者來說則是投入的最大回報。而兩端靠近的過程，必須經過有關勞動力、知識、技術的社會平均計算後，得出的最好價格即是「公正價格」。相反地，另一種策略則把公正價格視為對競爭過程中，所產生分配不均結果的間接修補。第三種回應是：交換價值和量化在邏輯在道德上都是有問題的。估價行為把不可估量的事物強加了一種對等關係，這種傾向強調不可量化的使用價值和創造力（*ibid.*:5-6）。然而，當交換價值與使用價值在目的上，有著難以跨越的鴻溝時，又碰上「質」的區別，只能化約為「量」的多寡下，勢必就會產生道德的難題。那麼，如果真的要追尋一個公正價格的可能，就必須要置外於市場邏輯。

如果認真審視上述農法變革及其衍生制度的討論，大致可歸納為幾個層次。一、對於人類與生態環境「永續」發展的關懷；二、現代化社會中對於飲食安全與身體健康的「風險」控管；三、中產階級對資本主義都市生活節奏的厭倦，衍生出對「小農」存在的「道德」情感。而此三個層次基本上無法脫離對資本主義運作進行反思的基調。在這個前提下，作為社會主義國家的古巴，從重度依賴工業化農業轉向舉國發展有機農業的體制，或可帶給相關研究者另一種視野。

由於古巴長期受美國禁運影響，加上1989年蘇聯解體後，對外貿易關係受到嚴重挑戰，使得原本重度依賴石化產業的化學肥料與農藥也連帶受到波及，但這也成為古巴將全境發展為有機農業的契機。不論從農業科學/生態學家、環境保護主義者或從實務的工作者的觀點來看（Rosset *et al.* 1994、Wright 2009），一個強大而具有連貫性的政治意志（political will），是此一成功轉型背後，不可忽

視的關鍵。古巴的特殊路徑，也與後蘇聯時代，被強力引進自由化市場機制的其他東歐國家形成對比關係。

Wright (2009: 239) 藉由總結其考察古巴有機農業轉型的十來年研究經驗，進一步肯定古巴將基本飲食權利 (basic food rights) 優先化，及其所採取的半自律市場 (semi-regulatory market) 取向，將有助於第三世界甚至發展中國家，共同達成聯合國所發佈「千禧年發展目標」 (Millennium Development Goal) 中，將全球飲食危殆 (food insecure) 人口數量減半之目標。

如將美國與古巴的有機農業發展相互比較，可發現兩種從起始點即大相逕庭的發展模式。古巴的有機農業是為了解決1990年代蘇聯解體及美國禁運威脅下，在進口受限、物資短缺的危機中，如何滿足糧食自給的問題。古巴以國家力量推動有機農業的相關政策，包括建立在地生產和分配體系、提供農民投入有機農業的補助和誘因、發展相關資材、技術與基礎設施、協助農民進行相關教育訓練等等。比較特別的是由於這是一個由國家所發動的整體計畫，所以它所涵蓋的面向，並不僅止於生產面向，也極力發展各種關於消費者教育及流通、消費端的價格監控機制，使得有機農產品成為多數消費者可以負擔的日常開銷 (Nelson *et al.* 2009)。透過此一體制的整體運作，古巴有機耕地面積佔全國總耕地面積的比例，從1998年的0.5%上升到2019年的23.1%，此一擴展的速度和佔比，幾乎是數十倍於其他同時推動有機農業的國家⁸。

此一發展速度上的落差，很大的一個因素，來自於有機農業發展的主要驅動力。比如說古巴面臨糧食危機下的應變之道，著重於如何在低度依賴進口物資的前提下，維護社會安定，並從土地改革、生產組織協力過程到流通網路的設置中，盡力維護小家庭農業生產者的發展模式。相較於此，美國有機農業的發展脈絡則主要是在市場驅動之下，逐漸演變為一種工業化邏輯下的有機「產業」，以應對消費者對於健康和環境友善飲食的需求。美國政府的主要作為在於，透過「國家有機法案」的推動，設立相關規範、標準及認證程序，市場驅動特性之下，有機產業在美國的擴展，來自於溢價 (premium) 所帶來的利益驅動。由於兩國有機發展的目標不同，這也反映在有機農業實踐的上的差異。古巴更多地使用生態農業的理念，包作物的輪作與間作來維持土壤的肥力及減少化合物的使用。美國則更多僅著重於化合物的減用。

⁸ 而 2019 年全世界有機耕地的平均佔比約為 1.5% 左右而已。相關有機數據請參考 <https://www.fao.org/faostat/en/#search/organic>。

古巴的例子，也再次呼應了前述將「消費行動」視為發展「有機運動」策略的質疑，以及延續了將此納入政治議題高度的討論。因為，不論從「環境永續發展」或「人民基本飲食安全」的角度出發來討論「有機農業」（或說是以上述兩個目標為前提的「農法變革」），都攸關了到底「國家」面對這樣的公共議題，應扮演何種角色。

上述主要是從農法和及其所涉及的「國家」角色，來談政策介入永續議題的不同可能性。然而，這仍僅是一種寬泛的農法變革上討論，一個更為審慎而全面的關照，還必須把參與農法變革中的農作類別納入討論。因為，這牽涉到不同農作類別的物性（materiality）將使其在面對耕作、栽培乃至收成、倉儲、流通上，不盡相同的技術環節，從而形成進入有機農業的不同門檻。此外，農作物在不同社會脈絡之下，隨其本身所帶有的文化象徵意涵各異，也會引發不同行動者、不同程度的介入。因此，下一段落中，將導入從「物」的觀點如何理解「永續」議題的可能視角。

三、由「物」切入的新視野

農法變革涉及的面向並非僅僅是客觀的各種技術手段，還包括了「農作物」和「變革」本身所帶有的特殊象徵意涵。上一個段落中，詳述了「永續」議題下農法「變革」所可能帶有意義。這一段中，則會著重於「農作物」乃至「食物」，在不同文化中如何被理解、並在歷史變遷被賦予了不同的詮釋意義，以及在其作為「物」的不同生命階段裡，所展現的不同價值意涵。

1、「食」「物」所具有的特殊價值意涵

就學理上來講，在討論「物」的價值如何被建立時，首先關乎的是「經濟」⁹的問題。對人類學家而言，研究經濟生活除了針對商品與服務的生產、交換、消費進行研究，也關乎貨幣如何能夠成為量化標準或最大化個人利益。另一方面，物品的交換過程中，也包含了凝聚和維持社會關係，因此經濟活動中還包括了慷慨、共享、各盡其能、各取所需等多重意義。有意思的是，「食物」在此過程中又是個特殊的中介。它被想像為較能置外於市場，而像在更親密的關係之中。比如說 Douglas 就指出了由飲食行為所帶出的特殊關係想像（Douglas1975）。而不論是 Carsten（1997）在蘭卡威的民族誌中指出共享食物的親緣意義遠勝於先天的血親事實，或是 Ohnuki-Tierney（1993）所討論日本人對米食與自身認同的連結，都展現出食物所連結出的諸多社會意涵，這也使得有時另類食物的選擇方

⁹ 對於「經濟」二字的概念史定義請參考下面段落。

案，更偏向展現為一種社會關係而非市場關係。但在揭示著「食物」所存在的特殊意義的同時，另一個接踵而來的問題是這樣的文化象徵意涵在歷史變遷中是如何轉化的。



2、歷史縱深裡「物」的意義轉變與社會性質變遷

相較早期馬克思主義者習以資本運動為觀察線索，Mintz (1986) 在《Sweetness and power》一書中，則首次嘗試以「物」的意義轉變切入，來審視資本主義的發展。

Mintz 從糖的歷史中看到，糖從奢侈品轉變為家用品的過程，是與英國的工業化、現代化有著密切關連。1650 年前的英國，甜味甚至未被區辨為一種特殊的口味，糖的消費迅速攀升，首先是與刺激性飲料的結合相關。而此一趨勢又與工業革命下大工廠時代的來臨，有著時間上的親近性。而驟增的需求，使得大西洋彼岸的殖民莊園，成為血汗勞動下的生產地。從糖的使用及消費邏輯的改變中，Mintz 進一步申論當代外食的增加、速食（可快速獲取卡路里的食物）的成長，看似一種味覺的解放，但這實已涉及資本主義社會下，時間觀的改變中，催促人們加快步伐的意識，已席捲了生活中的每個細節。

從對糖的歷史考察中，Mintz 認為「意義」(meaning) 是一系列行為活動的結果，而不是行為本身的化約。因此，文化不僅是「socially constituted」也是「socially constituting」(ibid.: 14)。換言之，「意義」不是內化於「物」，而是從使用的社會脈絡中被形塑，但外在力量往往決定什麼可被賦予意義。「meaning」與「use」之間的差異，必須透過處理人與商品之間的關係，才能重新檢視我們自身的歷史。

相較於 Mintz 從西方社會的日常展開對「糖」的歷史溯源，Warman (2003[1988]) 則以本地人的身份追尋原為窮人食物的「玉米」，如何在演進成當代重要商品的過程中，展現了世界市場的不平等發展。由於玉米需依靠高度的人工培育才能繁衍，考古資料顯示，玉米作為一種為人類所規訓的「農作物」，是歷經幾十代美洲原住民的集體創造而成。然而，在近五百年，不論是關於新大陸的奴隸貿易、帝國主義在非洲的殖民擴展、或歐洲推翻封建制度的革命中，「玉米」主要一直是和窮人的飲食緊密相連。其與富人的連結多半是間接性的，比如說藉由種植玉米致富，或消費由玉米餵養的牲畜（肉品）上。

然而，近一百年左右，玉米所象徵的窮人與富者的對立關係，更進一步展現為窮國與富國的不平等發展。美國以玉米的種植為媒介，成為其擴張世界貿

易的手段，而玉米不再只是食物而已，也是牲畜的飼料，以及由其衍生的各式加工食品。而在距離 Warman 寫作後的二十年左右，玉米甚至以生質能源的姿態，對窮國進行另一輪、各種意義上的資源競奪（Borras, McMichael & Scoones 2011）。

換言之，從本段對於「糖」與「玉米」兩種農作在使用及象徵意涵的歷史溯源過程中，不難發現農作除了作為食物的功能外，本身還蘊含了飽滿的象徵意涵流轉。不管是帶有階級性的區辨特質或牽涉社會變遷下的新時間觀。在時光的流逝中，有些意涵或許已不再為当代人所意識或認知，但無可否認的是，這樣的追溯過程，也揭露了國際間不平等的政治經濟結構，如何交互影響著一國之內的農作發展形式。有別於本段鉅觀性的歷史回顧，下段則將聚焦於「物」的不同生命史階段，如何影響人對「物」的價值估計。

3、從「物」的生命史理解「價值」

傳統馬克思主義者，傾向把「文化」視為不平等權力和財富分配下，人們對事物觀感和認知的某種「偽意識」。因此，其主張對「文化」內涵的解析，須與客觀政經結構相扣連。相對於此，傾向於後現代主義的研究者，則認為「文化」的意義，來自於主體自身的認同。雙方理論在立場上的差異，反映在分析方法上，則展現為前者習以社會平均勞動時間來衡量「物」的價值；而後者則喜以「物」的生命史/社會史切入，來深究交換/消費的主觀意義。

Appadurai (1986) 主編的《*The social life of things : commodities in cultural perspective*》一書，可說為「完善物的生命史」開了先河。在本書導論中，Appadurai (1986) 開宗明義表述其基本立場：「經濟的交換創造了價值，而價值在被相嵌於交換的商品上」。因此，研究者應專注於被交換的「物」上，而非僅關心交換的形式與功能。如此，才能辨析在交換和價值之間創造連結的是廣義的政治。在此前提下，可從幾個面向凸顯這種分析路徑的貢獻。

一、「物」不一定是如同在現代社會中所想像的，必然以「商品」形式存在，還包含了「禮物」在內。這些交換的形式中，「互惠」與「市場交換」不是必然的二元對立關係；二、交換過程的路徑與多樣化，蘊含了個人或組織性的策略。也就是價值創造中由政治媒介的過程；三、慾望與需求分別連結了商品流通的短程和長程模式，而這個過程正好展現了消費是屈從於「社會的掌控」與「政治的再定義」過程。四、而在對商品與知識之間的關係考察中，可看到很多商品的價值產生其實就是一種知識的政治 (ibid. : 3-6)。

不同於 Appadurai 高度強調價值形成過程的政治意義，Kopytoff (1986) 則認為在價值的創造中，須看其在怎樣的社會條件下交換。也就是「什麼東西讓某物成為商品？」。物的「商品化」與「特殊性」(singularity) 是其生命史中不同橫斷面的註腳。因此，商品化只是一個生成 (becoming) 的過程，而非一種全有或全無的存在狀態 (ibid. : 73)。

在小規模的非商品化社會中，特別是缺乏發達貨幣體系的地區，商品化趨勢常被不完善的交換技術限制。這會使得物品交換價值中的文化分類相對起主導作用。而集體的文化分類，通常會抑制了過度內在及特殊化的私人分類。但以特殊化限制商品化，有時是為了服務/維護特定集團的文化象徵意義，因為神聖性來自於特殊化。然而，在商業化、貨幣化和高度商品化的社會，交換系統的價值同質化趨勢，具有強大的力量。使得在此類社會中，對特殊化的渴望尤為明顯。這也造成了文化與個體認知產生矛盾甚至對抗。換言之，透過兩種極端社會中的不同交換技術，Kopytoff 詮釋了商品化和特殊化兩股力量是以辯證的過程¹⁰，產生了「物」的不同文化傳記。

簡言之，不同於鉅觀歷史變遷的關照，從「物」的生命史考察中，看重的是理解個別社會內部的文化政治過程，而不同的社會性質所導致「物」的「特殊化」和「商品化」之不同傾向，促使我們需更多理解交換技術在賦予「物」的價值時所具有的差別性。而放在永續議題下農法變革的脈絡中，此一取向可視為一種拓展性的視野，因為這代表著農法變革的成功與否，也攸關著從農作到食物的中間過程中，所牽涉作為「物」的各個階段，是相嵌於怎樣的在地文化政治中。

而到此為此的文獻回顧，大多仍將「物」視為被動的，而把分析焦點集中在「物」於其生命史中，各階段所衍生的社會關係。下段的分析中，則把「物」之間各種連動關係所衍生的能動性納入考察中，給予了「物」一種新的理論位置。

4、行動者網絡理論中的「物」及其批判

上述有關「物」的生命史研究，走到 Tsing (2018[2015]) 時，則展現了另一種面貌。在無法以人工栽培的珍饈松茸身上，「物與人之外」的多物種連結關係反而成為關注的重點。不同於甘蔗與玉米需大量人力介入選種、栽培與加工。松茸是一種採集食物。在 Tsing 的書寫中，這種菌類大量生長於受到嚴重干擾的森林地景之中¹¹，卻不為人類的種植園模式所馴化。因為，只有森林中的物種多樣性才能成就其生長。在這樣特殊的物性中，使其從生長、採摘到消費，形成了

¹⁰ 其實這個辯證過程的核心邏輯也可見於禮物經濟與交換經濟的辯證之中。

¹¹ 但在中國西南的松茸採集中，很多松茸其實是生長於人跡罕至的松樹林間。

三種特殊的軸線。因此，在一個人類干擾之力遠大於其他地質力量的新紀元——「人類世」（Anthropocene）中，松茸反而成為重新檢視零碎地景、多重時間（multiple temporalities）、人與非人動態聚合（shifting-assemblages）的切入點（ibid.：34）。換言之，以松茸為主角，所欲追尋的是複音聚合的共存理想，而非隱含在各種現代性意義下，大規模擴散的「進步」敘事。

Tsing 以 Latour 等人從 1980 年代末期以來所發展的行動者網路理論（Actor-network theory）（以下簡稱 ANT）為基礎，發展出了「多物種民族誌」的新型態寫作及跨學科合作。並對西方以主體與客體、社會與自然等二元對立建立起的進步現代性觀點提出批判。而這種「本體論轉向」之後的「物」的生命史敘事，便不再只是物與人的關係，也嘗試從參與其中的各種「非人」所交纏而成的網路關係中，試圖找到新的視野與新的希望。

此種順著由「物」所展開的橫向細緻分析，雖然創造了研究上的一種新景觀，但卻也存在一些問題。相較於現代性之下，嘗試建立整體性真理，並以此擘劃超越性的解決方案。ANT 則在解構科學及其相關的現代性前提下，致力於詳盡勾勒整個「拼裝」（assemblage）的過程。而「拼裝體」的呈現，並不是按照事先規劃好的結構來組裝，但也非隨意的雜多組成，它們之間仍有著整全之下的某些相關性。這些既在結構中又帶有相當程度偶然性的異質元素，在不斷地拼裝、解離過程中，形成了去領域化與再領域化相互出現的動態過程（Wise 2005：77-80 轉引自王志弘 2015：110）。

ANT 在這些年來於西方世界佔有日漸重要的地位，主要原因之一，也來自於在經歷過上世紀全球範圍內的快速現代化、工業化過程中，各種現象都在在顯示著地球資源耗竭之外，人類正深刻經歷著劇烈氣候變遷的深刻感受，以及其所帶來具體可見的挑戰。因此，ANT 藉由彰顯人與非人的交纏關係，試圖給予長期在社會科學研究中缺席的「非人」，一個需要受到重視的位置。但如檢視 Latour 從批判科學本真性的起手勢，一路到幾近於行動宣言的《*Down to earth: politics in the new climatic regime*》（2018），其仍主要還是停留於一種道德式的呼籲。然而，道德的呼籲之下，該如何團結人？如何組織行動？延續其理論的立場，這最終只能是個開放性的問題（或說是「邀請」）。

這樣的困境，在王志弘（2015）在一篇名為〈拼裝都市論與都市政治經濟學之辯〉的論文中，恰好將國際學界的爭論，整理出一個有趣的對比。他雖以都市研究為例，但透將兩派論點針鋒相對的過程，也可為農政研究帶來一些啟發¹²。

¹² 當然，都市和農村是否應分別看待，仍是可深入討論的議題。

一般而論，兩派理論的根本歧見其實在於存有論的差異。ANT 所主張的「存有平坦論」和「實作存有論」¹³立場，經常成為馬克思主義政治經濟學派的批評對象。後者認為 ANT 論者，「過於」強調「徹底的」關係性思考，拋棄了任何預設的分析範疇、結構和實體，這也將導致所有關係的中立化，而無法呈現拼裝體的政治性質。而在此僵局中，也有學者嘗試在「經驗上」、「方法論上」以及「存有論上」三個層次，試圖接合兩個理論流派，以收截長補短之效。然而，在前兩個面向上，或有彼此合作空間。但在存有論上，ANT 論者的立場，顯然與馬克思主義在具體社會歷史條件下所展開的結構分析，有著巨大差異。這也導致了 ANT 論者因對「結構」的拒斥，使其無法有明確的批判性行動方針。

因雙方在存有論上的根本歧見，也使部分學者主張應在辨識彼此差異下，再討論可能的新路徑。具體而言，兩派差異分別展現在下述幾點：一、對介入的認知形式不同（「探尋」還是「批判」？）；二、研究主體的界定不同（研究「聚合體」還是「資本主義」？）；三、對「社會」根本的概念化方式不同（是採取「拼裝」還是「結構」概念）；四、對政治計畫的設想差異（追求「民主」還是「革命」？）（Farías 2011）。

從另一個角度說，當拼裝論不再追溯某種解釋性根源或基礎的前提下，這也可視為一種新的「權力」與「地方」概念之倡議，從而提出一種多尺度、多學科的另類批判視野。在評析各方論述後，王志弘（2015）認為理論或典範最核心的內容或觀點，如同 Kuhn（1970）之定義，是需透過作為範例的經驗研究而體現出來。因此，面對社會性歷史現實的紮實經驗研究，將會是考驗拼裝論能否成為真正具有解釋力（而非描述）以及行動指引效果的重要關鍵。

如回到「永續」及「農法變革」的議題上，Latour 以 ANT 帶出的新視野，確實讓更多人注意到生產、流通、消費之外，人與「非人」的互動斡旋，如何影響新的社會行動能否發生以及如何兌現。循上述文獻的知識譜系，可說把「物」在農法變革議題上的位置，給予一個相對清晰的輪廓。而在本文以「稻米」為討論對象的前提下，如要將其置放於歷史變遷脈絡、不同生命階段，以及考量技術及其他非人行動者的情況下，則有一個迫切相關的面向必須處理，那就是台灣面臨農業現代化及從農人口大幅下降之後，隨之而來的是農業機械化、流通形式的轉換及其伴隨的債務問題，特別是當東部糧倉地區的稻作農業從勞力密集轉向資本密集時，人們也將被迫捲入更為縝密的經濟理性計算之中。這也將影響著農法

¹³ 即強調行動者網路的生發效果與逆現性質，關注於網路的生成、穩定、黑箱化、破裂以及新可能性的創生，反對預設的結構與實體。

變革開展的可能性。下段文獻回顧，將更仔細耙梳「債」的介入，如何模塑了發展的想像與可能性。



四、從「債」(Debt)的角度思考

「債」的發生，並非當代特殊的現象，而是從貨幣流通之始便有之，且在更為寬泛的意義上來說，「債」可衍生為人際之間一種社會關係的狀態，從而與道德命題密切相關。「債」的議題，從不同的時空尺度剖析，則會衍生出不同的重點。它既可是國際間的權力角力關係，也可攸關漫長歷史過程中的社會轉型歷程，或小至一個主體生命歷程的生存處境。而在農村現代化過程中，「債」的發生，也從以往多為被動性「因貧入債」的情況，轉化為「以債謀發展」的形式，這個轉變又意味著什麼呢？

1、「債」的道德枷鎖與人的生存處境

在當代，有諸多對新自由主義現象的解讀方式，其中又以 Lazzarato (2012) 以「負債之人」(the indebted man) 取代「階級」概念的嘗試，讓人有著耳目一新的感受。因為此一新路徑，對當代錯綜複雜的權力關係，有了更深刻的描繪。他認為當前「經濟」的內涵已成為一種「主體性過程」(process of subjectivation)。而「主體性經濟」的構建基礎，又來自於債務所引發一連串之於主體的各種效應。因此，相較於政治經濟學關注在歷史發展進程與變遷動力來源，Lazzarato 更希望凸顯的是，當代金融資本主義情境下，人的生存處境與既有社會秩序持存的基礎。透過考察債務及債務人的發展系譜，他指出了一些關鍵的性質。

一、金融創新手段之目的，就是透過將未來客體化而佔有它。也就是讓未來一切可能的選擇和決定，屈從於維持資本主義權力關係的再生產。透過訓練這種被統治者對未來的期待（去尊崇他的債務），資本主義運作了一種可以控制未來的慾想，因為債務讓人可以預見、計算及建立未來與當下相當的處境。而債務不只是一種經濟機制而已，也因為政府可透過債的生成，降低被統治者的不確定行為，成為其確保國家安全的技術 (ibid. : 45-46)。

二、當前社會中，如要有效解釋經濟與社會關係，須先理解個人如何被勸說成經濟的「主體」（比如說人力資本、自我的主人）。而在債的經濟中，成為人力資本或自我的主人，意味著個人必須懂得估算在彈性化和金融化下的風險與成本，這其中包括可能的少數契機，以及更多的不確定性、貧窮及失業等。債的經濟，從兩種層次的擴張加深對主體的剝削。第一是廣度。也就是剝削不只是在工作上，還包括所有的活動和處境。第二是密集度。因為債所衍生的概念，不僅包

覆了自我的所有關係，而且在「自己做為自身主人」的掩飾之下，每個人都該為他的資本和貧窮負責（ibid.：50-52）。

三、貨幣在金融結構的影響力，並非來自更好的購買力，而是在於誰可把「時間」作為選擇和決策來處理。貨幣做為資本的本質是「時間」，當其做為支付手段時，僅有兌現獲取商品的單一功能，只是權力有限的符號。但在金融結構裡，貨幣就具有再連結一系列資本的價值和積累的潛力。也可重構勞動力和人口組成，或建立新的主體化（subjectivication）形式。換言之，資本家權力的特殊性，不在於累積購買力，而是重構權力關係和主體化過程的能力（ibid.：84-86）

在上述整理中，不難看出，在以債為主導的經濟，也在為「國家」、「社會」與「個人」間的份際調整預作準備。在當前普遍處境中，真實經濟使工薪階級貧困，而再分配的減縮、社會服務的傾頹，個人自保之下，只能透過信用和股票的金融化操作以致富，債務經濟也因此成為一個政治計畫。金融就像是一種私有化的競爭機制，把社會債轉化為信用、個人保險、股票、租金、個人財產。極端的自由主義讓每個人都成為 owner，卻每個人也都是 debtor（ibid.：109-113）。

然而，債的發生，牽涉到信用的評估（evaluation）。而此也成為治理性中最有效的技術。債務的邏輯，現在成了一個持續影響和結構化個體化/個性化的社會政策。因為每個個體都是特殊個案，須被仔細審視，故當一個貸款申請遞出時，它也攸關著債務者的未來計畫、生活方式、償還能力等等。這種藉由機關完成的個性化，也模塑了債務者未來的道德，也就是每個人都得讓自身能符合「美好人生」的經濟生活樣態。債的主要目的在於建構主體和其意識。一個人在相信自身的獨特性之下，會為自己的生活方式及行動作擔保，並負起責任。在債務系統中，社會福利國家政策中的個性化，已不僅是規訓而已，更是一套償還能力的分析，也暗示了個人行動和生活方式的道德評價（ibid.：129-135）。

Lazzarato 以看似最具獨立性、自主性的歐洲小農（small-farmer）為例，以說明債務經濟之下的主體，如何從「社會性服從」（social subjection），走向「機械式壓制」（machinic subjugation）。歐洲小農的處境，與看似自由的表象相反，在一個資本有機組成越來越高的情境中，實質上他們行動的路徑，早已被電腦所設計的各式模組所計算並約制。簡單來說，透過晶片對牲畜的植入，牲畜轉換成了「肉品的流水線」，其編號、位置、健康狀況都能在精確的時間下掌握。牲畜的飼養也轉變為各式各樣的數據庫/大數據（這其實與人的處境差距不遠）。農民只是整個生產鏈上的一個人力環節而已。對於一連串的社會技術及行政過程，農民僅能受制於建置好的協議與流程。換言之，他們已脫離對生產的控制。

「社會性服從」(social subjection)的運作，是透過調動意識、記憶、再現來形成對主體的關鍵控制。但「機械式壓制」(machinic subjugation)是分子化(molecular)的，是內在於個人的(infrapersonal)、前個體的(pre-individual)以掌握主體，未經意識化的反思及其再現。進一步來說，「社會性服從」牽涉的是自我的技藝(play techniques of the self)；而「機械式壓制」是拆解自我(self)、主體(subject)與個人(individual)，使得過往可以作用於主體的規範、規則與法律，對分裂的dividual沒有辦法施展效力。在這個流程中，沒有任何的主體在此行動，只有可分離的dividual透過被牽制的方式，成為特定社會技術網路的一部份(ibid.: 145-150)。

換言之，在效益最大化邏輯主導下所衍生的技術模組，配合著「發展」意識形態下的債務經濟高漲，在道德真言的約束下，已重新創造了一種人的生存樣態。然而，在此種生存樣態的普遍化過程中，是否也意味著社會型態的整體轉型？而從當前永續議題所倡議的農法變革中，如果意味著是一種資本密集化的過程，那麼，以農法變革為號召的轉型所帶來之影響，恐怕不僅是單純的生態永續問題，而更是一個政治問題。而這樣的啟發，適合讓我們回頭來看過往的政治經濟學家，如何給予「債」的定位。

2、政治經濟學觀點下的「債」

Kaustky (1955 [1899]) 在研究農村資本主義化的過程中，發現封建後期債務和高利貸極度壓榨農民的血汗之下，卻沒有減少農民數量、沒有改造生產。債的殘酷性，雖激起各種人道討論，但卻未促成封建體制崩潰，從而走向資本主義社會，顯然歷史階段發展的動力，需由另外的路徑探尋。Kaustky 認為如由西歐的歷史演進來說明資本主義發展之於農村的意義，需回答幾個問題：「資本是否掌握農業？如何掌握？資本是否改造農業？農業是否發生一種變革？是否搗壞舊的生產形式和所有制？是否引出新的生產型態？」(ibid.: 16)

對 Kaustky 而言，農業發展的真正動力是「工業」。因為，「工業」與「農業」在「小農的工業雇傭勞動化」和「大農業主的農業工業化」兩種意義下所形成的辯證過程，才最終成為農業革命的動力(ibid.: 345)。換言之，由土地問題最終所引起債務和高利貸的殘酷性，並未真正推動社會結構的轉型，但它們卻是「工業化」所引起的不論是科學技術進展上或社會結構變動中的附屬品。

值得注意的是，債務在 Kaustky 的論述中，包含著多種層次，既有農民在貨幣地租下為求生存的抵押過程，也有為了改良和提高生產而抵押，甚至牽涉到土地所有者透過抵押過程中成為資本家的過程。也就是除土地之外，尚有多餘資本

可進行現代化式的農業。在獲取原有的企業利潤外，還將全部地租成為自己的收入 (ibid. : 115)。因此，抵押債務的增加並不一定就是農村經濟的窘迫狀況。農村的進步繁榮也可在債務抵押的增加下反映出來。這是因為來自兩方面的因素：第一、農村經濟改進所引起對資本的要求增加。二、因為地租的增加，使得農村信用的擴大成為可能 (ibid. : 109)。

整體來說，Kausky 以政治經濟學的角度，來談債務在一國之內所連動的整體社會變化。並從債務所引動的一系列資本循環過程，說明當農村捲入資本主義過程中，大生產的優勢（但並不表示其生產出來的東西一定是好的）與農民的無產階級化過程。換言之，他更關心的是資本邏輯運作下的客觀必然性，與農村發展趨勢的關連。而藉助 Kausky 對於工農連動發展的洞見，很明顯地在農法變革的進程中，勢必也會與之有著密切聯繫。而這種工農之間的連動關係，也在歷史的演變當中，從一國之內逐步演化為國際之間的貿易角力。

3、連動世界的「債」

在上述文獻中，Lazzarato 著重於當代經濟金融化下，「債」所構建出的人類生存處境，但 Kaustky 卻早已指出「債」的殘酷性不一定是推動社會轉型的絕對關鍵。相較於此，Graeber (2012) 則藉助從交換、貨幣、到資本發展的歷史縱深，以更大的時空範圍來談各個不同歷史階段的主角，如何定義與詮釋債務背後所牽涉一系列的道德關係。並指出「欠債還錢」的概念背後，如何從一種道德真言成為不對等權力的蔓延孔隙。在此背景下，他也對當前橫生於第三世界國家與西方資本主義發達國家所組織的國際機構如 IMF 之間的不平等債務關係，提出強烈的批判。此外，Graeber 也指出美國在 1971 年布雷敦森林會議後，將美元與黃金脫鉤後，美元價值轉為由其在外的軍事優勢所擔保，從而形成一種新的債務帝國主義，並透過各式的貿易組織及地緣政治的矛盾，來維繫美元帝國的優勢。

Graeber 一方面以知識系譜學的方式，追溯人類歷史上「債」的道德根源如何演進，另一方面則透過揭露 1970 年代以後，國際貿易之間的不平等關係如何藉由美元自由浮動機制所掩飾¹⁴。而 WTO 某種意義上即與維持美元的霸權地位有著深刻的關連，而已開發國家透過自身經濟實力，在投注各種類型高額農業補貼的背景下，形成其農產品在國際上的競爭優勢，這也壓垮了許多已開發國家的農業生產基礎。

¹⁴ 更進一步論述也可參見溫鐵軍、張俊娜、羅加鈴 (2017)。

如將此觀點應用於台灣的農法轉型過程，則相當有趣。因為，若從西方發展有機農業的轉型過程來看，主要是回應消費者對飲食健康的需求，以及面對日益惡化的環境挑戰。但在台灣，有機農業發展之初，雖也有類似考量，但另一個面向則是顧慮到當時即將加入 WTO，在面對台灣內部農業生產可能的衝擊之下，「有機」其實是作為一種緩衝的政策工具而被使用。然而，有機農業在台灣的發展，雖在初期看似有著眾多小農的參與，而展現出百花爭妍之姿，但隨著浪潮過後，目前支撐有機農業發展的主流仍是以企業化的農場為主，而綜觀此一經營模式，也是一種資本密集化的發展趨向，特別是對由大農轉化為農場主的農民而言，這是一種資金槓桿相當高的風險博奕。

透過從 Kaustky、Graeber 到 Lazzarato 的討論中，展現了從「債」出發的各種分析視野。在典型馬克思主義政治經濟學的論述中，是從「債」來看資本運動的方向，及其透過生產關係與生產力的矛盾過程，成為歷史變遷的動力。而 Graeber 則進一步動用了尼采對權力分析的精湛之處，以「道德」的角度切入來談，這種關於權力傾斜的正當性論述，如何掩飾自身的暴力掠奪過程。並藉由將分析的場域擴大到全球範圍，以解釋資本主義的不平衡發展。Lazzarato 則透過由債所牽引的一系列人的生存狀態，主張把「負債之人」(indebted man) 視為一個階級。因為債的發生與成立，貫穿了政治、社會、經濟三個原來已被分立的場域，並將之統合在單一的系統運作中。在這前提下，他主張過往由資本家/無產階級所對張起來的階級關係，應由 Great Creditor/indebted man 的對立取代之。而在行動的戰略上，他認為應效法尼采在《權力意志》中，對一切價值重估的精神，以創新的民主想像。

綜合這些從「債」所衍生而來的討論，不難看出農法變革，並非僅是一個中立的生態議題，或只關乎簡單的生產、消費、流通等經濟議題，如要深化討論，它還進一步涉及了農村、社會乃至國家轉型的發展議題，特別是當農法變革的實作對象，涉及一個國家之主要/糧食作物時，更是如此。下段文獻回顧中，將深入討論當前將「有機農業」作為一種「發展」的論述與想像，是如何被催生出來？並藉此耙梳當前許多將「有機」連結於「小農」/「鄉民」的論述，是發展於怎樣的脈絡？

五、誰是「鄉民」(peasant)？「城」「鄉」作為一體？

1、從 Peasant 到 Farmer？「禮物經濟」與「交換經濟」的辯證過程

Kearney (1996) 很早便指出 peasant 一詞，其實是西方資本主義國家，為辨識非資本主義地區人們的生存樣態所發展出來的指涉，從而帶有強烈的二元對立意涵。然而，在當前中文的語義中，peasant 與 farmer 一詞時常被統稱為「小農」，但這種統稱卻也混淆了兩者些微差別所可能帶有的巨大差異。然而，peasant 作為一種前資本主義的指涉對象，在二戰後隨著民族國家內各式資源權力的部署¹⁵，也開始或被迫或自願地捲入資本主義化的過程之內。

Wolf (1969) 曾為 peasant 與 farmer 這兩字做過仔細的辨別。peasant 通常指涉以「家戶耕作」為基礎的簡單再生產，最顯著特徵就是「生產是為了滿足自身的生計/飲食需求」，且與土地有著強烈連帶關係。而 farmer 雖也從土地生產價值，但其帶有交換價值性質，使其有別於 peasant 是為自身溫飽而產生的使用價值。在此背景下，peasant 會被賦予了諸如平等、互惠、團結等基於家戶、社群、地緣而來的道德與價值觀，並由此產生一種以 peasant 為本位對抗資本主義的道德立場與姿態。然而，這樣的區分，隨著資本主義的發展而逐漸模糊，因為原先的 peasant 也在更大的勞動社會分工中，逐步將自我的生活物資商品化，而自身也成為小商品生產者。此一發展趨向，也逐漸受到階級分化的影響和支配，因此，所謂的單一階級的 peasant 或 family farmer 也不存在，取而代之的是分化的小規模資本家農場主、相對成功的小商品生產者和薪資工人 (Bernstein 2010: 4)。

換言之，隨著資本主義在各地蔓延的漫長歷史過程中，原本以自足為主的 peasant，在日常生活各方面的商品化過程中，讓原本傾向於由在地關係所結構的「禮物經濟¹⁶」(gift economy)，受到以貨幣媒介為主的「交換經濟」(exchange economy) 所滲透。那麼，該如何評價這樣的「發展」過程呢？

¹⁵雖也有許多文獻指出在一些弱國家的地區，推進資本主義的角色是由國際性組織甚至國際性的 NGO 所扮演。

¹⁶ 首先，必須先澄清「經濟」二字，主要是出現在 18 世紀之後，在亞當斯密的論述中，economy 其實是支撐地方運作的某種規範 (norm)，更嚴格的說是一種關於分配的「道德」。此處以「經濟」名之，只是一種約定俗成的說法。但仍必須指出其與當代「經濟」二字所指涉的內涵差異。其次，關於「禮物」。「禮物」文化的核心看似為物質性的，但事實上收禮者得到的是「虧欠」(indebted)，是一種無法言明的「心意」，也是一種「象徵」(symbol)。否定物質性(送禮送的不是直接的物質利益，但與物質利益關連)，也就是建立關係的開始。這與高度分化社會中，以貨幣為媒介的往來，有本質上的差異。但禮物經濟作為社會關係的原型，在交換經濟盛行之際，也未被完全取代。。

Wallerstein (1988) 曾從五個向度來回應。一、發展了什麼？二、何者得到實際發展？三、發展所謀為何？四、發展如何發生？五、上述四點的政治意涵為何？如審視西方資本主義的「發展」，不平等的加劇絕對是無法忽視的後果。另一方面，有別於政治經濟學對「發展」的提問，Escobar (2011) 則延續了 Foucault 對論述 (discourse) 的權力分析，以此解構幾世紀以來由西方所建構「待發展的第三世界」話語，並試圖為非西方的知識體系尋求可能的出路。但解構後，如何從廢墟中建立新的方案呢？

當「發展」被解構為一種意識形態的論述之後，維護「在地傳統」就是真正的出路嗎？但這是否又會重新落入 Fabian (1983) 所批評「時間與他者」中的本質化指涉呢？此外，「在地」關係中，既有的權力矛盾也不容忽視。Appadurai (1990) 針對這一連串的提問，曾開展了一個值得繼續深究的方向。他認為如何評估「發展」的意義，關乎兩種視野的認知與理解。一種是相對較狹義、經濟主義式的評估尺度，其中個人 (individual) 往往被視為關鍵的能動載體和基本道德價值所在；另一種則為較寬闊、全貌觀式的視野，著重於社群 (community) 核心文化價值的再生產。

Appadurai 以一個印度農村為例，說明現代化/商業化農業如何藉助論述話語的象徵替代，將實作經驗累積而來的操作，轉換為農學知識 (某個意義也是將「農耕」轉向「農業」的過程)，這使得農作由「生活方式」轉變為「求生/謀生工作」。在商業化過程中，原帶有強烈向心力 (centripetal) 的在地關係開始崩解，離心 (centrifugal) 拉力逐漸擴大。主觀上，個別農民開始期待個體的高度發展。但客觀上，他們意識到仍須以新的合作關係因應挑戰。但此一新的社群關係，已是原先道德性社群被分解為個體後，所產生的策略性互動。兩者雖皆有合作性質，但前者重視社群的文化核心價值，後者是個體求生的策略。

在掌握機遇的前提下，所謂現代化的「發展」確實能帶給一部份人不錯的回報，但從歷史經驗來看，其長期的代價卻也可能是加速分化。而「發展」作為一套權力論述，其正當性須源自被支配者的同意。而「發展」所宣稱的新希望，在人人都懷抱能搭上「發展」列車上行的夢想之下，成為同意的基礎。

然而，當鄉民 (peasant) 從自足社會走向貨幣化及商品化時，是否就意味資本主義邏輯的必然勝利？關於此，也有另一種看法。Parry & Bloch (1989) 就指出賺取貨幣的意義，需從長時段與短時段之間的交替連結來看。透過對貨幣象徵化過程的分析，不少民族誌指出賺取貨幣的短期努力，最終仍是為了維護長期的社群道德與秩序。換言之，貨幣的進入，須透過當地人象徵化的分類範疇理解下，

才能產生作用。比如說對南美印第安人成為礦工後，經由對不同工作經驗的認知，形成對貨幣性質的不同理解，而有差異化的處置(Taussig1980)。而 Sahlins(1994)也分別從乾隆皇帝對英國馬嘎爾尼特使進貢的理解、夏威夷人如何理解白人的到來、北美 Kwakiutl 以誇富宴重新詮釋商品的意義，彰顯了類似文化論立場的意義。而愛斯基摩人在獲取大量現代化的生產工具之下，仍讓技術為己所用的宣稱，也讓 Sahlins (1999) 主張文化並沒有消失，中心與邊陲是可以顛倒的，端看研究者從何種視野出發。

總結上述，可發覺在資本主義席捲全球的當下，定義「peasant」與「farmer」兩種身份的爭議也可視為「禮物經濟」與「交換經濟」之間的關係到底為何？而各自又蘊含了怎樣的社會想像？從概念上看，「禮物經濟」特徵在於關係的維繫，並由兩項內涵所構成。其一，為送禮與回禮之間的「時間差」(time-lag)，也是一種長遠關係的預設，故立即的回禮被認為無意維持關係，而顯得不合「禮數」。其二，禮物經濟的核心邏輯，在於「否認」可見的物質利益(也就是委婉)，因為禮物本身包含了送禮者的無法被「對價化」的主觀願望(也可視為一種榮譽的挑戰)。而回禮的強制性，暗示禮物經濟背後預設的是一種總體性的社會關係(total social fact) (Bourdieu1998a: 92-123)。

相較於此，「交換經濟」的前提，是建立在虛構的以物易物等價交換之上，除了假定交換當下的平等外，關於交換雙方的社會條件完全是去脈絡化的。因此兩個真空中的個體關係，在交換完成後也就結束。因此，「禮物經濟」求的是「質」，「交換經濟」則著眼於「量」。「量」化的評價，意味著去脈絡化、去關係化。對馬克思來說，關於「量」的評價之所以可能，來自於勞動力商品化後，於歷史過程中在各方面所得出的社會平均勞動時間，才能成為衡量的標準。然而，在「交換經濟」強勢發展之下，始終仍存在一股不能被「量」所化約的關係性抵抗。

如將「禮物經濟」與「交換經濟」置於時間軸上，則可帶入另一些議題。隨著社會分工越細緻，「前分化」社會(涂爾幹所說的「機械連帶」社會)的規則也越複雜，為了延續為了合作而有的分工，須有中介的輔助，也就是更抽象的物可以連結，這是貨幣普遍化使用的源頭。貨幣的大量流通，成為對「禮物經濟」的一種滲透。「禮物經濟」變成社會分化下的一種殘餘，但「禮物經濟」並沒有被取代。它甚至作為一種交換的原型，影響人們對債務的認知。換言之，兩種邏輯並非取代性的對立關係，而更可能是一種動態的辯證關係。

2、「分化」？還是「新小農階級」(new peasantries)的重生？

鄉民社會 (peasant society) 在經歷與資本主義邏輯的碰撞之中，最終會如何發展，始終是第三世界/發展中國家農村研究者關心的重要問題。上文中已從社會關係的核心性質來理解這種變化。這個段落中，將回到資本主義發展方向的經典辯論來談。面對鄉民社會是否有置外於資本主義發展的邏輯？還是最終將走向多數鄉民的無產階級化/分化的議題上，始終有著兩派不同意見。前者的主要代表為 Chayanov (1966)，他認為鄉民社會自我剝削的特質，使其有別於形式主義邏輯下，將家庭農場 (family farm) 比擬為資本主義企業的看法。因此，在許多不存在雇傭關係的家庭農場中，小農的生產主要是為自家生計，是以最佳化 (optimization) 而非利潤的最大化 (maximation) 為其生產的指標。此外，在農業中，資本主義影響的增大與生產集中的發展，不一定造成大領地的形成與發展。雖然，商業和金融資本主義對為數眾多的農業生產組織，建立起經濟控制。然而，就農業生產過程而言，仍會一如過往地由小規模家庭勞動農場來完成，而其內在組織方式則遵循勞動—消費均衡 (labor-consumer balance) 原則。農場之間的規模差異，不是貧富分化的結果，而是根據家庭人口組成的不同生命週期而來。

相較於 Chayanov (1966[1925]) 一書中，受到邊際學派影響，而帶有濃厚的個體經濟學色彩，Lenin (1984[1899])，則從總體社會發展切入，對此有著強烈抨擊。在《俄國資本主義的發展—大工業國內市場的形成過程》一書中，Lenin 從俄國農村及工業的歷史發展指出，原先俄國的地主經濟在經歷 1861 年的俄國農奴革命後，如何在資本主義工業化的力量中，引發新的變革動力。他以「國內市場如何建立」作為提問的起手勢，逐漸推導出農村資本主義化過程的意義。Lenin 以各階層農民的播種面積、持有生產工具、使用雇農狀況的實際比例，來說明資源分配的兩極化，以及中農作為一種過度性質的不穩定性。並在其推論中指出，對當時仍處於地主經濟下的俄國來說，就「社會勞動生產力的提高」和「勞動的社會化」這兩個指標上，資本主義仍有其進步意義。

「社會勞動生產力的提高」是由兩個特點所支撐。其一，是資本主義大工業機器時代的競爭使生產技術迅速發展。其二，是生產資料 (生產消費) 的增長遠高於個人消費的增長幅度。而有關「勞動社會化」的歷史進步性，則被 Lenin 歸納為「形成廣大的國內市場和世界市場」、「生產高度集中」、「排擠人身依附形式」、「促成人口流動」、「增加大工業中心數目」、「擴大城鎮居民對聯盟的需求」、以及「形塑人們精神面貌的改變」等七個部分 (曾盛林 1995: 52-53)。

換言之，從當時俄國農村的發展來看，農民的分化，也為建構一個統一的資本主義國內市場形成了初始的條件。Lenin 認為資本主義階段所完成的勞動社會化過程，是邁向社會主義的必要階段。因為，以小生產和小農為主的經濟，必須利用資本主義來完成社會主義的物質條件。這使其有別於當時民粹主義主張直接過渡到社會主義的觀點。也就是說，相較於封建地主經濟，資本主義有其進步性。但其內在的固有矛盾，勢必又會形成農村的分化。而農村的分化，又成為驅動國內市場完成的重要一環。從物質的具體條件，來談歷史變遷的動力來源，並解釋各個歷史階段發展的意義，使 Lenin 與僅是批評資本主義的民粹學派，有著根本的區別。

另一討論農民分化的經典著作是 Kautsky (1955[1899]) 的《土地問題》(《The Agrarian Question》)。Kautsky 主要是探討農業向資本主義演進的「基本趨向」，並把現代農業中的種種現象視為「一個總過程的局部表現」。而這一總過程的表現，在西歐和俄國有高度雷同，比如說資本主義現代農業下，日益發展的分工和機器使用，以及小農各種雇佣勞動的擴大化。Kautsky 也認為「從村社過渡到共同經營現代大農業」是必然的。而那些在西歐要求鞏固和發展村社的農學家，以為透過租賃小塊土地給工人以及培植手工業的手段，就可解決資本主義發展的矛盾。但就資本主義的物質運動規律來看，這些人實質上成為地主利益的代表者。(Lenin 1984: 7-8)¹⁷。因為，這將造成工人和農民之間，因利益分散而無法團結，共同向下一歷史階段前進，使農民和工人都同處惡劣處境。換言之，對 Lenin 和 Kautsky 兩位馬克思主義學者而言，根據資本主義的歷史發展規律來看，他們皆同意只有在農民分化成為無產階級後，在與工人處於統一戰線的前提下，才可能成為推動歷史發展的動力。

而關於農村資本主義發展路程上，究竟是在走向「分化」的必然前提下，以「共同經營現代大農業」為出路？還是在「小農」生存韌性的前提下，維持小生產的延續？這樣的辯論，幾乎成為國際重要期刊 *Journal of Peasant Studies* 中的重要主軸 (Bernstein & Byres 2001)。1973 年創刊初始，其內容多是延續馬克思主義有關農村資本主義化進程的討論。然而，隨著鄉民 (peasant) 研究對象延展到更廣泛的地區 (如 Wolf 1969)，經由各地所展現的歧異性，使得從 Chayanov 模式衍生而來有關社會文化的討論開始變得興盛，比如說 Scott (1976) 在《*The moral economy of the peasant*》一書中所發展出來的「生存線上的道德」(subsistence ethic) 就是受其啟發。

¹⁷此書幾乎與 Lenin 上述著作同時成書。因此，Lenin 在其書第一版序言中，也提到 Kautsky 這本著作與其相互呼應之處。

但即便如此，Chayanov 的理論依然存在各式問題，比如說他對社會關係缺乏細緻的解釋，率然將「家戶」（household）視為「鄉民」概念之核心。這使得「鄉民」（peasant）一詞，成為去歷史化、去脈絡化的指涉，而有靜態本質化之嫌。在外在變遷中，只見鄉民以不變邏輯作為適應與回應的手段，而不見變遷的意義與動力。但歷史實情卻是，這些人早已程度不等被捲入商品關係，而其再生產過程也逐漸依賴於非農的活動，那麼他們還有多大程度能稱為鄉民呢？這顯然與 Lenin 和 Kaustky 從工農之間的關係來看農村發展過程的動態性，有著明顯的差異（Bernstein 2009：64-66）。

進一步來說，Chayanov 認為 peasant 的核心是「家庭農場」。但 Berstein(2010：140) 卻認為其對「家庭農場」的定義有待商榷。比如以農場規模而言，是以農場面積大小，還是資本化程度作為其定義的準則？此外，「家庭農場」的「家庭」是指「家庭所有」（family-owned）、「家庭經營」（family-managed）還是「家庭運作」（family-worked）？因為這中間蘊含了巨大的差異。比方說「家庭所有」的農場，也可能完全是一個資本主義企業。

相較於 Chayanov 對於「家庭農場」存在的樂觀態度，甚至溫情脈脈，Berstein（2010）卻也明確指出早在 Kaustky 之時，就已批判地說明「大生產」與「小生產」的並存，一如資本家與無產階級共存的必然，也就是剝削者與被剝削者的對立存在。這也間接解釋了為何資本主義農業發展，並沒有催生出大量、大面積的資本主義農場。因為，資本主義創造了另一些方式，將鄉民納入自己的市場結構和積累的動力之中，也就是農民直接或間接的被剝削。這具體展現在農民在農業生產總值所佔有的份額一直下降，而在農業投入（及其成本）和加工及銷售上的投資不斷上升，這樣的投資卻有利於與之相關的資本企業（ibid.：142）。換言之，在當下，分化的意義轉型為跨國農業¹⁸壟斷資本對農民的剝削形式。

然而，隨著進入新自由主義全球化階段，在資本發展的規律下，一切人類行為都被加速都納入市場領域，因此須要有足夠訊息創造技術及能力，以積累、儲存、傳遞、分析和使用龐大的數據庫。而此一技術的出現，又壓縮了市場交易的密度，出現了新的時空尺度。空間上，強調地理跨度越大越好，時間上，則是主張市場契約越短越好。而此一新尺度，又是以「自由」來包裝其不穩定性（Harvey 2005：3-14）。

¹⁸ 這裡的跨國農業壟斷資本包括了前端生產階段的農機、種子、肥料、農藥，以及後端流通與消費領域的超級連鎖零售市場及食品工業的掌握。換言之，分化所指涉的，不再是如傳統馬克思主義在西歐歷史中所總結的形式，也就是資本主義大農場與受雇傭的無產階級工人的兩級分化。

在資本流動與國家主權的矛盾中，也出現了後者在角色扮演上的新兩難。一方面，新自由主義相關學者強力論述「自由」的意義，是將「國家」的管控壓至最低，政府存在的意義在於健全自由市場機制；而另一方面，「國家」的角色，實質上被徹底的經濟化（economization），其行動、目標、合法性全都變成是確保並帶動經濟成長（Brown 2015：62）。而有關分配的社會、政治議題，不再是「國家」重要功能。換言之，「國家」治理的意義在於跟隨市場（Foucault 2008：118-121）。

在這樣的情境下，引發了後續的相關效應包括：一、許多發展中國家，大量緊縮對小農的財政補貼和各種形式的支持。二、跨國企業在諸如種子、農藥、化肥等生產投入上，以專利權形式，對農民產生日漸嚴峻的制約，以及後端不論是食品工業或是連鎖零售通路，在資本雄厚的前提下，以各式論述和手段掌握消費市場的同時，也對原料端採取更深的剝削，使農民處境在進入新自由主義全球化時代更顯艱難。三、隨著農糧體系的日益全球化，在兼併的趨勢下，跨國農企集團逐漸由少數寡頭壟斷，而資本與技術密集的生產形式，使耕作越趨粗放，而跨國食物運輸體系的高耗能性質，在在都形成對生態不可挽回的傷害。四、金融投機下的期貨市場，對於糧食作物的炒作，使得國際糧價爆起爆落，也造成了 2008 年的糧食危機，這也讓民粹主義再次找到了申論的立場，藉此呼籲小農存在的價值與必要性。

這其中又以 van der Ploeg（2008）《新小農階級：帝國與全球化時代下爭取自主和永續的奮鬥》（*The new peasantries :struggles for autonomy and sustainability in an era of Empire and Globalization*）一書為代表。他從歐洲農業發展的案例中指出，縱使在各種大型食品帝國的環伺之下，小農依然有其強勁的生命力。「小農處境」是指雖深陷於依賴關係、被邊緣化和被剝奪的小農，依然奮力爭取自主權的過程。小農透過自我控制和管理，來建立人與自然的合作關係，並以之與市場間形成互動關係，從而在正向循環下強化自主能力（ibid：23）。作者以「地球牛」（global cow）為例，說明全球化尺度下，為創造「可控性」而產生的種種弊病。以「可控性」為前提下，形塑了專家政治以模型為依歸的運作邏輯，而這也是問題叢生的關鍵所在。

首先，模型或可較好揭示一種平均或期望的狀態。但卻也可能以抹煞異質性為代價。科學既關心普遍性、規律性，也關注異例的兩面性特質，卻在帝國藉由標準化以產生路徑依賴的政治企圖下，壓縮本土產生創新（或被視為「偏差」）的可能性。這導致科學家極可能在自身未察覺下，就支持了帝國式（Empire-like）的世界圖像。

其次，模型一旦建立後，其作為秩序化和規範化現實生活的特性，使得不符模型邏輯的解決方案，很快會被剔除，而「假定為真」的模型，透過不斷的實踐操演，讓模型均數外的「偏差」，很快被強迫納入現實的標準化格局中。但其後果卻可能是，可控性的考量優先於效率，導致沒有效率解決方案，卻最終勝出。

第三，專家透過對事物類別的分解與重組後，所創造出的模型，本來僅是在廣泛事實中擷取的一個切面，具有高度人為性。因此，模型在重新引入現實生活過程中，會產生很多非預期性後果。如要偏離已例行化的模式，成本又很高 (ibid : 220-226)。

相較於上述路徑，van der Ploeg 透過人與人、人與自然在地方互動協商過程中，所發展出的創新生產 (novelty production) 與因地制宜，對照專家政治僵固與為特定階級服務的立場，展現了所謂「新小農階級」的韌性。而他認為在跨國乳業公司 Parmalat 的破產，與荷蘭地區酪農業合作社的發展對比中，凸顯了地區性的生態區位管理 (strategic niche management) 所創造的利潤和生態優勢/生態資本，從而對「小農道路」給予高度肯定和寄望。

而在帝國從生產端和消費端所衍生對小農的擠壓過程中，也激發了小農的抵抗姿態。面對抵抗，帝國透過清除、接管、重新定義關鍵連結來分解既存體系，但新小農階級也不斷透過各種重組技術 (re-patterning)，建立新的連結。並把自身建構為不論象徵上或物質上都不可被忽視的公民，用以抵抗帝國以標準化建立的可轉換性與不可見性。此外，當帝國以交換模式壓制生產模式的同時，新小農階級以社會性、非等價交換式的互惠關係解消之，並對這種相嵌在新的非商品關係中的交易，進行論述並使其取得合法性。而此對於年輕人又有特殊的吸引力，比如說社區支持型農業 (community-supported agriculture) 即是一例 (ibid : 265-270)。

相較於 Chayanov 豎立的「peasant」典範中，對外部關係缺乏深刻分析，van der Ploeg 則在當代情境下，開拓性地延伸了對「peasant」概念的論述。透過具體的案例，他指出原本以「家戶」再生產為核心的 peasant，在與國家、食品工業（他以「Empire」作為指涉）乃至科學、技術之間之交雜相嵌關係中，已從傳統的小農耕作 (peasant-farming)，成為游離於企業化及工業化耕作方式中的 small-farmer。但無論是 peasant 或 small-farmer，都共享關鍵而相似的特質，那就是透過最低化貨幣開銷，多樣化種作與營生實踐，來盡量減少經濟和環境上的風險 (Edelman 2013 : 13)。也因這種共享性質，使 van der Ploeg 將之共同命名為「新小農階級」 (new peasantries)。

不過，值得一提的是，雖然 van der Ploeg 以把小農所面對的外部關係納入討論。但由小農階級所論述爭取的新興地位及藉此建立的消費模式，能否真正解決存在於當代在消費與生產之間的矛盾關係？這個部分在上述有關消費的文獻回顧中，其實也已指出其侷限性。而此一問題，這又牽涉到工¹⁹農間的關係到底為何？這也回到了「公正價格」的意義中，攸關的是生產與消費兩端所同時進行的社會化勞動過程。

因此，雖在新自由主義之下，由資本主導對小農的擠壓過程，觸發了由各國農民組織的草根反抗運動，如著名的「農民之路」(*La Via Campesina*) (Edelman & Borras 2016)，從而激起各種同情意義下的「道德消費」呼籲與運動。但此一抵抗運動最終能否成功，卻存在許多問題。其一，在這些運動中，把試圖團結的人，從peasant、farmer一路延伸到people of the land，而此一表面上看來理想的行動主體，是否真能成為可運作的政治計畫？此外，在這些運動中，把「再小農化」(re-peasantization)作為其預期目標，也引發了這樣的反向運動能否養活全世界人口的疑慮 (Berstein 2009、2010)²⁰。第三、另一個現實的問題是，到底有多大比例的非農人口之消費力，能支撐小生產下高單價的小農產品及其運作？還是最終這也會是另一個分配不公的起點？

換言之，生產者與消費者之間的關係，亦牽涉工農之間的連動性，在市場競爭的前提下，不論是傳統慣行的農產或以不同型態所生產的有機農產，經過一定的市場週期競爭後，最終還是傾向於回歸價格機制。在當前論述中，農業上的永續經營與「有機農業」緊密連結，這也意味著其他有力角色（如國家）未積極介入市場之下，「永續」的議題在與消費力高度關連中，勢必得面對城鄉兩端的「發展」問題。

3、「發展」之路的反思與反抗

即便當前，西方學術界已對現代化所帶來的各種問題進行反思，但以資本主義邏輯為指標的「發展觀」，仍在國際間具有論述上的優勢地位。而「發展」與否、「發展」好壞，基本上都被化約為以「貨幣流通總量」為計算的國民生產毛額 (GNP) 或國內生產毛額 (GDP)。此一單一向度也抹煞了各種可能社會樣態

¹⁹ 這裡的「工」，不只是早先馬克思主義者所指涉的大工廠中工作的工人，還是在當代情境下，廣義的受薪階級。

²⁰ 有關小農經濟能否養活世界人口的疑慮，van der Ploeg (2013) 則相對持肯定的態度。他認為小農的因地制宜及創新生產足以克服這樣的問題，反而是資本主義式的生產缺乏彈性而僵化。而黃宗智 (1994) 以華北平原的發展為例，指出在城市發展動能尚不足的情況下，農村反而會出現過密化的內捲 (involution)，從而形成高「土地」生產率下的低「勞動」生產率。因此，小農能否養活世界人口的疑慮，其實可能有各地方因不同歷史階段和脈絡所展現的差異。

的歧異性。在此論述邏輯下，一切無法被貨幣計價、納入流通的產出及勞務，都被摒除於「發展」指標外，從而使未充分資本主義化的地區及國家呈現出「低度發展」或「未發展」的錯覺。此外，以貨幣流通作為「發展」論述的主向度，將使無法被貨幣所計量的外部損害未被納入（如環境、社會關係），而為抵銷外部成本所創造的新興消費支出，卻諷刺地促成 GNP 或 GDP 增長的假象（許寶強 2001）。

從「經濟」一詞的系譜學觀之，在 20 世紀中期前，「經濟」都尚未成為一個獨立自主的場域。但有意思的是，當「經濟」一旦作為一個相對自主的場域出現後，也誕生了傅柯的「治理」之說。Mitchell（2002）在以埃及為對象的研究中，具體展現了這樣的一個過程如何發生。他認為支撐「經濟」場域自主性的關鍵技術之一在於統計的介入，而統計也帶來了一種官僚控制的幻象。在移除複雜性的同時，所有在地知識也被格式化為以西方為首的一套知識論述（discourse）。而由科學背書的「專家」話語，在地方上形成一種二元對立的去政治化象徵暴力。這種以「科學」對抗「文化」的二元抗衡，也構成了「發展」計畫介入的正當性，這個過程也被 Ferguson（1994）稱為「anti-politics machine」。

但以「發展」為名的各項計畫，是否真能達其所願？Scott（1998）從鉅觀的歷史發展角度著手，揭示從美國到蘇聯兩種不同體制內，各種由上而下強加的現代性發展計畫終歸失敗。但由於 Scott 對「權力」與「抵抗」的描繪過於單純扁平，缺乏脈絡化理解兩者間關係，使其無法從主體化過程，更細膩來談「發展」計畫下的「治理效應」。也就是統治者如何透過各種認知範疇的重塑及慾望的再造，使當地人默從（acquiescence）於一種「發展的意志」（the will to improve）。在這樣的前提下，或許更應該問的問題是：這些計畫的內容到底是什麼？造成的效應是什麼？甚至為什麼需要「發展」計畫？等更激進而細緻的追尋，以超越為何「發展計畫」會失敗的提問（Li 2005、2007）。

然而，原先僅作為西方特定歷史階段的資本主義，何以成為世界範圍內壓倒性的「發展」論述？作為一種外來的一種新興認知邏輯，僅憑一套由上而下貫穿的現代性計畫，或是更縝密的認知範疇乃至論述話語的再造，就能遂其任務嗎？以往有關「鄉民」的反抗研究，多將重心放在少數農民起義的大規模抗爭，新的研究取徑，轉向了以日常生活為研究對象的民族誌觀察。如 Scott（1985）以綠色革命後，貧富開始兩極化的馬來西亞稻作農村為背景，他指出真正的政治角力並非在具體的工作、收入或食物，而是在於象徵符號在今昔的詮釋與運用，從而開創出一種「以意義為中心」的階級關係分析。

從上述的文獻回顧中，可以發現影響「鄉民」性質發展的不同權力運作形式。相較於具體可見的政策干預，主體性的再造工程，將使「發展」的意識形態，以更幽微的方式，再現於日常生活中的各種細節裡。然而，另一種研究路徑則是更動態地去捕捉鄉民們於日常生活中所展現的政治角力，並主張貧富之間的鬥爭，是展開於日常中諸多微小的行動與道德評價之中。這樣的抗爭，使得以「發展」為名的資本主義計畫，縱有強大優勢，但絕非可如推土機般，達致迅速全面的碾壓與取代。在這一系列對於「鄉民」性質發展的討論中，將面對一個無可迴避的問題是，鄉民社會是座落於什麼樣的、更大的關係網路之中？釐清這樣的座標位置後，也才能清楚定位農法變革轉型中的「發展」，到底是如何發生？以及將可能走向哪裡？因此，下段的文獻回顧，將會把重心放在「國家」性質的討論。

六、「國家」意涵與權力形式

上述沿著當前蔚為風潮的農法變革呼聲而有的一系列反思與追問，一方面可視為資本主義發展進程下，消費者面對現代性的風險意識提升；另一方面從小至「物」的生命史研究，大至社會「發展」的討論中，也深化了以農法變革來談「永續」「發展」的各種面向。而上文中也提到，農法變革能否成功及其後續的發展方向，還牽涉到鄉民社會與「國家」之間的關係如何運作。

特別是將視野拉回本文另一個核心主題，也就是農法變革下台灣稻米產業的發展，更是無法忽視「國家」此一變數。因為，稻米既是國民基本「糧食作物」又是「商品」的身份，使其在歷史發展軌跡上，始終擺脫不了殖民者或統治者對其各種形式的介入。然而，這種介入的發酵過程，卻也從來不是單面向的。因為，這關乎各級政策執行者²¹、生產者、流通業者乃至多數消費者，如何在各種政策制度中形構「國家」的意義，並做出反應。但究竟這個過程是如何開展的？其意義為何？則牽涉到對「國家」定義的不同切入角度。

1、「國家系統」、「國家觀念」與「國家效應」

一直以來，在人類學的研究中，如何處理「國家」，一直是個棘手的問題。原因在於「國家」既是各種行政機關的結叢、各類政策實踐的源頭，而又時常被各式主觀感受想像和形塑為一個實在的整體。換言之，這也正是 Arabams(1988)

²¹某種意義上，作為各種政策主管機關匯集成的「國家」，常因各機關所處位階不同，而有其政策制訂時的考量，從而形成了農民眼中「國家」的多義性。比方說在台灣當前政治制度下，鄉鎮公所作為最基層的機關，其政策方向，雖主要在中央論述的脈絡之下，但因其需直面選民/群眾，而會在各種地方勢力的權力競奪中，形成權宜作法。而諸如農業改良場等單位，因為其經費來源與負責對象主要為中央機關，而通常展現了在配合中央政策下的技術本位考量。

所提到「國家系統」(state-system)與「國家觀念」(state-idea)之區別所造成的研究困境。「國家系統」指涉的是一套機關化的系統實踐，而「國家觀念」則指得是前者被物化的結果。而被物化的「國家」觀念，進一步由此取得一種逐漸遠離具體實踐的全面性象徵認同幻象。

如果從「國家系統」的角度來看，當前西方民主政治的體制之下，「國家」的具體構成又包括至少三種層次。其一，由具體領土疆界的整全性所象徵的民族國家整體。其二，透過定期選舉而產生的元首乃至地方首長，及其所任命的一系列政務官所形成「國家」權力正當性來源的骨幹。其三，透過考選制度而產生各階層的事務官系統，負責執行政策與命令，形成「國家」之下，統籌及再分配各類資源的傳輸組織。

就多數人而言，對「國家觀念」的理解與建構，很可能來自於與上述三個層次中的具體遭遇而來，比如說針對某一政策、某一機關、某一官員、某種數據。然而，這些客觀的具體存在與被感知，首先又必須來自對於「國家」作為某種整體的想像。而這也正是 Mitchell (1999) 所說的「國家效應」(state effect)。

他主張應該把國家視為一種各項行動世俗化過程的效應。這過程涵蓋了空間化的組織、時間性的資源部署、功能性的規範、監管，以及一個被再現為國家與社會或國家與經濟從根本上分離的世界。而現代政治的核心，正是生產與再生產這種分離的過程。換言之，創造國家效應的過程，不僅是一個把自身從經濟與社會分離的實體化過程，也有其在結構、編碼、準則、規劃、意向主導的面向。也就是說，國家一方面作為一種抽象概念而與社會實在發生關連²²；另一方面又作為一種再現而與經濟現實相連。此外，國家也被表現為與客觀物質世界相關的主觀虛構。而在抽象與具體、理念與物質、再現與實在、主觀與客觀的區隔過程中，Mitchell 將之名為「國家」(ibid. : 95)。

一言以蔽之，「國家」興起，最重要的就是宣稱它的支配權，「國家」的勝利在於其可以成功地掩藏自身，它是透過一種無關歷史的正當性幻覺，來掩飾真實的歷史和主體屈從的關係，官方真正的秘密是沒有所謂「國家」的存在(ibid. : 77)。有別於馬克思主義者傾向從階級來談「國家」意義，或傅柯及其追隨者從主體的規訓與屈從來談「國家」(state)與「政府」(government)的分野，Mitchell (1999) 則一再強調需辯證地來看待兩種類型的解釋，並把這兩種類型彼此相互發生作用的過程視為真實的「國家」意義。

²² Mitchell 認為在國家與社會之間維持與製造區隔的行為本身，就是產生權力資源的機制所在(ibid. : 83)。

在台灣稻米產業的發展上，以「國家觀念」作為動員生產、消費兩端的口號，並不讓人陌生。比如早期把對稻作農村剩餘的剝削，解釋為國家發展的必要之惡；而 1983 年在美國壓力下簽訂〈中美食米協定〉與 1986 年大宗雜糧自由進口後，面對食米量驟降，糧食局則以食米作為愛國、愛鄉、愛家、愛己的「四愛運動」²³，動員人民的愛國情感。而「國家觀念」的操作中，又賦予「國家系統」運作的正當性，在兩者的相互映襯中，創造了真實外擴的「國家效應」。換言之，「國家」是作為一種扣連（articulate）各種權力的過程與媒介。在此基礎上，下文中將進一步論述「國家」之下，看似具體又難以捉摸的權力關係展現。

2、「國家」、象徵暴力與再生產

然而，「國家」作為整體想像的理念型與物質基礎的辯證過程，究竟實質上該如何運作？Bourdieu（1998：13）指出由於「國家」在掌握各種象徵資本的前提下，我們以為的常識世界早已其實早已被國家的各式象徵資本所形塑，而此卻鮮少被意識到。而在複雜社會中的各分化場域內，「國家」也主導著其中各項資本（如文化資本、經濟資本、象徵資本等）的兌換比率及關係。因此，在複雜社會中，「國家」在生產與再生產社會現實的工具上有著關鍵影響。

而象徵暴力的合法性來源為何呢？Bourdieu（1994、2004a）進一步延伸來談原有的貴族階級，如何透過塑造看似公平的新興文官體制，再次將資源轉移至其手中控制。而多數人在透過教育制度，適應新時代情境的主體規訓中，也接受了這樣的制度安排。這並非暴力脅迫之下的結果，而是受制於客觀結構下的主觀認知建構。換言之，透過強調「普遍者」（the universal）的利益，並將自己的特殊利益建立為普遍者，官僚系統把「特殊利益」之觀點變成「普遍」觀點，通過掩蓋私利（將自身表達為「無關利益」或「非關利益」）、遮蔽真相的方式達到壟斷普遍者（賴曉黎 2021）。換言之，官僚系統極可能透過各種方式論述共善的意義，試圖掩飾了其所代表的階級利益傾向。但當整個官僚系統被建構為是一種對共善（public good）的中立性和非利益姿態之下，卻也成為其壟斷的合法性來源。

在象徵暴力何以建立的背後，除了文官機制的再生產效應外，也包括了學校教育所建構的一套「習氣」（habitus）結構。象徵暴力取決於被支配者習氣的組成結構和他們如何應用支配結構之間的關係。也可以說被支配者通過支配關係所產生的範疇來感知支配者，因此，這些範疇符合支配者的利益（Bourdieu

²³ 「四愛運動」的資料來源於劉志偉（2011）〈國際糧農體制與國民飲食：台灣戰後麵食的政治經濟學〉。

1998:121)。而學校體制通過一套複雜的機制，有助於文化資本如何分配乃至社會空間結構的再生產。換言之，學校體制既是一套國家菁英階級養成的前哨站，也是一套賦予主體實踐意義的重要據點。

然而，更重要的是，除了透過制度性的再生產外，象徵暴力的作用之一是把支配和服從關係改變為情感關係，也就是將權力轉變為具吸引力的人格特質（*charisma*）或能引發某種入迷情感的魅力。緣此，如要突破既有社會格局再生產的困境，必須是從認知工具和感知範疇的象徵革命著手（*ibid.*：102-104）。

比較有意思的是，由感知結構所衍生的象徵暴力，使得「國家」權力施展的討論，開始不同於以往僅著重於政治或經濟制度上的強制性與不平等。比如說 Aretxaga（2003）就指出當「國家」成為一個在日常生活中的社會性主體時，研究者的任務便應是去檢視有關國家權力的主體經驗，以及去追問它在疆界、人口、身體上所產生的效應。Stoler（2010）則是從印尼的具體案例中，以身體政治的角度出發，去探問各種隱性和顯性的殖民範疇如何製造歷史，及其所強加的排除效果與所寬恕的暴力。分類範疇在此，已非文化行動，而是具影響力的政治行動。而對於權力如何在日常生活中塑造新的主體性，在 Foucault 對於國家理論的取徑中則有更多觸及。

3、多層權力中誕生的主體性

Foucault（1992）的著作中，很早便提出了對於權力的不同看法。藉由對歷史的考察，他指出可用微觀的物理現象，來理解權力的特質。而權力如毛細管般的流動分散，使我們必須重新認識到施加於人身的權力，不一定是一種支配佔有的機制，也可以是一種策略。此外，權力的開展也不一定是沿著正式的機關組織，而是從個人與群體的日常社會互動及實踐中幽微傳遞。

另一方面，Foucault（2008）也指出相較於微觀、日常層面的權力關係，規訓（*discipline*）的權力則是透過醫院、學校、監獄等規範化體系，以標準化、控制、監視的手段來達成。換言之，規訓權力的運作，形塑了個體將外在規範與價值強加於個人行為的路徑，而權力的毛細管作用則傳遞了這些價值與規範，使個體可在與他人的互動中，順從於規訓的權力。也就是說，這兩種權力彼此相互加強、生產與再生產了社會的權力關係。

然而，主體的形塑還來自於知識的構建。但由於知識的生產與流通必須是在特定的社會與制度脈絡之中，這使得知識並非中立客觀，而是與權力有著牽連。權力於此，是一種具備生產性的力量，可以塑造主體和創造一種新的知識與真相

的形式。在這個意義下，權力並不總是壓迫的或負面的，因為它也可以創造新的知識與社會關係形式。這使得這些社會關係並非總是階層性的或壓迫的，因為新知識也可能給予個體在行動和認同上新的可能性。

但個體也絕非一個被動的權力接受者，而是有權力的地方也有著各種抵抗，原因在於權力關係的實質內涵，就是個人與群體互動過程中不斷妥協與角力的再現，因此，這種對抗關係可以是顯性的示威抗議，也可以是日常的謠言、訕笑、自我解嘲。但這樣的抵抗也並非總會成功，有時反而是帶來新形式的權力與支配。甚至抵抗本身反而被合併吸納於支配的權力關係之中，抵抗有時藉由虛假的對抗與非議，反而加強了既有權力體系的正當性（Foucault 1982：191-192）。相較於 Bourdieu 對於社會結構與階級再製的強調，Foucault 在人的能動性上，似乎給予了更多的可能性。但當「國家」與權力關係的議題，涉及到環境治理時，Latour 認為顯然前二者的努力顯然還不足以因應當前的挑戰，須能在本體論上有著更深的突破，才有辦法創造新的行動論述。

4、「國家」的關係性構成與環境治理

「國家」的意義在 Latour 的論述中，則顯得更加具有動態性。他認為「國家」不是一套制式的結構與流程，而是一個不斷受到資訊流動、資源分配以及攙雜人與非人互動關係的一個場域。技術和行動者的網絡影響了國家的權力樣態。

「國家」在界定何為自然以及何者需受保護的議題上，扮演了重要的行動者，而其界定手段來自於自然科學。但「國家」在自然科學的運用上並非中立，而是與科學知識的建構有所牽連。藉由將經費與資源提供給特定研究項目，科學宣稱的合法性也於焉誕生。換言之，「國家」形塑了科學知識的意義，也由此決定了哪些行動者有權力對此議題發聲。這種對自然的界定和管控攸關了彼此競爭的利益和價值如何協商，而這也是民主的根本。

另一方面，Latour 強調了非人的關鍵性，即「自然」不是人類活動的被動客觀布景，而是具備了能動性。唯有認識到非人行動者諸如動物、植物、生態系統、乃至基礎設施的能動性，我們才能真正面對當前的環境挑戰。然而，人與非人之間的能動性區分，皆非固定與絕對的，而是在互動中不斷地再定義與彼此協商，也因此主體與客體不是如傳統預設的對立二分，而是相對平等的，在人與非人相互依賴與牽連之下，我們需要一個更為民主的「物的議會」作為決定前的思考過程（Latour 2004）。

Latour 的理論取徑開闢了當前對於非人 (non-human) 能動性的重視，但與此同時，由於其關係性的論述模式，也促使批評者認為他忽略了「國家」作為一個重要的政治制度，並非僅是單純人與非人行動者所構成的網路，這樣的觀點低估了主流強勢集團如何控制與支配邊緣群體。而在 Latour 的分析中，顯然也忽略了特定的歷史文化脈絡如何構造了社會與政治系統與「國家」間的不同關係。但無可諱言的是，Latour 所開創的新路徑，藉由仔細審視不同行動者關係性的運作，有助於從另一個角度窺見「國家」政策的權力運作過程。特別是在有關環境和基礎設施發展的執行上，透過對物性 (materiality) 和非人行動者的關注，可以揭露出在政策實行過程中實際的挑戰與兩難。

總結上述幾種關於「國家」的論述，不難發現相關討論已從鉅觀的政治經濟學，轉向對權力運作更為細膩的思考。Bourdieu 著重於社會結構如何再生產不平等的面向，而 Foucault 則藉由分析權力毛細管現象與規訓權力的交互影響，反應了日常生活中的權力滲透。Latour 透過對科學與政治的解構，不但給予非人行動者更多的能動性意義及空間，也凸顯各方在相互依賴與關連之下，彼此所產生的角力關係，使得「國家」不是一個高於社會之上的實體，反而更像是動態角力過程的一個剖面。

而綜合各家論述之長，在討論上，便可將焦點由遠至近、由寬至窄地放在不同時空尺度，來審視台灣稻米產業發展的各個階段。從鉅觀的歷史脈絡來看，在「以農業培養工業」的思維下，「國家」從稻作農村汲取了各類不合理稅收，以奠定台灣工業發展的原始資本積累，其後雖轉向各種以「補助」為名的現金補貼或貸款制度向農村挹注資源，但實則是為了掩飾廉價農產品輸入後備受擠壓的農村發展現況。而台灣出口導向的產業發展脈絡，有很大一部份是為了配合冷戰之下的國際分工，以致於最終不得不以廉價農產品輸入為代價，以換取加入各式自由貿易組織後的門票。這導致整體農村在國家政策的介入引導下，加速地捲入資本主義體系之下，在人與土地漸趨異化的前提之下，從而產生為了逐利求生而有的環境危機。

從大的時空範圍來看，農村生產型態的轉變，牽涉到的其實是一套在「國家效應」下來象徵暴力如何滲透的過程，因為「發展」(特別是一種與「現代性」相關的想像)作為一種論述，迄今都是無可挑戰的象徵符號。而透過一系列以農改場、農試所以科學為名的論述，支撐起了各階段農法轉型的技術實踐過程與資源分配，而隨之而來的各種制度設計，也試圖成為一套規訓生產現場的監督系統。然而，有別於農改場小規模實驗的結果，作為第一線實作的生產者在實際操作時所產生的各式問題，使其產生了各種因實作考量而來的論述與反抗。但另一方面，

「國家」透過各種資源的運用，也形塑了農法變革的不同意象，特別是在當前生態危機中，基於對「永續」的追求，也遮蔽了「發展」論述下，可能帶有的根本性問題。

而「國家」挾其對象徵資本的正當性界定權力，在一系列經由教育及其相應的傳播媒介下，也形塑了各種新興的主體性追求。而此，也透過新進的生產者（包括第二代接班者）、消費者等網路內的行動者，在交纏的互動中，延展出新的產銷形式。而稻米所具有的特殊（物）性，在既是糧食作物又是商品的特質下，隨著不同時代的政經條件、科技發展及生活節奏，也被賦予了不盡相同的意涵。稻米，從每日之所需，衍生為帶有「舉國」之意象；從溫飽三餐的主食，轉變為高澱粉含量的配角；從同灶共食的親密關係建構，到外/速食當道的食米數量陡降。這些也在彰顯了稻米在農法議題上變革的特殊性。

另一方面，在農業機械化後，各式農機所衍生的債務問題，成為稻作農村²⁴必須面對的挑戰，而稻米繁複的加工手續，以及加工後耐儲的特性，也成為開創新興產銷形式的限制與可能性。而這些在轉型過程中百花齊放的各種努力，是否真正挑戰了他們所宣稱的對立面，還是反而最終是以另一種形式強化了既有的結構，是本文所欲回答的問題。下段中，將回到台灣農法變革的相關討論，以將理論上的議題進行更深一層的對話。

七、台灣農村的「發展」路徑

台灣農村接受農業現代化的洗禮，最早應可溯至日本殖民時期。19 世紀末期至 20 世紀初左右，在日本人意欲將台灣打造為其糧食基地的同時，透過品種改良、生產工具精進、以及栽種技術變革（從選種到化肥的使用）之下，台灣稻作農村的生產已邁向日漸集約化的生產方式，也由於台灣米糧於 1920 年代開始大量對日外銷之後，也開啟了台灣稻作農村的資本主義化之路²⁵。因此，本文將歷史性的回顧日本殖民政權以農法變革之姿帶入資本主義化生產後，對台灣稻作農村產生何種影響作為起手勢，並進一步比較不同階段的農法變革其特殊的歷史脈絡，及可能的共同意涵。

²⁴ 台灣東西部稻作農村生態非常不同，由於西部稻田開發早且經過數代繼承分割，故耕作面積十分細碎，從而逐漸發展出與耕作田地產權分離的專業代耕隊。相形之下，東部稻作農村的發展則是走向大農化的發展。

²⁵ 相關細節可參考蔡承豪（2009）〈天工開物--台灣稻作技術變遷之研究〉。

1、台灣稻作農村的資本主義化：「小農化」還是「分化」？

台灣農村的市場化在十九世紀末就已有明顯趨勢，但大規模且系統地進行商品生產和交換，則是到日本殖民時期才真正地發生。然而，透過柯志明（1990）的分析，我們可看到即便殖民時期的農民開始被迫進入市場才能完成其生活中的再生產，但家庭式農場並未因此而瓦解，反而在與資本主義形成的連屬（articulation）關係中，奠定了台灣農民的小農特質。

在殖民初期，稻作的流通與收益主要還是掌握在本地地主手上，但不論就土地集中或是農業生產的控制上，都遠遜於日資企業。而堪稱是本地資本代表的土壟間雖然兼併了加工、商業和信貸的活動，甚與地主合為一體，但因其經營規模甚小，大多屬自雇性質的家庭企業，而因數量眾多、激烈競爭，也削弱了其對米穀市場的控制能力和加工的利潤。因此，就從長期土地所有趨勢來看，有零碎化的傾向，自耕及半自耕農的比率逐漸增大。

1930 年代末到 1940 年代初，日本為因應戰時條件，希望擴大在台日資企業對台米穀的掌握能力，殖民政府以新的整編形式，包括輔導農業合作社（包括農會及合作倉庫）、銀行資本對農村地區信貸的滲透、以及擴大政府對米穀交易的獨佔至島內消費市場，及直接介入農地出佃的安排和地價、地租之決定等（柯志明 2006：211），削弱本地土壟間資本對米穀的控制。此一政策讓農民得到了一部份的好處，但其在社會組織上的影響是農村被重塑為無組織、原子化的小自耕農，小所有者家庭耕作式的農業雛形也逐漸浮現（ibid.：220）。

相較於柯志明的分析，涂照彥（1992）則是較著重於農民分化的態勢。1904 年以來的土地所有制改革以及小農經營型態的零細化，使得絕大多數農民為確保有地可種的情況下，寧接受條件惡劣的租約，使當時地主對佃農的剝削普遍相當嚴重，甚至一半以上收成都須納租，而由於種作的單一化與商品化，使農民須時常承受市場的波動。部分階層可透過家戶勞動力的增加，來克服這種不穩定性；而部分無法透過勞動力集約工作的農戶，則走向沒落或離農。這成為農民分化的關鍵因素。然而，雖部分家庭農場得以擴大耕地，卻也因受限於各種規模的經營費用、雇用工資的水準、以及農業生產力的水準等，最多僅擴張至三甲左右的耕地，並沒有再行擴大為歐洲歷史上所經歷的資本大農場。換言之，不論是柯志明或是涂照彥的分析中，都可看到臺灣農村的資本主義化與農民分化進程，基本上沒有脫離家庭農場的框架，但卻也已非同質性的整體。

2、稻田轉作後的高度「商品化」

而有關農民分化的議題，隨著戰後「耕者有其田」的政策下，曾經沈寂了一陣子，而誠如劉進慶（1992）所指出，由於土地分割的零細化，使得農民雖獲得自有土地，但由於土地面積過小，在必須向官方償還持有土地的費用以及各種政策的剝削下，使得不少農村研究傾向將其視為同質性團體而與工業部門對立（cf. 陳瑞樺 2016）。但不少學者（如柯志明&翁仕杰 1993，蔡培慧 2009）也指出，1960 年代之後，隨著農民兼業活動增加，以及開始有越來越多人轉向技術密集或資本密集的市場作物，使得農民分化的議題再度浮上檯面。

柯志明&翁仕杰（1993）認為，若從租佃與雇傭關係這兩個西方衡度農民分化的標準觀之，不足以呈現臺灣農村的分化的真實樣貌。而有鑑於國家介入在臺灣農業發展的關鍵性，他在生產關係外，另加上市場關係（商品化）作為審度農民分化問題的判準，並進一步區辨出生產關係中，雇用性質與受雇性質的差異。而造成農戶間類型轉化的原因，除外在政策條件外，還須合併考量農戶的生產資財和家庭生命週期。生產資財中包括了生產工具的所有權、組織能力、技巧取得、勞動力，而這些指標會隨家庭生命週期的不同人口結構，發揮不同比重。換言之，台灣農民雖表面上維持家庭農場的型態，但實質上並非如 Chayanov 對家庭農場的描述認定農民之間沒有階層的分化只有循環性。而農民團體在台灣的分化過程，是沿著家庭農場的小商品化及農戶勞力的非農兼業化展開。

陳信行²⁶（2007）認為此一分類雖打破農民一團和氣的想像，但由從業心態、從業型態、資本積累可能性、兼業所得等四項原則結構出來的分類，雖能逐一呈現台灣農村的樣貌，但兼容主客觀的分類標準，無法辨識各類別間的權力關係以及農民分化中的主要與次要矛盾，反而會淪為掉入結構功能論式「存在即合理」的陷阱中。

相較於此，蔡培慧（2009）則把農民分化的動態過程和趨力作為其討論的焦點，以國際局勢、國家機構、市場機制、農政機構、農民組織、農民個人作為農民分化結構的變數。這個架構著重在制度分析，試圖把柯志明的分類置於更為宏觀的政治經濟格局，但對地方社會如何在此過程中再結構化及重組其社會關係的討論著墨較少。²⁷

²⁶ <http://blog.roodo.com/dkchen10/archives/4673495.html> 2012/6/19 造訪

²⁷ 對比於柯志明與蔡培慧研究中，認為近來台灣農民的分化，是沿著糧食作物與經濟作物的分歧發展而衍生，葉守禮（2021）則以中部山城為例，主張當前台灣農村的處境是「沒有農民分化的作物分化」。他認為即便外在政經條件趨於惡化，當地以果樹栽培為主的小農，至今仍維持著充沛的生命力，而農村原有的禮物經濟邏輯，仍有效支撐著快速變動的地方社會。但該文討論多

綜合上述可發現，目前臺灣農村並沒有如西歐資本主義朝向普羅化與資本主義大農場的兩極分化，但審視近三十年台灣農業現況，可看到在外部國際壓力的驅使下，國家資源新一輪的分配導向中，已可見到農民內部的異質化。蔡培慧（2009）認為台灣在經歷土地改革且長期受制於嚴格的農地政策下，過往以農民所掌握的生產資源作為解釋分化的依據已不適用，轉以「農業生產剩餘」和「勞動力佔有形式」為判準。1980年代以來，國家受外部壓力下，一方面縮減稻作、獎勵轉作，另一方面將資源投入合併成少數的農企業，因此她認為促使分化的產生是沿著糧農和經濟作物農民展開。然而，就筆者實際的田野觀察來看，糧農之間的分化也早在1980年代末就已萌芽，一方面是在國家政策亟欲將稻作農村經營主體規模化與企業化的過程中著床，另一方面是在技術轉型的過程中，透過各種資本門檻的限制而發酵²⁸。

然而，為解決台灣在進入國際自由貿易組織後所面對的各種競爭與挑戰，促使相關主管機關一直戮力於思考如何讓台灣的農產品可在市場上產生識別度，從而增加台灣消費者對於本地農產的信賴與黏著。因此，稻田轉作之外，另一取向便是農法變革的品質化之路，並以此確立農產品品牌化的基礎。下一段落將討論台灣當前以農法變革作為品質化基礎的論述如何呈現，並由此理解各種不同論述策略與價格形成的關連性。最終回到稻作農村在這一波品質化過程中，發生了何種性質變化。

3、有機農業作為另一種出路

現行台灣在討論農業轉型的焦點（特別是人文社會科學），大致都將目光集中在有機農法之上，其中又可分為幾個面向。其一，是偏重於探討有機農業作為一種另類農業的成因及帶來的各種效果（陳玠廷 2014）。也有把其視為一種反資本主義、反現代化的抵抗姿態，如蔡晏霖（2016）所討論宜蘭深溝的案例，或是張正揚（2010）、羅桂美（2008）在美濃所做的觀察。或是把有機農業視為一種不得不為的轉型之戰，如台東池上萬安村（劉亮佑 2014）、或花蓮富里的羅山村（金佩茹 2008），但不同的是前者是由糧商主導，後者由農會推廣。有別

停留於流通層次，卻忽略果樹的多年生特性（也就是從栽種到收成的時間長於糧食作物），易使果農往往比糧農有更沈重的貸款壓力。雖果農遇到市價高時，能獲取倍增收入，但相較於糧農，果農是典型的高風險栽種事業。因此，那些因破產而離開場域的果農，在未見相關統計資料之下，很可能被隱沒在這樣的分析視野中。

²⁸ 有意思的是，2010年以來，幾個因反抗西部農地徵收而集結起來的新農業運動，以及因關注〈農村再生條例〉而集結起來的「台灣農村陣線」，帶來了新一波都市中產階級，對農村、農業想像的討論，而此恰巧又是2008年國際金融海嘯過後，大家對大量無薪假與裁員事件記憶猶新的時間點。伴隨國家政策不斷獎勵新農、青農的大方向上，陸續開始有一小批年輕人或中壯年選擇移居農村，且就比例上來說，從事有機/友善農業者，比原居農村的農民比例高。

於進入認證系統的有機農業，葉虹靈（2007）則是直指有機農業發展之初，作為一個由上而下的標準化發展態勢，使得一些生產者不滿於這樣的規則制訂方式，從而以各種實作的策略，試圖游離於制度類別之外。王驥懋（2020）則是反省了當前台灣有機農業中，「小農＝田園生活」與「農業資本＝消滅小農」的理論誤區，架構了小農派與市場派對張的緊張性，藉由加州和紐西蘭兩國發展歷程的對照，試圖呈現小農不等同不追求利潤導向的自足經濟，而資本農的發展不必然消滅小農，由此主張以多元的對抗主義來務實地看待田間實作的變革。

有趣的是，當有機運動開始被視為帶有進步性和懷舊性的符碼後，它開始在不同的挪用中，形成相異的社會效果。比如說 2010 年前後，隨著政策上出現越來越多鼓勵青農返鄉（包括農二代與新農）的趨勢²⁹，加上金融海嘯後伴隨的失業浪潮，都市生活成本日益墊高，開始有一批青農或新農試著想讓農村生活有不同的可能性，從而以有機種植作為其在農村安身立命的新認同所在（曾竣穎 2019）。另一方面部分環繞在城市邊緣的農地不斷受到工業開發的挑戰，在諸多「以農為名」的抗爭運動中，也有越來越多參與者，以有機耕種（或是友善耕種）作為與環境永續結合的符碼，形成抗爭中的正當性論述（蔡侑霖 2017、莊雅仲 2019）。而張瑋琦（2012）則藉由觀察處於社會邊緣的原住民部落，如何在有機農業成為社區發展「政治正確」的方針下，促使新的技術規訓造成了部落族人的地方知識和身體主權流失，最終讓原住民反而更加捲入資本主義的產銷鏈中，形成更深的剝奪。而對比於「有機農業」背後所牽涉到的各種社會想像，董建宏、蔡岡廷（2015）則以台灣中部的有機米發展個案，正面肯定後 WTO 時代下由有機米所發展出的農業產銷體系，有效應對國際貿易世局的轉變。但值得深究的是其論述立場主要由農村菁英出發，而無法窺見農村菁英與整體農村之間的發展關係。

相較於上述以個案方式呈現有機農業的各種面向，黃樹民（2013）則更進一步從較為鉅觀的農業技術史角度來思考台灣有機農業發展的侷限性。相較於李丁讚（2011）對於以公民農業來重建社會的高度期待，黃樹民指出台灣農業長期以來受到美、日等國的橫向技術移植，而忽略了本地的文化社會結構的制約使得有機農業雖已在台灣發展多年，卻仍擴展有限。在以小農為主且農地持有零碎的情況下，加上地處亞熱帶病蟲害問題相對嚴重，且在人口密集，農地承載負荷遠高於西方農業大國的背景，較難進行輪作。此外，農工用地混雜嚴重所造成的污染問題等，在在都形成台灣有機農業發展的先天難題，從而使其生產成本易被墊

²⁹ 比如說 2011 年農委會整合 14 個試驗改良場所試驗研究、教育及推廣資源，成立農民學院，建構系統化訓練。相關政策輔導及獎勵措施可參考 <https://www.coa.gov.tw/ws.php?id=2502700> 農委會《農政與農情》刊物（2020/3/17 擷取）。

高（陳世雄 2004）。面對有機農產品的溢價問題，越來越多的方案指向透過直接與消費者接觸，一方面賦予產銷雙方溝通的途徑從而產生信賴的基礎，另一方面則把中間的管銷成本由農民自行吸收（董時叡 2012），而這其中也有結合社會企業的理念，試圖在公開中間商的管銷利潤下，謀求一種新的產銷關係（謝昇佑 2017）。

相較於上述將焦點置於「生產」與「流通」過程的討論，亦有研究者將焦點放在有機農產品的「消費」之上。譬如說吳品賢、王志弘（2007）從與「有機農業」相關的三種消費場域：即環保、護生、健康，來談有機消費網絡的實踐特性，並指出其「反身性道德消費計畫」最終面臨著商品化和階級門檻的困境。萬尹亮（2020、2021a）則是以「日常實作」的觀點，進一步指出消費端如何透過各式中介團體（或可稱之為「社區支持型農業」），試圖從「不只是賣東西而是帶領一種生活方式」的路徑，去形構新興的消費主體，並以「永續生活」為名，將之與「日常生活中的社會運動」連結（萬尹亮 2021b）。而近期也有研究開始注意到，東亞「有機農業」的發展，不僅是對工業化農業生產造成的社會和生態傷害進行反思，還包括了宗教上的實踐與信仰（比如說「不殺生」）因素。因此，藉由考察「市場如何產生的實作過程」，可發現東亞的「有機農產市場」，其實是一個全球異質拼裝體，其中交雜著各種經濟計劃和行動者在此過程的奮鬥，既是人與非人的多層地理尺度，也是跨地域的宗教/科學知識信仰者，共同製造與再製了這個市場（Wang 2021）。

在眾多有關台灣有機/友善農業的研究中，其中最為特殊的切入形式，莫過於從「非人」角度出發所結構的社會關係闡述（如蔡晏霖 2020）。在台灣稻作中，福壽螺幾乎已成所有農人欲除之而快的天敵。但如從生態循環角度切入，在秧苗期為害的福壽螺，當秧苗茁壯後，卻是對付雜草的益蟲。而當農人願以「共生」觀之並納入實踐時，其所再現的「生態和諧」理念，對照於現代性高張下的「人定勝天」，又可作為一種新興的商品形式。蔡晏霖將之詮釋為「非人」給人的「另一條生路」。這種以「非人」交雜於人，甚至以「非人」為主角的實驗性民族誌，揭示了「非人」的行動網路之於人類行動的意義。然而，在詳盡的擬人化敘事外，所謂的「給人生路」到底是在何種意義上的「生路」？在一個相對扁平的敘事空間裡，對商品化過程中各種權力運作的抹除，也使得對這條「生路」的詮釋，值得更多思考。這究竟是作為商品世界中追求特殊性消費下的曇花一現？還是這是一個多數生產者可與生態同步「可持續發展」的行動？「給予生路」到

底是給了哪些人？是給了外地而來、具有城市中產階級身份的「半農半 X」³⁰？還是給了願意追隨於此的多數農民？特別是當許多曾在宜蘭略有網路聲量的新農/青農/小農，不斷呈現商品銷售所面臨的瓶頸之時，上述的這些問題，更具有進一步思考的意義。換言之，當友善小農如雨後春筍般崛起時，個別小農所感到的艱難已漸次出現³¹。

總結上述有關台灣有機農業發展的各個角度觀察時，仍必須指出一個不容忽視的事實是，即便各式有機中介團體在城市中產階級圈內呈現欣欣向榮的景象，但整體而言，從 1990 年代初期開始發展的台灣有機農業在其後包括〈有機農業促進法〉及各種獎勵措施的全力加持之下，以水稻此一相對好操作的農產類別來說，直至 2019 年度有機稻田僅佔全國十七萬公頃稻作面積的 1.7%³²。這個現象，是否可視為是「生產實踐」與「消費論述」上的一種斷裂呢

³⁰ 城市中產階級而來的「半農半 X」，通常耕作面積不大，且多數以友善/有機農法進行耕作。但因規模、農法而使成本偏高，這也連帶反映於其農產品的價格不低。然而，其既有的城市社會網絡關係，在人情、新鮮感、消費力等各個因素下，多半便可支撐其主要銷售。而有關深溝模式的第一手解析可參考賴青松、楊文全（2022）《半農理想國：台灣新農先行者的進擊之路》。但值得注意的是，當銷售網路一旦跨出某種程度的人際關係網路時，在小農日益眾多的當下，價格還是王道。

³¹ 甚至早期曾與「台灣農村陣線」成員交好的宜蘭小農，在經濟壓力之下，決定回到台中夫家從事果樹生產，宜蘭田地則交由當地老農仍以有機方式耕作，但由其販售，形成委託經營的型態。這些小農的困境也反映了拼裝論者善於敘事，但卻疏於探詢變遷動力的努力，也使其研究對可能的長期發展趨勢缺乏具有說服力的解釋。

³² 由於 2021 年起開始實施「稻作四選三」造成稻田面積大幅下降，以致有機稻作面積在未明顯擴張之下，佔整體水稻面積卻相對上升許多，易形成一種「有機倍增」的統計錯覺。

第二章 研究方法與架構分析



第一節 方法論的梳理

一、研究進行步驟

在本文中，筆者以幾個步驟作為研究的開展方式。第一，是收集與分析台灣自 1980 年代以來，當國際自由貿易開始萌芽階段，官方如何籌劃稻作農村轉型的各種政策、制度、法規，並藉由追蹤相關的國際談判資料，以釐清稻作產業發展的客觀條件。其次，透過當前台灣幾個主要的報章雜誌及文獻資料庫，檢視在生產端的轉型推廣之餘，消費端的輿論風向如何接收和理解這項轉型工作的意義。第三、收集台灣農業轉型的相關文獻論述，透過交互比較的過程，解析稻作產業轉型的困境與契機何在，並由此先整理幾個關鍵的議題進行文獻回顧。第四、在前述以歷史縱深為軸線的相關工作開展下，透過人類學所擅長的參與觀察與深度訪談¹，試圖去理解農民如何思考、想像、展現這些結構轉型壓力，以及如何應對各式透過補助而來的轉型引導。此外，筆者也透過追蹤相關農民所經營的網站、部落格、臉書粉絲專頁，來觀察各種論述的策略和及其與消費者的互動關係。最後，通過對相關文獻、政策乃至國際談判資料與各種身份農民及產業鏈上相關人員的反覆交叉討論詰問中，重新整理出當前在田野中所觸及的核心議題為何，進行更深入的討論。

二、多點民族誌作為方法

經由進入歷史縱深相關工作的開展，以及跟隨由農作為核心所衍生的相關行動者網路，有助於筆者觀察地方社會發展的脈絡。這樣的研究取徑，也與在全球化下，地方社會發生顯著變化的當代情境有關。在文化與社會過程呈現流動性的、

¹ 本文的田野資料主要於 2013 年 4 月、12 月，2014 年 8 月完成預調，並於 2015 年 3-12 月進行論文的長期田野工作。並於 2017-2019 年間，進行為期數天到數星期的相關訪談工作。相關的田野調查進行方式，包括從玉里米進行產地認證之後，大量興起的自產自銷農戶出發，去接觸其中各種類型的農民，並隨農民進行實際的田間農務，以瞭解整個生產環節各種成本的計算和生產節奏的進行。另一方面，筆者由農民的日常生活網絡為線索，進一步把訪問的對象，擴及到產銷班成員、秧苗場、民間碾米廠、農會、水利會、鎮公所農業課、農機銷售業者和農業資材行。並參與從鎮公所到中央所舉辦的稻米競賽，理解競賽的遊戲規則及其效益，也透過參加不同階段（4 次）玉里農民北上進行的集體展銷會、個別稻農參與台北農夫市集和固定追蹤目前有經營社群網路的稻農如何表述和經營自身品牌，來理解消費與生產兩端互動磨合的過程。因筆者於 2015 年底後，歷經兩次懷孕生產、父親臥床、重大手術等因素，故 2015 年後除短暫的實地田野訪調外，多以電話及臉書追蹤方式，以保持與報導人之間的關係。

網絡式的、分散的情況下，人類學過往在單一村落長期蹲點的田野工作也面臨了新的挑戰。

Marcus (1986,1995) 認為人類學傳統中對文化意義的興趣，長期大於社會行動的關注，因此傾向把更大體系及事件，視為衝擊與限制地方社會的外部力量，而不被當作構成其整體的一部份。而「多點民族誌」的發展，則試圖透過追尋田野地的人、事、物、隱喻、寓言、個人生命史、衝突等線索，來建構新的民族誌模式，並由此打破地方與全球、生活世界與系統的二分。也因為「多點民族誌」的特殊研究環境與方法，改變了人類學家和其報導人之間關鍵性情境關係的基本特質。而民族誌的多點，有時並非遵從已知的過程進行，而是在關於調查者與報導人之間的合作想像中流動生成。當協力合作成為一種越來越普遍的田野調查形式，這些協力合作所建構出來的圖像，同時又會成為此種民族誌研究的媒介與對象 (Marcus 2007)。

而本文的研究主題「稻米」，於筆者而言有多重意義。一、在研究者的角色上，期望透過深究稻米從「農作」到「商品」的小生命史，與作為「糧食」與「商品」的大歷史中，剖析資本主義在台灣農村的發展，以及「國家」在各種層次的權力部署。二、在公民的角色上，可感受到稻米與日常飲食的息息相關，也曾經歷過以「稻米」作為「鄉土」意象而被情感動員的過程，如〈無米樂〉的播映所形成的漣漪。三、在消費者的角色上，筆者是替家人準備餐食的「母親」與管控財務的「妻子」。此時考量是「如何能讓家人吃得好、吃得安全，又能盡量節省家用」。因此，這種多重身份的交雜，透過田野調查中的理解與分享，有時又會影響報導人對自身處境的判斷和成為發起行動的參考點。是故，協力合作的概念，亦是對研究者身份與知識性質反身性探問的起點。

三、「場域」作為理解變遷動力的框架

在上文中，Marcus 以「多點」作為描述全球化下地方社會的手段，但這些漫散出去的線索，將如何最終構成研究的主軸，而仍必須透過一個相對有效的概念來收束。透過考察新興「場域」(field) 成立時所需的「相對自主性」是如何被建構出來，或許是設定研究範圍的可能路徑。

在Bourdieu早期關於卡比亞人的研究中，他以「宇域」(universe) 來分析這類未明顯分化或尚屬「機械連帶」(mechanical solidarity) 的社會。而後，在研究高度分化的法國社會時，他才開始帶入場域(field) 的概念。並認為在高度分化的社會裡，社會世界是由大量具有相對自主性的社會小世界所構成，而這些小世界具有獨特的邏輯，而不可被化約為支配其他場域的邏輯。在社會分工下，

為建立具有相對自主性的「場域」(field)，也出現了爭奪新場域內誰能定義新何為資本的象徵資本鬥爭。換言之，「場域」是不同位置間存在的客觀關係之網絡或構型，而這些位置根據不同類型的權力或資本得到了客觀的界定()。至於「象徵資本」，則是場域中「元資本」(meta-capital)。

以「場域」作為方法論上的設定，也意味能動者不是既有客觀規則的複製者，亦非主觀意志的任意延伸。「習氣」(habitus)促成能動者對客觀規則的再生產傾向，但回應的時間差(time lag)過程，也形成了「策略」的考量。但「策略」的形成過程，既是能動者空間的釋放，也是能動者限制的展現。場域中所遵循的常規，並非毋庸置疑的，反而可視作社會遊戲者之間的競爭產物。因此，不同種類的資本的等級次序，是隨場域的變化而改變。在遵守遊戲規則的默契及再生產遊戲及其利害關鍵的前提下，遊戲者可透過參與遊戲來維持他們的資本或去改變固有的遊戲規則(Bourdieu 2004: 133-137)。

對於置身於在特定場域中的行動者，外在的影響一定是先透過場域的特有形式和力量作為中介環節而被認識。把研究焦點置於場域之上，並非是把個人懸置，而是透過對場域的考察，個人是被各種社會條件建構成有所作為的行動者(agent)。Bourdieu (2009)認為習氣(habitus)與場域之間，多數時候既是彼此制約，也是相互認知建構的關係。不過，習氣與場域之間也可能存在不吻合。其一是客觀結構變遷過快，出現了習氣滯後的狀況；其次，挑戰者在擱置實作(通常是在危機發生或文化接觸之時)的前提下，尋否定的途徑，建立起意見場域，讓彼此競爭的論述在此交鋒。然而，當意見場域一旦被攤開之後，爭奪社會邏輯結構的正當性之戰也就開始。

第二節 論文架構分析

一、寫作策略

由於本文田野材料的取得時間，跨越了將近八年的時間，這成為可有效追蹤各種政策後果的歷時性分析利器。在撰寫之初，筆者先將大量的報導人訪談及田野筆記資料分類，透過抽絲剝繭的過程，形成本文分析的主要結構。也因此，在行文中，同一報導人可能會出現於不同章節中，並針對不同主題，展現其所在社會位置的特定觀點。另一方面，作為一個跨時性的觀察，同一報導人的立場可能會因不同的時空條件而有所轉換。

然而，以結構為主的分析，進入到第九章有關「有機」的討論中，略微改變了寫作策略。第七章的寫作更趨向於貼近生產者個人生命史的描繪。這樣的寫作策略轉變來自於兩個因素。第一、有機稻作相對「大量」的出現，在玉里仍屬摸索萌發的前期，不似「良質米」的發展已較為成熟²。另一方面，「有機」投入的門檻較高，這促使願意投入者，多半都帶有高度的特殊性，特別是由都市中產階級轉身務農的個案。

由於他們帶著城市的社會關係而來，因此產生了不同於本地社會條件下而有的姿態，這使他們雖為極少數者，卻在地方上引起或多或少的漣漪。這些小小農（因為他們最初務農的原始耕地面積都只有幾分地左右）在自身遭遇各種類型的困難之際，也在選擇不同的面對方式下，展現了不同路徑的可能性與限制，從而形成了一種與「傳統農業」、「大農式農業」相嵌的「希望農業」風景。

因此，在上述寫作策略下，除了「有機」一章中的報導人有著較為立體的形象外，其他被打散在各個章節中的報導人，較為缺乏一個整體的形象。為讓讀者能順利理解報導人言談論述的脈絡。故下文中將先針對幾個重要而頻繁出現的報導人給予一個大致的介紹。

二、權力關係中出場的報導人³

扣除「有機」一章中已有鮮明個人色彩的幾位人物外，本文正式出場的報導人約有近四十位。在人數眾多之下，下文將以權力關係軸線的演進為線索，試圖給予讀者相對完整的輪廓。

1、秧苗場經營者出身的大農

在玉里從「農耕」社會發展到「農業」社會的過程中，第一輪主要的差異化發展過程，出現在經營「秧苗場」的稻農身上。秧苗場的關鍵性在於它除了是機耕的前提外，也是標準化生產中，重要步驟的實踐場所。因為在台灣稻米的三級種子制度中，秧苗場負有去偽去雜的責任。而秧苗場的經營，使得一年僅有兩期作收入的稻農，有了得以週轉的貨幣收入，形成了農村第一批完成原始積累的農民，這也有助於他們之後不論在秧苗場或稻作經營上的擴大再生產。而阿土伯、阿添伯、當叔，都屬於第一代的秧苗場經營者。

² 且「良質米」的概念，在鎮公所以「產地認證」為包裝的帶領下，已有相對較多的參與者。

³ 在本文中，所有非公家的組織名稱、人物甚至地名，都經過改寫。以保護相關當事人的權益。

隨著1990年代台灣已預備加入WTO的過程中，開始出現各種精緻化農業的政策手段。其中之一，就是透過鄉鎮、區域乃至全國的稻米競賽中，去重新豎立一套新的田間實作標準。這批經營秧苗場的稻農在各種設備和資本的優勢下，也成為各種競賽中的常勝軍。但此時加入競賽的，除了上述第一批秧苗場的經營者外，也有秧苗場的第二代如均哥，在各種比賽中因成績亮眼，成為出色的青農⁴。

競賽，是玉里農民另一個擴大差異化的起點。為因應台灣加入WTO的另一個政策方向，是開始鼓勵農民自組產銷班，形成企業體式的經營。在競賽中得名，恰巧為想要直接進入流通市場的稻農，賦予了國家權力所加持的文化資本，並最終可轉換為經濟資本。在玉里中，阿添伯就曾藉助班員常叔在全國競賽獲獎的契機，開始以產銷班為名，直接進入流通市場，但後因有公器私用之嫌，而導致阿添伯與班員之間的紛擾，常叔最終離開，並另組其他產銷班。

以產銷班為形式的合作失敗後，稻農們直接進入流通市場的企圖並沒有終止，而是轉換為跨區域秧苗場經營者的結盟關係。「台灣稻農股份有限公司」的成立，正是身兼秧苗場經營者的稻農們，以農民入股的方式，擺脫產銷班法律位階不明確的嘗試。但股份制的公司經營，也可能喪失產銷班制度中，原先預設的平等合作精神。阿土伯、阿添伯、均哥、保叔均有程度不等的入股於此。而作為台灣第一家由稻農為主體所組成的公司，在具備政治正確的身份下，他們搭上金融海嘯後政府要求上市上櫃公司履行企業社會責任（Corporate Social Responsibility, 簡稱CSR）的順風車，以Payeasy為媒介，透過企業和家庭認養的方式，成功為稻農們打開進入消費市場的第一扇窗。也累積了其最初的客源與人脈。爾後，又以進軍對岸高端市場的話題，喧騰一時。

2、「產地認證」的跟隨者

而在這些以秧苗場起家的大農之外，也有一批有心變革的農民，試圖在糧價始終位居縱谷後段的沈悶結構中，找到一條新的路徑。此時，正逢時任鎮長第二屆任期即將屆滿，在希望能有具體政績之下，玉里成為暨關山之後，第二個效法池上「產地認證」制度的鄉鎮。時任農業課長高明，在滿腔熱情下，規劃一系列制度，其中包括農藥快篩站的設立與專業人員的常態編制。大元哥與小米哥成為領有「綠盾」農藥快篩檢驗員合格執照的工作人員。為瞭解農民具體的田間施作，兼有自身興趣與增加額外收入的考量下，他們也都各自承租了幾分田，進行各種「有機/自然農法」的試驗。

⁴隨著國內競賽的白熱化，稻農們甚至將以競賽取得文化資本的路徑發揮到極致，開始遠赴日本進行國際性競賽。

玉里作為東部糧倉中第三個進行稻米「產地認證」的鄉鎮，在制度推廣的行動主體上，有別於以糧商為主的池上，和以農會為主的關山。在玉里，產地認證是由鎮公所發動⁵，而屬性紛雜的稻農是其行動的主體。「產地認證」制度在玉里的出現，在前期帶動了數十位農民開始加入「自產自銷」的行列。

這些加入自產自銷的農民幾乎涵括了數種類型的農民身份，而各類型中又或有重疊之處⁶，以下只能根據其較顯著的外顯特徵分為幾類。一、擁有其他主業的兼業農，如家中經營農機行的芬姨，或職業軍人退役後在醫院擔任照服員的勤哥；二、第二代的秧苗場經營者如江大哥、阿珊姐及其先生；三、耕作面積偏大（十甲左右或更多）的專業稻農，如真叔、阿通伯、麗姨與豪叔；四、因各種因素返鄉的青農（30多歲左右）與中壯年（40-50幾歲）農民，前者如阿賓哥、大彥哥，後者如阿柏哥、阿凱哥、阿港哥、荃哥、忠哥；五、本身即在尋求農法變革者，希望藉助「產地認證」制度，試圖弭平生計與理想間的裂痕，如方大哥在除草劑之外，基本不施農藥，並以 KKF 農法作為逐步改良土壤的努力，或像荃哥大量終止與有機班的契作面積下，改以無農藥有化肥的方式耕作；六、著眼於下一代在農村發展機會者，如麗姨、阿珊姐、都很明確地表達過這種想法。而以發展自產自銷所可能帶來的前景，作為續留年輕人的號召，也可見於經營秧苗場的大農身上。比方說阿土伯、常叔在負擔所有生產及設備成本的前提下，將所有「自產自銷」利潤歸於第二代。或以高於城市月薪的方式，勸說第二代留鄉發展，如阿添伯與小和哥之間的關係。但兩代之間對於「勞動/工作/生活」界分的差距，以及對於「農產品」價值認知的差異，都成為此後兩代摩擦的焦點。

然而，在加入「產地認證」的農民中，並非全都是想倚靠這班順風車開啟「自產自銷」之路。比如說曾任保健食品業務與生態景觀工作室負責人的忠哥，在身體狀況不佳，加上須回鄉照顧老病父母的前提下，其最先介入農業的姿態，是希望能在經濟利益考量之外，帶入泰國KKF自然農法的生態循環理念與低現金投入的生產方式。希望能在兼具米穀質量與消費論述（養生、護生、創生）的情況下，開創一個具有相對自主性的產銷場域。因此，忠哥最初主張「產地認證」的意義，應具有更高的價值設定。以創新農法下的極致品質，作為搶攻高端市場的矛。而在遭遇現地實作邏輯的困境後，忠哥從原初農法變革的提倡者，轉向以米穀加工廠的形式，靈活結合各種從生產到消費過程中可能的結盟關係。

⁵ 在池上，是最初是由池潭源流協會所推動，但其成員與建興米廠有著極為密切的關連，故也可視為由糧商在背後所支持推動的。

⁶ 行動主體的屬性紛雜下，似乎也注定了其中的成員，很難有彼此共同為「玉里米」努力合作的基礎。

而「產地認證」對在網路上已小有聲量⁷的大彥哥而言，只是公家對其商品的附加背書而已。因為，在大彥哥由部落客轉戰臉書過程中，其所積累的網路銷售能力，早已成為玉里秧苗場大農後，以截然不同形式，跨足消費市場的第二波農民。相較於秧苗場大農遵循國家設定的文化資本形式，以競賽取得名聲，大彥哥的知名，完全是因為切中了都市中產階級的苦悶。藉由翻轉農村老苦窮的刻板印象，大彥哥透過苦中作樂，給予深陷都市壓抑節奏的上班族，莞爾一笑的快樂與希望，而其風格獨特、個性強烈的去商品化行銷（也就是在各種曝光的場合中，不提商品）卻很難讓人模仿。

而大彥哥在網路上累積的聲量，促使各機關都亟欲與其合作宣傳政策/政績，其他各類商品也希冀藉此增加曝光度。在夾雜著以農村為背景的各種趣味短片中，又使其成為收入不錯的Youtuber。而各式網路聲量與觀看流量的互相加乘，也成為大彥哥在現實世界的文化資本實力。而此，又可進一步轉換為生產上的經濟資本。比如說各種農機的核貸申請通過，以及各種基礎設施的優先建設權力⁸。在大彥哥亮眼的銷售成績之下，也讓玉里的其他青農，亟欲希望由其出面來組織產銷班，以集體形式共同解決農民在面對消費市場時的困境。

荃哥的例子則比較特別。其父輩屬於全台第一個有機米產銷班的班員，因金融海嘯而歸鄉的荃哥，卻對產銷班收購價格和方式的有所不滿，這使其大量終止與產銷班的契作面積。但因其自身不喜農藥味，便以幾乎無農藥但有化肥的改良式農法耕作，但相對精緻的品質與短少的產量，使荃哥一直試圖以「自產自銷」來取得平衡。而「產地認證」正好給予此一企圖基本的背書。這也讓外來宗教團體在不殺生的理念下注意到他，進一步提供相關農作技術指導。並由荃哥提供場地，宗教團體負責加工設備及操作人員，開啟彼此類契作的合作關係。在與該團體合作愉快之下，荃哥也意欲擴大此一模式，朝向秧苗場大農的類糧商型態發展。

在經濟考量之外，「產地認證」所開創的場域中，也有一些農民最終將其視為尋找「自我認同」的過程。麗姨即是其中一個典型例子。麗姨早年失婚，再嫁豪叔後，婚姻也並不順遂。豪叔曾為建築工人，但因無法忍受管理階層的不合理要求，工作並不穩定，生活狀態也不理想。爾後，豪叔決定從城市的零工生活中退出，由原先農忙時期的代耕者⁹，轉型為全職稻農，收入雖不甚寬裕，但工作

⁷ 大彥哥所經營的臉書專業，其粉絲人數已經從我 2015 年最初認識他的 2 萬人，進化到今年（2022 年）的 33 萬人。

⁸ 比如說水利會下轄的水圳疏通及水圳維修業務的優先順序，通常牽涉到地方社會的權力關係博弈。

⁹ 最早豪叔買了一台二手而便宜的曳引機，在農忙時間回到玉里幫忙其他稻農打田的工作。

自主性較高。有別於文中報導人多少有自家田地，麗姨家耕地全為租賃而來。此一背景增添了他們務農上的不穩定因素。而其子高中畢業後，無意就學，也無意向外發展。為求在農務中，尋得一家安身立命的基礎，麗姨為此絞盡腦汁，而此時「產地認證」成為汪洋中的浮木。豪叔在當時勞保要倒的風聲中，一次領完所有勞退金，成為家境並不優渥的他們，得以跨足自產自銷的基礎。

但不久後，豪叔身體出現異狀，病中的豪叔，對不知前景何在的「自產自銷」感到強烈懷疑。麗姨再度成為這種不確定感下的指責對象。身處暴風中心的麗姨，在自己也無十足把握下，忍辱摸索各種產銷間的細節，這使其雖缺乏任何有力/利資本，卻最終取得十分出色的成績。麗姨從步履維艱到小有所成的奮進中，除親身體會到市場競爭的不易之外，也找到自我認同的歸宿。

另一個以「產地認證」作為追求自我認同契機的例子是阿凱哥。阿凱哥從台北入贅玉里，非務農、非本地人的背景，使其在新的時空轉換中，一直鬱鬱寡歡。「產地認證」恰巧成為他通往另一種可能性的契機。透過與消費者的真實接觸，過往生產關係的異化、社會關係的疏離，由此找到突破的窗口。藉由將攝影作品分享於臉書，阿凱哥開展了不同的生活情調，也創造其獨樹一格的行銷方式。在消費者的雙重肯定中，他進一步以有機農業作為發展亮點，並在全國有機米競賽中取得佳績。與此同時，他以體驗經濟與民宿的開展，一邊深化在直面消費者時的不可取代性；並與阿通伯、常叔、均哥等人成立玉里小型合作聯盟，強化面對流通市場的多元管道。

綜合上述，由秧苗場大農所率先開啟的產銷合一之路，以及隨後由鎮公所主導、以農民為主要行動者的「產地認證」制度，都是試圖在既有碾米廠與稻農之間的權力關係中，透過對某種相對自主性的宣稱，分化出新的場域。但隨著國家將補助方向與論述重點轉向「有機農業」下，「有機」開始成為稻米產業場域中重要的資本。因此，即便此前大量農民批評「有機農業」的弊病與不可行，但稻農們也嘗試在國家制度的縫隙中尋找新的資本積累方式。不過，從長遠來看，呈現在國家統計數據上的「有機倍增」，在玉里田野現場的考察中，只是各種策略考量下的曇花一現。

3、有機稻作中的紛繁身影

由於稻農們參與有機農業的初心各異、條件不同，因此也出現截然不同的發展模式。玉里有機米發展中，最資深、經營面積最大的主體，是由鄭伯兄弟及其兒子鄭建國整個家族所主導的西富有機米產銷班。此一組織的有機發展之路，是綜合各種機緣下，搭上了國家農業轉型的順風車。藉由合作社、產銷班、產銷契

作集團到公司化的農場等各組織間的資源併用流轉，擴大了整個有機團隊的規模，並與富里的金禾有機米產銷班，以相對優惠的條件，分別承租了在國有土地（長良農場）上為配合國家政策所劃設的有機專區。但粗放化的有機農業經營模式¹⁰，在經歷數年之後也遭遇困境。故於2021年開始，耕作權也由班長獨自承攬，轉向分包出去。

對照於已經「企業化」經營的有機米事業，玉里原先已加入「產地認證」的農民，也有不少人在各種加碼的補助措施中，從原先對「有機農法」的批評或觀望中，決定轉向進行小規模試驗，但在多數人鎩羽而歸之下，也更加證實了他們最初對有機農法的疑慮。而此時，也有原本耕地面積（包括自有與租賃）三甲以下的小農，試圖結合其他的資源，透過整體的形象化包裝，來走出一條精緻經營的道路。阿港哥所組織起來的米巴路團隊即是如此。此團隊成員，基本上都相對年輕，主要年齡落在四、五十歲而已。他們結合了自身的阿美族文化符碼、《看見台灣》的稻田腳印美景、以及「友善小農」的道德消費論述，以遊程的方式支撐他們生計生活，創造了有機/友善農業經營的可能性。

對比於上述西富有機產銷班的專業稻農身份，或是米巴路團隊中多重斜槓身份的經營農作。有機從事者的另一群農民，多是夫妻中有另一份相對穩定的正職工作，方大哥與勇哥即是如此。在經濟壓力稍緩下，他們從事有機種作的初衷，則帶有更多理念，而非僅看中「有機」二字所能帶來的商品化噱頭。而這種對生存意義的追求，也呈現在由都市中產階級轉身務農的亮哥、兆哥夫婦及瑜姐夫婦身上。雖然，亮哥最終因規模化經營所導致的經濟壓力，使其最終否認了這種追求的意義。但不可諱言的是，有機農業在這群人的身上，體現的是對生命意義有著更多期待的求索。

第三節 章節概要

在導論中，本文先從當前蔚為風潮的有機農業消費景觀談起，指出以消費者運動作為社會運動的策略，最終很可能導致以進步者自居的行動，卻成為新自由主義精神蔓延到日常生活中的載體。藉由對有機消費研究的反省與討論，本文進一步以國家的權力部署，來談有機消費中的關於「公正價格」的討論。並指出在當前有機消費論述與生產實作之間的斷裂，其根本問題在於須合併來看資本主義

¹⁰ 長良有機專區的農地，當時是以產銷班的名義承租，但實際負責農務的是鄭建國及其招募的雇工。但由於有機農業中的除草工序，是一門費時、費心也費工的農活，單由以雇工方式處理，會造成成本偏高且效率不彰。鄭伯在與我討論到鄭建國對長良有機農場的經營方式時，也表達了他的擔心與疑慮。

之下，工（指所有的受薪階級）農之間的發展關係。而在當代，所謂分化的議題，也不再是古典馬克思理論所描述的資本主義大農場與無產階級雇傭工人間的對立，而更多是展現在跨國農企資本在生產與流通上的壟斷，與看似自主實則無太多權力的農民之間的兩極發展。在第二章中，則是針對本文的資料收集過程及採用的研究方法進行說明，也藉由介紹各種權力關係中出場的報導人，勾勒了全文的基本圖像。第三章則是透過將玉里整體自然條件和歷史發展脈絡的概略式鋪陳，解釋了玉里為何走上以稻作為主的生產模式。

進入第四章後，首先解釋了國家的公糧政策如何影響著稻農的田間實作。然而，玉里在具備著超越公糧價格的糧價基礎上，卻又位居縱谷糧價末尾的困境中，稻農在各自考量和設備能力的高下中，決定其是否將米穀出走（賣到鄰近高糧價的鄉鎮），作為謀求更好收入的手段。

第五章中，則指出由國家所引導建立的農民組織化過程中所遭遇的困境，其實來自於農業機械化時期，將大量資源投注於秧苗場經營者（多數也有經營稻田）所造成的差異化發展。而秧苗場經營者所具備的田間管理技術（去偽去雜）及設備實力（烘乾、風選），又與其後國家政策重心轉型「良質米」的需求若合符節。因此，這樣的優勢，使這些秧苗場大農，得以在國家藉由競賽豎立新規範的過程中，率先取得由國家所定義的文化資本。而競賽所帶來的聲名，也促使稻農間的聯合關係，從農會主導的鄉鎮產銷班轉向跨縣市的公司化經營，而「台灣稻農公司」的成立，也宣告著台灣第一個由稻農所組織的力量，正式跨入流通領域的經營。

相較於農會下轄的產銷班與資本實力雄厚下稻農們所組織的股份有限公司，第六章主要想呈現的是，鎮公所如何在玉里中尋求扮演更為積極的角色。玉里的「產地認證」制度，雖仿效池上而擬，但由於實際推動主體不同，加上兩鄉鎮產業結構的差異，這使得以盤商自居的玉里糧商，多數沒有參與此一制度，主要參與者，反倒是有意「自產自銷」的個體戶農民。這與池上在糧商契作主導下，有九成以上農民參與產地認證的結果有著巨大差異。然而，甫推行不久的「產地認證」制度，隨著鎮長換屆選舉後，新任鎮長作為玉里小型糧商的背景下，與推動政策的既有事務官在理念上的嚴重對立，從而使此一政策黯然失色。但無論如何，這個推動不久的制度，卻也開啟玉里本就有心改變的農民，另一種突破困境的可能性。

第七章中，主要是討論稻米作為被國家政策高度介入的產業，農民如何在經歷各式政策效應的過程中，想像「國家」，並形成特定的應對模式，而國家也透

過各種政策類型的引導，企圖打造一種順服的農民主體性。而本文藉由對農地政策和農機補助所構成的交叉詰問中，也不難看出，國家如何透過這兩類型的政策手段，作為推進農村資本主義化過程的重要利器。

然而，「國家」構成的複雜性，既有意識形態上的效應，也有由各級行政官僚所構建的組織層級。因此，第八章中，展現了玉里如何在中央的既有政策下，試圖由鎮公所層級拓建一個新的場域形式。而身在其中的稻農，又是如何在各種考量下，選擇「是否」加入及以「多大面積」加入「產地認證」。本章中，進一步描述了國家公糧制度下，如何形塑了場域內行動者的習氣（*habitus*）。而與既有場域有著一定默契的行為圖示（*schema*），在新情境的挑戰與兩代間的觀念摩擦中，如何透過「專注於商品內在」或「使用價值之外」的兩種特殊化策略，試圖在拓建新場域的企圖中找到更多相對自主性。而稻農們也在實作的過程中，進一步感受到資本主義邏輯下（雖然稻農們並非以「資本主義」命名之）的結構限制。

在這樣的困境中，產生了新的兩種類型的結盟關係，一種是以加工廠作為結盟的樞紐。主事者首先將自身豎立為一種服膺於當前都市中進步論述的象徵形象，以自然農法、生態循環、社區經濟、社會企業等新興價值階序，作為自身累積象徵資本的前提。在加工廠的物質基礎上，彼此間既可以是契作關係，也可以是獨立品牌。另一種合作方式，則是農民之間試圖用統一的公司單位，作為面對更廣大流通市場的窗口。這個合作形式的雛形，是來自於縣政府六星計畫下的遺續，但在沒有其他有力廠商和資源挹注下，且缺乏共同運作的物質基礎下，合作最後流於形式，對農民的幫助並不大。

在這個由鎮公所主導、以稻農為行動主體所試圖開創新場域的行動中，最終由於鎮長換人後，政策的改弦更張，以及農民在實作過程中，所遭遇的重重困難下，曾在地方喧騰一時的行動步伐，也跟著緩和下來。取而代之的新興話題，是中央政策近幾年強力主導下的「有機農業」。第九章中，說明了當「有機」作為台灣農業場域新興資本的狀態下，在官方的強力加碼補助中，確實吸引了原先即有意改變現狀的農民之目光。原先批評「有機」不可行的許多農民，也在各種考量下，紛紛小規模的投入。藉此，稻農們希望試圖取得國家象徵資本下所界定的「有機認證」資格，來為自身品牌加分¹¹。

¹¹ 這裡並非指這些稻農全部轉作有機，而是他們策略性的以「有機」認證下所累積的文化資本，帶動整體品牌形象。

但第九章中，也有一些特例。其一，原本即在玉里長期耕耘的農民，一直致力於以農法的變革來尋求人與自然的和諧關係。並非受到國家政策的利益驅使，而轉作有機。但這些農民多半有其他較穩定的經濟支柱。其二，則是原為都市中產階級，因為各種因素，把「有機」農耕視為一種對生命意義或生活狀態的追求。兩者的人數都極少，但卻成為農村中一股獨特的風景與力量，也因為這才能在發展之中，還很難說明這群人(特別是後者)能與本地人產生怎樣的社會關係與影響。在第十章，也就是最終章時，進一步總結了關於全文論述的四個主要觀點，與對未來可能性的初步討論。

第三章 玉里的自然及歷史條件



第一節 自然環境

玉里夾處於中央山脈與海岸山脈之間的地塹地形，就其自然地形條件而言，大致可區分為由秀姑巒溪及其相關支流河系所切割出來的河谷地形，以及由相關河系所形成的沖積扇與河岸段丘。由於玉里所處的台東縱谷平原西側有大斷崖層，崖高有時達一千公尺，因崖西山地與崖東平原間有谷床坡度與高度之劇變，故河谷出山地處呈現甚陡之河谷坡度，因此容易形成沖積扇。而山麓沖積扇之發展狀態，乃依山腳傾斜之大小、水量之多寡、岩質上游山崩之狀態與沖積扇堆積後之地變等決定。仔細審視在台東縱谷平原上所形成的二十來個沖積扇中，位於玉里內的拉庫拉庫溪沖積扇是縱谷中段最主要而完整的一個沖積扇，其平均扇徑約六千公尺，在東部穀倉的鄉鎮之中，僅次於位於池上鄉的新武路溪沖積扇。但值得注意的是，由於有時水量甚大時，一方面雖在山麓線形成沖積扇，但同時沖積扇也易被破壞（林朝榮 1957：342-344）。

相較於花蓮溪和卑南大溪在縱谷南北兩端的沖積扇多形成於西側，秀姑巒溪兩岸的沖積扇皆發展良好，但因為多為缺乏土壤的河礫礫原，故不適合直接作為農耕使用。此外，也由於三大河系主、支流河道在沖積扇上的自然擺動，形成了東部自然災害嚴重的另一成因（林聖欽 1998：242）。這樣子的自然條件，促成了玉里上六十歲以上的報導人，對於早年如何篳路藍縷地開墾荒地，印象尤為深刻，另一方面 1973 年娜拉颱風的侵襲，洪勢從上游順水而下，引發了客城一帶的潰堤，造成近百人死傷。這兩件事情幾乎形成玉里一、兩代人鮮明的記憶。但直至今日，發展相對良好的河川地依然成為玉里許多農民農業施作的空間。根據該鎮農業課粗估，全鎮整體稻作面積約有五分之一到四分之一來自於此類土地；而位於稻作黃金地段的客城一帶，甚至高達約二分之一左右原為河川地。

第二節 歷史開發過程簡述

一、清朝統治時期

玉里舊名璞石閣，為後山最早開發的聚落之一，根據《東部台灣案內》一書中所載，清咸豐三年（1853 年），包括了沈私省、陳唐、羅江利等十七人，從廣東渡海前來開墾，並落腳於客人城。清同治十二年（1873 年）整個璞石閣已有約四十來戶，與花蓮港（花蓮）和寶桑（台東）等相對成熟的城市在戶數人口

上基本上不分軒輊。清光緒元年（1875 年）總兵吳光亮為撫番招墾，從林杞埔率官兵兩千人開八通關古道橫越中央山脈至璞石閣，並接續開通後山墾民接駁海運的成廣澳古道。但由於前方糧食接濟不易，屯駐官兵糧食不足，故當時巡撫丁日昌至潮汕一帶以優渥條件招募墾民，並允諾開墾後即可申請清帳註冊。但此次招墾行動因各種因素失敗。但開始陸續有前山墾民經水路至成廣澳越嶺前來璞石閣開墾。

二、日本殖民時期

日本殖民初期，總督府基於安定考量，暫規定東部概屬官有地，並無民有地的劃分，但為免紛爭，總督府曾盡量依循居民對於民有地認定的舊慣，作為處分土地的準則。明治 42-43 年的移民收容適地調查中，總督府摒除漢人及原住民生存必要的土地，另選定十五處原野做為移民收容預定地（臺灣總督府 1919:35），此應為早期東部官有地及民有地的分布狀況。在玉里地區則選定包括了針塋新名為「末廣」和璞石閣新名為「長良」兩處。（林聖欽 1998：247-248）

在東部被視為官有地的背景下，以及考量番地安寧的問題，其在土地所有權轉移方面，則是嚴加管制。明治 33 年，總督府特別頒佈第七號「有關番地佔有」律令，禁止非番人者以任何名義佔有番地，只有經台灣總督府許可者不受此限。因此，在這些規定下，總督府完全掌控東部的土地資源，尤其是官有地的利用。其不僅自行規劃經營，另外亦可以官有地的土地處分辦法轉給日資企業經營。總督府對於民有地的處分事項，與土地登記工作密切相關。土地登記後，對東部居民有以下兩種影響。一、居民土地全力受到法律的規範與保護，但其也無法再以不斷開墾官有地手段取得土地。二、為避免平地番被漢人欺佔土地，因此規定番人在申請土地登記，及有關土地買賣、讓與之權利行使，都需經廳長考慮其法律興為之適當與否，再來決定是否蓋章同意（*ibid.*：249），這項規定直至大正 11 年，因台灣採內地延長主義，故原有台灣土地登記規則之舊慣法即行廢止，因而原有對平地番的保護措施因而取消。其土地所有權可自由移轉，不再有族群的區別（*ibid.*：256）。這也促使原居的本島漢人透過高利貸等形式，開始取得本區大量土地。

但與此同時，許多同屬漢人的西部移民，能擁有土地者則是相當地少，尤其是新竹州的客家人來到縱谷中段時，幾乎都處在生計困頓的環境中，為求初期溫飽，西部移民若稍有業農資本，則租土地成為佃農，但家貧如洗時，就只好從事雇農或雇工。此外，昭和以後日人地主及日資會社也逐漸掌有玉里支廳部分的土地資源，而開展出新的新的權利關係型態。其中在多數會社計畫以西部本島人作

為勞力來源的情況下，這些西部移民亦有向日人、日資會社或承租會社土地的二頭家尋求工作機會（*ibid.*：265）。

而這種由漢人頭家承租日資會社或官有地再行轉租的形式，在今日客城地區尤為典型。客人城即為當時清朝最早墾民落腳之處，當時為防範山上布農族的械首之舉，以石頭為牆，圈劃出一定安全居所。就其開墾進程來說，早期客人城、中城一帶為清水溪下游的浮覆地，1912年（大正元年）設立了玉里圳和四人共圳，圳路雖有，但還需去河壩攔水。一些老人家講，大家會選出一個類似班長的頭，在有需要時敲鑼打鼓地號召庄裡壯丁出工，這些工是沒有工資的，而帶有強烈自助互助的精神在內。1924年興建了玉里堤防，起初是最簡陋的土堤防，在颱風後流失，其後才改為石頭堤防，才相對有效保護這片約三百多甲的田地。

而據現居客城已九十來歲的詹阿沐先生所述，當時客城土地多掌握在製糖會社手中，許多由漢人頭家（又稱原料頭）承租，這些頭家再把大片的土地分租給其他佃農。而吳鶴（本籍北港）就是當時重要的頭家之一，曾在客人城承租日資會社的土地，再募工轉租種植甘蔗。這些轉租的會社地原先僅能種植甘蔗，直到後期才稍微有所鬆動，可以一期種稻、一期種蔗。這些原料頭基本上不從事農務，而是協助供應日人原料的管理者，所以也有頭家會蓋工寮供佃農居住（財團法人花蓮縣王燕美文化藝術基金會 2013：14、156）。而根據當時原料頭的後代口述，在日本人戰敗離台之際，日人甚至將這些承租地交由原料頭及其後代代管或贈與，惠及不少協助日人有功的台灣人。

這種轉租於本地人或西部漢人仕紳的作法，也與日人移民事業因總督府經費不足有關。在移民事業開展不順的情況下，在馬太鞍以南、卑南以北剩下的移民收容適地，後來大多由鹽糖會社和東糖會社，向總督府申請預約貸渡或賣渡的方式取得土地使用權來開發有關（施添福 1995：37）。但是鹽糖會社在業主權查定之際，位於玉里支廳下的土地寥寥可數，在業主權查定後，玉里支廳餘留的兩片官有原野又另有他人開墾，因而鹽糖會社無法介入其中取得整片土地，故鹽糖會社在玉里支廳拓展土地的方式，除了曾在大正7年以預約賣渡程序取得馬里旺原野最南側約6甲事業地外，其餘事業地主要是以購入民有地的方式為主並於大正13、14年大到高峰。被收購的民有地，除觀音和末廣兩地較多外，在客人城一帶也有不少收購於民間的會社地。這種情形與該會社在瑞穗以北，以申請預約開墾大片官有地來取得土地的方式是截然不同的。因此，受到製糖會社原料區的劃分、官營移民事業的施行範圍、鹽糖會社的糖廠建設歷程、以及璞石閣、大庄地區欠缺廣大完整的官有集團地的影響下，璞石閣庄和大庄地區不見有該會社大規模的土地經營（林聖欽 1998：251-265）。

非農移民的日人，主要是以投資增產的態度，進行官有地的開墾，其仕紳商賈的背景，比本島人擁有更多土地申請條件。甚至有部分日人，靠官有地的開墾，如同原居漢人般成為縱谷中段的大地主（*ibid.*：262）。此外，原先本島人不得以會社型態從事產業經營的規定，也隨大正 12 年，台灣法制採內地延長主義而取消。因此，玉里支廳也出現本島人以會社型態來經營土地開發的例子。另一方面，較有實力的西部漢人資本家也於東部業主權查定後，以個人或會社名義投入縱谷中段土地開發，不僅在已開發地區收購民有地從事稻作或經濟作物生產，同時玉里支廳下最慢開墾的兩片原野，也是西部資本家以會社名義，依賣渡和承租方式開墾成功的。

總體來說，玉里支廳的發展大多是服務政策而興起。如菸草種植、移民、國策作物如樟腦，政策意義遠比經濟效益重要。第二是水田化的增進，從大正 10 年大昭和 14 年，玉里支廳的土地耕墾面積已經由 3256 甲增加到 4632 甲，廳下主要的農地增加是田地部分。也就是玉里支廳急速走向水田化的過程。換句話說就是複種率的提高。昭和 13 年幾乎九成的田地，都已能穩定從事雙冬稻作生產。

此外，另一趨勢為不論是田地或旱地部分，佃農耕作比例都有增加趨勢，支廳下佃農戶佔總農戶的比例，亦從大正 10 年的 16.67% 增加到昭和 14 年的 47.27%。玉里郡的佃戶比，不論在當時東部地區或全台來說，都是相當突出的¹。這應與支廳下原居漢人與西部資本家所帶來的土地商品化和產業資本化有關。在日人對縱谷中段開發少有著力的情況下，本島人積極經營地域內民有地與官有地的歷程，是日本殖民下，花東縱谷中段土地開發的特性。在昭和末年，縱谷中段傳統稻作租佃問題的嚴重性，比起西部已不遑多讓。（*ibid.*：269-274）

三、國民政府時期

由於殖民後期，玉里土地開發的主力幾乎落在原居漢人以及西部資本家的身上。日資會社除少量經營山坡地以配合殖民政府種植國策作物外，一些無法直接經營的土地，多數則由當地漢人以個人或會社名義承攬，再轉租給較無資本的其他農民。相較花蓮其他鄉鎮，玉里在當時的公有地面積是相對偏少的。以民國三十五年的各項賦地統計登記表中，玉里鎮的公有地中，原有地約 9%，光復後歸公之日人佔有地約 20%，私有地佔比約 71%。而當時全縣的私有地佔比僅約 25%。

¹當時西部五州的佃農戶比，分別是台北 36.34%、新竹 51.34%、台中 38.46%、台南 23.51%、高雄 38.92%，花蓮港廳 33.21%，台東廳 39.34%。

國民政府為了解決台灣日益惡化的地佃關係，考量到除了殖民時期的移民村土地因受日本政府獎助，經營規模較為完善外，其餘皆透過「贖耕者」之手零星分割給佃農，而使農民飽受層剝之苦。故光復後，除必要之土地外，其餘公地悉租於農民以直接使用為原則。在公地放領政策推行之前，當時曾訂有台灣省公有土地出租辦法，也是當時合作農場組織最早的辦法。內容條例大致為：1、放耕對象為自耕農民，以消除中間之剝削。2、租額以其正產物百分之二十五為最高。3、採取集體經營組織，凡毗連三百市畝以上之公有耕地，則輔導其組織合作農場。基於以上原則，本省公地放租，除零星土地由農戶個別承租耕作之外，其餘毗連三百市畝以上者，應組合作農場，配與現耕戶耕作。以其透過合作社組織，提高生產能力、改善農民生活（楊伯西 1955：33）。依此原則，在花蓮縣組成了二十四個合作農場，其一即成立於民國三十七年並位於玉里的水源合作農場，但其面積僅三十七甲，為數個合作農場中，面積最小者。有意思的是，這個名為「合作農場」的組織，在當地人口述中，卻完全與當時法規設立的初衷無關，並沒有生產上合作關係²。不過，這仍可視作公地放領前的一個臨時性措施。

民國 40 年，在玉里開始進行公地放領，放領面積為 59 公頃，並不算多（參見表一）。反而是在同年因三七五減租換約的相關統計數據中，顯得相對突出。在三七五減租的換約佃耕面積，比起花蓮大多數鄉鎮多了近兩至三倍（參見表二）。從表一和表二中，可看到縱谷中段玉里、富里兩個重要的穀倉鄉鎮，在經歷殖民時期漢人資本家土地商品化和產業資本化的經營型態下，到國民政府的農地改革時，才發展出新的生產關係格局。

	全縣	花蓮市	新城鄉	吉安鄉	壽豐鄉	鳳林鎮	光復鄉	豐濱鄉	瑞穗鄉	玉里鎮	富里鄉
戶數	3375	173	81	1069	726	653	200	13	174	156	130
面積	2845	83	53	934	773	639	123	3	22	59	61

²根據時任農場會計葉火旺先生回憶，農場剛成立的時候差不多是 30 多個場員，皆為中城、客城、水源的農民，因土地皆在源城里的山坡地才共同組成。但其後因為合作農場經營私業不要稅捐，故有屠宰場要求水源合作農場讓其掛名為「水源合作農場福利社」。在不繳稅金（以前殺豬需交屠宰稅）的前提下，非場員不能買賣，故有人就繳 10 塊錢入會，因此在後來三百多場員裡，兩百多個都是買豬肉的，不是真的場員。另一方面，農場成立的原因還包括在執行一些業務的方便性。以前作香菸、米酒很好賺，公賣局的經銷商不易申請，但公家農場比較簡單，售價也比較便宜，買賣雙方都因此得利。在肥料申請上也是相同道理，由於過往肥料是配給制，以農場名義較易申請。另一方面，申請農場後租金直接繳交給農場，減少一些奔波的手續，加上政府對於農場補貼 20% 的租金種種因素，都促使這個農場的成立成為在制度限制下尋求變通的多重策略應用。

表 1 花蓮縣第一期公地放領面積（花蓮縣文獻委員會 1962）

	全縣	花蓮市	新城鄉	吉安鄉	壽豐鄉	鳳林鎮	光復鄉	豐濱鄉	瑞穗鄉	玉里鎮	富里鄉
換訂地主戶	2036	234	134	121	212	76	203	234	30	333	460
換訂佃農戶	3324	431	165	210	214	94	255	299	57	713	786
佃耕田面積	2413	244	99	73	107	78	173	234	26	763	612

表 2 花蓮縣推行三七五減租概況表(民國 38-40 年)(花蓮縣文獻委員會 1962)

新推行的農地改革，緩解了在殖民末期飛速成長的佃耕比率，另一方面，在縱谷中段仍有大片頑石遍野的荒蕪砂洲，也成為安排當時大量退役軍人墾荒之所在。承繼殖民時期在長良原野留下的公有地，民國五十五年成立了長良實驗農場。與此同時，在秀姑巒溪的另一側，也有許多從西部而來的墾民，利用河川氾濫所帶來的一層薄土開始陸續開闢河堤之外的浮覆地。許多在五十來歲以上居住在客城、中城一帶的農民對於早年墾荒之景，依舊歷歷在目。由於早期缺乏動力機械，河床上大型石塊的移除、取自他處的客土搬運，皆以人力用竹製畚箕刻苦搬運。也因此，在那個年代，要是家中有充裕男丁勞動力的家族，也可以藉此墾荒方式取得申請公地放領的資格。從小務農，至今已六十多年的農民阿土伯，形容這段時間就是「每天和泥巴打交道，每天光找吃的就忙不完」的時期。

民國四十八年左右，依靠國家之力，開始從卓清、卓樂一帶的山壁直接鑿洞，整個客城、源城一帶的水源開始較穩定供應，省去每到用水時節須由每家徵召壯丁去河壩攔水的苦力活。也約末此時，在水頭之處，興建了水頭土地廟。源城、客城一帶，所有接收此一水源的田地耕作者，基本上都會參與每年水頭土地公的重要慶典。客城、源城一帶約有七、八座土地公廟，大部分是由附近鄰里的農民祭拜。唯有水頭土地公是以灌溉水源所經田地為其信徒範圍，但整體來說在當時

由國家維護的水圳設施，仍主要集中於近中央山脈的老田區，仍有大面積的溪埔地水源仍不穩定。

據許多報導人所述，在民國四十幾年時，現在客城所見的大片良田都還是溪埔地而已。由於光復之初，百業蕭條下，仍倚賴山上大量的檜木外銷日本創匯，但在逐漸禁伐後，相關機械被勉強改裝成適於墾荒的簡易農機，這是玉里農田在生產工具上由人力轉向機械的契機。雖荒地漸墾，但由於其屬性仍偏向沙漏地，保水不足加上當時沒有太多肥料的供應下，新墾成的田地，在光復之後仍有一段漫長時間僅能種植甘蔗。民國六十二年，娜拉颱風沖垮客城堤防後，才開啟了新一輪農地重劃的契機。也就是在此時，整體的堤防設置大幅向外擴張，涵納了從光復之後陸續新墾成的溪埔地，隨後才有玉里圳第三、第四支線的修建，水源供應才漸趨穩定。種植甘蔗的田地逐漸轉為種稻，民國九十年代光復糖廠歇業後，這片面積才全部轉為種稻。

民國五十幾年，當時有許多二戰、韓戰後的美軍淘汰品，由高雄港進到到台灣，有些是進口的、有些是美援的，部分拿來做拼裝車。民國六十二年農地重劃後，客城新田區一些有門路的農民，在簡易機具的協助下，以推土機偷取山土，作為新田區使用，提升了牛車承載的限度。

第三節 產業發展的脈絡

一、概說

在玉里早期開發史中，諸如甘蔗、樟腦、菸葉等許多產業，是配合殖民政策而來，但在當時已不難看出，在自然環境許可下，水稻幾乎是整個區域農作發展的主軸，其他農作僅是以副業來經營。光復後，有些產業雖仍延續數十年，但以水稻為主、兼作其他農作的情況下，仍能維持生計。有些作物如菸草的栽種，其獲益甚至比水稻更為豐厚。在三民、大禹、長良、春日等地都曾相對受惠於此一產業的發展，也由此發展出一些特殊的生產關係和節奏。相較其他地區，長良的農機持有比例就相對偏高。因菸葉收成受制於特定時間，加上種菸時節容易雨，如無自有農機，生產節奏會時常無法控制，也就造就了長良兼作菸葉的農民，往往有著高比例的農機自有率。

但隨著台灣加入各式國家自由貿易組織的步伐在 1980 年代之後陸續啟動，並至 2002 年正式加入 WTO 後達到高峰的情況下，許多產業受到同類外國農產的低價優勢衝擊下，逐漸被放棄。另一方面，隨著台灣稻米生產過剩，西部農田

開始啟動水旱田調整計畫和休耕轉作之際。東部水利氣候條件不佳的田地，也因收益不佳，開始進入休耕的隊伍之中。玉里，正好位於這一波稻田休耕轉作的銜接點，在縱谷地區玉里三民以北，幾乎在這一波政策之下大量休耕；而延續下來的大禹一帶雖土質條件不算理想，但在公糧與市價的支撐之下，仍可勉強維持水稻種作。

換言之，當時序從 90 年代進入到 2000 年之際，在台灣整體農業環境受到國際情勢深刻影響下，原先許多農產副業無法延續，最終使玉里主要的生產資源，幾乎全被投放於水稻產業之上。在山坡地及河川地等不宜水稻種植的區域，零星開展了一些水果栽培的事業，但終究無法與水稻的生產規模相提並論。

二、交通區位的限制

在玉里，水稻之外的農作生產，大致上都有一個特徵，那就是相關的經濟作物都有耐儲放或直接在本地加工的特性。在菸牌大量被收回的情況下，多數的農民選擇的是擴大水稻耕作面積，而非嘗試當時政府政策所倡議的轉作模式。一位曾兼作菸葉的長良農民真叔就很直接地道破了果樹栽培在玉里的困境：「如果果樹的話，我們這裡就是差人家一大截，人家前一天下午採的，隔天就到果菜市場，我們這裡沒辦法。運費又貴。種果樹我們這裡颱風又多，種五、六年好不容易可以收，搞不好一個颱風來又沒有了。除非是山坡地，沒法種水稻，人家才會試試看。柚子那麼多年，幾乎都是領補助比較多。採來賣的沒幾年，從他們開始有種柚子。有種柚子可能有 20 年了。大部分都是因為柚子採收時間剛好颱風。」（150425）。

而在水稻收成本身不甚理想的小區域內，確實也有一小群人嘗試轉作。住在大禹五十來歲的方大哥，也曾無奈表述自己剛返鄉時轉作果樹的經驗：「我爸留下來就是種稻。但當時以慣行農法種稻不會賺錢啊！才去想要去改變。看種這些比較經濟一點的作物會不會好一點？」筆者詢問在東部缺乏青果合作社，僅有農會系統可支應下，會有其他人來收嗎？收得完嗎？方大哥表示：「沒有，發覺是滿困難的。其實這就等於是個盲點，農村青年回來不曉得要種什麼？什麼會賺錢也不曉得？只是想說我想要看到這個東西好像可以，就來看看。」（150523）

交通區位的困境，在當前事業有成的阿添伯口中，則展現在他對距離的深刻體悟：「原物料要運進來，成品要運出去，光這兩個成本就比西部高，蔬果也是一樣，要現採，你摘下來一級品，經過一天一夜的運輸，可能就變成次級品，這邊颱風地震多，高經濟作物我也做過，我一回來就作高經濟作物，回來三十幾年，可說是活生生的交了很多學費，只有水稻還可以。」（150518）

事實上，目前在玉里的果類銷售通路中，除了數個果樹產銷班（主要是火龍果、文旦、西瓜）勉強有能力自行銷售。農會系統在農民眼中相對弱勢，在銷售能力不足下，往往收購數量也有限，其他多數還是由盤商直接喊價。因此，在距離主要消費市場遙遠，以及蘇花公路每逢雨季路況不穩的變數之下，多數農民在以官方主導的兼作漸行取消之際，農民收入也逐漸短少，勞動力開始加速外流，而選擇續留農村者，不得不以擴大水稻生產面積來因應收入的短少。

三、稻米產業在縱谷中段以南的優勢

運費，一直是縱谷中段所有農產發展過程中，必須要直面的嚴肅問題。作為距離全台主要消費市場最遠距離的這個區域，必須要有其產業上的特定優勢，才能突破這個先天的困境。稻米，就恰好捕捉到了這個契機。

東部縱谷的交通不便，既是劣勢，卻也在食安問題日益嚴峻的時代成為優勢。交通不便，促使許多工廠投資過門而不入。對照於 80 年代中後期，西部農田污染議題頻繁出現於報章版面中，東部農產顯得有種天然的相對優勢。然而，稻米在縱谷中段以南的得天獨厚之處，除了土地的相對純淨、土壤的肥沃風饒外，還有著微氣候細緻差異下，醞釀出東部縱谷米的獨特性。

相較於台灣最大稻米產區嘉南平原的氣候條件，縱谷米的特殊性在於日照時間與溫差的調節。嘉南平原上的日照時間，平均比縱谷地區提早了一至兩小時，而縱谷地區受到地形影響，此一區域的日照時間普遍比西部少上許多。此外，縱谷地區白天溫度雖與西部不相上下，但入夜後山風吹拂，使得日夜溫差普遍較大。這兩個氣候上的特質，使得稻米在結穗充實的過程，較西部緩慢。以生長期來論，即便是在中部，120 天可以收割的稻子，在東部也要 135 天！當生長期延緩了 10-15 天，使得縱谷米的口感也相對紮實綿密。

氣候上差異所造成品質的不同，也同時反映在穀價和產量之上。如果說在玉里來講，平均一甲地可以收成一萬斤的乾穀；那麼，在幾近同緯度的西部平原上，可能最好可以到一萬五、一萬六。但與此同時，東部穀價比起西部，每百台斤乾穀可能也有兩百到五百元的溢價。

因西部稻米成長快速，故細胞與細胞的連結性較鬆散，相對於縱谷米的紮實，使縱谷米一旦與西部米混合，其整體食味值就能有所提升。隨著舊時糧區制度廢除後，加上縱谷米名聲不脛而走的同時，各種試圖連結東西部稻米產業的社會網絡關係也綿密地交織著。而此一社會網絡的建構過程，也攸關當前稻米產業轉型

過程中，場域性質如何被不同權力位階的行動者所行塑，這部分在後文中會進一步探討。



第四節 早期玉里地區的稻米生產

相較於西部，稻米在玉里的產業化發展是晚進之事。由於玉里在歷史上的開發較晚，早期水稻栽種所需的水利設施，在多數地方仍無法穩定供給水源，甚至大量的河川灘地與浮覆地是進入民國 60、70 年代才開始積極整理重劃。因此，玉里的許多稻田在以國家之力積極建設前，包括土壤改良、水利設施等都不似西部完備。玉里的稻米生產一直也是到了此時，配合國家整體糧食政策鬆綁，才開始逐漸有較多餘糧可出售給民間米廠以換取現金。

一、生產關係

在生產關係上，早期由於機械動力不足，仍依賴大量勞動力交換來完成生產工作。在較專業農務上，如犁田、插秧、收割等，多半以工資或米穀作為請工條件。民國五十幾年時，一個師傅工一天可有一斗米（約四、五十塊）的收入，也因師傅工的技術精純與否，直接攸關收成多寡，故其工資較臨時工甚至可能多出一倍。如打田整平的師傅加上一頭牛，一天的工錢可有一百來塊，而一頭牛犁一甲地可能需要十天；插秧師傅一天可能有六、七十塊；收割工作，多半是以包攬形式進行，有相對固定的班底，一甲地八百塊，由十五、十六個工負責一天的工作。

而一般臨時農務工，如挲草，一天大約二十五塊錢，但女工的話，一天只有十六、十七塊。臨時工，有時是親朋好友之間用換工形式進行，以前一期要挲兩次草，換工第一次沒有關係，第二次結束後就會要清算，如果雙方出工數目有落差，可改以工資結算。老人家在談論以前換工形式時，也解釋了常見的公平性爭議。除了可見的出工人數外，彼此之間也會考量出工的勞動力條件，比如說小孩和女性勞動力是被視為不足一個男性勞動力，以及在換工時的餐點準備是否有對等。如家族勢力較龐大，有能力養長工的，一個月就是需要約支付三百多的工資。還有一種就是協助放牛的小孩，沒有任何工資，就是可以在雇主家得一口飯吃，過年過節可換上一套新衣而已。

二、生產力

總體說起來，民國 50 幾年之前一甲地產量大概就是四、五千斤，早期米廠的功能多半僅是提供碾製和收成不好時的賒米之處，但也算得上是鄉間的小型金

融中心。當時，玉里的小型碾米廠相當多，但多半還是以人力或依靠水車為動力，故能消化的數量也相當有限。60 幾年開始有簡易輕型農機後，才開始有少量餘米可以賣給米廠。一直要到民國 65 年娜拉風災重劃後的復耕時期，在基本三大農機具備的前提下，加上肥料配給限制解除、農藥進口較成熟，才促使客城一帶收成有明顯提升。勤勉的農民能有一甲地八、九千斤，甚至到上萬斤的翻倍收成。農民與米廠之間的關係，才開始大量從「換吃」到「換錢」。

三、碾米廠的角色轉換

早期碾米廠依靠簡單的代工業，以碾米率的交叉精算下，成為農村最早進行原始積累的第一批在地人。現今玉里主要的幾家碾米廠，並非地主出身，反而是在光復之後才逐漸發展茁壯。早期農村由於空間有限，所以農民會把曬乾的穀子寄存在碾米廠，以米簿來計算米穀的進出。在早期，100 斤的乾穀可換得 74 斤的白米，其中有 2 斤會給米廠作為加工費，其後，慢慢變成只能換 70 斤、時至今日變成只能換 60 斤的白米。這個轉變，讓許多農民寧可把米直接賣給米廠換錢，自己去市街買米吃。也使得農民和自身的米穀生產徹底異化。隨著生產工具到位、肥料換穀取消、民國 60 年代中期田賦徵實的解除、水租的廢止等，稻作農村與政府的關係在糧食平準基金制訂後，進入新的紀元。

由於田賦的廢除、農村生產力隨著各種配套措施成熟後的提升，碾米廠的角色從簡單的代工業者、開始成為米穀流通的中介者。另一方面，公糧制度實施後，部份碾米廠取得了公糧代收業者的資格，並獲得程度不等的經費補助，成為其擴大倉容的後援。由於早期公糧價格普遍較市價為高，因此碾米廠挾帶著公糧代收業者的倉容和程序優勢，一併取得對農民繳交市場糧的喊價權力。且由於早期在糧食安全的考量之下，受限於糧區和糧商制度，糧食流通有強烈的區域和資格限制下，米穀市場可說是在國家制度的框架下，被區域內的少數糧商所壟斷，多數稻農對手中掌握的米穀，幾乎缺乏任何議價空間。

第五節 小結

本章先從自然條件著手來談田野地如何逐漸發展成全國最大玉里的過程。由於玉里作為後山之地，開發期程較西部晚，但受惠於沿兩大山脈而下的溪流所沈積之沖積扇，使人在篳路藍縷之下，仍能開發出一畝畝良田。然而，相較後山其他區域，縱谷中段地佃關係急速惡化顯得特別突出，這個趨勢一直要到國民政府實行土地改革後才有所緩和。

在玉里的產業發展脈絡中，早期林業、礦石都扮演了重要的角色，在農業部分，除了稻作部分，比較大規模經營的產業還包括了糖業、菸葉等。但後兩者隨著台灣加入 WTO 之後，因為價格與國外無法競爭，而逐漸蕭條沒落。而其特殊交通和地理區位，又使轉作蔬果的選項，無法在此獲得普遍青睞，多數農民寧可選擇以擴大稻作面積作為維持收入的選項。

而扣除北邊三民和部分因土質不佳而不宜稻作的區域，玉里在特殊的地形和土壤條件下，成為東部重要而優質的穀倉之一。在口感和環境比西部米更具優勢之下，WTO 所帶來的衝擊，並沒有使玉里如南邊幾個鄉鎮轉型經營小包裝米。玉里米穀的轉型所遇到的重重困難，同時反映在與南邊鄉鎮日益拉大的穀價之上。下一章中，會從歷史脈絡中來深入剖析這些困難背後的結構因素。

第四章 台灣稻米產業結構¹與玉里發展困境



第一節 歷史脈絡中的產業結構變遷

為釐清台灣稻作產業在 WTO 壓力下轉型的特殊性，有必要重新回到歷史的脈絡來檢視其發展。若瀏覽稻米種作在台灣近百年來的景況，可發現從稻米成為臺灣主要農產品開始，其發展一直受到官方力量的強力主導。臺灣種稻的歷史可上溯至荷蘭人入台時，不過稻米成為臺灣農村普遍作物，卻是外部壓力下所留歷史痕跡。甲午戰後，為配合日本資本主義發展所需，台灣對外貿易被重組為米糖為主的特殊單一作物經濟。光復後，國民黨延續殖民政府的封建地主性格，在一系列的改革政策下，雖形成看似「獨立自營」的農民，但實質上土地放領政策下農民取得的土地面積非常小，且受制於與官方所簽訂的交換契約，故反而成了「小農」之下的「零細農」²。這樣的小農生產格局，雖成為工業化發展後緩解城市失業潮的社會安全瓣，但卻也成為台灣幾波農業現代化過程的一道難題。因此，在一個國際價格競爭的大趨勢下，官方的主導思維基本上是朝向大農化、企業化的規模生產。

一、稻米產業發展中的「棒子與胡蘿蔔」：課稅與補貼時期

在國府早期所推行的土地改革中，雖讓農民取得零細土地，作為暫時穩定社會秩序的基礎，但實質上卻藉不同政策手段形成壓榨農村工具。從而以對外出口的方式創匯從而累積工業發展的資本實力，又能兼顧其龐大軍公教集團所需。從低於市價的糧食從賦徵購、劇烈通膨下面對米價一日三市而有的田賦徵實、肥料換穀、到支應各縣市政府教育經費而有的公學糧課徵，而從納金制轉為納物制（以稻穀作為田賦和換肥的依據）的過程中，間接剝奪了農民選擇耕作種類的自由，使得戰後臺灣在非經濟的強制性下仍維持著「主稻型農業」（*ibid.*：328-29）。

然而，國府早期基於穩固政權下的農業政策，進入到 1970 年代之際也開始遭遇瓶頸。由於農村破產加劇，青壯人口不斷外流為工業發展下的廉價勞動力，為解決農村發展滯後問題，政策上開始轉向。由於農業資材昂貴、農業工資上漲、外國雜糧開始大量進口、加上日本停止進口臺灣稻米，總總因素迫使政府必須正

¹ 本段部分內容已於〈「慣行」之外：分化中的玉里稻農〉（王乃雯 2022）一文中發表。

² 一般來說，所謂的「小農」大致可由幾個指標來觀察，一是從事於家族勞動的自雇小經營者，二是單靠農業生產即能維持家族生活者，三為土地所有者。考察當時臺灣農村實情，雖符合以家族勞動為中心且基本上擁有 0.5 公頃左右的土地，但因其無法單以農業生產維生，故成為劉進慶（1992）所謂之半無產階級化的「自營農民」。

視農村發展上的危機。1971 年開始縮減稻作面積的同時，也推動了農產品的轉作。1973 年政府訂立了〈農村發展條例〉，開始就勞動生產力的改進、生產規模的擴大、農業生產價值的再分配等三面向著手。另一方面，部分小農也由國家規制的農糧作物轉向市場取向的經濟作物。（蔡培慧 2009：53）

另一方面，在農村蕭條之下，對稻米種作而言，最具指標意義的改變是廢除長期以來對於農民的徵斂手段—肥料換穀及田賦徵實，並設立糧食平準基金提高收購價格，這也是公糧保價收購的濫觴。從 1974 年第一期開始，政府以稻穀生產生本加計 20% 利潤作為收購價格無限量收購。由於公糧價高，加上稻穀於 1976、1977 連年豐收，造成政府倉容不足，除了積極外銷外，也透過政府資源挹注私人糧商倉容規模，間接強化了地方糧商當前收購優勢。據統計來看，自公糧制度制訂以來，全台的米穀市場中幾近有一半左右都是進入公糧而非自由市場流通（陳吉仲 2013）。因此，公糧的制度規範，基本上主導了此後台灣稻作產業的運作邏輯。

稻米保價收購的思維中，雖然帶有國家安全儲備糧的思維在其中，但在其後續的發展中，往往又成為選舉政治的一種福利思維、選戰中的籌碼。因此，公糧收購的標準，一直是米穀收購中的相對低標，僅對濕度和容重量有所要求，一直到相當晚近（2015 年開始）才有對農藥殘留的抽樣檢測。也因此，當規則一旦設立之後，農民便循此創造自身最大利益，從而高產、易照顧的品種便開始成為稻農之間口耳相傳的重要資訊；另一方面，公糧體制創造了一種「求量不重質」的基本氛圍下，也致使日後台灣稻米產業的轉型過程遭遇結構性的難題。許多具有良好口感或特色的品種³，因在公糧收購規則下無利可圖，而形成劣幣驅逐良幣的態勢。也因此公糧制度在當前一直被諸多專家學者詬病為一個尾大不掉的燙手山芋。

二、進入完全自由市場前的暖身與國家角色轉換

在台灣，政府角色往往是隨世界局勢而轉變。時序進入到 1980 年代左右，國際上自由貿易的氛圍，使政府在農業政策上由以往全控角色開始越趨鬆弛。1984 年中美食米談判，可說是美國既大宗雜糧進口後，另一波對臺灣稻米種作的間接箝制。中美食米談判起因於保價收購後，刺激了農民生產意願，加上 1970 年代末期連年豐收造成倉容不足，政府開始積極外銷的結果從而影響了美國稻米的市場，同年「稻米生產與稻田轉種六年計畫」的執行，便是在美方壓力下做出

³ 公糧收購直至 2014 年起才開始要求農民必須繳交農糧署所指定的 28 個品種，但就田野中農民的議論中，這些公糧品種也未必是具有口感的好品種。

的政策回應，一方面積極著力於資本集中的商品化作物來鼓勵糧食小農轉型，另一方面則是藉由土地重劃來實現機械化與規模化以壓低生產成本。

而以往由政府所提供的價格支持與補貼，隨著國際經貿組織的節制，逐步開始受限，取而代之的是以「產銷班」形式，增加農民的組織運作能力從而應對市場的需求。由國外進口糧食作物的壓力在 WTO 入會談判時達到最高點，政府雖以關稅配額的方式限制進口數量，但廉價稻米進口、境內補助措施的削減加上臺灣民眾飲食習慣的多元化，在在都使得稻農的生存空間被壓縮，於是政策上一方面以保價收購的方式維持農民一定的生活水準，另一方面也藉由推動「水旱田調整利用計畫」擴大休耕範圍。至於在積極面上，則是以政策鼓勵稻農勞動參與結構的轉型（年輕化、專業化、規模化），並協助臺灣稻農建立品牌，改走精緻化路線。總結來說，政府與稻農之間的關係，逐漸由早期的剝削形式到 1970 年代的政策支持及市場轉向，（*ibid.*：85-101）。

然而，稻米品牌化的激烈競爭，也可看出國家已逐漸釋放許多原本操持的機能轉交市場機制運作。由於保價收購與休耕政策之間的矛盾關係，使得政府在面臨稻米減產又逢低價稻米競爭的情況下，必須要扶植核心農民，其政策手段即是從經營方式著手。從早期的委託經營、產銷班到產銷專區，其目標已從生產規模的擴大衍生至產銷一條龍式的整合，然而，在這些政策轉型的過程中，亦可見政府從主導的角色轉變為僅是政策前端推手。

值得注意的是，稻米因涉及國家戰備存糧，而使其有別於其他農產品，長期處於管制經濟的運作邏輯下，而不像蔬果類的農產品在 1970 年代中期左右即開始建立與市場接軌的機制（諸如共同運銷），這個特性使其一旦開始進入全市場化邏輯運作時，其適應性不如早已有一定合作化機制的蔬果生產。稻米產銷契作專區的設立，即是因臺灣加入 WTO 後為協助稻米產銷結合的產物，藉由產地標示與品質分級等標準化作業流程⁴，達到品牌化經營以區隔市場。相較於保價收購下公糧作為市場行情基準，產銷專業區所收穫之稻米不繳交公糧，而採品牌化策略全數流入自由市場銷售，用以健全稻米的自由市場機制。⁵

在這裡值得一提的是，由於早年政府為掌握及控制稻穀的流通，特別設立了糧商登記/管理制度而一直被沿用到近年，由於糧商登記需達固定存糧標準，加上烘乾、碾製等機器所費不貲，這些門檻都使稻穀進入流通市場的管道長期被糧商所壟斷。而從產銷專區的設立上來看，整體政策的思維是為糧商及地方農會量

⁴而品質分級上的指標主要包括，實施生態化、安全化與標準化田間作業、管理及紀錄制度等，並進一步標示出稻米的食味值

⁵ <http://www.coa.gov.tw/view.php?catid=23493> 擷取日期：2014/03/17

身訂作，以其為補助的主體，來統合稻米產銷鏈上的成員（包括育苗場、稻農、行銷人員等），也因此可以看到稻米在進入全然的自由競爭市場前，其流通管道其實已有被寡佔的趨勢。

以上針對臺灣稻米產業發展的外部環境及政策取向給予了一個初步的關照，而簡單來說，我們也可看到一個趨勢是，相較於蔬果等經濟作物或畜牧業的發展，稻米商品化的起步較晚。因此，蔡培慧（2009）認為在這個分水嶺上構成了商品化小農與糧食小農在農民分化上的基礎。然而，不容忽視的是，當稻米從高度依賴公糧制度，被逐步推向完全的自由市場運作時，國家以技術變革來引導稻米產業轉型的作為，也間接影響了糧農分化的進程。在臺灣，從農業機械化以來，每次的技術轉型，通常都以補助形式來解決。在以日漸以績效化為指標的政策方向上，又會使產生看似普惠式的政策，在落實到地方時，形成類似菁英俘獲的現象（溫鐵軍 2013）。換言之，在各種政策條件的不斷擴大加強下，糧農內部也已不是均質整體。

三、良好農業規範制度中的各種拼裝實作

面對市場國際化的挑戰以及環境危機所引發的一系列食安問題，當前台灣學術界多把焦點放在「有機/友善農業」的各層次上，幾乎沒有太多人關注到另一套折衷的作法，也就是台灣良好農業規範制度在實作現場的意義。在相關文獻中，多數只有官方單位，如農改場、農委會、農試所等，或少數碩士論文對其進行論述。因此下文內容中，比較偏向於筆者綜合各官方政策與論述後，所推導出的政策實行輪廓與判斷。

相較於有機農業在農法規範上走在光譜的比較極端之處（不可施用農藥化肥），同樣也是在環境永續與食品安全論述下誕生的另一種路徑，則偏向「合理施肥用藥」（良好農業規範）的倡議。在這個領域中，存在著多重認證形式與標章制度，包括針對田間施作條件、加工過程、成品品質等。在這其中，有些標章的管制僅針對部分要件，有些則是一條龍式的監察機制。

以稻米來說，在台灣的標章就包括了 CAS⁶（Certified Agricultural Standards）、TAP（Taiwan / Traceability Agricultural Product）、CNS（National Standards of the

⁶ 「CAS 台灣好米/良質米」的概念是 2000 年由農委會提出，採統一設計包裝，由原料（對品種和種植區域的界定）、加工、品質、管理四項指標作為依據。CAS 標章原先還包括「CAS 有機米」類別，其中「有機農產品品質規格標準與標示及標章使用規定」於 2005 年頒佈，2009 年廢止。其對品質規格的定義中，並沒有針對生產過程進行管控，僅要求不得驗出農藥。資料來源：<https://law.coa.gov.tw/glrsnewsout/LawContent.aspx?id=FL038243> 農委會主管法規查詢系統。2020/3/20 擷取

Republic of China, 原名 Chinese National Standards)、台灣米⁷等數種標章。其中，CAS、CNS、台灣米三種標章並沒有對生產過程進行監管，主要集中於對白米品質的關注，且其標章核發並沒有第三方驗證機制，只有抽查規範。而 TAP 是指實施〈臺灣良好農業規範〉，實踐生產履歷追溯體系，通過驗證的農產品。而台灣東部稻作鄉鎮，近年來時興的產地認證，又成為另一種針對生產和加工過程驗證的制度類別。這樣的一個變革歷程，偏向折衷主義，較務實地以階段性方式，處理台灣農業結構困境下的農民如何從實作上轉型。但也因為其認證機制類別不一、手續繁複，使得有一批持續在農村耕作的農民菁英份子，在衡酌的主客觀條件下，雖選擇所謂的「安全農業」，但不一定參與官方主導的認證標章。

相較於上述有機農業的從業者，這群選擇以改良農法為路徑的農村菁英份子較少被輿論和學界所關注。他們多數在農業道路上耕耘很久，對現場實務的各種困難有深刻理解，並試圖在新的消費、生態典範與舊的耕作習慣中找尋出路，在他們的農地上可能並存著不同的農法。在稻米作為國家戰備存糧和國民主食的雙重特殊性上，其價格長期被制約，如何戮力於在既有市場邏輯外，以新的品質創造新的論述，以建立價格相對自主的場域(特別在台灣進入國際自由貿易市場後)，成為稻農們一再努力的方向。這些農村菁英們，多半從持有小塊農地的農民出身，在抓住幾次農村轉型的歷史發展機遇下，本身就已有較好條件面對新的競爭態勢。一旦當舞台準備好之後，他們也一躍而上成為各式比賽中的佼佼者，琳瑯滿目的標章對他們而言只是門檻，比賽證明的是他們超越門檻之外的更多實力。他們不但成為自產自銷者，甚至以一定財力和設備為後盾的前提下，成為小型的中間商。綜合上述稻米產業在不同歷史階段的條件與結構限制後，下面將以此為背景逐一來檢視當前玉里稻米產業的發展困境以及農民的因應之道。

第二節 公糧政策主導下的稻作農村

一、「交公糧的我們一律取雜種！」：公糧制度中的品種混雜

在台灣進入 WTO 之後，如何區辨國產米和外國米的品質，用以形成國內消費者對本土稻米的黏著度，幾乎已成台灣近三十年糧政的主軸。可是，由於在漫長歷史中，稻米受制於國家管制政策下所形成的「不完全」商品性格，及 1970 年代初期延續至今的公糧政策，又幾乎走上了與追求品質之路的迥異方向。

⁷ 台灣米標章原先主要是針對台灣米飯製作料理業者核發的標章，其標準主要著重在米的來源和口感。但其標章沒有特定的流水號識別，以至於很多白米銷售者也會把此標章印在自家產品的外包裝上。

相較於池上、富里、關山，玉里雖同為東部重要的穀倉之一，但幾近二十年來，前三個鄉鎮因為發展小包裝市場的成功，其米穀市價幾乎多數超越公糧，使得公糧在這些地方的影響力日漸式微，而由新型態的契作關係所取代。但玉里穀價在東部穀倉的幾個鄉鎮中幾乎是敬陪末座的情況下，隨著每期收穫後市價的浮動，仍程度不等地倚賴公糧收購作為貼補收入的來源。另一方面，相較於玉里南邊的幾個鄉鎮，很早即在配合國家補助政策中發展出大規模的契作收購，玉里農民加入本地「稻米產銷契作集團」的耕地可能不到十分之一，這也意味著公糧的收購邏輯仍主導了本地農民的田間施作。

跟隨先生經營稻田有20多年經驗的麗姨，直白地表述一般農民如何看待公糧收購的心情：「像是我們要交給公糧的，一律是取雜種。雜種的優點就是好顧、產量高，去年（2014）七月才開始訂定要有良質米，但是它的米質不見得好吃，像是台南11號，我們這次很多人插，就是預備給公糧的。講起來都是有私心的。因為我們只要有量就有錢，我們不得不這樣子。」（150311）至於，為何已經訂定了良質米的規範仍然讓農民覺得公糧等同於雜種呢？經營秧苗場多年的常叔分享了他的觀察：「這個禍首也是農糧署啊！他跟你說列入良質米的都可以交公糧。像是台南11號、台中192號品質都很不好，那個都可以交公糧。你如果要區域性規定，比如說花蓮縣就是台稔2號、16號，可以交公糧的話，你看大家會不會插那個品種？」我說農業課人員的觀察是選票壓力讓農糧署不敢這樣做。常叔則說：「這變成惡性循環。會拖垮整個台灣稻米品質，台灣的品質有往下掉。」（150924）

品種混雜，已造成公糧繳入時的品質良莠不齊，另一方面，由於公糧的數量龐大，也使得公糧收購無法針對性地以品種分倉。一般有經營小包裝的碾米廠，通常會使用太空包（一個太空包可承載一千斤的乾穀）來進行冷藏作業，但經營公糧或以中、大盤商為主的糧商，基本上只會配備以五十噸或一百噸為基礎容量的桶倉。因此，在公糧運作邏輯的主導，以及米廠客觀設備無法配合下，使米廠缺乏精緻化經營的誘因，在末端收購價格聞風不動的情況下，農民本身若無其他銷售管道就無太多意願朝品質改良之路邁進。

二、不同身份者如何看待公糧

在玉里，公糧價格曾和市價不相上下，但玉里市價缺乏有力支持，致使玉里糧價始終還是無法完全擺脫對公糧的依賴。很有意思的是，在看待公糧價格如何穿透市場的過程中，農業課長、農會職員和不同社會條件的農民都有不盡相同的詮釋。

1、農會職員

在剛入玉里時，直觀上的感受是公糧價仍是糧價的高標，農民對此仍有相當程度的需求與依賴。所接觸到的農會職員洪哥，更是直接提及公糧價格的上漲如何惠及農民：「雖說現在稻農收入沒有很高，可是比以前好多了，你看公糧價格調高多少。80 幾年的時候公糧最高價格 1260，計畫收購的。公糧以前兩個價格，現在是三個價格。後來又調到 1380，每公斤多兩塊，在後來選總統時候又調到 1560，然後又再多一個烘乾費。這樣下去就 1680 了。當然量不是很大，可是...你公糧這樣調，市價一定就跟著上。要不然，以前的市價曾經還不到一千塊。你公糧價格提高，公糧繳下去你會有穀子分到公糧，市面流動穀子少，你量少價格會不會上去？所以公糧價格往上，市價就一定會漲。」（150316）

2、農業課長

農業課長高明的著重之處，反而不在公糧的價格提升如何造福農民，他更關心公糧收購制度中，無法被納入公糧計價⁸的其餘收成，如何形成米廠和農民的議價關係。高明說：「玉里的糧商以我們的面積來講，不算多，你要繳進公糧倉你還要看他收不收耶，在這種情況下，當然糧商可以決定糧價，在這個封閉的玉里地區，稻米是供過於求，對農民來說，他交完計畫收購後剩下的穀子，你為了那個一千五百斤你會被糧商砍價。今天你車子載到我家門口，我倒到四千五百斤我就喊停，我說其他不收了，其他你自己想辦法，你是農民怎麼辦？你撿一點收，如果現在是 1450，不然我全部 14 或 13 賣你，糧商他如果除以三的話，糧商他還可以跟政府請四千五百斤⁹的差額。還可以多賺 150，這邊他還 14 價格收去賣。因為我們的公糧不是全收，他後面會有一個落差就是尾大不掉，這個狀況之下，很多農民就被硬凹，這就是發生在農民之間的事情。」（150924）換言之，對於具有收購公糧資格的糧商來說，由於公糧與本身的自營/市場糧是一併收入，這個程序上的優勢和一貫性，給予糧商可遊走在公糧價格和市場價格的空間。糧商優勢除了倉容的儲存空間外，在於農忙時期，許多農民受制於破舊的拼裝載運車

⁸ 在現行的公糧收購制度中，總共分為三個乾穀收購價位，分別是計畫收購（每公斤 26 元）、輔導收購（每公斤 23 元）、餘糧收購（每公斤 21.6 元）。而依據農民所申報公糧收購的土地面積，每公頃各價位的收購數量也是固定的。在第一期水稻收穫時，計畫收購為 2000 公斤、輔導收購為 1200 公斤、餘糧收購為 3000 公斤。第二期因水稻收穫數量減少，公糧的收購量也隨之減低。一般來說在玉里地區，平均每公頃約可有 6000 公斤的乾穀，會依不同地區的土壤條件而有所增減。在筆者進行主要田野的 2015 年，該年市價約 1350 每百台斤（相當於每公斤 22.5 元）的行情。

⁹ 這裡應該是課長口誤，第二期的公糧收購總量為 4700 公斤。

無法在農忙期有效往返田地與不同米廠間¹⁰，往往也就只能被動接受米廠所開價格。

農業課長高明既看到農民對公糧體制的依靠，也看到對這個制度依賴下所發展出一些畸形的產業路徑。高明認為：「取消公糧是必要的，因為農民現在已經養成一個習慣說公糧有人收，所以台灣的水稻才會出現亞大168（某一高產但難吃的米種）那種東西，只追求產量，不管品質。因為公糧都是秤磅數，以台灣的整體面積，然後要提昇國人吃米的習慣，講難聽一點，你給他難吃的東西他一定就不吃了嘛！尤其作媽媽以後，更會為下一代著想，會買好的糧食。公糧的存在，主要還是從以前封建時代，公倉、糧倉的這個制度，就是糧多的時候收糧、糧少的時候放糧。但中華民國放糧過幾次？」換言之，公糧遊戲規則下，除了直接獎勵了市場「重量不重質」的扭曲型態外，也嚴重影響國內多數米穀品質的提升。另一方面，高明課長也道出了當前公糧主導價格下，米穀價錢低迷的境況。相較於上述農會職員洪哥看到公糧價格上升帶動市價的上漲，高明課長比較是從結構面向來理解當前糧價的意涵。

在稻米產業轉型的過程中，一方面牽涉國際自由貿易組織的壓力下，國內糧食市場的大門要如何開放，也關乎國家執政者對糧食安全的想像以及對農業、農村、農民等三農問題的定位。也因此，高明課長也明確指出夾處在雙重困境中的公糧制度現況：「糧食安全對國家有一定的重要性，但在台灣，我們的土地政策是小農制度，這個制度也是被國家所確立的，然後你一直去壓抑糧價，那我問你一斤水稻要多少錢？以前老人家講，日據時代一包（一百台斤）水稻是追一錢的金價。以前是有那個價格，你糧食可以用金價去計算。現在金價已經四千多了，你的米多少錢？一千多。是不是相對落差很大？」（150924）

高明課長根據稻米災損申請單的資料，曾算過玉里鎮農民的平均自有耕地面積才 1.1 公頃左右。如果按照自有地規模的格局下，純粹自耕農的收益其實非常低。高明直接把相關的成本收益分析出來：「繳公糧一年了不起二十六萬，你要吃什麼，沒必要啊！二十幾萬你要還人家的就一半，機器一期就三萬五，再加上收割、農藥、肥料，你能賺的就是工錢。但是你越老你賺得就越少，最後你就是說二十幾萬，你可能全部開出去，剩個六萬，其他再領老農津貼。你作農民作得這麼辛苦，誰不賣地？一定賣地，我都賣！這是國家原始政策就出現很大的矛盾。」（150527）然而，不繳公糧，大量的市場糧該何去何從呢？在本地糧商既有通路

¹⁰ 依據現行〈道路交通安全管理處罰條例〉規定，無照拼裝車及農地搬運車等農機，只能行駛於產業道路、田間，不得行駛於一般道路。但對於農民來說，繳交稻穀有時還是需要借道行駛於縣道或是省道，但是同時也必須冒著被警察取締或是沒入車輛的風險。

無法消化的情況下，高明主張：「不要收公糧，讓農民自己去賣米。如果不要繳公糧，這些稻米產銷班會不會更認真？會不會自己去找出路？會不會自己去變成一個小糧商？還是他們會去找糧商再去作結合？」（150527）

雖然，在田野訪談中，多數農民都表達出「公糧是國家對農民的必要保護手段」，從而對減少和廢除公糧的高度不滿。但高明卻對此有另一個面向的觀察：「你訪問農民，不管他有沒有參加玉里米¹¹，他一定是覺得有公糧當然是最好，因為放不了手。就像你每天可以領便當習慣了，有天突然說不發便當了，變成要從別的支出，去 cover 便當的費用，你當然會覺得很辛苦，因為你沒有求改變。玉里米的小農也一樣，雖然我每天都領這個便當，但我有能力去買其他的菜，如果有天要把這個便當收回時，他們會覺得好可惜，但他其實沒差那個便當，他只要自己煮飯就好，人家就會覺得，以農民個性來說，這個東西不存在就是不行，但是這裡面也不是說廢就廢」（150924）對高明課長來講，正因為公糧制度已讓農民形成長久性的路徑依賴，但他並不認為當時學界所倡議的「對地補貼」就可解決問題。他認為釜底抽薪之計在於台灣的農業必須根本性的全盤規劃，去盤點出全國的水稻適栽區域：「臺灣的公糧制度應該要慢慢的去修剪，你去讓水稻面積降低，讓單價提高，不然公糧這個東西，救了農民，也害了農民，大家吃不飽啊！」（150527）

但難道無法透過制度修改，讓公糧撕下「重量不重質」的標籤嗎？高明課長明快地點出台灣現行制度下的問題：「只要台灣有選舉的話，我們公糧就沒辦法去做品質要求這個設定啦！災害糧你都還是要收啦！這些稻米要做什麼，就只能做飼料。...另一方面，我們政府是否有落實把國家需要的農地真正計算出來？只要符合我們人口所需要和維持最低限度的戰備存糧，我們就可以不去干涉這個糧價。不去作保價收購，讓稻米回歸市場機制。你不能因為它是國民主食，就壓低價格。因為這樣真的對小農過意不去，你糧價.....我們以一甲地一萬斤的收入來講，你調高一百塊多一萬，你調到天價兩千，多兩塊萬，一年多四萬，但是你有沒有想過這裡面弄下來，農民所得才增加多少？」（150924）

3、農民

而農民自身又是如何看待公糧價格之於他們的意義呢？由於初入田野時，恰逢時任農委會主委準備循序取消公糧制度，農民之間無不對此議論紛紛。但是隨著農民所處位置的差異，看法也十分迥異。像已有相當自產自銷實力的大農阿添

¹¹ 「玉里米」為高明課長配合時任鎮長希冀解決玉里糧價過低問題的一個產地認證政策，這在後文中會有詳細的介紹。

伯對公糧感受就是相當負面的：「保價收購是劣幣逐良幣。應該要讓稻米市場自由化。讓農民自產自銷為自己的稻米負責。但現在政府不但不鼓勵還反對，說農民這樣會投入太多。以前就是不好的米去繳公糧，好一點的交米廠，所以公糧就是很差的米啊，你把公糧廢除才能良幣逐劣幣，讓有能力的人可以承接比較大面積的土地，也讓年輕人可以回來。」。(150518)阿添伯認為公糧政策只是保護了那些缺乏競爭力的稻農死守農田。

可在小面積耕作，以稻作為重要收入卻無力投入自產自銷的小農眼中。公糧保價收購制度的取消，將把農民置於險境。在一次農民聚會中，肩負照顧失智父親和失能孩子的潘叔就語重心長的說：「公糧減少的话就是農民的致命傷。公糧沒有好交，大刀全部操控在米廠那裡。全部在大盤手中。這些千四啊！就全部千四。」在一旁的豪叔，則補充自己被糧商折騰的經驗：「豐收的時候他就給你砍價錢，說裝不下去都是騙人的」。潘叔的太太也氣憤地說：「頭一年就是這樣，他說我滿倉啊！稻子就是這樣載上載下，你割了也沒有辦法，就是賤賣啊！他價錢壓低，你還是得賣。」(150526)

這其中，也有一些一眼識破公糧兩面刃特質的農民，直指公糧制度雖然表面上看起來是稻農收益的保障，實質上在多數時候，它是壓抑糧價的工具。多數糧商以公糧價格為指標，在衡量自己要收多少自營糧的狀況下，通常會以略低於公糧的價格收購。另一方面，市場上缺糧導致糧價上漲時，公糧導入市場抑制糧價，這也使得公糧價格很容易就成為市場糧價的天花板。

不過，多數農民並沒有意識到公糧的兩面刃特質，或即便知道，他們仍可馬上細數公糧減少收購或取消後立即而來的考驗，豪叔便是其中之一。豪叔一家的耕作面積達到二十公頃左右，數年前為因應孩子回家種田，他們自創了品牌，且至少有3-5公頃的面積可自產自銷。但即便如此，他們仍非常依賴公糧價格來支撐他們的收入。在我和豪叔討論公糧做為國家壓抑糧價的工具時，豪叔也說：「如果公糧沒收的話，米廠米很多，他一樣給你壓啊！哪裡有差？你看公糧有多少，公糧沒收的話，你一樣要回去米廠，米廠他穀子一多，他價錢就給你壓下來。要，你就來！不然你去別家！你也沒有什麼別家可以去，外地的米你都要烘乾才可以去。」(150922)豪叔的擔憂，其實透露了玉里本地糧商對稻米產業的定位。玉里內有將近四千公頃的稻田(含河川地)，相較南邊已超越公糧價格的穀倉鄉鎮，這樣的吞吐量的確相當龐大，玉里糧商普遍沒有能力消化這麼大規模的自營糧市場。

綜合農民聚會中的憂心與上述課長的一番評論，筆者也曾探詢其他一些菁英農民的意見。在拜訪耕作十來甲地、也有一定自產自銷實力的常叔時，當我說：「陳保基(時任農委會主委)說要減收公糧，結果泡茶的農民大家都哇哇叫耶！」。他的回答則饒富意涵：「那個是一般做比較寬的人，還有品質比較不好的。量比較大的，你不收的話，他往哪裡去？他品質不好啊！品質不好米商不要，他就全部交公糧去。」我反問：「所以品質好的話，有沒有公糧差別不大？」。常叔說：「會影響啦！政府把公糧廢掉，給你自由化之後..... 外面的價錢會很亂，會更低。糧商有五家的話，我時常交穀子都給這一家，有一天我穀子生產量很大，我想要再載去另一家，你沒有交情，他不收。要的話，人家一千二，一千跟你收。會造成跌價。」(150926)

相較於有自產自銷實力的農民，以及農業課長對於公糧繳交者的評論，多半認為這些人的米穀品質相對不佳，造成其對公糧的依賴。但看在經濟實力較弱，相對沒有能力跨足自產自銷者的眼裡，公糧確實是保障。為照顧父母而帶著一家四口返鄉種田的阿柏哥，耕作面積並不算寬，才七甲左右，農事耕作上卻十分用心，並非一般農民口中重肥重藥、只求產量之人，聽到公糧要減少收購的消息，第一時間的反應便是：「會差很多耶！跟市價都差兩百塊。市價大概 1400 左右跑來跑去，還有一年調到 1100。會哭喔！交那個會哭喔！像這期本來 1550 的，交到後面剩 1200 耶！那年掉到 1100，是因為那年南部先割，他們的量已經算是豐收年，因為月長米廠有去那，要混米嘛！價格他就跟那邊開的差不多。那年大家都苦兮兮。他又是米穀公會的理事長。連農會都在看他們開價錢」(150929)阿柏哥的擔心，其實道出了主宰玉里稻米產業的糧商結構，如何制約著這一場後 WTO 時代、在地方開展的稻米產業轉型方向。

十月的某天，一早起來寄宿家庭的農民夫婦便問我清晨有否被拖板車行駛的噪音所驚擾。他們描述當天早晨凌晨五、六點時，已有大量的拖板車在玉里最大的月長米廠進出。十月並不是玉里二期稻作的收割季節，這些拖板車多半是從屏東、高雄而來，這些載著南部北上的稻米用途，據農民所說，是為了米廠混米之用。

目前玉里內的稻作面積已達 3300 公頃，若加上未列入一般正式統計的河川地，甚至可逼近 4000 公頃，這樣的稻田規模，也是全國單一鄉鎮中，稻作面積最寬廣的地區。在此前提下，本地糧商為何還需要去外地買米、調米呢？而其好處何在？這就必須要從糧商如何透過公糧制度，倉容管理的空間挪移技術，來攫取其利益出發。

4、民間糧商

公糧政策在 1974 年開始施行後，由於收購價格的保障，激勵了農民生產的意願，使得原先不限量收購的公糧倉庫爆倉，許多無法收入倉庫的稻米，只能以野積倉（即簡單在儲放公糧的袋子外，搭建簡易木構結構再以帆布覆蓋）解決儲存問題。此後，政府透過補助方式拉攏民間米廠加入協助收購、儲放公糧。因此，有大量的民間米廠拿到了公家的補助興建新的倉容。

從數字上可看到從 1974 年糧食平準基金以較為優惠的價格開始收購公糧後，公糧數量佔全台米穀收穫量一度高達四成（黃萬傳 1996：15），而公糧除由農會代收外，地方米廠也是重要受託之處¹²，地方農民為取得繳交公糧的諸多好處，多半會與代收公糧的米廠維持一定良好關係，希望能在天災時能擠進這些代收業者較大的倉容（王乃雯 2020：12）。

具有收購公糧資格的糧商，在依賴公糧的農村有了先行的優勢。然而，國家補助的倉容，是否真的僅作公糧儲放所用？以公糧名義收入的米穀，就真的被安置於公糧倉庫中？雖然，形式上有各種防弊的機制存在，但實質上公糧倉庫的管理權仍落在地方糧商的手上，所以轉賣、盜賣公糧的新聞在全台各地總是時有所聞。對具備公糧收購資格的玉里糧商來講，由於在米穀收購的過程中，他們本來就有較大揀選米穀的權力，他們會自動把較差的米穀放入公糧，留下較好品質作為自營糧之用。

也因此，對公糧政策下，糧商遊走於公/私模糊界線的弊病，高明課長有著直接的批判：「我覺得國家的政策，農糧署跟糧商都有默契。你看山水米¹³，雷聲大、雨點小，本來要罰的，最後也沒事。盜賣公糧什麼的，最後也都不了了之。像是山水、中興他們已經在西部是掌握臺灣一定比例的糧食結構，然後來說，這些公糧倉如果不配合的話，農糧署就要倒，農糧署養出一個怪物來掐住、綁住自己」（150527）。

¹² 至 1992 年第一期稻作為止共有 531 家公糧委託倉庫，其中農會 353 家、民營 178 家，若以倉容量來看農會為 139 公噸、民營倉庫 84 公噸（佔 37.69%）。（張彩泉 1999：647）。而根據監察院針對農委會公糧倉庫管理失當的糾正案中，根據其調查截至 101 年 12 月 31 日止，農委會經管國有倉庫計 330 棟（列管公糧倉庫 253 棟，非屬公糧倉庫 77 棟）、列管之補助倉庫計 868 棟、農會私有倉庫計 76 棟、指定民營倉庫計 436 棟，合計經管倉庫總棟數為 1,710 棟，其中列管存放公糧倉庫計 1,633 棟（資料來源：https://www.cy.gov.tw/sp.asp?xdURL=../di/Message/message_1.asp&ctNode=903&msg_id=4606）（擷取日期：2019/04/25）。

¹³ 「山水米」在 2013 年至 2020 年的七年間，被發現總共有五次的混米紀錄（混充低價越南米或以低價品種混充高價米種）紀錄。

為何公糧轉賣對玉里糧商有利可圖？在與農會主管的一次閒聊中，他提到關鍵在於玉里米較西部米有口感和香味上的優勢，當公糧部分價格低於市價時，若從西部糧價較低的地區調米作為日後應付公糧查驗，可從中賺取為數不少的價差，而這早已是地方上公開的秘密。另一方面，雖玉里糧商多半未經營精緻品質的小包裝米路線，但仍有不少西部的盤商樂意購買縱谷米來提升自身米穀的品質。當縱谷米在國內整體市場行情水漲船高之際，也有玉里糧商會混入西部米再以縱谷米的名義出售。

也因此對糧商來說，他們須衡酌自營糧的吞吐量，來決定如何與市場上最大的米穀價格——公糧競爭，來取得其所需的米穀數量，也因此米穀市場內，除了其他的競爭者外，公糧價格主導了他們定價的原則。另一方面，如其本身具備收購公糧身份，除公糧收納倉容，成為其爭取優先收購農民米穀的強大優勢外，公糧本身，又時常成為糧商可上下其手的另一個私房口袋。

第三節 敬陪末座的玉里糧價

在玉里，不論哪種類型的稻農在與筆者閒聊時，總是會喟嘆著玉里的天然條件、稻米品質並不輸給南邊的幾個鄉鎮，為什麼糧價卻總是輸人家一大截？也因此，當公糧早在數十年前，已於南邊穀倉鄉鎮銷聲匿跡的同時，在今日卻仍被玉里稻農所看重依賴。

農會的弱勢與地方派系間的無法合作，往往是農民對低糧價所下的診斷。因此，主導地方糧價的主要結構，在農民眼中看來，總是不動如山。為突破這層結構上的困境，不少有危機意識的稻農，在面臨後WTO的各項挑戰中，展現了各種頭角崢嶸之姿。接下來這節的篇幅，將會透過具體田野材料，來分析當前玉里的糧商結構如何運作及影響本地的稻米產業。

一、「玉溪農會」的特殊體質

玉里，本身即是全台灣面積最大的鄉鎮。1975年，旁邊的卓溪鄉農會因業務經營不善，被合併至此，從而成為「玉溪農會」。由於，兩個鄉鎮特質不論在人口組成或是產業類別都有相當大的差異，此一合併，促使了玉溪農會掌理的業務不僅面積寬廣，也十分龐雜。玉溪農會須和卓溪鄉公所和玉里鎮公所相互協調，但又因兩個鄉鎮發展區位不同，在以「玉溪」為名的前提下，有時又得彼此遷就。

相較於南邊早已出名的穀倉鄉鎮，玉溪農會開始涉足賣米是相對晚進之事。2000年初期，池上為了要走上小包裝的精緻品牌之路，持續奮鬥於正本清源的「池上米」產地認證之戰；2004年富麗米通過重重檢驗關卡，爭取到中斷33年

後，第一批重新出口日本的台灣米身份，而成功吸引到鎂光燈的焦點。這個時間點，也恰巧是台灣初入 WTO 之際，全台米穀市場在過載情況下，仍須允許外國稻米配額進口的艱難時刻。如何區辨市場，幾乎成為當時整個糧政的主軸。然而，米穀經營要走向精緻化，除了生產端的改良外，首先必須面對的是設備的問題。

就玉溪農會而言，在 1996、97 年左右就已興建玉里第一座大型烘乾機，並開始進行濕穀收購。但現代化的碾米廠設施一直要到 2008 年才蓋好。在此之前，玉溪農會多半是請其他廠商代工，農會自身當時雖有小型的精米設備，但已不符潮流所需，因此在農會開始與農民契作之前，主要只有幫國家收公糧。

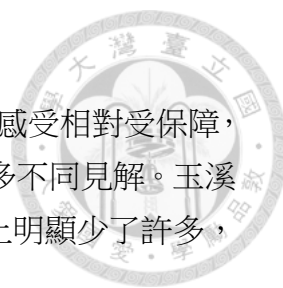
1、從稻穀到白米的品牌化之路

在很漫長的時間裡，玉溪農會在地方上除作為公糧的收購者外，對外僅有少量的自營糧販售，且是以乾穀交易，而沒有從事白米的交易。1990 年代末期左右，玉溪農會才逐漸以「秀姑巒溪米」的名義，開始在市場上小量販售白米。一直要到農會爭取到國家政策補助興建新式碾米工廠前後，也就是 2006 年，「玉溪米」三個字才正式註冊。2007、08 年後，農會才開始轉而以「玉溪米」的名稱在市場上自居。

2010 年為了配合中央「稻米產銷契作集團產區」的政策，玉溪農會才開始較固定地收取一定的自營糧數量。據農會職員洪哥的說法，此一政策開始後，農會自營糧的穀子有七八成都收在專區，到筆者進入田野時的 2015 年之際，幾年間的穀價，約稍高於公糧三階門檻的均價，也就是約每百台斤 1400-1500 元左右的價位，這個水位基本上一直波瀾不驚的維持了許多年。

然而，作為掌管東部最大稻作面積的農會，實際考察農委會所提供歷年契作面積，便可發覺玉溪農會從此一政策初始 2010 年到至今 2020 年的發展趨勢，其契作面積是從 250 公頃一路下滑到 175 公頃¹⁴。對比其名下兩鄉鎮、近四千公頃的稻田，這樣的契作及自營糧面積，幾乎毫不保留地透露了農會在地方上形象與實力。

¹⁴ <https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&ids=659> 2020/07/12 擷取。相較於玉里幾家糧商只承擔了少數的契作面積。富里、池上、關山三地的契作面積總加起來，基本上一定超過本鄉鎮稻田面積的一半以上，有些鄉鎮在政策執行之初甚至幾近全鄉稻作面積都加入契作。



2、「稻米契作產銷集團產區」¹⁵保障了什麼？

初見農委會網站介紹此一政策時，總覺以契作之名，應讓人感受相對受保障，是一對農民立意良善的作法。但實際在地方展開過程，卻有許多不同見解。玉溪農會雖相較於南邊幾個鄉鎮的米穀經營主體，契作面積和比例上明顯少了許多，但卻是玉里最大的契作主體，

契作的展開，主動權主要是握在農會手上。農會會針對其銷售能力來評估它需要多大的面積，在此範圍內鼓勵農民參與其中。而在實際的作法上，農會是以長良和德武的兩個產銷班為主體，再加入一些零星的農民進來，也可說是透過既有的產銷班組織，來完成上級交辦的相關組織化及教育工作。

「產銷契作集團產區」政策（以下簡稱「契作集團」），其初始設計其實是政府希望透過把獎勵機制置於米穀收購的營運主體，以收購的程序作為一套監管機制，來解決台灣米穀市場長期以來品種混亂、品質良莠不齊的問題。另一方面，透過要求契作集團以不低於公糧價格收購米穀，無疑也是希冀藉此解決公糧退場的燙手山芋。

農會職員洪哥如此定位「契作集團」：「我們辦契作，農委會給我們獎勵金嘛！獎勵金最少百分之五十要花在農民身上，辦教育訓練是補充知識，或是比較實質的是我們會補助資材，農藥肥料之類的，我們也會辦縣外的觀摩，帶他們去看一些比較先進的農會或改良場，讓他們可以提昇自己的技術，作專區很重要的我們的品牌啦！主要是品質提升之後，品牌比較容易打出去。」（150311）洪哥也提到如何透過契作的約束，來解決玉里稻米品種紛雜的問題：「以前公糧只要是穀子都可以交。很多農民就是去外地參觀，只要看到你的穀子很漂亮，我就稍微抓一點，回來自己在田裡育種。農民就看你產量很高，可能農藥肥料都很省，管理很方便，才不管什麼品種。我們玉里就可以有20、30個品種。所以說契作種得是政府推廣品種，盡量把不好品種淘汰掉，因為現在國人物質要求精緻，我不怕價錢高，我怕不好吃。契作讓品種更單純，我們價格可以賣更好，也可以把農民觀念導正過來。...一般來講，很好管理的品種，口感都不好。但因為所有稻種都是農改場研發改良，所以有些農民又再罵，為什麼政府要去研發這種東西？」（150316）

可是，玉里農民又是如何看待契作集團的呢？參與契作也額外有經營小生意的阿祥伯這樣描述這個政策：「契作的話它只是保障不低於公糧的『平均價格』，

¹⁵ 此一政策於民國 99 年開始推動至今，相關各年推動細節，可參考 <https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&ids=659>（擷取日期：2022/09/12）

但實際上才一千四百多，且價錢事先不是簽好，收割才知道價錢。因為市面上生意人很賤，怎麼簽他都不會比公糧高。收購穀子也是一樣。你就是逃不出我的手掌心。」（150314）任職於農藥檢驗站的大元哥則分析到農民參加契作集團的風險在於：「這裡面的風險在於如果天災時畝產低，他不能繳公糧（公糧最高價位是1680），必須全部用1400結算。你有契約就必須要繳出這些數量給農會。農會他們都算過，對農會沒有多大影響，對農民影響就很大。」（150313）

而詢問一些農民為何沒有加入農會契作時，很多農民第一時間反應就是過往與之打交道的經驗中，對本地農會的不信任，再加上自身可能有在他處不好的契作經驗。詢問大面積耕作的豪叔與麗姨為何不參加契作時？他們曾道出自身過往不好的契作經驗：「之前我們跟鳳億契作，那個稻子漂亮得不得了，我都割好烘乾了，都準備的好好地。問他們說何時可以進倉，那時候一直苦苦地的等他們通知啊！結果最後跟我們說他們倉容裝不下了，讓我們覺得好委屈啊！結果那年連公糧也不能繳！之後就不會想再契作了。」換言之，對農民而言，雖名為契作，但價格並非是事先簽訂，還是跟著當期市價波動只是略高一些，而契作關係中米廠仍有反悔權力，其代價就僅是無法獲得農委會依契作面積所發放的獎勵金，但對農民而言，卻損失可繳交較高價公糧的權力。

3、細瑣的契作規範

契作集團的政策，對作為賣米之路上後起之秀的玉溪農會而言，其實並不是件輕鬆的業務，而對玉里的農民來講，也是一項全新的體驗與管制。在農委會的政策說明中所提到的幾個目標，對當時的玉里稻米產業而言，完全是另一條道路。在這個政策中，把營運主體（通常是負責終端流通的糧商）設定為一個地方上新的治理監管節點，而把所有資源挹注於此後，藉由營運主體向上整合秧苗場和農民來進行資源的再分配。

因此，藉由與秧苗場的合作，提供特定品種的秧苗，希望透過以適地適種方式，以品種單純/單一化的方式來建立米穀收購較為統一的品質。另一方面，透過生產履歷的監管，強調合理化施肥用藥，因此必須通過農藥殘留的抽檢。此外，契作集團的規範中，也對地方糧商的加工設備有所要求，希望能盡量達到 CAS 的標準。

可是，這些看似美好的規範，到了田間實作的現場，就完全是另一回事了。對農民來講，秧苗的需求，他們早有固定配合的廠家，且農忙時期時常需要搶秧，所以很難規範農民到底該向誰拿秧。另一方面，合理化施肥用藥，有時攸關的是產量的問題，但很多農民有著與老天對賭的心情，故以重肥重藥來力拼產量，也

因此合理化施肥所造成的產量減損，能否從契作集團的糧價得到相應回報，就成為關鍵。

就筆者從農會拿到的契作集團糧價表單，上面有明確的容重量與濕度對照下的各級糧價。整體說來，在比照公糧收購的標準上，契作集團的糧價大約每百台斤多出約 30-50 塊的收益。只是與鄰近鄉鎮比較，不算是理想。除了糧價之外，農民常常會抱怨一件事情是：「契作只要漂亮的穀子」。這句話的背後，其實是與公糧米廠打交道的思維。

對公糧來講，由於其價格和數量早已固定。因此，其收購邏輯是「超過標準¹⁶」即可，對濕度、容重高於標準的穀子，也沒有額外加價。因公糧與米廠自營糧的收購是同時併行，故米廠能從中擇優汰劣選擇對己身有利的穀子作為自營糧，但也給予農民一種「不好的穀子可以交公糧」的刻板印象。此外，公糧有災害糧的概念，對農民來說，又是另一層基本的保障，而這部分是契作集團所無法涵蓋的。換言之，在契作價格只取公糧價格「均數」，而非真正「超越」公糧價格的前提下，農民對契作的評估就始終會與「公糧」相提並論。

契作集團的政策施行，對銷售能力仍不甚理想。玉里農會而言，則是一種不得不為的任務。在與農會的洪哥討論為何偌大的玉里鎮，卻僅有少得可憐的契作面積，而吞吐量最大的月長米廠幾乎沒有加入？洪哥直接指出了整個「玉里米」在縱谷的定位：「傳統米廠他本來就沒有打品牌，一般老米廠就是認為他們銷售不是在零售。他們是批發，等於中盤商，就是到團膳。現在都是第二代在接，可能就月長米廠有少量在打品牌。因為做一塊你要有這個人力，不是政府平白無故給錢。我們還要作一大堆囉哩八說的資料，我們農會也不是只有在作這個業務，等於是兼著做，米廠就很純粹，都是勞工。他不太可能做這些，除非外聘。」(150316)

從深入分析「契作集團」，也可說是近年來企圖改變稻米產銷生態最主要的政策中，可窺見在地方的實際運作上，公糧因素仍深深制肘著玉里這個在糧價上亟欲越過龍門的鄉鎮。而這個超越計畫收購價格的臨門一腳，為何始終無法成功呢？就還必須回到主導玉里糧價的其他糧商結構來理解。

二、盤商自居的糧商結構

上文已一再提及玉里鎮擁有全台單一鄉鎮最大的水稻耕作面積，然而，這個面積上的優勢，並沒有使其在白米市場上獲得相對的優勢。相反地，直到今日，相較南邊幾個鄉鎮，玉里米仍在艱難地開展著自己的名聲。

¹⁶ https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&ids=353&mod_code=view&a_id=135
2020/07/13 擷取

很多農民在我初到小鎮時，總是不斷質問我：池上、富里面積才多大？為何全台的超市量販等連鎖通路都可買到以兩地之名為號召的白米？另一方面市面上那些號稱是「東部米」的來源都出自何處？玉里的稻農十分清楚，在現行的糧商結構下，他們的米穀價格低落，源自當前糧商結構下仍把玉里定位為沒有品牌的「代工廠」角色，多數在玉里的交易，仍是稻穀而非白米。

農會主任這樣解釋這些糧商的性質：「你像月長米廠他們賣散裝米為主的，他可能一公斤賺個一、兩角，他是以量來賺，你一包穀子要他用契作方式，叫他多個 10、20 塊對他都已經.....他競爭力會變弱，何況你東部米要到外面去，你光運費成本就比西部多了。」（191217）但問題的關鍵在於，相較於富里、池上等地，農會在米穀收購數量上至少能有三分天下的實力，從而一定程度影響當地米穀收購的發展型態，玉溪農會在收購能力上的相對貧弱，反而使得本地的糧商掌控了玉里米的發展趨勢。

1、同樣收公糧為何實力不相當？

在玉里，具備有收購公糧資格優勢的糧商包含農會在內，還有其他三家碾米廠，其中又以玉里市區內的兩家米廠為主。在具備同等資格的前提下，另外兩家米廠勝出的原因，除了資本能力，還包括了收購過程的嚴寬程度。田區在農會米廠附近，也交米給農會的阿柏哥，分析了為何農民多半不願交米給農會的心態：「我們去交穀子喔！只要你有選上農會代表的人就是不一樣。穀子差一點也可以進去，價格也可以開高一點。像我們這個沒有代表、如果關係又不好，就被刁死喔！所以很多人就不喜歡交，就直接給外面這樣。農民就是這樣。人家就是說很土性，他不需要去交個穀子讓你去嫌。好的時候你也不加錢，不好的時候就把你扣了。鄉下就是很重視這個人情啦！如果你一味照制度.....人家說情理法，你不要差得太離譜，太離譜你扣就算了，差一點點，你就睜一隻眼閉一隻眼，讓我交進去嘛！不然代表來就是交另外一邊，拿出來的單子為什麼價錢比我們高，這就是我們的疑問啊！平平都是一樣做農，為什麼你可以交得那麼輕鬆、價錢那麼高？農會代表不也是農民選的？」（150929）阿柏哥解釋到，因為他只有拼裝車可以載運穀子，在現行對拼裝車越趨嚴格的管制下，他只好退而求其次選擇有地利之便的農會。

對於「有關係則沒關係」的潛規則，大彥哥與阿賓哥則從不同角度詮釋。當我在和大彥哥提到許多農民對農會很有意見時，大彥哥反駁到：「農會職員說白一點，也就只不過是領個兩三萬想提早下班的上班族而已啊！你與其跟他兇，你為什麼不跟他作朋友，所以現在我一去農會，就是：『姐！我今年割的不錯，要

不要喝珍珠奶茶？」打電話叫個十杯才 3、4 百塊錢，不痛啊！過去你跟他是個很好的默契，這個默契當中你賺到什麼？你交陪好了，像我去繳穀子，有時候濕度和容重量太高，他說這一批真的有點差，可是我還是會扣，我盡量扣少一點。該扣的話還是會給他扣，我不會唉唉叫。農民有個缺點，其實扣沒什麼你知道嗎？1520 是契作最高價錢，容重量一樣 600，可是我濕度太高，一萬斤扣個 3000 塊，一甲地你可以拿十五萬兩千塊，扣三千塊，你還是可以拿十四萬九千。還是很漂亮。可是有些農民奇摩子就是不爽，他交去月長米廠可能就十四萬而已，他為了賭氣，理性會忘記那個九千塊。」（150825）

阿賓哥就對這種作法不甚以為然，這攸關農會具有半公家性質下，農民對其期待會所有不同。所以阿賓哥說：「我們不太想跟農會打交道，因為太爛了。第一大小眼，你跟他關係好，當然沒什麼關係，你不是很常跟他們打交道，他們就……他們不是私人企業，國家又管不太到他們那個體系。你要交個穀子還要拿東西去給他們吃喝。你看這種農會能做事嗎？」（150416）

綜合三位農民的觀察，其實可發覺一些有意思的地方。農會在玉里被農民議論最多的是其行銷能力，但其實標靶之所以對準農會，在於農民認為農會理應是由農民支持所組成的組織，所以它應該有勇氣和實力率先於其他糧商之前開價，來帶動地方糧價的漲勢。另一方面，農會的公共屬性，讓農民對於存在差異化的收購態度有所不滿，進而對穀子被挑剔格外有情緒。那為何一般米廠對穀子的品質相對比較不會挑剔呢？

2、雙面刃的盤商屬性

把自己定位為「代工廠」而缺乏品牌的玉里米，對糧商而言，他們的思維就是薄利多銷，他們不涉足白米加工業務，以批發者自居，對米穀品質的要求也幾近於公糧「超過標準」的心態就好，故在整體流程控管上比經營品牌者省心。但在減損加工過程的較高利潤下，其對內其糧價，自然也不會拉抬太高。對僅經營公糧業務及自家契作品牌的玉溪農會而言，民間糧商稻穀繳交的標準，會相對開展出「比較不會要求」的形象。

另一方面，洪哥也曾針對「農會比較挑剔」的議論，提出兩種體制下不同考量的反擊：「其實我跟你講公糧都一樣啦！當然繳農會比較嚴格，以我們來講，我們是給人家請，月長米廠自己是老闆。今天公糧基本容重量就是 540，你的只有 500，他是老闆，給不給繳，權限在他。可公糧不是交進來就好了耶！農糧署要抽驗，你沒有達到公糧標準，他整倉不要喔！你月長出了什麼事情，他是老闆他會扛，那我們呢？但月長他們在考量什麼？如果你是客戶，你肥料農藥本來

就在我這裡拿。而且你每年穀子都交給我，那我要不要給你過？我犧牲你這一點，有什麼關係！因為長期你是我客戶嘛！我要鞏固你。譬如你有十幾、二十公頃，就算穀子再差也沒關係。因為你以後穀子會全部賣給我，第一個賣給我，然後又幫我宣傳說月長有多好！」（150316）洪哥的反擊，其實點出了另一層農民與糧商之間的特殊依存關係。

3、做為農民地下銀行的糧商

關於早期農民與農會、米廠之間的關係，從農會信用部退休、已七十來歲的阿汶伯這樣描述：「早期農民，如果沒有農會，根本就沒有辦法生存，就好像沒有眼睛一樣。你沒有錢，沒有肥料，沒有農藥，就沒有米可以吃，一定要找農會，政府的東西都透過農會辦理。所以沒有農會，農民就像無頭蒼蠅，根本好可憐，那時候玉里也沒有銀行，郵局也不貸款。起初農會也沒有錢，都是幾百塊這樣借來生活用。但農會不能選擇，要應付很多人，所以要大額一點的，就跟米廠去借，因為米廠可以選擇，但米廠的利息很高，就像是地下錢莊，米廠和農會利息最多可以差到五倍。」（150618）

洪哥則進一步從生產關係的結構裡，談農民為何會越來越傾向米廠，他指出：「以前只有農會可以賣肥料，後來開放之後，才變得有競爭，變成說現在幾乎米廠都會賣肥料農藥，給農民方便，而且這些幾乎都是用賒欠的。就我講的，你是我客戶，給你欠沒關係，到時候你的穀子拿來。有些農民是習慣如此，還有些是想說我平常不需要拿錢出來，我就繳穀子時給你扣，還有些是經濟狀況不好。但沒有以前那麼嚴重啦！雖然說現在稻農收入沒有很高，可比以前好多了。」（150316）

在與農民聊天中，其實不難感受到，在一年僅有兩次收成的生產節奏下，如自身缺乏相當積累，在面對生產過程中需不斷向外支出的過程，是有相當壓力的。背負一家四口生計的阿柏哥，曾仔細分析過這個資金流動的結構：「從開始插秧就是秧苗錢，還有各種代耕的費用，中間還要肥料農藥錢。很恐怖耶！我覺得很累啦！你可以去農會問，十個農民大概有七到八個沒有辦法像我這樣（沒有賒欠）。為什麼很多農民被私人糧商綁住就是這樣。我就讓你拿肥料、拿什麼，你穀子就一定要交我這裡。被這樣綁住的很多。」我則說：「那等於是工人了啦！不是農民。只是幫米廠工作而已」。阿柏哥：「嘿啊！變成這樣子。你都沒有決定權。」阿柏哥的太太在旁補充到：「因為肥料太貴了！肥料現金你一次要十包就四千多。可是一甲地肥料大概在二十幾包。光肥料整期就要一萬初啦！做農成本實在很高。所以農民沒有選擇權要交給誰。這層關係你跑不掉，你跑了，下次誰要讓你這樣

借貸、先拿肥料！這也是米廠做生意的手段，他必須靠這個來綁住農民，來維持他一定的量。農民很可憐沒有權力，就像你講的好像只是工人一樣。然後價錢都是米廠決定。不管是賣東西、買東西都是你們決定，我覺得好奇怪，有哪樣生意是這樣做。」（150929）

不同於掙扎在賒欠邊緣的阿柏哥，即便資本能力較強的農民，也能精準看穿這一套糧商結構，如何制約著本地為數不少的農民。作為大面積經營者的阿土伯，就客觀指出了農民所承載的財務結構。他說從準備種作之初一直到收割，一公頃田地，一期最少要九萬塊的現金，其中至少三成在肥料農藥。阿土伯說：「富里、池上糧價收得那麼高，可這裡的米價卻收得很低，為什麼可以把價錢壓低？因為農民鼻子已經被牽住了，他種下去就已經收割完畢了，像我家旁邊那個，跟我年紀差不多，他就是往糧商那裡搬。現在糧商也是很聰明，先給你量量看，可以借農藥、肥料的，可以借錢的借到什麼程度，稻子一割整個拖過去，還要拿錢去找的也有啦！找不夠的就準備法院來查封了！」（150310）

因為阿土伯耕作面積大，又兼營秧苗場，故可憑藉經營規模，壓低農藥肥料進價，也很清楚這些資材的議價空間。所以阿土伯說：「月長他有很多可以賺得地方，你農藥差不多給他賺個三、四成，肥料還有利息，跟他們賒的加上利息損失了三分之一以上。」（150827）另一方面，也因為借貸關係的身份已定，交給月長米廠的價格時常又會比自由身的農民來得低。大彥哥：「這裡最大的米廠是月長，喊水會結凍。我是暗黑系的，千萬不要跟米廠借銀子。他只比地下錢莊好一點，你沒有錢種田，我借農藥、肥料給你。之後你付不出錢，沒關係，你利息給我，地再給你做¹⁷，結果稻子八成熟的時候，他就說八成熟他就要你割，抱歉，這塊地是我的。產量、價格都不好，這就是 M 型社會。有錢的更有錢，窮的更窮。」（150312）

到底月長米廠如何透過賒貸關係，制約了農民與米廠之間的關係？這也可從同是經營秧苗場的其他農民口中得知。稻作事業小有成就的常叔提到：「玉里這邊都是跟著月長米廠在開價，因為他收最多，而且農民的穀子他最敢砍，人家不要收的他全部來，低價跟你收。花東地區五個碾米廠的倉儲沒有他這麼大。所以才敢講大話啊。原住民你沒有錢，拿肥料、拿農藥不要緊，你盡量搬，記帳。稻子收割的時候交過來。這樣的比例很多啊！而且現在你跟他借錢的話，外面算幾釐，這裡，拍謝，兩分以上。所以你要跟他借嗎？原住民才會跟他借。給他綁住，

¹⁷ 據農民講，幾個在玉里鎮上的碾米廠本身都持有不少的土地，其土地來源，很多即是在賒貸關係下，無力償還者只好將土地所有權轉讓。很多農民為維持生計，之後仍向米廠租地耕作。

他們欠錢，來去米廠，他就馬上給你。所以他要借錢很簡單，沒錢就去借啊！銀行借也沒有這麼高啊！兩分、三分利息耶。」（150924）

均哥進一步指出了倉容的優勢，如何造就了月長的事業版圖：「月長是公糧代收業者，公糧倉庫補助他也拿得到。我們在猜是不是因為有補給他，所以他的成本會壓低，相對於其他米廠，他比較沒有經濟上的...不能講壓力啦～因為他太有錢了，因為他的量很大，像如果說我們收割時，報一個颱風警報什麼的，大家搶割，別的米廠沒辦法去消化掉那些濕穀時，因為他的廠房很大、處理能力很大，載到那裡他就給你砍。為什麼玉里永遠開價的人都是他來決定，這是一個很大的主因。」我好奇地發出疑問：「照理來講，如果是公糧補助農會應該也有同等的條件啊！」均哥直接了當地說：「總幹事就是月長推出來的人，不曉得你有沒有聽到前年開始，農會竟然可以說它不要收自營糧了。」（150415）而關於農會總幹事是由月長米廠長期介入主導的耳語，筆者在田野期間不時都會聽到。

雖缺乏取得米廠賒貸名冊的途徑，但就長期接觸各類農民所得到的結論，很多農民都反應，玉里農民至少有五分之一的比例，與之有賒欠關係。但到底都是哪些身份的人成為賒貸者呢？經常被提及的是「原住民」與配合中央政策承作「小地主大佃農」（以下簡稱「小大」）的農民。這其中雖皆為資金匱乏者，但仍有性質上的差異。有些人是基於再生產本身都有困難的情況下，成為賒貸者；而有些人則是企圖透過國家政策的助力，在擴大再生產的前提下，而與米廠發生賒貸關係。有關後者的部分我會在討論「小大」政策如何衝擊地方農業生態的章節中進一步討論。

三、糧商之間的角力

對於總是敬陪末座的糧價，玉里的糧商們，難道沒有想要試著走出不一樣的路嗎？在這個過程中，其實還攸關糧商們各種資本的博弈、角力關係。而其中，除了可見的競逐喊價策略，還包括了本地糧商如何透過各種方式進入到農會和鎮公所的公家體系中，藉由幽微隱晦的權力關係和治理邏輯，鞏固其原本在場域中的堅不可摧的階序地位。

1、喊價的策略

對糧商來說，價錢是作為槓桿，用以衡酌米穀收購量的關鍵，換言之，喊價的高低本身即是一種調整市場節奏的策略。對於一年依靠兩次收入作為全年開銷所需的農民而言，對價格的反應更是敏感。

在田野地時，筆者一直很好奇面對隔壁鄉鎮高糧價的壓力之下，玉里糧商真的無動於衷嗎？在這個疑惑之下，農民便十分津津樂道於數年前發生於糧商之間的角力事件。阿賓哥非常生動地描繪當時的場景：「一般收割前，糧商會集合起來開會，有點像協會這樣。之前會長是月長，他就是訂說這一期我只要收 1400，可是別的糧商覺得我花東米很好賣，為什麼要收這麼低？今年產量不好，你收這麼低，農民不是很可憐，西發米廠就覺得沒有什麼米啊！看起來大家收得不好，他就提高價錢 1500。月長米廠就生氣，開始降價，農民就想說產量已經低了你還降，結果全部擠到西發米廠的那裡，他馬上爆倉，他就沒辦法把鐵門拉下來，也跟著降價。大家就去交月長，月長就說我還要再降，大家又再擠過去。那一期就是每天降 50 塊。你看多誇張。他的心態就是我讓你收不了。假設你一天正常量可以收一千斤，可是我這樣擠下去，你可能一天八百斤就很忙了。月長比較大，設備比較多，他就是這樣搞你。我們那時候就很害怕這個價錢還會再掉！」（150416）

換言之，對十分需要後續加工業務即時配合的稻米產業來說，烘乾機運轉能力和倉容空間多寡，變成是地方米穀收購實力的先決條件。然而除了硬體的實力之外，如何進一步去影響其他競爭者或是取得場域內的其他資本條件，以穩定其地位，也是另一種策略的手段。

2、營利的糧商 v.s 農民的農會？

從前述農民口中的描繪，可以很清楚的看到，在稻作農村裡，喊價的能力與資本的實力具有高度的關連，相較於私人糧商，農會往往是擔任地方上率先開價的角色，因為如農會開的價高，其他糧商為了取得米穀，也會跟著追價，因此，農會率先開價也有照顧農民的象徵意涵在內。但筆者在玉里進行田野調查的過程中，玉溪農會卻往往被描述為在糧商後面開價的角色。

農會的積弱的體質，就諸多農民甚至農會退休職員的說法，來自於地方政治派系角力的結果。針對農會不敢開價，均哥就很直接的回應說：「農會他的老闆是農民耶！我們都是股東耶！糧商是個人，他是以營利為主，農會應該是要以照顧農民為主啊！農會價錢不敢開很高，其實這都是政治的關係啦！當時農會頭頭會出來選，是玉里最大的糧商背後在支持的。」（150415）長期在玉里耕作的真叔，提到之前只做一任總幹事的武德，曾有把玉里糧價拼起來的戰績。真叔說：「武德當時作法是也都是用契約方式，他先不求他的米要賣多少，他把穀子出掉，出到桃園去，在地的糧商不夠米賣，自然就是拉高價錢來買。再來他又做白米工廠，有一些知名度之後，武德第二任因為作風太強勢就被人家拉下來。對手寅北

又有糧商挺他出來，砸錢買理監事那些，所以他要什麼大動作他也不敢，以前是農會一定先開價錢，讓糧商跟，現在都是糧商開什麼價錢，他收什麼價錢。你之前選舉時候拿人家恩惠，你不能在選後跟他對立啊！」我則補充到自己在其他幾個鄉鎮調查的聽聞：「聽過幾個鄉鎮，好像開價之前農會跟糧商都會商量？」。真叔說：「是都會，可是之前玉里穀價壓得太低。差到最多的時候，好像跟他們（那些鄉鎮）差到每百台斤 150。」（150425）

一路行文至此，其實不難發現玉里糧價在糧商和農會不動如山的態勢之下，加上缺乏主要收購渠道帶動，衍生日後農民須靠突破各種生產、加工環節的限制，來爭取突圍的可能性。其中之一，就是農民選擇將米穀直接交予外地糧商，但這並非是毫無風險的選擇。下一節，會進一步來談何謂米穀的出走？農民在走與留之間的考量又是為何？

第四節 出走的玉里米穀

面對鄰近鄉鎮節節升高的穀價，以每百台斤乾穀相差一百五到兩百五的概念，一甲地的收入至少就相差一萬五至兩萬五，對於以此為主業的農民而言，絕對是一筆不小的收入。但是，米穀是否就有辦法可無條件地去投奔高價的其他鄉鎮米廠呢？除了有距離上的問題，及其衍生的運載工具需有條件限制，還包括了農民必須面對風險下的評估判斷，也就是本地的米廠固然價格上不如人，但米廠與農民之間存在一種不言而喻的道德經濟法則，也就是長期與米廠互動的農民，一般來說，即使在颱風天或其他災害發生造成米穀搶收或品質不佳時，米廠都還是會勉強以低價收入這些米穀，而對身處位於往往是颱風第一線的花東農民來說，根據他們自身經驗，平均每三到五年就有可能會遇到一次因天候而來的重大變數及考驗。

一、設備，決定米穀可以跑多遠！

1、拼裝車，「行」「不行」？

對農忙時節的農民來說，能順利地把米穀繳交給糧商以換取現金，是數個月來等待盼望的一刻。然而，對收割季節的農民來說，能否順利達成此一任務，除了收割機的配合，還需有運穀車的協助。然而，在一般稻作農村中，三大農作機械和運穀車的配備，並非家家戶戶皆有，多數是需先與親朋好友調度協調。一般而言，在玉里鎮內運送一車稻穀的行情多數落在 2000 元一趟左右的行情，這是衡酌距離與等待進倉時間的綜合估算。如要將穀子運送往其他鄉鎮，需加收額外運費，割稻機也須配合運穀車往返的節奏來偕同工作。對農忙時期，特別是在搶

割時的天災前夕，時間就是金錢，將穀子遠送他方，首先須要有自己的車才比較方便。

另一方面，即便有自己的車，還得衡量能否順利駛上連接玉里向南的省道—台九線。在農村，現行很多運穀車，都是不具合法牌照的拼裝車，雖其穩定度和速度可能不如一般貨車，但其機動性高，價格又低廉，所以到現在為止仍是農村載穀主力，也因這種由民間草根力量據其需求所發展出來的技術具有高度的脈絡性，以至其雖不具合法牌照，至今為止卻仍能與國家體制形成一定的頡抗力量(林崇熙 2001a,2001b,2002)。

在玉里鄉間，目前兩方斡旋之下的默契是，如果農用拼裝車不行駛上省道，警察通常就睜一眼閉一隻眼，勉強予以通行。當我詢問回鄉十幾年的阿柏哥為何選擇農會作為交糧對象時，他仍忍不住抱怨著：「私人的米廠比較好交，你差一點他還是會讓你過。但是，我們的田主要在大禹，離農會交穀的地方比較近，我光跑其他的米廠要多遠...」阿柏哥的太太佑姐補充到：「那個砰砰車，到這裡整個都壞掉了...有時候警察又會攔。很危險耶！」我：「所以拼裝車只能走鄉間小路...」阿柏哥：「其實你要看警察當時的心情。說坦白，我開了十幾年，去年才第一次被攔。我也是跟他說，農會不是說農忙期可以嘛？他也是刁難說要不然你去把輪子全部換掉。因為拼裝車，我們自己也要顧安全啊！但不可能每個輪子都是新的...他就跟我說，要不然你就按照規定，每個輪子都換新的，我就放你走。他把你刁一下，或整台車給你拿去切掉。」也因此，距離和貨車屬性的限制，注定了很多想跑的稻穀仍被相對限制住。但與富里之間具有地理距離優勢的長良，則是大面積地將米穀繳交到富里糧商手中，或與富里糧商之間有契作關係。

2、烘乾機創造的集散地效應

在農業機械化之後，為了配合秧苗場出秧時間，同一地區大部分農民的工作節奏會基本上集中在兩個星期內完成，也因此，這意味著收成時間也會集中落在固定區段的時間點上。大批量同時收割的結果，促成了在農忙時期，有時烘乾機即便日以繼夜的工作仍一位難求，而稻穀收割後積壓在特定空間內，溫度相當高，超過四小時其新鮮度就會受到很大影響。因此，外地糧商對較遠地運送而來的米穀，通常都會要求以乾穀的形式繳交。而非如本地糧商願意接受濕穀。因此，對於有烘乾設備的農民，具備能讓米穀出走的相對有利條件。

據當地農民所述，約末 2000 年初期開始，南邊幾個鄉鎮開始主打小包裝路線之後，米穀需求非常大，所以除了本地的收購外，會開始向外擴張收購版圖。也正是在這個時期左右，玉里糧價一路與南邊幾個鄉鎮開始產生越來越大的價差

幅度。而從 2012 年左右一直到筆者進入田野地的 2015 年這段時間，富里和池上米仍然維持著向外收糧的趨勢。此外，近些年來，除南邊鄉鎮的本地糧商外，西部的幾個大糧商也來東部設廠搶購米穀，但由於上述所說受限於交通與烘乾設備的問題，也逐漸發展出一些新的模式。

最初，有些南邊糧商當需穀孔急時，會到玉里田邊直接喊價載穀。均哥進一步說明了這股搶購米穀的風潮從何而來：「西部的中興米跟三好米都跑來東部設點。在關山，在新乾坤吧，中興在他旁邊跟他蓋一棟差不多的廠房。三好是租德高順園的倉庫。其實他們沿路都有放點耶～一路放到壽豐去。他們都有人幫他們收穀子。最近這兩年搶得很凶，在河東都有設點。乾穀、濕穀都收。就是類似轉運站這種，在哪裡集中，卡車去就直接拉走。他們一部份還是要靠本地糧商，像我們這種農民代收的還是比較少。」（150415）

大彥哥則從品種的角度，說明了玉里米穀吸引外地糧商的優勢：「現在糧商會直接喊價錢到田裡載。因為富里池上米貴啊！反正吃不出來。對我們也是一樣。對他們來說，我們的米怎麼會輸玉里？高雄 139 屬於軟黏，我們的台梗 16 跟它很像。台梗 9 跟台梗 2 號比較像，比較 Q。桃園 3 號、台農 71 還有台中 194 都屬於香米類，跟台梗 4 號比較像。可是要適地適種，你不能因為這個品種很有名，你就種。」（150312）也就是說，雖土質氣候的差異，造成玉里的品種與南邊鄉鎮的不同，但玉里如就其強項米種發展，仍非常有潛力，且具備價格優勢。

大彥哥進一步從他自身回鄉的經驗，來說明米穀出走的現象為何在玉里出現：「在糧商不會漲價的情況下，低價的情況下，農民就會想找出自己的出路，所以我們玉里有非常多的自有品牌。我有想過，還好我不是在池上，不然我可能就不會賣米了，我也曾經做過很暗黑的事情。我剛回來還沒有賣米，那時候這裡穀價一甲地 13 萬，這裡一包 1300 那邊 1500，我晚上會開著車過去，不用到 1500 啦，只要 1450 我來回就賺了 1 萬 5 耶，反正就倒進去就好了。我還沒賣米前，也曾經用我們家的米去換更高價，我都走山線去，我們早上割完之後就聯絡，『幾點去方便啊，要走山路喔』那時候我們家沒有作多少，才作七甲多，那時候還有跟其他老農喊價錢，我們這裡 1300，我用 1350 給你，一甲地就多 5000，我來幫你載，載的錢的話一般要給載的人 2000，我說不用，我就直接幫你載過去，我這裡直接切現金給你，這個台語叫做『賺價差』」（150312）當然，大彥哥可以「賺價差」的前提，在於一方面他有貨車可以載運，另一方面則是經營秧苗場的大彥哥家裡有烘乾機，可以解決稻子收割後必須要先烘乾才能運送的問題。

換言之，從均哥和大彥哥的描述中，不難看出，除了貨車之外，具有烘乾機的所在地，往往成了南邊糧商收購玉里米穀的新集散地。南邊的糧商之所以另找代理人，是因為他們的收購原則，有別於玉里本地糧商。如果繞過玉里本地糧商，他們必須要有相對的代理人來協助他們處理瑣碎的加工業務。豪叔就明白地說：「如果富里池上關山那邊都是按照容重，就玉里沒有辦法。你如果沒有超過五百的話，他就要給你扣，但是你超過六百他也不給你加錢，就是這樣」（150922）換言之，豪叔指出了相較於南邊鄉鎮分級收購的原則較為明朗，玉里這邊的糧商受到公糧制度的干擾，仍無法擺脫以公糧邏輯作為米穀收購的方針。

長期經營米穀轉賣的阿土伯，有別於玉里鎮上已脫離生產的糧商，自己仍有大面積的耕作範圍，他十分清楚在玉里交易市場的結構縫隙中，如何尋求自身的定位。阿土伯說：「池上只有幾公頃，全省都是池上米，玉里去池上和富里的超過五分之一啦！他們是打的比較早啦，早了我們十年以上，他們哪有這麼多池上米，這個我最清楚的啊！在五月的時候，他們那些糧商啦電話啊，他們有的會親自來，跟我們要穀子，所以我們這麼多烘乾機就是應付他們啊！」我提出疑惑說：「他們不會去找月長米廠那些拿？」阿土伯大笑說：「不會啦！他們的品質比不上我們。他是到處收來的，像有的農民跟他要資材的、要肥料、周轉金啦都是跟他們要，米廠價錢低，農民也都跟米廠鬥法，都拿最差的米去！我這裡是論品質論價錢，你去碾米廠就是死豬價，但是我們經過我們評定這個東西是二等的，我就用二等的價錢跟你買，你這個一等的我一千六、一千八都可以買，羊毛長在羊身上，那個我們看得來的，我自己打米，我可以賣高價沒差，又可以打響我們自己的名聲！」（150310）

但不管是均哥、大彥哥、阿土伯，為何他們可具備相當實力，成為南邊糧商願意交涉的對象呢？阿土伯的一段話或可成為很好的註腳：「因為我有作秧苗，很多農戶直接跟我接觸，我知道這個人的栽培技術、瞭解他的品質、在哪裡種。他要賣，可以，我跟你買，經過我那個啞巴¹⁸問一下，就知道你這有多少價錢。但我跟他講，什麼東西有什麼規定，什麼品質有什麼價錢，因為我可以賣原料出去。他們那裡價錢好、沒有貨源，我這裡價錢好、有貨源，你要單一品種我也有。品質最要緊，但是品質這種東西，價錢也差很多。」（150310）換言之，秧苗場的經營者，本身即會在生產過程中，成為農民匯集的一個節點；另一方面，秧苗場肩負維護秧苗品質以保證米穀收成的責任，所以在不同的歷史階段，秧苗場的經營者，都可不同程度地申請冷藏或烘乾設備補助。因此，有別於玉里大型糧商

¹⁸ 這裡是指包括食味計以及計算濕度、容重量的儀器。

的收購策略，這些秧苗場經營者，在本身同為大面積稻米耕作者之下¹⁹，仍試圖在糧商的重重限制的縫隙之間，尋求另類生存方式的可能性。



二、契作關係的意涵

對南邊的米廠而言，他們除了將具有烘乾機的農民，作為收購玉里米穀的集散地外，也試圖與距離較近的大面積耕作者建立契作關係，一方面有利於他們在「契作集團」下申請補助，另一方面也能預先確保米穀來源的數量。但對真的願意出走的農民來說，即便有契作關係，仍不能完全保障自己在對方有倉容危機時必能入倉，但相對於其他散戶而言，契作戶還是有交穀的優先權利。也因此，農民為了避險，必須發展出自身的因應之道。其一，是建立自身米穀的差異性；其二，就是整建具備有冷藏的倉容作為緩衝，而此也再度凸顯了上一節所強調設備優勢的關鍵。

四十來歲也是秧苗場經營者的江大哥，本身與富里的不同糧商總共契作了七、八甲地，他透過自身與富里糧商打交道的過程，也呈現了一些米穀出走的必要條件：「我跟富里的阿飛米廠契作超過五、六年了。有時候他就吃不下啊！你叫他吃也沒辦法。只能去別家賤價出售啊！不然就烘乾之後冰起來。等到差不多時間再拿去賣。你送富里的穀子要烘乾，要漂亮，就比較容易賣給他們。如果是這邊玉里的，就隨便賣啊！如果產量很高，穀子就不漂亮，產量不要太低，可以就好，要達到富里收穀的標準我覺得滿簡單的。自己要有設備，要有烘乾還有風選機。我們穀子賣給他，如果完整粒不足他會虧本啊！完整粒漂亮的他一定會收。互相啦！我東西出去絕對不會讓他吃虧的。所以他跟我契作幾乎沒有條件在那邊。我穀子烘乾倒下去之後，旁邊的穀子一定倒楣的。我們的晶瑩透亮的，旁邊一定是黑黑暗暗的。起初，我跟阿飛米廠契作，有時他倉容滿了就不收，後來幾次之後他知道你的品質，他就不會放棄。如果你品質好，當穀子太多的時候，你看交情來，不要說全部來，各人分擔一點。人家就不會很絕情的把你幹掉。像這次豐收，他說我後面已經滿了，我說你說少收一點吧！我賣 1560，玉里剩 1350。還是多這邊兩百塊！一甲地多兩萬塊啊！」（150929）

田區主要在長良的阿通伯與富里糧商也有超過十年的契作關係，近來還發展出一種新型態的契作——也就是透過富里糧商引介的認養機制。面積雖然不大，卻是迎合近年來產銷關係轉變的一種新興嘗試，對農民而言，是相對比較有保障的。阿通伯說認養一分地需三萬塊，採取無毒耕作，每月須固定向認養者報告田間動

¹⁹ 有些米穀集散的地點，雖非秧苗場經營者，但本身為擁有較大型烘乾機，且多為大面積耕作者。

態，包括砍草、施肥、收割、插秧等農務在內。每期耕作者的責任，是每分地需交 600 公斤的穀子，但保管及與客戶的互動，則由富里的阿飛米廠負責。認養人實際給阿飛米廠三萬五，農民實拿三萬。阿飛米廠負責檢驗、包裝、出貨。這計畫已和企業行號、學校、財團合作了好幾年。阿通伯做了四年，認養最多到八分地。以這個認養費用來說，跳脫了以往米廠和農民之間米穀收購的利潤分配結構，整體來說收益相當不錯，但是這樣的特殊關係，仍是以阿飛米廠的品牌出貨，但在上面標籤會有阿通伯的名字（QR code）與其相關的生產履歷。

阿通伯說十多年前，他們主要的交涉米廠還是在池上和玉里兩地，當時甚至因為要賣穀子去池上，才把原本的鐵牛車換成三噸半的貨車，以節省時間、提高效率。後來在阿飛米廠第二代負責人回來接手後，他們開始與其展開比較穩定的製作關係，也漸與玉里米廠疏遠。後來有幾年阿飛米廠滿倉，加上阿通伯佃耕的地主有固定在月長米廠拿伙食，他們才又開始與玉里米廠重新打交道。阿通伯回憶到，有一年豐收必須把一些穀子交回玉里，月長老闆就說：「唉唷，你從南非回來了唷！」然而，這個半開玩笑似的揶揄，其實無意間也透露了農民與米廠之間存在著一些微妙的人情關係。

三、道德經濟下的人情來往

對農民而言，一年僅有兩次的收成，爭取更好收益，理當是須盡力追求之事。但現實卻是，農民須衡量一旦為追求更高利益而將米穀出走，他們一方面要承擔外地糧商豐收滿倉後，拒絕外地米穀的風險；也同時需面對三、五年便可能來襲一次的風災及氣候挑戰，造成稻米搶割時的倉容壓力。處境更艱難的農民，還得考量如果自己在生產過程中，需由米廠賒貸來調度周轉金的話，任何形式的米穀出走，將使得這層關係變得十分脆弱。而在玉里幾個糧商控制了幾近全局的結構下，不論小農、大農都會與米廠保持一定關係，只是在不同權力關係下，人情來往形式也會有所不同。

對在生產環節或其他因素須與米廠發生賒貸關係的農民來說，所謂的人情往來，一開始就注定了權力的完全不對等。詢問過好幾位農民，對這類賒貸者，米廠的收購價錢常低於市價，且米廠多數要求需以米穀作為償付形式，來彌補他們流失到外鄉鎮的數量。在與阿土伯的一次聊天中，他如此描繪了這類人：「你跟米廠借錢、借肥料，你穀子交過去就是最低的價錢。到時候用喊的啦！米廠有的是資金和資材啊，如果你全靠著他，有一天他離開了，你就躺得平平的。不爭氣的農民，他越割越青，五、六分熟就通通割給你，你不收也不行。但買得便宜，他划得來啊。其實你牛頭都給他拉住了，你拉牛尾巴有什麼用。拉不住嘛！因為

你欠他，你也沒辦法交給別人。他也跟你表明很清楚，我不要你還錢，我要你還穀子。所以說會去交易這一種的，是最傻的。」（150827）

相較於上述已經被賒貸關係綁定的農民，有一類型的農民則是基於農務條件上的考量，而沒有將自身米穀出走。豪叔和麗姨一家，算是玉里的大面積耕作者之一，面積最寬時，達到幾近二十多甲地的範圍，但其中全都是佃耕的土地，完全沒有自有地，這意味著每一期他們一家得支付的租金也相當龐大。我曾好奇詢問過麗姨，南邊穀價如此誘人，他們是否也曾有出走的打算？或至少從玉里的代收業者，取得小幅的穀價增收？麗姨先從農忙期很現實的時間節奏分析其效益：「在我來講，或許他們喊價比較高，但我們跑一趟富里要多少時間？入倉儲到烘乾機還要等！來回至少1到1.5小時²⁰，如果天氣不好，每個人都在趕割稻，真的就是時間就是金錢。再來，月長米廠來講他本身有收公糧，我們就是圖個方便，我一些稻子在你這裡出入，人是一種情感的動物，所以說人不親土親，除非你價格高到兩百三百，那真的有吸引力。要不然，怎樣我自己還是會給本地，這是我本身的觀念。」（150311）

至於本地代理的收穀方式，麗姨也說明了她自身的考量：「我們玉里的米廠都要兼顧阿！我們進進出出，不然你阿添伯這幾季你比較好一點，你有收購，而且講難聽一點，他都是收購漂亮的，他要看得上眼的。看得上眼的，碾米率自然高，你不好的稻子，你過肥的稻子你碾米率很少，容重量。你真的不好的稻子他也不可能給你收。不像米廠你每次有出入，他就睜一隻眼閉一隻眼，他還是給你收。再怎麼樣，我的原則，我出入的這兩家米廠，我公糧剩下來的，我就各半。以前日成米廠是跟我們熟識，月長是因為公糧我們要出入，我們絕對要跟他有好關係。」（150519）

麗姨更直接透過自己過往的經驗，佐證了自己為何如此選擇的原因，從而也充分展現出農民與米廠之間在人情關係上的張力。麗姨說：「公糧第一期可以繳3300公斤，第二期只有1500公斤。現在大家只有繳最高的。現在稻子有點升幅了都比1420高。所以沒有人繳1420。現在1400，我們就直接交米廠，就不交公糧了，這樣我們還有點情。像是我們不捻穗那一期，沒有米，空包彈，真的每個稻子被扣到……一些人品質不夠，他就一直給你扣錢。像我們從來不跑外地，他只是品質高不給你加錢。我說真的我去繳，那些第二代笑盈盈地睜一眼閉一隻眼，我就知道，就趕緊說謝謝。他就是給我過。除了我自己要運用的之外，我從來沒有跑。

²⁰ 當時候麗姨他們家田區雖大部分距離富里並不算太遠，但因使用的運穀車輛仍是傳統的鐵牛車，使其速度不能和一般貨車相比。在富里糧商需穀孔急的那幾年裡，很多糧商都有補貼農民從外地運送穀子而來的運費，一車約兩千元。

其他的，我真的就是玉里兩個比較大的米廠，一車這裡一車那裡。就是這樣，所以人在怎樣，你品質不到，你到富里、池上你繳得進嗎？你一定繳不進去。那你來這裡你被人家扣，你又呱呱叫。對我來講，情比什麼都重要。」（150311）

為要深入瞭解農民和米廠之間的關係，在收割季節，筆者曾跟隨著幾位相熟的農民一起到米廠繳交穀子。在六月下旬的溽暑，整個玉里也進入農忙的節奏之中，我第一次跟著麗姨到了月長米廠交穀的地方，她笑盈盈的跟我說，先不要進米廠，他先繞去對面雜貨店，買了一袋各式冷飲，才把載穀車駛入米廠卸貨。米廠負責驗貨的正哥收下了冷飲，笑嘻嘻的跟我說：「這些農民很厲害啊！每次來都帶這些有的沒的，然後跟你說容重不要抓那麼緊啦！你知道有時候這些咖啡一杯都好幾千塊耶！」通常如麗姨這一類的農民，是玉里米廠最想拉攏的客戶，但喊價的權力最終還是落在米廠的那一端。也因此，麗姨和豪叔雖常抱怨月長米廠很少在米穀容重漂亮時，給予相應增幅的穀價，卻會在米穀品質不合標準時，率先予以扣錢。但他們也很清楚，必須在米廠的人情往來上維持良好的基礎，作為危機來臨時可以緩衝損失的灰色地帶。

而即便像阿土伯這種羽翼已豐的大農，多數也仍與玉里米廠維持一定的關係，其中包括公糧的繳交。雖對這些大農而言，早已有能力將米穀以高於公糧的價格出售，但因現行農業政策的擬定中，公糧的繳交與否，有時會成為新一輪補助政策的認定身份之一，所以有些大農至今為了公糧的繳交，仍保持與玉里米廠的關係，而另一個部分則更像是業務的來往，阿土伯即是一個例子。我曾經好奇的詢問過阿土伯，像他們形同小糧商的收購米穀作為，是否會引起地方糧商的意見？阿土伯則說：「我們這個小case他不會有意見啦！你們作你們的啊！我們的米還拿去那裡碾，那裡速度快啊，一、兩萬斤的話，我就拿去那裡碾，一、兩個鐘頭就好了，我們的設備一天就打個一兩千斤而已！他忽然要好幾萬斤的話，當然要給他們打！粗糠、米糠可以賣錢。副產品給他們就賺錢了啊！」（150310）

第五節 小結

本章藉由從公糧制度的設計背景，及其後從生產到流通過程，說明公糧制度在歷年的實作中，如何逐漸鑿刻出一道道特殊的生產和流通邏輯，並進而衍生不同身份對其產生的不同的詮釋和行動策略。玉里南邊鄉鎮可以漸次擺脫公糧邏輯的制約，首先來自於其糧商在面對 WTO 所帶來挑戰下，必須要藉由精緻化的品牌路線來區隔市場，從而導入了一套新的治理概念進行米穀生產與收購之中（王乃雯、黃宣衛 2019），而在其收購面積普遍小於玉里的條件之下，他們走量少質精的高價策略。

相較於此，雖玉溪農會曾一度試圖配合農委會的「契作集團」政策，以部分拉抬穀價，但受制於其價格只是高於公糧均數，並非真正超越公糧，加上仍有無法入倉等風險。因此，在契作集團相對繁瑣的規定下，使得整個玉里的契作集團面積遠低於南邊鄉鎮。此外，以盤商自居的玉里最大糧商，在掌握倉容的優勢，不斷透過各種方式控制涉及其利益的權力關係，使其仍能固守原有的基本格局。

在敬陪末座的玉里糧價之下，南邊鄉鎮的高糧價，確實創造了玉里米穀出走的誘因。但現實上，受制於設備能力和各種人情壓力，使得真正能夠走出去，並由此獲利的農民是那些原本在此一場域內已握有相當資本的農民。這些農民也精準地抓住了現行玉里糧商結構下的縫隙，透過設備優勢的實力，加速了自身的資本積累。下一章將會進一步解析這些農民是在怎樣的機遇之上，獲得突破重重糧商限制的結構。

第五章 玉里米的生產及流通



第一節 從「八萬農業大軍」的「研究班」到「產銷班」

從上一章中，可看到玉里現行糧商結構如何制約了多數農民的發展取向，但也從中窺見一些有著不同發展機遇的農民，如何透過自身一定的資本實力，穿透糧商結構中的些微縫隙，並尋找新的自我定位。而這些農民又是如何在歷史過程中，積累了自身的實力呢？有一部份還是必須要從耙梳國家政策的脈絡著手。

一、八萬農業大軍研究班

當國民政府來台，經過一連串的土地改革後，便確立了台灣農村的「零細農」（劉進慶 1992）格局。爾後，在農業現代化的過程中，此一格局不斷遭遇到如何組織化與擴大經營規模的難題，以便在國際貿易自由化腳步日益逼近的過程中，以追求更有效的生產形式。而組織化的另一個目的，也在於在農村機械化過程中，防止農民過度投資於農機之上。

然而，非常有意思的是，在加入各種農民組織的過程中，農民固然意識到可連帶接收上述好處。但在二戰後與台灣有著類似土地改革經歷的日本，卻有一份調查顯示，在農業現代化過程中，國家如何強勢主導了地方農民的組織化過程。在當時，由政府補助或輔導成立的農民組織佔 70%；如加計農民自己成立生產組織後，受到政府補助或輔導的比例則高達 90%。林梓聯（1995：153）進一步點出了兩國農業發展的一個關鍵，也就是政府的補助與輔導幾乎主導了農業的發展趨勢。

而「八萬農業大軍研究班」的概念，主要是繼農事研究班、共同經營班、水稻綜合栽培之後的另一項指標政策。此一政策主要是在 1974 年開始推行，當時的政策目標主要是針對農村勞動力老化、兼業化、耕地狹小、所得偏低之下，希冀透過將農民菁英化、核心化，將有限農業預算集中運用，以解決當時農村困境。就政策上來說，當時主要分六大項目來執行，分別為 1、編纂錄製實用性教材。2、培育核心農民和農村建設人員。3、輔導改進產銷。4、輔導擴大農場經營規模。5、融通農業生產資金。6、改善農村生活環境及福利措施。（黃武林 1985）雖然水稻綜合栽培和八萬農業大軍是屬於政治性的組織，在行政措施結束後，其組織也隨之停滯。但實質上卻在此過程中，透過資金和技術的挹注，也為新一批農村骨幹打下基礎。

阿土伯和阿添伯的父親（阿添伯當時還在台北工作）在玉里都是具有相當聲名的稻農，他們在當時都曾參加過八萬農業大軍的隊伍。阿土伯這樣詮釋此一政策的歷史：「民國60年以後，政府就在鼓勵農業機械化，李登輝那時候省政府主席，他講一個農業八萬大軍，那時候我也參加了他的行列。全省農業菁英專業化務農的，從那時候就代耕到現在。那個時候叫做研究班，我們稱它為菸酒班（笑），它是比較上級、菁英的農民，比較專業、用心的農民，有去改進的農民組成的民間團體，產銷班是精省之後才叫的。產銷班跟研究班是一樣的，但現在素質比較高啦，科技的發達啦、還有時代的進步，以前八萬大軍是農業機械剛剛在起飛的時候，那個都是獸力耕的時代啦！八萬大軍就是各階層的農業機關他會叫地方的農會鎮公所去募集一些菁英出來。」（150524）

阿土伯進一步談他如何從這個政策中受惠：「研究班時期，和別人比較不一樣的地方就是會有輔導員，資訊會比較早。另外，像我們剛加入研究班的時候他有一個生產貸款。八萬大軍沒有的話，就是往這些糧商周轉，那個貸款就是一公頃給你一萬還是兩萬作生產的工作。那時候大家都窮，求得一餐飽都有問題，所以說那時候沒有政府的生產貸款，根本沒有辦法。那一條截掉之後，就等於靠這些糧商了，糧商就是農民的銀行啦！」我開玩笑的跟阿土伯說：「等於是八萬大軍這台車沒有坐到的話，後來的人就要用跑得？」阿土伯笑笑的說：「但是他後來還是給你甩掉了！農業就是要去幫工業啊！工業發達之後他稅金收得到啊！農民就是政府的包袱，他當然是給你甩掉！但好在說不是丟得很嚴重啦！像我們民間還有水利會啦、農會啦！像是這些水溝、圳溝維修費用是相當龐大的，我們農民是沒有辦法維修的！也是每年要中央撥款下來，像是經濟部每年都要撥好幾千萬。所以你說不好也不是，以前田賦水租都要，現在不收也好多年了。」（150310）事實上，除了阿土伯自己提到的生產貸款外，他也透過長期的購地低利貸款，擴大了其自有地的生產面積。雖然「八萬農業大軍」在政治任務結束後旋即終止，但仍相當程度奠定了所謂核心農民在本地的發展基礎。但嚴格說起來，這個政策的實際效益並不在組織化過程所形成的優勢，反而是成為特定個人取得資源的特殊管道。這種現象也一直延續到產銷班的政策之上。

針對此一現象，黃應貴（1978）曾主張農業現代化的過程中，政府政策推動的失敗在於其忽視了漢人社會中特殊的差序格局文化，因為地方社會在面對變動的過程中，會衍生出一套在地自我組織的形式而非如韋伯所描述的理性科層組織。但實際上，政策推行的不盡理想，不僅關乎農村社會網路關係的組織文化，還包括了農民如何想像國家及其各種社會條件的差異，這也會形成其應對國家政策的

不同策略。這個問題也同樣反映在產銷班組織上所面臨的重重問題，使得普惠式的政策，最終卻是菁英伏獲的結果（cf.溫鐵軍 2013）。



二、產銷班

如同上述，一直以來，在台灣農業現代化的過程中，政府這一端始終不乏推出各種組織化的政策企圖，但很多政策如同林梓聯（1995）的觀察，原先定位為生產組織的初衷，經常在實踐的過程中，成為僅是依照面積來造冊的政治性組織。而相關農政單位，也是約莫要到 1990 年代根據「農業綜合調整方案」才開始進入專業性的產銷組織階段，從生產性或教育性的組織工作，開始轉向思考產銷兩端的組織化工作。1997 年「企業化經營」產銷組織的理念於「跨世紀農業建設方案」中成形，最終隨著台灣於 2002 年正式進入 WTO，產銷班的設置開始法制化，各項輔導措施中很明顯地可以看出官方已把產銷班視作「準農企業」（王雅徵 2008：51-55）。換言之，產銷班設置可以說是為國際自由市場競爭所做的前期準備，期望透過將農村鬆散的生產營銷組織企業化，以因應官方保護機制的退場（王乃雯 2021）。

1、「共同」的困難

然而，產銷班的運作在第一線農政機關承辦洪哥的眼中，其實早已是個注定先天不良的組織：「農委會一直想要去推共同銷售、共同作業，說可以節省人力之類，但我覺得不太通。因為你跟我的東西雖是一樣的品種，但品質不一定一樣，當然，這種東西也可以透過機器去篩選。但我可能比較會種、不會賣，你可能會賣、不會種，如果我一公斤可以賣一百塊，你一公斤只能賣 50、60 塊，這樣一甲地可能差個 8 萬，這樣你會願意跟我合作嗎？把兩個的利潤拉平？不可能啦！我們算人事成本，但老農想，不然他也是在那裡泡茶，所以他們沒有把自己的工算在成本裡，他們的算法都是很簡單，我東西賣出去可以賺多少我就是賺！」（150311）

另一方面，農委會希望藉由集體購買來降低生產成本的目標，也在很多產銷班內無法順利達成。筆者曾詢問不少農民，當初產銷班所設定的目標，他們是如何看待和處理？以阿祥伯為例，當詢問他們產銷班裡，是否有共同購買的程序時，他說每個人都有自己認識的農藥行，還勸班長不要團購，以免收不到錢。有一回在與被父親勸說回鄉的小和哥討論上述現象時，他甚至有點怒氣地指出很多農村行事邏輯，在他眼裡是不合理的：「一起買不是可以壓低嗎？」我則說：「可能班裡面對要買什麼品牌就有爭議？」他從自身大學時的管理學背景直接說：「人

情是很大的問題。都是要顧人情。這就是管理上很差的問題，竟然用人情來衡量做事效率。我也常遇到啊，比如說家裡這些硬體設備只找認識的。每次他找來作的東西就是爛，還找他來作。也不知道該怎麼講。鄉下地區就是人情濃厚嘛！」（150316）

從上述對話裡，耙梳「共同」的困難，其實有一部份原因出在小商品生產者性格。因掌握部分生產工具，加上生產過程的高度自主，讓每個個體戶都延伸出一套自我生產的關係網絡。由官方介入的特定編組形式，反而無法兼顧其每個環節特殊的人情關係。而官方所考量到的人力成本問題，恰巧與農民看待勞動力的角度完全不同。

另一方面，產銷班中目前除了共同研究、交換農業知識的目標可勉強達成外，其餘「共同」生產與銷售的困難，某種程度也考驗著官方亟欲把農民團體編組下的意圖。在以「公」為名作為資源下放對口的實踐中，農民在官方引導下的新社會關係中，必須不斷釐清、界定公/私界線，而人情上不願說破的模稜兩可，也使一些大農透過自身各種資本優勢，形成新一輪對資源挪用的名目，這也成為觀察日後稻作農村分化的一個觀察點。

2、「公/私」界線的考驗

在玉里產銷班的經營中，曾有些看來可規模化的發展勢頭，但最終卻也不了了之。自身也參與在產銷班之中的方大哥，以他種水果和稻米的經驗，比較務實地指出了稻米產銷班在共同銷售上的困難，是來自於稻米漫長加工鏈所產生的額外資本投入。方大哥說：「水稻的共同運銷，大家也都有在講啦。但想法也沒還很趨於一致啦！比說品質認定、怎麼運銷，也關係到利益的分配這些怎麼作，大家還沒有共識。因為以稻米來講，它本身還需要加工，加工設備投資也都滿大。不像水果採一採、分級好，個人就可以運銷啦！很簡單！稻米收割後要再加工，烘乾、銷售的管道也不是很一致，這方面要統合比較困難。包裝上水果有沒有漂亮，後續處理很簡單，馬上就可以運銷出去。稻米光烘乾機就要多少了？包裝又需要人力。稻米銷售也不像水果銷售比較固定，大部分以進行口、進批發市場為主這樣，這都很固定了。米的話，你還要一套的銷售人員！」（150523）

然而，即便克服了加工設備的環節，在玉里目前為止以產銷班為名推出的數個品牌，多數仍出現了各種分配上的問題，導致產銷班的品牌最終成為私人資產。2002年開始，台灣首度出現跨區域性的稻米比賽，而在「花東縱谷米品質競賽」中，玉里稻農也取得佳績，而當時這位農民並沒有經營賣米。而比賽所帶來的名聲，卻讓產銷班班長抓住此一行銷機會，以產銷班為名創立了白米銷售的品牌，

但實際上班員並沒有平等地共享好處，班員發出異議後，不願意讓產銷班幫班長個人背書，也因此當時班內十位成員，後來陸續有五位以上的成員開始自己經營賣米事業。得獎的農民後來也直接跳出原產銷班。

後來班員在討論此事時，也很感慨地說：「只要有『利』這個東西卡在裡面時，大家都會有私心的。」班員反問我說：「你跑那麼多鄉鎮，有看到成功的產銷班，用班的名義去推他們的產品嗎？」我舉了另一個玉里的例子，但他卻不太贊同。班員直白地說：「主導的都是班長，所有產銷班真正得到利益的是誰？是班長。作得起來的都是班長。他可以請一個小姐專門寫計劃請補助。今天當那些計劃都沒有的時候他就要倒了。他的班員都是老一輩的。都是沒有辦法行銷自己的。所以只好跟著他走。可是補助都誰拿？都是班長自己拿。因為我也有跟他（我所舉例的產銷班班長）配合過。結果我一毛錢都沒有拿到。」（150415）班員的太太倒是覺得十分可惜，因初次合作經驗的不愉快，激發了大家各立山頭的決心，而在大家都已單打獨鬥的局面下，要再聯合起來也很難，如果說最初大家是可以用產銷班共同來作，大家也不會這麼累。

既在產銷班裡、也經營自產自銷的真叔，一聽到我談產銷班，也馬上表達了他不置可否的態度：「其實產銷班就是做一些名義給人家看而已。我們台灣人沒辦法做到產銷整合在一起，因為大家比較會計較，除非利益真的很好。像鎮長的合作社，雖是合作社，可錢都是他的，他跟大家收購來這樣。玉里某產銷班，他們也是鄭建國是老闆啊！跟班員收購。嚴格講起來那個也不算產銷班，也有一個老闆。鄭建國就是買斷，盈虧自付。他們就是買斷，最主要就是他們家要去申請政府的補助而已。他們那個像有機肥有的沒的都有補助。所以用班的名義去申請政府的東西。真的產銷班是大家共同經營，利潤共同分享。可是台灣幾乎很少有這樣的成績。」（150425）

然而，以班的名義申請下來的東西，尤其是農機和硬體設備，其公有的性質如何在農村的實踐中被體現呢？有別於傳統社會網絡關係已發展出其內在邏輯作為行為依據，在產銷班這個雖按自由意志參與，實則多為以面積湊數的群體中，「公/私」界線的釐清，其實是需要群體內彼此不斷地互相斡旋磨合。舉例來說，設備的置放地點、使用的便利及優先性、電費和維修的分攤等，便涉及新的權利關係下，隱晦人情關係的斟酌。因為很難算得清楚，所以也時常被農民描述為一種「麻煩」。很早就有少量在賣米的芬姨說：「我們產銷班也是有補助，你要裝米要去阿土伯那邊，他們場地寬，班場所在那邊。但也是麻煩阿！有補助真空機、定量包裝機，不用像我們在這邊一杓一杓秤。當時候不夠的部分，班費貼補。班費好像是一年兩千。」（150317）較晚加入產銷班的麗姨也提到，這些設備雖然

名義上是裝在班場所，但實際上也是個別班員家裡，每天接到訂單的多寡不一、時間不定，頻繁進出別人家總覺得是打擾，且每個班員使用的次數頻率不同、如何分攤電費、如何解決機器耗損的維修問題都是困擾，後來在班員紛紛嫌麻煩的情況下，阿土伯就用了幾萬塊錢，乾脆直接買斷這個權利。也是產銷班長的常叔甚至提到，河東地區某個以原住民為主體的產銷班，當設備補助下來後，卻因電費分攤的問題談不攏，最後連設備都沒有使用。

換言之，當以國家補助名義之下進入產銷班的各種機械設備，在所有權與使用權關係形成了制度上與現實上的落差與困境。公家的資源，在產銷班缺乏較為明確的組織定位和身份下，以公為名，卻時常在不同形式中淪為私產。

3、補助的路徑依賴

產銷班實務上的運作困難固然已被看透，但為何農村中還是產銷班林立呢？這和產銷班在農民心中的定位有關，因許多農民在農業現代化的經驗中，早已把政府出面組織的團體，視為補助申請的依賴路徑。農民很清楚，多數的補助不會以個人為名義現身，阿土伯的描述就很精準：「政府要輔導的話，他會用團體。所有補助都是個人的少，團體的多。你有合作社、農會，農糧署一定會找這些。這些本身用不夠，哪有可能會給你。個體會有的，很小啦，有也好、沒有也好！像今年也是有最輕型的農機。」（150524）。除了阿土伯的正面分析，其實與幾位較有能力的青農聊天中，也可感受到他們周遭有不少人，希望藉著他們的能力成立新的產銷班來爭取補助。也正因產銷班作為特殊任務下形成的農村組織，亦成為資源下放的理由和對接點，故也成為農民口中地方政治中很重要的綁樁節點。

麗姨和豪叔雖然回鄉務農已二十來年，但為因應兒子回鄉工作，近年真正開始大面積耕作，並加入產銷班的組織，麗姨如此分析她的考量：「以前杜麗華當花蓮農業局長，會有很多補助，現在都沒有了，最主要有一個班，以後要申請譬如大佃農小地主什麼，可以證明我們真的有從事農業。我就覺得既然趨勢是這樣，那我們就參加好啦！」做有機的勇哥則從另一角度來看這位人們口中的「有機無毒教母」的補助政策：「杜麗華她對農民很好、很客氣，但他補助會成功的人，但是補助以後，這些都被囊為私人企業。這是很讓人詬病的，跟我們心中的理念是差很多的。譬如一台割稻機，割一甲地一萬二，政府是補助了百分之八十，百分之二十看大家怎樣去分攤。那下次我們割稻的時候是不是只要五、六千塊？結果還是一萬二！班員不是應該比較省一點嗎？拿這些錢來請人維修機器、請人來割稻子才對啊！怎麼會變成是私人的呢。所以你要懂得公義之理。如果是你私人的，人家想都不會想，當然給你一萬二！」（150926）勇哥本來寄望於產銷班組

織可為其生產過程節省成本，但卻對以產銷班為名的補助，無法真正落實到班員身上感到失望。

農業課的高明課長則是更直白地說明了這種補助的針對性：「因為她對補助有一套她的標準。但能達成、能獲得資材補助的人，對其他人來說，畢竟都還是有力人士，所以為什麼最後杜麗華的政策失敗，因為大家說她綁樁，因為她沒事出來選縣長！」（150527）高明課長談得雖然是杜麗華無毒農業政策下的成敗因素，但也可從上述幾位農民的描述中看得出來，諸多以「集體」為名的公款補助，最後卻很可能淪為內部分配問題的引爆點。很多農民為了分潤補助的利益而來，卻發現他們可能僅是申請補助的「人頭」，但又礙於產銷班員的身份仍是農村補助政策的可能標的，而維持了此一身份。

但經由上述農民的描述與分析中，不難看出在很漫長的一段時間中，政策補助的標的，一直朝向希望資源匱乏的農民能走上合作經濟的道路，但就現實層面來看，這個國家所設立的組織多數淪為形式，反而成為農民寄望補助的一種身份。但實際上有時這種集體的名義，卻又成為消息靈通的地方菁英取得資源的重要路徑。值得觀察的是，當農民發現組織化成為爭取補助的要件時，各種自發的新興組織，其實陸陸續續在農村成形。下一節，將透過秧苗協會的組織和其業者在玉里所展露出的特性，來談為何有些農民可益發掌握住米穀交易場域中的各種資本優勢。

第二節 作為農業機械化的重要環節：秧苗場的運作

在台灣農業機械化的過程中，秧苗場是確認秧苗種源品質的重要環節，從而攸關稻農收穫多寡的第一道關卡。因此，在早期政策中，官方會特別給予秧苗場在設備添購上諸多優惠貸款措施，使得一部分具有企圖心的稻農，透過國家政策支持以及以標會等民間募資手段，取得部分資金來源，從當時起就成為某種意義上的小商人，加速了資本的積累。而諸如秧苗作業所需的稻穀烘乾機和穀種冷藏設備等，又是成為糧商時重要的基礎設備。另一方面，設備上的優勢，又使有心的秧苗場經營者，能進一步在比賽中脫穎而出，成為日後進一步跨足銷售的利基。下文將進一步分析，為何有些秧苗場經營者可逐漸成為稻作農村的中堅份子。



一、成立秧苗場的條件

1、資本門檻

由於在農業機械化的過程中，農民普遍缺乏資金，但秧苗場又是機械化過程中，掌握產量與米穀品質的重要環節，所以在這過程的初期，國家資源的投放，成為秧苗場設置上十分關鍵的支持。長期經營秧苗場阿土伯娓娓道來他從設立之初一路到現在的觀察：「從民國六十幾年政府在鼓勵農業機械化的時候，我就開始弄秧苗場了！剛開始臺灣有一千多家，政府有一個免還的獎勵，利息和本金都不用還，他補助你，一場好像是三十萬，但有規定你廠房要多寬，那時候機具很簡單，只有播種機，育苗箱，催肥工具。哇，現在多太多了，越發達，花的錢越多。那個時候我買一台插秧機只要三十幾萬，現在都要一百多萬，你就用穀價去衡量，那個時候穀價才一百多塊啊！現在已經多了十倍了。那時候三十萬就是現在的三百萬啦！現在的投資更大，台灣現在真正在營業的不到四百家了，因為小的撐不住了！」我說：「是說競爭太激烈還是種田的人少了？」阿土伯回說：「變成專業化了啦！因為以前每一家種田是自己去播秧，後來有機器插秧之後，我們三、五個農民就自己組一個好像小機構一樣，我們以前也是這樣啊！我們也是邀了三、四個人一起組的啊！後來各作各的就分開啦！小的有的收起來，有的就是給專業的人去作，以前就是三、五個人也可以弄一個家庭式的，比較小型的播種材料，半手工。像我們用肥料一樣，就是從自然農法，到有機，到慣行以後，比較粗壯了以後，機器都用比較多，而且那時候農業機具越來越發達，現在都是用一貫作業，都是用電腦、電子去控制系統，像我們的操作都是用機具啦！穀價雖然有十倍的差距，但投資一定超過十倍啦。」（150524）

2、技術門檻

在農藥、肥料尚未自由交易的年代裡，秧苗場幾乎成為農業生產環節中除碾米廠外第一個可進行原始積累的場所。但正如阿土伯所說，雖有政策上的補助，但不是人人都可進場操作，廠房面積的設定，即預設了必須有相當面積自有地的農民才有辦法符合第一道門檻的限制。此外，早期秧苗場的設置過程，因為整體技術還不是那麼成熟，承作農民也必須要有相當的企圖心才有辦法突破技術門檻。原在台北當泥水師傅的常叔，為照顧父親回到玉里，在當時政策的補助金仍不足以蓋起秧苗場的情況下，他以標會形式克服了資金的難題，但他也提到另一個經營秧苗場初期的困難在於技術：「我剛做秧苗場的時候，不像現在這麼多家在作，現在大家用價格競爭，品質很混亂。早先秧苗要做成功不是那麼容易，技術不到那邊，有人做的秧苗有時都得丟掉。尤其冬天。那時候藥劑跟現在不一樣。那時

候做秧苗比較會失敗。只要兩家秧苗場失敗就欠秧了。以前玉里徒長病很多，整片都是。我教很多秧苗場，說穀種要震動要用堆高機。這樣他的藥性才會吃下去，把徒長病的病菌除掉。你不能水吃飽了才去震動，它吃飽了之後他藥吃不進去。水漏掉後，還要一個晚上不能放水給他吸進去。有徒長病賣給人家，人家不要。要會處理啦！」（150924）

技術的門檻，不僅在於如何掌握藥劑的使用，還在於對各種品種特性的熟悉，阿添伯提到他 1983 年剛入行做秧苗時的景況：「以前作秧苗就要常常去試各種品種，以前技術比較沒有那麼先進，剛開始作的時候，秧苗常常死掉，所以每年政府都有出錢補助這些秧苗業者來開會交換意見。以前都是用壁報紙、一張張翻。以前我都主動出擊，我主動去改良場看有沒有新的品種，會不會米質更好啊！會不會病蟲害更少啊！抗體更強的話，我就比較不用作病蟲害防制啊！產量高啊！收入就增加啊！你秧苗的品質很重要。這樣我的客戶來跟我買秧，他的收入會比較多呀！」（150518）

四十來歲的江大哥，則以「企圖心」來說明面對這層技術門檻的態度。我問他：「在稻作為主的農村，可以進入做秧苗的，應該說他的能力或階層至少在中層，可以這樣說嗎？」江哥認關鍵在於：「應該說企圖心！因為秧苗不好做，技術不困難，你大概失敗個兩三次就很會做了，你敢不敢做而已。不是說我種田多厲害才能作秧苗，你要不要做而已！但順利的話，回收也是比較快。短時間可以回收滿多錢的。」我：「所以在農村裡面他算是利潤比較好的？」江大哥說：「以短時間來算它比較高。我就作苦力，一天可以作 3000 塊的苦力。上班族一天 700、800 塊，一個月 2 萬 4。我一天 3000 塊，我可以領 9 萬塊，我都不要休息。這叫做苦力，幾乎都是人力，技術是經驗累積的。現在農藥發明的很不錯，一些菌都控制得很好，差很多。」（150929）

換言之，綜合老中青三代秧苗場經營者的表述，可發覺要去突破技術門檻本身，需要足夠的勇氣和膽識，才能走過初期較困難的摸索時間，但就利潤率的回報來說，在農村算是不錯的。因此，阿添伯甚至說在他剛回來經營秧苗場時，秧苗場的收入還高於稻作。這層相對豐厚的利潤率，也正是阿添伯自豪於東西部秧苗場經營的差異。

二、東部秧苗場的特殊產業生態

秧苗場的工作固然辛苦，也帶有風險，但總體而言，許多早期就開始經營秧苗場的農民都不諱言，特別是在早期政府的補助之下，這是農村投資報酬率相對高的選擇。但東西部秧苗場的生態又有所差別。阿添伯就提到：「西部有『牽頭』

(台語) 那個很糟糕，我 72 年作秧苗的時候去西部參觀，我的志願就是絕對不能給這個仲介有空間...他買秧苗啦、割稻、插秧、打農藥甚至賣穀子都有中間商，那你的生存空間更窄了嘛！所以我回來組這個花蓮縣水稻育苗協會，我就鼓勵他們算成本，這裡的成本這哪裡，把服務做好，直接對農民，那個時候臺灣東部也有被西部傳染到有掙客，我們絕對不能讓他們有生存空間！不然會壓縮到我們的生存空間，沒有必要嘛！你有掙客，毛病就多了，所以我們花蓮這邊沒有，包括我也教台東縣，宜蘭那邊因為發展比我們早，所以還有少部分掙客，宜蘭我們也是很熟，都有聯誼，也會談。」針對西部的掙客現象我則提出我的觀察：「是否跟東西部經營規模上的差異有關？」阿添伯說：「也有，你說你耕 4、5 甲地，他們就會說你耕這麼多，說到三十甲地，他們都瞠目結舌，都說哪有可能？」(150518)

阿土伯也分析了在生產過程中，掙客文化如何影響兩邊秧苗場經營生態的不同：「中南部很多代耕中心，他們的經營型態和這裡大不相同。穀子你賣給穀販，他就給你包一公頃他會看這是十八萬、那個是二十萬，有到這個程度。插秧機代耕的就是去找農民，代耕的再去找育苗場專門供給你。他們的層次是這個。我們是直接跟農民接洽，這很麻煩。他們一家育苗場就應付十個代耕中心的，有中間人，也有秧販專門在供給你秧的，要多少、什麼時候都契約好了。我們不是，我們是直接跟農民。不但業務量很大，而且風險也架在我們身上，會有呆帳。現在來的，我們也挑的很硬了，這即使這樣，去年也是被人家跑了二十幾萬。這個免不了，一成的呆帳是要的！風險架構啦！你會經營的話，一定要先列下去的」(150310)

也可以說，這個特殊生態固然降低了因仲介而減損的利潤空間，卻也增加風險和辛勞程度，不過總體來說，秧苗場作為國家農政單位希冀提高生產力的第一線，從而或隱或顯地在不同的歷史階段，賦予其經營者一些特殊的資本優勢。秧苗場經營者透過跨區域的主動集結，形成新的組織力量，可向國家進行補助項目和額度的遊說。除了對經濟資本的挹注外，經營秧苗場還涵括了一些隱形的優勢，比如說這批經營者很可能是農政單位最新技術的最早接收者，並由此取得轉型發展的先機；另一方面，在三級種子制度的規範下，秧苗場經營者既取得設備的補助，也在相關對品種純度和品質控制的要求中，緊緊抓住了往後產業轉型過程中新的論述典範精髓。

三、三級種子制度

由於稻米作為台灣的主糧地位，因此在面臨二戰後生產設施破壞和肥料短缺所造成生產力急速下滑的劣勢中，國民政府必須積極因應，以解決當時財政困窘及糧食短缺的危機，其中之一便是 1957 年建立起的水稻三級繁殖制度（原原種、原種、採種）。以農業改良場（以下簡稱「農改場」）帶頭，透過與農民的合作關係中，確保水稻品種的遺傳特性與純潔度，使育成的優良品種不致因為異品種、雜草、病蟲害的污染，而失去原品種的優良特性（呂奇峰 2015：1）。

1、「標準化」的在地實驗

阿添伯就有提到他父親時就已有和農改場合作的經驗：「那時候我爸也跟改良場有配合，改良場要作原種田、採種田作示範點，他花蓮那邊實驗樣品不夠精準啊！他要到玉里、富里地區。當時候因為整個社會結構不同。工商業起飛、農村人口往都市跑，農村沒有插秧師傅，但田還是要插啊！後來就是農業機械化嘛！農業這塊在民國五十幾年，政府就感覺到未來人力一定會不夠。像那個插秧師傅要從小就這樣蹲慣了，才有辦法。那個從小孩就要開始練，不是說我想要作就有辦法。農改場要來玉里作實驗，會到鎮公所、農會去問啊！要找哪幾個農民啊？當初是這樣。到我的時代就不一樣了，我們就是主動出擊了」（150518）

常叔也提到農改場在取得最新育種成果後，必須仰賴地方農民各種細緻田間的紀錄與調整，以取得稻種在不同區域，能有最好成績：「農改場來找我們，我們就作觀摩會，他品種給你就不管你了，幾樣水稻品種在生長過程你要去記錄它們的生長期，比如說開花那天你要記錄，比如說同一天插秧，有些還沒開花，到它勾頭的時候，你要計算好，到收割時它的高度多高，他收割的期限，剛插秧到割稻的時候，大部分都是在 125 天以上。但譬如說早熟品種像是越光、日本品種，一期作 95 天就可以收割，二期作 85 天，日本品種都比較早熟。」

常叔在談論農改場的角色時，認為通常農改場除了研發稻種的專業能力外，其他部分能給予的其實有限。一個品種能否在地方上有好的發展，還是非常依賴農民自身的摸索，尤其是做為第一線的秧苗場經營者：「改良場在做的工作只是一個指數給你參考，不見得可以用，因為他做的是標準模式，你的地和他的地不一樣，河東黏土和沙土操作就不一樣。肥料要怎麼省？要加什麼肥？河東是鉀肥比較高的地，缺少磷肥，插秧插下去，你注意看，那個水稻它分蘗不好，所以你一定要加磷肥下去。磷肥夠，分蘗才夠。像一些發表會他會把資料給你，他如果是說一公頃氮素要多少，那只是參考，不能照作，如果你的地比較肥沃，你的氮

素就會過量，你要會用肉眼去看稻子顏色操作，一期兩期下去，你就會慢慢認定你的水田怎樣，比較會去瞭解。你要去操控就很容易。」（150519）

2、制度下的管制趨勢

三級種子制度下，除需秧苗場在實務上的操作來擴充、推廣新品種在田間運用的能量，另一方面，其對各種品質純度的規範也是十分嚴謹。時任農業課課長的高明這樣解釋這個制度：「你跟改良場拿原原種，原原種在實驗室做的，所以它純度最高，品序全部都在花改場，你跟他拿之後，然後做種子檢查，有種子檢查實驗室，檢查合格之後，政府算一定比例補助你。其他部分，你給人家採種，採種也一樣，採種田你跟原種戶拿得這個費用，如果育種一樣通過種子檢查實驗合格後，一定金額由政府補貼。原種戶通過之後，縣府跟農糧署好像是各補助三分之一，檢驗不合格農戶就自行吸收。三分之一是跟採種戶要，但採種戶不要的話，就等於他自行吸收。」（150924）

原種田主要是由縣市政府經營，採種田主要由鄉鎮公所負責。兩者在檢查制度上的寬嚴程度不一，一般而言，在適地適種的精神下，一個鄉鎮僅會針對適合的兩三個品種尋找原種田的經營者，原種經營者必須每戶皆經過嚴格的田間檢查和實驗室檢查，確認種子品質無虞之後，才會發回給原種田經營者，再轉交由採種田進一步讓有秧苗需求的農民可至此採買。採種田的經營者，一般需事先向鎮公所登記看要經營多大面積，針對採種田的檢查，僅有少數進入實驗室的抽驗，相對比較寬鬆。

身兼原種和採種田經營者的常叔就細數這些繁複的過程：「原種田的田間檢查還有一道就是室內檢查。室內檢查是要烘乾穀子，你要烘到十二度，乾度要夠。檢測項目一個是乾度、純度。純度就是不能有異品種。還有一個雜質。就是割回來的時候裡面不能有雜草啦、稗子啦、空包彈、未熟粒、異品種那些，那個一定要處理乾淨，他檢測才會通過。最後就是發芽率。他拿實驗室檢測。他用一千粒看你幾粒發芽。這幾樣你每一樣都要通過，我們以前作採種田的時候，他一公頃補助你八千塊，讓你去請工人去把異品種、雜草拔乾淨，後來朝代換了，陳水扁執政前都還有這一項，他執政後把這一樣拿掉，沒有了之後，農民在想我何必花那個錢再去...也比較沒有注重這個部門。」（150924）

為了要維持原種田的純淨度，會隨之而來一些繁複的限制和工序，常叔說到：「有時候你做原種田的，田間還要巡過三次，第一遍要拔去年的（散）（同音）稻子，你去年插十六號，今年也插十六號，但你還是要把去年的散稻子拔掉，還有稻葉葉片不一樣的，你看得出來小顆的可以拔。沒有的話，等到出穗的時候你

看它的形狀長的不一樣，要移除掉，這樣才會通過。一般人看沒有（看不出來），那個是要訓練的。每個品種的葉片不一樣，稻穗的堆疊也不一樣，十六號很密集。二號比較齊，台梗二號穗上有 170-180 穀粒。那個我都算過。」（150924）

阿土伯進一步談到，面對現實田間生產節奏與國家檢驗制度之間的落差，讓（特別是）原種田的經營者須積極應對：「原種國家要求的很嚴格，一定要百分之百，因為採種田你這一期的收完馬上又要復耕，難免會有一些種子掉下去，還有上一期的再生稻他也會起來，所以說我們都選定什麼品種插什麼地方固定，但是沒有去土壤改良也不行啦！一直連作，或種同一個品種都不好。」（150310）

正因如此繁雜的各環節，所以使穀種的價格，往往比一般市價高，常叔說：「像我做採種田，穀種有剩的話，來看秧苗場要的話，可算錢賣，秧苗場有的要跟你買穀種，你採種田的穀種價錢照理講應該要比外面市價高，因為你純度高，因為你田間要人工，你要去撿，你要來挑過，整地那些人家整兩遍，你要整三遍，那個在操作上不一樣，所以純度比較純，所以賣得價位比較高，如果人家 1400 的話你就可以賣到 1600。1600 也不過份啊！」（150924）

然而，隨著技術成熟，秧苗場的經營門檻大幅下降後，競爭也日益激烈，光玉里鎮內就有十幾來家的秧苗場，這樣的數額幾乎佔了花蓮全縣秧苗場的九成以上，稻作面積約玉里一半的池上鄉，全鄉也僅約三家秧苗場而已。這種幾近全台最密集的秧苗場數量，也開始產生了一些後遺症。常叔也開始談到他近期益發不想經營秧苗業務的心情：「有時候我們不想做就是這樣，比如說十個做的人裡面，有一兩個會把它精緻化，把這個穀種做到很純，品種不會複雜化，但是裡面一半人在胡搞亂搞，你怎樣搞的話也沒有用。還是亂的。因為這樣亂搞下去一下徒長病、一下異品種，奇奇怪怪的病都有。你沒有推廣的，他也是搞一大堆出來，他沒有辦法統一。會亂掉。政府也沒辦法管啊！這是他的自由啊！」

對於採種田的經營者來說，由於制度上僅是抽查，且比例很小，所以有很大的閃躲空間，即便抽查不過，也就是損失當期穀種的三分之一補助，另一方面，有些採種田的經營者，完全沒有額外經營稻作，就常叔的說法來看：「你如果沒有在自己種稻的話，有純沒純你也搞不清楚，所以有時候我們自己去做採種田，自己再用的話，也不會說做得很離譜。如果有些秧苗場的人，他沒有在做田，全部靠用買穀種。」也正因如此，使得三級種子制度到了最後一層、最靠近生產的把關反而最鬆弛。另一方面，隨著近年來農村缺工的問題日益嚴重，臨時性的勞動力價格不斷竄升，部分秧苗場朝向更高度的機械化發展，部分則開始縮減面積。

從父親開始就經營採種田的大彥哥，在面對缺工和競爭的關卡上，他試圖找尋不同的出路：「育苗場好累，很多眉角，所以這幾年有點想轉型，轉向行銷，育苗育家裡的就好。育苗箱下去覆蓋泥土、發芽的種子、覆蓋土，後來要整個疊起來，最後要疊在綠化場，一箱箱，這些工作就算有機器，還是要基本的人，現在沒有人要作。連機器在作，大家都覺得累，農業真的沒有人要作，現在都要引進外勞了，所以連我自己都要下去作，因為請不到人。秧苗就是要一直跑，有人來你就要捲秧苗，那個時間太短，一個月的時間大家都要插完秧。可是田裡的工作做完，你就可以喝維士比聊天了，因為田裡的工作你是老闆，可以慢慢作啊！」
(150312)

面對秧苗場不再是稻作農村中相對好獲益的渠道之際，對部分已有相當經濟實力的農民而言，直接走向加工、進入市場，才有辦法增加收入。然而，事實上在三級種子制度設立之初，特別是其對於原種田的檢查要求，其實就是後來整個農政單位在推行「良質米」概念的重要衡量標準，也因此從 1990 年代中後期開始的各式稻米比賽，無不以此作為基準設立比賽評分的機制，而這批原先早已在經營秧苗的農民，不但具備了設備上的優勢，也在田間作業的過程能夠非常熟稔如何去符合國家所設定的規範。比賽，也使得這批原先已在稻作農村透過經濟資本積累而嶄露頭角的農民，再次透過國家所賦予的桂冠，以新的文化資本形式，在逐漸向農民開門的米穀市場再次拔得頭籌。

第三節 從合作經濟走向公司經營

從早期國家把農村視為提取財政資源之處，希冀藉由合作化以克服農業現代化中資金不足和生產效率的問題。可是從上文沿著諸多政策效果的分析中，可以看見在私有產權的基礎上，台灣農村的發展路徑與同時在對岸發展的合作化道路走上了不同的方向。在台灣諸多政策上以團體組織為名的資源挹注，最終看來是慢慢匯聚於農村的菁英階層。也可以從另一個角度來說，是國家資源在歷史過程中的涓滴效應，逐漸成就了一批新的、具有企圖心的農村菁英份子，並最終取得某種與糧商抗衡的資本實力。而這一批在農村逐漸具備實力的菁英農民，也成為日後農政單位在推動稻米產業轉型時（主要是良質米概念）的標榜對象，這些走出合作經濟模式，而以單打獨鬥或跨區結盟的公司形式現身的稻農，也替深深為公糧制度所制肘的台灣稻米產業，找到一些新的可能性。

一、良質米的轉型背景¹

早在 1970 年代初期，政府當局就有計畫地想針對公糧制度下以量取勝的生產方針進行調整。1971 年，農復會即補助台中區農業改良場設立稻米品質檢驗室，除了生產前端協助檢測各試驗場新的水稻品種系品質，並針對碾米品質、米粒外觀及食用品質進行分析，同時納入日本穀物檢定協會之食味檢定，進行米飯之入口品質檢定（台灣農產運銷發展史編輯委員會 2016：188）。另一方面，1977 年中美貿易協定簽署，已開始觸及台灣農業市場的對外開放態勢。由於公糧保價收購後加上連年豐收，為了解決米穀過量所造成的國內市場價格低落及儲藏問題，政府開始積極拓展新的外銷管道，從而影響美國稻米外銷利益。由於台灣發展長期受制於美國，以致雙方的貿易摩擦最終導致了台灣於 1984 年被迫接受〈中美食米協定〉中備受限制的稻米出口數量和地區。時隔兩年，美國對台的大宗穀物進口的要求，更再度壓縮了台灣稻米產業的出路。

眼見國內稻米市場的開放勢不可擋，1982 年政府開啟了「輔導食米小包裝分級計畫」，此後，自 1985 年第二期起中央進一步推動「輔導良質米產銷計畫」，針對規劃為良質米適栽區內的農會及碾米廠，輔導其與農民契作農改場推薦之良質米品種，並以高於平均市價收購，並配合特級良質米的標章做為市場區隔（*ibid.*：189）。

然而，在計畫推動十年後，可以發現良質米栽種的契作面積與市場佔有率擴增幅度有限²，以及良質米產銷過程與一般稻米的價差無法拉大，針對此一困境，一手推動國內良質米計畫的台灣水稻專家宋勳（1996）認為問題出在：其一是稻米產銷未能落實依品質檢驗分級分價買賣；其次，受輔導之廠商、農會很難籌措龐大資金購買契作生產之大量良質稻穀，而終端銷售的品質分流控管難以落實。

但從上文的分析中，其實可以窺見更根本的原因是在於公糧制度對市場的干擾。從數據上看，在市場上流通的自由米在 1987 年時約有 31.78% 是由生產者直接送交碾米廠，到了 1993 年之際，增長到 43.51%，若把農民團體和販運商轉交碾米廠處理的米穀納入，在當時光碾米廠幾乎可以掌握近六成的自由米米穀來源，倘若再把代收公糧的數量納入，碾米廠所掌握的米穀佔比就更為驚人（黃萬傳 1996：15）。因此，從當時各種米穀流通渠道的佔比觀之，便會發現作為良質米計畫中最為關鍵的分級分價買賣要能落實，如何去規範和帶動地方糧商/碾米廠一起來加入新的遊戲規則就顯得格外重要。如以結果來論，區域性的良質米

¹ 本小節內容主要摘錄自王乃雯（2020）。

² 全台良質米契作面積與總稻作面積的占比從 1985 年 0.33% 到十年之後的 1995 年也僅有 11.81%（呂德仁 1996：35）。

計畫真正成功並往下延續的地方，主要位置在富里以南的幾個東部穀倉鄉鎮。為了要帶動良質米作為米穀市場追求的新標的，除了針對除農改場開始的品種改良、糧商的輔導外，另一途徑就是以「比賽」來豎立新的價值典範。



二、比賽作為一種區辨的手段

比賽，關乎的往往是一套價值評斷標準，而這套標準中，雜揉著不只是農民在田間與稻作生長節奏所產生的密合觀察與實務操作，還包括了農民企圖在這套價值標準中汲取怎樣的資源；另一方面，由國家機關出面承辦的比賽當中，本身也蘊含著在豎立價值標準的當下，如何去呼應去整體政策的方向，而這其中，又可能夾雜著學院（專家學者）、技術官僚與政務官的不同考量，從而成為各方勢力斡旋的焦點所在。而有意思的是，就比賽的結果而論，經過國家背書肯認的新階序關係將由此誕生，一方面成為新的資本積累形式，另一方面與生產環節長期脫鉤的消費者，也可藉此建立重新認識生產者的渠道。

然而，時常與比賽相提並論的另一個價值原則是「公平」，但公平的形式可從多重層次來討論，可以是實質的公平，也可能是早已被篩選過的形式公平。下面也將從各階層的農民觀點中，處理他們如何詮釋這一套由上而下而來的價值判斷，以及這套新價值如何在地方、消費者、農政機關、專家之間建構起來，並取得逐漸其特殊的資本積累優勢。

1、重新檢視「漂亮稻子」在農村的意涵

筆者剛到農村的時分，有時陪著農民去巡田水或是一般的閒聊之際，最常聽到的一句話就是「今年的稻子漂不漂亮？」，也可以說「稻子漂亮」與否幾乎成為農民愈近收成時，彼此開口的問候語或聚會時談論的主題。但重點是什麼才算得上是「漂亮」的稻子呢？漂亮是指稻穗外觀的飽滿以及每株稻梗結穗的總量，漂亮對農民來說就是一種豐產的象徵。對多數以公糧收購標準為田間施作邏輯的農民來說，豐產往往就意味著現金收入的增加。在當前玉里的稻作農村中，在重肥重藥的催逼之下，加上天時、地利之配合，農民口中漂亮的穀子，一甲地最高可有一萬三到一萬五千斤乾穀的收成。如在農改場所推廣合理施肥用藥的標準下，同樣的條件，可能只有一萬斤左右的收成。在公糧的標準下，只要通過容重量與濕度的門檻，不論穀子表現再好，收購的價格幾乎變動不大，這個情勢下有些農民甘冒風險，在與老天爺對賭的心情下，用高成本結構去極力追求產量的最大化。

然而，漂亮的稻子如果置放在另一套標準之內，它就不一定能得到同等正面的意象與回饋。對玉里以南的幾個鄉鎮來說，穀價是依據不同的容重量甚至食味值而有調整，重肥重藥下的漂亮穀子，在這一套標準中，不一定能獲得較高的本益比，甚至可能因此吃虧。因此，以糧商和農民的角度對照來看，「漂亮」的意涵，並非是一個放諸四海皆準的概念。對於玉里的稻農而言，由於主要糧商無意追隨小包裝米市場的風潮，一直沒有朝向品質化方向發展，因此，對稻農而言，早期能重新理解/詮釋「漂亮稻子」的機遇，反而是落在各式的比賽當中。

很早即征戰各式比賽的常叔曾這樣談及他比賽的經驗：「剛回來的時候，還沒有自己拿田拿作，只是跟人家打田、代耕啦！周圍人的田主就問說你要不要作，就一直拿來作，才慢慢的作起來。之後聽說有米質競賽，我們就想說去跟人家去玩玩看，剛開始玉溪在比賽時，人家會去看，發現我們認為稻殼很漂亮的應該會得獎，其實不是，它只是外表很漂亮而已，人家講的「來歷」（台語，「內在」之意），你灑什麼肥，你的品質就會達到哪裡。如果你是一般化學肥料在灑的話，不一樣喔！外觀很漂亮，它的品質不見得很好，食味值、味度那些都會比較差，如果灑比較高檔的肥料，它稻子不會很漂亮，但因為有機質夠，它的米質會比較晶瑩剔透，自然而然它的食味值會提升，品質不一樣。」這一從主管機關由上而下制訂的新價值標準，反應的正是整個國家糧政思維的轉向，而其以比賽形式作為重新豎立農村追求價值的途徑，並非人人願意/可以追隨，從而也形成了一些特殊的現象。

2、「為比賽而比賽」：新社會資本的競奪

這一場由國家發動的新一輪競技比賽，從 2000 年左右發展至今，雖經過多次比賽規則的更迭，但其實質內涵變動不大，而與多位農民討論的過程中反而可以窺見，某種意義上這已不是實質公平的一場比賽，因為能在比賽中脫穎而出者，往往比賽者大量精力的投入以及需要非常多條件的配合。

一般而言，地方農會都是鄉鎮級稻米比賽的主辦單位。負責承辦比賽的洪哥大致簡介了地方性比賽的幾個關鍵之處：「稻米比賽每年四月會公告，公告比賽品種³、辦法包括評分項目。五月份報名。六月辦第一次田間檢查，等於是初審，看田間有沒有病蟲害危害，施肥有沒有過量，葉子顏色，看成長，初審完之後會

³全國性的稻米比賽在初始舉辦的頭四年，都只取全國前三名。後來為擴大得獎人的效益和媒體知名度，改為不分名次的「全國十大經典好米」。2014 年起，為突出台灣各地米種的特殊性，改為「產地名米」大賽，由各個鄉鎮所推舉的良質米品種（一個鄉鎮至多僅能選取兩個品種進行比賽），同一品種前三名進入全國賽。爾後，又改為以個人為主體的「全國稻米達人冠軍賽」和以糧商為主體的「全國晶饌米獎」，這兩個獎項皆只取全國前三名。

有一些淘汰，一直到七月份交穀子交完。比賽的穀子新鮮度很重要，你從田裡割稻起來，四小時內一定要進烘乾機烘乾。不然專家在吃口感都會有影響，七月要把入圍穀子都冷藏保管，穀子交進來之後要取樣，樣品要到農糧署、改良場作一些藥劑分析，一部份用機器，一部份用人，像我們有考證照，八月份最後一關，也是最要，吃飯，我們叫做官能評鑑/評比，那一關會由專家吃飯，那個是佔最大分數，這個是鄉鎮部分。另一個是比全國賽。鄉鎮比完會把樣品送全國。」

(150316)

而從比賽中常勝軍阿土伯的角度，對比賽過程有著非常生動的描述，筆者曾在聊天時詢問過阿土伯如何辦到每次比賽都能取得佳績？是不是要比賽的田都要精心挑選？阿土伯大笑地回答說：「比賽都是要不擇手段、不計代價的啦！比賽就是這樣的。土質這東西可以調配，可以把河東土⁴運過來！河東土壤好，但也有缺點，所以兩邊的土混一混會更好、脫胎換骨。我們這邊都是片岩、沙土，他們那邊是強黏土，水稻是比較喜歡黏土，但不好耕作，會陷下去，所以這邊的客土比較多。另外還要配合有機質，我們把玉里的粗糠全部都集過來，花了好多錢，我們是不惜代價把它拿過來，然後拿到改良場去驗，看它的PH值啦、有機質含量，我們都是在他們的相信以外的啦！還沒比賽就知道我們的層次在哪裡了！」(150310)

要參與比賽除了從第一關的土壤就開始需要悉心挑選、厚積地利外，對於田間管理的要求也是非常仔細。阿土伯繼續說道：「生產履歷那些，肥培管理啦、病蟲害的群爆發生這些都要配合改良場的資訊啊！像是下個月稻熱病就會來，梅雨季容易有紋枯病，這個就是預防重於治療！你等到它生病就來不及了，當然要被淘汰，沒有好品質啊！抓準時機看過臺灣這個逆境，因為東部是天然災害首當其衝的地方，颱風就是從太平洋過來，在東部，一期早插的秧苗，它內容品質就是比較好，晚插的內容物不好，但病蟲害比較少。因為比較乾燥而且溫度又高所以那個品質就比較不好，但產量比較高，病蟲害又比較少。沒有兩好啦！成功的第一步就是要如何躲開這個天然的逆境啦！好品質的話，比賽的一定要早點插，你肥料不敢放啊，所以產量低。但你要產量高、品質又好，肥料放多、抗病力就會不夠。像我們人一樣，有三高的人，吃的東西一定就是虛胖啦！像我們這種結實的人你看他瘦巴巴的，但他是硬朗的。稻子一樣，肥料下去，看起來很好看相當茂盛，可是葉子都垂下來綠綠的，糟糕，天氣一不好，完蛋了！你到三、四十歲你就腦中風都來了，你吃藥也吃不到，你沒有事先準備啊，所以說你要記得好

⁴ 河東土就是俗稱的黑壤土，從稻鎮以南的海岸山脈一線，都是屬於這種土質，保水保肥的能力都非常好，適宜種稻，但因為黏性高，所以大型機器操作上有時會深陷田中，而造成機器的耗損較高。而如由人力操作的施肥、灑藥等工作，也因黏性高的土壤，會使得農民在田間舉步維艱。

的東西絕對沒有兩好的啦！除非你有特別的運氣。你要想辦法如何去躲開逆境！」
(150310)

其實，阿土伯對田間管理過程的觀察與體悟，也恰巧委婉說明了為比賽而進行的田間管理，其實是與多數農民田間施作的常情有違。求產量的田間施作，基本上只能顧量而無品質可言，而與比賽的邏輯正是背道而馳。要比賽的田區，就多數農民的認知中，這絕對不會是「漂亮的稻子」。阿土伯細數照顧比賽田區時一些不為人知的細節：「種稻就是環環相扣，你有一個環節鬆脫了就前功盡棄，為了比賽要花很多心血，插秧過就是隨時注意，因為氣候變遷相當大，到後期更是要注意。很多時候，田間檢查時不好看的，反而稻子好看。因為肥料你少的話，底下葉子會稍微黃化，但是它整片還是好，不影響品質，反而更飽滿。因為肥料不夠，稻穗會短，它充實更飽滿。最怕就是病害率。我們失敗就是在病害率，因為沒有打藥。但它有一個好處就是農藥殘留檢測一定過關。比賽跟一般的作法完全不相同。比賽其實只有一個環節，講出來就不值錢了！就是為了比賽才比賽！不然你就不要去比！既然要比，你就要決心、費勁。不然你就不要參加。」(150827)

良好的田間管理，只是在比賽中成功的第一步而已，可否有自身調度的機器在適當時機收割，此外，收割後續的加工問題也是一大技術和資本能力考驗。曾在比賽中有過佳績的青農均哥，也分享了那種為比賽而比賽的心情，他也很清楚從決定要比賽的那塊田開始，一切都是分而治之，包括了後續的烘乾和風選都必須非常謹慎。也是比賽老手的常叔描繪的更為仔細：「像是越光米 95 天就可以採收，最慢 100 天內你要採收掉，超過這時間，米質會退化掉。穀子要比賽的話，烘穀子溫度要調，像今天晚上割穀子割稻晚上 12 點，你一回來你不能休息到明天才進倉，要馬上進去動，你不能給他悶到，新鮮度會受影響。他是寫六小時，但我們一回來大概 2、3 個小時就開始動，稻子在田裡潮濕收割，一割起來放一兩個小時在車上，也會稍微悶到，口感就會差掉。到白米最後一關就是用煮飯，就是讓人吃吃看有沒有異味，會有異味就是表示你稻米放了一晚上才去烘，還有就是烘乾機的柴油沒有完全燃燒，柴油味道會到稻穀吸進去。稻穀烘乾自己烘喔，你要烘到 14-14.5 度⁵，他在這個度數口感最好，也不會太硬。烘過乾、火太大會造成胴裂，會扣分。稻子熟在田間還沒割了，如果一下下西北雨，一下出太陽，也會造成胴裂。所以我們比賽的稻穀在收割時，最好不要碰到那個氣候，一直下雨會影響到品質。」(150519)

⁵ 一般要繳公糧的穀子烘乾會到 12、13 度因為比較乾燥，所以耐儲放，但口感品質各方面都會很差。

烘乾，是稻米收割後第一道決定品質的關鍵程序，同樣也是到處征戰的阿添伯描述的更為傳神：「稻米的烘乾技術也是一項很大的技藝。因為光一株稻穗100粒米粒濕度就都不一樣，比如說前一天有下雨，一大清早割的，就跟中午割的不一樣，尤其是你比賽的米，他是抽樣的，所以你要把每一粒米都烘得很均勻，就是要懂得怎麼把它拉回起跑點。農作物跟工業不一樣，它是有生命的東西，就是要人這種比較有靈性的動物才能控制。施肥也是一樣，你要懂得拉回起跑點，讓它們都可以達到一樣的標準。」（150518）烘乾的高度技藝化，一方面在於農作物成長於大自然間的非均一化，另一方面還在於它必須仔細衡酌外在的氣候條件，不同季節烘乾的速度、時間都不同，以及烘乾過程中如何掌握稻子的反潮現象，以適時調整烘乾的溫度和速度。自身沒有任何機器，但卻非常十分投入各種有關稻米/白米品質提升研究的方大哥認為：「烘乾技術影響米的品質將近百分之五十。所有成敗都在烘乾技術，如果你的米質已經達到一百分，如果你烘乾技術不好的話，就降成百分之五十。」（150523）也因此，在七月這個玉里最為農忙的時節中，能否有為自身所用的相關機器和技術成為跨入比賽的第一要務。

收割後需克服繁瑣加工業務才能取得比賽入場卷的過程，對如非有其他額外企圖的農民來說，顯得異常的吃力，從而有些無可奈何。家裡代耕十七、八甲地，但卻無自耕地的麗姨，非常努力地試圖為自身的小品牌開拓市場，但卻很難以比賽作為鯉魚躍龍門的途徑，原因即在於重重的限制：「你比賽的話必須自己要有烘乾機，因為烘乾的成本很高，你要蓋一個很高的房子，裡面就是烘乾機，我們沒有那種資金，如果給別人烘的話，普通比賽是在七月，七月又是我們農民最趕的時間，馬上收割、馬上整地、馬上放水、馬上插秧。天氣很熱、時間很短，秧苗一下子就長了，你真的沒有空檔時間，天氣一熱到處稻子都成熟，要烘都在趕時間，他沒有辦法給你一次次烘的很乾淨，這個必須透過很多的工、人力，有烘乾機的人他就是可以慢慢調配，慢慢的給你煨、慢慢的給你休息，時間必須拉的很長，有的人烘好幾次，整包穀子風選下來剩一點點，有的秧苗場有請長工要挑，透明玻璃灑上去用燈照著一顆一顆選，所以說他們得名也有他們的艱辛。我們小農沒辦法，你不覺得每次得名的都是那些秧苗場、那些大戶嗎？所以小農是一個很艱辛的路程啦！我們算是小小農，是微不足道，所以我才會說我們是在縫隙中，這個品牌偶爾有人說在哪裡看到就會非常感動。」（150311）

有少量經營自產自銷的真叔，也道盡這個比賽過程中，早已注定是一場資本先行的比賽：「為了要得名，這個比賽這樣，我覺得沒有那麼公平啦！因為你機器設備越多的人，你就是越容易得到好的名次。如果說你割起來就是封存，固定的烘乾機，固定的地方封存，再來開封來比這樣，就會比較公平。比賽米也不一

定他的米會比人家好吃。他們到目前為止都是外觀分數最高⁶，外觀就是靠加工去篩。」（150425）

真叔所說的「比賽米不一定比較好吃」其實有兩重意涵。其一，是指為了參與比賽而培育的米穀不論是田間施作或是對後續加工的考究，主要聚焦於參加比賽的米穀，一般來說都不會是常態。但多數不熟悉稻作農村生態的消費者而言，經由國家賦予的獲獎頭銜，能使該農民取得一種被公權力全面性肯認的社會資本，而購買中又創造了一種透過消費而來的身份區辨效益和話題。比賽米不一定好吃，還來自於另一重因素。阿添伯比較了日本和台灣稻米比賽的差異，他直白地指出：「穀子、糙米、白米外觀，這些對我來講都沒用，米最後都是煮到嘴巴裡吃的。但台灣標準要晶瑩剔透，跟日本不太一樣，他們都用儀器測，測食味值，味度計去測，這兩個東西測出來的，絕對不會是壞的。雖然絕對在某一種程度以上，但並不見得是最好。那你看用的，絕對不是最好吃的，晶瑩剔透的米煮起來破破（台語）不好吃。另一方面，國內還是有那種官大學問大那種。日本也有一個官能試驗，就是最後來吃，人家邀約社會階層，工人學生都有，就是社會上基本在吃米飯這些人，一大票人來試吃。我們這邊都是穿皮鞋的，大官員、改良場官員，我們常笑他們官大學問大，那幾個就來定生死。」（150518）

阿添伯有機會到日本去比賽，甚至帶動了後來幾位玉里比較菁英的農民赴賽，主要是來自西部糧商的牽線。而幾位最初開始與西部糧商接觸的農民，其機緣部分是來自他們在比賽中的突出表現，部份來自於參與由農政機關所興辦的稻米交易中心。由於糧區制度的廢止，也讓西部糧商亟需東部米的品質來提升自身米穀品牌的黏著度，也因此具備既具備名聲也擁有相關加工後製機器的這些菁英農民，也成為西部糧商在東部代收米穀的據點。

換言之，有別於過往公糧標準下雨露均沾的普惠型政策，2000 年以來從區域到全國性的稻米比賽，為的是豎立一套新的稻米田間施作價值典範，而在這一套新的價值典範下可獲益者，要麼是有意競爭於小包裝市場的品牌化糧商⁷，要麼就是欲從農民晉身/身兼糧商者。不過，有趣的是，從與阿添伯的閒聊中，可感覺出來這一套新的價值標準，雖有強烈官方色彩，然而，官方定義下的「好米」，實質上有可能淪為只是生產、消費雙方各取所需的社會資本構建之戲。因為事實上，由於台灣一直致力於各米種的研發，在米種繁多之下，每個人對白米的口感

⁶ 截至目前為止在台灣多數的稻米比賽，外觀分數始終有五成佔比，只不過在「食味」項目的評比上，早期比較多著重在白米的科學成分分析（如蛋白質含量和直鏈性澱粉），近期比重則偏向實際的官能品評。

⁷ 比如說池上鄉農會在 2019 年時，將已於全國有機米比賽獲得冠軍的農民謝美國的米，又進一步送到日本參加「米・食味分析國際鑑定」大賽獲得金賞獎。

(軟、硬、Q)、香味(有草本香、花香、芋香等各類香氣)各有所好,比賽也僅是取眾人所好的最大公約數而已⁸。雖然比賽的標準,相當程度地試圖扭轉稻作農村中對於「漂亮稻子」到「好米」的詮釋與理解,但現實情況下,當比賽只為少數人提供了真正舞台的情況下,比賽的意義很可能只是讓原本已具優勢的菁英稻農,藉此更上一層樓。

三、跨區域的稻農公司組織

相較於上述國家主導的產銷班在地方運作中的各種困境,在各式比賽中已取得佳績的幾位玉里大農,在全台組織性團體—台灣稻作協會的推動下,以股東制的形式於 2008 年成立「台灣稻農公司」,成為台灣稻作農業史的里程碑。由於在糧食安全的考量下,稻米長期在生產、流通、交換上受到管制,也因此在這一段時間,稻農手上有米,卻僅能非常少量地在市場上流通。稻農可以成為糧商是非常晚進之事,而此一公司骨幹農民,多出自台灣稻作協會和各縣市水稻育苗改良協會,玉里的稻農又是其中重要組成份子。台灣稻農公司成立後,恰巧碰上金融海嘯後台灣金管會要求上市上櫃公司需履行社會企業(Corporate Social Responsibility, 簡稱 CSR),在這樣的背景下,Payeasy 作為台新金控內部子公司,挾著本身經營 B2C(也就是 business to company,其本身是全國最大企業福利網)的優勢,也積極為企業尋覓可落實社會責任的對象與標的。在此背景下,Payeasy 與台灣稻農公司合作推出「我的一畝田」計畫,鼓勵公司行號及個人認養農民的一般米及無毒米。

該公司把所有的成本結構公諸於網站上,在工資、人事費、利潤一覽無遺下,使認養行動夾雜了多重意涵。其一方面呼應消費市場面對風險社會中的食安疑慮(產品皆須通過農藥殘留安全檢驗且為單一品種);另一方面透過農法變革,減緩重藥重肥的慣行農業所導致的環境危機;第三,為解決 WTO 下糧價低迷的農民生計問題,以公正價格(just price)來維護稻田做為一種農村景觀的多元社會自然價值。在流通過程的支持外,「我的一畝田」藉由將員工/家庭旅遊包裹在計畫內的方式,也把消費者帶回產地,透過體驗經濟的特殊性,創造出新的文化商品形式。

⁸ 這裡可以舉一個簡單的例子來說明,比如說台中 194 這個品種,在稻鎮小農間的自產自銷中,十分熱賣,不論口感、香氣都表現十分突出,但此一品種與多數品種相較,因為米粒特別小、產量低,一般米廠若收購此一品種,必須特別更換篩米網目,以減少米粒被無端篩選掉的損失,因此,對無意經營小包裝米的糧商而言,一方面沒有意願用較高價格收購,二方面不願徒增作業的繁複程度,所以此一品種沒有列入國家的公糧收購品種中,且因其外觀表現不佳(沒有晶瑩剔透、腹白較多),即便口感很好,多數農民也不會以此品種參加比賽。

1、抓住主流論述中的「農民意象」

傳統農政機關所大力扶持的產銷班組織，在面臨了缺乏專法規範、沒有主管機關、也不具備法人地位⁹的情況下，遭遇極大瓶頸。但在 WTO 所帶來的結構壓力下，各地已稍具實力的大農，在不甘於受制於本地糧商的情況之下，開始積極籌組跨區域稻農組織，並於 2002 年成立台灣稻作協會，以稻米自產自銷為理念，開拓稻米行銷通路為目標。2008 年正式成立台灣稻農公司，公司以股東價向稻農股東購買稻米，再以零售價賣給消費者，中間價差即為公司收入，營運初期除了在彰化員林的小型店鋪實體販售外，其餘皆在網路上直銷（劉依蓁、周夢嫻 2013）。

作為公司主幹的阿添伯提到，由於 2004 年賴青松從日本回台後，以高學歷之資投入稻米種作，並對外號召回歸土地的情感，成功以穀東制的形式成為當時稻農界的話題人物。因此，稻農公司也希望能夠循此路線開拓新的市場空間。在公司營運初期，阿添伯開玩笑地說：「我們是老世代，也曾經工商目錄一個個土法煉鋼的找，這個叫做亂槍打鳥，都緩不濟急，是我第一個到扶輪社、獅子會，他們每個月有聚餐，我們去演講，把我們的理念講出來，請他們來認養我們的稻子，當然你的演講要打動人家，不然人家為什麼願意花比較貴的錢來買你的米？」（150518）此後，Payeasy 在網路上看到稻農公司的構想，與此接上線之後，稻農公司的經營才開始轉虧為盈。

Payeasy 以比賽中得名且品質較優良的耕作者為對象，協助其進行企業認養，而作為稻農公司股東的均哥，在具備前兩者條件下，也藉此從田間耕作和秧苗場的經營者身份，跨足銷售。在一次產銷班的班會上，身為稻農公司股東與常務監事的阿添伯用了一個生動的比喻來說明他們這群農民為何起義：「糧商一開價都很低，你去小七買東西是誰出價？是小七的老闆出價嘛！但我們農民賣東西是誰出價，我們可以自己出價嗎？不行嘛！是買得人出價，農民就是自己的東西別人出價，這就是弱勢團體。現在我們就是要把他倒過來，要掌握這個喊價的權力！我們把品質顧好，要游向藍海，不要在紅海裡死。在玉里就是兩、三千個農民輸給三個生意人¹⁰！農民自己要覺悟，價格掌握權要自己拿到，要是落到別人掌握你就永遠翻不了身...民主政治就是這樣，生意人有兩票，農夫只有一票，農夫又常常把這一票賣掉。」（140826）阿添伯一再強調農民付出七成努力卻只拿三成

⁹ 農業產銷班目前僅有農業產銷班設立暨輔導辦法，而無專法，也無主管機關，僅由農會或農業合作社作為其輔導單位。

¹⁰ 指玉里三間最大的糧商。而農會選舉又常被糧商左右。

利潤的不公之處，他們要扭轉農民只能處於被動角色的地位。但除了他們自身具備了足夠的資本條件和技術能力外，也有相應的外在條件配合。

由於台灣在 2002 年以「已開發國家」身份加入 WTO 致使關稅驟減，國外廉價農產品開始大量侵入，促發了白米炸彈客事件以及《無米樂》一片在台灣的熱播，使得結構下稻農弱勢的處境，在 1988 年 520 農運後，重新再回到一般都市中產階級的視野與輿論中。此外，2008 年金融海嘯後，要求上市上櫃公司履行企業社會責任的立法化，使稻農公司掌握了一個以道德為名的企業採購契機。阿土伯以二次公益來描繪此一行動如何被包裝和論述：「我們有比賽名氣之後，傳播公司他要的是資料嘛！Payeasy 專門找臺灣 200 多家的大企業，用作二次公益的方式來弄，第一個公益就是向這些傳統稻農吸收一點原料，讓我們有點利潤。因為這點錢，大企業家他們不看在眼裡。一公斤多少錢就多少。這些公司都有一些公益事業。像鴻海、台新那些買我們的米去，那個價錢是相當高啦！它不是自己用，大部分是送給弱勢再做二次公益，少量送給記者，或是他們在台灣的員工。我們也有作一個家庭版的給員工去認養，員工吃了覺得不錯，就陸陸續續口耳相傳啦！」（150827）

Payeasy 牽了這一條線，但這畢竟不是常規性的生意往來原則，所以阿土伯早已對此深具憂患意識：「現在就是靠企業認養在維繫公司的經營，是有賺錢啦！股東每年都有分紅，但是這種營運模式我是覺得說都靠企業界在施捨，他們購買的米價很高，一公斤都一百多塊。我們是想說，應當要合乎經濟學那種供需原理來生存會比較好，現在我都覺得說他們是施捨我們，這些農民相當辛苦、相當可憐。當然我們有很多的條件會吸引他們，譬如說我們單一品種、我們的驗毒管理都要合乎他們，他們來認養一個單位 18 萬，第二年續約的話，就減一萬，17 萬，然後我們會包成很漂亮的彩盒給他們，一包就是 0.6 公斤，六包。他可以送禮送員工都相當好。對一個大企業來講，一個單位 18 萬根本沒什麼，鴻海他每年花好幾百萬來認養。以前是 payeasy 在幫我們引薦企業啦！現在 payeasy 他也有告知我們自己要去尋找哪些企業，我們自己也要自立自強。」（150518）

Payeasy 的協助，讓台灣第一間以一線稻農為主體的公司，至此，確實有了一些新的可能性，而這點對擅於比賽卻拙於銷售的阿土伯來說感受很深：「payeasy 的第一個工作是給台灣一、兩百家的大企業，在以前說『認養』不好聽啦！契作的方式啦！陸陸續續大廠商就指定要我做。像一般農民種稻這樣，一定要虧錢的。這一期絕對是虧的，因為天氣很順，價格很差，豐產不豐收呀。我們十幾年前也是和一般農民一樣啊！就是賣原料，賣原料就是最低級的啊！就像種甘蔗一樣啊！賣給會社啊！」我搭腔說：「就是賺個工錢而已！」。阿土伯說：

「哪裡什麼工錢？那個數量更多！一公頃的甘蔗幾十萬斤耶！一斤才幾角而已，運費都沒有。我們都有做過的」（181011）

對於此一外力支持下而來的機緣，讓原本多數只是停留在田間耕作或經營秧苗場的稻農，有了跨足白米銷售市場的機會，但因股東眾多，如以這些大農的總耕作面積來看，實質藉由 payeasy 管道出去的白米數量仍不算多數，但它至少打通了一條面對市場的路徑，阿添伯形容在國內稻米產業面臨內憂外患的時間點上，自身的處境就像在泥土裡的種子，不努力破土而出就沒有機會，走上自產自銷之路是不得不為的選擇：「自產自銷你很多環節要顧，因為不只是品質要顧好，你生產、品質、倉儲、運輸，都是問題，我發覺要走這個路也是非常艱辛，我跟我小孩講，可能你 10、20 年都沒法賺錢，賺了就投資、賺了就投資，但是可以改善生活品質啦！」（140826）而阿添伯的野心並不僅止於自身品牌的經營以及稻農公司的支援關係，他自己又找了宜蘭比較菁英的幾位農民試圖合作。憑藉著他們多數曾有經營秧苗場的背景，熟悉當地與之往來農民的性格、耕作方式和稻作品質，開始在本地收購穀子，並共同出資租借了一大間冷藏室，在有臨時的大訂單時，成為其後援的供應倉庫。他們彼此期許可以做到一個經濟規模，以固定的品牌出貨，但目前仍在努力摸索中。

從生產跨足流通，對多數農民而言是個巨大的跳躍，不但是戰線拉長而來的各種繁瑣事務、資本需求，也是不同身份下經營心態的轉換、調適。從農民成為生意人，面對的是在資本積累加上金融借貸的擴張下，不斷尋找擴大再生產的可能性（可以是自身的壯大，也可能是同業的結盟），才能在市場中立足。阿土伯一方面語重心長，另一方面則帶有一些不平之氣的討論著很多人認為米廠賺很大、秧苗場賺很多的想像：「我跟他們講，你不要嫉妒人家，人家有的是資金，有的是設備，你也可以去賺看看，有很多人說你育苗場很好賺，一期賺個五、六百萬很簡單，我說你也可以試試看啊！不然我資產賣給你、你也可以作啊！我也是累積一輩子才能做到這樣，都是花費在那些破銅爛鐵上，好幾百萬買來，不用幾年就是丟掉，光前幾年賣掉的機具就好幾十噸耶。我這裡光是要賣米也是一大堆機器在養著！」（150310）

總得來說，在稻農公司與 Payeasy 合作的契機中，不難看出一種跨區域的新型態合作關係逐漸成為一種趨勢。而其合作性質既保留了自身的品牌，又在大的方向上不斷開拓各種可能的結盟關係。也因此，在這些年中，不只是大農開始身兼小型糧商，而那些亟欲在產地尋找不同結盟關係的中小盤商，在有各自的品牌策略下，也不斷進入到玉里尋求各種合作關係。但，必須一再說明的是，從稻米收割後進入流通市場的過程中，加工設備的掌握絕對是其中重要的關鍵，其後續

冷藏和倉儲的設備空間也是另一筆開銷。這也使得在這一場新型態的合作關係中，有設備者，就容易成為合作關係的節點，而有些人注定是必須先被排除的。而在 Payeasy 與稻農公司的合作關係中，除了透過企業認養創造稻農們實質的收益與能見度，更於 2015 年透過將台灣稻米西進大陸的過程，進一步以各種手段積極建構台灣米精品化的形象。

2、建構精品化的「台灣米」：天貓的西進之路

台灣稻米的西進之路其實是在結構限制下，覓尋另一種可能性的出口。在公糧收購數量水位及價格，隨著選舉民粹大旗持續高漲的政治氛圍中，卻也有另一群人，深切知道「對地補貼」後，原本由公糧轉向市場糧的衝擊必須及早面對，其中之一就是藉由開拓海外市場，尋求另一種訂價銷售的模式。在此之前，也早已有不少穿梭兩岸農產貿易的盤商絡繹於途，不過由 payeasy 所主導的台灣稻米西進之路，在強大的母企業集團資源支撐下，不僅在前期的宣傳上挹注了很多資源，其以「跨境電商」模式進入大陸市場的管道，也與一般農產品有所差異。

2015 年，payeasy 與對岸主打精品銷售形象的電商「天貓國際」確認一筆五十噸的白米訂單，第一次把台灣米透過海外電商平台上架販售，並預計在每年不斷創造銷售話題的「雙十一（1111）」購物節上架。因其獨特的「跨境電商」模式，在檢疫和通關程序上，較傳統商貿型態可省下不少時間和金錢成本，故此一創舉也備受矚目。在 payeasy 與稻農公司合作 50 噸的份額中，其中 40 噸即由玉里三位身兼秧苗場經營者的農民出貨。

有別於此前台灣稻農公司與 payeasy 以抓準台灣中產階級對農民身份的同情和對安全食物的需求，順勢推出的「認養活動」，此一由兩家公司攜手的新一輪合作模式中，試圖以西進「天貓國際」重新定位「台灣米」的價值，因此是主打對岸的高端消費市場。因此，payeasy 投入了很多心力在前期各項媒材的收集、生產細節的鋪陳以至台灣稻米價值的新論述。過往，台灣稻米出口大陸是透過經銷商 B2B（business to business）的間接模式，大陸消費者只能看到賣場上的標價與包裝，生產者風貌是隱匿於價格的拼搏之間；這回由 payeasy 主導的西進之路，透過 13 支影片、大量圖文介紹生產稻農與台灣風土，並經由電商平台直接接觸消費者，在天貓國際協助下，台灣稻農相對取得發言權。

2015 年的 7 月，水源頭伯公廟舉行一年一度的謝神活動之際，不但該公司總經理親自參與，也全程拍攝此一對當地農民極為重要的活動。鏡頭前，由農民娓娓道來，灌溉水源如何經歷多次取水方式的遞嬗，最終才獲得終年不虞匱乏的滋養。另一方面，他們選擇在玉里客城紅橋鐵道地標旁最醒目的一塊田地，進行

稻田彩繪。從播種、整地、插秧、栽培、管理到收成幾乎是全程跟拍，以微電影的創新模式製作特輯。而由於稻田彩繪牽涉到對圖形規格的幾何計算，必須縝密地在田間以線繩先拉出九宮格，很多原本可由機器代勞的整地和插秧工作，回歸於傳統的人力使用，也由此營造了一種濃厚的復古情懷。

以影像對生產流程的介入與揭露，實質上是因為當快速而有效率的社會分工過程下，城市消費者開始希望透過對細節和流程的回歸，一方面成為對社會品味有所區辨的新消費風格，另一方面，在產銷關係異化下，獲得「眼見為憑」中由影像建構真實的保證關係。台灣精品稻米在對岸上市這個話題，在當時即將總統選舉的氛圍中，一度在國內成為話題。「中資侵門踏戶」、「中資收購台灣米」甚至有輿論批評「好米都被人買走，台灣人吃什麼？」的爭議中，反而凸顯了台灣稻米市場所遭遇的瓶頸與困境。

Payeasy 的總經理林坤正在接受媒體採訪時，細數 payeasy 與稻農公司合作以來的心情和定位中，其實就很誠懇地剖析了台灣稻米產銷鏈的沉痾。Payeasy 在決定投入這一系列的合作案前，就已看到了台灣稻米產業的根本問題在於兩個層次。第一，台灣稻米在生產力逐步提升的情況下，國內市場逐漸出現了產量過剩的問題，從而導致糧價低落，而在各式國際自由貿易組織的結構規範下，台灣還被迫進口國外稻米，以致於休耕或轉作成為必須得走的一條路。另一方面，國內長期對稻米進行市場管制的結果，使得稻農對自身農產品的銷售與收益無法掌握，必須另闢他途才能保證專業稻農的收入，進而保障稻田的永續經營。

因此，在與企業進行合作認養的「我的一畝田」計畫中，企業贊助價以每公斤 100 元向稻農認購白米¹¹。而 Payeasy 進一步以中國大陸為前進基地，原因在於國際白米市場中，日本市場對境內白米保護仍嚴，台灣白米較難進入小包裝市場，而東南亞國家多以食用秈稻為主。而與此同時中國大陸逐步推廣以電商作為農產品銷售平台，創造了新的商機。在當時「天貓國際」已擁有 3.7 億用戶，且根據對岸官方統計，2014 年透過農產品網路交易總額超過 1000 億人民幣且成長快速，日本政府也正積極與阿里巴巴合作銷售當地出產的優質水果、稻米等。在這樣的氛圍之下，當時稻農公司的白米爭取到以台幣每公斤 180 元的價格在「天貓國際」上架。然而，「天貓國際」這個平台，卻非人人可以觸及的資源，稻農若想自行上架，需 2.5 萬美元的上架費，每年還得支付 5,000 美元以上的年

¹¹ 以 104 年第一期稻作玉里一般乾穀市價為 14.5/台斤，以一般 67%的碾米率換算成白米的話，農民賣給米廠的價錢，每公斤白米約 35-36 塊錢而已，而往後幾年玉里糧價一路下跌到每台斤乾穀僅 12 元，對農民而言更形薄利。當然，如果農民要自己賣米，農民得自行負擔由烘乾、碾製、包裝、出貨等一系列加工成本設備和工序。

費¹²，因此若無 payeasy 以 CSR（社會企業責任）形式的奧援，單憑稻農公司之力，恐無以為繼。雖然，此次出擊並未獲得相應的佳績，甚至參與其間的稻農私下透露因為兩岸政治氛圍隨著 2016 年總統選舉後丕變，而使得部分白米沒有出貨到對岸，但此一事件所引起的漣漪，卻足以彰顯在新的時代條件下，具備相當能力的專業大農，如何戮力在傳統生產角色之外，披荊斬棘以創造另一條生路，而參與此項合作案的幾位稻農也不諱言，正是因為 Payeasy 的介入，使得他們真正走上了自產自銷的這一條道路，也開啟了不斷投資機器設備的不歸路。

第四節 小結

在本章中筆者透過重新耙梳玉里農村生產組織的形貌，來理解這個作為全國單一鄉鎮稻米產區的玉里，如何在不同的時代條件下，漸次展開不同規模的社會組織分化與再結構過程。1970 年代之前，「國家」以發展工業為由，透過大量不等價交換及賦稅結構，向農村提取發展所需的原始資本積累，從而使 1970 年代後以降的許多農業政策，為了激勵農村發展動能，從而有了一些帶有「彌補/補償」性質的政策逐漸成形，公糧政策即是其一。這樣的政策思維下，使得在臺灣經濟起飛的年代，從事稻作雖無法快速積累財富，卻也帶有一定的基本保障。在此過程中，稻米作為「國民主糧」及「國家安全存糧」的雙重角色下，中央政府習以「補助」作為介入改造地方生產組織、調節稻米生產總量的政策手段。為合理化政府由此而出的龐大財政負擔，從而有了從意識形態著手的各種論述。包括了「愛台灣就要吃台灣米」或者「吃台灣米就是愛國愛鄉愛土地」的表現，希望藉此打造一種稻米與「國族」認同相連結的一體感。因為一旦國內稻米滯銷造成休耕面積日益擴大的結果，不論是遇到戰事或國際糧荒之際，都會對國內糧食供給和物價平穩構成危機。而這種在情感動員的國族共構感背後，官方各類宣傳又透過科學論據，構築了國族一體感的現實條件。由於稻田蓄水，一方面可涵養地下水，從而有益於整體生態的永續與平衡，另一方面水田可調節區域氣溫，緩解劇烈氣候下的衝擊；且水田墾成不易，長期休耕後，不僅加深日後復耕的難度，也會連帶造成鄰田田間管理的困擾，所以在稻米超產、加上轉作又有技術和機械門檻的情況下，維持稻田的存在，勢必以補助行之。然而，在大量補助堆疊下的農村、農業政策，也形塑了稻農在與行政機關的互動過程中，逐漸建構了一種特殊的「國家意象」。

¹² 本段數據統整自

<https://duoweicn.dnews.com/TW-2015%E5%B9%B402%E6%9C%9F/10005257.html>〈多維 tw〉。
標題：「天貓國際賣台灣米 payeasy 錯了嗎？」2016/2 擷取；<https://www.storm.mg/article/72487>
〈風傳媒〉。標題：「天貓國際插旗國內農產是福？是禍？」。2020/09/07 擷取。

從本章中也可窺見，在農業現代化的歷程中，由於農村資源匱乏，資源下放的管道，原寄望於農民的組織化來克服台灣經歷土地改革後的零碎農結構，但從農村的實踐經驗來看，產銷班的組成因為其法律位階的不明確，和由上而下的制度性規範，使其在民間並未有足夠的空間來協調出新的生產組織節奏，其結果反而成為農民視為補助路徑依賴的標的，甚至原先普惠性的政策，最終多數利益卻為菁英所俘獲。而推動農業現代化的另一項重要措施：育苗中心的廣設，透過對秧苗場及育苗中心的補助中，一方面以農業機械化解決了農村勞動力不足的問題，也透過三級種子制度提高稻穀品質。另一方面，如有心經營育苗中心的稻農，也可縮短自身資金周轉的時間(一般稻農一年只有兩期稻作收割後才有現金收入)，加速原始資本積累的實力，且經營育苗中心的技術和設備也成為其日後在新一輪稻米品質精緻化過程的關鍵能力。

全國性稻米比賽的誕生，無疑是宣告台灣的稻米產業進入新的典範，有實力的稻農透過經濟資本的實力轉換為社會及文化資本，進一步從生產者的角色開始有能力跨足銷售，並隨其掌握住不同的資本能力後，開始試圖開展出新的銷售場域。隨著產銷班運作上的各種困難紛紛浮上台面之際，有實力的稻農，逐漸開始跨區域的串連，而原先的合作經營模式，也趨向公司化的股東制度，在各項設備資本的投入之下，稻農們必須越來越懂得如何精算各式成本效益和借貸關係。而做為台灣第一間由稻農為主體所組成的「台灣稻農公司」，雖挑戰了〈糧食管理法〉中由主管機關和糧商所架構的各種稻米流通限制，但實質上稻農公司內股東的真正獲益是來自於與 payeasy 的合作關係。這個告別傳統依靠補助而生的路徑，某種程度其實也透露了在 WTO 之下，公糧必須逐步退場的前提下，公家機關以其他補助彌補糧價的作法，其實並沒有實質改變稻農的困境，反而對補助依賴日深。稻農公司與 payeasy 的合作中，正是要突破這一層困境，以品質取勝，重新為台灣稻米開闢新的戰場。然而，可以搭上這班順風車的畢竟是本身即有相當實力的專業大農，對於多數既無資本、也無名聲的小農來說，是否有其他可以嶄露頭角的舞台變顯得十分重要。

第六章 玉里米的產地認證之路



第一節 糧商結構之外

在前幾章中，筆者交代了玉里稻米產業的特殊結構：一腳仍陷於無法擺脫公糧規則的制約，另一腳又因其所在之特殊區位，使其具備競逐台灣優秀米糧的優勢。另一方面，前兩章篇幅中，也描繪了玉里有別於其他花東米倉鄉鎮的特殊糧商結構，以及部分專業大農如何透過歷史中積累的各式機遇，在糧商夾擊的結構縫隙中覓尋生路。然而，對於玉里而言，真正具備良好實力可搭上外援順風車者仍是極少數人。因此，本章中將介紹 2010 年以來，引發玉里新一波產銷變革的重要事件：產地認證，並藉由一手推動「玉里米」產地認證的時任農業課課長於玉里米產銷關係的勾勒，將層疊於稻米產業中各種層級的資源介入和權力關係，給予較為清晰的梳理，從而看到玉里內部各式產銷組織的再結構過程。

一、「璞石米」的初試啼聲：鎮公所角色的考驗

2000 年初期池上鄉正在為了「池上米」產地認證之事，展開一場內外交迫的爭權之戰。不僅對外有西部大型糧商的聯合抵制，對內則有農會與兩大米廠之間的合縱斡旋，但就結果來看，「池上米」產地認證最終成功地在池上推行的結果，確實讓池上糧價有了超越全台市價行情的優勢，池上米在市場上的搶手程度，一時水漲船高。這也激勵了鄰近鄉鎮的農會、糧商、甚至公所希望能在這場看似成功的產地認證之戰中，汲取養分回饋於自身所處鄉鎮，玉里即是其中之一。

2004 年玉里鎮公所在農民對於「池上米」效應的期盼中推出了「璞石米」。「璞石」命名的來由為玉里的舊地名「璞石閣」，但不同於「池上米」所追求的是 TRIPs 規範下的「產地認證」之路，當時「璞石米」是以「品牌」之姿橫空出世。然而，公所以公部門的角色作為「璞石米」品牌的販售者，在後續推動上卻出現非常多問題。公所既沒有生產基地、加工設備、倉儲空間，也缺乏運輸的交通工具，形同買空賣空。「璞石米」主要從已小有名聲的專業稻農或產銷班內取得米源。如有訂單，公所角色就形同仲介，經其手以「璞石米」的名義出貨。但由於米源不一，加工設備無法自行掌握，品質穩定度難以確立，所以即便花了重金邀請玉里出生的影星陳昭榮代言，但在制度層面上的先天缺陷，使得璞石米才推動一年就越做越虛，最終無疾而終。在此制度推動約一年之際，繼任的農業課人員高明分發到玉里鎮公所，他直白地指陳了核心的問題在於：「公所存在的目的不會是賺錢，我們是政府機關，那這個東西你委託玉溪農會去作，那我們賦予

璞石米一些什麼價值或許會成功，但那時缺乏這種觀念。公所沒有機器、沒有什麼，所以只要你跟公所買米，我們自己去找玉里生產者，就認定是玉里生產的璞石米。所以那時璞石米的制度就已經跟池上南轅北轍了，池上米是限定要池上產區、有一定品質的米」。(150517)

這一次失敗的經驗，讓繼任的農業課長高明印象極深，也因此，這也成為其日後在推動「玉里米」產地認證時的重要借鏡。他認為玉里鎮公所在第一次模仿池上經驗時並沒有考慮那麼多，實際上作出來的結果也很糟，因為公所當時只是去模仿它的形式，沒有真正去考慮它的存在價值。當「璞石米」建立在買空賣空的基礎上，制度不確定因素太多，在沒糧沒錢之下無以為繼。「沒糧」是因為公所無法與農民契作，因為這本就不屬公所權責，公所內所有營業項目需經立法過程約束，這也使公所若從事一般商業行為，會因時效問題而相對缺乏彈性與競爭力。也因此，高明課長語重心長的說：「因為這個東西涉及到公帑，所以不是任何一個公務員可支配，就算你賺錢也不行，就算你今天先挪用二十萬出去，到時候交一百萬回來，不行！就算你幫公所賺了八十萬，國家還是會去追究你為什麼敢去用那個二十萬。這個是公務人員比較無奈的地方，你只是光設計出一個品牌出來，你沒有後盾、沒有預算，你就沒有辦法去推展。」(150527)也因此，高明形容在這一段與「璞石米」不愉快的婚姻之下，在後續推動「玉里米」產地認證之時，變得格外謹慎。

二、「產地認證」之路的紛爭：誰可成為「玉里米」的申請者？

農業課另起爐灶試圖重新推行「產地認證」，是與鎮長選舉相關。由於時任鎮長劉德貞在第二任任期內希望能夠透過具體政績，爭取鎮民對其夫婿在接下來的鎮長選舉的認同，所以開始責成農業課推動相關業務。但就高明的立場而言，他深知對一個偏鄉地區來講，每一筆經費都需要花在刀口上，不然會造成行政資源的相互排擠。所以在公所預算一直很不完全的情況下，必須精算每一筆費用。高明課長對產地認證運作過程的考量，主要分成人事、廳舍、設備三個部分：「人事部分，因為考慮到團隊的合作精神和輪休，我想要聘請到三位，但是三個人的預算一年大概就要一百四、五十萬。另外要有廳舍，我們用輕鋼架最低限度整理，也是花了七十多萬。這麼大的廳舍，如果你只是作個藥檢，只是八九十萬，有點太浪費，所以我們那時候想說玉里也是臺灣稻米很重要的基地，農民又喜歡比賽，所以那時想說除了檢驗設備外，可不可以增加一些關於品質的設施。所以設備大概就是三、四百萬，我這樣加起來要七百萬左右，公所有辦法拿出那麼多錢嗎？還是我們有辦法要到這麼多錢？」預算的問題，成為農業課能否成事的第一個關鍵。

推動產地認證的第二重問題在於農會與鎮公所之間微妙的分工關係。在智慧財產局（以下簡稱「智財局」）註冊規定中，能申請「玉里米」產地認證商標的只有兩個單位，一是鎮公所一是地區農會，智財局怕地方會有紛擾，所以在審核時也會徵求地方農會意見，故地區農會需對這個權利的讓渡沒有異議，鎮公所才能來作。換言之，如地方農會不支持，即便推動主體是鎮公所，產地認證的案子也會在認證標章取得上有困難。在當時，玉溪農會的總幹事龔文俊，也是劉德貞之後的繼任鎮長，並不十分贊同此一作法。因為在他當時的立場認為「玉里米」是要消滅「玉溪米」（也就是玉溪農會主推的白米品牌），當時就有非常多的耳語說如果農會主推「玉里米」就是要放棄卓溪鄉兩百公頃的稻田生產。但即便農會無意配合或推動「產地認證」，但由於農會在鄉村的角色十分重要，尤其是歷來重大政策的推行，幾乎都會經過農會系統，沒有農會的振臂一呼，農民也會有所疑慮。因此，在產地認證推行之初，鎮公所還是努力協調與農會間的合作關係，希望此一政策能在一鼓作氣之下取得成功。爾後，總幹事換屆選舉後，農會態度有所轉變，農業課經一年半的籌劃後，又必須在鎮長任期屆滿前有所成績，因此，除鎮公所挪出預算外，也透過計畫撰寫，積極向花蓮縣政府爭取經費。至此，整個「玉里米」產地認證行動於 2011 年正式整個動起來，並於 2012 年取得智財局的產地認證商標，隨後正式通過〈玉里米註冊證明標章使用管理辦法〉。

三、「玉里米」產地認證的內涵

「產地認證」作為一種當下時興促進或保障產業發展的手段，若放在國際貿易的趨勢上看，其實是 WTO 之下為了追求新的商品差異化空間而創造的制度規範，就制度的表面宣稱來看，看似保障了個別地方對地名專用的權利，可實質上當原先人人可近用的地名資源成為被限定規範的權利之後，由於權利的私有化與專用化，使得地名的近用成為一場新的權力之爭。權力爭奪的第一個焦點在於誰可以來制訂規範、規範的標準如何界定、權利的邊界在何處，而特別當產地認證對象是生長於有限土地上的農產品時，在地名作為有限稀缺資源之下，很容易促成壟斷地租的生成。以台灣東部就近的例子來看，早已名聞全台的「池上米」，確實在「產地認證」的申請之路上，因為權利邊界的規範和移轉，造成許多紛擾。而其最終伴隨台灣加入 WTO 後包裹的 TRIPs 條例中，獲得台灣第一張「產地認證」商標的資格，但隨著「池上米」蓬勃發展下，也使本地的土地價格與糧價同時節節高昇，幾乎位居縱谷之冠。

做為後進者的玉里，由於在小包裝米市場發展很慢，所以在聲名上一直不如其南邊的幾個穀倉鄉鎮，經「璞石米」後重新嘗試「產地認證」這條路徑時，在

多次向池上相關人員的請益之下，使其制度的規範上，幾乎是參照「池上米」的制度規範在走。其具體的內涵如下：



- 一、產地：所生產稻穀之農地位於本鎮行政區以內。
- 二、安全：所生產稻穀符合國家容許稻穀殘留農藥容許量標準；所加工之稻米符合國家稻米衛生安全標準及殘留農藥安全容許量。
- 三、品質：所生產稻穀之容重量達到國家 CNS 稻穀標準；所加工之稻米達到國家 CNS 白米或糙米標準、食味值達 65 分（含）以上。
- 四、倉儲：所申請之稻穀應專倉或明確區隔儲存。

在證明標章的核發方式上，會依據耕作者申請的面積、產量、使用之包裝袋計算核發標章數量，申請人之稻穀每公頃未超過 7200 公斤者，依實際數量發放；超過 7200 公斤者，依每公頃 7200 公斤發放。在規費部分，檢驗費每 0.1 公頃 30 元，自產自銷戶申請 3 公頃以內不收費，3 公頃以上依每 0.1 公頃 30 元收費；在標章費上，0.1-3 公斤包裝認證玉里米每枚標章 1.5 元，3.1-6 公斤每枚 2 元，6.1-12 公斤每枚 3 元，12.1-30 公斤每枚 4 元。

總體來看，這其實是一個中規中矩的標準，在制度上並不具有超越現況太多的進步性。舉例來說，其標章的發放每公頃以 7200 公斤乾穀為上限，換算成一般農民計算的標準約為每甲地 12000 台斤乾穀的產量，以玉里的平均產量來說，這個數值算是高產。以客城這個土地肥力中等偏上的地區來說，一般在合理化施肥用藥的情況下，每甲的產量約莫會落在 1 萬斤乾穀左右，數量多寡又會隨著該年氣候和稻米品種有所差異。而針對品質和食味值的部分，時任「玉里米」檢驗站檢驗員的小米哥，如此描述他的現場觀察：「這裡食味值最差都在七十幾分，剛割大概都在八十分左右。除非是隔年的舊米，才會到六十。品質上你也可以到一等啦！但是一般農戶的機器有點弱，沒有辦法到一等，挑不出碎米、也沒有色選機、選石機。如果機器像米廠那麼大就可以到一等。」（150420）因此，這個制度真正有亮點而吸引人之處，是在於安全的宣稱。

從 1980 年末中後期開始，台灣西部由於違章工廠佔用農地，已不時爆發各種農產品受污染風波，但就「玉里米」推行前後整體的台灣社會氛圍來說，另一波食品加工業的黑心醜聞接連發生，也促使輿論再次重視食品安全的問題。2011 年台灣經歷起雲劑、塑化劑風暴，在社會大眾仍記憶猶新之時，2014 年再度爆發台灣劣質油品事件，喧騰一時。接連的兩樁重大食品安全問題，在輿論風向中，開始有人檢討台灣社會中對於「價值」與「價格」追求的差異；另一方面，2012

年「反媒體壟斷運動」中，提出「你好大、我好怕」的口號之下，雖和食品市場沒有直接關連，但社會風氣之中，也逐漸有部分消費者（特別是年輕、高學歷的中產階級）對大型企業或財團的經營模式出現疑慮。在市場資訊混沌的情況之下，社會大眾開始願意對小農給予較多寬容支持，認為直接建立在小型人際關係上的信任，可能不遜於對個別大品牌的迷思，而這正也是「玉里米」得以在較短時間內闖出一些名號的原因。因為「玉里米」在 2012 年推出之際，主打的即是以「小農」為其主要隊伍、以「給孩子吃的好米」為其關鍵訴求。

事實上，以鎮公所為主管機關的「產地認證」制度中，也是截至目前為止，除有機農業外，對農藥殘留管控最有效也最直接的一個制度。但相對於有機農業在檢驗上高昂的人事和行政花費，「產地認證」的檢驗站隸屬鎮公所之下，不但在地的機動性強，且公家機關幾乎只是酌收工本費。每個期作之初，鎮公所會通知有意參加產地認證的農民或契作糧商前來登記農地地號及插秧品種，根據各品種生長特性，會有不同的收成天數。在收成前約一到兩週，檢驗員會依據農民登記地號，自行到田間隨機採檢稻穀。其中，因為站長大元哥和檢驗員小米哥皆有從事少量水田耕作，所以相對清楚哪些地方農藥易過量，他們會刻意收集此處的稻穀作為檢驗依據。藥檢結果約半天左右即可獲得，如未通過，該地稻子須延後收割，直到藥檢通過為止¹；如通過藥檢，收割後才可購買標章。換言之，產地認證制度的優勢在於在產地就能以最小成本做到直接把關。這比起目前廣為推行的產銷履歷（只在生產流通上進行抽驗）標章，來得更為嚴謹。

但這個產地認證中的標準，並非沒有爭議。作為一套新的制度設計，其立下的標竿往往會成為追隨者的指標，從而在既有場域中擴展出一套新的論述。在這個制度設立的新時機點上，從事自然農法的忠哥認為是個讓「玉里米」以高品質問世的轉機。忠哥的父親曾任職於鎮公所，但忠哥很早即離家就學就業，並最終落腳於高雄從事生態園藝設計，十年前為回鄉照顧父母而重新在玉里落地生根，並試圖結合自身專業帶入更為友善環境的 KKF 農法。「玉里米」進行產地認證之初，他才剛回鄉陸續承接小塊田地進行實驗性耕作。忠哥曾與農業課長高明懇談過，期待「玉里米」以商業模式帶動農村的生態革命，但最終這個建議並沒有被採納，也因此談及「玉里米」認證時，他的失望之情也是溢於言表：「玉里米的認證標準是以政府的標準放得很寬，它只是一個產地認證，不是品質保證啦！玉里的米其實很好，也有各種農法，慣行農法有所謂全國十大經典。但還有其他農法啊！你不能忽略它啊！畢竟它是未來的趨勢啊！你玉里自己舉辦有機或自

¹ 在「玉里米」產地認證的規範的內涵，其實接近於「良質米」的概念，只是額外彰顯產地的特殊性。因此，在此精神下，欲申請「玉里米」產地認證標章的稻農，多半是以合理化施肥及用藥作為其生產依據。

然農法的比賽，得獎的東西鎮公所或農會高價採購。你把他當作矛，去攻中上層社會。你在上面的人，你政商關係這麼好你就去攻，在市場上你一定要有一個突破口。一個差異性出來。你只要這樣，一下子就帶出去了！」（150421）

然而，實質上農業課在設計「玉里米」時，並不是沒有想到「差異化」行銷的策略問題，而是在現實與理想的折衝考量下，最終選擇了一個在消費者、農民、生態之間的最大公約數作為制度設計的依據。

四、「產地認證」的另一種可能性：「玉里米」的創新之路

「玉里米」的產地認證是跟隨在「池上米」及「關山米」之後。作為一個後繼者，時任農業課長高明一直思考如何既批判地繼承前兩個鄉鎮的相關經驗，又必須開創屬於玉里的特殊亮點。於是，「玉里米」產地認證在本地的實踐發展出了兩個特色。其一，在「玉里米」產地認證的推動上，其主要行動主體本身就有別於上述兩鄉鎮。在池上，表面上看雖是以民間組織為推動主力，實則為大型糧商作為其行動過程的關鍵支柱；而在關山，則是以農會作為主要行動者。而在玉里，受到糧商既有定位和農會相對消極態度的侷限，加上農業課長本身即傾向以產地認證帶動農民自產自銷風氣的前提下，有別於前述兩鄉鎮的推動主體皆帶有類糧商性質，玉里以鎮公所為推動主體的背景下，投注大量精神鼓勵農民在鎮公所為其品質背書之下投入銷售的領域。而鎮公所也花費不少預算，協助這些敢於跨出第一步的農民與市場接軌，其中包括了「玉里米」專屬線上購物平台---「玉里飯桌」的建置，以及數場在北部火車站的大型展銷會，所以「玉里米」產地認證興辦之初，在全鎮陸續浮現了約三、四十個自有品牌，這些是池上和關山在推動產地認證時所相對缺乏的。

「玉里米」在推動之初，即是朝向品質化、精緻化而努力的嘗試，所以一如「池上米」在推動初期，同時發展萬安有機米產銷班的策略，「玉里米」也試著在不同的農法中尋找亮點，其中之一，就是與東華大學合作以「綠生農法」作為農法轉型的契機。高明課長直接了當的說明這種市場區隔的必要性：「如果說產地認證可以保證檢驗無毒，大家都可以如此。我們一開始會去找綠生農法合作，是想說我們除檢驗無毒外，『玉里米』還可以代表什麼意涵？如果說這個制度是想永續的話，那我們在人地關係的設計上，是不是也可以是永續的？因為慣行農法，對資源來說確實是耗竭性的生產。不管怎樣你都是在消耗地利。到最後面農作物的成長都是靠化學肥料。地，只是一個承載了，不像以前這麼有養分。」在「玉里米」制度設計之初，時任鎮長原希望把「玉里米」的內涵直接提升到另一個層次，但高明課長卻持不同意見：「鎮長是想要三級跳，我反對，因為一下

子大家都方興未艾，你一下子把品格搞得這麼高尚誰理你，大家都還是藍領階級，你現在要大家跟你過一樣優渥的生活，那為什麼不讓大家就維持現在的樣子，以農民需要的方式去設計。」（150527）因此，綠生農法成為「玉里米」的其中一個亮點，而非是整齊劃一的制度性規範，而該農法引進第一期時，將近有二十位農民加入。

此一農法的帶入，也可說開創玉里農民接觸各式自然農法的契機。傳統有機農業中，強調有機肥中的有機質作為增加地利的來源，其核心思想主要還是由外添加養分的路徑；而自然農法的初衷，是透過盡量貼近在地生態循環的堆肥方式，創造各種益菌的生長的環境，從而去分解及再生土壤本身的養分。然而，綠生農法帶入沒有多久後隨即遭遇瓶頸，問題主要出在成本過高。原先，在引進綠生農法之初，對方曾承諾會把堆肥的技術轉移，但後來實質上並沒有走到這一步。因此，投入綠生農法的成本每公頃粗估需要二十七萬，且所有製作伯卡西²（EM 菌來源）的材料，必須由數個農戶集結後推派代表去西部購買運回，然後統一在某個場所由眾人一起加工製作，成品再由農戶自行買回。換言之，綠生農法固然在環境永續經營的意識上，比起傳統有機農業更為前進，但成本昂貴與工序繁瑣，使得尾端售價勢必提高的情況之下，無法以「玉里米」產地認證的模式行銷，在缺乏帶入額外銷售管道的情況下，綠生農法的從事者逐漸流失。然而，此一契機卻也讓玉里願意嘗試從事友善農法的農民變多了。

五、公/私協力的新關係：「玉里飯桌」的誕生

「玉里飯桌」的設計其實是一個很新穎的概念。有別於農民各自在電商平台尋找付費上架的機會，並自行承擔所有訂貨、出貨、退換貨的瑣碎事務，「玉里飯桌」把「玉里米」視為團隊的母雞，帶著旗下各個小品牌在架上共同陳列，統一由鎮公所委託的公關行銷公司處理各項事務，讓農民可以省下更多時間專注於生產及加工。在前述「璞石米」的失敗經驗中，農業課長高明一方面則小心避開法規對公部門利益迴避的約束，另一方面則謹慎善用鎮公所公部門角色的高度。

以「玉里飯桌」的設計來看，主要是因為在幾場大型的北部展銷活動結束後，由於受限於地理位置遙遠，農民無法固定在台北行銷，必須透過無實體通路來補強，而在公部門不得有任何商業廣告行為的約束下，鎮公所透過標案方式讓外面的公關公司承接。在沒有法令上的後顧之憂後，公關公司可以大膽地在各個媒體

² 根據綠生農法技術所有者「旭惠生物科技股份有限公司」的網站介紹，伯卡西(BOKASHI)採用十種以上天然資材發酵而成，是提供給土壤中有益菌的食物，並非一般的肥料。綠生菌與伯卡西(BOKASHI)發酵有機質堆肥的搭配運用，可為永續農業開啟另一扇窗。資料來源：<http://greenlifefarming.blogspot.com/p/blog-page.html>（2020/09/09 擷取）

廣告宣傳，而「玉里米」找上的這間公關公司，也正是協助成功推廣「萬里蟹」及「台北牛肉麵節」的廠商。然而，農民要跨足銷售，除了客觀的加工能力之外，還包括了要如何充實及訴說品牌內容，以豐富敘事的情節，打動後現代社會中，對於差異化、風格化消費的追求。而在這一點上，對多數農民來說是十分困難的，很多農民甚至缺乏城市生活的經驗，完全無法理解消費者的世界觀。此時，也恰逢東華大學為了呼應「大學社會責任」(USR)的要求，創立「人文創新與社會實踐中心」，玉里鎮公所也適時引入東華大學的資源，由該校採訪社的學生進入參與認證的農戶家中，進行採訪和人物特寫，一方面以〈玉里米特刊〉的形式發表在東華大學自身刊物《左岸人文報》上；另一方面則作為「玉里飯桌」上對於農家的故事性說明。

不過很有意思的是，在「玉里飯桌」上架的各個小品牌，其平均售價都比農民自售價格高出將近一百元，形成了一個非常有趣的市場氛圍。對農民而言，在其自訂價格的過程中，農業課在精算過後設立了每公斤白米不得低於 90 元的底線，且三申五令告訴農民不可任意低於此價，以避免同業惡性競爭而致使提高農民收益的美意打折。在與多數農民聊天的過程中，大家其實在初步被告知此一價格底線時，根據在他們農村生活經驗的直覺下，農民們心裡面共同的想法都是：「這麼貴的米誰要買？」。然而，不可思議的是，在「玉里飯桌」上甚至高於他們原本訂價近百元的商品竟然熱銷，這一方面對他們而言感到不可思議，另一方面也讓退居二線的他們反而更好操作。

這種價格上的混沌未明，創造了一種新的空間。高明課長則解釋「玉里飯桌」上高價的原因出於幾種考量：「我們跟他們簽約的條件是不能把農民電話抹掉，所以他們叫做一次推廣，這是為什麼價錢會拉這麼高的原因。因為他算的是貨運成本之外（因為他兩包就免運），另外就是退換貨成本。如果消費者要退換貨，這裡面運費都是免的。而且價格沒辦法壓下來的另一主要因素是，我跟他們講，不准壓農民的價錢，所以他們也沒有特別低的價錢。市場價格雖然是混亂的，但我就講那個是一次推廣價，客戶後來可以根據電話找農民來買，他會發現價錢怎麼差這麼多，他就直接找農民來買，那個只是仲介平台，我只是看中他們的推銷能力，而且他們也只能這樣賣，不然網路沒有辦法生存，但是他們還是很有信心，事實上他們也真的有本事賣！」（150527）

「玉里飯桌」的特殊性，在於它既以聯合作戰的形式開拓「玉里米」在市場上的能見度，又保留了個別農民在其中的特殊性和自主性。也因此，在「玉里飯桌」上購物的消費者，也可有一種全新的消費體驗。參與「玉里飯桌」的均哥夫婦描述了這種消費上的特殊性如何給予公關公司在網路定價上的空間：「像我們

自己賣的，2 公斤香米是 220。可是他們賣 360。一方面在於他們想賣的本來就是比較高的客群；另一方面是他們兩包就免運了，可我們要一箱十二包才免運費。這一箱就差了快要 70 塊左右。他們還要開發票。算起來他們也沒有多賺多少錢。因為都被網站管理、人事、運輸吃掉。但它的好處是如果我想要一次吃到十個農民不同品種的米³，那他可以各訂一包。」（150415）

「玉里飯桌」的誕生是在「玉里米」產地認證執行兩期作之後才開啟的一頁新篇章，但這樣一個新的嘗試卻也讓不少農民得到一次震撼教育，就連農業課長自己都說：「『玉里飯桌』上的價格都是天價，但沒想到台北人還可以買到把我們上面的貨弄光」。整體說來，「玉里飯桌」在正式運作的兩年過程中經營得有聲有色。然而，即便高明已經小心避開法令上的限制，但鎮公所新來的主計主任，卻認為仍有適法性問題，加上鎮長換屆選舉後，新上任鎮長並不支持產地認證制度，以及自身糧商背景的角色，農業課長只好忍痛中止與公關公司繼續合作經營「玉里飯桌」的契約。不過，總得說來，經此一役之後，許多農民開始第一次認識到市場價格的浮動區間可以如此之大，也逐漸對自身產品在市場上競爭開始有了一些信心，「玉里米」三個字隨著數次北部大型展銷活動舉辦，以及「玉里飯桌」的推廣，在市場上開始獲得了一些能見度。

第二節 誰來參與？新制度中的行動主體

在產地認證的制度裡面，「玉里米」發展出了一個有別於其先行者的面貌，而帶有濃厚的小農路線色彩。這樣的結果，並非鎮公所不願與地區糧商與農會合作，而是地區糧商多數還停留在買賣穀子的盤商角色，甚少經營小包裝白米。至於與農會的合作在初期並不順利，起因於一方面時任總幹事認為「玉里米」有消滅「玉溪米」之嫌；另一方面，在龔文俊任總幹事期間，認為「產地認證」與「品牌商標」雷同，卻對農民管制能力不同。在「產地認證」制度下，若有個別農民出事，則會危及其他參與者，在其兼有小包裝糧商身份的背景，也恐受拖累，所以他並不支持此一制度。職是之故，為獲得農會支持，這個制度在總幹事改選後，延後兩年正式上路。

但經此斡旋過程之後，反倒讓高明課長更加看清玉里米穀的產銷結構，也因此他這樣定位「玉里米」的角色：「我們思考過糧商在玉里的制度底下，他可以是朋友，但他不會是我們一開始就去 promote 的對象，所以我們跟池上、關山最不一樣就是我們一開始就鎖定小農，為什麼？因為玉里鎮四千多戶農戶，有七、

³ 根據農民自身的說法，即便是同一個品種的稻米，在不同的區域、不同農民的管理方式下，其展現出來的口感、味道都會有所不同。

八成以上有水稻田，我不是菩薩，沒辦法一次救起來，但只要願意跟隨我們計劃的，我們藉著計畫改善他家庭，周圍的人看他經濟改變，可能就有群聚效果。我們野心不大，我們試著說服農民公糧收購裡不要交餘糧（價錢最低，收益只有一些），改作小包裝米。所以一開始我們在突破小農部分，我們是這樣去設計，有些小農還真的走到，講白了就是有賺錢，確實依照我們的計劃賺到不少錢。」簡單來說，高明認為「產地認證」可突破個別小農土地稀少下的產銷困境。

一、「小農模式」v.s「糧商模式」

以小農為主體的「產地認證」和以糧商為主體的思考模式迥然不同，遇到的困難也有所差異。不過，「玉里米」以小農為行動主體的出發點，確實為這個小鎮帶來了一股不太一樣的氣氛。對農業課長來說，以小農為出發點的考量，既是現實結構所迫，也是其個人理念所致。他提出自身對於農民心態的觀察：「糧價 100、200 調，農民感受不到你帶來的改變，他不會勸他的小孩子留在農村，但你如果在很短期之內讓這一、兩戶做成標竿，他會叫他小孩回來。農村一定要有一個東西讓他賺錢，賺錢之後才能慢慢改變農村結構，以我們的看法糧商那種提升糧價太慢了，你的糧價追的上你的物價嗎？以前一包穀子一錢黃金，現在黃金暴漲，你的稻子還是一錢黃金嗎？你完全追不上。發展型、有心從事農業的，我們應該要去照顧他們，發展型農民才會真正在土地上面從業農業，以糧商來看他不會在乎這麼多，他只在乎我今年有多少吞吐量，他們做的層次跟我們產地認證是完全不同的。」（150924）

二、把利潤還給農民

「把利潤還給農民！」幾乎是高明課長在談及「玉里米」產地認證推行時的核心理念，但到底農民如何在既有條件下取得應得利潤或增加利潤，則是一個在農村研究中歷久彌新的課題，而這也是高明課長在面對原先反對「玉里米」政策的農會總幹事成為繼任鎮長後，必須解決的立場分歧。

龔文俊在地方上是一個有能力之人，從經營網室豬肉起家後，跨足兼營稻米事業，並在擔任過縣議員、農會總幹事後，轉戰玉里鎮長成功，豐沛的人脈關係自然成為其在商業經營上的有利條件。龔文俊在選舉中的獲勝，無疑是對推動「玉里米」制度的劉德貞前鎮長和高明課長的一大打擊。然而，龔文俊取得農民選票的因素很多，其中之一可能包括在其農會總幹事任內將玉里糧價提升了約 100 塊左右。因此，其繼任鎮長後，也希望「以糧商帶動糧價」方式，改變玉里稻農處境。在他生意人的眼光下，若把一般市場對白米外觀的品質考量和小農加工成

本計算進去後，他認為小農式的單打獨鬥缺乏實質意義。也因此，首批加入「玉里米」農民的產品，經常成為其挑別的對象。他甚至在公開場合揶揄小農所販售的小包裝米中碎米粒過多、顏色花花綠綠等⁴，一包卻賣到 120、130 的售價形同詐欺。

繼任鎮長對參與小農的指責，無疑是對其資本能力薄弱的嘲諷，但在高明課長看來這反倒凸顯了「產地認證」存在的價值，高明開玩笑地說：「我們有辦法讓農民這種品質的米賣到這樣的價錢，這就是產地認證了不起的地方！我沒有否定他的想法，但他在讓農民賺到錢之前，他自己已經先肥了，我們這種作法就是完全讓孩子肥、爹娘不肥。他那種是爹娘吃得比小孩飽，這個不是我心目中想像的農業所以我不支持。」（150924）高明用了一個有趣的比喻來說明自身和鎮長的差異，他說「由魔入道」和「由佛入道」最後都是成為神的境界，孰是孰非應該交給人民來判斷。

在這個基本的前提下，高明課長重新反省了做為台灣第一件成功產地認證的案例「池上米」所帶給他的省思：「『池上米』是台灣第一件，我們都承認也看見他們努力，他們也確實因為在需求大於供給的情況之下設下一個限制，讓這些供給更緊繃，價格就上去。糧價從 1200、1300 一直到現在 1800。問題就是說池上米價提高了 600，一甲地一年提高 12 萬，如果以現在大家平均自有地一甲來操作的農民來講，抱歉，他還是貧窮啊！但在台灣來講池上是最好。這樣是對的嗎？所以這就是為什麼我們一路走來，修到最後確定我們幫農民做。因為我覺得國家付出這麼多資源在這邊做的時候，你看池上賺最多的是誰？」（150924）

三、「玉里米」作為開創小農自有品牌的新場域

在鎮公所透過包括北上大型展銷活動的帶動、玉里飯桌網路購物平台的設立、包括在產地認證之前已投入自產自銷的成功案例激勵下，確實有更多農民由觀望開始嘗試轉進銷售領域，不少區域也慢慢浮現課長當時所預設的群聚效應。當首批加入「玉里米」的農民有較穩定的出貨後，附近農民也紛紛起而效尤。在主要糧商沒有積極參與下，產地認證面積在推動兩年之內，就達到全鎮稻作面積的十分之一，約300多公頃。

而這批小農又是如何看待繼任鎮長與課長之間的理念之爭呢？首批投入「玉里米」的麗姨從農民和糧商的共同立場來詮釋「產地認證」的效益：「我們小農

⁴ 小農所自行加工的小包裝米之所以會出現碎米粒偏高或花花綠綠的情形，主要是因為受限於機器品質的問題，而顏色上的不整齊主要也是多數小農沒有能力購買色彩選別機，只能以肉眼挑出未成熟粒、被害粒或異品種。

賣的好，自然能見度、知名度都高。自然米價就會慢慢提升。高明至少讓大米廠可以聽見我們的聲音，不然以前都是硬捱的，你去米廠多少就是多少。自己現在訂米價。」麗姨的先生豪叔也在旁搭腔：「你不推玉里米，也是一種損失，你如果玉里米出名，當然稻子會漲啊！」（150826）

同為認證第一班的阿通伯及其太太阿玉嫂也提到，對農民而言，要跨入銷售領域，其實是非常巨大的跳躍，玉姨也分析了當時的情境：「那時候一些農民也不認同，就說賣米廠就好了，還要自己賣這麼麻煩。只有我們認同的幾個人去參加，才十來個。回來之後不錯耶～客戶越來越多，其他農戶聽到才慢慢參加。自己弄也是很累，還要投資機器。我們以前買台製的碾米機，兩三萬就好。還沒有正式在賣米前，碾米機只有買一台，沒有脫殼的。後來客戶會嫌，會說你們米比較碎，後來又想辦法，又增加選米的，細米、石頭要篩掉。客戶詢問有沒有糙米？因為客戶一直需要買糙米，糙米還要用人工去挑出來很累。之後日本的機器經銷商來展示，看不錯，雖然十幾萬很貴，也是投資下去，一般人他直接賣給米廠就不用這麼勞累。像我們接到客戶的單子來，就一定要碾米、要包米！這穀子儲存久了會長蟲，就買冰箱、做冷藏室，那時候成本沒有那麼大，就買來冰存白米比較省空間。」（150425）

小農在市場上空間的擴大，不只與食安問題相關，也與網路支援技術漸趨成熟息息相關。在這些前提下，中央主管機關也開始將資源投入於小農直銷的通路，2013 年農委會訂定了〈輔導試辦農夫市集及農民直銷站執行方案〉，正式挹注資源在各地農夫市集的興辦和推廣宣傳，讓這件事情也讓「玉里米」以小農隊伍之姿現身顯得恰逢其時。不過，與其他小農單打獨鬥的氣氛不同的是，「玉里米」在以地域為主的團隊之中，小農之間彼此形成了一種特殊而微妙的關係。

作為「玉里米」第一班加入的麗姨曾經這樣描述這批首先出征的小農隊伍：「我們出去賣米的時候，那些沒賣完的我們都會幫忙，所以在車上我時常得到咖啡，好幾杯咖啡，是那種大家一起從無到有的革命情感，所以我那些小農，並不會說你們去哪裡買就心裡有疙瘩，只要你跟玉里農民買就好，我們都很高興...」（150826）事實上，很多農民也一再提到米的市場那麼大，多一點人可以壯大「玉里米」的聲勢，多數農民口頭上都說不會介意新人加入。但在田野日常的觀察中，不論是加入或不加入「玉里米」認證的農民之間，其實出現了新的競爭和比較關係。

以麗姨來講，她算是首批加入「玉里米」認證中，幾乎是最缺乏經濟及社會資本的農戶，但由於麗姨本身熱情而誠懇的人格特質，意外地讓他逐漸積累為數

不少的客源。每日四點鐘左右，是宅集便收貨的最後時間，位於市區大馬路旁的麗姨家門口，就彷彿一個公開的展示場地，一日高過一日的出貨紙箱堆疊，讓麗姨既高興，又伴隨著新成就感而來的擔憂。因為住家斜對角的鄰居勤哥，與麗姨和豪叔是經常一同泡茶聊天的好友，他在稍晚也加入「玉里米」產地認證的行列，並投資數百萬資本在後端加工設備，以便經營自產自銷。勤哥的正式工作雖是擔任醫院約聘的照護員，但因其具備十足的政治企圖心，也擅長在各項農事成本和投資的精算，一同泡茶的五、六個朋友們常笑稱勤哥叫做「博士」。勤哥的加入，對麗姨形成了一種無形的壓力，因為勤哥的資本投入大，大家都在看他們口中的「博士」能做出怎樣的一番事業，也有意無意比較兩家的表現。然而，勤哥雖善於人脈的經營，可麗姨在實際出貨的表現仍然略勝一籌，泡茶圈的朋友們開始笑稱麗姨是「惦惦吃三碗」（台語），才是真正的老闆娘。這樣一個被朋友圈無形中形塑的競爭氛圍，使得麗姨開始在言行上更為謹慎，更加低調。雖然農民的主要客源在玉里之外的都會區，但鎮上仍不乏各式商機。有一次，玉里玉泉寺的超渡法會上要發放「平安米」，寺方找上麗姨訂製了數百包的小包裝白米，在包裝同時麗姨都幾乎低調避談，因為她害怕這樣一個重疊於彼此生活圈的新商機，會再次觸動他們與勤哥之間已漸趨敏感的隱性競爭關係。換言之，這個農業課長規劃設想中「以小農為主」的隊伍，表面上看起來是立意良善的，實際上卻也帶來了一些非預期性後果。

這個或隱或顯的競爭結果，恰巧是一個重新反思「以消費支持小農存續」論述的契機。首先「農民賣米」這件事情之所以開始成為風潮，除了網路各種技術的成熟之外，還在於在歷經數次的食安風暴之下，消費者開始對大型企業的運作模式感到質疑，從而也願意嘗試以農民為銷售主體的另類消費途徑，由於解除了過往產銷關係異化的疑慮，因此較能建立某種基於面對面溝通而來的信任。也就是說，農民自產自銷不只是一種銷售形式的轉變，它之所以能有持續的動力，還包括了一種對於「新品質」的宣稱。在「玉里米」的例子中，它至少確保了農藥殘留的安全值，甚至幾乎所有農民都可標榜以「單一品種」而非「混米」⁵的形式來出貨。這無疑地在既有的米穀市場中開創出一個新的論述方式，以挑戰過往常態。然而，是農民投入自產自銷的過程，並非單是行政資源在宣傳上的挹注即可獲得充分解決，關鍵在於稻米的加工生產鏈漫長而影響品質甚鉅，如何克服資

⁵ 一般而言，在稻作農村地區如果沒有加入「稻米產銷契作集團」的農民，一般而言，都是以高產、好顧的品種作為其耕種上的優先選擇，也因此玉里地區產銷契作集團影響力微弱的情況之下，全鎮的稻作品種甚至可高達 20-30 種，每每有號稱高產的新品種出現，就會造成一股搶種風潮。所以糧商在收穀販售之際，自然也無法逐一分倉，而達到單一品種的要求。但農民在經營自產自銷時，其所考量原則反而是稻米的口感和香氣，不論在品種上的選擇和耕作方式，都有所不同。

本門檻或設備共用的問題，一直是農民能否跨足銷售的重要節點，而通常耕作面積越小的農民，因其面臨設備攤提壓力較大，故在設備上的投資也越謹慎。

如在這個前提下，重新來看當代消費市場中充斥著各種自我標榜「小農」身份的氣氛中，「小」幾乎成為當代一種懷舊的鄉愁所在，可事實上到底「小」的真實意涵為何卻沒有太多人願意深究。以玉里的稻作為例，如以實際耕作「面積」來看，大約有幾種類型的農民。由於目前由中央所主導的「農林漁牧普查」中，針對「從事農牧戶之農牧戶家數按可耕作地規模分」的標準內，僅有 0.3 公頃以下、0.3 公頃以上、1 公頃以上、3 公頃以上四種分類，實不足以反映農村真實現況。故根據回鄉已數十年的青農均哥粗估，如以耕作面積為標準的話，玉里稻農類型的分布大致比例如下：耕作自有地 3 甲以下的老農約兩成、租賃加自有地耕作面積 3-10 甲地約四、五成、10-20 甲地約兩成、20 甲地以上的約一成。以筆者隨機在「玉里米」產地認證名單中拜訪過的農戶中，幾乎是以 10-20 甲地為主流，3 甲地以下的參與者，多半自身或家人有在外兼業或正式工作，且多為有機或自然農法耕作者。

這個比例透露了什麼訊息呢？其實多數真正能跨入「玉里米」自產自銷者，其實以耕作面積來講，並不算「小農」，而 3 甲地以下的參與者，若無兼業支撐，可能也會無以為繼。且把上述阿通伯分享其設備投資的過程合併來看，就可以發現「玉里米」的遊戲規則中，因為加工過程的資本投入，還是會造成無意中把一些人排除，但它確實鼓勵了一些中大農嘗試不一樣的路徑。這個路徑，不再是過往產銷班制度中，以補助形式促成農民組織化的概念，而是強調個別農民在市場中展現自身的獨特性。這樣的發展趨勢，使得農民在自願性地加入新的遊戲規則之後，必須在這場遊戲所設立的基本邏輯中不斷精進。其中之一，就是因應市場所需的設備更新汰換。因為在越是號稱「多元化」的競爭之下，就越必須做出「差異化」的特色出來，麗姨就曾很感慨地和我說，她並不貪求什麼，只求一份溫飽的收入，但加入自產自銷的行列之後，她幾乎是被市場推著必須前進，雖對設備的投資與否感到猶疑不安，但不如此做就是被淘汰。

當農民開始陸續身兼小商人的身份之後，這也使得原本專注於生產的稻農，其彼此間的關係很可能因為經營自產自銷而出現若隱若現的競爭性，而農民在捲入這一層新的產銷關係之後，為要能站穩腳跟，也被迫經歷多重性的轉換，包括對成本計算必須更為謹慎、對從單純面對生產轉換成應對各種消費階層琳瑯滿目的提問、甚至鄰里間本來可以暢所欲言的自在（因為大家本來的對立面主要是糧商），也因潛在的競爭性而必須有所收束。

第三節 「品牌」與「產地認證」下的不同社會關係形式

雖然，「玉里米」產地認證在鎮上如火如荼的展開，也有越來越多的自產自銷戶的出現，但對此一政策而言，2014 年的一場鎮長選舉，卻打亂了先前所有政策和制度的佈局。新任鎮長龔文俊也是前任反對「玉里米」制度的農會總幹事，在同時作為糧商的身份底下，也一直在思考如何透過公部門的力量，帶動其自身產業的發展。然而，作為一個地區的中小型糧商，龔文俊所經營的合作社，也是除了農會之外，鎮上少數配合「稻米產銷契作集團」政策與農民契作的糧商。雖然其面積不大，且收購價格也不盡理想，但至少是鎮上少數試圖以小包裝白米「品牌化」過程，打破玉里作為稻穀交易代工廠角色的一股力量。

一、以「合作社」為名的品牌化之路

「合作社」幾乎是早期政府除了「產銷班」之外，另一個對農民組織化工作寄予厚望的項目，也因此的政策上也給予不少利多的條件。「鳳億」合作社即是龔文俊在大型糧商對玉里米穀市場的控制下，所發展出的一種策略。有別於前文中，大專業農機動性更高的米穀收購和調動，鳳億合作社為了爭取補助，必須在形式上更有效的組織農民。因此，在合作社成立初期，鳳億招待農民去外地旅遊，積極鼓勵農民繳交社費入社，並提出他們願意以較高價格向社員收購契作穀子的承諾。許多農民，也被這個願景打動而入社。

在玉里還是一個默默無名的小鎮時，要以「白米」姿態，進入競爭已相當激烈的小包裝市場並非易事。然而，龔文俊在農會總幹事任內卻將穀價提升了 100 元，對當地農民而言，這是值得記上一筆的事蹟，這也成為其後入社農民對其信賴的基礎。但實際上，鳳億雖靠著抓住一些公部門的人脈關係，有辦法拿到不少訂單，比如說花蓮縣政府的三節米，但其所開出的糧價與公糧差距不大，卻比公糧的要求多出許多，甚至本應保價收購的契作，卻可用各種理由拒收。從而，農民開始認為與鳳億契作，可能也只是變相爭取農糧署補助的人頭。而鳳億所宣稱價錢比別人好的說詞，也是補助之下，合作社對於農民的義務。

檢驗站的大元哥，也證實了這一點。很多與農民有契作關係的糧商，會將農民資料造冊同時申請「玉里米」檢驗站的農藥殘留檢測，在比對登記地號時，檢驗站常發現會有重複的情況，大元哥對此提出了他的解釋：「糧商契作面積越寬申請的補助越高，所以糧商就是到處收。很多農民糧商也是拜託你全部來，沒繳來沒關係，面積給我，他可以報計畫補助。所以我們會發現重複。大家心照不宣啦！其實農民本身也會考慮，我作比較寬的，我這邊米廠有拿他的農藥肥料，另

一邊農會也有拿他的農藥肥料，都有欠錢，所以收割的時候就攤，每邊都繳一些，這樣誰也不得罪。」

換言之，當農民到最後意識到在有限的糧價議價空間下，他們能爭取的，只是利用己身耕作之實，以名義上的耕作面積交換與糧商來往的一些便利性。他們即便看似處於同一個品牌之下、同一個合作社之內，但實質上，不論是以白米經銷也好，以稻穀交易也罷，即便自身有社員、會員身份，在所有的收購標準、訂價原則上，他們依然全無置喙空間。

二、「大水庫理論」下的精緻化經營

在龔文俊的設想下，他以大水庫理論來詮釋「鳳億合作社」（以下簡稱「鳳億」）與其契作農民之間的關係。他認為「鳳億」做為帶頭者，專注於設備的精良和標準化，對外衝出名號後，以好的售價可帶動整體糧價發展，從而增進農民收益。相較於「玉里米」中，對於生產、加工過程相對寬鬆的標準，「鳳億」一方面為爭取補助，刻意沿著中央主管機關的各種政策標的作為其產品規範，另一方面也利用官方在制訂標準上的話語權優勢，為自身產品論述加分。

因此，「鳳億」從生產端開始就要求農民須依循「台灣稻米良好農業規範」（TGAP），從秧苗品質的控管、標準化的田間作業、生產履歷紀錄、水質土壤檢測、透過共同採購方式降低用肥用藥風險、米食驗證及導入產銷履歷驗證。此外，「鳳億」雖僅是縱谷中的中小型糧商，但其加工廠卻號稱通過 HACCP⁶（Hazard Analysis and Critical Control Point System）及 ISO22000⁷ 驗證，從而能對外宣稱其產品從生產到銷售各樞紐皆有嚴格品質控管。

若仔細審視從「鳳億」所宣稱的 TGAP、HACCP 到 ISO22000 資格內涵，不難發現這是為因應現代化標準生產而誕生的監控體制，並透過大量文書工作堆疊起一套看似綿密且嚴謹的監察表象；可當進入其實際流程後，卻會發現由於遠端監控的成本考量下，這是個一年僅有一次的追蹤查驗系統。但，這一系列的文書工作卻非多數農民在單打獨鬥下可勝任；且扣除 TGAP，其餘兩個國際資格的取

⁶ Hazard Analysis and Critical Control Point System，中文為「危害分析重要管制點系統」，為 1993 年美國食品藥物管理局所制訂的一套風險控管工具。「危害分析」意味著在產品量化生產之前，預先分析產品的生產過程各種潛在的食品危害風險。所謂稱生產過程，包括從原料採收、製造、加工、調理、包裝、運輸到最終產品提供給消費者這一連串的過程都被納入評估範圍。因此，又被稱為從農場到餐桌（from farm to table）的食品安全管理制度。「重要管制點」的概念則在於經過上述的製程危害分析之後，針對製程中危害可能性較高者的某一個步驟，制訂有效控制措施加以預防和給予矯正控制。

⁷ISO 22000 是一個新的國際標準，由 ISO 食品技術委員會於 2005 年發佈。提供一套國際共識的要求，以迎合全球食品鏈內各個組織的需要。該系統不會因國家或相關食品不同而造成差異。

得所費不貲。換言之，這樣的路徑，其主體勢必為具備相當資本能力的糧商。也就是說，龔文俊心中的「大水庫理論」，是把玉里米透過類似像「鳳億」這樣的取徑，打造成可擠身世貿中心的品牌，它是一支經過篩選的糧商代表隊概念；但前任鎮長和高明主導「產地認證」則把門檻相對放低，一方面來自於於農民資本能力的評估，二方面來自於希望在對農民干擾變動較小的情況下，又能以對食品安全的保證取得市場能見度，由此才能把主動權交給每一位願意嘗試的農民。

三、「產地認證」下的農民認同

相較於生產者與其契作品牌的疏離來自於兩邊權利義務的不對等，「產地認證」制度下，「玉里米」對其意義又不盡相同。高明課長這樣說明兩者的區別：「『玉里米』不是共同品牌，它只是一個地區的鎮產標章，它要幫的是所有在玉里的稻米商品。其實玉里有很多民眾有他的品牌，甚至沒有品牌，產地標示可以幫玉里所有品牌去打響知名度，大家都在這個旗幟下，都是玉里生產的水稻，我們大家一起去把這個地理意象衝出來。『玉里米』的印象好了後，也就是『玉里米』這個標章成功了，自然就可以把相關獲益轉到你的商品上去。所以我們並不是同一個商品。」（150527）也就是說，在「玉里米」之名下，個別農民的品牌與這個母體是有休戚與共的關係。

也正是在此意義上，龔文俊作為繼任鎮長從糧商的生意人眼光，來詮釋了這一層可能帶有風險的關係，但對此高明則是從另一個角度來看：「就像鎮長講的如果『玉里米』的哪個農戶出了問題會不會全部一起死？或許會。在剛爭取這個制度的時候，鎮代表也有問過我，但我那時跟代表講一件事，玉里是大家母親的名字，如果真有參加『玉里米』認證的農戶，有心去毀掉自己的故鄉跟事業的話，我們真的也無話可說，這是道德的問題。當然現在的首長是比較不相信道德，所以他可能對我們之前的政策諸多攻擊，但我覺得說，既然地方會有共識想要去作地理標示，農民不會那麼輕易的去傷害這個東西，因為它會帶來團體獲益，它不會是說是私利。」（150527）

高明對「玉里米」與農民認同度之間的判斷，確實也可以許多農民身上看到。由上述缺乏經濟和社會資本、卻在「玉里米」產地認證中意外崛起的麗姨來說，這種格外珍惜的心情，展現於她對自身品牌品質維護上的小心翼翼。麗姨投入自產自銷是與其兒子回鄉相關，在全無背景的情況之下，麗姨在五十幾歲的年紀上，卻像是個勤學的學生，希望透過各種能力所及的方式，去維護這個在艱困中長大

的品牌，所以除了「玉里米」制度中所提供的農藥殘留檢驗外，她自己另外將田間樣本自費送到 SGS 進行更精密的檢驗⁸。

有次在與麗姨聊有關農民組織化的可能性時，她談到了她自身的送檢經驗：「有次我 SGS 檢驗的時候，重金屬含量在國家標準以內，它的標準是在 0.4，我的是 0.026，但我還是很憂心，我就滿雞婆的跑到鎮公所去跟他們說，我們玉里很多人一直認為這邊好山好水，沒有工廠，絕對沒有重金屬，都沒有著重檢驗，雖然我在標準值以內，但真的含一些重金屬。結果高明跟大元哥非常緊張，認為這個案要拿出來討論，針對我們玉里地區該怎麼去改變。有一次產銷班⁹開會時，我也把這個經驗跟大家借鏡分享，希望不要讓這塊土地承受污染，討論看看是不是我們常用的肥有什麼問題？結果沒幾天，耳聞出來了，我很失望，大家說我的米有重金屬，那時我好受傷，我就想如果我的米有重金屬，對『玉里米』打擊會多大。可我現在是在安全值裡，只是警惕大家對我們這塊土地認真對待，那時我心裡好受傷，每次人家說要同心怎樣，真的是流於口號。」

從這個分享中，其實也可以看出一些「玉里米」制度下出現的農民面貌。一方面是受惠於此的農民，深知己身與「玉里米」仍有一定的依存關係，所以謹慎行事；但另一方面，在新的競爭關係下，卻也造成農民既寄望於「玉里米」可帶來新的光環，又害怕在「玉里米」的名下，會因各種不可控的意外，造成自身品牌的傷害。換言之，「玉里米」作為一個在糧商夾擊下長出的權宜制度，其鼓勵農民在鎮公所的背書和經費支持下，走出自身的品牌之路，確實為一些農民創造了與糧商依存關係外的另一種可能性，但與此同時，品牌林立化後的農民之間，該如何在彼此資源有限的情況下，重新連結新的合作關係，才能避免看似帶有進步性的農民自產自銷之路，最終也只是個別農民間新一輪的資本競賽過程，這個是在公部門高度的人，在思索資源分配的公正性時，須審慎考量之處。

第四節 未竟的理想：作為公部門新高度的「示範區」與「物流中心」

2015 年，當筆者正密集在玉里進行田野工作之時，也正逢鎮長換屆後「玉里米」產地認證存廢的爭論，在該年鎮民代表會的期間，繼任鎮長公開反對「玉里米」的制度理念，認為「玉里米」把所有東西放在同一個籃子裡，無疑是高風

⁸ 產地認證的農藥檢測項目較少，且僅有「通過」與「不通過」兩種結果，由領有證照的檢驗員取樣，但檢驗方便快捷，通常半天內就可知結果。SGS 的農藥檢測項目多，且如有農藥殘留，會提供具體數據，但得到回覆時間較長。在取樣部分，則是由農民自行取樣。

⁹ 麗姨所在的產銷班，是玉里地區數一數二活躍的產銷班，全班班員中將近有三分之二以上都有經營自產自銷。

險的錯誤行銷方式。這雖然是表面上的說法，但也不乏因此制度是上任鎮長政績，在鎮長選舉彼此的攻訐之下，撕裂太大，以致於政策的延續也受到挑戰。

首長換人，對想延續勢頭正好的「玉里米」政策的農業課長而言，無疑是巨大的挑戰。繼任鎮長與既有事務官的理念路線之爭，在上文中已充分陳述。但兩者的爭論和分歧，也恰好呈現了在當代資本主義運作邏輯下，對於何謂「發展」的不同立場。鎮長基於其對資本市場的熟稔程度，認為在一個已經白熱化競爭的市場中，必須藉由設備資本的投入、依靠嚴謹的品質才能另立山頭；農業課長則抓住了食安風暴下的另一種發展趨勢，重新回到小商品生產者的流通管道，以具體的人際互動，解除因為產銷關係異化所帶來的種種問題。相較於前者在食安風暴下，針對從生產到消費的每一個細節採取更為系統性的嚴密監控，將理性化與標準化的理念發揮到極致；後者則恰恰相反，走上了一條高度回歸主體消費風格以及生產者特殊性的主體化路徑。但，在市場上崛起一片「以小為善」、「以小為美」的新浪潮之下，當高度標榜的差異性，越趨殊途同歸之際，可能最終回歸的仍是價格與品質之戰。也因此，筆者曾詢問高明課長，當市場上出現成千上萬的「小農」自產自銷時，號稱以「農民/小農」為主體的「玉里米」該如何自處？

如繼任鎮長和農業課長的目標都是讓地區糧價上升，在這個看似理念雷同的宣稱之下，高明認為對繼任鎮長最尖銳的提問是：「如果你不走小農這個路線，農產品中間所衍生的利潤到底是誰拿走？或最終的利潤是落在誰身上？會回給農民多少？有到一半的境界嗎？」在這個提問下，鎮公所把主要的公家資源挾注於生產者之上。但，跳脫了既有的產業分工，讓農民直接走向流通場域，還是必須要面對資本市場的競爭。針對於此，地方公部門的角色左右了這場競爭中農民可以走到哪一步。而作為行政官僚一份子的高明課長，一方面受限於各種上級法規、制度、政策的約束，另一方面也試圖以實際行動，為己身所不認同的中央農糧政策開闢新的道路。

一、「補貼」還是「讓農民賺錢」？關於再分配制度的思考

在前文中，曾提及國家公糧政策在稻作農村的關鍵角色。公糧從 1970 年代初期作為保障稻農基本收入的制度以來，迄今雖在 WTO 的規範下須嘗試退場，但從 2000 年初至今，卻反而時常看到政府當局做出與 WTO 規範背道而馳的許多政治決定。其中包括了公糧的收購價格每逢選舉就會被拿出來炒作，從而在總統民選後已數次調高，抑或是稻米過量之時，餘糧從限量收購變成無限量收購等。公糧，對稻作農村而言，既是壓抑市場糧價的殺手鐮，又是農民認為保障之所在。其原因在於全台米穀市場中有大量公糧作為市場糧的避風港，如把以價格為誘因

的公糧水池洩洪，所有米穀將湧入市場糧，造成市場糧因數量過載而價格崩盤。但正也因公糧之手雖長期介入米穀市場，但在公糧收購上，又依賴於糧商的場地和倉容，使得農糧署與糧商之間有著極為曖昧的關係。

高明推動「玉里米」制度時，正是看透了公糧制度在玉里形成的雙面刃效應，從而試圖打開另一扇窗。高明如此評價公糧制度：「農糧署的價格可以影響糧價，甚至被糧商利用，這個交互利用，上下交相賊，糧商在猜你農糧署的糧價只會往上不會往下，問題是農糧署的糧價高嗎？怎樣才算合理的糧價？農糧署當然會說他們有制度啦！但以我的感覺就是沒有制度啦！就是 20、30 塊慢慢墊，有多少預算就在那裡支出，你台灣的農地這麼多，水稻田還有多少？你預估多少？你多少的計畫性收購？我們再來訂輔導跟餘糧，但這東西到底有沒有存在的意義？公糧最主要的目的是平抑物價，問題是我們一直要去平抑物價，尤其在糧價部分，但糧價很高嗎？」（150924）

公糧制度的誕生，除了政府對糧食安全的宣稱外，還包括對早期稻作農村作為國家發展原始積累提取之處的一種關係修補，希望透過帶有補貼意味的糧食政策，能夠穩住當時人口大量外流的稻作農村。但實質上，公糧價格與物價相較，當其調漲幅度有限，卻又成為多數糧商作為市場糧訂價的天花板時，形成新的農村困境，而補貼、補償性的政策對於整體產業的發展卻又未必是件健康的循環。高明就很直接了當地說：「我們一直去做補貼、補償性的政策，看起來像是利用所得重分配，好像把這個錢進去喇一喇，大家就變得比較有錢一點。事實上，我一直不贊同這個，我們為什麼要推認證，目的就是要讓農民賺錢啊！讓農民賺更多的錢，雖說賺錢不代表尊嚴，但你有賺錢的話，你可以過你想要的生活、改善下一代的日子，這個就是我們一直想要去做認證的初衷，現在你做六甲地，他們大概還是四、五甲地去繳公糧。大概留一兩甲地，現在有人留最多就是一年留到四萬多斤，自己賣出去的白米就破百萬了，那有什麼不好。」（150924）

在「玉里米」認證初期，在消費者對農民相對友善寬容的氛圍之中，確實有些農民的銷售勢如破竹，從而取得了不錯的成績，但與此同時，也有不少農民意識到了消費市場的瞬息萬變，從而對如何保持既有客群，以及在設備投入後如何開發新客群開始感到憂心。

二、誰來開發市場？公部門的越位行動？

對多數稻農而言，作為生產者無法跨足於流通領域，除了早期法規上的諸多限制外，其根本問題出在兩個環節：其一是加工工序繁瑣，設備的資本門檻是第一重限制；其次是地理區位偏遠，距離主要市場交通不便，加上市場資訊混沌，

市場雖大，卻不得其門而入。鎮公所在設定「玉里米」政策要以「農民」為主體時，就把解決問題的重心放在市場的開拓上。除上述北部車站的大型展銷會和「玉里飯桌」的網購平台外，農業課的團隊還非常積極地尋找各種開發市場的可能性，「社區行銷」本來是他們鎖定的另一個新項目。

其實，為農產品開發市場的工作，本不應屬於鎮公所的職權範圍之內，在一般農村地區，是由農會負責農業行銷，以公所協調農業行政事務，是兩者間隱約的默契，當然這條份際所涉及的權利關係，時常也成為地方派系爭奪的焦點。因此，當農業課跳出來作為開發市場的角色時，地方派系之中不無異音，而繼任鎮長也對此有所懷疑。繼任鎮長上任後，對「玉里米」政策採取近乎冷凍的姿態，每每我在與農業課長談及此一制度時，他一方面對未來發展充滿願景，一方面又是感慨於現實中的無奈壓抑：「市場是很大，只是我們怎麼去開發，本來我是想跟農民商量說，以後一年一場固定行銷就好，另外時間去作社區行銷。我要去打台北的社區，用一個社區來養三、四個農民就可以。我去社區的媽媽教室，我們會挑有電梯社區好運送，產業結構是軍公教有在家裡開伙，有帶小孩的，或是比較高階的住宅區裡面有幫傭。我們有找到門路，但是現在首長不支持也沒辦法。」（150527）

繼任鎮長不支持的原因，上文已多所陳述。不過，在農業課長的言談之中，倒是用另一種方式勾勒了小鎮的官場文化：「之前合作的廠商，其實他們來都賠錢，現在鎮長就一直覺得我們在裡面歪哥，他們都賠錢，為什麼？因為他們沒有來過真正的鄉下，結果接觸到農民後，帶他們去農家看，活動結束後，大家很自發的作明信片送給他，能送米就送米，他們沒有遇過這麼純樸的鄉下人，來標的案子都賠錢，一百萬的就作到一百二十萬，一百五十萬作到一百七十萬，都超過行情啦！我作標案，如果你有餘力把東西給我，不如把錢給農民、把活動做好，我的態度是這樣，所以廠商對我也不錯。」（150527）

換言之，綜觀「產地認證」作為開創米穀市場新局的策略，不管是「池上米」的成功或是「玉里米」的功敗垂成，期間都經歷了公所與農會兩端的角力過程，角力的原因不外乎在於原本掌握農產行銷實權的農會，要如何看待「產地認證」制度。池上農會一開始也是對於「池上米」產地認證抱持質疑心態，但最終在池上本地大型糧商、民間組織和鄉公所的協力之下，最終還是透過市場的高接受度，讓農會必須進入此一體制。然而，與玉里不同的是，池上之所以要做產地認證，在於「池上」二字已擁有市場的高知名度，產地認證的功能是「區辨真偽、以正視聽」。其推動者雖說是民間團體，但仍有糧商在背後協助的巨大身影，在其制度的初始設計中，也是高度的糧商導向（王乃雯、黃宣衛 2019）。相較於此，

「玉里米」的推動，主要的行動者是鎮公所，目的在於提升「玉里」的整體意象和能見度，而其以「農民」為主體的政策方向，也打破了小鎮稻米產業的既有套路與分工。鎮公所作為公部門的角色之下，如何擔當起以往「糧商」所從事的「開發市場」角色顯得關鍵而重要。鎮公所除了透過新的公/私協力方式以外包的形式創造公部門為農民開發市場的可能性，還包括了藉由公所介入小鎮的公、私部門資源的再分配。

三、「小農/農民」隊伍的瓶頸與困境

鎮公所在「玉里米」政策規劃之初，就將目標指向以「農民」為主體，但問題是，鎮內四千多戶農民，誰是他們的對象？看似大門敞開的認證之路，是否又只是另一場「形式平等」而「實質不平等」的資源再分配過程？而鎮公所作為帶領者，在並非營利單位的前提下，以鎮公所的職權該做到哪一步？這些都在考驗著高明課長和整個鎮公所團隊。

筆者曾就「玉里米」所號稱的「小農隊伍」形式與高明課長有過許多討論。首先，是在於小農隊伍可能帶來鄉村新一輪因為競爭而來的緊張關係，其次也針對設備投資與使用的不經濟性提出質疑。在筆者與許多農民討論到他們彼此合作之可能性的議題時，很多人不願意合作的原因之一就是當自身已得名或品牌已略有名氣下，對合作就會有所疑慮。因為彼此關係對等下，相互的權利義務關係有時很難在合作中有清楚界線，隱性摩擦的累積有時往往成為合作破局的最後一根稻草。

針對「小農隊伍」的形式該如何繼續發展，高明課長對此倒是樂觀其成：「我們並沒有去排斥產銷班、合作社這些農民自主的團體，我們只是比較不希望糧商結構剝奪太多利益，當然從合作社、委託經營到共同經營或是產銷班裡面，農民的獲益會相對增大，一定會比糧商的形式增大。你講的沒錯，如果有一萬家在做自有品牌的時候，市場會很激烈，但有一萬家之時，也是媒合之時。鎮長的想法是糧商結構，他一次就讓大家賺錢，可能每家多個一萬，四千戶耶，那也不容易，我們要給他拍拍手。但對我來說，這四千戶農民還是貧窮。我們的想法是說，四千戶我沒有辦法一次照顧，你追隨我的人，我可以讓你脫離貧窮。從脫離貧窮的過程中，你們去尋求媒合，然後影響當地的糧價。只要你有能力賣你的米，在玉里的市場糧就會減少，就會刺激糧商出價的結構。因為你自己有辦法銷，他只能去買比較不好的米，但買久了，他自己的商譽也會受到壓迫。」（150924）

這段話大致有兩個值得推敲的地方：首先是當玉里市場糧的缺口多大時，才會有辦法真正刺激到本地糧商的出價結構？在前文中，其實已可見到，有不少農

民兼職小型中間商或集貨點，或直接將米穀往南邊鄉鎮販售，確實影響了部分本地糧商微幅調升糧價，但幅度仍有限。其次，本地農民的合作關係，真的有辦法在沒有外力資源介入下組織起來？對照於高明課長對農民間在進入白熱化競爭後建立合作關係的相對樂觀，在「玉里米」推廣前就已小有名氣的太彥哥則對此趨向保留。

對農民自產自銷數量的爆衝，讓大彥哥一方面覺得是個好現象，另一方面又覺其是個大問題。他直白的說：「小農要一起真的不簡單耶！誰要一起我們不知道？誰願意跟我們一起我也不知道？大家意見非常多啊！鎮公所之前有一個智策行銷整合，他來找我，說想把玉里所有農夫聚集起來才有力量，可很多秘密是不能說的，譬如說市面上都寫農夫都是憨厚老實的，可是農夫還是有自私的一面，他也是人。如果農夫要整合，那稻米產銷班是幹嘛用的，他們也不是整合嗎？自己都賣不完了，怎麼可能。而且補助下來誰可以拿最多？班長、作最多事的人？這兩人不是最辛苦的吗？但沒有農民湊數，你又沒有辦法成立班。產銷班都這樣了，更何況是農民聚集。農民聚集後的力量要幹嘛？你今天要聚集，一定要不同種類的農民，譬如說火龍果、蔬菜，玉里作一個百寶箱。公家也是白搭的，每次都被罵的很慘，每次我都在聽農會、鎮公所在忙，我都說你們很辛苦，就這樣。農民也是另外一種很難搞的人，我說真的。」（150825）也因此，雖然很多人衝著大彥哥在外的名氣，一直希望能由他帶頭組產銷班，但他自己卻也說組織產銷班，講白話就是為了補助，他寧可靠自己能力爭取小地主大佃農的補助，也不要因補助的分配問題與其他農民糾纏不清。

合作的困難除了大彥哥提到的產業相似性，還包括農民在台灣土地改革後作為小生產者的身份下，受到相應生產條件制約所發展出的職業性格。具有生態專業背景、中年回鄉的忠哥，則從他對故鄉想有所改變的熱情到受挫過程中所經歷的困難，綜合出這樣的觀察：「我自己有一個觀念，生產銷售這裡面很多環節他都有專業，很多人不願意把自己的技術放出去。其實這也無可厚非。但就像我現在坐在這裡，他們就覺得會是一個壓力，壓力是指這個少年以前作得很不好，現在作得很好。你知道嘛，我就覺得為什麼會覺得是壓力呢？你們為什麼不覺得他是一個機會呢？那個心態我就覺得很累。這就是我說，為什麼技術會一直不放。我常常會把我知道的水稻生理特性教人，像我最近我也有誤判的時候啊！很多東西要交流出來。在整合過程裡面有點困難，我為什麼要理你？就像阿土伯他自己做得很成功，他今天要出來整合，也整合不太出來，他只能說，你種得米，我條件稍微好一點跟你買。因為我是農民，我就是要換錢，我才會跟你合作，就只有這樣子。至於其他的合作，我覺得好少。」我則提出手有資源者才有整合的利基

的看法。但忠哥也馬上追問我：「你所謂的資源的是什麼。是你眼睛所看到的嗎？我現在困難點在於，我腦袋的資源他們不覺得是資源。」（150620）

有別於大彥哥在農民整合議題上的獨善其身，忠哥遇到的現實困境是，即便當他想要作為一個整合者，在整合過程中，很多農民仍然習用傳統的糧商模式來揣摩彼此的關係。很多農民希望忠哥在推廣 KKF 農法或至少是無農藥栽種的同時，能夠保價收購，這促使忠哥想要在農法上做出改變時，手上還須有更多資源。忠哥想要嘗試整合者的角色，也有其背景。相較於大彥哥承繼家中的祖業，有秧苗場和較寬闊的農地作為其發展的基礎，忠哥父親作為鎮上退休公務員，僅有小塊農地，在資源有限，又想回鄉立足的前提下，忠哥必須「無中生有」。他這樣談他自己的生存哲學：「當你空空的時候，你要怎麼去創造你的機會。無中生有。我覺得這點很重要，這是人的生存能力，你如果像現在年輕人，每天都在冷氣房裡上班那種，死得快。我以前一直都在做業務，一直都在做開拓市場動作的先鋒者。我就比較習慣說無中生有，你如何在什麼資源都沒有的情況下去創造資源出來，而且是創造共享的資源而不是獨立的資源。如何去創造別人的利潤出來，別人才會利用你，人家才會分你利潤。」（171126）

忠哥的理想是要建立一座高規格的加工廠，除了以高端的加工品質去創造新的市場空間外，也想利用加工廠集貨和省工的特性，降低農戶的加工、運輸成本，這在後文中還會繼續談到。忠哥靠著自己的力量，在玉里鎮內找到非農民身份但願意支援的股東，但在與地方農民在尋找加工機械與場地的合作關係上，卻鎩羽而歸。而其中忠哥曾經所欲合作的伙伴之一勇哥¹⁰，曾這樣評論農民之間的合作關係：「台灣人都很自私、各自為政。而且台灣人不像東南亞很窮。像我們夫妻都是上班族，又有賣些水果，雖然我們不算最強，但還有一點錢。幾百萬的東西我還買得起。我有很多種雜七雜八的收入。有時候就是接這一些社區藝術活動，有時候接導覽。雜七雜八閒錢很多，願意肯做，錢就來啦！幾百萬的小錢我們還有能力。」（191220）

也因此，綜合上述各種不同身份下的農民對於合作的觀點，可以發現至少在玉里，農民身份的複雜性和農民做為小生產者在生產過程具有高度自主性的特性，使得合作的可能性變得相對不易。對在中央政策與農會之後，繼而投入公家資源的鎮公所來說，若如高明課長所言，他所走的路不是「佛光普照」，沒有辦法把

¹⁰ 勇哥夫妻都在鎮上的醫院內有正職工作，但為了不讓祖業荒廢，也持續務農，勇哥一方面延續從父親時就已投入的有機農業，也有不少農民看中勇哥化荒蕪為良田的能力，積極把土地承租給勇哥。所以勇哥在正職工作之下，仍維持三甲左右的稻作田地。也利用山坡地經營柚子、芭樂等果樹，算是鎮上少數持續多年從事有機農業（果樹為無農藥栽培）的農民。

荒野變成草地，但他希望至少有辦法讓荒地中開出幾朵花的話，如何運用公部門的高度，是他走出不一樣道路的條件之一。

四、「示範區」的發想：從中央下放地方的治理路徑

其實，一直以來，中央主管機關始終努力從幾個方向來研擬各式政策，以解決公糧過多的燙手山芋問題：其一是透過水稻田的休耕轉作減少面積；其二是以各種標章來識別稻米品質作為一種市場區辨的手段。然而，各式琳瑯滿目的標章並沒有很好的達到市場區辨之效果，從而也難以真正帶動市場糧價的提升。這種狀況一直到了「池上米」進行產地認證之後，市場上才出現新一輪的變動，由池上帶領的糧價率先衝破公糧的收購價格，關山、富里兩鄉鎮的糧價也緊追在後。

若進一步來看，「產地認證」標章可創造一些新的契機，其關鍵在於一方面它標榜了一種壟斷地理區位下的特殊性和稀少性，另一方面它的管理及核發標章的機制是以地方鄉鎮公所為主管機關，有熟悉在地實際情況的優勢，既可以做到農產品食安問題在產地的第一道把關，又可用具體行政資源，創造因地制宜連結農民的機會。高明課長做為地方第一線的事務官，對於中央政策在地方實踐過程的弊病就有很多的反省：「吉園圃很好，為什麼會倒？為什麼 CAS 也出現問題？GMP 是工業社團自己作標章，最離譜。吉園圃還是在國家手上，但誰在管吉園圃？實驗室誰在管？吉園圃標章有辦法做到全面抽測嗎？我覺得 319 鄉鎮甚至是區，為了食安，國家應該補助它們一套快篩的設備，針對當地農特產作認證標章就可以了，甚至只要開給它合格證明書就好。你從一個鄉鎮的角度出發，自己的鎮產自己驗。我們去作第一關檢驗，通過檢驗的，盤商再來進行採購，或我們才可以繳給果菜運銷市場或其他的行口。如果說有這些規範，在生產部分安全問題應該會減少很多。而且這東西成本不高，機器成本 100 萬以內，人員編制三個人。藥劑編制 150、160 萬，兩個加起來，機器是第一次的採購成本，人員部分鄉鎮看常態性編列，還是政府補助三分之一、三分之二，去作採樣。這是可以去作、去突破的。」

從某個意義上來講，「產地認證」是一個把農業行政實權下放地方的過程，公所農業課不再僅是執行中央政策的基層橡皮圖章，而是帶有更多的主動性和積極性。透過檢驗作為篩選機制，公所可以以此為名，成為連結更多資源進入的一個樞紐。現行在市面上看到的各種標章，幾乎都只能做到一年一次的產地抽查甚至只有終端上架產品的抽驗，且標章發放的方式並沒有十分嚴謹的數量控管。「產地認證」因為貼近第一線生產者，所以在及時性和便利性上都有較大餘裕。而產

地認證的另一層效應就是高明課長所說的「聚光效應」：透過單一產品凸顯一個地區的形象，是基層公部門可介入的類團體作戰形式。

當基層公部門手上有些許資源在流轉時，透過資源的再分配，一定程度上可以聚集「類團體作戰」的效果和功能，高明課長就提到在推動「玉里米」的過程中，其實陸續有非常多的機緣為其鋪路。比如說鄰近東華大學本來有科技部的計畫要來支持；中央的客家事務委員會及原住民委員會等單位在尋找地區的產業亮點作為補助對象時，公所經常是被徵詢及引薦的媒介；在兩岸互動頻繁之際，也有不少希望由公所出面媒合的對岸訂單。換言之，有別於上述農民對於合作關係的悲觀，由公所帶領的「公所隊」因為資源掌握能力的不同，而有不太一樣的高度。

而這個高度，正是高明課長所欲推動的「示範區」，他如此形容自身的企圖：「應該說認證規劃是這樣，你輔導的這些對象，你必須增加他們的曝光度，讓他們有接觸市場的機會，我不敢說它是示範區，但最主要是讓它變成區域性的亮點，這個亮點讓農民有更多曝光程度，因為現在台灣還沒有產地認證的示範區，而且如果像今年科技部的這個計畫，我們就會併這個計畫，但因現在主體的關係（換鎮長）我們不能做。所有的教授在聽過我的想法後，都比較認同我們的腳步。池上是為糧商而存在的產地認證，我們是檢討過後，我們不為糧商而存在的。這是不一樣的操作基礎跟方式，因為想要做這件事的人，大部分都是落實在農民的基礎上。如果糧商已經收入破億了，那我們在做這個計畫讓他增加幾百萬有意義嗎？如果我們幫農民來做，讓他們增加兩、三百萬的收益，就會影響很大，這個差別就出來啦！」（150924）

為什麼說產地認證這事由基層公所來做，會有不一樣的意義呢？因為對於資源運用後的效益問題，公所有不一樣承受的能耐與空間。這件事情也可以從農民評論的側面角度來看。靠自己經營網路部落格而在自產自銷界闖出名號的大彥哥曾這樣評論「玉里米」的計畫：「『玉里米』北部大型展銷會是智策整合公司弄得，它是鎮公所請的，委外的，玉里飯桌是另一個行銷公司。但其實花的錢比效應更大。當然有些農民有成長，鎮公所這樣做我也很開心，我們在台北辦一場活動要150萬，但大家的米賣一賣，利潤有沒有到150萬？成效沒有你付出的多！但你說有幫助到那些剛起步的小農嗎？有！有讓他們回購率多、開拓不同的市場。如果今天沒有公所的幫忙，這樣的投資報酬率是失敗的。150萬一場，可能大家利潤加起來不到六十萬吧！可是你可以幫小農找到另一個市場，有好有壞。」（150312）

一場在大彥哥眼中本益比不符效應的展銷會，對高明課長又是何種意義呢？還是回歸到「聚光」二字：「你像大陸很多地方它們有一種聚光效果，比如說有一個人在那裡養魚，甚至毒蛇，整個村莊變成毒蛇村，然後變成單一產業，應該說先是在黑暗中有一支蠟燭，最後面這地方變成一堆營火。那我要講的是，我那個可能會做很久，我也承認，但糧價可能會做更久。因為你要知道糧商結構是賺錢一定先分，就連鎮長的合作社，一定也是先配股還人，然後利潤才會到農民身上。但我們要做的是，把利益回歸到農民身上，最主要我們就是要去消除這個剝削，所以生產者應該獲得他勞力付出的果實，而不是生產者努力了半天，結果只是分食人家的碎屑，這是我一直不認同的地方。我們所以這樣做，慢慢走到後面，想要把玉里做成示範區，把這個地方做成亮點，我們也是希望從燭光變成一堆篝火。」（150924）

而實際上，農業課作為主管地方農業事務第一線的角色下，有很多外部資源的進入，最終的分配權仍掌握在其手中，這也成為媒合農民的具體實力。隨著「玉里米」在外的知名度漸升，鎮公所在2015年時，本身接到了一個四千噸白米出口訂單的邀請，等同於契作七百公頃的規模，雖對玉里來講仍不到一半的稻作面積，但已是一張非常大的訂單，這無疑是對整個農業課團隊的努力給予相當大的肯定，但因對繼任鎮長在政治上的考量，農業課並未接受。

五、「物流中心」作為整合的手段

在與高明課長的討論之中，他常會有感而發地說，他們做得比一般公所農業課所需承擔的多太多，而實情也是如此。從他們一開始立下要以「農民」為主體的制度路線時，就勢必面對重重挑戰。除了台灣政治體制下，每四年就得面臨首長因選舉更迭後蕭規曹不隨的風險，還須包括化解地方派系對既有資源分配如何操持的疑慮。此外，另一層挑戰是在中央農委會/農糧署、縣級農業處、地方農會以及諸如地區農業改良場等諸多錯綜複雜的權力/利關係中，尋找一條可行卻不觸法的道路。在開發市場、分配資源的過程中，鎮公所除了尋求上級機關的資源協助、運用地方自治的經費款項，還必須盤點其他可以整合的資源以因應制度發展之下各種新的趨勢，其中之一就是小農林立下的整合問題。

高明課長針對手邊資源，當時是希望以「物流中心」作為整合基地：「本來我有很多想法的。譬如說我們南通土資場要結束時，我本來開玩笑跟他們說九公頃的地，我們可以作示範田，作玉里米認證的倉庫，在那邊也可以作公辦民營的烘乾機。以前我們有這種想法，可能寫計劃兩億多就搞定了。至少那個長遠來作，會是不錯的。九公頃的面積又在台九線上，他們車子又好下。其實如果在那個區

塊作認證中心的話，我有把握應該可以超過 1500 公頃在那邊集中作認證稻米。一來那地方作起來的話，倉儲也夠，另外就是說輔導小農運用。我們提供驗證倉儲，有一區專門給有品牌的農民放他收割的認證米。我那邊會作集中的包裝場，機器他們不用買，只要他們有自己的袋子，全部都去那裡包裝，玉里鎮公所幫你 backup 出貨。那邊能作物流中心的話，貨運就可以簽約，所以我會很有信心。因為那時候我們已經「一」到五百公頃了，如果可以的話，我相信我們有能力分倉出來後，農會就會很有興趣來作。農會現在沒辦法認證加入，就是因為農會沒有很明確分倉，我分倉作得出來，就一定可以跟大家作競爭。雖然是集合小農的力量，公所多一點預算，但是我也算過，只要我們有 1500 公頃，我們就可以自給自足！」（150527）

「物流中心」的概念其實是解決小農從加工、倉儲到物流的各項難題，統整回到公部門的高度，運用集體的力量來分攤成本壓力，可是它仍然維持了小農的各自品牌，也就是說公部門運用自身和小農集結的共同資源與力量，去突破了以往在市場上必須要以設備資本作為競爭前提的困難，從而小農也有機會認真專注於品質而與其他資本額較大的農企業、糧商一較高下。這個作法的微妙之處在於它避免團隊內部因為資源分配形式所引起的異議，跳脫了以往產銷班內因為各別農民生產品質不一、能力不一卻需統合於產銷班內齊頭式平等困境。另一方面，物流中心當然也可成為收編小農品牌的手段之一，課長對於「玉里米」的願景至少是十年的佈局，他說：「因為最後我們要作的是去大陸申請認證。這樣已經不只是台灣市場。到時候就跟旅行團一樣，團進團出，你不可能出去不整合。我們這有好處，我們先挑出人，這些人可能共同在一個村子比如說德武，松浦、觀音等，舊田一區、新田一區，這些區塊的農民我們以適地性去做集結，他們可以依照他們的屬性保留他們原來的米，也可去做一個整合性的品種，整合性的稻米，不一定是成班，當然人多也可以成班。整合性的稻米品種，商品出來就變得有層次，有可能是我們四個人分公家出得米，也有可能是你我各自出得米，公家出得米我們可依照品種去分。這個部分就要因應更大的市場，但小農還是可作小農自己的客戶。」（150924）

「物流中心」的構想，其實是高明分析過往國家資源介入過程中所引發的各種問題後，加上主張把利潤最大程度回歸農民的初衷下，重新構思資源分配的可能路徑，雖然這一步最終因首長更迭而無法達成，但透過從「玉里米」產地認證制度規劃，到實行以來的各種行政資源的部署和設置中，確實引導了一些農民在資源不是十分豐沛的情況下，嘗試做出改變，而當從一個單純的生產者，進入到流通領域時，也在考驗和型塑著農民間新的社會關係和組織型態。

第五節 小結

在本章中，筆者延續了前兩章對於玉里稻農轉型的關懷，試圖透過一個 2012 年開始在小鎮運行的「產地認證」制度，勾勒出在現實糧商結構的困境下，高明作為鎮公所的一介事務官，如何運用有限的資源調度，去實踐一個「以農民為主體」的發展路徑。當然這個路徑的確認，是有多重預設在其後，從而值得深入討論。

第一，是標章的有效性問題。在一個分工日趨精細的社會中，由於產地到餐桌的距離太過遙遠、各種細節太過繁瑣，以致價格和品相，往往成為市場上最直觀可供辨識的材料，而標章所揭露的，往往是在第一時間不易獲得的訊息，也因此，以標章作為區辨市場的手段，益發成為消費者在購買時的重要依據。但是，在現行各式標章中，深究其內涵，說穿了其實只是一系列繁複的紙上作業，看似是對每個風險環節的監察與敞視，可實質上為了因應這些需求，反而讓生產者必須花費相當多的精力在填寫、檢核各種資料（cf. Graeber 2015）。

而這些本來僅需完成於生產當下的勞動，現在除了凝結於最終的產品外，還必須被具體化為文字的紀錄、數據的監測。這件事情所反應的是當產銷關係異化之後，看不到彼此的過程中，信任關係的建立無所依憑，只能以現代社會中的標準化邏輯為依據，但又基於各式成本考量，實際的抽驗工作，又時常只能是偶一為之的遠端操控。換句話說，這整套流程是建立在對於一系列被主管機關規範化的客觀標準，而不是產銷雙方本身即彼此共享一套道德文化的共識。對信賴標章的消費者而言，是相信於驗證者的監察能力，但筆者卻也時常從第一線生產者口中聽到，即便監管機制重重，農民仍不斷陳述自身的事業是「良心事業」，因為現實中仍有太多制度的縫隙，無法被這些「規矩」所收編。但無可否認的是，「標章」是一種最簡易的確認方式，從而從消費市場回過頭來影響生產者的各項操作，而「產地認證」標章的特殊性有別於其他標章，因為它還附帶了一層對於在地的認同，使其有機會創造了一種新的類團隊形式的鬆散組織，共同為一個目標而努力。

其二，在標章的有效性問題背後，時常又牽涉到另一個議題，那就是「標章保障了什麼？」。在多數的標章形式中，除了宣稱各種監察制度對於品質或生產關係的保證之外，另一個層次往往要處理是確保產品溢價（premium）關係的正當性。從實際例子來看，由於「溢價」效應的產生，很多時候「標章」因此創造了一種「壟斷地租」的生成空間，特別當標章所指向的標的具有稀少性時，更是如此。已有不少文獻就指向諸如「產地認證」和「有機認證」等製造了這樣的非

預期性後果。在台灣，至少就原已有相當名氣的「池上米」而言，也有類似的現象。但對玉里這個默默無名的小鎮而言，在鎮公所協力之下，「產地認證」的實踐反而形成一種可以彈性團體作戰的姿態：既以農民各式品牌集結起來的隊伍為「玉里米」爭取知名度，以特定意象形塑區隔市場的條件，又保留了各式品牌的相對自主性。因此，同為「玉里米」下的品牌，在公所規定的價格之上，仍有不小的市場價格區間存在。

壟斷地租的狀況在玉里尚未發生，那麼「溢價關係」的確保呢？「溢價」可以成立，多半是因為公所在推行「玉里米」政策時，就三申五令要農民的白米售價不得低於某一價格，那麼規定的最低價格是基於什麼樣的概念而定的呢？根據高明課長的說法，這個訂價是經由他們精算後，參酌鄰近鄉鎮市售白米行情，認為農民自產自銷必須每公斤白米至少要有 90 元的售價，才有相當的利潤，但因每個農民的機械、農地持有成本不同，故實際的利潤率還是取決於農民手上。但，鎮公所以公部門的力量，讓農民克服因為投入市場而需具備的某些資本門檻，從而獲致一個比起糧商控制下更為「公正」的價格，還有許多根本的問題必須回答。比如說更「公正」價格的實質內涵是什麼？從而可讓公部門新的資源分配取得正當性？對高明來說，「公正」的意涵在於在生產中付出最多的勞動者可以不再因剩餘價值的分配不公，而使得資本家可獲取豐厚的積累條件，而勞動者/農民卻始終只能分享最基本的收入。所以他以公部門的力量試圖支撐起農民較難以跨入市場的資本屏障（初期設定為市場宣傳、後期為加工設備）。

而所謂「溢價」關係的確立，是因為透過品質的精進，在市場上取得差異性而發展出「溢價」的空間。一般而言，我們對於「溢價」合理性的想像，來自於產品精進過程中增加的成本支出。然而，事實上很多時候，做為市場上尚未普及化的精進化產品，往往有機會獲致較多的超額利潤。也因此，當產品因精進化過程初期所產生的「溢價」現象，特別是在當前的消費社會中，往往會成為中產階級標榜身份認同的「區辨」（*distinction*）手段。職是之故，「標章」所確保的「溢價」關係，以「玉里米」的實踐策略來看，一方面也許能爭取到第一線生產者較好、較公平的收入來源；但另一方面，以消費現場來說，因為「溢價」也可能造成對經濟弱勢者排擠的合理化，也就是掌握較多貨幣資源者可以取得較好、較安全的產品。因此，若要追根究底的探尋，會發現當前許多立意良善的另類食物網絡運動，試圖以消費市場的溢價作為解決農村、農民問題的途徑，但其在消費市場產生的新一輪排擠效應。因此，「公正價格」的討論，不能只停留於生產者跳脫加工、流通的商人資本制約後，所增加的收益，若是以一個更大的社會範圍作為考量之下，它最終還是必須面對馬克思所說的「價值取決於社會的抽象勞

動時間」。而有關這一點，在之後個別農民創業過程的不同反省中，也可以看到他們自身在訂價時的掙扎。

稻農要從生產要進入流通，早期先有國家各種法令制度的限制，進入 1980 年代後期，即便法規鬆綁，由於稻米作為一個加工工序繁瑣的農作物，使得加工過程的資本門檻仍是一道不易跨越的障礙。此外，比起其他農作，稻穀雖無易腐爛、需及時出貨的難題，但隨之而來的是，如要保鮮（冷藏）、倉儲又是另外的成本支出。而個別農民在生產規模有限的情況之下，要如何克服集貨運輸的困境也是一個問題。在上一章中，介紹了許多主管機關在實現農業現代化及農民增收過程中，一直期待透過以補助形式來組織化農民的企圖，但最終多數因資源分配的協調問題，反而讓各式組織虛名化。「玉里米」產地認證，同樣是以公部門的資源形式介入，但卻有不同的團隊形態。新團隊的靈活性，既追求某種程度組織化的益處，又保留了農民作為銷售者的主體性，從而創造了糧商結構之外的一些可能性。

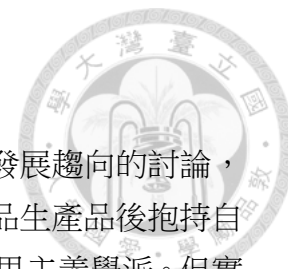
當然，鎮公所在以新的形式介入玉里的產銷鏈，也在小鎮上引起了不小的波瀾：一邊是深懷疑慮的農會系統、一邊是無意配合的糧商勢力，加上鎮長換屆選舉後的變數，也從旁說明了小鎮既得利益者盤根錯節的關係。鎮公所作為公部門的主體在不得有銷售行為的情況之下，除了作為一個政策的制訂者外，如何透過公/私協力的方式開發市場並把資源公平地引入分配，既挑戰了傳統官僚對於行政業務的操作思維，也再造了小鎮稻農與公部門的互動關係與想像。對於稻米這個長期受到國家政策制肘的產業而言，「玉里米」的路徑，讓鎮公所在某些向度上成為農民可以合作的平台，而鎮公所不從以往補貼角度來思考問題，而是在制度設計中去調動農民的自主性，讓農民有意識地依靠充實各項資本，從而成功地成為一個小商品販賣者的角色。

這個路徑，確實讓一些農民「賺到了錢」，但卻也讓農民在更多地捲入市場邏輯之後，被迫不斷被推進著去提升資本的有機構成¹¹。相較於原本統籌/決定於糧商內部的資本構成調整過程，當農民在跳脫（有的農民是部分脫離，有些是全

¹¹ 「由資本技術構成決定并且反映技術構成變化的資本價值的構成，叫做資本的有機構成」。（《馬克思恩格斯全集》第 23 卷第 672 頁）資本家開辦產業投入的資本，從物質形式上看，分為生產資料和勞動力。二者之間有著一定的數量比例。這種數量比例是由生產技術水平決定的。生產技術水平越高，勞動力推動或運轉的生產資料越多，反之則越少。這種由生產技術水平決定的生產資料和勞動力依一定數量比例的構成，叫資本的技術構成。從資本的價值上看，則分為生產資料的價值即不變資本和勞動力的價值即可變資本。這種由不變資本和可變資本依一定比例的構成，叫資本的價值構成。資本技術構成與資本價值構成之間存在密切有機的聯系。資本技術構成決定資本價值構成；資本價值構成反映資本技術構成，從而形成資本的有機構成（劉炳瑛：691）。

部脫離)出舊有的結構位置之後，在自身資本能力有限的情況之下，必須謀求各種彈性的合作組織空間，而這樣的組織型態，早已不再是以地域、親緣作為最重要的依憑。在這其中，有能力的專業大農甚至必須不斷讓自身茁壯成地方小型糧商的姿態，才有能力去應付資本結構的升級。也因此，讓我印象很深刻的一件事情是，當我與一位地方農機行老闆阿得討論農村組織的問題時，他以一個旁觀者的角色、用一種頗為不屑的口氣說：「看看這麼多年來，各種樣以農民為名的補助政策下，養出的只是另立山頭的另一個小糧商罷了！」，在那個當下，其實也是印證了資本主義在農村的滲透，讓農民必須使自己成為逐利的商人，縱使有太多文獻反對以「經濟人」的預設來思考農民/鄉民的屬性，但以台灣稻作農村來講，在國家政策高度介入的歷史過程中，農民時常在各式的政策邏輯中不斷被操演各種理性選擇的模式。而當第一批成功脫離糧商控制的農民進入市場之後，也在此過程中，必須推進其精算的能力。但，與此同時，我們仍能看到一些特殊的文化邏輯，在主導著部分初入或者不願進入市場的農民，如何思考自身的處境。後文中也將以「玉里米」標章發展為主軸，陸續呈現玉里中農民對於「標章內涵」與「公正價格」等議題，所展開的紛雜發展方向及論述。

第七章 政策中的隱性化結構與各類行動者



在文獻回顧中，筆者已就傳統理論中針對資本主義化農村發展趨向的討論，做了比較細緻的梳理，粗略來說，大致可分為對農民成為小商品生產品後抱持自主運作邏輯信心的民粹學派，和對於小農未來感到悲觀的馬克思主義學派。但實質上，在考量東亞地區特別是經歷過土地改革的稻作農村時，從二戰後進入冷戰時期，一直到 1980 年代初期世界自由貿易興盛之後的年代，國家與鄉民社會之間的關係，其實出現了很大的轉折，也成為特殊的案例。

以台灣稻作農村為例，在戰後很漫長的一段時間內，國家透過各種不公平的租稅或交換手段，以稻作農村作為提取財政積累的重要來源。但隨時序進入 1970 年代初期，公糧制度的提出，加上原先加諸於稻作之上的各式稅賦逐漸取消，取而代之的是各種補助措施，以彌補小農結構下規模經濟動能不足的缺陷，藉此鋪陳走向農業現代化的基礎。

然而，在這樣的過程中，也逐漸形塑稻農與國家之間的特殊想像關係。稻米作為國民最重要基本糧食，一方面其價格波動，馬上牽動著民生物價指數，另一方面由於其同時兼負戰備存糧的角色，使得能平穩供應糧食，既是建構一個以國家為標的的認同想像基礎，又是國家想像/效應之下，官僚組織存在的合法性基礎。

然而，由於早期稻作農村作為各式財政的被剝削者處境下，一旦當城市具備吸納農村勞動力的能量時，大量的農民進入城市成為工人。為減緩農村人口流失，國家與稻作農村之間重新透過各式補助，產生了一種新型態的綿密關係。相較於早期國家對農村赤裸的剝削形式，這種新的權利/權力關係，是相對隱晦的，甚至可說是一種對農民主體性的打造工程。藉由各種補助政策的引導，讓國家與農民之間形成了特殊的衛養關係。部分服膺於這套制度的稻農，透過這套循化的補助機制，充實了規模擴張的基礎，從而成為農村中的新指標，但也很有可能在此過程中，挑戰了農村中彼此默會的互動基礎，形成了新的衝突點。

透過上幾章的篇幅，筆者已把玉里的稻米生產結構限制，給予一個相對完整的輪廓，也鋪陳了產地認證制度下，地方事務官的新興思維如何在重重限制下試圖開展新的可能路徑。但認真來說，在這一套新思維中，是否真能帶動地方稻農創造新的場域空間？或說農民能否動得起來？須更仔細檢視其主客觀條件。就客觀條件來看，農民在新的投入之前，他們受制於各種生產關係及生產力的考量，其中包括了生產工具的投資、農地的租賃/自有/購買、地力的培養、秧苗品種的

選擇等，而主觀考量則包括了他們如何看待自身與土地的關係、對家庭經營的想像等，這些都會引導出不同的成本計算方式和田間施作邏輯。

換言之，相對於使用諸如「鄉民社會」共有的文化邏輯（cf. Gudeman&Rivera 1990）作為敘事的出發點，本文反而更謹慎地看待「農民」作為一種複雜社會身份而衍生出的各式行動差異。相較於使用整體觀下本質性的文化邏輯來框架農民實作的動機及基礎，筆者把稻米的生產、流通、消費的整個鏈結，視為一個深受國家介入的場域。易言之，文化邏輯之於行動者雖有制約的傾向性，但本文希望凸顯的是行動者在策略運用中，如何透過對不同形式資本的配置，來競逐場域的正統性或分化出新的場域，從而尋找出結構制約之外的可能性。因此，下面的章節會進一步先針對農民行動與否的客觀條件進行分析後，再進入各種不同社會位置的農民如何思考與想像行動的意涵。

第一節 WTO 之下的稻作農村

台灣近 20 年來幾樁在社會上可以引起較大迴響或共鳴的農村事件中，最典型的兩例，大概莫過於《無米樂》的熱播和「白米炸彈客」所激起反思。然而，這兩個案例中，前者傳達的耕作一輩子的老農，對台灣為加入 WTO 稻田被迫休耕轉作的無奈，而後者則是透過白米炸彈的形式，控訴台灣稻作農村在加入 WTO 後面臨價格崩盤的嚴峻挑戰。對初入稻作農村的筆者而言，本來想像著這件事情應會得到農民義憤填膺的回應，但實質上卻並非如此。對玉里的稻農而言，並不盡然是相對負面的看待此事，深究原因，很可能在於部份農民對「競爭」的詮釋有不同於官方的想像。

初入田野時，筆者總會被問到為何來農村？當時筆者用了一個自以為很容易被理解說詞---「我想瞭解 WTO 對台灣稻作農村轉型的影響」來回應。但事實上，幾個很早跨足於自產自銷的農民對此事的反應，也讓筆者深刻反思在城市中產階級引起不小漣漪的事件，其實對稻作農村而言，是有不同層次的回應。

以在玉里幾乎是最早跨足流通的阿添伯為例，他對於WTO的反應，說明了他很早即透視了台灣整體稻作產業結構的問題所在，阿添伯自信地認為WTO所衝擊的是公糧規則所引領的低價劣質米穀，而他所致力經營的產銷路線，與之是不同格調。WTO對其真正影響，反而是來自政府在調整生產結構上的種種思維，逼使他們須面對由政策主導的生產成本上升，其中最關鍵的莫過於休耕補助所訂下的地租價格。阿添伯抱怨到：「到現在都還是農業輔導工業的那種邏輯啦！都是在犧牲農業！WTO就是要讓臺灣的工商產品可以賣出去比較多，但是你讓好

好的稻田休耕，領休耕補助的人比種田的還多，這樣對嗎？然後說你不休耕是刁民。休耕的價錢在那裡就是一個門檻。……還沒加入WTO之前，政府就一直找農民去開會、說要有因應對策，這時候農林廳長是陳武雄，我跟富里的阿名伯，他是臺灣產銷班作最成功後來也變成米商，那時候算是鄉下的意見領袖。我們說WTO怕什麼，人家可以進來，我們可以出去，陳武雄就說：阿添啊！我們米價太高，國際米價太便宜，國外米一進來，臺灣都會死了了，叫我們不要種，國家錢補給你，給我們那種很氣餒的感覺。但你是執政者……你可以把質提高啊！人家願意花錢跟你買啊！總是認為臺灣成本高、米價太貴了，事實上那時候臺灣都靠保證價格，那時候都是以保價收購為主啦！西部也是保證價格為標竿，其他糧商絕對比它低。我曾經跟改良場場長說，你不要保證價格嘛！你把100斤降到800塊，農民還有辦法生存，他自然會去適應，農民沒有辦法作的話，他自然會淘汰掉，在農村裡面有發展潛力的他自然擴大，有經濟規模量夠了，他自然就有生存空間，不要人為去干涉這個價格。你說現在國人每天平均吃不到五塊錢的米，你把他當作主要的物價指標，你害死這些農民，你要開放嘛！你不要把這個米當作物價指標，稍微漲一點他就打壓。農業基金這時候李登輝要加入WTO的時候提撥一千億，沒有十年就花完，沒有花在提升產業而是花再買這個政策啊！休耕轉作的補助錢一年就花掉一百多億，所以這個講的就是言者尊尊、聽者藐藐，狗吠火車啦！」（150518）

阿添伯的回應中，還點出了另一個關鍵就是，台灣加入WTO後，東部米價與西部米價開始出現較明顯的分水嶺，當詢問阿添伯什麼時候開始有信心賣米，他如此回應：「從民國80幾年就一直有池上、關山的米廠要來拿米。就知道我們的品質並不輸他們。民國92年產銷班成立，就是覺得說我們比較有共識的農民認為要讓年輕人可以回來就要賣米。民國92年就有縱谷好米。這時候因為全國27萬公頃的稻田，東部只有一萬多公頃，比較不受政策重視。後來是加入WTO之後，東部的米才開始被注視。民國93年開始有全國稻米比賽，94年米才被納入食品安全法裡面，95還是96年開始改為全國十大經典好米」（150518）換言之，就阿添伯而言，他早就在謀求如何在傳統稻米產銷場域中，挑戰既有正統即公糧帶動的遊戲規則，並積極藉由各式比賽，創造在場域中競爭的新資本形式。

相似立場也可見於同屬阿添伯產銷班內、共同參與payeasy「我的一畝田」計畫的阿土伯和均哥。阿土伯就很直白地說：「稻米這個東西你不要去煩惱啦！政府把關的東西，他也不會給你跳得很高或很低啦！因為這是政府操作的。自己找出路最要緊，自產自銷最好啦！我們賣給糧商是他們開價我們送給他，現在不

一樣啊！換我們開價，你可以接受再來找我們，那差相當多了，你光只是叫人買的話，絕對死掉啦！脖子就給人家綁住了嘛。時代不一樣啦！以前你只要吃的飽，所以東西送過來，現在根本不行。」（150310）

均哥的看法則認為關鍵並不完全在於WTO，而是現行的糧商結構與政府官僚之間交陪關係。均哥說：「其實臺灣的穀價都還是掌握在西部那幾個大糧商的手裡。主要的訂價主控權應該是在南部那一個。因為南部的出米量很大，在省政府的時，糧食局跟糧商關係是很好的，廢省之後變成農糧署，農糧署那一群人等於就是糧食局的人佔大多數。所以說，那時候農糧署跟糧商的關係還是很好，很多決策都是糧商說了算，造成了米價……應該說政府也不敢動，像是那時候公糧調三塊，最後得到利益的是誰？農民得不到利益啊（濕穀折算乾穀的過程，糧商可從折算率中賺取價差）！我覺得經過這麼多年之後，WTO對我們自產自銷的小農沒有什麼影響，不同調嘛。畢竟WTO他們糧商進來這些進口米後，一定是低價販售，跟我們的顧客群是不重疊的！」（150415）

從這幾位在自產自銷領域已略有佳績的農民的口中，他們其實很清楚當前最大的敵人，不一定是檯面上政界學界所憂心忡忡的 WTO 效應，WTO 影響所及是那些無力擺脫糧商的農民，他們仍在舊有產銷邏輯中載浮載沈。對已取得新場域入場卷的農民而言，必須先突破既有的糧商結構限制，才有額外的發言權。上面幾章中，基本已完整交代他們如何能在原有的稻米產銷場域中，取得挑戰正統的資本實力。也因此，他們很清楚，WTO 與他們之間並非主要矛盾，傳統的產銷關係才是問題核心。

不過，在阿添伯的回應中，卻也見到國家為因應 WTO 對傳統農業的威脅，以外在因素（休耕補貼）重新架構了整個務農的成本結構。是故，在幾位農民對 WTO 的評論中，一方面勾勒出公糧結構下綿密政商關係所無法撼動的糧價；另一方面，又表現出各種針對稻作產業調整措施之所以具有合法性，來自於稻米的特殊物質性---作為可儲備的國民主糧，使得為維護自身存在意義的官僚系統也必須/被迫有相對積極的作為。而政策的形式和路徑，既展現了國家眼中的稻作價值，與此同時在此過程中藉由資源的投放，模塑了一種新類型的農民主體性以服膺於其制度精神。但實際上，政策的預期目標，卻不必然達至其效果（如 Scott1998），卻可能因撩撥原本鄉村內約定俗成的社會慣習，而使得原本的外部矛盾，透過國家的政策干預而內部化。

第二節 政策下水漲船高的農地行情

筆者田野期間於農村訪談走動的過程中，大概收到最多農民的抱怨事項就是有關於近年內不斷高漲的地租行情。在玉里，現行的地租形式還保留非常多元的樣態和計算方式。一般來說，農民和地主間的租賃多以口頭約定居多，這是在與國家互動的歷史經驗中，為規避明確租賃關係而來的各式清算下，所採取的權宜之計。這種地主主導的租賃形式策略，也影響了日後各種由國家下放的補助資源之受益關係。

在地租的內涵上，目前玉里仍存在實物地租與貨幣地租兩種形式。地租的計算多半以「一分地」為單位；在地租份額的計算上，不論是實物或貨幣地租皆多以「包」（一包乾穀為一百台斤）為單位。然而，一包穀子的單價如何議定，亦成為地佃關係的新角力戰場。在多數的關係中，一包穀子的單價計算是以耕作當期收穫後的市價為依據，但由於玉里的台梗四號香米特別出名，每百台斤的收購價格往往會比一般市價多出 50-100 元，所以在地佃關係特別浮動之時，也有些地主要求如該地種植香米，需以香米的市價結算。另一方面，隨著租地市場的緊繃，開始也有地主要求會以計畫收購的公糧價格（高於市價）結算。而非本地地主也逐漸開啟了直接以固定現金價格結算的風氣（有一部份是小的佃農在政策補助下，直接以此方式取得地主青睞）。這種看似微不足道的地租結算方式調整，其實背後蘊含了地佃關係的天平已日益往地主傾斜。因為不論是以公糧或現金結算，該期市價起落的風險完全是由佃農承擔，而在 2015 年後連續幾期糧價不斷探底的情況下，佃農的風險是日益升高。

在玉里，以目前未休耕的田地來說，若以一般慣行農法施作，平均而言一分地每期約有一千台斤的乾穀產量。如要細究的話，偏北的三民、大禹一帶，土地較為貧瘠，客城土地若為老田區則較肥沃，娜拉颱風後重劃進來的河川地在經客土改良後可比大禹地區稍好，河東靠海岸山脈地區多為黑黏土地質，保水保肥能力較高，產量亦為本鎮之首。按照一分地平均產量為十包的概念下，據農民說法，十幾年來本地的水田租賃行情約莫落在兩包到兩包半之間，扣除各式成本之後，每期農民約抓每分地至少要有一到兩包多的淨利。

存在稻作農村多年的地佃默契，其實也可說是受到國家制度約束下的結果。認真耙梳台灣在經歷土地改革後的地佃關係，就必須檢視《三七五減租條例》對稻作農村的影響，也正是因為受到此法約束，傳統中地主可任意換約漲租的權利就此被限縮，從而開啟了一段較為穩固的地佃關係。然而，時空轉換下，《三七五減租條例》開始被檢討為妨礙規模化現代生產的阻力，進一步在 2000 年《農

業發展條例》（以下簡稱「農發條例」）的增修條文中被終止，此後所訂新約由地佃雙方自行協議。

而在稍早之前，也就是 1997 年之際，台灣為解決加入 WTO 後，稻米生產過剩問題，以「水旱田調整計畫」獎勵稻農休耕轉作。根據當時政策，自願調整之稻田，輔導辦理翻耕、種植綠肥及維護生態景觀等措施，給予休耕直接給付每公頃上限 41,000 元。並自 2002 年起辦理強制性分區輪休，為當期輪休區域內者，不辦理稻穀保價收購，但在基期年種稻或轉作休耕有案之稻田，其種植綠肥者每公頃給付 46,000 元。這個價格的出現，一度在玉里鄉間引起一陣騷動。因為以玉里耕作一期一甲地的收益來看，在各種成本的計算下在 2015 年之際約有 3-6 萬不等的收益，休耕補助具有相當之誘因。此一價格一出，有些無力耕作的年邁自耕農或早已脫離農事生產卻繼承土地的農二代確實也被打動，這個價格成甚至成為日後部分地主開價的依據，鄉村之間的土地租賃行情開始蠢蠢欲動，但在鄉間，老農對於土地種作仍有一份特殊的情感之下，除了三民一帶地利甚差的地區有較大面積的休耕外，其他地區僅止於零星個案。

然而，以補助之名，作為國家宏觀調控稻米產量的手段，在新一輪國家政策的擠壓下，使得鄉間的地佃關係中瀰漫著一股夾雜著暗示、揣摩、迎合的濃厚氛圍。2009 年開始，政策上又有了新的方向。因為星羅散佈於田野之中的休耕地，對現耕者而言，其實造成了很大的困擾，阿土伯就曾這樣描述到為何他寧願多花一點租金去承作原本欲辦理休耕的田地：「有一些老的他要辦休耕，我說你不要辦，你一辦那個水溝草長滿，我就塞住了，那田根本不是休耕變成是廢耕，雜草叢生像動物園一樣來破壞那些農作物，老鼠啦！雁鴨啦！蟲害啦！全都往這裡跑，乾脆我給你代耕，租金的話，你講多少，多一點都沒有關係啦！我為了好管理嘛！」也因此，在休耕的爭議不斷之下，2009 年開始，農糧政策由消極的休耕補助轉向積極擴大生產面積、降低生產成本的路徑，也就是「小地主大佃農」政策（以下簡稱「小大」）的推行。

在初期的「小大」政策中，其中核心精神就是給予規模化生產各式極為優惠的補助獎勵，一方面是給予產銷設備實際價格的 1/2-1/3 現金補助或是農地租賃及經營成本的無息及低利貸款，另一方面則是租賃金額的直接補貼。在「小大」的租賃合約中，如果地主出租 2006 年或 2007 年連續休耕農地，租期 3 年（含）以上並種植獎勵作物者，由政府給付地主 40,000 元，大佃農僅需支付地租 10,000 元（含）以上，可減輕大佃農租地成本。大佃農承租連續休耕農地種植糧食、芻料、飼料及有機作物，另給予承租獎勵 5,000- 20,000 元¹。此一獎勵措施，雖初

¹ <https://www.coa.gov.tw/ws.php?id=23059&print=Y> 擷取日期：2020/10/19

期主要是針對休耕地而來，但在風聲總能火速傳開的鄉下，幾樁超出行情甚多的土地租賃一成交，在農民和地主間都掀起了極大的波瀾，鄉村中為了爭取豐厚獎勵所引起的搶地風潮，製造了非常多的糾紛，而農民之間的競租，也使得許多地主漁翁得利。

一、「小地主大佃農」下的現代性思維與搶地爭議

坦白說，「小大」看似一個以現代性為指導方針的普惠政策---只要符合擁有自耕地 0.5 公頃以上、務農時間兩年以上等基本條件即可申請，但其實在玉里耕地有限的情況下，誰能夠搶得機先並取得合約，就成為出奇制勝的第一步。曾苦於田地難尋的忠哥就抱怨說，很多與農會相熟者，早在政策正式公布前就知道此一風聲，早已私下在媒合土地租賃，另一方面第一線農會辦事人員也觀察到「小大」政策存在諸多弊病：「小大現在也是很多漏洞，很多在公家單位上班的也都有在作這塊，他現在只要有五分地他就是農民，他沒有限說你不能沒有兼差，小大計劃現在有很多並不是真正的農民，這個政策下有很多二房東。像是到這一期我就發現有搶地的現象，比如說我們兩個私自媒合兩包兩包半，甚至到三包，但小大有補助，我每一期補助你兩萬，我佃農可以少付啊！」（150309）農會辦事員小姐提到的這個案主，本身在瑞穗鄉公所上班，在小大風聲初露之際，即大量攬地並籌組產銷班，可實際上案主本身並無務農，但攬地轉租卻讓案主光靠價差就可年收百萬。其後參與於此一產銷班合班的阿柏哥也忿忿不平地說：「你想要在農村賺到很多錢也很容易啊！就買空賣空啊！看你要做哪一種人。跟他租來種的還沒有賺到錢。不覺得很扯嗎？付出勞力工作的人，竟然沒有這個拿過來再租給我的人賺得多。很扯啦！本來從事農業是很單純的事，為什麼搞得很複雜？」（150929）阿柏哥的不平之鳴，其實也間接反映當前國家政策中對定義何謂「農民」上的模稜兩可。在存在大量兼業農的情況下，「農民」的屬性變得十分複雜，也常使政策效果在農村的實踐過程顯得發散，而非如官僚統計數據上所示的簡潔明瞭。

小大的政策思維一直認為台灣稻作產業的問題在於現代化、規模化不足，所以一直以來就在朝向如何解決小農地權限制下的困境。然而，小大政策一直期待擴大面積可作為一帖良方，但就實際結果來看，小大農民取得的面積雖擴大，但在分布零散下，不但沒達到現代化思維下所預期的效率，反而在各種政策激勵下，激起鄉間一股搶地的風潮，破壞了原有地佃關係之間的共識，從而使農村瀰漫著一股不安的情緒。

這種惶恐在大面積耕作卻無自有地的麗姨身上得到充分體現：「我昨天才去鎮公所問說大地主小佃農到底是怎麼來的？現在很多人打著這個名目哄的很高，小農自己去打壞這個行情。我一直相信家有家規、國有國法，那你行有行情，大家去良性競爭，彼此都覺得是祝福。雖然這個目前沒有危及到我，但有些朋友的地就被搶了。所以你不覺得很可怕嗎？上天若是給一口飯吃那還好，但幾時會有颱風，天氣的不穩定，你只要搶高的話，很危險！我們曾有一季平均一甲地才四千多公斤的收成，你如果以三包的公糧價來講，但公糧政府補助一公頃不到三包啊（指公糧中最高價的計畫收購一公頃不到三千台斤）！你做到三包（指說小大搶地者哄抬地租行情到每分地三包公糧的價錢）等於我們市價要多少？這個都是我們的成本。普通承租的話，我們種香米，我們就是香米的價格（市價低於計畫收購價格）給你，這是很公道，我會去權衡這個地，因為土質也要符合。我們這種比較有經驗的農民，大概一、兩期就可以抓到地的特性。」（150311）

這個發生在玉里蛋黃區的搶地事件，很快就傳遍全鎮農民圈，雖只是單一事件，但人人自危，同為小大耕作者的大彥哥一方面以自身立場，描述了這件事對鄉村原有道德想像的斷傷，另一方面也展現了小大政策對其在地租上的議價能力確實如虎添翼。大彥哥說：「我現在談租金都不講幾包，我開出去就是一年八萬。小大一年補助四萬，所以我們實際上只有給一包多。可是阿賓他們家喊到快要十萬，這已經打破行情。我種田只有一個原則就是，第一個我不會搶親戚朋友，原本作田的農民，大部分都不會很有錢，我不會搶家裡不好過的，你有小大，人家沒有小大。阿賓他們就搶到家裡不好過的，其實我對這件事耿耿於懷，因為我覺得不要去搶，他們不知道這個政策，沒有補助，很辛苦的守著這個田。他喊 10 萬塊，老實講他一期才付三萬，如果那個農民跟你喊，他就不用作啦！太高了啦！」（150312）

小大政策的立意是規模化經營，可實際在地方的落實過程中，卻因政策擬定上對農村發展的單向度思維，使得在政策縫隙中，也連帶創造了許多投機空間，而這些投機行為又恰巧折射出國家政策在思維上的扞格：既要規模化又要求精緻化。四十來歲、從台中回鄉耕作也十多年的阿柏哥，妻子身體不好，還有兩個在小學唸書的孩子，使得家中的有效勞動力多數時間只有他一人，他很無奈地指出自己相對善待土地的經營理念，反而使他被迫夾處於國家所設立、以大農為主力的補助困局中：「小大政策是理論上很好，實際上我是覺得不好。很多人拿了幾十甲，一個人的能力，像我們這樣傳統在耕作的人，大概就是八甲左右。你可以把田顧的很好，有人拿幾十甲，他田裡根本就沒有在顧。你看那個草啊！跟荒地一樣。你粗放的話，你又不是集中在一塊地，如果他在水頭，那個稗草種子流經

我們的田，帶給我們麻煩，割草成本也增加。當初我們沒有申請就認為，自己能力就是做這個範圍。不會說我硬要再拿多一點。坦白說，很多半路殺出的年輕人有小大補助，從頭到尾都有補助，我們從頭做農的都沒有補助到這些。他們農藥車一台就可以取得補助快二十萬耶！等於補助了三分之一，再去幫人家代噴，就不只賺這些錢，他光田租、補助款、一期說難聽一點，可能比我們這種平時就做農事的，平白多了幾十萬。我說真的，你面積拿掉這麼多，你本來是要增加年輕人回流就業嘛！本來餅就那麼大，你小大一個人就拿幾十甲，更少人可以從事。像我們這樣務實做，如果有草、稗子我們做不行就一定要請人幫忙²。是不是增加一些人的工作機會？他一車做幾十甲啊！做幾十甲的都不會割草。他請一台車（農藥車）就打遍天下，賺是他們個人在賺啊！對農村根本沒有什麼幫助。比較會鑽的就是請補助。」（150929）

阿柏哥對農村發展的願景在於非高強度的機械化，可創造農村的就業機會，但實質上農村的問題，就在於農產品是被更大的整體社會所訂價，這也包括勞動力價格相當程度是由社會平均勞動時間所訂價，因而促使農村須以機械來精簡勞動力的使用。阿柏哥的無奈，在有些人看起來或可解讀為保守、或忽視高強度機械化所帶來的優點，但阿柏哥的評論卻可成為反思小大政策利弊的起點。因為以異常於行情的補助，試圖引導改變農民行為，卻可能成為一場短線操作的災難，不論於小大申請者個人或是生態環境皆是如此。

阿柏哥就以他自身在鄉間的觀察，提出了在數字迷思下看不見的隱憂：「你看小大三年一個期限的話，他要趕快趁這三年趕快提取、榨乾。他不可能還去弄什麼有機質。比較短視啦！年輕人投入農業，短期很好看。你政策不在的話，後來又回到原點而已。你像務實的人在這裡有一套規則很好，就被你這些搞的一團亂之後抽走，帶給農民什麼真正的利益？本來休耕的土地，休耕有點地利，被這樣弄一弄是不是又要休耕？是不是一直重複那個循環？」（150929）小大的政策利多，不僅限於休耕地復耕的租金補貼，也包括擴大生產面積給予的農機現金補貼或農業經營上相關的無息或低利貸款，很多農民即是衝著這項優惠，致力於擴大耕作面積³。

²一般來講，以慣行農法施作的農民多半都會在最後一遍打田之後，使用除草劑浸泡田區作為抑制雜草的手段，但由於二期天氣過熱，在稻秧成長速度往往不及雜草，當稻秧成長到一定階段之後，若再以除草劑噴灑，有時會傷害到稻秧的成長，影響收成。

³但由於通常在現有耕地的地佃關係中，一來有部分受三七五減租條例約束，所以不易更換，另一方面也來自於老年自耕農若無力耕作轉租時，通常十分惜地而非僅看租金收入，而隨意搶他人的現耕地，有時也會遭受現耕者的暗中報復，比如說在田地裡灑碎玻璃、鐵條，致使農機損壞。因此，小大政策下雖也鬆動了一部份原有的地佃關係，但更多的還是向原有的休耕地發展較多，也因此從大禹、三民一路北上到瑞穗、光復、壽豐才是小大耕作者獵地的主要區域。

雖說現有的地佃關係仍受到地方共識一定程度的約束，但實際上，鄉間一旦出現幾樁例外的案例，時常就會成為地主明示、暗示要漲租的理由，從而使佃農感受到相當大的壓力。麗姨就不斷提到隨著兒子返鄉，在擴張耕地過程中，她如何戒慎恐懼地去應對來自地主的壓力，包括了她的先生豪叔三步五時就得去某位老年地主阿姑家陪聊天、麗姨繳納地租時都會再三考量當天的情境是否合宜、甚至阿姑知道麗姨有在作自產自銷，要求麗姨以幾近成本價給阿姑的眾親好友做人情，她也只能委曲求全。麗姨針對小大政策而來的漲價風聲四起，吐露著她作為沒有國家政策支持下之大佃農的兩難，麗姨與豪叔加上其兒子一家三口人，代耕了將近十八甲、六十幾塊零散的土地，但因全無自有地，所以沒有申請小大的資格。麗姨面對眾多地主，都是極其細心地去經營與之關係：「當然我們是感恩說地主願意把地承租給我們，但說真的，我們在田裡勞累，真的是靠天吃飯，小農必須要團結，不能說我要作了才有一些所得，你去哄高租金，你這樣會害死很多小農。所以我希望我們這些靠天地吃飯的小小農、一隻腳陷一半在泥土的人，大家要團結，以行情來走，地主好我們也好，我們好好愛惜你的土地。說真的你一直在哄抬，害一些小農沒辦法糊口。像我先生是很硬的人，行情是兩包半，人家喊三包他就說不要作，他說這樣別人跟著就是疊上去，我們這些作田的都作不下去了。我們隨時也在擔心田主會跟我們講誰怎麼樣，誰給多少。在我們裡面，這個都是潛在的憂心。像是他這個情，他田給我們做，如果真提高到我們無可奈何的話，我們就是不要做遵從。其他還有第二條路走嗎？沒有。所以那些一直在提高價錢的，對我們來講是很大威脅，因為我們沒有田，要多少工作才能有一塊田？我一直強調田主給我們做是一種恩惠，但你一直在農民身上拿很重的田租，真的我們永遠沒有翻身的機會！田主永遠是田主，所以我才一直呼籲小農民，我們這些做得那麼辛苦的人，做到每個駝，每個黑，真的不要自己去打自己。小農要團結，你開這個價錢我們不承租，自然他就是田就是回歸行情。」150311)

綜上所述，小大政策就內涵而言其實並不新穎，僅是延續台灣工業化發展以來的現代性思維模式，也就是以規模降低成本。不過，所謂的擴大經營，雖化約為統計數字後有其亮點，但究其深層思維，卻可從兩個面向進一步追問政策的實質意義。其一，是官方所一味追求的規模經濟（況且台灣的農業本質是以小農土地私有產權為底）真的足以和現行稻米大宗進口的美澳等國相匹敵？規模化下生產成本的降低足以和泰越等國競爭？這兩個問題的答案其實是否定的。其二，如果降低生產成本的意義，並非在於因應 WTO 後廉價稻米進口的問題，在現行規

模化的口號下，其意義何在？在官方的說法下，是為了讓老農離農、年輕人回流⁴。

然而，國家以公家財政資源介入擴大規模的過程，其正當性和意圖何在呢？官方認為透過小大政策誘因，可以較低成本吸引年輕人回流，形成農村的新陳代謝，以維護良田面積、保證國內糧食安全，但從玉里實際的例子中，政策補助以破壞地方行情的方式介入，反而看到更多的排擠現象，從而在變相推高地租的過程中形成新的成本風險，也藉補助為名的「政策美意」，讓更多人投身於高額資金的金融借貸之中，這種國家以 1/2-1/3 補助款（單項農機補助金額有時都可高達百萬），所勾勒的農業經營遠景，對於很多新投身的年輕人格外有吸引力，但對熟稔於農事者，卻驚心於政策所擘劃的藍圖中，忽略實際農務中的諸多考量，這將使鉅額補助下亦埋藏巨大風險。

這讓筆者想起阿土伯曾提過的一句話「國家的政策不可以靠得太緊，不然它一抽走，你背後就是懸崖啊！掉下去就萬劫不復了！」這其實反映了政策強勢介入下，農民既期待又怕受傷害的「國家想像」縮影。農民深知政策師出有名的原因，在於稻農的耕耘是建構「國家」集體想像的基石，但在官僚的具體操作過程中，由於牽涉到各方權利關係的角力，往往不如想像中可以依靠。不過，深究這些琳瑯滿目政策項目，亦可窺見當前國家權力性質的轉型過程。下面，我將繼續以國家的土地利用思維為主軸，來處理近年來玉里紛擾的地租漲價問題到底由何而來？

二、「放領」想像下的飆租：國有合作農場帶頭起漲

除了上述小大政策所造成的擾動外，另一個常被提及的地租飆漲原因，是長良農場近年來異常的地租飆漲，間接帶動了本地地租向上浮動的趨勢，然而，一個由國家公開招標經營權的單純業務，為何會在鄉間引起競租的狀況呢？這起因於東部移民在開發過程中與國家交手的特殊經驗。由於前文中已提及，玉里現行大量耕地是由河川新生地築設堤防後成為新墾地，早期新墾地在陸續國家填補客土後，交由農民耕作，並進而在一定的耕作期滿後進行放領。因此，公地放領成為玉里農民歷史經驗中很重要的一環。因此，即便當長良農場公開委託經營之時，公地放領政策早已終止，但鄉間卻不斷有耳語說，此地未來也有可能讓現耕承租

⁴早期稻農多為小規模地經營田地，但隨著勞動力價格、秧苗、肥料、農藥，跟隨著工業化腳步而來的上漲，糧價卻始終漲幅有限的困境中，這使得每甲地的利潤越來越薄。也由於利潤漸薄，必須規模化才有更多利潤空間，擴大耕地面積不但能累積薄利，也減低機器攤還貸款的壓力，這是規模化經營的主因。而小大政策透過租金、農機補貼，就是在此基礎上企圖增加青農回流意願。

者優先放領，加上長良農場總面積佔地寬廣約六、七百公頃，以及重劃過的水路、農路優勢，使其租賃行情在幾年內以異常速度飛快飆高。

位於玉里南邊的長良農場，是 1962 年時國民政府為擴大安置新退士官兵，於台灣壽豐合作農場下新增設位於長良的忠義分場。1966 年忠義分場和當時的長良墾區另行建制成立長良實驗農場，並於 1968 年改隸玉里榮民醫院。1983 年長良實驗農場改隸於台東農場後，成立長良分場。1987 年間接受最後一批榮民安置後於同年底結束榮民安置作業。1990 年開始發展觀光休閒與生態旅遊，提供榮民（眷）就業工作，爾後，於 2001 年轉型為「自負盈虧」之安置基金預算單位。在榮民逐漸凋零之後，退輔會無力自行經營，遂把佔地幾百公頃的土地以委託經營權的方式開放由農民投標。

在玉里，幾乎所有農民提到長良農場的飆租過程，都感到印象深刻而不可思議，均哥提到此事時就明確指出：「其實玉里租金剛開始主要的影響，是因為富里有一群人去標長良農場的土地來作，把那邊租金炒得很誇張，那時一甲地一期作的租金最誇張飆到 6 萬。我們這裡那時最高也才兩包半（一甲地約 3 萬 5）啊！還沒有到三包的年代。早期穀價大概 1200，那時候才 2 萬多的時候他們已經炒到 5 萬。我們玉里才拉到三包，他們就炒到 6 萬了。因為那邊是國有財產局委託退輔會去管理的，那時有立委說，若你先承租國有地，可能有放領機會，可臺灣國有地的放領政策早在民國 96 年就取消了，沒有所謂『放領』這個東西了，但立委怎麼講，不瞭解法令的農民就跟著走。」

長良農場的租金飆漲，讓住在長良的阿通伯也很有感：「農場以前只要 2 萬塊就可以標地，以前花費很多來整地，後來 2 萬塊就可以給農民標來做，現在標到 5、6 萬。有的人收成不到那個價錢，虧本就跑。為什麼會價錢那麼高呢？因為是農民自己搞的，以前地是開發處的，說這個地沒有人租，現在就是放租，那些標到的人就說我們要來耕者有其田，就霸佔著來找看看立委，看給這個說客多少錢，是不是可以辦放領，結果錢拿去了，也沒消息。帶頭的人也是啊！標那麼高，到處借錢。」我補充到：「現在事情過去了還是這麼高？」阿通伯說：「已經變成習慣了。利潤太少了。很多都做跑路了，賣田了。現在還是 5 萬多，我有一次去標 4 萬多，我們自己認為有賺就好。那時候我寫 4 萬 2，好像 4 萬 7 的標走了。」（150425）

同住長良的真叔也很不解這種異於常情的飆租，但他提出了這些願意競標農民特殊成本計算模式：「以他們那時候講，他們所有機器都有，自己機器不要算還有賺，如果他把所有成本算進去根本是虧錢。」我則還是納悶地追問：「虧錢

為什麼還要搶？」真叔說：「不曉得耶～我覺得我做那邊的地，租金上限是 4.5 萬，他們現在一般平均價都在 5 萬 6、5 萬 7，都是富里來搶。他們之前大概自己有機器，機器少算一點，這樣算還划得來。」（150425）

沿著對農機持有所造成搶租的觀察，阿土伯進一步解釋，為什麼長良農場所帶動起來的土地租賃行情，一旦飆漲後，就無法回頭的原因：「現在 1 公頃如果以小農來算的話，是很薄利耶！大家的規模一定要擴大才行。不然，你要怎麼養那些機器？不要說燒油啦，通通送給你，燒水就好了！因為不符成本嘛！因為機械化耕作之後都要大型機具。大型化就造成大家在搶地。所以說地租又開始往上漲。本來都是 2000 斤（一分地兩包）了啦！十年前就漲到 2500。後續 3000 斤。這個是哪裡炒來，這個就是輔導會啊！他都是大面積嘛！現在一期差不多 4 萬塊到 4 萬 5。抽 3 成的租金。你的利潤已經差不多耗盡了。明明是虧錢的，他還是去高價搶標啊！因為機具通通買來了啊！花那麼多錢下去，你不搶標也不行。最起碼那個機器要給他養。農機貸款是最大的一個殺傷力。你有小大這個政策，面積大，他有補助你機具，但這不是一個好現象。」（181011）

從上述幾位農民的描述中，不難看出，面積高達六、七百公頃的長良農場，被指認為玉里租金帶頭起漲的元兇，一方面可歸因於東部移民在歷史機遇中所積累對公地放領的想像，造就了農民在農地價格飛漲的情境下，願意競標的理由之一。不過，回歸到農村的現況來看，農村中少數年輕時就隨先生回鄉的珊姐，倒是很清楚感受到十年前（也就差不多是 2008 年金融海嘯前後）台灣股票下跌，經濟萎縮過程中，年輕人因為沒有工作機會掀起了一波返鄉潮（阿添伯稱之為「逃生潮」），在農地利潤日薄的情況下，養農機、擴大耕地面積成為不少人的選擇，而年輕人仗著自己身強體壯的工作強度，也刻意在搶地過程中拉高租金。不過，由於池上大同農場也存在帶動地方租賃行情飆漲的現象，所以問題的核心，雖部分來自於延續歷史政策想像或是基於減輕農機攤還壓力的實際需求而產生的後果，但在東部幾個稻作鄉鎮中佔地廣大的國有地競租形式，無疑間接鼓勵了大農化的生產路線。也因此，池上鄉長張堯城曾公開主張，認為國有土地不應以競標形式、以擴大營利為目標來進行委託經營，而至少應以一般行情、甚至略低於一般行情的價格，以抽籤方式來緩解由地租疊加而上的成本風險。

三、無法追趕的農地價格

上一段中提到，由於農民仍存在對「公地放領」的歷史情結，於是間接促生了長良農場異於行情的飆高地租，然而，為何「公地放領」的國家想像，在當前能有如此大的發酵空間，卻是值得關注的議題。上文已經提及，傳統經營下的利

潤日薄，須靠擴大耕地面積或精緻化農業，才能取得在農村安家立命的基礎。精緻化的經營，有其各種資本門檻，這在前文中已交代一部份。因此，對多數農民而言，多以擴大經營規模作為選擇路徑。但台灣在經歷土地改革後所奠定下的小農格局，迫使任何想要擴大規模者，只能選擇租賃或增購土地。早期許多老一輩的農民，習慣積攢到一定存款就用來購地。但對近二十幾年來，特別是 2000 年《農村發展條例》⁵及 2008 年《農村再生條例》修訂後，大幅鬆綁農地持有限制以及農地重劃的規定後，購地對於當前多數農民而言，幾乎快成了天方夜譚。而隨著大量外來投資客湧入農地交易，即便專業大農想擴大再生產，也會被高昂的農地價格所設限。對於想精緻經營的小農而言，無法負擔的農地價格和地租飆漲下浮動的地佃關係，更是夾殺其生存空間。下面將從不同經營層次的農民立場，來呈現其生產關係如何受高昂地價所制約。

小米哥是玉里產地認證下新設農藥快篩檢驗站的檢驗員，本身也是源城的阿美族人，但從小家庭破碎且有一個身心障礙的弟弟需扶養，在沒有祖產的情況下，他很早就到台北打工，也曾在工地綁鋼筋，因緣際會中回到公所擔任替代役，便被農業課長留任為約聘檢驗員，為增加一些收入和工作上的說服性，加上對務農也有高度興趣，故工作之餘，他租了三甲地從事農耕。但其舅舅因農藥過量而蒙受病痛折騰，加上正逢綠生農法的推廣，因此，他沒有走上傳統慣行農法的道路，反而花許多心思在改善租賃土地的品質。但在耕作數期之後，當各種土地狀態正逐漸恢復之際，地主突然把地收走，使其努力一夕化為烏有。而此時，也正是玉里各種土地買賣仲介林立之際，各種土地交易十分熱絡，農業課的同事知道小米哥有意繼續務農，便積極幫其留心相關資訊。

然而，高明課長很傳神地描述了飛漲的地價如何摧毀年輕人回鄉務農的可能立足之地：「那時候我中午知道一個阿伯要賣地，請小米哥趕快找他去問，因為他一分地才只要想賣 75-80 萬，下午四點多找到他，他說台北人要來看，第二天問他講說多少錢可以跟他買，他說你只要可以出跟台北人一樣的錢他就賣。我們想說了不起一分地出到 100 萬，沒想到台北人出到 150 萬。他總共要賣八分地，玉里本地務農為主的青年人，誰有本事去買？最後你社會問題的產生，就是你在自己的家鄉沒有土地，在自己家鄉作佃農。」（150924）

⁵ 2000 年的農發條例修訂，本身就是為了因應台灣加入 WTO 後，調整農業發展戰略的前哨站。當初修訂背景，有一部份即是為了彌補台灣加入 WTO 後農產品受衝擊下，所可能造成的農村經濟凋蔽，因此打破過往「農地農有農用」的限制，在「農地農用」但不一定「農有」的情況下，只要 0.25 公頃的農地資格，即可興建農舍。這也成為了農村豪華別墅遍地開花的濫觴。2008 年的農再條例修訂，更是透過放寬地目變更的手段，讓鄰近重劃區的農地價格水漲船高。

同為檢驗站同事、也以自然農法方式務農的大元哥，對土地價格一夕暴增的經歷也是深感無奈：「台北人坐火車下來專程要看地，表示口袋已經飽飽的，我們哪裡買得起。一分地 80 萬我們已經是很勉強。那些仲介我聽說已經喊到 180 萬一分地。種田的農地，台北人一來就買個兩三甲。以前玉里的房地產仲介一、兩間，現在這裡有六、七間。這一、兩年內突然變成這樣。花蓮市六十幾間，光花蓮、壽豐、吉安就夠他們開六十幾間。很可悲啦！本地人買不起自己的地，都是在幫別人耕作。」（150313）

針對這種土地價格高漲導致土地快速流失至外地人手中的現象，也使得筆者正一頭熱的與阿添伯討論許多農事耕作上的問題時，他忍不住直接打斷我，認為當前農村問題的核心在於土地政策：「我覺得你的問題，不要只在農業這個區塊打滾，應該都受到工商業界影響。因為工商業界的變化，影響整個農業生態。同樣的土地、同樣的人，你被劃在都市的邊緣暴漲啊！你在這個邊邊的話，根本十年都不會翻身！那個農地暴漲之後農村生態就會改變。」（150518）阿添伯很感慨地說時代價值觀的改變，也影響人們對土地的看法，他認為資本主義社會和農業社會的差別就在於前者是錢來賺錢，但「利」這個字是用刀來割稻禾，表示是要流汗、要勞動努力才有的。農地價格飛漲也促使有意擴大經營農民在漲勢初露之際，必須要有膽識去轉換其傳統經營心態，敢於以擴大債務基礎的風險來換取時間，阿土伯就是一個典型的例子。

阿土伯雖作為玉里農民眼中成功的大面積經營者，他卻娓娓道出一路上的心路歷程：「你耕作面積大，精神壓力也大耶！人家說『看做會燒』（台語）十個有九個是這樣！要有很大的韌性耶！這個不精算一定會虧的啦！包括政府補貼的要怎麼用回來都要精算耶！簡單講就是借力使力啦！這個是我太太教我的。要去買人家的田啦！那時候剛出來，有剩一點的話，趕快把它買起來，但是要有心裡最壞的打算，那時候正在有炒客的時候，一年一百萬一百萬的疊上去。結果我們沒有錢啦！追不上，你一輩子怎麼會賺錢也跟不上。結果通通用借得啊！長良那個兩甲半地，到今年才買完耶！買得時候一百多萬，那時候剛開放大陸探親（1988、89年），戰士授田證他們可以賣。我買得時候是一甲地130萬，現在差不多是一分地130萬了（也就是十倍價格）。現在有降一點，降了差不多兩三趴。因為炒得差不多了。西部不來炒了，叫農民買沒有啦！」（181011）

但並非每個看到農地漲勢的農民，都有實力和背景敢於出手。幾十年前，當時算是少數返鄉的青農傑哥和珊姐，就描述了當時他們面臨的兩難：「前幾年田地便宜、一甲地3、400百萬的時候，我們都在投資農機。我前十年都把賺到的錢，全部投資在農機上面，到後面十年等到有點錢想要買地的時候，可是那地已

經一直往上漲。剛開始還在觀望，明明3、400萬的價值為什麼現在5、600萬。它有一天一定會跌回去。那種保守的心態，永遠跟不上地價。它就一直往上，尤其這兩年它飆升的速度，有點超出正常的價值。所以你現在問我一甲地1300萬你買不買，我不買，為什麼？因為換算經濟效益，你投資1300萬買農地，做一輩子賺不回來。就算你不做，你給人家做，你收租金一輩子也收不回來，而且租金的價值，比你1300萬放在銀行的利息還少。所以以務農來講，這種價錢根本買不下去。但以西部來講，他買來可以減稅避稅，所以他覺得划算。我們本身就是農民不用納稅。這兩年花東的農地都是西部人炒作起來，大家在搶，因為打房啊！但現在要買田地，對我們來講不符合現在的稻田收益。」

傑哥和珊姐在客城經營秧苗場，同時耕作十幾來甲地，其中有六甲地、近一半左右的地主都是外地人，而這群人中，有很大一部份是在桃園被劃為航空城的地主，當其土地由農地轉建地過程中，手上突然多出大筆現金，便轉投資於宜花東一帶的土地。而土地之所以開始能有大量流向外地人的買賣空間，珊姐也很務實地分析了農村的社會結構：「我們這個庄的土地，幾乎都快是外地人的了，這也是很正常現象。我跟老人家講，我先生有四兄弟，留在玉里務農的只有我們兩夫妻，但老人家的田散出去以後，到了另外三個人手裡，他要留田幹嘛？因為算一算只有三分多，以現在來講，他可以賣幾百萬，他可以去西部買房租人，這裡六個月頂多一萬多塊（租金）。在我公公這一代走了之後，到中年人手上，百分之八十就是賣地，現在農地一甲1300萬的價格，就務農來講，也不會買，所以地就會留在西部人手上。因為我們庄裡面的第二代都是要把地賣掉。他現在礙於老人家還在，不敢賣，老人家也很感慨，自己捨不得賣，留給小孩。」

熱絡的土地交易下，外地的新地主多半是以投資而非生產角度來看待土地。相較於本地因年邁而轉租的老農，以惜地或甚如嫁女兒的心情，尋覓善待土地者，並非以地租價格高低作為最優先的考量，很多外地地主在投資的眼光下，更在乎的是收益問題，按照阿土伯的說法，這些人看中的是「地皮」而非「地骨」。珊姐就提到：「地價上漲，他勢必覺得他要收到那個半年價值的收入，他總不可能1000多萬買來，明明半年可以收30萬，他只跟你收2萬多塊，地主會觀望，稍微會問，你們這裡現在最高的是多少，他就會我要照那個價，你做不做？」在這樣的情況下，農民也應運而生各種策略，在需搶地的同時，又必須考量自身的能耐。

麗姨就曾很生動地描述了在土地交易最為興旺的那一陣子，她曾跟隨著原地主一起陪同可能的買家看地，她用亦步亦趨的「黏巴達」來形容她為穩固可能變動的地佃關係所做的努力。換言之，搶地風潮下，作為佃農的她，從土地買賣的關係轉換中，就須小心維護下一段關係的延續。對這些願意出高價買地的人而言，

其實以當時的存款利率來說，把同樣的購地金額放在銀行生利息，可能比租金更為划算，不過隨著利率持續降低，當時他們也看中各種因應觀光、農舍改建而來的開發風潮，將推高本地地價，從而帶有高度的投機氣息。

大彥哥既表達出對這種破壞地方行情的厭惡，也發展出為求生存必須轉念的務實策略：「我以前真的很討厭投資客，我在網路上畫了投資客拿著一個鍋子在那裡炒地皮，連農夫跟著一起炒。因為他炒到的不只是地皮，連我們也跟著一起炒。我之前還有畫一張罵投資客，我們農夫種的是水稻，他們種的是豪宅，我畫的動作都一樣，『農舍別墅，農業結束』，我後來也覺得很好笑。你憑什麼去抨擊別人，因為我們沒有錢？沒有辦法買？像我有一塊地被買走之後，他就跟別人簽約，我的地被很多人買走，後來他們都跟別人簽約。我本來就是很賭爛這一群投資客，後來發覺，挖寶不行耶，農地越來越少，還是要跟他們假掰一下。所以我認識一個桃園大園幫，他來，我就跟他聊天還請他吃飯，所以還是要放下，你要臭屁可以啊，但是我們是靠農地吃飯的，不能因為自己……唉……就是不要跟錢過意不去，現實能力就是沒辦法買。所以我跟他們很好，請他們吃飯、送他們米。後來他們也跟我們聊，他們原來也是跟我一樣都是粗人，做牧場的，只是因為航空城，他們的地被飆起來，他們又不會投資，所以乾脆再來這裡買地，現在我跟他們很好啊！他的田大概十幾甲都是我在作，他們跟我講說現在玉里會賣田的都賣了，現在就是投資客對投資客。」（150312）

換言之，從上述對農村土地現狀的描述中不難看出，對稻農的剝削和擠壓形式，相較於傳統，開始出現了新型態。而其表現形式有時雖是間接而隱晦的，但影響卻是非常巨大。時任農業課高明課長就提到很關鍵的一點，從李登輝時期提八萬農業大軍想走大農、菁英農路線，但後來沒有很成功，因為問題出在土地所有權上。他提到小米哥的例子，由於地主變卦，苦心經營的三甲地一夕間被拿走，在地主可任意收回，對土地連使用權都沒法保障時，如何去培養菁英農？他指明了當前整個政策有其核心的缺漏：「我講真的，我們台灣的土地正義一直沒有彰顯，以前會有耕者有其田或三七五減租，是因為土地正義沒有被彰顯，那時至今日，大家不是患窮，是患不均嘛！每個人只要有其田了，大家都是地主。大家就覺得開心了，但這十五年來，農地政策的鬆綁，也造就了多少新興的大地主，而且這些大地主都不是農民，這是我們不敢去面對的事實！土地利用本來就有頑抗性，你今天用到這個上面，就不會用到其他項目上去，所以農地一直是沒有被其他項目染指的土地，所以大家一直覬覦在農地的區域，所以當西部的投資客可以大批去獲取農地時，我們早就來不及去阻擋他們做這件事了。你現在作對地補貼，

有補貼到實際在操作的農民嗎？你還是補貼到地主，我們現在的思考都會去幻想說農民一定有地，但政策最後搞到是農民都沒有地。」（150924）

從另一個角度來看，雖然部分很早即有資本能力跨足自產自銷的農民，在主觀上認為WTO與之不具有競合關係，但實質上這樣的影響卻是透過其他政策間接滲透。如果認真看待近年來在玉里所頻繁出現甚至已經成為常態的土地價格（不管是租賃或買賣）追高趨勢，不難發現在台灣加入各式自由貿易組織的過程中，隨著廉價農產品進口，不少本土農產品面對強大價格壓力下節節敗退，農地生產價值逐漸被淹沒，而促成有意離農者或老農，將最後寄託放在農地自由買賣和農地重劃過程中所衍生的金融利益。然而，為了因應於此而有的農地自由買賣政策，重新集結成另一股勢力壓迫著專業農民的生產條件。這個過程是極其弔詭的，而其勢頭早在1988年的520農運之時就已初露苗頭（陳瑞樺 2016），而在整體國際情勢的約制之下，國家角色或說權力性質的展現也發生變化。

在諸多有關新自由主義浪潮下，資本為了覓尋更好的利潤空間，亟欲打破以民族國家為疆界的資本流動屏障，從而透過各式區域自由貿易組織的締結，以達成國家「去管制化」的最終目標。台灣的農業也遭遇類似的挑戰，對稻米來說，其衝擊不只是來自於生產過剩之下仍須承擔進口配額的壓力，也包括了公糧制度對市場價格干預的手必須收回。但十分有趣的是，我們幾乎可以看到，在號稱「去管制」的過程中，國家的介入其實並沒有減少，甚至可以說為了讓農村可以更快地進入市場化的邏輯當中，以補助的形式不斷強化/規訓更多服膺於市場規範的主體（下一節中會詳述），得以更為純熟地應對新的制度。事業有成的中大農，看待WTO的挑戰認為是機遇，因為他們在第一波農業現代化的過程中成為既得利益者，反而看好WTO所帶來的分殊化市場，但他們沒有料想到的是，在應對新的國際情勢下，國家透過農地政策的改弦更張，形成了新的資本流動景觀，而這次國家的出手，一方面看起來是藉由農地政策鬆綁創造了農地價格上漲後農家雨露均霑的效應，但對專業農而言，卻是擴大再生產的困境。因此，在下一節當中我們也將會看到，在農地價格及地租高漲、但農地收益日趨下滑的情況中，專業農民如何在擴大生產規模與走向精緻化的銷售路徑中徘徊選擇，但這兩個路徑中，都涉及機械資本的擴張，國家政策一手促成了農地價格的飛漲，另一手卻透過各式補貼，深化了以債務形式為基礎的農村生存樣態。

第三節 從「稅賦」到「福利」與「補助」

從過往幾個章節到前段描述中，呈現了一幅特殊的歷史場景流變，特別是從事稻作經營的農民，不過是數十個年頭的光景，其角色從大量稅賦的承擔者，開

始轉向各式補貼的接收者。在當前世界範圍內，農業補貼特別是在已開發國家幾乎成為政策的主流趨勢，其主要原因來自於保證國內糧食安全，避免國際農糧市場過度波動，危及國內社會安定。然而，在 WTO 的談判中，卻可發現越是貧窮的發展中國家，施行農業補貼的能力越弱，但其時常又是以農產品作為對外主要創匯來源的情況下，將造成國內農民的收益更加被壓抑。若以台灣來看，可以發現在國際自由化貿易組織林立的趨勢下，一直是兩種政策方向的拉扯：其一是不斷加碼的農業福利政策，其二是以補助形式企圖帶動農業轉型。之所以說是「拉扯」，主因在於台灣每逢選舉的過程中，身份界定模糊而廣大的「農民」，往往成為政策買票中投報率最高的一群人，從而會出現專業文官系統與政務官在政策執行上的多頭馬車現象。也因此，農民也在專家系統的政策體系以及台灣特有的選舉文化中，在補助、與福利政策的衛養中逐漸發展出新的主體性與策略空間。

在近二十年來，有關稻米的各項政策中，多數是以因應台灣加入 WTO 或預期加入其他區域自由貿易組織諸如從 TPP (Trans-Pacific Partnership) 到 CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) 所做出的調整。其具體內涵多半是以價格或品質競爭力為前提的各項補助，其他部分則是希望在不要過度休耕、廢耕的情況下，以轉作、輪作獎勵解決國內稻米過剩的問題。關於提升競爭力的部分，在上面的章節中，大致已交代了幾項對現行稻作農村比較重要的政策。其一主要是以產業鏈的角度出發，將資源直接挹注於糧商的稻米產銷專區；其次是以個別農民或農民組織的規模化生產為目標的「小地主大佃農」，將補助投入於生產經營、租地及農機貸款。

然而，以解決農業缺工為由的說帖下，2019 年跨縣市組成的「中華民國農業機械耕作服務協會聯合會」（以下簡稱「機耕協會」）成功在總統選舉前，讓政府當局將大型農機補助的預算金額由每年 5000 萬，一下子拉高到 8 億元。然而，原先僅限定機耕協會會員的條件引發不公的質疑，其後才進一步擴大為所有農民皆可申請，金額也再度由 8 億元暴增至 16 億元⁶。由此，農民購買大型農機時，三分之一的款項將由政府買單。對於農民而言，一台動輒數百萬的農機可取得近百萬的補助是一項誘人的政策，而農機補助也由「小大」時須有規模化耕作、提出經營計畫書的前提，更是一夕放寬為完全由農民作為選擇的主體。但，這也是加速農民成為一個債務主體的過程。下面將針對具體政策，描繪玉里農民如何在民主選舉的短線操作與國際政經的長期態勢下，形成他們的「國家」想像，從而由此發展出行動的策略。

⁶ 相關資料來源：<https://www.chinatimes.com/newspapers/20191030000545-260118?chdtv> ; <https://tw.appledaily.com/life/20191029/TWISOTXAKQ7GRZZ4ZXKCFULZUI/> 2020/10/26 擷取

一、「田裡跑得百萬名車？」：生產與加工農機購買的取捨策略

在稻作農村行走，除了頻頻被抱怨的地租、地價高漲問題外，另一個常被提及的便是在昂貴的農機中作取捨。在農業現代化的過程中，早期台灣投入了不少資源在機械的研發，另一方面受惠於二戰後的軍用機械淘汰潮，所以有不少大型整地農機能從中拼裝成可用資材，但農機的支出仍是一筆不少小開銷，從國小開始就一路留在農村打拼的阿土伯很有趣地描述了那一段初為農會貸款戶的經歷：「在民國六、七十年正在辦農機的時候，農民節他會表揚，他表揚優良存款戶全部都是米廠。他們在那裡很活躍啊！我們是優良貸款戶（呵呵呵），那時候他們去存款要付利息啊！現在，你有錢拿去那裡放，你沒有利息，反而還要保管費。你看以前你跟他借錢是說光榮的事！賺我們的利息啊！有錢的人、米廠都丟錢在那裡，賺他的利息！從我在研究班的時候，專案貸款就是從那個時候開始。後來也是資格也是慢慢在拓寬啦！那個貸款的，東西都要給他抵押啊！鼻子給他牽住了，你跑也跑不了啊！我們的所有權狀，幾乎都當在銀行裡面。不停的啦！」

（150524）就玉里老一輩的人來說，這個轉換經歷是特別的。因為在早期生產力不發達的年代，農民僅依靠少量田地過活，時常瀕臨須與米廠賒貸的邊緣或已深陷其中，而新時代，卻倡導以借貸形式提升生產力，來解決農村的生存問題。借貸對象不但由私人米廠轉向公家的農業行庫或農會，且其利息還受到政府補貼。但農機的進入與投資，看似為農村帶來新的前景，但就其實質，除了形構稻作農村常態化的債務主體外，多數農民很難在這樣的借貸關係中，謀求更多的發展可能性。

比如說麗姨一家為了因應兒子回鄉而把佃耕面積擴大到十八甲，從而買了兩台田間使用的農機來應付工作，她很感慨地說：「真的，到現在我們搞不懂，到底是我們在養農機，還是農機在養我們？沒有它，你又不方便。像是割稻機第二期就很明顯，颱風要來了，稻子成熟了，你卻要等別人，真的是整片都害了了。如果說你成熟度夠了，馬上自己下田先搶，就不一樣。我們現在都是買全新，所以成本很高。你買二手有點毛病會很麻煩。像打田機比較好一點，因為零件很粗；割稻的話，因為它精細，二手的話有問題就很糟糕。若你運氣不好，光修理費，你就嚇死了。修理費我們一期都十幾萬耶！履帶很容易崩耶，履帶就十萬了。那個是耗損品耶。因為在泥沼裡，那個很吃力。你如果三台農機都投進去，成本要差不多要六百萬⁷。可以用多久？還要看你怎麼保養。有愛惜就不一樣。像我先生在家裡很隨便，但他農機就不一樣。以當時的行情來說，一台割稻機要三百萬，

⁷以現行農村的農機行情來說，插秧機帶點肥功能的大約 110、120 萬，以前沒有點肥，差不多 70、80 萬。打田機約 200 萬、收割機馬力稍大的，需 300 萬左右。

還需要一臺大卡車才可以配合，所以割稻機比較不容易請到人，要排時間，如果真的遇到天災，你搶一天就是一天，搶一天就是三甲起來，損失會降到比較低。」

(181010)在目前所有針對農機貸款的會計帳中，給予還款折舊攤提的時間一般都是七年，在很多農民的計算邏輯中，如果保養得宜，超過七年以上的農機使用，他們就會認為是「多賺得」，但也有不少農民並不想/沒有把算盤打得這麼精。

在玉里，除非是有能力雇用長工的農家，現行一般的農家之中，在固定的農事節奏底下，因一、二期交接時間短，一方面需要收割、另一方面趕著下一期的打田、插秧，以家庭為主的勞動力調度，通常無法同時應付三種大型農機（打田/曳引機、插秧機、收割機）需額外代耕以攤提的需求，因此，在大型農機的持有上，一般農家最多主要會擇二而已。由於農村的勞動力價格，不斷被城市的平均薪資水平再訂價，所以在勞動力價格節節上升之際，很多相對大面積的耕作者，也開始發展更為省工的機耕型態，如田間的噴藥和施肥轉為更加機械化。以麗姨家為例，她們花了72萬買了一台噴藥機，再花了5萬多塊改裝。以每甲地的噴藥工資落於約2000塊、每期慣行農法下農民噴藥次數從少至3、4多到7、8次都有的頻率下，加上一些請工時所需的點心、飲料錢，一期一甲地的光噴藥工資的開銷可能至少就需1萬至2萬元左右。麗姨預支了未來幾年不用擔心缺工造成農事上的困擾，但農機的還款壓力，幾乎已限定他們須以何等耕作規模作為經營的基礎。換言之，這也是麗姨一再提到心中深層的隱憂，那就是「現在變成被迫搶地不行，如果沒有做到一定規模，農機一攤提掉後就白做了，可能先天就注定就要賠錢了！」不過麗姨在現實的壓力之下，常又鼓足精神地和我分享到：「細的帳我不會算，所以說我賣米喔！我就很高興，我可以現在這樣生活。就是死命的這樣做。」(181010)

然而，在政府補助下所實現的農業機械化，到底帶給農村怎樣的願景呢？「死命的做」的機會在哪呢？阿土伯曾是養農機的大戶，但經過幾年的輪替之後，他開始有了策略上的差異，我曾詢問阿土伯在現行農機貸款中是否會出現當損益快要打平了又重新來一輪的情況，阿土伯的回答是：「打不平啦！你哪裡那麼好賺。你一部割稻機現在要300多萬，像我這次買那個曳引機一部要500多萬，300多萬才一百馬力，我那個兩百馬力的啊！六、七十馬的才100多萬而已啊！但以前傳統的車比較好開，沒有電子零件、沒有IC板，壞了維修起來沒有那麼貴，現在所有的農機比工業機具還要發達耶！比轎車還要享受ㄟ！我的土地權狀永遠都壓在那裡，永遠都跑不出來啊！專案貸款一次都六、七年。」

但相較於早年阿土伯把大量資金投注在生產農機上，近年來在策略上開始有所調整：「收割機我就不買了，十年前我就不買了，那時候我三部割稻機啊！也

跟人家代耕，一部都一百多公頃。我比人家早嘛！後來買，就不會賺錢了！這中間都委外。但是打田沒打好，容易倒伏、分蘖也不好，養分吸收也不好。如果打田打得深，吸收微量元素、有機質都會比較好。這個無形的損失一般人都看不到。其他像是烘乾機我一次貸了三台，同一年播種機、疊棧機就是幫你搬秧那個最重的，我們宜花東只有兩部而已，我是其中有一部，那時候有國產農機的低利貸款。進口的也可以。也是年息1.5。但像是工業用的堆高機、建設機械和挖土機，用專案（指農業專案低利貸款）不行，但你要去貸款也可以。現在時代發達，我們不只是用到農機而已，大部分都用到工業機器耶！挖土機我就有三台。」（150524）

從阿土伯的描述中，甚至在與其他同為秧苗業者的均哥和大彥哥身上都可看到類似的策略，他們多數寧可投資在秧苗場作業的相關設備，再以換工形式減少田間農機的貸款壓力，這樣的策略，一方面在於秧苗場的工作繁忙致使他們不一定能有餘力從事農機代耕來解決攤還壓力的問題，而在大彥哥和阿土伯的配置中，更是逐步把更多的精力花在後續的加工設備上。

農機貸款策略的轉變，是與一連串效應的綜合後果，阿柏哥分析到：「你要看到前景，你才會去投入。你看不到前景，也不會盲目去投入。機械化很方便我也很想！但除了是一筆錢之外，你又要和別人拿土地，又是另一場競爭。像我剛剛講人家為了搶土地去提高價錢，我投入機械化勢必也要做一樣的事情啊！不投入機械，自己做得累的半死，我們兩兄弟就是一個對比啊！像我哥哥現在有噴藥車，每天就做得很輕鬆，他每天就是爽腳⁸啊！就很兩難，我們不喜歡人家那樣，可是買機器就一定得如此。有時候你太堅持自己的價值觀。在這環境又容不下，壓力會很大、很煩啊！」（150929）

筆者和阿柏哥討論到一些農民的心態其實是「拼命買機器，機器七年攤還完，超過七年就是你賺到的」，阿柏哥則是很直接地說到：「一般來講七年不可能光作自己的，以我來講，光作自己的六、七甲不可能。你一定還要代工才能支付你攤還。因為我們很早就有割稻機，幫人家代割。我們曾算過一台割稻機用十年，五年賺得錢，是在給農機行，因為包括維修、油料那個成本也是很重。我聽我哥說，剛買機器時，一期代工五十、六十甲很正常，現在沒有了。因為那時候別人都沒有機械，但以前我們很早就有機械。現在大家都競爭了！不是機器做不了那麼多，而是沒有那麼多工作讓你做。機器多，就是削價競爭。很多農民為了搶地割，拼價在割。你根本沒有賺，而且機器一壞，就是了錢。要不然沒有辦法養活他要支付的貸款，就會惡性競爭。」（150929）

⁸ 因為傳統的噴藥噴肥機，需由人力負重，機器加資材至少 20-30 公斤以上，且配合稻作生長節奏，不能放水，需行走在泥濘的田裡，因每一步都會深陷其中，所以舉步維艱。是故，阿柏哥會以「爽腳」來形容噴藥、噴肥車帶來的好處。

珊姐也算非常早就回鄉投資農機的青農，當時他們確實掌握了一個以「發展農機代耕以擴張自身資本實力」的有利時間點：「我們兩夫妻 85 年就回來種田，那時候放眼望過去沒有年輕人。所以搬回來第三年，我就投資貸款插秧機了。因為那時候比較缺農機，所以我先生一買插秧機，他的工作是做不完的。80 幾年的時候，常做到三天三夜沒睡覺。插最多的時候一期可以插八、九十甲。那時候插秧價錢比較低，一公頃才 4500 而已。因為我投資的早，客源不會覺得很困難，因為你年輕嘛！現在要投資的比較吃虧，變成你要去搶別人客源，因為已經有點飽和。除非就是削價競爭。但這不是很良性的作法。因為你比別人便宜，將來想要抬高很困難。你要抬高價錢人家也是轉頭就走。」（150416）

從上述阿柏哥到珊姐的描述中，可發覺農機攤還壓力，在農村越來越大。珊姐回鄉時間較早，她分析剛回鄉投資插秧機時，農機價格也較低，如果拼命做，三年半可以有機會回本；到阿柏哥的經驗中，其對曳引機的投資可能要到五年後才有機會真正賺錢。但其實從當前麗姨、阿土伯、到阿柏哥三種不同類型農民的分析中，農機漸漸地僅成為一種純粹為了節省人工而來的生產工具，幾乎沒有太多額外「賺錢」的空間，甚至盤算不當還有可能會「虧本」。換言之，生產用農機在東部穀倉鄉鎮的發展模式中，慢慢喪失了可賺外快的屬性，代耕的意義，可能更多僅是減緩攤提壓力的權宜作法。相較於西部農機調度漸由專業代耕隊承攬，東部稻作農村的作法，反而是以擴大面積作為發展趨向，但也隨即遇到搶地之下、地租推高的困境，從而須尋求其他突破路徑。

上面有提到有經營秧苗場的農民，傾向把機械的投資放在秧苗場的人力精省，另一方面，則是走向加工精緻化的路線。大彥哥算是在誤打誤撞中，成為玉里在這方面的先行者。他這樣分析自己如何看待農機的策略：「農夫什麼都要會，你要買一台機器，你還要會機械、汽修。我們家的打田機一年修起來快要十萬。機器越多你花費越多，所以我們把育苗作好就好。割稻、插秧都請代工。機器維修又貴、又有折舊問題，我們育苗時間跟割稻一樣，我們在育苗時剛好遇到割稻和插秧，我們不能同時作兩個工作，所以我們就專心做好育苗就是了。其他就是擴張家裡、這裡（背包客棧）、還有工廠。像是曳引機和烘乾機，這個你要自己控制就不能別人代工，光烘乾機我們家就三台了，烘乾機才能恆溫阿！原來只有一台，賣米之後才又買了另外兩台。賣米跟種田不一樣，賣米會很注重烘乾、冷藏，像是種田會注重插秧機、打田機、割稻機，所以我們投資的器具不一樣。賣米這裡賺還比較多，我就是一直延續收入不斷，農閒期繼續賣米。反正我們有低利補助率貸款，才一趴而已，這幾年就是慢慢還，」（150312）

綜合上述幾種不同類型稻農在面對農機選擇及農機貸款上的不同策略，可以從幾個角度來談國家以補助和低利支持下的農業現代化進程走到今天，其瓶頸和意義是什麼？稻農角色在二戰後百廢待舉中，從「以農業支持工業」下的重重稅賦承擔者，一路走到 1973 年的公糧保價收購、1988 年 520 農運後的老農津貼、水利會費停收，一直到各種持續不斷的經營補貼、補助，但從政策上看來越來越多資源的進入，真的讓這些農民得到實質的發展空間？還是這不過是一場由國家主導、在現代化為號召旗幟下，讓農民逐漸走向企業化、債務化主體的過程，從而成為稻作農村進一步分化的前哨？還是這個補助化、福利化的政策手段背後，蘊含的是更深刻地一種形構「為己身負責」的治理術，從而把農民成功地捲入新自由主義下典型意識形態的運作之中？抑或是這個新的政策走向本身即是一種當台灣被迫選擇加入各式所謂「自由貿易組織」之後，在國際強權主導的遊戲規則下，陷入一種沒有發展的現代化迷思中，而以各式補助、福利形式來消弭外部困境下內部的無能為力？

二、特殊補助/補貼下的提問

由上述一系列的提問中，其實圍繞著一個核心的問題是：為什麼很長一段時間以來，在主流論述中農民經常以受害者的姿態現身，從而在現實上取得國家資源不斷挹注的條件？農民取得大量補助和福利的論述立基點在哪？如以歷史的縱深來看，受害者與被挹注者是同一的嗎？還是在歷史過程中，農民作為一個階層已經發生了變化？

現行多數補貼的理由，其起手勢多半是環繞在兩個層次：其一，是基於對國家糧食安全和社會安定的論述，從而主張補貼的正當性；其二，基於前述理由，稻農在長達數十年被剝削的歷史中，當局重新以補償性策略來穩固農村作為一種社會必要構成的基礎。而琳瑯滿目的補助項目中，在混雜了多重政治及治理企圖下，使得不同資源位置的農民有了不同的迴聲，而原先的政策意圖，在地方的碰撞中也萌生了新的圖像。這裡筆者嘗試以幾個農民的評論，來勾勒出這個彼此碰撞（或也可以說一種「摩擦」）的過程。

筆者先以一個在玉里較具一般性的農民例子來開啟上述有關補助的討論，如何在稻作農村中漸次發酵。阿柏哥本身是個四十來歲的中壯年農民，在各方面資訊獲取上較老農是更有能力的，但他覺得現行很多補助政策攤開來看，只是一種統計數字上的迷思，對稻作產業的實際發展助益不大，從而顯得有些進退維谷，他從自身周邊的經驗歸結到：「你面積到多少，政府可以請合作社模式，補助的價錢就更高了。這個模式也有人在做。假設說合作社模式就是要三十甲以上，我

就可以用合作社名義去請補助款。衝到那個面積然後請補助款。我幾個十甲的湊一湊，我也可以三十甲。我再以什麼模式去請補助。很多人鑽政策漏洞，扭曲它的本意，我就很不喜歡這樣。我覺得這會把很純樸的鄉村思維，弄得資訊比較不發達的人都吃虧了。務實的人反而沒有政策的助益，變成懂得鑽漏洞的人去拿補助，你不覺得很扯嗎？那些鑽漏洞的人，他競爭力就比你務實的更好。他機械化之後競爭力更強，好像那些務實的人就越來越被驅逐、壓縮。這種就跟社會上越併購越大的企業一樣。變成幾個大的在控制這些農業面積。而且現在資源都獎勵投注到這些大農身上，數字很好看啦！比較基層的農民真的比較可憐。」(150929)

其實，阿柏哥的處境，從前文中對產銷班的討論、小大政策的檢討、一路到關於「補助」在農村實踐的意涵，在一個以現代化、規模化思維為主導的政策意志下，阿柏哥這類農民深切感受到這些對舊秩序的挑戰中，若想繼續於農村立足，他必須被迫做出改變。

但對那些善於鑽研政策的人而言，「補助」又意味著什麼呢？以家中經營秧苗場本身又能透過網路自產自銷的大彥哥為例，他年紀更輕、不到四十，自己本身是小大政策下的受益者，也勤於鑽研各式補助如何申請，他曾經私底下笑稱他是玉里的地下農糧署，打電話給農政機關詢問各種細節的時間，可能比跟老婆交談的時間還多，但他卻也對於日趨氾濫的補助感到深切的不安：「我在網路上都不敢寫農業景氣的問題，可現在農業出了大問題！2015 年的時候香米 1450 然後一般米價 1400，去年 1200（2018 年），可以幹嘛？以前，晚上是想說今年栽種的方式，還有天氣。現在不是，現在是今天要想什麼梗⁹，我到底還是農民嗎？我現在水稻我已經種十五年了，基本的技術也有了，但我覺得我不再是白手起家的大彥哥了，以前我們都是白手起家，因為我們自己種自己賣。可我現在我們都在拿補助，要不然我們還能怎麼樣。政府就給，我也只能拿。我就覺得現在拿的錢，好像有點心虛，就像不是我們的，沒作啥就給我們錢。可是我們要根本，我們要穀價，穀價勝過補助你知道嗎？」（191220）

名義越來越多的補助，也構建了農民與其他行業類別的分殊化，使得農民作為一種類別的形象，突然被各式補助不斷再定義。大彥哥自述了一段2020年總統大選前夕他與麵攤老闆娘的對話，或可作為一種側寫：「那天我在吃麵，那家麵攤阿姨已經有開發票了，表示有在交稅了。她就說現在政府對你們多好，你們一定要繼續支持這個政府，對地補貼、後來幫助農民買大型農機，我跟都阿姨說很讚啊！重點來了，她講完換我講，我就說阿姨你知道嗎？最近對地補貼又要補一

⁹ 因為現在大彥哥成為一名網紅兼 youtuber，每月光靠網路就可賺取一筆為數不少（幾乎等同於一個在都會普通上班族的月薪）的收入。

個5000，兩個5000就是10000。明年多10000。全台灣三十萬公頃，只要有種就補。我跟阿姨說明年國庫多支出30億從哪裡來？這是你們交得稅給我們農民耶！我在拿你們的錢花耶！而且我們沒作什麼，申請就有補助。這就是現在台灣農業。阿姨感覺到很吃驚。但所有的補助我都有請，我不是很有正義感的人，大家拿我也跟著拿。我只能說在未來很危險的農業基礎上，我必須趕快站穩。我得拿這些補助讓家人過日子，所以我機器買好了。哪天穀價雪崩的時候，至少我可以降低成本。因為我已經有一條龍了。可我不希望農業變成這樣！」（191220）

這種在媒體上不斷以補助姿態被呈現的意象，對農民作為一個群體的內外，也產生了不同的影響。一方面在補助必須師出有名的情況下，農民開始從官方的論述中，建構自身之於「國家」這個共同體想像下的特殊道德意涵，所以有一回當筆者致電農糧署詢問一些政策細節並與其交換意見時，農糧署的承辦忍不住和我抱怨說，現在很多農民覺得自己很重要，所以認為政府應該是包山包海的全能保母；另一方面，農民內部有些較有危機意識者，也意識到越來越多的補助，若無細緻地思考其政策內涵，很可能只是曇花一現之下更多的負債拖累，或只是讓農民習於依靠而欠缺競爭力。名目繁多的補助可能會有隨時終止的危機，終究還是必須面對根本的問題是：農產品的終端價格。

作為一個相對成功的大規模經營者，阿添伯在一些農民的口中，是屬於比較會「鑽」的類型，阿添伯在接受各式補助的過程中，也培養出一套在政策應對中的心法：「在機器方面，自己要懂得如何算，包括即使政府有補助，也不是免費耶！你每天睡覺都會生利息耶！所以自己盡量不會去貸款，都是有賺到錢之後再去投資新設備，當然有時會有比較不順的時候，但也會盡量讓這一期的貸款，下一期還掉。希望自己的東西可以做到差異化。要有那個品質在。現在沒有做到用色彩選別機分級，但都會做到某個品質之上。自己的記帳也是農改場的人教得。在開始經營品牌之前，要請問很多人啊！這也不是什麼丟臉的事，要不恥下問啦！」（150518）

這種自覺化地將自身打造成一個具有審計核算能力的主體，也可見於中年回鄉卻希望積極改變農村舊有產銷方式的忠哥。他是玉里第一個帶入 KKF 自然農法的人，但他發覺單純的農法推廣，無力推動改善農村生態日益惡化的問題，所以他嘗試以加工廠的興建，企圖從產銷結合的角度來達成其目標，相較於許多深耕農村的在地農民已非常習於以補助作為開拓事業的基礎，忠哥卻走了一條完全不同的道路：「像我在蓋這個加工廠，包括有農會的人來說你為什麼不申請補助？我一毛錢都沒拿。到現在都還有人在跟我談，我說不想拿。我認為農民之所以會變成弱勢，是政府養出來的。然後是自己不爭氣，再過來你沒有企業化經營的概

念，你也可能沒有那麼多時間去接觸這些，所以你一直爬不起來。然後你的貸款，就是特殊的貸款利率，農機、農舍改建、農業創業貸款，都是很低的利率啊！當然這些不是不好，我以經營的角度講，拿到低成本資金對我是好處，但是你要懂得如何善加利用，然後讓它發揮更大的效果。」（171126）

行文至此，可發現農村中對經營分殊化的觀點已經萌芽。這種分殊化的起因於農民自身的社會位置及其對未來農村的想像，從而牽動了他們身處在不斷被模塑的「國家」共同體想像下，如何在一波波政策下做出行動策略的判斷。上述幾位農民談到的補助項目，大多是貸款上的低利補貼，其政策核心內涵不外乎是以現代化的願景，號召農民進入一個以債務為基礎的擴張生產模式之中，正因為債務為基底，有固定數額的還款壓力，即便它是更為優惠的利率，但農民必須要把自身調整打造成更懂得資本主義之下各式會計帳目的審計主體，而以債為基礎的經濟體系，也正是新自由主義的核心精神。從阿柏哥的反抗、阿添伯的借力使力（這樣的觀點幾乎可見於幾個成功自產自銷的大農）、到忠哥以更為基進的競爭力觀點，主張農民不應該特殊化而是要有企圖在既有場域內開創新的可能性（後面會繼續談到忠哥如何堅持以「品質」為核心，打破玉里既有的稻作生產慣習），縱使政策最初的核心精神是有相對高的導向性，但這幾個不同資源位置的農民，恰巧呈現了一個國家政策在地方運作過程所發展出的各式光譜。

不過，在這一系列的補助之中，也衍生出一些不同面向的問題。第一，到底是哪些類型的農民會選擇投入政府所支持的各項補助中？特別是各式以擴大生產規模為基礎的債務機制¹⁰？這裡的債務顯然已經與傳統在農村的債務體系有所差異。在與老農閒聊的過程中，老農常提到過往因生產力低落和國家賦稅剝削下導致農民和米廠之間常有賒欠的關係，在當時地方農會貸款能力甚至不如米廠的情況下，傳統的賒欠關係多半是以米廠為對象而建立，其目的是以度過立即性的生活困難而存在的。據老一輩說米廠利息往往是三分利（30%）起跳，所以若非急需，盡量不會和米廠借錢。但現在債務的核心，卻有許多是為了擴張經營規模而產生。借貸的對象，也從私人米廠的高利貸，轉向公營行庫，但不容忽視的是，直至今日，米廠仍然是農民很重要的借貸對象，特別是那些無法提出抵押品的農民。

¹⁰ 仔細檢視當前各類針對稻作產業的補助項目中，大致可分為幾種類別：第一，帶有強烈的普惠性質，比如說類似像是對地補貼、轉作，這種幾乎只要在農委會規定的基期年有耕作事實且持續從事其所指定的耕作行為，皆可獲得補助；其二，是以擴大生產規模為主的各式貸款優惠，包括已實施多年的小地主大佃農政策或是傳統的購地、採購農機、改善經營設施等的低利貸款補助；其三，為針對特定生產者，如以年紀區分的青農或遵從政策導向的農法耕作者如有機/友善耕作。

回到上述的問題，在現行的補助政策下，雖有不少農民投入了以政策為主導的低利債務系統或農機補貼申購，而在一波波的補助當中，也誘發了一批非典型農民投入這個債務系統。有一陣子，在筆者和一些具有資深耕作經驗的農民聊天時，他們經常會討論這一批非典型農民在農村造成的新擾動，資深農民最常覺得不可思議之處，就是這批人的計算方式。由於在青農政策和小大政策的激勵下，加上城市就業的不景氣，促使一批年輕人有了返鄉的意願，又或者有一批本來已在農村符合資格者，看上了政策所釋放的利多，而投入鉅額貸款的經營路徑。

由於農業投入與產出之間有太多的不確定因素，特別是在天氣與耕地兩個條件上。因此，在農民的議論中，常討論的一點是，這群選擇大舉負債投入政策導向生產模式的農民，往往是以「均數」概念來評估成本和收益，而忽視了在這其中需要謹慎拿捏風險的程度，以及包括農機毀損、田埂維護、未經重劃田區內水路複雜的時間成本等一些隱性的開銷。這群相對非典型的農民時常以小大政策為其擴張規模的起點，除了積極在玉里掠地搶租外，也北上到有眾多休耕地的瑞穗、光復、壽豐找地。因為耕地面積擴大，使其取得與米廠進行某種形式談判的實力。因此，這些小大的經營者在補助款之外的自備款籌措上，時常傳出與米廠有著多重借貸關係，但也有不少人在高利之下，因收成不如預期而跑路。

阿土伯因經營秧苗場時常必須和這些人打交道，他也提出了他的觀察：「那些人去上面幫人家大掃除，人家也很開心啦！¹¹但那個要相當謹慎啦！什麼時候病蟲害，要瞭解土壤的特性，像我們前幾年也是拿土啦、水啦，去改良場驗，你所需的養分是什麼東西，你才能著手去種啊！你盲目去種的話，問什麼都不知道就不行啊！那個會虧錢啊！壽豐到富源那麼不好的條件你可以闖出來，而且要租金的東西，那個不簡單耶！像那個大佃農去那邊種兩三年，抬著回來的也是一大堆啊！能夠生存下去，那些就可以了啦！看誰撐得久！像春日原住民那邊、東里也有一個，那邊已經垮了五、六個，政府是試辦三年，但聰明的人，沒有再繼續的，差不多都已經滾蛋了，那個租金一公頃才 1 萬塊而已，我們這裡 5、6 萬啊！有人在那裡種了一期，馬上去標輔導會的，他說那個也還少賺一點碰運氣，去上面根本本錢都拿不回來，真慘真慘！」（150524）

這一群得到官方補助政策支持的農民，曾一度在農村颯起旋風，不但短時間之內他們有能力取得大量的佃耕土地，也在國家的挹助下，開起了許多農民欣羨的大型農機，這也是一般農民所望其項背的條件。在補助之下，使這些人在鎮上

¹¹ 玉里三民以北的許多田地因地利欠佳加上氣候條件相對不適宜，使其早年在辦理休耕補助時，多半皆已申請休耕。但因隨後政策改變，休耕補助由兩期變為一期，加上小大政策的加碼補貼，使得玉里以北的許多田地，一夕之間多了不少南區的農民北上整地耕種，阿土伯就把其戲稱為「大掃除」。

走路都有風，但也引來了各種議論。熟悉農事的一些資深農民，深知這些風光背後的債務陷阱很可能是萬丈深淵，在產銷都經營有成的常叔就說到：「現在小大都培養三、四十歲的，那些人講話都很大聲，你沒辦法跟他沒辦法跟他溝通。因為太自傲，你一跟他講話，他就跟你說他做三十甲。像是農藥車很多缺點，因為引擎在底下，一走過葉子就乾掉。你跟他講的話，他就跟你講一句『你有本事買嗎？¹²你還嫌車』。像我們就是看笑話。像阿土伯也講，我們錢就準備著，他們的地都拿去貸款，買機器買很多，你就等他哪一天查封，再跟他標起來。」(150924)

大禹的方大哥和其在富里萬寧耕作的堂弟舜哥閒聊時，提起這一群被政策鼓動的小大經營者，同樣也是感慨萬千。舜哥說他們在富里地區有些原先經營十甲農地也都做得還不錯，結果在小大的推波助瀾下跑到富源（瑞穗鄉）租地，負債幾千萬，田地祖產賣罄還不夠還債的情況下，只能跑路。居住在長良的真叔也提到，這樣的案例就其所知，在富里、玉里一帶至少就有十幾個，也有不少借貸時的保證人被連帶拖累。

當然，小大政策中，並非全部都落入跑路的悲慘境地，諸如大彥哥和均哥也可以算是小大中的成功經營者。但一個中央農政機關的重要施政補助項目在地方上引起了如此的軒然大波，我們或許可以問的是，這些補助在地方的實踐過程中，所企圖建構的到底是什麼？以低利貸款來補助農事生產的傳統其實由來已久，但是一直衍生至小大政策時，其實可以看到政策標的的轉向，造成了在農村不同於以往的擾動。以往以產銷班或合作社為主體的補助對象，漸漸讓渡為以個別農民為主要對象，而以往所提供的僅是低利貸款項目，在小大甚至近期的補助中，是直接以 1/2-1/3 的現金補貼為誘因，形同政府直接出資。這樣的政策手段中，在鄉間很難談得上公益性與公共性，反而是彰顯其政策內涵中亟欲建構鄉村逐利者的主體性¹³，而以破壞行情的補貼方式，不但激化農村內部的矛盾，也造成原本就已經搖搖欲墜的稻作收益結構更加岌岌可危。

第四節 誰是受補助的主體？「農民」身份的審度

上面提到的補助政策中，多半是與農民個人的信貸相關。隨著 WTO 規範的內容必須逐一落實的情況下，除了以產業轉型為名的補助外，另一類的補助形式

¹²農藥車日本製一台就是 138 萬，台製約 70 萬。

¹³關於這一點，可以詳見小大政策推行以來，官方在媒體上所呈現各式文宣，都強調其政策是要打造百萬年薪的青農。詳情可參考：<https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&ids=730> 2020/11/09 擷取

則是「稻作直接給付¹⁴」和「對地綠色環境補貼」。這兩個補助都是由耕種事實出發，前者是以價格補貼方式，希望農民改變耕作方式將稻米以「市場糧」出售，而不再依賴於傳統公糧系統；後者則較為繁複，其補助是以現金補貼農地「名義上」的優化使用，但在獎勵方式上，則有不同的作法。其一，是鼓勵稻田轉作，以減低國內稻米過剩的壓力；其二，是處理農地翻耕活化或在水資源競用、有地層下陷疑慮地區辦理景觀作物栽植；其三，農業環境基本給付，只要是農地維持農糧生產使用即可。以農政機關的說法，這是一套可以疊加上去的補助機制，但看在農民眼中，這一套洋洋灑灑的補助措施，名義上雖是獎勵耕作者，但在農村的實際運作中，因耕作事實的證明建基於農地所有權之上，所以在民間多以口頭約定作為租賃契約的情況下，官方所給予的福利看似為對農民在新的國際政經壓力下的挹注與扶持，實質上卻經常成為地主的額外收入。

另一方面，比較關鍵的是，原本在稻米產銷契作集團的政策中，農政機關將資源及資金幾乎集中投注於地方糧商及米廠，希冀可以此帶動產業轉型，由求量的公糧轉向重質的市場糧。但在直接給付政策之後，由於補助款項直接轉向給予個別農民作為不繳公糧的誘因，也因此造成兩種後果。其一，是市場糧總量突然水位高漲，農民雖在直接給付中獲得部分因不繳公糧而來的價差補助，但因整體市場糧價低迷，總體來說收益卻減少了；另一方面，由於糧商本身補助減少，加上其預期心理，也使整個縱谷米倉的契作糧價一兩年之內都至少跌了 100-200 塊，農會主任就曾這麼分析：「你有現金補貼，米廠來講，當然農會也有這種心態，就會想說這樣政府已經補貼你多少了。他不繼續公糧，他穀子要交哪裡，一定是市面啊！又供過於求，所以市面價錢就降。糧商的意思就是說我跟你收 1250 或 1300，可是你還要加政府給你的對地補貼的錢，攤下去你也差不到哪裡啊！有些政策影響面，你短期可能看不出來，你長期你看，已經連續三期，穀價在 1250 到 1300 之間。這五年來，這三期算是偏低。」（191217）。

除了農民收益短少外，補助款名義上轉向農民的第二種後果是，製造地佃關係的矛盾。很多地主會主張，這筆「農業環境基本補貼」的款項應由他們支領，或進一步要求佃農不要繳交公糧，以領取「直接給付」的價差。換言之，這些新

¹⁴ 「稻作直接給付」的概念是鼓勵農民不申報繳交公糧，改將自家的米穀以市場糧（契作或非契作）的方式賣給米廠或者自行銷售。為鼓勵農民參與，此一政策，分為「一般給付金」在第一期作每公頃給付 13500 元；第二期作每公頃 1 萬元。為讓整體米穀品質得以相對受監管，遂額外設立「優質稻米獎勵金」參加稻米產銷契作集團產區契作且繳售者，每期每公頃可多領 3000 元。但問題在於，第一，稻米產銷契作集團的制度設計，是以米廠為主體，透過每公頃契作面積進行補助，雖政策說明中，有「加價收購」的字眼，實際上卻沒有明確要求，以致於玉里的主要糧商（包括農會在內）都僅在當期市價基礎上少量加價，但大幅提昇對品質的要求，因此農民意願不高。其次，雖名為「契作」但沒有強制力，所以糧商在豐收時節也可能不收。

增補助成為租賃關係中的新籌碼。很多農民為了保有田地，因此陷入了市價低落、相關給付又無法領取的窘境。家住長良的真叔原本與富里糧商有著不少面積的契作關係，但他就很無奈地說：「直接給付就是你必須拿得到租賃契約，不然就給地主自己去申請。申請下來，你還得跟地主講那是要補助給農民的，要退還給我這樣，有地主就會說，地是我的，我就是領...萬寧（富里鄉的一個村）那邊的都說，我們哪領得到，都是地主領去。另一方面，米廠又說你們有領補助了，米廠又降價，因為之前那筆補助，是米廠全部領去，他有跟農糧署辦契作的合約。現在米廠分不到，他就降價。這次又有一個對地補貼，就是你這塊地有耕作，他就獎勵你一期一甲地 5000 塊。米廠說你們又有補助了，米價又降，很多農民就是這邊沒拿到，那邊又少了。」（191218）

換言之，從小大政策開始，一直到近期不斷釋出的各種補助中，出現了一種不斷以「個別農民」為標的的現金補貼趨勢。高額的現金補貼的另一面，卻也有可能是高額自籌款的債務疊加。因為補貼的金額非常多，形成由政府作莊的一場巨大賭局。包括農會職員或一些農民在提及此一趨勢時，時常以「禁不起誘惑」來形容在巨大誘因下做出「不合理性」判斷的農民：也就是小面積耕作者，卻也投入農機購買的行列。另一方面，我們幾乎可以看到近期整個政策的走向中，不斷強調「個別農民」作為受補助主體的傾向，其實放棄了很長一段時間以來，試圖以組織化的角度來解決農村發展困境的企圖，這種個別化的趨勢往好處講是減少了組織化過程中資源分配問題的斡旋與磨合，在彰顯主體性的同時，又讓主體順從了官方所主導的市場化邏輯得以快速滲透。但以缺點來說，上面也已多所描述，以補助為名，看起來是光鮮亮麗，但實則在農村也發展出新的排擠效應，更糟糕的是，在投身鉅款貸款的同時，卻因政策下的非預期效應面臨低糧價的困境，甚至走到破產跑路的死胡同中。

第五節 小結

在這些真實的田野案例之下，可以看到從中央農政機關對照於上一章中鎮公所農業課所試圖開展的方向，呈現了兩種不盡相同的制度導向在地方的實踐，其實也是關於「發展」的兩種不同想像與思維。

在鎮公所農業課的在地觀察中，稻農的困境在於當前的糧商結構下，米穀收購方式促成糧價本身沒有出色表現，一方面影響了稻農的耕作方式習於以量取勝；另一方面低落的品質，也從穀價本身壓縮了農民的獲益空間。鎮公所認為只有依靠農民由生產走向消費市場，以新的價格支撐更為安全而友善的耕作方式，才能讓生產與消費雙方互蒙其利。農業課衡酌農民走向流通最大困難在於缺乏知名度

及有力背書者，因此，以「產地認證」為手段試圖開創新的可能性，從而開啟了玉里自產自銷農戶百花齊放的年代。

從某個角度上來說，自產自銷戶的大量崛起，也創造了大量紛繁的經營主體，整個社會關係也發生新的轉向，由相對地方性、內向性的社群關係，轉向外在、未知的連帶。新興的經營主體必須更善於「妝點」自身，而由於社會關係的向外發展，使得農民必須積極跨出原有的生活及知識脈絡，從而去理解要使用怎樣的語言與論述，才能與他們所不熟悉的外在世界有效對接。一個成功的自產自銷者，可取決於其能否顧好從生產到出貨的各環節，但有時也取決於他如何將自身特出化、分眾化。換言之，產地認證開啟的自產自銷風潮下，其實也可看作一個主體重置/再置的過程。有時這個過程會沿著家庭內的兩性分工完成，有時則是共同承擔。但整體來說，此時整個政策的核心是以個別家戶或主體為對象所展開，強調的是小而特殊，恰巧迎合後福特主義下，對彰顯主體差異性的追求，而其背景是一種更深刻但卻幽微隱晦的「對己身負起一切責任」之精神，從而脫離了早期各種以組織形式來克服小農規模和成本困境的思維。

另一方面，以中央農政機關為首的政策邏輯，卻又呈現不盡相同的意圖¹⁵。在精緻化與規模化政策併進的過程中，對玉里多數農民而言，多數有感的是生產成本在政府的不當操作下日漸騰貴的壓力。這顯然與政策初衷很大落差。在中央的政策思維仍帶有強烈現代化情懷下，如何實現規模化、壓低生產成本始終是政策中的重要精神，也因中央具有更強大的財政資源，從而可採取更為直接的補貼形式。但從一系列政策甚至制度討論中，我們也看到了「個別農民」（政策上雖然保留了產銷班的申請資格，但有能力者，很多人會更積極尋求以個別名義申請）同樣被放上了關鍵的位置，從小大到其後無條件的農機補助，這個趨勢益發顯著。這種以個別農戶或個別主體為對象的放貸，放棄了積極組織化經營的努力，當然這個實踐的轉變過程，可以理解為官僚系統在第一波現代化過程中，以理性化邏輯來操作產銷班卻無法得到預期效果的一種修正策略。

但這種個別化的補助策略，就短期來看是讓人非常「有感」的，也容易成為民主選舉中的一種手段。但就長期的、地方性的發展趨勢來看，這種以個體為對象，彰顯主體性的補助方式，透過豎立一道道的還款關卡下，其實加速了地方上的競爭趨勢，林立的經營主體，不管是為了攤還農機貸款而有的搶地紛爭，或是在進入流通的消費市場時，突出個體和分眾化的策略，交織著在農村中或隱或顯比較與競爭關係。

¹⁵雖然，近期也可陸續看到各種獎勵小農為主體的「地產地消」或「農民市集」，來解決農村收益的問題。

組織化或說合作化關係在玉里的淡出，是多重因素形構的。或許我們可以先質問的是，早期農政機關戮力推行合作化及組織化的企圖何在？當時推行的背景在於以農村的原始積累來完成城市化和工業化的發展。因此，在資金匱乏的情況下，以集體之力能較有效率地完成此一目標。但關鍵在於，官僚所關注的焦點在於統計數據上呈現的趨勢，他們認為合作化及組織化涉及勞動力使用的簡省及機器使用的效率，但隨著時代條件變動、農民家戶組成的轉變，也使其對種作的意義，有了不盡相同的關注。隨著城市工業化的發展，瀕臨破產的農民或依靠教育得以在城市謀生的下一代大量移出，農村的組成逐漸轉變成專業農民、兼業農、或是僅靠少量土地加老農年金為生的老農所共構。「農民」身份的複雜，使得不同資源條件的農民，在參與官方主導的各式組織上心態各異。舉例來說，官方認為組織化的目標之一是對勞動力的簡省，但對一些農戶而言，自身勞動力的使用是個彈性範疇，而非官方眼中以商品形式來計價看待。在不見得有共同的目標下，加上前述在組織化運作過程中所產生的菁英伏獲資源的問題，使得組織化只是為了應付官方補助的過水形式。

組織化或合作化關係的困難，另一重因素，則與台灣農民在歷經土地改革後，生產者本身在持有小塊農地下，因生產過程及節奏基本上掌握在農民手中，從而具有小商品生產者高度自主的特性。在以往生產力和資本不發達的年代，常以換工的合作關係以作為彌補，是一種鬆散、權宜的組織化形式。以往換工，主要是勞動力的支援，有些長者會提到以前的換工，並非當前所描述的溫情脈脈，而是也存在一套彼此計算換工是否公平的評估機制存在。因勞動力性質的殊異，中壯年與老幼者、男性與女性的差別、彼此招待餐食是否對等，都會成為私下議論的話題，也因此常有算不清楚的問題。當進入到機械時代之後，彼此間反而不傾向這種名目不清的換工。而進入到新時代的換工，計價方式隨著機械化的開展而便於計算，加上單一家戶通常無法持有全部農機，農民間會自行發展出新的換工及代耕策略，但卻不一定符合產銷班所期待的「同一群人基於一套理性化動機的合作」，它反而是沿著生產者的各種社會關係和資源秉賦而漸次延展。

因此，問題來了，中央農政機關認為在 WTO 或台灣農產品逐步開放的過程中，競爭力是關鍵、現代化是手段，當集體之路在農村各種現實考驗中而多所阻礙下，便將資源回歸挹注於仍能符合現代化目標的大農、專業農。在一套綿密的債務系統中，這些大農與專業農若要以此謀生，就必須順勢將自行打造成一個精於市場計算的主體，由於有固定的還款壓力，生產的規劃與節奏也勢必以資本運轉的邏輯為基礎前進。

而稻米作為建構國家認同基石，成為國家介入稻作農村的正當性來源。過往做為國家發展提取原始積累能量的稻作農村，在城市化和工業化的發展之下，「補貼」成為新的治理手段，權力施展的過程不再是以赤裸的賦稅形式，而是讓稻農在國家所勾勒的願景下，發動自身的主體性投身於這套債務系統，從而在國家人口與領土安全的論述下，服膺於國家所規劃的發展位置與論述。在這一套由國家機器所發動的農村現代化過程中，我們反倒看到了以看似「人人有機會」的補貼形式擠壓和排擠了原本在產業中佔多數的中、小農。

行文至此，筆者透過地方鎮公所與中央農政機關在面對農村衰老、凋零化問題上，呈現了兩種不同的思維與政策方向。然而，不論是主張直接介入流通領域或以擴大生產規模壓低成本，這些思維方向都無可避免地走向了一條呼應新自由主義下，強調主體競爭力的導向。兩個政策立場看起來都是立意良善的一套「發展」想像，但卻也可從其切入關注的焦點，看到不同願景。在工業化和城市化的過程中，稻作農村也不斷推進機械化，以解決勞動力不足以及減低工作的辛勞程度的問題；但反過頭來，高度的機械化，也是農村整體生產成本再定價的過程，從而很可能把無法跟隨這套成本機制的中小農被排除出去。選擇以介入流通作為發展的出路，其經濟資本的門檻相對於投身大型農機較小，但關鍵在於如何取得其他如文化、社會資本的支撐，在整個由國家主導的、大的發展趨勢下，如果選擇不進入大型農機的貸款循環中，有一批中小農，會希望藉由進入流通去擷取自身在生產過程中較高的回報；當然，如前所述，這一批中小農同樣得面對當專業化大農跟他們同時進入此一領域時，他們要如何讓自身仍保有特殊性。

總結來說，這一章中，筆者藉由從耙梳歷史過程中的政策方向，到近年來玉里幾個比較突出的國家作為，試圖說明傳統鄉民社會研究中所描繪的國家與鄉民之間的權力性質已經發生了本質和形式上的變化，國家施展權力的形式，因透過讓鄉民主體性有著高度的伸展空間而顯得更加的幽微不易辨識。另一方面，透過描繪由稻農自身、農政機關與輿論共構的「國家想像」中，不同資源秉賦的稻農們如何在揣摩各種國家效應下取得自身生存的利基和空間。下一章，將會更具體描繪這些投身於流通領域的稻農們，如何思索在自身主觀經驗與願望、地方社群的默會規範、以及官僚所設下的制度標準中，尋找安身立命的出路。

第八章 認知範疇的再整備與新的價值論述



上一章提到當玉里農民面臨農地單位面積收益不斷被壓縮的情況之下，為數不少的農民越來越朝向以機械化的規模經營來維持收入，但農機攤還的壓力迫使個別農民須不斷擴大佃耕面積，從而形成鄉村的搶地風潮，在農地租賃或買賣價格節節升高之際，也大幅增加生產成本的開銷。因此，上述問題加上農村缺工致使勞動力價格高昂的現實，致使部分大農將稻作面積擴大至 30 甚至 50 甲的規模後，反而開始縮減，並轉進消費市場試圖汲取額外的收益空間。

對絕大多數的農民而言，從生產跨入消費市場，是非常巨大的跳躍，不僅牽涉到具體的加工設備與技術問題，還涉及認知範疇的轉換、價值論述的創新乃至社會關係的重組。持有不同資本比例的農民，為突破既有困境，從而衍生了對此過程不盡相同的詮釋。透過本章中的不同案例，也可看到農民在新的時代風氣與條件下，開始積極延伸觸角，從而與農改場、檢驗機關、消費者、新興中盤商等建立互動關係。在這些過程中，他們一方面看似接收了一套不同以往的價值觀及知識系譜；另一方面，由於農民自身長期在實務上積累的第一線經驗，也讓他們思索著如何有效轉譯現實與理論/理想之間的落差，來克服由生產轉進消費市場的巨大跳躍。

在轉進消費市場的過程中，對僅面向生產的傳統稻農而言，是對既有認知範疇的再整備過程，其間除了對生產成本的考量外，還包括稻農對未來生活以及收入概念的想像。對中老年農民而言，關乎他們是否期待下一代能回鄉接棒；對青壯年農民而言，則關乎他們如何經營理想生活的圖像。而務農心情的出發點，會直接影響他們農法施做的方式，以及爾後在進入消費流通領域時，選擇怎樣的加工設備作為經營的基底，以及如何為自身農產品訂價和生產一套價值論述。

經由上幾章的描繪，可以很清楚看到，轉進消費市場不單只是不同領域間的跨越，而是生產者必須先跳脫既有的生產模式，尋求在原有場域中創造不同的論述，並以不同資本形式來支撐新的論述。從而使其雖作為某種形式的「異端」，但卻可在挑戰「正統」的過程中具有正當性及合法性，進一步以挑戰者的姿態創造新的價值，以兌現為更好的價格。因此，在本章的安排中，會逐步來談農民們如何透過組裝、挪用不同社會關係中的各種論述及資源，形成自身的策略判斷，並說明當前農產品自產自銷的風潮，看似小商品者從既有產銷結構中解放，成為一種自我主體性的賦權形式，但實則加速了市場邏輯的核計形式，更有效地進入農民的日常生活之中。因此，我們會看到一幅由國家和農民共構的治理圖像中，國家被期待成為可以構築市場順利運行的外部機制。農民在越來越習於市場邏輯

和經濟理性之下，藉由對自身生產農產品主控權的提升，反饋於其對自身主體性的肯認。當市場機制漸趨完備之後，國家也試圖把自身的角色不斷縮減，從而我們可看到，近年來越來越多以「社會企業」、「社會企業責任」（CSR）甚至「大學社會責任」（USR）為名的下鄉行動日趨活躍。原本存在地方上的產銷困境，也開始被試圖包裝成有創意的提案成為群眾募資平台上的商品。

第一節 場域中「習氣」（habitus）¹的形成與變動

根據布迪厄的觀點，「場域」的構成，是由依附於某種權力或資本形式的各種位置之間所形成的一系列客觀歷史關係；而「習氣」是各種知覺、評判的圖式（schema），是由一系列的社會歷史關係所構成，並前意識的積澱於身體上，從而形成各種行動，「習氣」是可轉換、可持續的性情系統，既是結構的機制（structuring mechanism），也是生成策略的原則。也因此作為外在結構內在化的結果，個人在「習氣」的影響下，會以某種大致連貫的系統方式回應場域的要求（Bourdieu 1998b：19）。因此，簡言之，習氣來自於與社會關係直接相關的家庭、參考群體、特定階級的社會化經驗，這些傾向先在地引導者能動者的行動（賴曉黎 2021：151）。而「場域」既是諸種客觀力量被調整定型的一個體系，也是一個衝突和競爭的空間，要起身做為「異端」，必須先致力於改變各種資本形式的分布和相對份量，而這牽涉到更深層的分類系統（認知範疇）鬥爭。下文將以玉里農民「習氣」的社會歷史形成過程來進一步分析「自產自銷」行動的意義。

一、異化生產的起始點

對於多數玉里的稻農來說，一直要到 1970 年代中期以後，隨著生產設備的汰換更新，生產力的向上提升，加上各式田賦的逐漸廢除，家庭的米穀生產才開始進入相對有餘裕的狀態，也就是除了供給自己生活所需外，逐漸有多餘的米穀可以向碾米廠販售以兌換現金，同時支應其他開銷。但這樣的生產歷程演變至今，隨著各式生活資料逐步高度商品化後，在一些生產者身上，生產的意義已完全改變其本質。在玉里進行田野的過程中，時常聽見很多農民只追求產量和其背後的現金收入，導致自己作為生產者，卻完全不吃自己所栽種的米穀。因為他們也知

¹ 將 habitus 翻譯為「習氣」，沿用自賴曉黎（2021）一文。「習氣」可表述為：結構了的結構（structured structure）做為結構著的結構（structuring structure）的前置功能，但布迪厄卻認為由於策略的運用以及行動的時間差之故，使行動者能有別於結構主義中的限制。因此，以「習氣」代替傳統的「慣習」翻譯，較能忠實呈現生成式結構帶有的動態意義。

道重肥重藥下的飲食風險²，寧可花錢去買其他農民相對安全好吃的米。換言之，生產的目的只為求其交換價值，稻米之於他們已是完全的商品。

之所以會演化至今，很重要的因素在於 1975 年糧食平準基金的設立，形成了至今仍深刻影響全台米穀銷售流通場域的結構因素。因為稻農可以在每期的耕作中，確保其至少有某一部份的米穀³可用穩定價格出售，其餘部分則以各地市價出售給米廠，作為市場糧。由於作為公糧收購處的米廠，在多數農民為求便利的情況下，往往會直接將全部米穀交給米廠⁴。由於公糧對米穀品質要求不高，所以米廠往往把米質優良的米穀作為自己的市場糧銷售，但因為幾家米廠通常幾近聯合壟斷地方上的米穀流通，所以即便品質優良，價格仍無差異，在低糧價、高成本的情況下，也形塑農民以高產為目標，以在場域中謀求最大利益。對許多專職稻農來說，每次收成後的現金收入，可能須立即投入下期生產的資金周轉中，故促使他們格外在乎每次收成的數量及其所帶來的收入。當然，這其中也有人純粹就是看重更多貨幣能兌現的各種生活想像。

在這樣的前提下，每到收穫季節，鄉間就會流傳著各種膨風自己收割數量的「傳說」，因為對很多農民來講，這是半年一次的收入來源，也像是一次檢驗考試。豐收者就像考試名列前茅者，可得到眾人欽羨的眼光和實質的收入回饋。在沒有太多就業機會，收入普遍不穩的鄉間，這個約定俗成的成就取向，促使「收成數量」這個最為外顯的可量化形式，成為評價個人本事的方式。

二、「收割後還會長大的稻子」：異化生產下的場域習氣

每當筆者在田野中詢問農民有關平均收成量時，通常五十來歲以上的農民多半都會先略微羞赧地談著他們的收成，因為「收成」二字，在鄉間，攸關的是「面子」。當被單刀直入地問到這個問題時，如把自己收成說得太好，好像有點自誇嫌疑，加上許多投入自產自銷的農民在農法施作上，本就與多數在場域中以高產為目標的農民有所不同，所以在這樣的問答中，通常就會形成一種饒富興味的對

²重肥重藥，除了有食安疑慮外，口感也很差。此外，由於 2014 年之前公糧繳交可以是任何品種，所以在稻米品種研發上，一直有兩種趨勢，一種是商品化的發展，朝向米質提升，諸如口感好吃、香味宜人、外觀漂亮；另一種則朝向天數縮短、產量增高發展。以致於有幾年有一品種（福麟 168）口感極差卻產量極高的情況下，仍被農民爭相走告。

³ 按照目前法規，公糧兩期收購數量不一，且通常低於每公頃平均產量。第一期每公頃收購數量為（乾穀）：計畫收購 2,000 公斤，輔導收購 1,200 公斤，餘糧收購 3,000 公斤。第二期則為計畫收購 1,500 公斤，輔導收購 800 公斤，餘糧收購 2,400 公斤。每公斤收購價格（乾穀）：計畫收購梗種稻穀 26 元、秈種及糯種稻穀 25 元；輔導收購梗種稻穀 23 元、秈種及糯種稻穀 22 元；餘糧收購梗種稻穀 21.6 元、秈種及糯種稻穀 20.6 元。

⁴ 地方上通常會有幾家可以代收公糧的米廠，但因為每季收穫前幾家糧商都會私下開會商討糧價，價格上幾乎是沒有太大差距。

談空間。於是，在這樣的對談中，農民會大致交代一個他們平均收成的數量，然後跟我討論起他們的收成為何聽起來沒有「很厲害」。

其中，麗姨就很喜歡跟我分享一則笑話：「你有聽過稻子割起來還會長大嗎？」不明究理的我並不清楚地搖搖頭。麗姨變妮妮道來她自己每到收成時節的觀察：「關於收成的數量，就算我們沒有看到磅秤也知道多重。因為你割稻機走幾趟，滿幾趟都抓得出來，有些人明明抓就沒那些，可是過幾天就有風聲說，某某人割了一萬五千割。我們就想奇怪了，稻子割起來都還會長大喔，有得人就死要面子。如果說兩、三次聽到這樣，我們都會說真的很不錯喔！要給他做田。青仔割起來都還會大粒（變大）。」（181010）

異化生產的外顯形式，除了展現為場域內多數農民在意於生產數量的多寡，也由此形成社會評價的重要依據，多數沒有能力挑戰場域遊戲規則者，只能透過遊戲規則所設立的評價方式，成為自我認同的條件。但這樣的自我認同背後，並非沒有矛盾的心情。阿珊姐投入自產自銷的原因之一，就是在玉里內小農崛起的風潮下，重新思考自家過往生產習氣的決定。

阿珊姐這個決定的背後是多重因素所促成。由於阿珊姐的夫家長年經營秧苗場，所以她一直有一個心願，希望能連結起整個水稻從秧苗到銷售的一貫作業：「老實講，我之前我自己種得米，我自己都不敢吃。不誇張。因為香米一包的收入會多一百塊，所以我們會選擇種高收益的。以香米來講，你夠勤勞，講難聽一點就是要多噴藥，可以一萬六、七割。以 205 來講，噴的藥量，有達到它可以吸收的部分，最好才一萬兩千割。兩種米一甲地產量差四、五千斤。賣米之前，我們種香米，只會選擇交米廠，也不會想要請媽媽姐姐來吃自己的米，因為我們自己也沒有留。老一輩農民比較能接受少噴藥的，他要烘乾時，我們就跟他要幾包，買個一千斤。」（150416）

這種「拼現金」的思維，使許多農民開始習於十分量化、目的性的處理其與土地的關係。這種異化的邏輯之所以能順利運作，另一方面則是來自於稻米生產後漫長的加工、流通分工。這使得農民的勞動成果，多半只能以兌現為貨幣的形式作為終點。生產與消費間的疏離，使得一些投入自產自銷的農民常提及：「很多農民想著反正這個米最終也不是我吃，所以農民只想著怎樣可以換多一點錢。」

很早就投入少量自產自銷且自家兼營農機行的芬姨就提到：「有人繳米廠的、自己賣的都不一樣，別人死蹺翹那是人家的事，我覺得這心態不好。從前我沒賣米時，我都叫我先生藥盡量少用，不然我不會認同，因為這是我們要吃的。即使別人吃的也不要這樣的心態。那個米廠的米，農藥就噴得很恐怖，有的人灑十

幾次耶～聽了你都不敢買來吃，有時候灑到葉子都變顏色，超恐怖！要割了前一個禮拜還在噴！外面米廠的米便宜，但有便宜的價錢，就有便宜的照顧。不過米價這麼低，如果沒有自己賣，交給米廠賺不了多少錢。自己賣，多少還賺一點工錢。賣給米廠，有的一甲地半年賺不到10000。人家來買米嫌貴，我就說你也可以去買米廠的啊！只是不知道農藥有沒有殘留。」（150317）

芬姨提到了一個現象其實很值得留意，那就是其實走上自產自銷的農民，有很多人其實會非常明白的告訴你，要交米廠的和自己賣的是兩套不同的照顧方式，因為交米廠的利潤很低，他們不能再平白損失產量，這種矛盾的複合，有時又成為經濟資本較弱者，在跨足消費市場後，論述自我行動合理性以及說服消費者購買正當性的依據。也就是說農民在不斷論述的過程中，一方面透過設立那些與之不同的對立面，來取得自身商品的合法性（米廠的米很可怕，因為他們自己就是這樣照顧的）；另一方面，透過自身作為矛盾複合體的無奈，期待消費者能在理解他們的背景下，支持他們開創一條新的路徑。因此，自產自銷對某些農民來講，也是對抗異化生產的一線生機。

三、對「勞動/工作/生活」的想像、形構與轉變

然而，習氣的養成過程，不只牽涉到農村生活大量貨幣化後，客觀可見的經濟面向，還包括了各種由行動者出發的家庭關係、社會群體以及社會位置衍生的各種面向，一同形構了行動者最終的行動傾向。因此這一小節便從一些具體的個案中來釐清在玉里農村中當前起主導的「拼產量」邏輯，是如何逐漸被結構起來。

對於六十來歲以上農民而言，大多經歷過生產不足的年代，這也反映在阿土伯總說，他們從小的日子就是每天和泥巴打交道，光要把肚子填飽，就是每天得像牛一般的做。他們過往的生活是從墾荒開始，經歷「增產報國」喊得震天嘎響的年代，一路走入機械化的生產。因此，伴隨這種生產不足而來的是一種「勤勞為上」的價值觀。爾後，隨著工業化、城市化的發展，與稻作農村的生活條件兩相對照，讓大量的年輕人外流工作。另一方面，某種意義上，藉由機械化和綠色革命帶來的技術，解放了農村的生產力，但也加深了農家對於貨幣的依賴，甚至連維繫傳統社會關係的婚喪喜慶場合，也開始逐漸流行以包禮金的方式來打點，這更是加深了農民對於貨幣的需求。

因此，筆者曾在不同的場合裡，不約而同的聽到農民在抱怨或揶揄，城市中產階級對於農村生活的想像落差。因為雖農村的一般性花銷較城市為少，但各式紅、白包其實是他們生活中不小的壓力。這或許也是很多農民開始趨向於「拼產量」的背景之一。而貨幣在農村的流通開始漸行暢旺之後，也加速了各種分工形

式的確立與展開，原本由自身承接製作的生活品項，也在各細緻的各種分工展開之際，逐漸由自身製作轉而以貨幣兌換，兩相累加之下，貨幣流通的增加，帶來了某種程度便利性，但卻也使「為貨幣而工作」的認知範疇，逐漸由模糊、清晰到穩固。

曾在鎮上醫院擔任照服員工作，並持續兼作自家一甲多地的潤叔，對於世代之間對於田地、勞動與生活之間的價值觀落差，有著語重心長的觀察：「我們耕農的人有句諺語，就是穀子兩頭尖，它就是吃粗飽，但沒有辦法讓你致富啦！所以像我們老一輩的人講，你耕田的人，除了市地重劃，耕地變成建地，不然你從年輕到老，只有務實的這樣做。像我們年代，如果你比較勤奮，把孩子教育長大成人後，還可能有辦法存個兩、三百萬，就這樣而已。你說像是現在他們拼產量的，有很多都是負債的啊！所以我常講說我們是最後一代篤實的農夫，人家說為什麼你是篤實的農夫，我說不管想法或作法，只有我們這一輩才跟田地有感情，年輕一代他們已經沒有了，都比較有商業氣息了啦！就我們世代務農，只求溫飽，你就是守著田地。」（220617）

潤叔會有此感慨，源自筆者與他討論的一個問題。也就是為何在農村田野行走時，似乎總會聽到有一群很愛膨風、愛「拼產量」的人，而這群人時常被拿來當作參照對象，但卻又面目模糊。潤叔便娓娓道來，這一群會拼產量的人，大致有兩種類型。其一，有很多都是土地承租者（也就是佃農而非完全的自耕農），因受限於高額地租與薄利之下，必須要衝高產量才能有盈餘，但在大量投入農藥、化肥的過程中，也將自身陷入險境。潤叔便提到十多年前，玉里發生了一次慘重的空包彈事件，稻穗不捨實的後果，使原先平均每甲可有一萬到一萬二千斤乾穀收成的土地，可能只有一千斤左右的收穫。雖然該年穀價上漲，但完全不足以彌補產量上的損失，這使很多農民由此陷入負債深淵，只能以債養債。而第二種拼產量的類型，則既帶有投機性，亦有其十分務實的考量。因為產量，在玉里農村中，不僅攸關著直接可見的利潤多寡，也包括了另一種層次的意義。而這牽涉到碾米廠在農村多層次的角色。碾米廠既是收購米穀者，也是民間重要借貸對象和農業資材的販售者。換言之，產量多寡，關係到農民可能的借貸金額，以及可以用多少折扣取得農業資材。

因此，當稻作農村的生產開始轉向為主要以兌換貨幣而生產時，這一整套由各個環節所構成的「拼產量」邏輯，才得以逐步在此取得主導性的地位。對經歷過「為吃飽而生產」到「為賺錢而生產」的老一輩而言，在他們的生活經驗中，「生產」幾乎是在少數兼業可能性下，他們增加積累的唯一選擇。雖曾歷過那段苦窮的日子，所以對貨幣的積累看得較重，但因多數上了年紀的農民，主要還是

以耕作自家田地為主，主觀上雖有「拼產量」的意圖，但作法上會仍以相對愛護土地的心情待之。因此，相對高強度的體力勞動，諸如拔草、補秧所表現的「勤勞」姿態，成為他們口中一種關鍵而重要的生活態度。

但對一些農二代而言，卻是面臨著不同的情境。首先，是穀價的漲幅始終跟不上農業資材和勞動力的上漲腳步，使得利潤漸薄之下，若仍只能停留在生產端以賣穀子維生，必須不斷擴大耕地面積。其次，農二代整體接受國民教育的時間拉長，而在這一套由國家主導的主體養成過程中，逐漸有了一套不同於父祖輩的價值計算方式。第三，在多少有些在外上班的生活經驗後，不少農二代，逐漸出現了「工作」與「生活」二分的認知範疇。特別是被勸說返鄉的農二代，在無主導實權下，經常被父輩詬病以上、下班心態來面對田間工作⁵。

對比於一些家境較好的農二代在返鄉時的不甘願，從汽修工廠工作中臨危授命接下秧苗場經營的江大哥，在有充分自主權的情況下，在言談間也是十分清楚地定位自己的工作與生活。從初期的摸索、不斷尋找閱讀各類書籍、到精準計算記錄水稻生長週期，江大哥逐漸將各種耕作經驗綜合成一套實作心法。透過藥肥精準控制與機械交互運用，江大哥十分得意於自身能將各項投入的收益最大化。他甚至認真計算過，如以「年」為單位，他平均每天只需花三小時在田裡就好。他明白指出他不想像老一輩累得像頭牛一樣，在有秧苗場的收入基本盤，加上米穀多送往南邊鄉鎮米廠的情況下，相對寬裕的收入，讓他也無意投入看似可賺取額外利潤的自產自銷。這來自於他對「生活」的重視。因此，與他聊天聊到一半時，他便開始談論起他停放在家門口的重型機車，認真解釋他花了多少心力在改車，並直白的說：「種田是為了可以發展他的興趣。」每年二期稻作收割後，有長達一個多月的農閒期，他都會騎車出門環島，順便去參與每年在雲林舉行的農機展盛會。

這種心情，也可見之於家中也有經營秧苗場的大彥哥身上。大彥哥返鄉，雖然沒有直接承接秧苗場，但幾乎包辦了耕種與銷售的面向。相較於父輩會將生產後的積累，扣除必要儲蓄後，幾乎會全部投入再生產的各項準備中，大彥哥卻更願意將收入的一部份，投資一輛價格不斐、卻可帶全家出遊的休旅車。因為他認為工作的意義，是為了讓家人能有更好的生活品質。因此，十分有趣的是，江大

⁵比如說阿添伯為了讓自己的家業能有後輩能承接，幾年前和長子小和哥商量，如果兒子在外工作月薪沒有超過一定數額，便要兒子返鄉幫忙，由他支付薪水給兒子。但兒子返鄉後，兩代之間對於工作態度的差異，時常成為彼此攻防焦點。阿添伯一再強調勤勞度的重要，他自己分享到如果有事必須外出，回程車票都一定希望訂在傍晚之前，因為可以趕得及回田裡再巡一遍，他認為這個就是多年習慣養成的職業病。但年輕一輩卻是以上下班的心情待之。

哥和大彥哥不約而同地會拿他們太太的生活水平（包括了生活型態、穿著、消費品味等），來證明他們的本事並不比都市上班族差。不過，與老一輩相比，農二代的「拼產量」，在多數土地為租賃的基礎上，顯得與土地的關係更為疏離。當然，這其中也可能因轉入從事部分的自產自銷而有不同的實作與論述。

世代之間對「勤勞」的攻防焦點，出現了很多不同的論述形式。這會進一步本章第三節中進一步展開。不過，在此值得注意的是，投入自產自銷與否，有時也可歸因於希望提高「生活」品質。也就是希望由疲累的「生產勞動」，轉向看似較為輕鬆的「加工及服務勞動」。但不得不說，這種轉向，既有農民的主觀意願，也有結構上的客觀壓力，所以從「拼產量」轉向「拼品質」的過程中，不純然是農二代/青農的行動，也包括了前幾章所交代一些有能力的中壯農。

換言之，這種對生活的想像，會投射到他們對於勞動條件的接受程度，在氣候條件日漸嚴峻之下，田間工作的辛苦程度也逐步增加，加上氣候的不穩定性導致農務工作中，搶上對的時機點（配合水的供給打田插秧、因應稻子熟成的時機收割）也變得格外重要。在農村缺工日益嚴重，勞動力價格節節高昇的情況下，越來越多人選擇用貸款方式以機器來解決問題，一次性的貸款，面臨的是隨之而來的還款壓力，形成新的結構壓力。於是，為了要盡量增加收入，要麼就是極力彰顯自身商品的特殊性，走上極度分殊化的表述形式；要麼就是以集體力量來克服規模成本的壓力，試著從各個流程中東省西扣。集體力量的成形，有一些是民間自發性的組合，也有不少是公部門挾帶著資源作為誘因，試圖以組織的方式來解決當前農民產銷規模過小的問題。下面章節就會陸續交代這個由上而下的擠壓結構的具體形式，以及農民所展現的不同行動。

四、遊戲規則的改變：廢除公糧制度的風聲

由於長期以來，公糧制度造成的效率不彰、國庫虧損以及公糧米廠對公糧的上下其手已被多所詬病，加上台灣入 WTO 後，公糧制度因直接干預市場價格及產量，被列入需立即改進的琥珀色措施(Amber Box policies)。而「休耕補助」及「稻作直接給付」，被列為不會直接影響產量和價格的綠色措施（Green box policies）成為當前稻作農村政策推動的主力。

這個由國際壓力下衍生而來的問題，使得玉里農民在「公糧要廢」的耳語下人心惶惶。而也是由此，2016 年開始幾乎所有由中央所推行的政策，都是在致力於將原先大量的公糧收購量，將其疏導到市場糧的份額裡去。但也因飲食習慣的多元化及都會生活節奏的加快（自家下廚的人少），使得台灣人均食米量大幅

下降，過多的市場糧反而造成整體市場行情的低迷，農民更是苦不堪言。對因距離而難以有效轉作經濟作物的玉里農民而言，市場糧價格的波動更是難以承受。

從 2016 年稻作直接給付由試辦到全部推行後，2021 年農委會又緊接著推出「稻作四選三」的方案，讓以減低國內稻米產量和維護生產環境的名義，促使農民必須要以「有機、友善或加入產銷履歷」的方式生產，或者必須於四期生產中擇一期生產稻米之外的獎勵作物⁶。而針對以「有機、友善或加入產銷履歷」的生產方式，對多數農民而言，因「有機」、「友善」耕作涉及更高的資本及人力投入，且收成短少很多，在玉里少有穩定通路的情況下，多數農民也無力轉型。而「產銷履歷」⁷的規範，因涉及驗證（專人至產區採樣）、檢驗（樣品取回實驗室分析）以及標籤條碼的製作，在繁瑣的文書事務中，往往需要專人處理。

對農民來說，即使玉里已有廠商經大彥哥牽線，以聚集農民在兩期稻作間搶種裏作蕎麥，但對玉里農民來說，先前各種嘗試種植旱作的經驗，因受氣候影響收成都理想。此外，「生產環境維護」的三種路徑，也迫使農民若想保留其他三期的公糧收購價格，必須要組織起來面對，而組織起來的紛擾又讓一些農民卻步，從而只好選擇依附於既有糧商之下。

換言之，公糧市場在近年內的劇烈擾動，讓率先搭上「玉里米」產地認證順風車的農民更加看重自產自銷⁸的部分；而對多數農民來講，從「公糧要廢」的耳語，一直到近年來步步進逼的政策，也讓越來越多人不得不嘗試投入產銷一貫的行列以求生存。而在國家各種政策的推波助瀾下，牽動了原場域中各式資本的兌換率，也讓早先走上相對精緻化路線的「異端」農民，由經濟資本的優勢進一步掌握其他的象徵資本。而在玉里的個案中，所謂的「異端」在成為「正統」的過程，也同時再次證成了原有場域內習氣形成的莫可奈何。

第二節 如何在場域中創造差異性的價值

在玉里，走上自產自銷這一路徑的因緣大概可以分為幾個階段。最初是以產銷班成員在縱谷稻米比賽獲獎為契機，第一次開展了以產銷班為主體的品牌之路，爾後在內部利益分配問題上的糾紛，導致了內部成員特別是已具備相當資本實力

⁶ 如黃豆、玉米、小麥等進口替代作物，或是牧草、地方特色作物等。

⁷ 筆者致電給農委會專責的產銷履歷辦公室時，在他們的潛規則中，也至少要有十幾位以上的農民願意真正投入才能下鄉說明。

⁸ 自產自銷對有些人來說，或許利潤很低，但還有手工錢，且價格不會在短期波動，但交給米廠的話，連這一份手工錢都沒有，且價格波動劇烈。

的大農透過各式比賽支撐起自身的特殊性，而部分農民透過與 payeasy 的合作企劃行銷機緣，成功地帶起了玉里第一波自產自銷的風潮。

玉里的另一個自產自銷傳奇，則是由大彥哥意外促成的。大彥哥高中畢業後，第一次離開家鄉北上工作，但他自述台北密集的工時、狹小而昂貴的住房、不甚理想的薪水，使其並不快樂也存款無多，這樣的生活曾讓他一度十分迷惘，而在父母所經營的秧苗場需要人手的情況下，他便回到家鄉重頭開始。但這個決定卻讓他平白承受許多來自家鄉親友的冷嘲熱諷，都說大彥哥是在台北混不下去才回來的，大彥哥在對其回鄉一片不看好的氛圍下，卻不改其樂觀搞笑的性格，搭配其高職所學的設計專長，他開始用創意方式來呈現農村、農民的不同形象，並經營自己專屬的部落格，其樂天開朗的風格一改當時輿論對農村「老苦窮」的刻板印象，也開始有越來越多人關注這個「另類農夫」。透過網路集結的人氣，讓大彥哥在經營部落格兩年之後，開始說服父母讓嘗試自己賣米，也獲得不錯的成績。隨著大彥哥在網路知名度大開、賣米銷售屢創佳績之際，越來越多的農民第一次才親身感受到作為一個生產者竟然可以透過網路的虛擬世界直接面對消費者的真實性和可能性。

由大農們及大彥哥帶起的這兩波成功自產自銷的案例，在鄉村間的逐漸發酵，也為第三波由鎮公所主導、以農民為主體的「產地認證」制度，做了一定程度的鋪墊。在公部門資源的挹注下，農民在面對未知的市場時，多了一道背書和宣傳的保障，使得原本即有心想要從流通領域擷取更多利潤農民，或希冀從自主性更高的產銷形式得到自我認同的農民躍躍欲試，也使得在推動此一制度的兩年內迄今，登記有案的自產自銷者一夕間從 40 幾戶增加到 100 多戶，讓原本由糧商緊握的流通渠道，逐漸有稍微鬆綁的趨勢。

在這三波嘗試與消費者直接對接的自產自銷行動中，關乎的不僅是如何理性計算新的資本投入與產出之間的關係，還包括勇於跨出這一步的農民們如何在各式的資訊、技術、知識、身份中，重新調整固有的認知範疇，並建構自身對未來的想像，而此一調整與對話的過程，也讓城鄉的時空距離被相對的扁平化。但想要在眾多自產自銷的農戶中脫穎而出，其所要求的，不再是過往鄉間所普遍追求的高產量，而是彰顯從稻米本身到農戶主體的特殊性、差異性。從另一個角度來說，這些不甘於僅受糧商所控的農民，若要從各種面向上努力使其穀子擺脫被化約為一般勞動力的成果，就必須不斷創造與聲明其商品的個別特殊勞動價值。下面也將就各個面向來呈現這種趨勢。



一、專注於商品內在

1、品種選擇與適地適種

在現行的稻米產業中，若以米質特性來區分，可以分為粳稻、秈稻、糯稻三種類別；若以加工程序來區辨則可分為糙米、胚芽米、白米。而在此分類之下，若細論其品種，則隨著各地農試所研發過程的不斷推陳出新，目前至少有 20-30 幾種品種在市面上流通。對於沒有經營自產自銷的農戶來說，一般而言會以高產、易照顧為其選擇標準，但對於自產自銷的農戶而言，如何專注於稻米米質提升的第一步，是必須選對品種、適地適種。

農作物生長的好壞，除了農民的照顧方式之外，有很大一部份取決於耕地本身的土壤性質、灌溉水源和所處的微氣候條件，而這些幽微細節的差異，須依靠農民自身經驗以及與該田地打交道至少兩期作以上，才能逐漸摸索出其特殊性。也因此，穩定的地佃關係將有助於農民在農事上的經營。幾乎所有玉里農民都可娓娓道來玉里內部和其鄰近鄉鎮，因土壤、水質及氣候差異所衍生出的各種耕作方式。麗姨就曾舉了一個例子來說明這種差異：「富里就在我們旁邊，但玉里很出名的 4 號香米，到他們那邊就不香。他們賣得很好的高雄 139 來我們這就不適合。人家一直講適地適種，選擇適合的，對土地的傷害，對稻作的用藥，都有正面幫助。像是有人自譽為農業狀元、農業博士，他們很願意嘗試別人種不起來的品種，這也是很好的想法。但在我本身，我根本不提倡。我是覺得在這塊土地適合，而且口感佳，消費者頭一個在乎健康，我們對作物、土地、消費者、農民是雙贏。你種得起來，有的真的是用藥控制住……所以適地適種是最基本的原則。」
(150425)

但誠如麗姨所說的，「適地適種」有時並非是每個自產自銷者論述自家產品的關鍵基礎。有些農民反而嘗試以追隨消費者喜好為策略，也讓耕作不同品種的挑戰，成為一種自我認同的追求。比如說在台灣的金字塔消費頂端，一直就存在著對日本高級米種的青睞，也因此常有外地糧商，前來請託常參與競賽而出名的幾位農民能否試種這些特殊的米種，常叔就是其中之一。常叔分享到他曾種過風靡日本和台灣食米界的「夢美人」品種，而阿添伯和阿土伯也都在糧商的邀請名單之列。會找上他們，除了因為這幾位農民有豐富的競賽資歷，還包括他們在經營秧苗場的背景，具有示範性作用。常叔說到：「夢美人的糧商找了阿添伯、阿土伯都有種過，都沒辦法種，才找我種。但日本品種真的不適合我們這裡，要有點技術性。我們這邊氣候比較熱，越光米在日本要 120 天以上，在台灣 85 天，二期作差不多 90 天就可以收割，所以他們在新瀉主打的品質比較好。有時候就

是適地適種，有時候你在玉里種可以，拿去台中就不能吃了，口感就差掉了。水源也滿重要的，有時候一下雨，他的水源是羅羅（混濁），有帶一些礦物質下來，它品質會有差，土壤水質氣候結合在一起就不一樣。」（150519）

對走入自產自銷的農民而言，如何在各來源提供的品種、自身耕地條件、消費者喜好、高收益與自我認同之間，找到一個微妙的平衡點，得靠農民在自身追求與客觀條件之間的來回取捨。也因農民直接面對消費者後，除把流通過程利潤轉為自身工錢外，也開始需更仔細觀察各環節所產生的差異，如何影響他們賣米的收入，比如說不同米種的碾米率。在一次收割後的農民聚會中，大家正七嘴八舌地討論各種品種的收成好壞及碾米率高低，家裡經營自產自銷的豪叔開始細緻地分析各種機器、品種的優劣：「平均來講，小台的機器就是60公斤穀子碾42、43公斤的白米，大台機器消耗比較多會少兩三公斤。品種有差，台梗2號碾米率最好，16號、4號碾米率比較少。差不多三公斤左右。台梗2號又沒有白肚，比較漂亮，比賽都用這個，不然就用高雄145。」但在一旁的潘叔也補充到：「但是高雄145割稻時，輕輕的就掉。跟139比較，145太會掉。一甲地會少1500斤以上。雖然它也算是滿有名品種。」（150526）

對於高雄145評價方式的呈現，其實是玉里農民轉型時的一個縮影。高雄145品種的培育其實是脫胎於高雄139，高雄139成功培育於1970年代中期，由於其生長期較長，口感相當不錯，雖其培育地點是在高雄農改場，卻在花蓮南區一帶發揚光大，並於2004年由富里農會主導成功進軍日本市場，但因其外觀不甚好看，因此，有了「醜美人」的暱稱。為解決外觀問題，高雄農改場以高雄139為母本、日本「絹光」為父本的水稻新品種也在2004年成功命名為「高雄145」。但此一品種對氮肥的利用率高，對於傳統習以重肥施作的農民而言，會產生稻穗成熟後容易掉粒的問題，對一般追求高產的農民而言，這是一個致命的缺點；但對追求品質差異性的農民而言，高雄145的米粒顆顆圓潤透光，除了有139出色的口感，外觀也十分出眾。另一方面，此一品種在室溫下儲藏五個月依然能保留相當好的品質，這對自產自銷者而言絕對是一大利多。換言之，這個新品種挑戰了多數農民慣常追求高產的習性，但其獨特性卻足以在既有稻米生產場域中創造不同亮點，從而考驗著農民重新去衡量自身耕作慣習中的認知範疇。

2、養地作為關鍵宣稱

對於認知範疇的調整，來自新的產銷關係下所面對的不同需求與互動模式，除了在可以摸得見、觸得著的外顯耕作、加工形式外，有一部份追求精益求精的農民，會嘗試進入更多的細節，來創造這種獨特性，比如說從土壤的性質著手。

他們開始懂得利用農改場的資源把土壤送驗，去具體分析土壤中氮磷鉀三種關鍵元素的含量比例，並針對土壤的不同性質，給予不同比例的施肥方式，並利用各種農業廢棄材料來增加土壤的有機質。因此，這裡又再度凸顯了穩定的地佃關係，對有心經營農事、從事土壤改良的農民而言，是如何具有關鍵意義。

一般農民不見得有農改場一整套對於土壤、收成的科學論述，但他們對土地、作物的感受卻很直觀，要在行動上做出改變，須有相應條件。比較積極的農民，會盡量從稻米產業中已很成熟的農改場資訊系統，汲取各種資源，不斷地在自己的田地上實驗改良。阿土伯就是在長年的摸索之下，逐漸在自己開發的道路上取得實績，他這樣分析兩種生產結構的成本：「你要賣原料（稻穀）的話，就是要長好一點，農藥多一點，有下到250公斤以上氮肥的，他起碼農藥要在15000元以上。但我們用有機資材的話，不比他便宜，產量又比他低，我們就反映在自產自銷白米的品質上。有機資材貴啊！菌類啦、菌肥，很貴、效果又不好。就是像是吃中藥的感覺，不是類固醇啦！但就像我們人體，化學的東西，最經濟、最理想，但他的後遺症、殺傷力是相當大。像氮素很好用，所有東西會長綠就是靠氮素，雖然跟你配合很成功，但東西吃起來口感就不好、也不健康。大自然和人體的代謝不相同啦。農藥和肥料會土壤酸化，會越用越多。我們也想很多辦法比如說用粗糠啦！因為粗糠裡面，水稻最喜歡的元素是矽和鋅。這兩個元素有的話，你一定好，農藥也省了，品質也好。我自己碾米的粗糠外，還買了20萬。天氣好的話，我可以賺四倍到五倍回來。但你要有能力 and 機器耶！把它灑稻田裡還要特別的機器，不是所有的農戶都可以做。別人一甲地，如果可以賺3、5萬很好了耶。我粗糠一甲地要多花3、4萬塊耶，哪一個花得起來。人力、財力、物力都是花在那裡耶！你天氣很好，那4萬塊就沒得賺了（意指有時天氣好糧價反而低，如果一般交米廠的農民會不划算），但我賺後續賣米，賣品質、賣口碑這些。」（181011）正是因為這樣的不惜重本，所以阿土伯也一再提到，農改場一直勸說在比賽中脫穎而出的這類大農，一定要走自產自銷的道路。

有心走自產自銷的其他農民，卻無法像阿土伯這樣下重本時，有些人也會利用網路農業社群所交流的小道消息，小規模地嘗試各種方法，並以此為樂。阿通伯的經濟實力雖不如阿土伯雄厚，但早年靠著種植菸草擺脫了與米廠的借貸關係，並積累了一些資產，在長良地區他算是很早就開始賣米了，但比較正式、有規模的經營是在玉里推動產地認證之後。和他聊天過程中，他總是很在意我所提到不同的農法耕作模式，並與我分享他在Line群組中各種農業社群的討論。他認為以「有機」來經營自己農產品的差異化門檻過高，他依然有使用化學農藥肥料，但

會加入特殊的菌種（光合菌）⁹，來解決肥料造成土壤酸化從而讓稻子易染病的惡性循環。阿通伯說：「我們用菌之後，慢慢的噴藥次數會減少。就比較健康。微生物夠，就比較不容易生病。買全有機，成本太貴，所以我們買複合有機。這裡產量很低，不像玉里（指客城一帶）都上萬，南部都說一、兩萬斤，聽到都搥心肝。我們這裡收成有八成就很好了。兩種方式大概會差一、兩成收成。所以一些農民我都叫他用這個酵素。現場可以比較。水稻吸收營養夠，就比較不會這麼多腹白。使用酵素碾米率有提高，也可以解毒。我花了很多心思改進，這樣賣出去客人才會回流。」（150425）

這種土地利用與互動模式的成形，既可來自於農改場所謂科學客觀的知識建構，也可來自通訊科技發達下，農民在第一線實務交流中的體認，甚至包括了收成之外，一種道德上對土地自詡的某種責任。阿添伯曾這樣形容他和土地之間的關係：「土地這東西，就是很誠實、很坦白、你要是用心跟它對話，大概也就兩期可以慢慢抓到它的特性。你馬上就要有因應之道，缺什麼補什麼，缺多少補多少，給它地利恢復啊！作物的成長過程，你可透過葉子的顏色知道，但你可以知道，這也是經驗，當然書上科學家經過實驗研究，是縮短我們進入狀況的時間。農民每年從土地那邊搬那麼多穀子出來，它所有的精華都集中在果實，拿走不補充的話，地利會越來越貧瘠。我常常在外面講，我們農夫很偉大，我們不只是養人而已，我們還要養地！這個地借我們過而已啦！我們還要好好的留給下一代，農夫就是有這種責任這種思維。」（150518）

從上述三位相對資深的專業農民口中，可以看出地利的培養絕對不只是簡單的技術問題，更是攸關如何在生存、生意與生態之間取得平衡的挑戰。這樣的挑戰具體展現在農民如何使用化學肥料與農藥上。而此，也正是近年來盤據新興農產品消費市場的重要話題。

3、化學肥料與農藥的取捨

土地利用方式的論述，幾乎成為有心經營自產自銷者，在陳述其轉變時的起手勢。這一方面來自於施作方式的改變，直接關乎稻米的品質；另一方面這種「對土地生態的關注」，在當前城市飲食文化的消費中，又一定程度被包裝為有關道

⁹ 目前阿通伯所參與的光合菌實作討論的 Line 社群，實際參與人數已有數千農民，從而引起一些學者注意。比如說林從一就透過科學家、社造協作者的中介實作經驗，讓微生物自商品化的軌道脫離，以長期不受市場青睞的「光合菌」為主角，說明現目前已有超過 3000 名農友合力拓展微生物實作與應用知識，儼然已形成一場「草根公民科學」運動。（資料來源：<https://udn.com/news/story/7266/6314665> 擷取日期：2022/09/18）。其相關研究成果也已於 2022 年台灣科技與社會研究學會（STS）年會以「微物複眼--從光合菌農業行動反思當代台灣農業之現狀」的 panel 形式發表。

德和健康的新興商品。這種沿著消費者關注而誕生的新行動和論述策略，在麗姨自述中很清楚地被呈現出來：「會把土壤送改良場檢驗，真的是經營品牌之後，希望它好。做田以後就會比較知道，稻子的莖和葉大概都抓得出個性。我們的心態跟別人不太一樣，是覺得說肥不要太多，中庸就好。你肥重的話，就像人體過肥一樣，病就會多，我們理念就是選擇適合的土地，肥不用多，你病少，割少，損失也不會多。當然你遇到好年冬，有的人割一萬二、三甚至到一萬六，但是他本錢下得多。這幾期的米價算還不錯，他們為什麼要下重藥就是這樣。」(150425)

化肥農藥進入農村的時間其實很早，但早年受制於肥料換穀的不合理兌換率，肥料是相對短缺而昂貴。此外，在當時的生產力下，扣除上繳國庫的各項田賦外，也幾乎沒有多餘的糧食可以以商品形式轉賣，這樣的情況一直到1988年完全廢除各項田賦後才出現新的發展。但對多數農民而言，如何施用化肥與農藥，一直以來，就是自身各式條件與土地現況磨合的結果。由於前述的生產結構，使得產量一直是玉里多數農民追求的首要目標。也因此，當有一批試圖從不同層次來解決產銷問題的農民時，他們在農務和論述上首要挑戰的就是既有習氣的不合理性。

阿土伯就很直率地點破了當前農村用肥如何失控：「平常農改場有給我們作研習啦！但十個找不到一個合理化施肥。農民在放肥料和用農藥，最差的還是種水稻的¹⁰。它有建議用量，氮肥每一公頃是在120-150公斤，收成就有6噸以上，但這裡最多下到400多公斤都有。他們用肥料是算包的，不是算它的成分，尿素一包氮素是46%，五號肥一包氮素才16%，你一包比一包怎麼可以！肥料會挺你也會害你，所以說農改場一直跟你說合理化，有他的原因。農民聽不進去，只想要收成好，肥就猛下，藥就猛噴。那種賭運氣的會贏也不一定啦！土地公給你托夢了，你才去碰到！沒有給你托夢你就糟糕了！人家一公斤20塊也是米，碾米廠最多賣到40塊，我們一公斤賣到100塊，人家傻瓜跟你買嗎？」(150524)

生產者差異化策略的成形，是多種條件成熟下的產物。對土地差別化的耕作方式，最直接的後果就是產量的差別化。忠哥進一步細緻地分析了這種差別：「其實食味值要好的稻米，如果你以量來說，一甲地大概最好是收在七千到八千斤左右，就是它的食味值要好，你不能讓他長的太胖、太多，要精瘦，要纖細合宜，裡面是很紮實。每一個環節都必須控制。也包括稻串不能太長，後面營養跟不上不來，收割進來就會影響。我們要盡量讓他平均，所以為什麼要十大好米就是這

10 因蔬果等經濟作物，有相對自由且獨立的市場機制，所以不僅在收購機制上較為多元，且有較為嚴謹分級收購標準。相比之下，稻米的分級收購標準因受到公糧機制影響，相對低標且受控於特定少數米廠。

樣，每一甲地他的收穫量不可能太多。我們要賣或是要比賽的。盡量控制在這個數量。」(150421)忠哥的標準算是農民中比較嚴格些的，且收割數量與食味值之間的黃金比例，也會隨著不同的品種有所差異。但忠哥卻也挑明了說，若農民在米廠邏輯下採精緻耕作，將會直接損失產量下降後的貨幣收益。當然，並非所有農民都是以貨幣的高收益為標竿，但稻作利潤很薄的現實之下，常被迫使農民在別無出路之下，必須追求產量，這樣的為難，經常可見於農民的論述之中。這也成為他們藉此尋求消費者接納不同價格下的米穀，確實蘊含差異化價值的理由所在。

產量受到損失的農民，卻願意投入自產自銷的差異化生產，其關鍵在於有一群願意追求不同品質的消費者。農產品的品質與生長的風土，和直接照顧者有著強烈關連，從而有別於一般工業化產品。這種特殊性創造了前者在後工業時代，與因各種理由尋求差異性消費的人群，有了不謀而合的空間。過往在米穀市場管制加上資訊混沌情況下，農民最大的問題是「除了米廠之外，還能賣給誰？」。

但隨著政府政策的轉型，加上透過全國性的稻米比賽，試圖重塑稻米除了作為家用主食之外，亦是追求精緻飲食文化的標的，從而以比賽的話題創造出差異性，為另一條稻作農村發展的可能性鋪路。但前述章節也提到，可透過比賽創造新的社會及文化資本者，通常本身已是經濟資本實力相對充裕的農民。對於缺乏這類資本的農民而言，受惠於網路科技的發達，他們有了新興且低成本的舞台來作為構建能見度的異質空間。而各種形式的新興通訊軟體，雖提供了一種人際往來的新維度，讓以往市場型態有了不同的元素加入，但如何創造差異、論述差異始終是一門很重要的功課。沿著這樣的思維，雖用藥問題在農民看來，只是一連串效應下所需採取的步驟之一而已，但對多數消費者而言，特別是在用藥問題上尋找另類可能性的消費者來說，如何在解決用藥過程中創造亮點，就成為必須著力之處。

對多數玉里的農民而言，農藥與肥料是共伴而生的概念。肥料對土地而言，可以增加其承載繁殖農作物的能力，但其實很多農民心裡也明白化肥（特別是過量化肥）對土地的傷害，回鄉20多年的豪叔在和我私下聊天的時候，其實也很誠實的說，他們感覺到化肥對土地的效力越來越差，化肥數量須越用越多，才能達到同等產量。而土壤條件的惡化，又會造成農作物病蟲害的增加。稻農們非常喜歡以人類飲食、用藥的習慣來比喻農作與土地的關係。常叔就提到：「一個肥份過量的稻子，比較漂亮、抵抗力比較不好，因為它的葉子比較細長，穗也會很嫩，病菌會容易侵入，像人一樣，比較胖的人毛病也多，飲食沒有控制，尿酸、心臟

病都來。像會讓人感冒的氣溫，人會躲家裡、躲棉被，可稻子沒辦法，稻子也會感冒。所以我說稻子喔！不用顧得很漂亮，中性就好。」（150924）

至此，我們可窺見農民在生產心態上的差異，一部份取決於交換流過程的性質與對象。但如細查其區別，這種差異有時還取決於不同社會位置的農民其農業知識的構建模式以及對於「生產」的不同詮釋。

在與農民的交流中，總是會耳聞有一群賭性堅強且愛好面子的農民，為了拼產量，從而以另一群農民眼中「不合效益」的方式來達成，這群所謂「賭性堅強」的農民其組成也很複雜。有些是一輩子留在農村耕作的老農認為「產量」等同「勤勞」的象徵，有些是兼業農或是受到政府補助下的小大生產者，以強烈的投機心態來投入生產。大彥哥就曾透過很生動甚至有點誇張地描述這一群人的心態：「那個藥頭族，為什麼成本比我們高，因為他們衝量，我叫他們藥頭族，因為他們不灑藥，手會發抖，他們會緊張，唉唷～不知道會不會怎樣，你不知道真的會這樣耶！每次在聊天，都在說唉呀～昨天下雨耶！要不要再噴？其實農藥只要你用對時間點，少也有他的好處，不是埋頭苦幹就是一直要噴藥。」（150825）

相較這群「藥頭族」看似盲動的生產模式，選擇走上相對精緻化路線來經營自身米穀的農民，特別是30、40來歲的青農，都會一再強調他們如何透過規律記錄各個用肥用藥的時間點及作物的生長週期，從而在積年累月的各種資料數據中，配合各種書籍、資訊，找到最佳的曲線，這種以農改場為首所帶入的理性客觀化施作方式，在玉里年輕一輩且較為有心的農民身上幾乎都有實踐多年的經驗，這和一般50來歲以上農民所強調以高度勤勞的現場實作以獲取經驗的模式顯然有所不同，這有時也會成為不同代際農民之間彼此攻防的焦點。

在大彥哥眼中，他認為自己可以割贏老農的關鍵在於他的「科學化管理」：「我跟你講農民有個缺點，很喜歡跟你說，誰都是騙人的，我的比較厲害。農民都自尊心很重。但我不是，我會說阿伯你好厲害唷！其實他們的農法都不一樣，他們自己的一套，用的藥、灑的肥料都不一樣，因為跟地有關。可對我而言，我只想找出可以節省更多時間，收成又ok的一個農法，所以我就想到這個最簡單的。點肥、後來追一次肥，後來就休息、寫網路、行銷，最後過四十天後，辛苦一天，噴藥，藥完之後才是穗肥，分蘗前要噴一次肥，稻穗出來之後一定要噴一次藥，尤其雨後。就這樣，農業結束了。這就是我的農法。」

而大彥哥也藉由科學化管理的論述，重新給予農藥施用的合理性基礎：「其實水稻很簡單，因為現在插秧機都有點肥，所以從插秧到有效分蘗中間要再灑一次肥料就好（一期是30天內，二期是21天內），盡快讓他分蘗、分支，你的支

數才會多，過了之後，它就只有葉子漂亮，葉子越茂盛病越多，這叫無效分蘗，對水稻也沒有用。像我們二期插秧之後往後推算三、四十天，要噴一次預防藥劑，我跟你講預防勝於治療，這個藥效頂多25天就結束了。你不要用太毒的。預防藥劑有個好處，你預防之後，更接近出穗的時候更減少不是很好嗎？所以預防勝於治療這是我的觀點。之後就穗肥了，再下的時候每個品種不一樣。穗肥會決定穗的長度和穗粒數。老農可能很勤勞，他們就會說這個就是全部要噴藥。可是在我觀念裡面，你第一次肥料灑完之後，他分蘗期到的時候我一定要噴藥，一定可以保佑我後來一個健康的小孩，就像打預防針，因為最少我們前面是在顧葉子，我們果實的部分才是重點，因為在吃的。所以你預防點要對，我知道差不多都在四十天左右，而且有去田裡。老農他們都在除草什麼的，我是去看葉子有沒有呈現斑點。有沒有呈現病症。他們去巡田水的時候我也會去巡，去看這批水稻有沒有生病。有病的時候就要開始預防不要讓他很嚴重的時候才去治療。這樣就要重農藥。」

其實認真與農民討論其農法耕作，每個農民都有一套與土地、微氣候磨合的心法和模式，但在田野訪談過程中，還是可以明顯感覺到世代之間對於與土地互動模式的差異，這種差異性來自於時代條件的不同。

許多年輕一輩的青農看待土地和農作的思維，由於資訊來源更為多元，管理的工具更為精準，更能夠系統化、理性化地處理從生產過程的各種變數，對追求產量極大的農民而言，可迅速把所有元素抽象化及客觀化對待；但對在場域中試圖以差異為訴求者，則可把每個被高效化看待的環節，都變成對消費者進行論述的焦點。

因此，行文至此，如以Bourdieu的說法觀之，這是一種由異端挑戰正統的過程，但這些異端能夠成功挑戰的背景是什麼呢？決定場域內各種資本配比的角力如何展開，就成了需要解釋的關鍵。對多數玉里農民而言，場域中的傳統規則就是依靠米穀的濕度和數量作為兌換貨幣的主要原則，較為攸關米穀食味品質的容重量只要過低標即可。而一些不甘於此的農民，在試圖創造場域的其他可能性之際，就必須先挑戰和撼動場域原有的遊戲規則。在先前章節中已約略談論過，有經濟資本實力的大農，搭上由國家主導的新遊戲規則建立過程，走上精緻化的生產路線；而與此同時，在鎮公所產地認證制度的推廣下，也有一批經濟資本實力稍弱但仍有志嘗試進入消費流通領域的農民，也開始創造自己的品牌差異性。

稻農們被鼓勵跨足流通消費領域，從前文論述中看來，既可歸結為國際到國內現實環境的結構限制，也在於各種技術的發展，創造了新流通渠道的可能性。

這一波浪潮下，稻農們除了面臨各種施作習氣的震盪調整，還包括了他們對於物、時間、空間認知的整備；農民們除了專注於米穀本身的品質之外，他們透過賣米過程與消費者的表述與互動中，再次檢視自我，並從稻禾、稻米到白米的漫長商品鏈上，逐漸琢磨出不一樣的自我認同，並自我證成走上自產自銷的合法及正當性。也因此雖然賣米的初衷，可能是被鎮公所產地認證推廣下「可增加收益」的說法感召。但其實在拜訪過很多農民之後，當我陪著他們認真算過各種成本後，他們有時會不好意思地和我說：「其實沒有賺多少，就只是一些手工錢！」，但他們仍樂在其中，因為他們認為那與交米廠不同，是一種自我肯定的過程。而有時這種自我肯認的心情與體會，有時成為其商品使用價值之外的另一種魅力。

二、使用價值之外

相較於把差異化建立在農產品特質上的努力，也有農民開始意識到消費者之所以願意購買他們的產品，除產品品質外，還包括了由生產者所傳遞出的意念與意象。於是，農民開始無意到有意地經營著一種情緒勞動下的主顧關係。

1、有溫度的消費連結

麗姨在玉里農民的自產自銷中可有亮眼表現，在於其成功區分出她獨特的風格。麗姨的自產自銷之路，幾乎也可看作是她個人自我認同的追求之路。麗姨會想自創品牌，最初是因兒子高中畢業後，短暫在外就業便決定返家，當時適逢鎮公所推廣產地認證，麗姨便想藉此幫兒子能開創一條新的路徑。也因兒子返家，三人為求有較穩定收入，先逐步擴大耕地面積。但麗姨的先生豪叔在當時身體並不好，麗姨也一直憂心於此，便試圖想在自產自銷的獲利中，看看能否以更好的收入，減少田間的辛苦勞動。而那一陣子恰逢輿論中一直有風聲說勞保會倒，豪叔在害怕的心情下，選擇一次性領完退休金，麗姨便在這突然多出的幾十萬元基礎上，戰戰兢兢地摸著石頭走向市場。

因為都已把養老本投入了，故麗姨秉著破釜沈舟的心情很細緻地去處理每件訂單。她會親手寫好信籤，寄給每一個客人，感性地告訴客人現在田間工作進行到哪、稻子的生長如何、然後感謝客人們給她的鼓勵，以及農民面對各種生產節奏的心境。在缺乏人脈和財力的情況下，麗姨最先選擇在「贈物網」上，以義賣自己新米的方式，打開最初的銷售市場。後來在因緣際會之中，麗姨也與路得關愛之家、家樂福基金會及高雄溫暖協會聯繫上，故在每期作收成後，也固定釋放三百包新米作為義賣用途。麗姨說：「我希望最好的給我的顧客，不管吃到的人

是誰。這就好像蒲公英一樣，你散出去他總會在哪邊生根，所以我一直放在心裡，施與得本來就是這樣，我不會吝惜自己親手種的米給別人吃到。(150311)

麗姨開始經營自身品牌後，總感於自己學歷不高，在面對消費者的各式提問時，無法周全回應，所以她開始積極向外學習，包括參與產銷班以及各式課程，除在農法、驗證知識上的精進外，也在加工過程中，踐行她獨特的誠意邏輯。比如說在協助麗姨裝米時，她總會要我多裝個幾十公克，她說做生意可以多給，但不能少放。另一方面，為要與米廠的米做出區隔，除在生產方式上格外用心外，她十分堅持現碾的精神，而這種對工序的講究，也讓她多出很多工作。麗姨說白米其實有 180 天的保存期限，但她就是死硬，總是要接到訂單後，她才匆忙說「我ㄟ去ㄟ米！」(台語：我要去碾米)，以留存那股現碾的清香。

正因這許多微小而細緻的堅持，加上麗姨爽朗的個性，使她透過「客戶介紹客戶」這種最傳統方式，漸漸地擴大她的銷售面積。麗姨在銷售上的成績，讓很多同鄉朋友總會揶揄兩句說她賺錢有道，但看似成功的麗姨，其實是透過自產自銷試圖走出一條自我認同的路。麗姨曾這樣和筆者分享：「以前要我站到最前線去推銷自己的米，真的是抖耶！譬如說鎮公所要去板橋賣米，我是幾天不能睡覺，我害怕站出去，害怕面對人群。但我為什麼會用我的名字上陣？其實是硬逼著自己走出去。我們以往只是站在產的這一塊，為什麼硬要逼著自己銷？就是因為農會讓我們很失望，得不到應有的報酬。」(150311)

自產自銷對麗姨來講，除收益增加外，也有另一層意義：「我們這樣子賣，一來自賣自信，二來是結緣。第三個就是一種遠景，就是覺得我現在讓人家吃，等於是一種心機啦！你就是被吃住了。其實不瞞你講，如果有一個適當的時間，我會調個 20-30 塊，等於這樣我就是看得到一些利潤。」曾失婚的麗姨，再嫁後也有過一段不如意的歲月，但她沒有放棄努力的機會，決定跨入消費領域對她而言是相當大的冒險。在剛開始經營品牌時，正逢豪叔身體出狀況，治療過程的身心不適，使豪叔對剛起步生意中的各種不確定性常表不滿。面對豪叔的抱怨，麗姨總是暗中垂淚默默承受，因為不知道客人在哪的茫然，同樣讓她感到心慌，每一步的摸索對麗姨而言都是新的挑戰，但她鼓起十足勇氣去面對的精神，讓她很快地能從客戶中得到肯定。換言之，在做出產品本身性質的差異外，麗姨透過自身努力奮進的過程，為她的品牌注入了另一股新的象徵精神，她曾自述到：「我沒有能耐也沒有資源，我就是只能夠以朋友方式，讓大家去真正去吃到，願意去吃，願意實地去認同，我才有機會。反正我現在我不虧本，我沒有愧對我老公這麼辛苦。」(150416)

相較於其他農產品的性質，米幾乎可終年供應，且是幾乎是每日生活所需，所以和客戶可以建立相對持久而穩定的關係，在與麗姨聊天的過程中，她經常會提到與客戶之間所建立起的一種「類朋友」關係。雖然客戶與她從未謀面，但卻讓她感受到很大的肯定與溫暖。麗姨說：「我真的覺得我今天能有這樣，除了自己的努力，也需要很多人的成就，或許我遇到的顧客都是一些非常好的顧客。雖然我女兒有成立 facebook，但從來沒有人跟我在臉書上訂，她可以講媽媽經，就有很多人按讚，一講到我們的農田，奇怪，人就變少了。我女兒買了一個平板給我，我只會 line 一下給我的客人。其他我接電話，手機不離身。我兒子和先生就是致力於農田。我自己就是完全從接單到出貨。那些顧客像朋友一樣，雖然都沒有見過面，但電話一來就是麗姨我要什麼，大概是誰我都可以認得出來，我覺得那種感覺像朋友一樣，是陌生又很熟悉。我也很喜歡賣米，我在賣米中，我可以交朋友（非常興奮）。曾經有個客戶就說現在台北好冷，現在是春耕時期了，辛苦你們ㄟ！用這個ㄟ那種感覺，真的好貼心，這個顧客也沒有見過面。」。

麗姨成功拓展他的經營範圍，一方面是她的辛勤用心得到肯定，而麗姨從顧客肯定中，獲得了成就感與認同，並由此展現出的新自信，也讓顧客感受到商品之外的溫度。這種溫度，也可說是手頭有點餘裕的城市中產階級，試圖在異化的日常生活中建立的一種生活感。透過這種連結，消費者透過交換所佔有的，不僅是一種食品安全的使用價值而已，更是一種凝結於商品意涵中的多重意象與價值。當然，這種伴隨消費而來的思維感受，並非現身於每位消費者，且這種經營方式就資本主義的經營擴張來講是十分緩慢，且耗費心力的。但這樣的方式，卻讓麗姨在碾米廠與大農精品化的經營之外，分潤了一個足以支撐家庭開銷的市場。

2、「我買得是一種開心的感覺！」：網路媒介下的共感經濟新契機

幾乎所有的稻作小農都會提到一件事情：「米很難賣！」難賣的原因在於，稻米的栽培在台灣已相對成熟，進入門檻較其他農作低，另一方面，做為糧食作物的稻米長期以來被國人視為基本生活物資，對其定位為平價、低廉的生活開銷，且在生活水準日趨轉好的情況下，米飯越來越被視為是餐食中的配角，所以多數消費者在有限預算內，通常會較樂意在蔬果消費上多支付一些金額以求品質的提升。這樣的感慨幾乎頻繁地出現在筆者與農民的討論中。然而，大彥哥之所以能夠在初期闖蕩出一番天地，就是他打破了這樣的想像與成規。

大彥哥高中畢業後曾北上工作，但由於台北工作苦悶又存不到錢，於是他決定返鄉種田並支援父母親秧苗場的工作，在鄉下的氛圍中，多數都在議論他是在台北混不下去才返鄉，因為務農是個又累且收入不穩的工作，所以在一般長者的

眼裡，有本事的年輕人是不會想要留在鄉下。剛開始回鄉大彥哥並沒想要賣米，但在種田生活中，他喜歡苦中作樂，並把這些畫面拍成影片或寫成文字放在部落格上面自娛娛人。他曾舉例說：「有一次在孕穗期時，把稻穗撥開來的話可以看到水稻寶寶，那時候我拍一部戲，跟我同學在演，『醫生你幫我看一下我老婆！』」他還 X 光照相說恭喜你懷孕啦～用搞笑的方式告訴你什麼是孕穗，我還很高興用當爸爸的心情在旁邊配音。」（150312）其他的農務他也以類似這種搞笑的方式介紹。漸漸地，開始有喜歡他的一群人，但也有人私訊批評他搞得太歡樂，會讓人誤解農業的本質。大彥哥卻也理直氣壯的說，他不只是個行銷者、中間商，而也是生產者，在生產忙碌之餘，還要構思各種有趣的梗與置裝、變裝，同樣也是辛苦工作。因為大彥哥知道自己想走行銷的路，所以他從部落格到臉書經營的獨特風格堅持，也讓他意外地打開了知名度。

很多人從他苦中作樂的搞笑風格得到一種共感的趣味，大彥哥從沒在部落格上推薦自己種得米，但因為他的惡趣味招來了許多人的關注，開始有人對他的米也有興趣，於是在他經營部落格兩三年後，他開始決定賣米。他自述說：「我捨的就是有些上班族的苦悶，因為他們覺得種田已經夠苦了，我還可以這樣，那他們是不是要比我更強。所以想說買我的米，吃了會不會有點動力？也有人說，只要看我的新文章，今天就會很開心，很希望我能繼續寫，至少在生活苦悶中，被老闆罵的時候，可以好笑一下。他們覺得我是他們的精神糧食，所以支持我種的糧食！我想我就是在田裡跳舞這麼單純，但我的行銷方式可能跟別人不一樣。還沒賣東西之前，我會比較很多農夫，後來我發現這群人都賣不太好，但都很努力。寫的東西都是我很努力、很認真、我家米很好吃，什麼一點一滴、流汗、辛苦、結束。我是暗黑系的，所以我就說靠北，難怪這群人就一輩子種田。你們種出來的東西很好，但你們不會賣，因為你們都還在尋求以前的那種辛苦。你要賣出不一樣的米，賣出不一樣的價格和產量，要有不一樣的方式。所以我在網路上從沒寫過說我的米很好吃，因為全臺灣農夫辛苦種出來的米都是好吃的！什麼米最好吃？那一定是要對準你的胃口。這就是我生活的態度，這影響我的糧食呈現的是什麼！我的糧食好不好吃，不知道！但我的米很搞笑。這就是我的風格！我不會說我的米是冠軍超好吃，吃起來又香又 Q 又軟，沒有這樣的米，有的話，大家就都種了。」（150312）

換言之，在大彥哥的例子中，相較於多數自產自銷農民所訴求的品質傾向，他很明確地知道，在品質的均標之外，他可以在既有場域中爭取一種新的資本形式，既有別於典型大農們透過比賽得名所競逐的文化社會資本，也無須有碾米廠實力的經濟資本，透過看準當下都市上班族的苦悶，他的苦中作樂得到了一種無

形的新形式資本。這種帶有高度個人風格的形式讓大彥哥打開了知名度，不僅讓他在自產自銷上取得了一定的成績，也因為網路上的高知名度，使得公務機關倚重其宣傳的專長，使其成為諸多農業政策的代言人。兩相加成更加速其在網路世界社會資本的積累。

3、壯麗風景下的生產實境

阿凱哥在自產自銷的農民行列中，背景比較特殊，他並非土生土長的玉里人，而是原本在台北經營雜貨鋪的工作。婚後，因妻子家中並無兄弟可繼承家業，故跟隨妻子回到玉里，經營岳父相對寬裕的自有地和額外租賃的土地共十甲。阿凱哥剛到玉里時，由於人生地不熟，加上摸索新的工作性質，日子過得並不很開心，獨自耕作七年後，恰巧碰上「玉里米」推廣認證的順風車。阿凱哥很坦白地說，一直到賣米，他才真正找到自己想走的方向、想做的事情。可以跟客人互動，特別是聽到客人讚賞他們的米很好吃，阿凱哥心裡會十分高興，因為這都是對自己的肯定，這種被肯定而感到愉快的心情，他把比喻為能把最好的東西分享與客人的心態。

與自產自銷行動差不多同時展開的，是阿凱哥發展了自身的攝影長才，透過攝影，不僅記錄了 193 線道上四季更迭的壯麗景色，也傳遞了生產者在不同節氣的工作節奏。這些景觀佐以第一人稱口吻自述的心情文字，讓阿凱哥逐步成功吸引了臉書上的數十萬粉絲。阿凱哥與大彥哥相似，同樣花了不少功夫在研究網路的行銷經營策略，他們都不求「商品」被立即關注，反而專注於個人生命特質的發揮與經營，先求「自身」被注意到。所以阿凱哥的臉書上，往往只有在收成前後才會短暫冒出預購或銷售的訊息，多數時間他們經營的是一種「風格獨特的自我意象」。

由於生產者與消費者處於一種特殊的、新興形式的時空關係中，「購買」行為本身在不同世代和階層也有了新的發展。網路平台及通訊軟體的技術，創造了一種新興的商品消費時空。生產者有了更多可近用的商品曝光平台，大幅縮短以往因流通問題而產生與消費者間的空間距離；而消費者在消費行為上，由於空間的改變（由實體轉向網路），他們不一定如以往一般，有目的性在短時間內於特定地點結束消費，而是在平日有意無意間接收與組裝各種符合自身認同與需求的商品意象與訊息。於是，在「消費」行為因時空改變而產生的契機下，有意識的生產者抓住這種新興的時間與空間特性，重新檢視自身的特質。一方面主體自身透過把諸如生產過程的心情，以書寫或影像客體化為商品意象的過程，再次肯認自身的作為；另一方面，這個意象化的過程，也提供消費者想像與感受一種使用

價值之外的情境，可以是自我挑戰、苦中作樂，也可以是對產地壯美風景或生產過程的體會。

4、「把人帶過來！」：以感官體驗創造商品的不可取代性

阿凱哥與大彥哥相似的另一個地方就是，他們都不約而同的提到把消費者吸引到生產現場的重要性。在經濟資本相對寬裕下，他們也在發展自產自銷事業後，籌備起自家的民宿，並少量經營有機農業，為其個人商品形象添加故事性¹¹。因為自家商品的獨一無二，或說對消費者而言的不可取代性，必須透過客人自身的體驗才能最終證成。這種親身體驗農事勞動或農村生活的號召，滿足了消費者在日常中尋求超越例行觀感的慾望。且體驗的內容相對特殊性強、個別性高，可彌補產品本身的高度普同性。從真實又殊異於日常的時空條件下，創造了商品標的外的互動關係，而對商品（稻米）形成/生長過程的更多認識與體會，可讓消費者感受到使用價值外的新興價值。

換言之，年輕一輩（40-50 歲）、且有心、有資本能力跨足流通消費的稻農們，看重的不再單純只是傳統體力勞動的產品、還包括了情緒勞動下的新興商品化領域。但這種邊界不明確的情緒勞動，逐漸形成「自我生活的商品化」，或說是幽微的商品關係在農民日常生活的延伸/蔓延，某種意義上也是一種由商品關係掩蔽的內在自我殖民。這些農民設想了自身投入時的心情既帶有商品買賣關係（這層關係在和外人提及時，都普遍會刻意淡化），又有其之外的「類朋友」性質，而這種關係有時又與自我認同的建構相關。當客人也能夠順利認同/配合於這樣預設時，彼此都能在使用價值兌現為交換價值的過程中，額外享受一種商品之外的「類朋友」情感與滿足，並由此累積信任。但當他們遇上相對難纏或所謂的「奧客」時，他們心中也會有很強的挫敗和氣憤。從而意識到情緒勞動並不如體力勞動來得輕鬆。

體驗經濟於發展初期時，在場域中看似可維持一種相對特殊的差異性，但當投入的人越來越多時，此一追求差異化的發展就會和先前眾多相似的努力一般，漸次發展為高度的競爭，而又由於體驗經濟新型態的特質，使其從過往氾濫商品經濟下的符號化商品進階為一種更加沒有邊際的「景觀」。也就是說，原本商品拜物教中的「物」，現在被瀰漫於日常生活中、由符號所堆疊的景觀所取代，人們深陷其中卻不易察覺（DeBord 1994）。自產自銷的初期，農民們想像著主體

¹¹ 非常有趣的是，為了投入體驗觀光經濟，阿凱哥籌劃了一個小小的園區，以有機的概念去引導消費者，但如大彥哥一般，以其總經營面積來算，現實上真正有機經營的面積比例都非常小。另一方面，其實台灣稻作農村的生產現場已經高度機械化，很多體驗活動卻著重在傳統的「手工插秧」，而不是讓消費者從事農民較有可能從事的「手工拔草」勞動。

性在結構限制下的彰顯與實踐，但這一個看似機會的縫隙卻也讓農民更深地捲入了資本主義市場的邏輯之中。

總結來說，在這一節的討論中，可以看到當一些農民在談論他們的作為是「拼價值而不是拼價格」的同時，他們的行動其實就是試圖突破其勞動價值的社會化、一般化，從而找尋不同於現行「拼產量」的勞動特殊性，並嘗試由此建立新的場域，以新的價格支持他們行動的正當性和持續性。因此，可以看到不同世代的農民，努力從商品本身到商品所衍生的各種關係和意象開發差異性，但這個價值的訴求，或快或慢都還是得面對漸趨龐大的競爭隊伍中，把各種努力抽象化為符號的過程，並最終還是得與「價格」直球對決。

第三節 價值訴求的天花板：「實作」中浮現的結構限制

作為一種銷售型態，農民自產自銷可在目前市場生態中分潤一定份額，關鍵在於消費者對多元性的追求，又或者說因飲食直接攸關健康，但接連的大型企業失格或政府管制失靈，讓消費者對於高度分工下的系統生產產生懷疑，寧可回歸真實人際互動。但，現實的問題是，當前生產、流通、消費場域的高度分工是在長期的技術革新、價格競爭下衍生而來，農民以產銷合一身份崛起的空間，主要是在個別新聞事件下所暴露累積的風險社會危機（近期如 2013 年爆發的劣質油品、毒澱粉事件）下，又恰逢網路媒介的創新，使得生產者史無前例地有機會直面消費者。對習慣將米穀交給米廠的農民而言，選擇自產自銷的目的之一是為了「賺更多錢」，但在成為小老闆的過程中，如何為自身產品訂價，涉及了成本計算，但受限於自身環境、生活認知和資本轉換流程的認識，很多農民在運作幾期之後才發現，這樣產銷一貫的辛苦忙碌下，也就多賺了一點手工錢而已。

舉例來說，解決完上述如何創造商品差異化的問題後，他們還須回歸的另一個根本問題是：如何處理流通的方式、速度和規模。此一比起生產、消費更加隱性的環節，卻是決定自產自銷者能否順利實現他們獲利想像的關鍵步驟。特別是對稻米的生產者而言，由於國家對米穀流通的長期管制，使他們對流通的環節更感陌生，於是，這樣的成本對他們而言，有時成為有感卻「隱形」的存在。

一、「隱形」的成本

從「拼產量」走出來的農民，靠著上一節描述的不同方式，在市場上打開了一些客源，但他們還得面臨一個挑戰，那就是高昂的運費。

以玉里自產自銷農民的普遍訂價來說，在當時推廣「玉里米」時，鎮公所已經設下白米一公斤不能低於 90 元的標準，多數農民不知道這個計算的邏輯為何，

只知這個價格是鎮公所精算後的結論。這個價格若相較於一般連鎖零售量販店的米價，已屬偏高價位。如再合併運費，勢必會超出一般通路的價格。農民解決運費的限制，多半是從「量」上來克服。

「規模」是農民從生產、流通、到消費市場等三個環節中，都須考量的要素。在流通上，如何以規模解決運費造成消費者額外支出的感受，農民會從三種可能性出發。最簡單的方式，是直接請消費者購買一定數量來達成免運標準。也由於米是耐久且不易腐壞變形的糧食作物，在平日都有開伙的家庭，也可有穩定的消耗數量。但前提是需消費者願意囤積在自家空間內¹²，或善用自身社群關係來解決免運的數量問題。第二種處理規模的方式，是自身與物流公司簽約的條件。物流公司雖在件數與收費上有明文規範，但面對玉里農產品自產自銷的新趨勢，他們仍有相當轉圜空間，但必須是談出來的。筆者就遇過幾位農民，在發展自產自銷之初、銷售貨運量仍不穩時，仍成功說服物流公司給予較低計價。但隨著投入者漸多，這種空間也越小。最後一種方式，是農民集結起來和物流公司議價，但由於涉及到彼此設備、數量的差異，且除需有一個統一收貨地點外，又需額外有人負責統籌，多數農民怕算不清楚的麻煩下，寧可不要。於是，在多數農民選擇單打獨鬥下，雖懷抱著「以價值來取代價格」的願景，但仍被迫在各種意義上需衝高出貨量，以獲得競爭力。

流通過程的變數除了運費，還包括真空的小包裝米易因碰撞而消風。由於農民購置的真空機，多半是簡易手動的機器，相比大廠的一貫化作業流程更易消氣，而消氣的米袋往往成為消費者退貨的理由，來回的運費及被退貨的米穀本身，都成為農民們意想不到的成本。而沒有退回的米，往往也因消風而易生米蟲，成為客訴的另一個焦點。在機器限制下，如何良好包裝就成為一門學問。

因此，「規模」之外，另一個農民頭大的問題是「規格」。在跨足消費市場之初，很多農民往往以自身經驗為基礎，認為只需要 5 公斤、12 公斤之類的大包裝就好，但隨著與消費者接觸日深，為因應市場和社會形態（家庭結構）的多元化，開始有了各種規格的商品，這使得運輸時的裝箱，成為一大考驗。對出貨量少的農民而言，可去超市、便利店隨機取用紙箱，但不穩定性高。相較其他農產品有強烈的季節性，白米是一年四季都可銷售，在沒有自備的紙箱的前提下，會增加很多麻煩。但一旦要規格化製作紙箱，除須有相當數量外，到底要如何製作也需要費心思想。而因為紙箱的良窳不但攸關小包裝米能否安然無恙的抵達消費者手中，還包括了其所呈現的一種意象。

¹²然而，米雖為耐久糧食作物，在真空狀態下可保存半年，但玉里最為突出的香米系列風味（如台梗 4 號或台中 194），在白米狀態下若缺乏冷藏，其風味仍會快速流失。

這些相對「隱性」的成本，對多數農民而言，在真正投入自產自銷後才知道問題所在。麗姨就曾很感慨地說，經由自己戰戰兢兢的努力中，好不容易銷售數量逐漸成長，她本來是十分開心的，但各種各樣的「隱形」成本（或者說太多無從計算、不會計算的花費）讓她後來發現，如此辛苦努力好像也就是「賺一點手工錢」。常叔的太太花姨就曾開玩笑的對她說，麗姨訂這個價錢會「做死」。可事實上麗姨所訂的價格，在玉里同類型的商品中，並不算特別低。但花姨的這一番話卻帶出了一個重要的訊息那就是：農民如何看待自身的勞動力價值？

二、學習計算「成本」

作為很早就試圖以產銷班名義投入自產自銷行列的阿添伯來說，雖然後來因為與班員之間的歧見而終止了這個計畫，但他隨後透過參加日本的「米食國際競賽」取得聲名並開啟自產自銷的事業。在閒聊之中，他曾提到他的員工抱怨他為何鼓勵玉里農民自產自銷，因為當市場上越來越多小農以各種因素低價競爭時，也讓員工們倍感壓力。阿添伯也嘀咕到：「玉里米小農越來越多，我們在市場上都碰到，平平用米的，人攏拼便宜（拼俗），這些小農的計算方法也是錯誤，把自己的成本低估，訂價很低，所以在玉里我們這一班，我都要教他們，我都告訴他們成本計算，成本要.....他連加工.....自己的機會成本，機台不用買喔！。你放在銀行都有利息，你賺不回來這個.....，現在小農有的把成本拉到這麼低，他就是成本計算錯誤，除了工資以外其他還有，這個講回來又變成說是認知啦！認知就是說知識、常識有時候不足，沒有會計觀念。做到最後就是「賺作」（台語）（賺到工作而已），這個小農都有落到那個白巢裡面，我們作的目的是為了賺錢嘛！「賺作」就是作的累的要命而已。沒賺到錢啦！」（150518）

阿添伯的這番評論，對照麗姨「只賺到手工錢」的感慨，總結其原因來自很多農民在投入自產自銷初期時，其實並不懂得到底該如何「計算成本」以致「訂價過低」。除了上述流通過程中農民因陌生而忽略的「隱性」成本外，還包括的田埂、水圳維修成本¹³、各式機器的損壞、三五年可能會碰上一次的天災，也由於其不定期性，易使缺乏會計觀念的農民並未計入或不知如何計入。

均哥夫婦曾以自身經驗來分析一般農民的成本計算觀念。在鎮公所初期推廣玉里米認證時，曾有專業行銷公司來算過帳，2公斤的白米至少要賣360元，才

¹³ 相較於其他農作，稻作農村對水圳的依賴相當深，而水圳維修更新攸關他們能否在適當的生產節奏下取得水源，於是水利會就成為一個相對重要的政治資源，稍能力的農民通常都會用各種方式在水利會擔任小組長或其他職務。這也有利於他們鄰近他們的水圳能優先得到維修補助。此外，對於水圳尾端的農民而言，也可能因為上游放水沒有節制或當年相對乾旱而缺水，從而必須自己鑿井引水。另一方面，為了確保水田在該湛水的期間能夠充分保水，不至於太快漏光，田埂需要定期修補老鼠洞。以上這些都是會造成不定期的額外開銷。

能夠包括 5% 的發票稅，售後服務，運費，網站管理等等所有的費用。均哥他們自己則是賣 2 公斤 200，也以這個價格批給「玉里餐桌」（當時推廣的網購平台），而「玉里餐桌」上則是以 2 公斤 360 元出售，但由行銷公司負擔運費及客訴。當時行銷公司藉由不同銷售管道而表現亮眼，銷售人員也鼓勵均哥夫婦，可把價錢拉高。他們認為均哥的米並不輸給百公司中的高價米，祇差在包裝而已。但在鄉村的氛圍中，大家都不敢訂價太高。均哥的太太云姐就說到：「其實 200 塊的售價，講真的，農民很多機器都沒有算，包括定量機、真空包裝機、冷藏這些都沒有算。其實農民都沒有算到這麼細，算到這麼細，就賣不下去了。其實算的就是比穀價好一些，如果真的把這些機器設備的攤提算下來，其實也蠻多的。」¹⁴（150415）

成本無法精算的另一關鍵在於，勞動力價值的計算。在與很多農民閒聊時，他們都談到最初自己賣時，覺得「可以賣出比交米廠價錢高出許多，他們就感覺很滿足了」。但經過幾期，他們的心得卻是「如果太認真計算成本的話，就賣不下去了」。其中很大原因除了上述隱形成本外，就是他們的成本計算並未算入自己的工資或是低估工資。

在以往，將米穀交給米廠所兌現的多餘價值是由米廠所吸收，當農民選擇自行進入流通市場時，很多人也受限於自身生活情境、與客人關係以及市場均價¹⁵，而不敢把售價訂太高。比如說當麗姨被花姨揶揄時，她卻也為難的自我解嘲說：「我也是覺得我價格有低一些，但是還好啦！還有一些利潤啦！」旁邊的豪叔也說：「還有比我們更低的呀！高寮那個就賣得很便宜才 40、50 塊。不過他是自己認證。他交米廠就好了，根本算起來沒利潤，他作健康的！」。麗姨繼續說到：「我是覺得說我們有一些利潤，不要一下子說要賺人家很多……，我們拿錢也不能把這些顧客當傻子一樣，這或許也是人家信賴我們，所以花姨這樣說，我們也是自信心有點受傷。這些顧客給我們一條路，說真的要我賺加倍，還是怎樣，我也覺得很對不起他們。我覺得我們這樣也是不錯啦！可以生活，不要跟人家比，說一定要賺多少！我們沒有地，農機也沒有地方放，要放到人家那裡。儲藏室那麼小，要擴建也沒辦法，步步難啊！沒有資本就只能這樣。慢慢來啊！我是覺得這些客人也真的很好」（150826）

¹⁴ 不少農民都提到，目前網路上各式琳瑯滿目的網購平台（包括一般性的購物平台，也有農產品專門的平台像是「直接跟農夫買」、「上下游」、「掌生穀粒」等），都有固定抽成數，至少是售價的兩成到三成。而云姐也提到，自己的商品利潤可能都不到網路平台的抽成數。而大彥哥、均哥、小米哥等也提到這些專事流通的平台，後端售價很高，但卻一直打壓農民的收購價。

¹⁵ 市場均價一方面是由鎮公所經算的結果，另一方面則是當稻鎮自產自銷農民漸多後，形成一般行情。

花姨的先生常叔，曾是比賽的常勝軍，他們商品中也有一個品名就叫「冠軍米」。花姨和常叔喜歡和人分享他們種稻的獨到之處，也不吝於教導別人，但常叔雖是產銷班的班長，卻也無意整合全班共同做些什麼，因為他覺得無論在購買資材或整合行銷上每個人的偏好差異太大，作自己的就好。常叔在玉里算是很早就投入自產自銷，也在本地敢於開出高於均價的兩倍價錢¹⁶，甚至高出有機驗證的價位。這在玉里自產自銷的農民圈中形成一種饒有興味的氛圍。

其實，這牽涉到很多農民在訂價時面臨兩難的情境。一方面，他們自身的收入和消費行為，使他們自覺自身的米，比起鎮上全聯等連鎖零售通路貴上許多；另一方面，他們在衡酌了自身可評估的成本開銷之後，又覺得自家的米值得這個價錢。而常叔為自家米的高訂價，讓許多農民覺得「比較沒有壓力，因為還有人比我更貴」，從而合理化自我的訂價。

這種訂價上的兩難心情，在夫家兩代經營秧苗場的珊姐身上，可以做為一種代表。當筆者提及他們如何訂定米價時，珊姐就說：「我沒有去算，我是少一根筋的人，加上第一次做，不知道到底要算什麼成本，所以他們普遍訂什麼價我就跟著。我本來有算，算得比別人便宜，麗姨就跟我說你怎麼算的？你什麼又沒有算到！其實我自己知道訂這個價，我很難打出去。因為價位有點高。3公斤來講，全聯有的不到200塊就可以買得到，促銷有時150就有。我們這個價位¹⁷要打出去，現在經濟萎縮，又要靠比較多錢買東西，人家會猶豫。但如果我把價錢比他們訂得還低，變得好像有點同業惡性競爭，我又不想。我只好訂在他們的價位，其實我自己覺得有點高。但跟大賣場比，高的價值在於品種絕對單一，不會像米廠混得很厲害，像上次新聞報大賣場標台梗九號，結果一粒九號米都沒有。」
(150416)

麗姨和珊姐兩家關係還算不錯，麗姨家時常和珊姐家訂秧苗，而珊姐的廣告文宣是麗姨的女兒幫忙設計。麗姨也曾提到過此事，她說她是出於善意提醒珊姐，不希望珊姐重蹈覆轍了她的錯誤，因為她一直覺得自己訂價過低，太多成本沒有

¹⁶ 這裡是指2015年的均價行情，到現在也差不多如此。常叔的冠軍米目前2公斤500元。不過常叔與稻鎮其他農民不同的是，他們勤跑台北相關的農民市集，比如說花博市集、希望廣場等，之所以願意也可以勤跑，是因為他們在台北有房子，可以省去住宿的一大筆開銷。也因為農民市集集中，有各式農產，即便有米，也不一定是從玉里來，從而消費者較無從比較同類商品；加上會有興趣逛農民市集者，本身多半是較有健康、環境意識的中產階級，故相對願意買單。

¹⁷ 依品種不同而有不同的收成，珊姐家或說玉里認證米的普遍行情約在1公斤90-110元；3公斤240-300元；5公斤380-470元。玉里自產自銷的白米品種中，最為熱門的包括台梗4號、台梗16號（俗稱「珍珠米」）、台梗2號（因外觀漂亮比賽容易得獎，有人稱為「冠軍米」或「比賽米」）、台中194（因品種權被三好米買走，市面販售不得使用此一名稱，故農民以其特徵取為「長秈米」或「茉莉香米」、「七葉蘭香米」）、高雄139（這是富里、池上一帶熱銷的品種適合黑土耕作），此外，也有一些人會栽種在外名聲較好的品種如台農71號（益全香米）。

算到，卻又苦於找不到適當時機漲價。她認為價格一旦訂下，就是客人不易更動一個的認知水平，自己也不好開口，到最後在各種成本擠壓下，就是賺一點辛苦的手工錢而已。麗姨看到花姨可以高價賣出與其品質差不多的米，在被花姨唸叨之餘，提醒後進者要把握初入市場的第一次訂價機會，但這樣單純的善意，卻也有其現實的難題，因為珊姐感受到的反而是麗姨害怕她在相同或更低訂價下，會成為新的競爭者。

那麼，到底作為資深自產自銷者的阿添伯所評論的「賺作」與「沒有利潤」與入行幾年的麗姨口中「只有一點利潤」，到初入流通市場的珊姐擔憂的「賣太貴衝不出去」，以及之前曾提及未參與自產自銷的麗姨好友們認為她「做很大、賺很多」之間，發生了什麼事情？

三、賺「工作」？賺「工資」？還是賺「利潤」？

由於米穀流通早期被國家管制，加上公糧制度的影響，所以米穀收成後的市場，早已被地方上幾家米廠所壟斷，偶有其他地區的糧商看上花東米穀的商機，也並未在玉里設廠收購¹⁸。多數農民長期受制於幾家大米廠和糧商，只深感自己的辛苦勞動成果，最終只有三成留予自己，七成給了米廠，而有分配不公的埋怨。當南邊幾個土壤氣候條件相似的鄰近鄉鎮，米價逐漸遠高出玉里時，這種相對剝奪感更強。阿添伯就曾從日常的經驗中，向筆者比擬這種他們感受到的不平之氣：「你去 7-11 買東西，他一瓶飲料賣多少錢，你想買就掏錢，是由他開價。為什麼農民賣米給米廠，卻是米廠開價？」他進一步說：「就是士農工商分配不均，所以我們才要把產業鏈拉這麼長！」

相較於阿添伯因為各式資本相對雄厚，投入的早，也把市場的邏輯摸得比較清楚。多數稻農因為政策的管制，長期對市場運作陌生，雖然他們並很不清楚與流通相關的各個環節如何運作，但確實感受到自產自銷下兩者終端售價的差距。均哥就曾很犀利地剖析了玉里的自產自銷風潮：「說真的，我們自己賣米之後才發現，很大的利潤都在稻穀變白米這中間。可是一般小農，沒有資金去囤積稻穀，沒辦法把成本壓那麼久。你這期收穫起來的，沒辦法馬上轉換成現金，變成下一期的耕作的本金。所以說現在絕大部分有能力自產自銷的，大概都是經濟狀況比較好的農民吧！」（150415）

如果說，同時作為秧苗場負責人均哥明白點出了自產自銷的好處，那麼麗姨的委屈又是從何而來？關鍵之處就在於，自產自銷者期待原先受米廠所剝削的部

¹⁸ 如三好米在壽豐豐田設廠，而中興米則選擇落腳關山鎮。這些地方因為距離遙遠，對農忙時期的農民而言，沒有烘乾、載穀車等設備，可能會因配合別人而造成過長等待，促使米穀變質。

分（也就是從他們的賣價到米廠經流通另外兌現的售價之間的差距），在投入流通後，能透過自身努力兌現出來。但現實的情況就如均哥所說，能投入自產自銷者本身就已經過「現金周轉能力」這一關的篩選，而取得入場卷者，依然還是被各式資本門檻所程度不等的制約，比如說麗姨、豪叔在討論花姨評論時，他們也無奈表示兩家資本能力的落差。麗姨家沒有一分農地，甚至連簡易倉庫也是借用沒有務農兄弟的土地¹⁹，在破釜沈舟投入豪叔勞保退休金的險境中，麗姨自覺偏低的訂價使其原本投入的開心和自信，開始遭遇挫折。

不敢調高價格，幾乎是所有農民口徑一致的痛點。因為在玉里已經有了一個自產自銷的基本行情，除非你有更多的能耐，沒有人敢/想成為那個開啟漲價第一槍的人。此外，不少稻農也抱怨，在台灣當前的飲食文化中，總把米看成廉價的配角，寧可花高價買水果，也較少願意多投資在好吃的飯上，因此，這也成為以調高價格作為稻作精緻化經營的困難之處。於是乎，對資本能力弱的農民，只能擠壓成本中唯一相對彈性的自身工資，來使自家商品盡可能落在社會均價的區間。對他們而言，自產自銷就是多了一份「手工錢」。

但對從生產開始就有規模化經營的農民而言，就可能有不同的成本結構，加上前文所提到的，秧苗場的經營者在經濟資本的實力上，更易於透過比賽取得文化資本，從而反映在商品售價上。當然，並不是每一個稻米比賽的得獎者，都會選擇和常叔、花姨一樣的高價精品策略。花姨選擇了這條路徑在於他們願意勤跑市集，也有百貨公司的業者和其接洽精品化銷售的路線²⁰，甚至也打算透過稻米交易中心尋求其他買家²¹。阿添伯除了前述 payeasy 的訂單，也在各大網路平台販售，更藉由與台北知名餐廳合作，拉抬彼此形象。阿土伯也是由 payeasy 開啟自產自銷之路，其後也與家樂福合作在賣場提供現碾白米。大彥哥在網路訂單之外，與東海岸觀光客常造訪的餐廳也有合作關係。換言之，這些秧苗場兼營自產自銷的稻農在銷售的策略上是相當靈活，價格上也因小包裝與大量批發而有所不同。

但靈活的訂價，對麗姨來說卻是一個痛腳。在推出「玉里米」認證後，農業課長也接洽了不少外地採購的機會，希望為進入產地認證的這些農民，發展更多可能路徑，另一方面高明也透過外銷名義，幫「玉里米」創造更多市場話題。因

¹⁹ 後來也被兄弟收回另做他用。

²⁰ 在玉里，都會有類似百貨精品的業者，來這裡尋找優良的米穀原料，但是並非用農民自身的品牌，而是買斷後，由對方重新設計品牌形象規格，將其精品化高價販售。後來，也有農民開始接觸都會區的百貨市集，透過租攤位的形式，精品化販售自己的品牌。

²¹ 但常叔說，稻米交易中心這個中央提出的政策基本上是失敗的，後來根本不了了之，後經我致電詢問相關主管機關，也委婉表達因為稻米長期是糧商之間私下交易，公開的標售需要繳交額外手續費用，很多廠商不願進場而告失敗。

此，包括了香港和廣東都有人來現地看過、商談，麗姨就是其中的對象之一。不過，這些動則幾噸的訂單洽談中，通常都會出現議價的要求。麗姨卻態度委婉、但意志堅決的拒絕了這樣的議價。她說：「對方一直說他是幾噸的應該比我們零售便宜，但在我來講這不是兒戲，今天我這個價錢給你，我不可能像米廠一樣在一季、兩季短期²²之內給你波動。所以我很堅決告訴他，你覺得這個價錢不可以，我國內還有很多顧客期待吃我們的米，我希望把這些機會留給國內的顧客，我不願意說賤價到外國去。」之所以拒絕，原因就在於原先零售的訂價水位，對麗姨本身，已是壓縮自身的工錢。

麗姨也很坦白的說當初訂價時的心情：「我自己的工錢是虧本，我那時沒有任何名氣、資源、人脈，所以我是抓一點點小利潤，那時我常去玉里鎮公所，因為我要吸取一些知識，所以跑得比較勤，以前誰在做其實我不知道，茫茫渺渺的，那時有做過的人才跟我講說，你抓這樣的價錢，其實你都沒有利潤，我那時是跟他講說我在毫無人脈資源的情況下，我是希望人家知道有這個品牌，就等於不是在賺錢，等於是在交朋友在結緣，你漸漸做的話，就遇到很多瓶頸。」

比方說大宗的訂單想拿麗姨的米，用麗姨的品牌但對方自行包裝，對方也是削價。麗姨也曾略帶憤慨的表達她還必須承擔運費²³以及各式為了流通而準備的瑣碎費用²⁴，因此，麗姨分析下來她說：「我們一件貨出去，不知不覺已經扣掉200塊了，所以說我們一個小農被剝好幾層皮。很多做穩定的，都跟我們說你這樣子合算嗎？我才再算，你真正要什麼都算起來，什麼都不合，利潤非常薄弱，我自己訂的價錢....因為我們要賣的，產量都比一般要低了，我們要這樣算。你不能只有算說我們一包稻子多少錢，白米一包多少錢。²⁵」

²² 據當地農民說，各大米廠及農會通常會在兩期稻米的收穫之前開一個內部的小會決定這一期的米價。但這是不能說的秘密，因為會有聯合壟斷的嫌疑。所以實際情況還是米廠會在不同時間點貼出價錢公告，如果當季某類米種（通常是台梗4號）特別吃香，米廠會為了搶米而提高20-50元（每百台斤）的價錢。相反地，如果該年豐收，或整體市場行情不好，一開始開出的價錢也有可能迅速滑落。以我觀察稻鎮米價的時間區段（2015-2021年）每百台斤乾穀的價錢從1250-1450元都有。雖然，一期之內的米價約在50-100元左右的幅度震盪，但對於農民每甲地約一萬斤乾穀的收成計算，每甲地的收入也會因此短少最多一萬元左右。

²³ 有些小農為求客人的便利性，提供貨到付款的選項，但貨款2000元以內需收30元手續費，2000-5000元需收50元。

²⁴ 在與許多接受「玉里米」認證，而投入自產自銷的農民聊天時，他們多數在討論成本計算時，會略帶不好意思的說一開始他們都只把加工機器算入，其他零星的瑣碎開銷如米的真空袋依不同尺寸要幾十塊起跳（如果有印自家商標或文案另外計價，或可選擇自行黏貼商標比較便宜）、特製箱子、膠帶（封箱、貼標用）、防撞墊等等，如要認真加總起來會做不下去，會要筆者別再跟著算了。

²⁵ 麗姨的這段話其實要表達的是很多同鄉或者來與他洽談的中間商，都忽略了他們中間各式各樣的開支，只看他們本地米廠的米價，與她開出米價的差別。

所以，與麗姨聊天的過程，一方面她既欣慰於零售訂單有穩定成長，另一方面卻也開始碰到大宗訂單無法接下的困境。麗姨提到：「買多噸數的人，他們想到的就是以量制價，但我的價格不高，我沒辦法減價給他們，所以當初我訂高一點，或許我可以接到滿多大宗生意。等於我一包給你賺 30 塊的話，如果我給你有賺的話，我可能就沒有利潤了。所以你看我們這邊幾個得過名的，都賣得比我高。他們確實有得過冠軍，但是 N 年以前的，但其實生產我們都是有目共睹²⁶，你好不好吃，大家口感不一樣，但他價錢就是敢喊到這麼高，賣出去就是王道。訂這個價錢的時候，每個人心態不一樣。所以他比我高一倍，他就可以做少一點，但他的利潤都有達到。」

換言之，相較於早一批帶有秧苗場資本背景的農民，新一批直接進入流通市場的自產自銷者，在很多地方，就如同阿添伯所說的不嫻熟於各種會計計算，以致於訂價偏低，一方面形成市場上的同業競爭壓力，另一方對這些剛入場的農民來說，卻也只能靠所謂的「自我剝削」（賺一點「手工錢」而非他們所想像的「利潤」）來維持與客人的關係。

簡單來說，由地方鎮公所所帶領的「玉里米」產地認證，初衷確實替農民打開一條米廠之外的流通之路，而在與高明課長的討論中，他也喜以麗姨的例子來說明小農出頭天的希望。然而，當新一批農民投入自產自銷成為小商品生產者後，是否就真的就能將原先被米廠剝削的部分²⁷，由農民自身實現呢？

玉里稻農確實在台灣食安風暴接二連三發生的那幾年，搭上了消費者尋求差異性消費的順風車，這個在消費市場上出現的缺口，剛好讓玉里先天的自然條件受到矚目，而「玉里米」所訴求的「安全用藥」、「政府把關」也幫助農民取得消費者信任。但關鍵在於這個缺口，雖在初期讓各式「價值」導向的宣稱取得新話語權，但旋即又重新進入價格的競爭。

既有的、率先進入流通市場的大農，藉由秧苗場經營和比賽過關斬將中所積累的經濟和文化資本，在進出資本市場的洗練中，漸趨嫻熟各項資本主義的核算機制，懂得利用規模來控制成本，相對能站穩腳步，並靈活遊走於批發與本地米廠無意經營的小包裝零售市場。但如麗姨這種無地、無資源的農民，雖然靠著滿

²⁶ 其實，多數要比賽的稻農會特別挪出一塊田地用不同的方式悉心照料、加工，但並不代表他所有的田區都用相同的方式照顧。

²⁷ 雖然，玉里農民並非是在農業資本家所屬大農場下工作的農業工人，但由於米穀流通早期被國家管制，加上公糧制度的影響，所以米穀收成後的市場，幾乎已被地方上幾家米廠所壟斷；加上本地不少農民（尤以原住民偏多）由於資金周轉不足，與米廠有賒欠關係，必須將每期米穀交予特定米廠。有些農民甚至幾期耕作失利後，在與米廠的繁複借貸關係中（目前聽到有些米廠仍是三分利），最終只好將土地抵押給米廠，在與米廠租回自家土地耕作，繼續向米廠周轉資金從事生產，所以米廠雖非實際投入農業生產，卻有一批實質上形似農業工人的農民為其耕作。

滿誠意，辛苦地開拓了一片市場，但最終卻囿於自己最初的訂價策略和本地的市場均價，在無法更有力的簡省各式固定資本的開銷下，只能賺取另一種辛苦的「手工錢」而非其想像的「利潤」。在這種困境中，麗姨既感覺到不敢調漲價格的無奈²⁸，卻也欣喜於事業開創後的成就感以及與顧客之間的「類朋友」關係。最終，她選擇用事業的成就感與那份對顧客的感恩，來合理化她賺得雖是辛苦錢，但她仍懷抱希望。

而走過這一遭的農民，也重新體認到兩種勞動的差異。珊姐最初想要投入自產自銷，一方面是為了完成她想要從賣秧苗到賣白米一條龍產業的理想，另一方面是覺得自己年紀大了，慢慢要作不要這麼勞累的工作，要保養自己健康才不會造成小孩以後的負擔。然而，珊姐產業一條龍的理想，並不是無端生出的，而是為三個兒子日後若想回鄉就業鋪路，她開玩笑的說孩子都上大學了，如果都要回來，從秧苗、生產到銷售每人各有一份工作。但相對於麗姨的拼命勤懇，珊姐自嘲自己不會對客人噓寒問暖，總覺得上班族都很忙怕打擾到人。

簡言之，雖然投入的農民都想從銷售這一端取得更多、更輕鬆的貨幣收入，或為孩子爭取這樣的機會，但這種因商品而與陌生人建立交情的人際互動方式，並非每個人都能從疑懼到處之泰然。因此，麗姨穩定有增長出貨後，身旁雖有朋友們欽羨的眼神，但也有朋友寧可專心生產，也不要隨時都得面對一堆人的瑣碎詢問²⁹。因此，這種既寄予更多利潤的期待，又隱約迴避情緒勞動的矛盾，也是很多玉里農民在自身條件限制下，觀望是否進入消費市場的另一原因。

四、「行銷」作為增值來源？世代間的「價值」認知差異

在玉里，有越來越多農民投入自產自銷，除產地認證所帶動的風潮外，另一原因則是在經濟不景氣或務農父母老病的兩難中，越來越多年輕人選擇/被說服回鄉發展，但他們試圖以創業的形式，為自身找到在農村立足一條路徑。許多一開始回鄉就選擇創業的年輕人，多半父母都已有較好的務農基礎，比如說已有大片租賃或自有土地可供耕作，甚至父母輩已開發銷售領域。

相較於父母輩可能多半學歷不高，年輕一輩有些甚至有大學學歷，有著在外工作的經驗。而這些經驗有時會成為兩代之間在「價值」觀上的攻防焦點，如同上述，「勤勞」幾乎是所有老一輩人與年輕人爭執的重中之重。

²⁸ 不敢調整價錢的原因其實是各種資本的限制，包括沒有經濟資本去競賽得名，從而取得更多社會資本以靈活遊走流通及消費市場。另一方面，經濟資本的匱乏，也讓麗姨各項成本相對於秧苗場出身稻農們相對偏高。

²⁹ 麗姨也曾自述在台北的展銷會上，有客人藉由不斷提問來質疑商品的安全性，她說她恨不得把心掏出來給她看，雖客人終被說服，但也僅買了一包 600 公克的米。

在老一輩的看法中，「勤勞」與否是攸關種田能否成功的關鍵。當然，不同階層的老農對「成功」二字有不同的詮釋。對於無法在農村資本主義化過程不斷晉級的老農而言，「成功」的定義是能「拼高產量」以因應生活各種需求。於是毗連成片的水田，就成為一張張看得見的「成績單」。從插秧後，被水鴨、福壽螺玩壞啃蝕的秧苗有沒有補齊、田間/田埂有否根除雜草，到水稻分蘗、勾頭（結穗）後生長態勢有否旺盛，處處都成為一個農夫是否「勤勞」的象徵。相較於上述無法晉級的老農以「拼高產量」為榮，諸如阿添伯、阿土伯等透過秧苗場的設備優勢成功轉型的老農，他們則認為「勤勞」的意義在於細緻觀察田間各種生長需求與趨勢，以即時因應病蟲害的損失，他們認為成功的農民就是要常跑田裡，但產量並非他們唯一目標，品質的良窳亦攸關他們後續的銷售。

但對大彥哥來說，這些田裡環節不需投注全部精力，達到均標就可以了。相較一些農民一直積極企圖以「比賽」作為區辨市場的標準，大彥哥一直沒有認真以此作為努力標竿。他甚至明言，與其把大量的時間花費在田間，還不如認真思考行銷的策略，也因此，每當有老農責怪其田間工作不夠勤勞時，他也有其應對策略。針對老農對他的批評，大彥哥也挑明了說：「老一輩有一個缺點就是喜歡做。你可以去看，我田裡草那麼多，那麼醜，一甲地割起來損失不到三百塊。我們是要看大面積，他們都看那一叢草，有時候我就生氣了，我就說錢賺得一樣多就好了。那一塊秧苗沒有補到，他們就會說你怎麼沒有去補？那個割起來也沒有30塊，幹嘛？何必！他只是一個很好看的感覺。我那邊雖然缺一小塊還是割贏那些每天在巡的老農阿！你要看重點！」（150825）

被老農唸叨的忿忿不平，也在阿凱哥分享耕作的心情時提到：「我發現這邊種田的老一輩，很多都是種給別人看的。看誰的稻子漂亮，葉子大、產量好，如果你葉子黃、比較小，他們就說你這個人懶惰啦！沒有去田裡怎樣。真的產量很好嗎？結果變成倒伏³⁰。很多老一輩都還是這種心態，其實很多東西你觀念要變，心性才會變，作法才會變。我們還是有我們的堅持，我岳父現在也是會一直念念不忘。他們還是停留在我今天種稻就是衝產量，他不會在乎我的價值或品牌、形象這些。他看到的時候，他一定就是顧慮他的產量。觀念有偏差就這樣。」（150422）

大彥哥與阿凱哥兩人都投注大量時間在研究網路上各方人馬如何行銷自己的農產品，也因此，他們認為老一輩那種過度專注生產之上的精神已經落伍了。

³⁰ 對於重肥重藥的施作方式來說，如果在稻子生長的每個環節都能風調雨順，確實能有高出合乎規範施作下收成的兩至四成收入。但這種施作法，有很強的賭博性質，若遇到收穫時節大雨，過重的稻穗會使稻株倒伏，造成機器收割不易，或直接穗上發芽。

在追求轉型的路上，由於他們懂得抓住各種機會，在相對堅實的資本條件³¹上，他們認為「以質換量」可讓他們攫取因為把握流通而接觸到消費者的「利潤」空間。也因為這個市場仍在混沌的初期，「拼價值」比「拼價格」（薄利多銷）的「利潤」空間更大。而這些超額的利潤，也讓他們不再謹守於生產加工設備的投資，而是順勢發展觀光民宿，不斷創造商品衍生的特殊性。

大彥哥在網路上率先闖出名號並帶動銷量後，讓玉里的農民（特別是老一輩）第一次知道原來網路是可以賣米的，從而為地方創造了一些想像的空間，也讓年輕一輩更是躍躍欲試。小和哥作為家族中長孫，且家中祖產土地不少，一直被其父親阿添伯勸進回鄉接下家族事業，但兩代之間一直存在很多經營理念上的摩擦。小和哥大學念得是資訊管理，對「行銷」自然也不陌生。雖然自產自銷在他父親一輩已開始投入，但在網路銷售上仍不甚理想。小和哥分析了網路上的回購率，認為網路競爭非常激烈而有了這樣的心得：「你絕對不能用價格去拼，一定會輸，你要怎麼讓客戶認同在你這邊買米是好的！用價值去戰勝價格。在網路上就是拼價格，要不然就是你的產品要有特別的獨特性。不然就是變化性很快，就是禮盒的市場。要不然就是開餐廳。」（150316）相較於玉里其他年輕稻農，小和哥的管理學背景，加上出社會後曾從事保險業的工作，都使其回鄉後積極構思各種增加利潤的可能性，比如說更精緻的農業經營、直接開餐廳、稻米的副產品（米麵包、米香、米面膜）開發、禮盒³²的附加價值。

但是小和哥的這些構思與宣稱，在阿添伯看來卻多所保留。阿添伯提到現在農民開始轉向二、三級產業發展的趨勢，雖利潤更多，但除了經濟資本外，科技這些東西還是要年輕人來，對他們來講太困難了。話鋒一轉，阿添伯接著說兒子雖說要開發很多副產品，但他看不慣的是小和哥一直把自己當作在「上班」的心態來承接家裡的事業。但他還是覺得做農這一行，勤勞是最根本的馬步，其他都是花拳繡腿，到最後都是zero。阿添伯說：「你投入這產業你要認同它，要做好一件事情是沒有時間限制的，這是責任制的，而不是上班制的。早上都陰天，下午突然陽光普照啊！快要下班了，你要去澆水³³嗎？你不去澆，它明天就死給你看，但是我是農夫，我們這個世代，我要照顧這個作物，我還是要去澆啊！我的工人也會啊！下個世代，就是我下班了，這是我的時間！」

³¹ 阿凱哥岳父家的自有土地即有七八甲，加上零星幾甲土地也是親戚的土地，租金相對不高。大彥哥家自有地約三甲，且有秧苗場的設備冷藏、烘乾設備作為經營銷售的後盾。

³² 玉里的禮盒市場一開始也是大彥哥開啟的風潮，大彥哥也自述自身的利潤有三、四成都是來自於此。當大量的農民也投入此一市場後，我也曾聽大彥哥抱怨其他農民直接抄襲他的禮盒包裝設計。

³³ 阿添伯家中除了稻田的經營外，還有種苗的事業。但同理可以印證在施肥噴藥甚至收割的管理上。這些都需要判別諸如陽光、濕度條件作為田間施作的根據。

關於「勤勞」，也是與阿土伯對談中不斷被重複的關鍵字。他自己是這樣解釋「勤勞」之於農民的意義：「做農第一個就是要勤勞。要專心照顧。作物它躲不了啊，颱風下雨人家都是往裡面躲，我們都是往外面衝。比照顧一個小孩子還辛苦。你小孩子肚子餓了，尿濕了，他會哭，作物它不會哭啊，它會直接死給你看。」（200828）阿土伯緊接著說自己一輩子的辛苦經歷，從小時候餓得像把肚子綁起來、到意志堅定的埋頭苦幹下，好不容易拼到現在的成果，卻擔心第二代承接不下來。阿土伯陳述著他一路上的努力，並開始提起他的擔憂：「過去這些講到眼淚真的會掉下來耶！到現在晚上睡覺都拋不開。主要是後續小孩子怎樣去接這些工作。你要銷的話，一定要有自己的東西啦！光靠別人的又不行³⁴。這是我們擔心的地方啦！為他們擔心品質沒有辦法穩定，壓力很大。晚上在睡覺，腦袋還在上班。」（181011）

與阿添伯相似，他們深知米穀的較高利潤在於掌握流通到消費這一段，但更根本的馬步必須先在生產上下足功夫。阿土伯說：「我兒子田間管理沒有辦法，銷售部分也太老實，就像是自家的工人而已。現在抗壓性都不夠。最主要是他都不主動，他們都睡覺睡到七、八點，我們是天黑黑的就起來東摸西摸。我祇要求他一樣事，要有正常的作息！他就是上下班，不理你怎樣。」（200828）

這幾位農民如阿土伯、阿添伯等大致有著類似的背景。他們大致上都是祖輩遷徙到玉里的大家族，父輩在田間已小有名望。到了他們，因投入產銷一貫化的時間早，不但為下一代奠定了較好的基礎，也深知生產/加工/流通/消費各環節的勞動價值兌現上，後端的平均利潤率高。所以在勸說下一輩回鄉時，他們通常都讓孩子們從加工到行銷環節入手，因為這些工作相對輕鬆且收入較豐³⁵，也成為父輩談條件的優勢，同時順勢把下一代（20-30來歲）在台北工作的薪資條件³⁶硬生生比了下去。在形式上，這些年輕人回鄉確實也是像上班一般，因為所有涉及固定及流動資本的投入，全部都是由父輩承擔，某個意義上來說，這些年輕人做得是「無本生意」，賺取加工及銷售兌現的「利潤/薪水」³⁷。

³⁴ 阿土伯平時也有以稍高的價錢收購稻鎮其他農民品質較好的穀子，而其大面積的田地，又成為可以保證公糧收購數量的基準（因為繳交公糧的總數，是依照申報田地的面積按比例計算）。

³⁵ 某個意義上來講，他們也不敢讓小孩率先投入生產，因為生產過程牽涉的變數很多，操作不慎，會影響米穀的品質甚鉅。這其中包括要如何理解每塊田地的特性、各地的微氣候（前兩項攸關肥料與農藥的施用）、病蟲害的辨識（需懂得觀看稻葉生長）、田水多寡的控制等等。此外，在生產過程的機器操作中，耕作前打田機如何整平（粗打和細打），更是牽涉到後續雜草的控制與植株的平均生長。所以阿添伯雖把生產的工作部分讓小和哥嘗試，但也僅限於插秧而已。

³⁶ 比如說阿土伯就很直率的說明兒子的處境：「他在外面頂多一個月4、5萬養自己都有問題。現在讓他負責加工，那一塊通通給他。機器我買的。也沒有說工作太久，一天有8個小時工作，一天1萬塊給你。人情世故都是我的。」（200828）

³⁷ 對於回家承接家業的第二代來說，在當地人的眼中，他們其實就是回家領爸媽發的「薪水」。也無怪乎他們以「員工」「上下班」的心情來面對農務。

也因為下一世代處於趨向個人化及網路化的時代，他們看重行銷，認為「行銷」可以創造額外增值空間。對玉里許多年輕農民來講，超額利潤的來源在於創造「價值」，而「價值」的意涵就是產品意象的不斷分殊化、創造不可取代性，這樣才能形成小和哥所說的「拼價值」不是「拼價格」。在這樣的邏輯下，小和哥絞盡腦汁思考各種從米出發的可能性，而大彥哥和一些青農則不斷從自身創造不同的「梗」（話題），而非完全專注在商品的特質。但對很多年紀稍大的農民來說，要站上前線去推銷自己如何跟別人「不一樣」，反而是件困難的事情。

所以老一輩的人，寧可讓比賽成績說話，而非如年輕人一般，訴求高度個人化的銷售。因為他們瞭解在流通消費市場中，由公部門背書的比賽，具有公信力且有明確的優劣排序，因此可老少通吃。阿土伯就很明白地說：「我們沒有辦法上網哈拉還是怎樣，就靠比賽給別人知道而已阿！我們就不會賣自己，乾脆用實力賣最好。比較穩重型啦！穩紮穩打這一種，你用打哈拉、去外面賣笑那一種的，邀親戚朋友的，啊～那種困難啦！個人方法不一樣，我是把自己穩固好，給別人去認知。客源去找客源，那個是最好的。貨比貨，實力比實力。貨你可以去辨識。我們的栽培方式和我們的實際東西就是這樣。所以說我沒有辦法去做廣告，只有用比賽方式。媒體他要的自然就是資料。」（150827）

因此，上文分析中，一方面可看出不少年輕人偏好從「行銷」角度來看待商品的增值過程，老一輩則多認為市場獲利關鍵還是在於「生產」的根本，如此才能帶動銷售。另一方面，由此也可以看出，無論是年輕一輩或是老一輩人，不論是由自身的個性特質出發也好，或由國家背書的比賽優劣排序也罷，這些現象其實說明了一旦農民選擇進入流通消費市場，他們就必須不斷在競爭中區辨自身的特殊性。但是在這樣的分殊化氛圍中，有一個潛邏輯，那就是在建立自身品牌獨特性的同時，很多時候就必須區辨他者，這也為農民之間的合作關係豎立了一些門檻。但與此同時，他們又很清楚，雖口頭說不能用價格比拼，但在相似品質的宣稱下，自身價格與社會平均價格有一定差距時，最終還是得面對規模而來的成本問題³⁸。於是，在經過這番直面市場的洗禮後，許多稻農體認到原來產銷一貫所獲取的「利潤」，最終還是回到生產加工機器的掌握、流通的順暢、最後才有「行銷」的發揮空間。於是，稻農們除了一方面仍努力靠論述尋求差異，另一方面有些農民們開始發展出更為靈活的合作關係。

³⁸均哥夫婦就曾提到同是有機米的前提下，鄰近的富里農會和米廠可以做到買一送一，但是一般而言，他們的規模小，大多數生產加工設備皆須自己攤提的情況下，利潤就已很薄，遇到以鉅額資本為後盾的糧商進行促銷時，他們在面對客人或其他盤商欲尋求價格折讓時，幾乎沒有太多空間，從而使其商品在市場上的競爭力被弱化。這樣的情況也出現在上文中麗姨的身上。

第四節 探尋另一種可能性：「合作」作為一種方案



一、加工廠作為農民產銷的最後一哩路

相較前述農民，忠哥投入稻米產銷的資歷稍嫌略淺，但由於他曾具備業務和生態景觀設計背景，使其對市場需求有更高的靈敏度，從而試圖以一種不同姿態切入市場：他希望以設立加工廠的方式來靈活集結農民。就他的說法而言，成立加工廠有幾個目的：第一、他認為應當要專業分工，讓農民專心從事生產，在田間把米穀品質顧好，而專業的加工廠能讓米穀獲得精良加工³⁹，以最好品質主攻高端的精品市場。在這過程中，農民可保留自身品牌，他僅收取加工費用，或由加工廠作為基地，以契作形式連結都會區的精品米食業者，成為從產地直送餐桌的窗口。第二、農民藉由加工廠作為出貨地點，可以匯集運量降低運費。第三、由於他作為花東地區 KKF 農法的推廣者，加工廠也成為一個推廣的基地和為其加工廠豎立起鮮明的形象。這樣的精緻化路線初衷，來自於忠哥希望藉由較高糧價引導農民逐步放棄高產為目標的重藥重肥管理方式。

1、維持農民自主性下的彈性結盟

在台灣歷經戰後的土地改革後，農民擁有了最基本的生產工具（土地），雖然量少，但這也形成了東亞國家在二戰後的生產特殊性。相較於給人做工或在外找頭路時有明確的主從權力關係，農業生產是相對自由，農民也因此有較強的自我姿態，彼此間較難合作退讓。所以一旦當由農民自行集結要做些什麼時，最終失敗的原因，常常聽見的不外乎就是「不方便」、「算不清楚」。這種生產自主、流通銷售卡關的處境，也反映忠哥切入農民市場的特殊性：他一開始就聲明自己只賺取「加工錢」，並藉由匯集個別農民品牌的流通數量，共同與貨運公司談判，創造較低流通成本。但滿懷理想、希望透過加工廠形式而能有所作為的忠哥，卻在推動過程中遇到困難，原因即在於農民對成本計算的觀念和心態。主因在於當農民們不敢提高售價之下，即便忠哥保留了農民品牌的自主性，但加工的手工錢幾乎已是他們自產自銷的全部「利潤」來源下，農民不想再有人分潤。

³⁹ 相較於阿添伯、阿土伯等專業大農的加工設備，忠哥靠著自己在網路上研究各類資訊，將自家的加工廠流程設計得動線更為順暢，且將人力需求降到最低。此外，由於台灣諸多米穀加工設備來自日本，而農機行的售價往往偏高，也因此忠哥會開玩笑說農機行機器的價格是日幣價格直接換成台幣，也就是 100 萬日幣（台幣約 25-30 萬）的東西到台灣變成 100 萬台幣。所以他透過友人直接聯繫日本廠商，可大幅降低機器購置成本，加上透過他個人專業，把整體工廠動線所需能源降到最低，以節省電費開支。此外，相較於一般農民購置的碾米加工設備，頂多只能最到二等米的水準，忠哥加工廠可以做到一等米的品質。

不敢提高價格的因素，在上文的分析中也約略提過。包括了來自於農民自身的生活經歷、對已有顧客間「類朋友」的關係、各種競爭下所漸進形成的平均利潤率、對通路的掌握能力等。另一方面則來自於加工銷售過程所動用的勞動力性質。自產自銷的農戶家中，多半是由婦女承擔後端的銷售工作，婦女在農村的勞動力性質定位本來就是相對彈性的，所以導致很多賣米的農婦都會用「賺些手工錢」來描述自產自銷為家戶所帶來的收入。在市場價格壓力的競爭下，他們不敢把價格訂高，因為做為家庭主婦，他們也很清楚自身出外購物的邏輯。

在前文中，也多次以麗姨為例，分析其創業的艱辛、為難與感念交雜的矛盾心情。麗姨曾很誠懇地談到她在訂價時的兩難：「像我以前就是從打零工轉農，我所認識的、還有我的心裡，我當然希望人家買我的米，希望我有賺錢。但當時我秉持的一種精神就是我賣米，而且自認是好米，以良心來講，我希望大家都能吃得起這種米。其實那時我的想法很天真，是漸漸的做，才遇到很多瓶頸，才在想說我到底是對還是錯，我這樣是在賺什麼？你不覺得我們人真的有時候很不知足，所以小孩子是最童真就是這樣。像我做米的，我就覺得我有點手工錢，人家知道、認同這個米，那該有多好，看著我這個碾米機每天只要有出米，都是不斷的感動，現在認真算起來，就會覺得說真的沒有什麼利潤，期待說可以有個空間，就是等，我訂這個價格下去，變成說我要漲，我都不好意思。因為我覺得這些人一路照顧著我，其實我要漲，我對他們反而我自己不知道怎麼開口。所以我也這樣捱著，好啦！至少我還過得很快樂，雖然不富有，但是很快樂」（150416）正因加工銷售過程所動用到的婦女勞動力性質偏向彈性化，這使得很多集結起來以規模化簡省人力的方案都會有推行上的問題，因為農民會認為「這個錢，我辛苦一點，自己來賺就可以」。

2、精品化的契作

在協助個別小農品牌精品化的過程，忠哥加工廠的另一個任務是以此為基地，創造玉里米穀收購的亮點。讓有別於一般連鎖零售通路的盤商，可在此找到精品米穀。因此，「契作」是加工廠的第二個任務。以契作作為帶動農民施作方式的改變，是最直接的手段之一。因為忠哥可開出他需要的米穀條件與價錢，讓農民來參與他的計畫。而這也符合他「農民專事生產」的專業分工論述，也讓無力進入加工流通銷售的農民多一種管道。⁴⁰

⁴⁰ 但也有農民反應忠哥的收購價格雖高，但其所要求的品種（台中 194）收成量偏少，加上要符合其農法施作又會損失產量，算起來並沒有比米廠划算很多，因此很多農民為維持與米廠的既有關係通常也不敢與其有太多合作。

精品化，是忠哥從構思到實踐加工廠運作過程中最關鍵的核心概念。而這個鮮明的形象內涵包括兩個部分：其一，是農法的改變，以 KKF 自然農法作為旗幟，主打對土地生態的永續經營⁴¹；其二，是加工的精緻化，以精良的機器獲得更佳的賣相及口感。透過這個核心精神，忠哥說服了一些他的食客（吃忠哥種得米的客人）加入他的計畫。在加工廠設立的過程中，忠哥除貢獻出自家小片土地做為基地外，大部分資金都是由他人贊助/投資。

忠哥精品化的契作，在生產源頭上，他首先推動 KKF 農法的耕作，並在玉里辦了許多場相關教學說明，也有少數農民在其鼓勵下，以 KKF 的改良農法，漸進式的朝向少/無農藥、少化肥的耕作。原本在既有的生產結構感到無以為繼（收成與投入不成比例）的農民，意外發現農法改變初期，雖產量減少，但藥肥的成本也降低，新的菌肥雖肥力低，但漸次減少噴藥，也對自己健康有益，覺得可接受其成效，並鼓吹忠哥擴大收購面積，但忠哥礙於自身通路的掌握能力，也不敢貿然擴大契作面積。

在這個前提下，忠哥也積極與各種創新的「社會企業」模式合作，比如說與「元沛農坊」的合作即是其一。「元沛農坊」是一間號稱以科學方法，解決永續農業生產問題的社會企業，這個理念與忠哥不謀而合。因此，他們共同透過增加土壤中微生物的多樣性，從減肥、減藥開始，逐步打造不需化肥和農藥的農作栽培方式⁴²，而即時遠端分析，則是元沛農坊讓農田成功有效管理的科學手段。在他們的觀察中，由於永續農業須投注高照顧成本在植物的每個生長階段，因此他們藉由在農園裡安裝不同偵測環境因子的感測器、分析數據、精準判斷農園的狀態（例如：掌握水稻週期、由葉子顏色判斷農藥量充足還是過多等），即時協助農夫有效管理農田⁴³。換言之，目前該公司主要以「服務設計」的方式因應不同

⁴¹但也由於 KKF 推動上的困難，雖部分從事有機農業的小農受忠哥影響而採用此一農法，但畢竟仍屬少數，且這些小農因利潤率薄，也僅有少數份額透過忠哥手上的通路出售。最終，忠哥放棄了完全以 KKF 農法作為其宣稱，改勸農民以其方法至少先讓農藥不要進場，到最後僅要求農民必須通過農藥殘留檢驗。在玉里，許多農民都對有機農業感到懷疑的原因是，其實在田間的農法施作中，只要符合標準規範時間內施肥施藥，在稻米成熟後經過碾製等加工程序，一般到白米階段其實並不難達到 N/D（無殘留）的標準，而現行「玉里米」認證則是要求農藥殘留需符合國家標準。

⁴²他們利用蚯蚓及微生物發酵技術，將沼渣及農業廢棄物轉換為生物多樣性堆肥，這項技術成功替農業廢棄物及廚餘尋找出路，堆肥之所以重要，是因為其正確的發酵過程能產生很多益生菌，運用於農業上可以幫助土壤以及植株更好地發展，除此之外，堆肥也對土地有極高的環保價值，一方面解決過多廢棄物焚燒造成的空氣污染，一方面也可以少用化學性的肥料。

⁴³ 2019 年元沛農坊與黑熊保育協會合作，於玉里種下一塊面積 1.5 公頃的「黑熊田」。這個計畫於當年春天展開，中興大學教授楊明德也率領研究團隊，帶著無人機技術進駐，同時，輔助 IoT 裝置透過環境數據監測農地，元沛農坊也提供光合菌等微生物資材，以減少農藥使用量，近一步達成無毒栽種的目的。除了達成景觀稻作之外，元沛農坊亦包辦了後續加工、包裝、推廣等工作，他們推出具有當地特色的文創包裝稻米，如黑色葉子的花蓮 23 號（台灣黑熊的身體）、花蓮特色香米台梗 4 號，以及與凱宇生技聯手推出「熊稻米」，元沛農坊也和米花 KOUJI 合作米貝果

農友需求、提供相對應的解決方案。他們以科學方法驗證以其方式進行農作生產的可行性⁴⁴。而有別於完全脫離生產的契作模式，忠哥始終租賃著幾分到三甲地以內的土地，他希望藉由現地耕作，從嘗試中理解 KKF 農法在本地的可能性與困難之處，另一方面則是直接起到示範性的作用，改變農民既有的生產場域習氣。但忠哥也以既無奈又感慨的玩笑口吻說著，只有當他哪一天開著雙 B 名車到田裡，多數農民才會真正對他的農法感興趣。也因此，在舉步維艱中，他也體悟到理念的號召，必須伴隨真實通路的擴展。

所以，忠哥從對 KKF 推廣的興趣，開始花功夫研究精品米穀市場的通路與需求。在團膳部分，他刻意到花蓮高級日本料理店觀察廚房師傅的煮飯流程，說服對方採用香氣口感都很好的台中 194⁴⁵取代越光米，使其米穀甚至比高於富里的穀價賣出。也經由元沛農坊引介下，透過具體科學數據，來提倡綠色消費的環境影響力，從而與台大學生創業的小農飯盒合作，主打「為土地純淨盡一份力」、「善待你的身體，從產地到廚房」，透過餐盒的精緻化，讓白米也成為主角之一。而在零售市場上，他一如其宣稱的走精緻化路線，主攻百貨公司的精品路線，但形式上不一定是以玉里本地品牌出貨，而是由對方買斷米穀並由其主導企畫行銷。此外，他也與香港甚至上海等地洽談外銷事宜。

以忠哥的話來說，在「玉里米」產地認證之初，他就一直期待在拓展新市場的過程中，需有「矛」（攻）與「盾」（守），所以在綠生農法因成本過高導致農友紛紛放棄之際，KKF 農法承接了一部份有心突破現有框架的農民。之所以可做出一支主攻高端市場的矛，除了農法的特殊性⁴⁶外，還在於他的加工設備。真正特等米的碾米率大概祇有五成三，少了一般的一成多。一般農民的機器設備缺乏這個能力，也不敢貿然損失/選別掉這麼多的米。忠哥認為機器帶來的實力雖只是一家公司的扛棒/形象，但如果連形象都做不出來，就無法宣稱自己真正的能耐。

等，企圖以不同的行銷手法引起更多人的關注。元沛農訪的負責人指出「篩選商品要用的原物料時，我們挑選跟當地栽種意象跟文化有關聯的作物，或是依照作物的特性，再進行加工。資料來源：<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/46265> 擷取日期：2022/03/02

⁴⁴ 元沛農坊負責人在接受網路媒體訪問時，曾表示當他們收集這些有關農法、氣候、收成的相關數據後，希望能將這些數據後台進行群眾募資，以利其推廣。資料來源：<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/46265> 擷取日期：2022/03/03

⁴⁵ 台中 194 此一品種，僅在台灣少數地方能保有其特殊的茉莉花香味，據說中興米雖買下此一米種的品種權，但在花蓮壽豐和雲林種植的結果，香味就完全走掉，成為一種爆米花的香氣。也因為這一品種近年被注意到，不但是玉里農民自產自銷的熱門品種，也有富里米廠和外地盤商開始特別刻意收購。

⁴⁶ 對比於當下已經非常成熟的「有機」農業，已有大量現成的農業資材可供使用，但卻有有機肥原料來源不明的問題存在。「自然農法」更強調善用現地資源。

忠哥會走上精品化的經營，也有其脈絡。在六、七年前，忠哥曾一度以為能把安全好吃的米交到客人手中就是最大的成就，其他靠機器提升的米穀品質，因為資本能力不足，也只能教育消費者體諒小農的困境。但曾有非常好的客人花了許久時間，只為挑出自己米穀中的被害粒、未熟粒、異品種，這讓他非常汗顏。經歷此事後，他後來找了其他農民代工，在沒有色彩選別機的情況下，以糙米模式調整，足足比原先多出了 1/3 的廢料。這一次的經歷讓他體驗到，要推動自然農法，除了對農法本身所宣稱的永續環境理念認同與實踐外，還須配合從加工到包裝各方面都精進的能力，而這些增加的成本，又必須反映在售價上，只能靠著精品化達成⁴⁷。走出精品化的路，也是因為忠哥認為農民不能以資本不足一直把自身當成弱勢，從而期待別人理解這種弱勢，或者覺得自身靠補助過活理所當然。

會有這樣的意識，與忠哥個人的生命經驗相關。忠哥自己本身有心臟病的問題，並不適合都會緊湊的工作節奏，加上父母年邁生病，所以決心返鄉開創新的可能性。生態的背景，讓他在自然農法中找著力點。也因此，他在與心臟病童分享自然農法的一次活動中，激發了該團體尋求合作的意願。他說道他那時的信念是：「不要讓別人來同情你，同樣都是生命，雖然每個人起步都不一樣，但你要去選擇一條自己能夠走出的路，盡量不要讓別人因為同情你而買你的東西，最起碼你可以活得比較有尊嚴。如果別人來同情你，這是你附加得來的東西，你更要珍惜。作為一個人，你要有自己活下去的理由，所以我那時候跟他們講弱勢團體這個 mark 一定要先拿掉，如果不是這樣，我覺得可能作不久。靠自己，雖然很困難，但是很真實的，所以我從事這個行業，為什麼抱著這個心態去作。」(150421)也因此，忠哥有別於許多汲汲於爭取補助者，在加工廠的設置過程中靠著自身的理念爭取到贊助者的認同。也因為贊助者的相挺，讓他有著一定要做到好的決心與自我期許。

3、食農教育基地

加工廠的設立，在空間上除作為加工的集結之處，也可被定位為理念推廣的基地。對內，它是農民們可學習、交流、操作 KKF/友善/有機/權宜農法（菌肥的

⁴⁷一般農民稍有能力者，會從客人的評價中感受到市場的壓力，使得本來只是想開拓一條較安穩的謀生之道的農民，只好不斷精進自身的機器設備。但也有一部份農民，把自己加工上的弱勢變成一種論述手段。有些小農認為自己米的包裝品質無法如市場所見一般，正好是教育消費者的機會。一方面證明他是個沒有資本實力「小農」，一方面說明他們用肉眼去選別異品種、被害粒、未成熟粒的誠意，他們開玩笑說自己是人肉選別機，希望能獲取客人們的諒解。而勇哥則更直接了當的說，現下流行五穀米，所以白米有雜有異品種也很健康。

製作)的地方；對外，它是外地觀光客、自家米穀食客可具體理解這套理念的宣講體驗基地。

忠哥的加工廠不只是推廣自然農法，而是整個加工廠都契合當前有關環境議題的討論，比如說綠色建築、生態循環、社區經濟等。在設計加工廠的過程中，為解決每天開門面臨的固定開銷，在加工系統的電路設計上，忠哥完全親力親為，使加工廠即便處於忙碌狀態下，兩個月的電費僅有 1000 元。另外，在法規和經費來源的限制下，加工廠的建築空間善用座向調整⁴⁸，設計大面窗以增加空氣對流，減少夏日陽光曝曬。在生態循環上，因其本身倡的導就是偏向生態型的耕作模式，所以他透過農業廢棄物的再利用連結社區經濟。

有別於當前多數針對農業生態循環的論述與操作多半集中在生產面向，忠哥一直期許自己能帶動的是一群人的良性循環：「我跟幾個同學朋友都談好了，我先把雞養到可以自己保暖，然後我就交給他們，我這邊的米糠、碎米粒供應他們，養到大，生雞蛋，等到老母雞生不出來，老一輩通常都燉老母雞。那些雞糞，我也有同學在種菜可以拉過去，種出來的菜，要供應我們加工廠工作的這些人。就是一個循環在那裡。還有像稻殼，這些其實都是覆蓋土很好很天然的東西，到最後會腐爛，我的微生物菌灑下去，到時候澆點水把它悶下去就類似做堆肥型態，再把它翻到土裡面去，其實我這塊地，全都是這樣做。」(171126) 對照於月長等米廠，幾乎拿走米穀生產的全部利益，然後以捐贈當地最大宮廟作為「回饋」，忠哥認為這舉動仍是以換取理事職位做為利益交換，忠哥期許自身能以社會企業的精神⁴⁹回饋於群體。

在玉里，忠哥幾乎是極少數不斷把「合作」兩個字掛在嘴邊的農民。作為一個中年轉業的半農半 X，忠哥說自己過往做過保健食品業務的歷練，讓他時常處於一種「從無到有」的開創路程，所以從改變農民施作方式與在農村「可以過生活」的初心出發，逐漸衍生了一系列的想法與作為，而「食農教育」之於忠哥，已不再僅僅是一套關於環境生態飲食的論述，而是農村本身如何永續發展的想像與實踐。

4、「關係」的障礙

對忠哥來講，加工廠設立的核心精神之一是「合作關係」，但關係的建立卻非一件易事。忠哥的父親曾是玉里公務員，在以往那個艱困的年代，他們也有幾分旱地兼營農作。但忠哥很早就離開故鄉前往北部就學就業，直到父母老病要求

⁴⁸ 相較於加工廠沿線房屋都是坐東朝西，忠哥將其改為坐北朝南。

⁴⁹ 就忠哥來看，「社會企業」的精神在於「共好」與「回饋」，與純粹的「營利」不同。

其回鄉為止，忠哥才思考在農村立足的可能性。整體來說，忠哥的背景在玉里農民眼中是非農出身，也因此，在其尋地耕作之初，遇上很大的困難，多數農民都把其當成外人，要麼不敢把地出租，要麼抬高價錢⁵⁰。

這種缺乏關係的障礙，進一步表現到其在推廣農法上的困境。上文已提及推廣的困境之一，來自於通路的缺乏。另一層困難在於，農民強調對農事操作的技藝感，忠哥更看重理性邏輯所推演的「科學論述」，這也成為彼此溝通時的潛在障礙。在玉里，拜訪每一位種田多年的農民，他們在各種政策制度所結構的客觀前提下，幾乎人人有一套與氣候、土地磨合的方法。這一套技藝感是來自於日積月累中凝結沈澱在身體上的直觀感受，很多時候甚至是前意識的操作。多數農民不一定能闡述每個工序施作的原因，但他們在歷次的結果累積中，讓他們不假思索地就這麼做。

忠哥就曾描述過老農這種來自經驗的直觀性：「所有的植物生理特性、土地狀況，可能他們長久以來摸索得很清楚，什麼時候該幹嘛，他們都很清楚，可是問他們為什麼，他們其實都說不出所以然，那是一個傳承。比如說一期稻作四十幾天到六十天，開始要斷水、斷到泥土要裂開，問他們為什麼，他們不一定知道，但打死都一定要作。最主要是因為水稻是水生植物，種一根稻子進去，它長起來的時候，可以長出二十二根，因為它一直在分蘗。可是大面積作業，我要它同一個時間成熟啊！所以最後一定要作人為管控。所以斷水就是讓它根整個切斷，因為泥土裂開，會把根拉掉，一拉斷，它植物逆境一來，它要自保，所以會分蘗全部暫停，把所有養分供應在原本的米株。第二方面泡水那麼久了，裡面的有機質會腐爛，要讓它透氣，根系才會成長的好！另一方面當它斷根之後，你適時補充肥料進去，它又會開根，植物的根系很好玩，斷一根至少長兩根。之後，因為沒水了，它要喝水，就會開始往下長，根會往下扎根，稻子會更穩定，底下的肥料也都吃到了，也比較不會倒伏。所以你看，一個斷水有那麼多種作用！這是植物生理特性你自己要去瞭解！老農民他一定要用最簡單的方式！比如說我現在是

⁵⁰在大禹地區，一般熟人之間的一期作土地租賃的行情，大約落在一分地兩包（一包穀子 100 台斤）乾穀的市價（當時約 1250 元一包穀子）。可是，因為大良哥離開農村許久，加上家裡本身並非為純粹務農出身，在社會網路連帶相對薄弱的情況下，大良哥拿到的田地的租金大約是在 3 包穀子。一小塊地是在大禹，一小塊地則是在卓溪的山腳邊上。這是其事業開展的起點，一個比別人在成本上高出許多的基石。

一個教授，來這種了五甲地都很『漂亮』⁵¹，我就是神、講的話就是聖旨。可是你沒有做出很好的成績，管你是什麼大學教授都沒有用！」

從植物生理特性的分析，忠哥要講的其實是合理施肥帶動後續的合理用藥，如此才能事半功倍。但因老農自信於長期摸索積澱的操作流程，所以當忠哥以植物生理特性與老農溝通改變農法的可能性時，農民多半無法接受。對比多數老農從收成角度在意於實作的技藝感，忠哥從生態角度強調植物生理特性與土壤微生物菌的關鍵性顯得曲高和寡。

有關知識型的論述，農民並不陌生。但知識型的論述，為何始終難有成效？必須將其他農民所面臨的主客觀條件納入考量。在農民耕作習氣的養成過程中，具有官方色彩的農改場並非沒有出力。然而，農改場所面對的風土、面積、人力等條件和農民第一線所面對的狀況還是有著不小差異。比如說農改場實驗面積固定而不大，但農民實際田地範圍可能寬廣而零散；農改場合理施肥的生態考量，不一定符合農民經濟壓力下的選擇。換言之，農民面對著與農改場不同的規模、氣候、土壤、社會條件，都使其遭遇的實際困難不一定能為農改場人員所理解，而忠哥循著類似的路徑，希望能說服農民，同樣也落得鎩羽而歸的結果。換言之，老農的身體技藝感與忠哥知識型的理論論述，兩者主客觀條件上的落差，構成了彼此關係的第一重障礙。

第二重的關係障礙，則來自於忠哥所帶入的價值新標準。有別於市售有機農產品僅強調生產農法的面向，忠哥也十分在乎「食味值」⁵²這個新興的指標。也就是除了安全之外，口感也是其致力追求的目標。但這樣的收購標準，也引發一些農民的異議。從事有機多年的勇哥就說：「多數農民根本不知道什麼是食味值，連我也不知道，這就類似說我要把你娶進來我要先知道你的三高，你的三圍。你先知道食味值再來改變價格。」（191220）雖然食味值的概念，早已在南邊的池上、富里等地，逐漸為農民所認知，但這個價值新標準在玉里農民中所引起某種程度的不以為然，來自於對忠哥身份的審度。忠哥在成立加工廠後，隨著不斷縮小自身實際耕作面積，在許多在地農民眼中，因彼此收入來源不同、社會位置差異，忠哥被認為是「商人」的角色。於是，以食味值做為收購價格的區辨標準，

⁵¹ 這裡的「漂亮」是一個長期在公糧制度影響下的稻作農村價值標準，指得是穀子的數量多，所以我們所想像的「豐收」，可能伴隨的是重肥重藥下的食安風險，且口感也差。另一方面，忠哥想表達的是農民只在乎結果，不管你中間如何分析，他們要的只是一套方法。

⁵² 「食味值」這個指標是從日本引進，在大量收購上，池上米廠是率先使用此一指標作為分級收購標準。根據同樣從事自然農法的兆哥說因為食味值的測定是用光線去穿透米粒，若米粒上有粉塵的話也會影響食味值得測定。食味值的測定其實是日本人根據水分和蛋白質的經驗輸入機器而成。如果食味值不好，水分稍高，它的食味值也會是不錯的。水分 14.5 度是最好。米要好吃蛋白質要 5 以下，但是如果注重的是產能，絕對都是在 7、8、9 左右。

對農民而言，強化了第二重的關係障礙。因為這已脫離原本彼此都同屬農民身份上的平起平坐，一旦進入「生產者」與「收購者」的二元關係中，那麼一切就是「在商言商」。農民除了在意收購的標準、價格，也在意當他們面臨各種氣候風險時，做為收購者的對方，能否同樣「罩」得住。

忠哥與許多本地農民的第三層關係障礙，在於不同社會位置上對於「成功」的想像與定義。忠哥在推廣農法的困難處境中，有時忍不住抱怨：「你要讓這些農民接受的路數也很簡單，你的外表很漂亮，然後你開著賓士車種田就來了。我跟你講真的。我覺得真的很無趣，但是真的很有效。」可是事實上，農民對於「開名車」、「賺大錢」的想像，來自於他們一直處於「開名車」、「賺大錢」者的權力支配之下。於是，「成功」的定義，就是在賺取充足貨幣後，翻轉或逃離這樣的交換關係。然而，對於流通消費市場的陌生，使他們雖感被剝削，卻不盡然理解資本市場競爭規律下的另一層殘酷性。以致於在受制於人之下，一旦有其他收購者時，他們也會盡力開價。這種表現方式，其實是在農村隱性的競爭下，農民不願讓誰再成為新興的山頭。這使得忠哥在農民喊高收購價格之下，也顯得十分為難。

換言之，當不少農民連周轉金都不足的情況下，他們「成功」的定義顯得相對務實。忠哥一直說他不求所有利益都自己拿，只求在農村賺著足以「過生活」的收入就好了。但對農民而言，三、五年不時而來的天災，讓剛好過生活的錢，可能使他們一不小心就會進入負債。而農民必須在不穩定的農作狀態中，與資本充裕者維持良好關係，才能確保他們在天災豐收之際，米穀仍有地方可去。因此，忠哥善意的初衷，在其自身通路不穩而農民自保的心態下，也很難在玉里開展更大的革新局面。

這三層從身份到認知而來的「關係」障礙，使得忠哥從主動推廣自然農法，變成被動讓有興趣者找上門求教。而忠哥也把自身發展的面向，朝向與理念相近的小農結合。忠哥從開始推動 KKF 農法到加工廠成立，至少花了六、七年才完成，期間不少農民因忍受不了加工的不便而自行購買機器，這使得加工廠完成後，願意加入其隊伍的農民較多是品牌創立的後進者。由於近十年來，政府大力投注資源在推廣有機農業與青農下鄉，有機/農業在都會區逐漸形成一種新生的寄望與象徵，並成為「文青」投射其特殊情感的鄉愁之處。在與上一世代農家的老苦窮形象形成對照下，開始有中壯年人因厭倦職場的工作節奏，選擇落腳農村。而東海岸又因其獨特的景致，吸引了好些人駐足。這些小農因具備都會職場的工作經驗，很快就能認同忠哥「專業分工」的理念，也因小農們多半是以有機/友善/

自然農法⁵³耕作田地，本身經營的客群就偏向都市的中高收入者，因此他們希望透過專業分工可以做好每個環節⁵⁴。在此前提下，忠哥很快成為他們的重要伙伴。至於那些已發展出自產自銷模式的農民，他們則從另一個向度，連結了彼此的合作形式。



二、保留現狀下的橫向連結

在玉里，從稻農開始自產自銷後，就陸續開始有了各種合作的方案，有別於為獲取政府補助資源而組織的產銷班，稻農們新興的合作模式朝向公司化的發展。除了前述由秧苗協會幾位大農跨縣市組成的「台灣稻農公司」外，在玉里也陸續有公司化的合作組織出現。「自然之稻」就是其中之一。而此一合作幾乎是與上述加工廠形式的集結同步在玉里進行。

這個合作形式的發端，來自於早些國家發展委員會所規劃的花東產業六級化方案。簡單來說，六級化的概念主要是希望透過鄉村地區原有的一級產業(農業)為基礎，結合二級的加工製造和三級產業的零售銷售，試圖為鄉村地區開拓新的利潤空間。在國家經費的支持下，計畫項目下的統籌老師結合幾位原已經營自產自銷的幾位大農，希望藉由成立一個新的品牌，以分工形式減輕彼此的勞累。然，幾年運作下來，實際成效卻很不理想。

新成立的品牌在沒有充分的資源下，只是一個虛有其表的整合。均哥談到其中的困難在於，由於各人田地所處位置不同、土壤條件不一，加上每個人擅長的品種各異，才五戶而已，就難以協調出共同主打的單一米種。談到最後，均哥選擇退讓。大家以台梗 2 號作為共同品種，因為它的適應性很好，到哪裡都可以。但就香味口感來講都沒有很突出，祇是外觀很漂亮。而「自然之稻」的銷售管道在沒有太多廣告展售經費的挹注下，主要是依靠統籌老師自身在佛光山的人脈以及「後山蔬活」的網路平台為媒介銷售。但整體的出貨量並沒有非常多。

「自然之稻」的出貨形式仍保留了五家農戶各自的獨立性，除了共同的台梗 2 號之外，如果顧客選擇比較有特色的香米系列，如台農 71 或台中 194 品種，

⁵³ 「有機」農法指得是有一套相對成熟的資材可供使用，無須自己操辦太多資材的調製，且其農產品通過第三方機構認證通過；「友善」農法是指其田間施作過程符合國家「有機」農業施作規範，但因鄰田農藥噴灑、灌排無法分離導致他人影響其農作有化學藥物殘留，所以並不一定有經過驗證；「自然」農法，更強調自然的生態循環利用，甚至有一派受到日本木村阿公的精神影響，強調土地自有其修復力，無須額外施肥，關鍵在於善用生態循環的基礎來養土。「自然」農法普遍來說，收成量最低，且因施作者多半為小面積耕作，故也有部分沒有進行有機驗證。以上農法只要未通過驗證者，皆不得以「有機」農產品名義出售。

⁵⁴ 忠哥的加工廠也因加工者多為有機/友善/自然農法生產者，所以他也於 2021 年申請讓加工廠通過有機加工廠驗證。

則可由個別農戶出貨。這個看起來鬆散的合作關係，也形成了一個問題，均哥夫婦也很坦白的說，因為參與的五戶農家，四家有自有品牌，有時候他們自己也不知道該先推共同品牌還是自家的品牌。換言之，這個合作形式所保留的高度彈性，卻也成為它最終沒有辦法在市場上努力衝刺的原因。在各有家業的情況下，大家對共同事業也就有所保留。其實這個合作組織所遭遇的問題，在前述產銷班的階段已遇過，兩者不同之處在於，自然之稻是由五家農戶做為股東所成立的股份有限公司，產權結構較產銷班更為明確。但正也因在明確的私有產權下，在大家各有私心之下，齊心合作的空間也被限縮，花姨就曾說當初會加入，就是想說能否多一個曝光銷售的管道，這也注定了品牌內股東合作關係的鬆散。花姨對這個合作案的心態或許恰巧可以說明這個品牌最終無法有所斬獲的原因。當然，公司發展的困境也是來自於資本實力相對薄弱，沒有辦法觸及明確的客戶群體。所以幾次合作的失敗下，多數玉里的農民所期待的，其實還是能有一個實力相對堅強的糧商可用較高價格收購。

於是在資本實力薄弱、市場前景不明朗之下，多數農民不敢跨越出生產本業，而敢於跨出這一步的農民，也從不瞭解市場運作規則，被迫在市場的幾番打滾中，磨練熟稔新的遊戲規則，並進一步體認到自身的困境。換言之，米廠在農民眼中可以「看起很有利潤」，來自於其對大型加工設備的掌握增加其效率，加上米穀流通的壟斷，使得米廠可以有效提取農民為謀生計之下不得不販售的稻穀之額外價值。而稻農與一般工廠工人不同之處在於，米廠僅只掌握加工設備，生產設備仍由農民貸款自備或請人代耕，而生產過程的所有風險也由農民自負。由生產過程來看，稻農看似自主，但若將流通及消費市場納入考察，則他們在生活資料已高度商品化的情況下，農民也只能任由米廠開價除提取其勞動剩餘價值。而米廠可以如此，除了早期國家設下的流通限制外，還包括一直延續至今的公糧制度，讓米廠可以透過公糧與市場糧兌換的方式，賺取價差，進一步加快其資本積累及其在市場上的競爭實力⁵⁵。

第五節 小結

本章中先陳述了在國家制度及玉里米穀特殊市場生態的脈絡下，稻農們如何在由各種力量結構的場域中，潛移默化下養成自身的習氣，在稻農們自身生活資料的高度商品化下，他們對於貨幣的依賴也日深。這樣的後果造成了社會關係的

⁵⁵由於公糧代收制度所衍生的各種弊病不斷被糾舉，雖設有各種防弊措施，但因為米廠數量龐大，多半鞭長莫及，一直到今年（2022年）都還有六甲農會被爆出盜佔公糧的新聞。請參考自由時報 2022/02/18 「六甲農會爆侵佔盜賣公糧 1302 噸 總幹事等 5 「米蟲」被收押」。資料來源：<https://news.ltn.com.tw/news/society/breakingnews/3833946?fbclid=IwAR1vMbsOdXigujgZKVKJ6Aol3GJyvxI0s3OSytwU-FfO9uAEWpNvQmiTuh0> 2022/03/01 擷取

張力漸強。而由米廠在公糧價格主導的「重量不重質」結構，也使部分農民感到疏離。然而，池上、富里等地糧商走向小包裝零售市場後，不但拉抬當地糧價，也形塑了該地整體形象。這樣的趨勢讓原本手上稍有資本的農民，在近二十年內，形成了幾波產銷一貫化的浪潮。而最近一波在鎮公所「產地認證」帶領下的一批農民，在跨足流通消費領域後也出現了新的困難。

從麗姨的例子中，也可看出對資本額不足、通路有限的小農而言，在訂價的兩難下，他們所能分潤的大致僅是直面客人的白米消費市場，而又由於各式成本的高昂，使得農民們原本想像的「利潤」，到最後可能僅是婦女彈性勞動力充分利用下的「手工錢」，甚至可能是「作白工」。

另一方面，世代的差距，使年輕一輩的農二/三代，更懂得善用新興網路媒介創造自身的獨特性。從而透過營造特定意象（如搞笑惡趣味、壯麗風景）後，與陌生及未知消費者之間，以利缺性（不直接宣傳自身商品）策略取得關注。甚至可藉由體驗活動，加強與消費者的關係。在新興媒介上取得成績後，也讓青農們更加關注「行銷」環節，不斷形塑分殊化的效果。從而與傳統強調專注於「生產」的父輩，在「勤勞」意義的界定上產生分歧。

世代區隔，還展現在對情緒勞動的觀感。對老一輩而言，憑藉公眾肯認的成績進入消費市場，可使其相對免於情緒勞動（比如說阿土伯將其形容為「耍嘴皮」）的困擾。老一輩人不善於與陌生人建立關係，一方面在於其長期專注於生產，另一方面，也在於不瞭解消費者的語彙，以致其無從論述。相較於有能力經營流通市場（收購別人米穀轉賣給願出高價的米廠/經銷商）的大農，以經營小包裝市場為主的農民幾乎都會提到，每當接到來自消費者的無理要求、提問、評論之下，總感到無奈，由於必須隨時接聽來自客人的電話，而使這種情緒勞動的形式，改變了日常生活的節奏。這與以往明確時空下的田間勞動，也有著明顯的不同。而社會關係的商品化，也讓玉里農民間的社會關係帶有更多的競爭性、外向性。然而，也因競爭的對象還包括玉里之外其他米穀消費市場的經營者，這使得農民們若想維持競爭力，除原有生產事業須顧好外，還得不斷在各種加工、包裝設備上精進，而這又涉及了更多資本的投入。

在經過幾期稻作的操演之後，農民們越發懂得流通市場的運作邏輯，理解可直面消費者的通路和規模，是訂價權的關鍵因素之一。在國家的六級計畫中，「自然之稻」便是一種在維持稻農們既有品牌下的合作關係，但這樣的合作關係，最終也因統合困難而無預期效果。忠哥以加工設備統合農民的路徑，則是另一個試

圖合作的案例。但也因其通路不穩定，而無法取得合作關係的信任，加上不少農民在投入初期已購置加工設備且低利潤率下，寧可自我承擔加工工序。

至此，「價值」的意義在農村，經過了幾道轉換。從老一輩對於生產工序的執著，到第二代認為「價值」的意義在於創造分殊化的市場意象，再到新農帶著對農村生活的理想性，成為另一種追求自我實現的「價值」。而這個「價值」轉換的過程，不只是不同世代主觀經歷上的差異所造成，而更是在國家鉅觀政治經濟條件波動中所模塑出來。國家權力之於農村的意義，不再是看得見的租稅剝削形式，而是在農村加速捲入的資本主義化過程中，透過各種補助形式，加深了農村社會關係的殊異化、個體化，並讓農民在「發展/賺錢」的願景下，投入不斷輪迴的競爭關係。而不論是合理化施肥用藥的良質米或完全不准無機物介入的有機米，國家所宣稱的農法改革意圖，雖以「永續」為名，但在沒有其他更廣泛的具體條件支撐下，反而成為農村菁英俘獲資源的過程。

下一章中，將討論廣義「有機」農業在玉里的意義，以及一般「慣行」農業或者從事「良質米」耕作的農民，如何看到這個稻米產業的轉向，進一步對照稻作農村中國家角色的轉變如何契合於新自由主義趨勢下的要求。

第九章 眾聲喧嘩下的「有機」農業



進入玉里，如和一般農民談起「有機」農業，會有各式各樣的議論。之所以會對此議論紛紛，是因近年來在政府的大力鼓吹下，大量的補助款項都是以「有機」為標的。然而，對長期在現地耕作的農民而言，「有機」農業的意義卻是多重的，而這種多重性的呈現，來自於對政策的解讀、對補助的爭取、對生態論述的認知、對檢驗流程的質問、對號稱「有機」耕作者的評價、對消費市場的揣摩以及對實現自我認同的追求。

在上一章中，藉由連接國家政策與玉里稻米產業的特殊生態，來分析當前玉里多數農民在場域中的習氣是如何養成的。而一小部分嘗試以農法變革來爭取米廠利潤空間之外的農民，卻在流通消費市場的單打獨鬥下逐漸遭遇各種困境。在這樣的發展趨勢中，有規模的農民試著整合為公司，企圖開創更多的通路。而也有農民如忠哥則試著從加工設備的精緻化，來統合農民。簡單來說，農民開始在現實的困境中，試圖透過結盟來創造規模與分工效益。

而忠哥的努力，最後僅在精品化的加工上取得較好成績，而願與其合作者，多半是從事泛有機農業的農民。這是否涉及了泛有機農業的市場本身已經脫離了原有場域邏輯，從而可以突破價格的魔咒？還是泛有機農業的性質，其實是國家主導下另一種少數人才有辦法參與的資本密集化過程？下文中會再逐一分析。

第一節 門外看有機

由於花東地區在工業化發展的後進性，使其逐漸成為西部都會區眼中的「淨土」，在此基礎上，前花蓮縣農業局長杜麗華，也率先以縣級規模全力推動「無毒農業」¹的概念，並以富里羅山村作為全台第一個有機村，鼓勵地方米廠進行有機契作。「金禾」即是在既有產銷班基礎上，於花蓮地區第一個推出的有機米品牌。根據阿土伯的說法，金禾的負責人坤叔本身即是時任農業局長的同學，因此在推動有機農業上獲得了許多的支持與補助。另一方面，坤叔的父親本身即是

¹ 在「有機」農業專法頒佈後，當農產品銷售時，需使用「有機」二字就必須符合其規範。但時任花蓮農業局長的杜麗華卻為少有工業污染的花東地農業發出不平之鳴。便開始推動「無毒農業」。根據花蓮縣動植物防疫所廖志毅所長表示：無毒農業和有機農業的差別在於「有機」是環保，「無毒」是產業，但最終目標都是一樣的。推動「無毒農業」最主要的原因在於，有機認證在國家規範裡，不管任何土地型態都必須經過至少二至三年的轉型期，雖然就環境修復的角度來看用意非常好，但是對原本就沒有污染的花蓮地區來說似乎有些不公，造成許多農戶已達標準，卻得依然面對冗長的轉型期。農業發展處為了保障農民權益，以「提升產業」為宗旨故決定採取循序漸進的方式，只要產品通過嚴格檢測，證明無農藥殘留與水土污染，即能獲得「無毒認證」，讓消費者有更多選擇，也讓農民在邁向「有機」的過程中獲得實質的肯定。資料來源：台灣農業故事館 https://theme.coa.gov.tw/theme_list.php?theme=storyboard&pid=13&id=105 2022/03/09 擷取

富里地區的土財主，土地不少，也讓坤叔在推動上較有後援。因此，在 2000 年前後從花蓮南區開始的「有機米」效應，配合中央政府越來越多的有機種植獎勵開始逐步向玉里發酵。

一、誰能做「有機」？

但相較於有機農業在外宣傳中所展現感人的道德情懷，多數玉里農民卻時常對此語帶保留，甚至以揶揄的口氣描述「有機」只是一種賺更多錢的手段。比如說以已相當精熟於稻作生長的阿土伯來說，他就曾技術上來評價廣泛推行有機農業的可行性：「有機沒辦法全面做啦！有興趣的就帶頭作用，這樣就可以了。你自己有在賣米的，你就做一點，可以而已啦！慣行你都搞不過來了，也談不上有機啦。談有機的，是不靠那些吃飯的。業餘的，不靠那些吃飯的可以做啦！你靠那個吃飯的，你是絕對死啦！現在又有很多人拿有機來這裡打，靠那個（有機）吃飯的人，好像牛一樣，成天都是在田裡。這個付出勞力又不見得有什麼報酬。你不像牛這樣做，哪裡有得吃？」（150827）阿土伯認為在技術上，有機農業如不施化肥，雖可用更高成本的有機肥取代，但草的問題依然難解。若不施除草劑，草的控制需靠打田技術、水位控制來維持，但其前提是最好有曳引機，且能細緻處理插秧前的打田工作。而人工除草又牽涉到家庭勞動力的配置，如面積稍大需請人處理，又會使成本倍增。因此，在技術限制下，有機農業頂多小面積經營，若以此維生，又只是賣稻穀的話，生活會有很大問題。

這一點與想要朝向有機化經營²，但無能為力的阿柏哥有共同想法。在與他討論有機農業的可行性時，阿柏哥直接了當的說：「你有沒有去分析，會從事有機的人，他是在什麼環境下才會去投入這個？是說在外面已經有事業支撐我，還是我經濟已經達到一個程度，我不會為了投入這個而影響生活。大概很多都是這樣。農藥我自己都怕。但我覺得要在台灣大規模作有機，政府的作為不夠、困難度也很高。你要先去看大數據下，台灣到底需多少的糧食自給率？還有農村實際的耕作人口，有沒有能力去支撐這樣的市場？還包括作有機之後，你的價格一定會影響物價的波動，你要大面積去推，除非這個政府很有作為，不然的話，「投機」的會比「有機」的多。其實很多人去參加有機米認證，只是要認證出來那張紙，但他是不是真的全都有機？說坦白話，沒那麼有機！這變成只是一個工具。有機只能盡量朝向啦！因為你不可能為了這個信念，影響整個家庭。我跟你講真正務實在做農的人，他會定期用像是米糠去改善土壤，像我們用的肥料大概都是有機質 50%，不會說全部下化肥。」（150929）從阿柏哥的評論中其實可看出，

² 阿柏哥家中本身有一片不大的柚子園，不是做為商品出售，所以都沒有施打農藥，純粹與親友分享而已。

為何數十年來「有機」農業在台灣僅能緩慢成長的端倪。其實農民並非沒有維護生態的意識，而是當他們以專業農戶的身份，捲入結構所拉動的方向---薄利下的大規模生產思維，便很難擺脫結構中的邏輯。而有機消費市場與生產尚未能有效對接下，「有機」農業在這個稻作為主的農村中，成為有心利用「有機」名號開拓市場之手段。

二、如何取信於人：「有機」的驗證爭議

在拜訪很多農民的過程中，很多不願投身從事有機者，最常說的理由之一，就是他們覺得當前的「有機」農業規範，明文上雖相對嚴格，但也有很多制度設計與現地操作上的漏洞，以致於他們在衡酌生產的現實條件下，產生了兩種對有機耕作的評價：其一，是大面積遵循有機規範確有困難的情況下，基於各種原因僅少量試行。其二，是在田間操作與文字規範的間隙中，僥倖以「有機」之名取得溢價空間。

1、「驗得過」的有機

由於有機的補助款項越來越多，以致於在鄉間提到「有機」二字，總會引發許多討論。這些討論多半是沿著從秧苗、生產中的各工序、加工設備到取得有機驗證的各個環節展開。

比如說家中經營秧苗場的阿珊姐，雖從外地嫁入，但也與先生在玉里耕作20來年，她在描述自家生產如何從「拼產量」到「拼質量」的歷程中，她有很深的感觸：「只要趨於有機的東西產量都不高。我現在看很多網路上說什麼完全友善大地，產量還可以一萬二，讓我很匪夷所思，我覺得不太可能。變成只是噱頭。我們也有試過從穀子開始做都不要去噴藥，那個一公頃頂多五、六千斤而已。你扣掉成本根本沒有辦法生活。你真的要說有機，連秧苗都應該有機，台灣沒有秧苗做有機的。但秧苗沒有有機，那種有機也是騙人的。秧苗一定要用藥，不然灑不起來。因為我們穀子本身割下來就有帶菌，它不見得已經發病，所以在發芽過程你就要泡藥，不然根本沒有辦法灑在秧盤。池上有人十年前進過溫湯設備，當時，他的秧有灑成功，但他的秧插到田間就整片開始死了，好像也是灑兩期就沒有灑了。」珊姐以做為秧苗場出身的專業，直指當前生產條件下，一貫化有機的困難。

而麗姨與豪叔則是從田間的實務操作，來對比「有機」與「慣行」的意義。有一次筆者在與他們討論鄰近泗水有機村的操作模式時，豪叔就說雖然他沒刻意去參觀但有經過，並直言有機村的稻葉非常漂亮，筆者則說是否因技術的精進可以做到如此，豪叔卻直說：「那個沒有噴藥也有打藥。沒有噴，也有用手灑。他

們那裡不能噴，一噴人家就會看到。認真做有機喔，那個草多少你知道嗎？」麗姨接著在旁說到：「我剛賣米的時候去金禾米廠附近參觀，他們說這個都是有機的，我說有機的怎麼這麼漂亮？金禾米都標榜有機，也賣的很好。他在長良農場那邊的我就相信，除了看稗子、還有耕作時候一些東西都看得出來啦！」豪叔說：「那個一甲地要割多少？你如果真的有機最多頂多五、六千斤。」麗姨說：「所以像大元（農業課檢驗所工作人員）講得啦，真的要做有機的話，你們可能褲帶都要一直縮、一直縮，他講得舅媽就不會像你這麼大了³」。麗姨接著說：「阿富哥是富里做有機的，那個稻子多漂亮喔。我真的不相信那個會有虫，真的是有夠漂亮，他葉子不會像我們這樣還有點黃，他們是從底綠到上面，問他幾割，都一萬六、一萬幾。我就說阿富哥你這個有機怎麼這麼美麗？他就說騙吃騙吃啊！他都笑我們。」⁴（150925）

簡單來說，在玉里一直流傳著各種關於「有機」檢驗的弊病。農民做為現場的實作者，他們更能理解當前定義下的「有機」農業可行性如何，然而，隨著這幾年中央政府由上而下的有機農業推廣中，消費者開始熟悉此一農作方式後，也會開始向農友探詢。因此，不管是透過產地認證或比賽而出的農民，都會不約而同被消費者問到他們的米穀是否為「有機」。於是，他們也對此論述展開屬於不同的詮釋。比如說阿珊姐就說到：「現在因為網路關係，很多農法東竄西竄，但還是要以當地自然條件衡量。像我賣米，也有人問我為什麼不去做有機認證，我老實講，以我賣的米，我幾乎以有機的方式去做，但我不申請認證，我們自知水田的條件就符合不了啊！四周田不能噴藥，問題是我不噴藥，隔壁不能要求啊！像上次保叔要做有機認證，他要求四周的人不要噴，問題是你怎麼要求別人，地區沒有共識，你個體想做有機？我現在就透明化給你看，我是怎麼照顧水稻，但我不能講我是有機，因為基本上我四周條件沒有配合。像是大彥哥拉黑網，可是你進來的水呢？因為水的來源，一定有經過別人排水過來，在經過這個水溝，進到我們的田。到處講有機，不是自己打自己巴掌嗎？只能說做吃的東西，其實是良心事業。看自己良心啦！」

作為比賽常勝軍的阿土伯，也試著從另一面向來說明「有機」是當前政策下創造的市場想像，他描述自己在長良也有田地，但位於水尾，即便有機耕作，水源也是流經慣行區，所以打消有機的念頭。他進一步說：「消費者來問我你是不

³ 因為麗姨的體型比較大，所以農村的朋友也都常以此對麗姨開玩笑。

⁴ 玉里與富里兩鄉鎮雖比鄰，但土壤條件在各村里又不太一樣，以鄰近海岸山脈的河東地區來講，土壤性質屬於黑壤土與富里相似，保水保肥能力較強，在有機耕作上會相對減少一些工作，且產量較高。而河西地區，從三民到大禹一帶土壤多屬沙壤土，保水保肥較差，藥肥的施用也會相對較多。

是有機。我說保證你無毒的。我都有檢驗過。有機的我不敢談，他們都用機器去做，那個排出來的都是二氧化硫，那個也是毒啊！都是到水田裡面去啊！那個重油很多啊！哪裡可能有機，我們打的是無毒的。」阿土伯並不是唯一一個以檢驗結果來說明自身產品的健康價值等同於有機耕作者。同為精熟農事的阿添伯與常叔，也會在我討論到有機的議題時，一再強調他們的產品可以做到與「有機」等同的 ND（無農藥殘留）。

另一方面，在有機農業中，幾乎從事所有農法的農民都會一貫指向一個難題：那就是「草」的控制。正是因為雜草的難以控制，使得多數慣行或從事偏向良質米的農民都認為有機的可行性低。相較於上述農民多半是以自身在慣行場域中的實作觀點來分析「有機」的不可行性，真叔是在鎮公所當年推廣綠生農法時，實際進入有機的場域之中，也因此，我好奇的問他為何有跟富里糧商有契作良質米，卻沒有延續有機的耕作？真叔回答道：「做有機真的太累了，沒興趣！現在作有機的也都是偷吃步。該灑的都沒有少，就是到最後驗不到這樣。不然哪有辦法一個人做那麼寬。你一個人五分地你光拔草，你就哭了。放水可以管理，但還是會長滿多的。像上次做綠生的時候，我自己有打田機，我就打給他長草，長草之後再去打，然後再泡水，還是一樣，水那麼深，從來沒有斷過還是長草⁵。如果原本你田裡就滿多草的，就越難做。那種沒有用藥控制，會死人。我哥哥做慣行的，田沒有平，就是割了一個早上沒有割幾公尺，割到最後面放棄，太累了。連草藥可能有抗藥性了吧！如果要用驗得過的有機，好像覺得對不起自己的良心。明明不是有機，你要標有機。」（191218）

於是乎，在充滿溢價空間的想像與現實耕作的困境中，在玉里，只要號稱自己是做有機農業的人，都會被鄰近鄉親以放大鏡檢視。而關於有機農業也有各種各樣的耳語揶揄在鄉間傳開，包括了「做有機的晚上很忙（偷灑藥）」、「XX 地區有人帶頭直接教農民如何避開檢驗超標」（直接在插秧時下化學底肥）、「如果這樣的有機，台北人可以接受我們也認了」等等諸如此類的話語不斷強化「有機」與「慣行」的某種對立關係。

2、法規與現地操作的灰色地帶

門外看有機的農民不斷地論述有機的爭議性，其原因之一，來自於持續發生有機農產品被檢驗出農藥殘留的新聞。泗水有機村和池上都在這些被爆料的範圍之內。這樣的新聞事件，暴露了兩個面向：第一、是當前有機農業法規中強調不

⁵ 在有機稻作的田間管理中，如要相對有效控制雜草，不論是農改場或資深農民都有提到要將田區在打田整平時，盡量做到整片田區的高低落差不超過五公分。但對於沒有打田機的人或者面積較大的耕作者，很難在農忙時期，進行如此細膩的工序。

得有農藥殘留的嚴苛性；第二，當有農民試圖以慣行農業的施作，取得「有機」之名下的溢價空間時，而驗證制度的問題，更讓有心鑽漏洞者有機可乘。

比如說以肥料的施作為例，阿土伯就直言驗證公司很難驗到化肥，因為化肥的代謝非常快。其次，即便農民通過化肥這一關的心房，願意以成本更高的有機肥施作，但遇到雜草這一關，很多人就會禁不住誘惑。以號稱「無毒」耕作，但取得「有機」驗證的荃哥為例，當我鏗而不捨地詢問有關有機耕作的細節時，他才委婉的透露，他們自身也討厭農藥的味道，雖盡量不用，但當草實在太多時⁶，他們也不得不使用除草劑。但考量到自家米也有鄰近親友購買，他們是以玉里良質米的均價作為訂價，並沒有以「有機」的價格出售。荃哥的弟弟在一旁補充說到他們不是在有機專區，即便完全有機耕作，也會有上游慣行農業水源的干擾，而荃弟也為他們自身的行為緩頰：「基本上我們有機的都不會灑藥，就是草多到不行的時候會灑。因為我們這裡傾向安全值。但是他查你過量，就是多了。一般草藥它是時間性的，時間到了它就驗不出來，等於就是沒有在灑。基本上是這樣啦！我們本來都沒有在灑，是完全真的不灑。但後來，奇怪，為什麼只有我們家的田會有草？後來去問他們，他們說去日本，那裡有開放有機可以灑草藥。但草藥的藥效可能在一、兩個月就結束了。然後剩下的就是靠水。」（191218）

而散佈於鄉間關於「安全值」的有機論述，在第一次拜訪從事有機的勇哥時，他也提出了不滿的批判。勇哥在玉里有正職工作，與其哥哥共同經營父親留下的田地，初遇他時，除了滿口的除草經外，他也提出對於現行有機農業制度的批判：「像泗水村的水源還滿獨立的，壞就壞在他們人心。他們就是為了增加產量所以去偷灑化學肥，而且政府廣告打得很大，農會輔導的很大⁷，他的利益一定是要超過慣行農法很多，他才願意去做。但實際上他有沒有這樣去做，主管單位不管，他只是我們共同講一樣話、一樣的窗口、一樣的心，就這樣行銷出去。至於你們私底下偷雞摸狗的，只要檢驗不要太離譜，我就可以了！事實上，我們都知道他們又偷灑肥料了。認證真的很討厭，幾千塊田，挑了幾塊，一個專員來今天住了一、兩天，就採了一、兩個田，去找個泥土，怎麼可能。他是以團體戰，他不是以個別農戶⁸。反正就是這樣，他們一年才來兩次而已。所以啊！我可不喜歡台灣的認證制度。驗證公司聽起來就不合理，我也跟打電話去驗證公司跟他們講過

⁶ 根據農民的說法，雜草特別是稗子如果沒有在其落籽前將其拔除，會造成此後蔓生的雜草更難以控制。所以田間是否乾淨，成為一個農民是否勤勞、有責任感的象徵，如果田間雜草太多，而其地主又是曾長年務農的老農，會被地主列入不良紀錄。

⁷ 指有機米的契作價格比慣行米高出許多。

⁸ 在有機的集團驗證中，是以契作集團的人數開更號驗證。如果有新加入的成員，則是必驗，但也是選擇性的驗，而非全部田區，如新成員的其中一塊田區沒有通過驗證，則其他申報為有機田的面積也一併喪失資格。

啊！他說公司規定就是這樣。所以公司就是營利單位，他不管你。」(150926)然而，在「驗得過」的有機爭議與多數農民覺得「有機」農業無以為繼之的情境，卻在兩年之後，當筆者重返田野時有了重大的轉變。我發現當初許多信誓旦旦與我說沒法作有機的農民也開始著手做有機了！

3、「信任」的建立：消費者為何相信？

在詢問農民是否有意願轉作「有機」時，幾乎每個人都會提到「通路」。因為現行玉里的稻米產業中，除了參加西富產銷班外，幾乎只能自己找通路，或者要靠其他有心人直接來田野牽線。因此，要在原有的場域中，作為一個比良質米要求走得更遠的「異端」，如何讓未知的消費者取得「信任」便是重中之重。也因為深知對外的商品關係建立中，廣泛的「信任」需要靠第三方，所以玉里幾位最早自產自銷者，積極透過國內外各種比賽取得名聲。然而，「有機」作為稻米產業中一個尚未完全自主的場域，其間的「信任」層次又有所不同。這也是在良質米層次上已卓然有成的幾位大農仍在觀望的原因。以阿土伯為例，他就曾說：「有轉作有機的構想啊，就是跟著時代趨勢一直走下去。就是從小面積一直開始做過來！可是消費者的認定一直很困難，主要是要給消費者去信任啦！像是金禾有機米出包那麼多次，他市場也沒有消退下去，報紙報也沒有關係；但是三好米一直出包，花蓮碾米廠最吃香，就佔到他的市場。把那個縫隙佔掉了。不過有機產量太低，小面積可以啦！」

阿添伯則從法規的角度，來談當前消費者「信任」的認知心態是如何被養成的：「我們中華民國的有機產品，只要終端檢品檢驗 ND 就好。現在的儀器，你這個過程有作，但你驗不出來。不過他可以講的很大聲，我是有機的啊！因為政府規定就這樣。我的也是驗 ND，但人家問我說是不是有機，我都坦白講說我有用除草劑。稻穗出來前要是病蟲害沒有辦法防制，我們還是用農藥。我都坦白告知。我們的好東西都是日本商社買走，日本人他不曾給你檢驗？他對我們的茶葉、紅豆、毛豆一天到晚挑毛病，台灣紅豆採收前都會用落葉劑，但你有聽說我們的紅豆被退回來嗎？為什麼？巴拉刈現在政府幾乎要把它禁掉，因為很多人拿來自殺，但賣農藥都在笑。高雄改良場也告訴我，巴拉刈噴下去，南部這種陽光，一天只要紫外線照射 25 度 5 個小時，濃度 100% 就剩下 2%，第二天再照一天就剩 0.7%。」

從阿添伯的這段話中，其實可清楚看到，如果消費者從「健康」、「食安」的角度來談「有機」，只要合理化施肥、用藥，也有機會達到檢驗 ND 的「有機」標準；但若從生態的角度來說，轉作「有機」是帶有更多的「道德」價值意涵。

但農民願意轉作與否，關乎的是消費者是否能欣然接受「有機」的「溢價」現實。而接受的源頭，第一來自於其購買的動機，第二則是來自於商品與其動機連結度的信任。

阿添伯繼續談到他和太太很早就曾到過 MOA（秀明自然農法研修中心）受訓，他認為 MOA 在台灣有機標準是最嚴謹的最高的，其他如慈心也是一群宗教人在努力，在阿添伯眼中，雖不切實際但至少有其堅持，其他驗證單位對他而言，多半就是「以利為圖」。在這樣的背景下，「驗證」本身就是一個值得商榷的環節。其次，是法規訂立後的可行性。他說：「作有機你把你的規格拿出來討論啊！我們中華民國規定比日本還嚴，那些執政者以為把規則訂到比先進國家更嚴，就跟國際社會接軌了！不管農民作的到作不到，我們這個環境作得到作不到。農改場的人，他們都到處去開班，最後都說我們沒有鼓勵你們種喔！你們要種的話要小面積試試看喔！不要一下種那麼多。不賺錢嘛！他們知道的，講的一套、作的一套。因為食安、油安，大家才意識到原來吃到我們身體的是這種東西。但大家要幫農民想出一個可行的辦法，而不是訂個辦法就叫農民去執行。農民也不是傻瓜啊！上有政策，我下有對策啊！就是歪七扭八。現在就是一中各表嘛！「有機」之下，你學者認為是怎樣，消費者認為是怎樣，政府官員、農民認為是怎樣。當然出錢的是大爺，你消費者也要多花一點錢啦！農民才有辦法永續經營啊！不能總是想要用很少的錢，買很貴的東西，各方面都要盡一點責任。這樣的話才能圓滿做好。」（150518）

三、外觀與風味的挑戰

對已有自產自銷經驗的農民而言，即便信任關係能夠有效的建立，後續還有一大挑戰，那就是口感與賣相的問題要如何解決。豪叔就說：「有機的一定很多死米。黑掉、黃黃的。因為得病。它碾起來一定不會比我們的米漂亮。碾米率一定也低。真正有機的米在風選的時候都吹光光。因為它的米比較不飽滿。真正有機的米也不好吃。」而這一點也被真叔證實：「我曾問過做有機的，這個米你要不要吃，他說這個米這麼難吃，我為什麼要吃。因為都稻熱病，還有胡麻葉枯病，不能用藥，他得到之後就是整遍啊！富里的，我旁邊這個幫他載穀子，全部黑黑的，倒下去打鬥好像 430。我們一般比較可以看的都在 500 以上。」（191218）

豪叔與真叔對「有機」的保留態度，在於「有機」資材的限制下，可能因肥力不夠而引發胡麻葉枯病，在無法有效遏止病蟲害之下，不但米粒無法飽滿，被害粒也會相當多，從而造成連公糧低標（500）都無法達成。相較於豪叔、真叔的初入消費市場，作為自產自銷老手的常叔，則透過對比於自身「良質米」的照

顧經驗，將「有機」的限制描述的更為明確：「你自己的米你會自己碾啊！如果碾出來外觀這麼醜，自己也會覺得賣相不好，所以從肥料改變它，田間照顧的好，你賣米就沒有問題。賣米，第一你口感要好、外觀要好。口感好，人家吃了好吃，才會再來找你。你外觀不要看起來雜七雜八，人家一看就不會買。有的人覺得雖然不好看，但標榜有機的話，他會去買。因為有機米，大家都在推。可是為什麼有機米會比較不好吃？因為它的肥料都是 5% 氮素 3% 磷肥 2% 鉀肥，磷和鉀不夠，氮素過高。有機肥沒有氮素過高，它催不起來，稻子不會高，分蘗會不夠。所以有機米要好吃，要把鉀肥和磷肥提高，和氮素平起平坐，但是技術上沒辦法作，我問過了，補充的話，就用葉面肥去補充，但成本會下很高，一般農民捨不得去花那個錢。」（150519）

作為農民精品米穀的收購者，忠哥也非常清楚常叔所一再強調「好吃」的重要性，因為對多數消費者而言，這是最直觀的感受。忠哥說道：「有些農民會說有銷售的問題，我願意在有些利潤的情況下幫忙賣，可是我有一個條件，一定要好吃，不好吃的話對不起我不敢賣，賣了就死了。現在有機可以做到好吃的，不太容易。所以我訂了一個標準在那裡，食味值 75 分。就屬於比較高的米。」

忠哥雖然知道「有機」的限制，但他卻也以自身實驗了八期的種植經驗為例，說明他所篤信的原則，生態與經濟是可以同時兼顧：「我現在種的品種是台中 192，以前人家說這是最好照顧的，但其實只是相對好照顧而已，可它有一個問題是口感不好，不過我種到最後其實口感很好。為什麼這樣？我曾經問過米神⁹（Daycha），他給我一個概念，用最自然的模式去培育時，你的土地一直回歸到一個最天然、最好的狀態。裡面有什麼東西我們也不知道，科學可能也沒有辦法解釋，或驗證出來，科學可能就是百分之十可以知道，剩下的百分之八、九十是未知的。可在這麼自然的情況下，它所孕育出來的植物、結出來的果實，它會回到它真正的本質上，它會呈現出最好的食物的味道給你，很神的一個說法。可是在我的實驗上面我已經作了八期，一期比一期好吃。所以 192 就這樣一直作下來，顧客的反應一期比一期好，食味值也一期比一期好，因為我有參加玉里米認證，他們那邊有機器可以測，反正同樣那台機器，我就每一期都有測，因為它越來越紮實，跟人一樣，是精瘦而不是虛胖。」（150421）

對照於忠哥、真叔、常叔與豪叔的說法，其實可以看到「做有機」其實是一個需要時間等待的過程，且如同在田野中不斷聽到的一件事情是，「做有機」必

⁹ 泰國米之神基金會執行長。

須學會放下對產量的執念¹⁰，「有機」農法下，除了整體產量的降低外，還需面對被害粒增加與碾米率減少的損失，必須有相應的市場價格可以支撐，不然就在損益兩平之前，得有其他經濟來源支應。而關鍵的問題就在於，有多少農民有此時間和經濟成本，來應付「做有機」過程中的轉圜空間？因此，「有機」背後不僅牽涉到生態永續的理想、消費市場與生產端可否對接的通路問題，還包括了當前多數農民在大量借貸下，身處於經常性的債務狀態的情況下，選擇部分或全部轉作風險高的「有機」農業，必定與其相嵌的各種社會脈絡有所聯繫。

四、養護土地的時間成本

如以生態角度來看「做有機」則其中最重要的精神就是「養土」。老一輩農民雖沒有太多科學語彙及認知，也無從以細緻切分的科學語彙來理解土壤，但多數農民透過身體勞動與觀察，在與大自然的長期互動中，多少可摸索出自身的體會。長期經營田地的老農，多半會以粗糶和綠肥為土壤定期增添有機質。然而，當前玉里的農業經營型態中，僅守住自有土地耕種的專業農戶實為少數。在多數農民為薄利所迫下，必須依靠規模化達成簡省成本和增加收入的雙重目的¹¹，而對貨幣的依賴日深，則更加重了這種趨勢。因此，在玉里，租賃土地以成為專業農戶，也逐漸變成一件稀鬆平常之事，甚至在各種政策的推波助瀾下，搶地引起的風波，也成為玉里農民茶餘飯後的議論焦點。在這樣的背景下，「養地」變成是一件奢侈之事。也因為土地租賃的用途在於牟取收益，在地佃關係不穩的情況下，也讓多數農民更不願投入效益長遠之事，因為那畢竟是他人的土地。

阿柏哥對此就深有感觸：「我們以前跟人家租地，很多草，租一兩期我們用人工拔完了，他就收回去了。現在像我們想投入的田地，我們就會講好，打契約五年¹²，我才有可能投入改良的動作。像以前那些溶磷菌¹³我很早都有試過。溶

¹⁰針對到底「有機」的農產是否真的比較有風味的疑問，自身從「自然農法」轉進「有機農法」的亮哥說，他認為其實很多認真拼比賽的「慣行」農民（嚴格說起來其實是「良質米」，但為了與「有機」對照，故稱之為「慣行」）其所生產的米穀品質也相當好，亮哥自己都沒有把握說「有機」的米一定有特殊好吃的風味可贏過這樣的品質，而市場上所傳「有機」比「慣行」好吃的耳語，是來自那些「慣行」米是「拼產量」而非「拼質量」。同為「泛有機」耕作者的兆哥也說，其實肥料下多、以拼產量為目標的「有機」米，口感品質一樣不好。

¹¹有別於美澳等以殖民地拓墾為基礎的農業大國，其規模化生產的意義在於可以具有毗連土地耕作下，可簡省時間成本。在台灣，所謂的規模化伴隨的是農事操作的時空戰線極度分散化，這使得機械化的效益不像是上述農業大國的農民所獲得的集中操作的好處，反而正是因為操作時空的過度複雜，使得農機的自有變得更為必要，才能掌握各種農事節奏的工序。而一旦貸款購置農機之後，又被貸款的固定還款壓力限制，必須有相對的現金產出。所以形成幾乎每一個農民都有「到底是農機養我們？還是我們養農機？」的感嘆。

¹²然而，多數老農在三七五減租和耕者有其田的歷史記憶中，深怕在官府留下了租賃記錄會影響其日後產權，所以農村租地多半是口頭約定，很少行諸於文字契約。

¹³在土壤中吸收大量的營養素即為氮、磷、鉀三大元素，磷素在植物營養中扮演相當關鍵的角色，他與植物能量生化反應有關，許多的酵素代謝中需要磷酸化作用，加上磷素是生物遺傳的

磷菌為什麼有效？因為你長期使用化肥，很多磷被固定在土壤裡了，你用溶磷菌一、兩期有那個效果。但如果裡面土壤有機質不夠，你放這個就沒有用了。我跟你講有機農法為什麼叫「有機」？或許有機的定義就是不再用一些化學什麼。但其實你要分析的是土壤裡的有機質要能夠長期供應。因為你不可能說我做一期然後休耕一年嘛！慣行農法一定是長期耕作，有機質一定不夠的。除非你有有機質能夠常常補充，這也是一個困難點，你要去哪裡找這麼多有機質。不可能啦！像我都用 50% 的化肥（有機複合肥），它比較長效性，釋放速度比較慢。如果全是化肥，你一灑下去，幾天後它肥效就過了。雖然化肥會讓土壤酸化，但我們一直在做的人，都會定期灑粗糠這些。我們不會像人家租地就是一味提取而已。一味提取，成本一定是越來越重。」（150929）

從阿柏哥的話中，其實不難看出，一般有心農民其實不需要額外披上「有機」的外衣。「有機」作為一個概念的誕生，其實是學界和官方經由論述與政策互相支持支撐的過程，並最終透過立法，把此一概念的邊界，清楚地劃定出來。但當「有機」一詞一旦藉助官方力量成為明確的標的時，卻忽略了這樣的標準在現實中難以普遍執行的困境，最終只能訴諸於消費者運動，以溢價方式來支持以「有機」為名所多出的努力與成本，包括上述的等待風味成熟的時間、以永續方式來看待管理土壤的努力、病蟲害導致的不飽穗和被害粒造成碾米率的降低等。之所以須以「溢價」方式為之，在於慣行農法在行之多年後，已形成市場上的普遍性，包括了價格及所預期的品質等等。

所以「保土」如果是一個公共性的議題，關鍵應該是在於國家如何以自身的高度，以政策介入的方式，去管制市場，重新形成一個新的、一般性的價格場域，而非只是讓生產者和消費者兩端自身去磨合出市場的發展，但隨著公糧制度落日日期程將至，這個最能有效主導稻米產業市場邏輯的政策工具，也很難再發揮作用。現行雖有許多官方的有機補助政策，但其項目多半是在驗證費用和針對土地的租賃補貼，且最長只有三年¹⁴，這樣的政策效益，最終只會淪為統計數據上波段性的「有機倍增」，而僅能曇花一現，這種以圖表數據作為施政依據的官方現代性想像所造成的治理效應，下文中將陸續呈現。

核酸組成成分，對細胞分裂及分生組織之發展相當重要。但磷素在土壤中容易與鈣、鐵、鋁結合成無機態，不易被植物吸收，有機態磷則來自有機體，因此土壤中含較高有機質才能有豐富的有機態磷。溶磷菌的作用在於可將土壤的無效性磷轉化為有效性磷，但化肥所補充的磷由於易成結合型態的無效性磷（楊秋忠 2011）。換言之，所以溶磷菌雖能對作物有所助益，但最終還是在於要定期補充有機質。

¹⁴ 針對肥料、生物性防制資材等土地改良資材的補助，是所有類型農民皆可申請。

五、「中央」、「農改場」與「鎮公所」：農民詮釋下的多重性「官方」立場

「有機」農業作為農委會近年的重大政策方向，使原本看衰「有機」農業的農民，不斷地從各種管道，再次感受到這種趨勢。有一回，筆者和農會職員在外面吃飯時，他們就開玩笑說，現在要申請什麼，如果沒有「有機」就不會通過。以他們自身的經歷來講，先前有次要辦理噴藥機補助，寫了一個公文上去，結果上面說這不符合現在推動「有機」的政策，農會的人無奈回應說「你做有機也是要噴藥啊！因為它的防制資材也是要用噴的。上面的人根本搞不懂在做什麼」。當筆者轉述這個笑話給常叔聽時，常叔也跟著抱怨「拿筆的，沒有實際在做的，根本不知道真正情況」（150924）

相較於中央政策擬定者很少真正進入農村，農改場的人因各種職務需求，則須相對勤快與農民接觸。上文中，阿添伯也提到農改場的人雖到處開會說明，但也不敢要農民貿然大量嘗試，因為農改場也很清楚現地的困境。麗姨就曾提到，在一次活動中，她與農改場人員討論他們曾成功帶領的有機轉型戶時，她也以期許的口吻說：「你們把泗水變成有機村，我也是在講說，你們可以來帶領我們玉里變成有機鎮嗎？結果農改場說，不可能，這是個偉大的任務！因為你們農戶太多，快接近有四千甲。他說沒有辦法。因為有些農民都各守己見。根本就不可能。」（150925）

其實從一系列農民對「有機」感到觀望的議論中，不難看出在當前台灣耕地多為小農私有產權的制度下，很難達成現行法規中對「有機」的規範。不論就水源或空氣中飄散而來的農藥，都有可能造成污染。而名義上的「有機」戶，只要田地條件許可¹⁵，當其在合理的施肥用藥（使用慣行農法的資材）範圍內，卻也能達成「有機」的標準。當然，在這裡農民所議論的「有機」，是從檢驗結果而論，但這卻也是「有機」消費市場的現實。對多數「有機」消費者而言，農藥殘留與否是其關心的重點，生態反而僅是其附加的消費認同。消費者對於「有機」的認識，很大程度是透過當前「有機」法規所形塑，雖然農民在補助政策的推波助瀾下，形成改變的壓/動力，但政策之下，連同為官署的農改場，卻也深知在污染源的管制上，確實有非常多的縫隙可鑽。

因此，做為地方的農業課人員，高明認為「良質米」的合理化施肥用藥反倒是相對可行的第一步。他開宗明義的說：「我跟農會總幹事聊，他也不贊成做有機，以現在玉里水稻的結構，他覺得有機在台灣的 policy，根本沒有完善配套，只

¹⁵ 比如說位於水源上游、與鄰田有所間隔、或位在獨立水源區域的有機專區內。

是政府一直強調想要達成這個政策，但這個政策執行下來時，什麼都沒有，是空的。歐盟的有機怎麼做？深層翻土、土壤改良，十年，你有嗎？我們直接進入轉型期。我們就地合法、自首無罪的概念。你懂嗎？假有機！我敢這樣講。」筆者開玩笑的說：「可是台北人吃這一套」。高明課長反而略帶諷刺的說：「就剛好賣給笨蛋而已。就像杜麗華之前推無毒，無毒農業的媽媽。他那時候來做評選時，說現在農委會只做有機跟無農藥。所以我們做無農藥是對的，安全農業，最後面我們覺得回歸安全農業就好了。講太多民眾也聽不懂，農民也做不到，與其去劃那個大餅，不如我們就好好來做安全農業把認證做好，在我們能推廣的情況下給他們一個安全用藥的觀念，讓農藥肥料減量，先做到這一步才能慢慢談後面，不然一下子談有機，你騙肖。」（150924）高明課長的言外之意是，多數農民要面對生活的經濟現實，當他在推動「安全」農業都有此困難時，一下子進階到「有機」農業，只是讓農民在服膺於各式補助的誘導下投入，但卻無法長久。

也因為在官方大力的宣傳下，「有機」與「慣行」，逐漸在都會區消費者甚至一些從事「有機」農民的眼中，形成勢不兩立的對立關係，但在多數第一線農民的觀點中，卻不盡然如此。麗姨就用了一個很生動的比喻：「我覺得說因為農藥有分等級，你不要用那種很毒的，做農的都知道什麼藥是短暫性的。就好像人體一樣，你感冒你必須給適當的藥劑治療。稻子有病了你不要不治它，就是用短效型的，然後營養上不要給它過足，那些營養劑給它吸收一些讓它成長，以這種無毒方式對稻子、對人體都是 OK 的。」（150925）

在玉里原有的稻米產業結構中，像麗姨這些試圖在原有場域（追求高產）中，開拓新意見場域（重「質」為要）的異端，原本就已被場域中的多數人不看好，走在意見場域中更為極端的「有機」農法，則又成為他們新興的對照組。他們在各種農法宣稱的江湖中，因著不同的社會資本能力，從而形成了他們對於從中央、農改場到鎮公所面對「有機」時不同的詮釋語言，而在這種詮釋中，也再度肯認了他們對選擇上的自我認同，並試圖找到另一個安身立命的所在，也因此，官方大力對「有機」的宣傳與補助，讓這些好不容易稍微在所謂的「安全農業」中站穩腳跟者，再度被推向光譜中更極端的方向。

六、「有機」、規模與生計

在多數農民議論中，「有機」是個賠錢的事業，但當筆者打破砂鍋問到底時，他們又會說，「有機」可以做，但會賺得比較少。因此，部分嘗試「有機」與全面轉作「有機」者，就牽涉到個別農戶的家庭型態、經營方式以及自身對生活品質的界定。由於「有機」作為一種新興的農耕技法，其被接受的過程，除需農民

在理念上的認同，還包括農民對此一技法所能帶來的生計想像，而「慣行」農法的生產節奏和收入概況又是其對照的基礎。因此，下面將以「慣行」和「泛有機」的成本結構為基礎，來作為對照分析的依據。



1、「慣行」農業的生產成本

2019年當筆者再度回到玉里時，此時穀價已不若2015年可達到每百台斤1450元，而是已在1200-1250元的低檔¹⁶徘徊數期。地方上農民紛紛議論，此一低迷穀價的走勢，是來自對地補貼後，市場糧暴增從而使得穀價低迷，大家也對此頗多怨言。在農民大吐苦水之際，他們也更願意把成本結構逐一細項展示給筆者看。

慣行農法之下，到底專業農戶平均每甲地可有多少收益呢？這個問題，在筆者進行田野的過程中，始終環繞著各種說法，在經過不斷的反覆確認對比後，最終才大致理解每甲地平均收益的差別來自於地區微氣候和土壤差異、規模經濟下的簡省、田地是否具有良好運輸條件、田區的分散與否、經營方式的差異等。在一次農民的聚會中，平時就有仔細計算成本觀念的潤伯，便以兼業農的身份，分享他在客城田地的成本結構。下表中的成本計算以一甲地為單位，但有幾處需特別留心：一、所有工序除代耕外，皆不計入自身工資。二、大型農機部分，全以代耕費用計算。三、以自有土地為主，未納入田租。

工序	單價/元	數量	總計
打田	11,000	1次	11,000
秧苗 ¹⁷	40	260卷	10,400
插秧（加點肥）	11,000	1次	11,000
點肥肥料	410	10包	4,100
肥料（插秧完約一星期在水頭補肥）			1,400
肥料（插秧完20-25天內）	410	10包	4,100

¹⁶ 以乾穀穀價來說，花東縱谷的主要稻米產區內，這個價格確實偏低，而相較於中南部（1000初頭）而言，是較高的價格，但是由於西部日曬充足，單一面積產量甚至可以高出稻鎮一倍以上，總體說來，收益仍高於稻鎮農民。

¹⁷ 秧苗費用部分，可分為「自己捲、自己載」與「工作全由秧苗場統包」，前者一卷38元，後者一卷43元，故在此以平均數來算。此外，以潤叔的作法來說，一期由於生長期長、天候較冷，因此秧苗插8吋讓秧苗有足夠長的時間與空間可以分蘖。二期因時間短、天候偏冷，因此，秧苗插7吋，讓秧苗可集中分蘖。由於行距的差別，以一甲地而論，造成二期的秧苗需求較一期會多出30來捲的數量。

肥料（抽穗前）	410	10 包	4,100
除草劑（與插秧同時）（粒劑）	120	11 包	1320
除草劑（插秧後）（噴劑） ¹⁸	1,700-6,000	看情況而定，每期狀況差距很大	
其餘農藥		2 次	平均總共 12,000
金寶螺藥	1,200	1 次	1,200
福瑞松 ¹⁹			1,000 多
田埂除草		3 次 ²⁰	3,000 多
割稻	11,000	1 次	11,000
總計	約 75,620（未計入插秧後除草費用） ²¹		

在以潤伯提供的成本計算中，若不計人工資與地租的話，每甲地的耕作成本最保守的估計約 75,000 左右，2015 年左右玉里一般乾穀收購行情為每百台斤 1450 元左右，但到 2018-2021 年左右，僅徘徊在 1200-1300 元上下，以潤伯相對較為保守的施作方式下，每甲地收成約 12,000 台斤乾穀。也就是說，除代耕外，在不計人工資及地租的前提下，只賣穀子給米廠，每甲地一期農作大約有 6-8 萬到左右的收益。當然這當中還牽涉到雜草的管理、病蟲害的控制、氣候的狀況而有不少出入。但目前玉里的田租行情，約落在每期每甲地 3 萬至 4.5 萬元左右，也就是說如果在租賃土地的前提下，勢必要衝高產量，可以爭取在成本之外，增加一到兩成的收穫量，但面對的風險也相對高，比如說多雨天氣下稻作容易倒伏，或者是收成季節遇上颱風投資成本太高，損失也會很大。

¹⁸ 插秧後的除草劑施用，可分為傳統的人工背負式噴藥、進入田區的噴藥車以及無人機噴藥，每個農民在濃度使用上也有所不同，有些人為求效果，便以濃縮方式行之，單次除草劑成本較高，但效果較好。整體來說，目前以無人機噴藥方式效果最好，但收費也最高。而同一塊田地，每一期的雜草狀況也可以差距非常大。

¹⁹ 放田埂之用藥，抑制蟋蟀剪斷稻穗，其臭味也有驅離老鼠之用，避免田埂被老鼠鑽洞崩塌。

²⁰ 田埂草的除草次數，也是變數很大，有時也一個期作也可能高達 4-5 次，加上東部地形不像嘉南平原整體較為平整，田埂與田地之間的落差有時較大，都會增加田埂除草的開銷。

²¹ 2022 年 4 月我再與潤伯確認新的成本結構時，他無奈的談到，從 2021 年的 2 期到 2022 年的一期稻作，因為肥料、人工、農藥、代耕等費用全面漲價，每甲地的成本已平均多出 8000-10000 元。

2、「有機」農業的生產成本

相對於玉里「慣行」農業的成本結構中，有大量開銷投注在農藥與肥料上，曾在農業課擔任雇員的大元哥，則以自身兼職經營的「泛有機」田（沒有「有機」認證，但作法合乎「有機」規範）為例來分析其成本結構。由於大元哥週間白天都必須上班，所以其雜草控制一直不甚理想，然而，在本益比考量下，也沒有請人除草，因此收成量也偏低。一般來說，在有機農法下，收成量大約落在每甲地 6-7 割（6000-7000 台斤），如果多肥的話，可達 8-10 割（8000-10000 台斤）。而大元哥的田區大約只有 3-4 割（3000-4000 台斤）。此外，由於一般農民對於「有機」農法下容易蔓生雜草的認知，使得老農多半不願意出租，因為過多的草籽將造成後續接替者施作上的困難，也因此「有機」耕作者有時需以更高的價格承租。下表則是大元哥所提供的有機耕作成本分析，因其田地位置在春日的老田區，農路狹窄，因此農機代耕費用就比較高。下表為大元哥所分享的成本，分析單位皆為 1 甲地。

工序	單價	數量	總計
整田（兩次，包含粗打和拉平）	12,000	1	12,000
秧苗	38	250 盤 （一般只用最多 220 盤，其餘作為補秧之用）	9,500
插秧 ²²	7,500-8,000	1 次	8,000
微生物菌、病蟲害防治、肥料	20,000-30,000		30,000
割稻	12,000		12,000
田租		1 甲	40,000
總計	約 111,500		

以西富有機產銷班的收購價格來說，2018 年是每百台斤 2100 元（台中秈 10）-2310 元（台南 13、14）（容重量 540 以上，濕度 25-28 度）。而大元哥是選擇自售，所以他還需要額外的烘乾、碾米費用。烘乾費 1 小時 400 元，平均烘 20 小時，一桶最多可烘 1 萬 2 台斤濕穀，烘完約脫水 30%。碾米費用，一粒太空

²² 有機肥顆粒太大，無法使用點肥，故插秧機收費較便宜。

包（1000 斤乾穀）1 萬元，不足部分按比例計算。此外，還需包裝的真空機和包材費用。就大元哥的說法，田租佔其成本最高部分，一甲地約將近 4 萬元一期。在辭去正職前，每期每甲地收成數量約 3000-4000 台斤乾穀。因此，加工費用一甲地是烘乾費平均 4000 元²³、碾米費用約 40,000 元，若先不計真空機和包材費用，平均每甲地的生產加工成本為 155,500 元。

若從每甲地可獲白米數量來分析，一般而言，從稻穀至白米的碾米率落在 60%-70%，因此，一甲地 4000 台斤的乾穀，約可落在 2400 台斤（1440 公斤）的白米（因為有機米若無細心照顧，碾米率會偏低，碾米率也和白米等級的設定有關）。大元哥目前自產自銷 2 公斤白米 250 元（無有機認證），如果能全部販售完畢，可以獲得 180,000 的收入，扣除相關成本，每甲地每期可以獲得 24,500 的淨利。這樣的本益本，其實並不比慣行農法好，此外，還得多出除草的人力和自產自銷的相關工作需要兼顧。當然，大元哥的收成不理想來自於其時間被綁定於專職工作，此外，他雖少了除草的人工費用，但也反應在收成量的低落。

因為，大元哥的經營面積少，且尚有兼職，所以我再以全職做有機田的亮哥給我的數字進一步比較。而有關大元哥與亮哥更細緻的背景脈絡，將會在下面進一步分析。亮哥的田區位在長良有機專區，在有機農業促進法通過後，有田區的優先承租權及相關補助，這與未申請有機認證的大元哥在田租成本上有著巨大的差異。以下仍以一甲地做為成本分析的單位。

工序	單價	數量	總計
打田 ²⁴	12000	1	12000
秧苗	35	250-270	9100
插秧	6000	1	6000
有機肥	260	100	20000 (政府一甲地補助 6000)
相關防制資材	15000		15000
除草工資	1500	20 人次/天數	30000
收割	12000	1	12000

²³ 因為大元哥共有 1.5 甲，平均每甲 4000 台斤乾穀收成數量，一桶烘乾機可以處理 8400 斤乾穀。

²⁴ 亮哥雖有曳引機可供打田，但對一些農民而言，在計算成本時，仍會以代耕價錢來計算，因為機器有貸款和維修成本需計入。

田租	20000	1	20000
總計	約 124,100		

亮哥的有機田區，因有政府補助所以田租很低，估計可能落在一期一甲地 1-2 萬元中間，但其改田費用每甲地投入 30-35 萬元。所以整體費用仍是相當驚人。亮哥原先有一部份白米自售，但他希望逐漸改為全部契作，原先與西富產銷班合作，但西富產銷班因有機米倉容飽和將其從產銷班內除名，後輾轉進入金禾有機米產銷班，每百台斤約有 2200-2400 元的收購價格。每甲地在草有顧好的前提下約可有 7 割；若雜草失控，可能僅剩 2-3 割。整體算下來，亮哥自行估計在可有穩定契作的前提下，每甲地可有 1-2 萬的收入（扣除改良田地所花成本）。

相較於上述兩位兼職與專職農民的有機成本計算，西富有機產銷班自身也有一套計算標準作為其遊說與論述依據，在此一併列出作為比較（紀錄日期 2018 年）。

工序	單價	數量	總計
有機質肥料	120	240	28800
有機肥料機械撒施	2100	1	2100
整地	12000	1	12000
秧苗	35	270	9450
插秧	5500	1	5500
收穫	11000	1	11000
苦茶粕	180	5	900
枯草桿菌營養液	2000	1	2000
全期栽培人工	1500	6	9000
總計	80750		

由於西富產銷班未計入田租，若以其所在地一般性的田租來說，可能一期一甲地至少需要 3 萬至 3.5 萬，總和起來也是 11 萬至 12 萬左右的成本。由西富產銷班所列成本，看得出來其主要統計對象是自有農地的小規模耕種，但實質上河東地區的戶均農地面積，普遍沒有超過 1 甲，因此，我仍把地租計入。也因此面積不大的情況下，夫妻兩人便相對有能力自行處理雜草，所以其拔草工人的費

用，也相對較低，根據產銷班老班長的說法，目前有機稻米的產量約落在每甲地 7-8 割，狀況好時可達 10 割。以七割 2100 的收購價格計算，一甲地的收入約 3-4 萬，如無需支付地租，可有約 6-7 萬的收入。但一旦面積擴大之後，不但要面臨地租的問題，且除草工錢也會倍數成長，因此這個計算公式不能直接套用於大面積耕作。

透過分析玉里三種有機耕作的成本計算後，可以大致看出在此地，有機耕作光以市場價格而論，沒有太多的吸引力，因為收入不會增加太多，但需要多出很多除草工作。也因此，有機耕作方式僅能在小面積耕作（土地自有）上稍具吸引力，從而可能成為一種生活方式，而不是謀生方法。這件事情，也分別為不同立場的農民所承認。比如說阿添伯就說十幾年前他就有在嘗試做有機，不管是各種品種或方法都盡量去嘗試，當時他的班員都還取笑他，不可能的事還一直在試。阿添伯直說：「我跟你講啦！都可以作，也可以成功，但你要付出很多，收入很少。比如說有機產出的東西可能你花一百塊，但他的產值兩塊而已，你願意接受這個，或你有在別的地方賺到錢，你願意這樣做 OK。我不是在否定有機栽培，以經濟面來考量的話，你付出的跟你收入的，能不能平衡？這個就是要量化。譬如說我舉個例子，有人吃一頓飯，三井宴兩萬塊，有人一頓飯六十塊，他就可以過了，你是要過哪一種？你從事於農耕，你要過哪一級的？我沒有說你做農的一定要吃三井宴，但也不要說苦哈哈，中中就好。一般就好。我的慾望沒有很高。中中的一個月要多少，一個月至少要三、四萬塊²⁵。你才能過。你有辦法永續經營的嘛！你作有機栽培所賺的錢，有夠你繼續再從事這個行業！如果有專業的，真的都是苦哈哈。苦行僧啦！」（150518）

而阿添伯的說法，也為專業有機農戶的亮哥所確證，亮哥從台北銀行業遷居到長良落定，光前期就已投入近千萬元，而他自己在產業走過一遭之後，自己也感嘆說，如果要養家活口又想保有基本的生活慾望和開銷，必須要慣行農業才有辦法，他也自嘲說自己與太太正是沒有生養孩子，才能在有機農業中這樣「亂搞」。不然就得像他同期從事「自然農法」的其他朋友們，過著「清貧」的日子，但這卻非他所想要的。

下面的章節將會再逐一分析不同類型的農民如何看待「泛有機」耕作的意義，並在其中摸索出應對的策略。在這些農民中，有些把「有機」視為市場銷售的話術、或一種道德制高點的象徵資本、或一種純粹的生態關懷，或是一種生活的方

²⁵ 阿添伯和和做有機的方大哥太太瓊姨，都不約而同提到，鄉下雖然日常生活的一般性開銷少，但是紅白喜事很多，是生活中的很大開銷，阿添伯甚至開玩笑的說，他們家的毛巾用得都比 LV 好，一條都是幾千塊。

式。不同類型的農民因為有著不盡相同的社會脈絡和條件，從而有了不同的想法。而國家高度介入下，也某種程度加強了「有機」在玉里中的話語權，「慣行」農業成為在輿論中負面的形象，原有場域中的主流俗見，現今被國家強行改變各種包括經濟、社會、文化、象徵資本的兌換率，但農民也有其巧妙的應對方式。

第二節 入門作有機

2018 年〈有機農業促進法〉正式頒佈，隨後而來的是〈有機農業獎勵及補貼辦法〉，這使得有機農業在鄉村的意義，不僅是與契作後的收成掛勾，還包括通過驗證的土地，可直接獲得每年每公頃 3 萬元的補助，最常可達三年。這使得原本因在意於收成短少而不願投入有機的農民開始也躍躍欲試。有別於先前的有機農業補貼大致落在驗證費用、肥料、設施設備上，這一回加上了對地補貼的新措施後，顯然有更多人願意嘗試，特別是那些原本就有在賣米的農民。

玉里的有機農業發展，大致上有幾波浪潮。第一波浪潮是由西富有機米產銷班帶動。當時也是全台有機農業發展的初始階段。但因有機班初期收購價格不穩，後來也有農民陸續退班，形成有機耕作的個體戶，爾後隨著老輩凋零，不少年輕一輩因有機工序繁多，而選擇放棄。第二波浪潮是跟隨「玉里米」產地認證而來。為創造玉里經營精緻米穀的亮點，時任農業課長與東華大學老師合作，引進有別於傳統有機農業的「綠生農法」。當時投入自產自銷的農民中，約莫有十來位已嘗試少量轉作有機，而此時中央政府對有機農業的補助力度也逐漸加大。但最後仍僅剩一兩位農民延續下來。第三波浪潮是在〈有機農業促進法〉通過後，在大量補助措施下，開始願意嘗試的人變多，但動機往往交雜著許多現實考量。

一、作為亮點的「有機」

把「有機」作為一種亮點的概念，最早可能是由推動產地認證的鎮公所所帶起。雖然高明課長明白陳述在現實條件下，大規模的「有機」化根本窒礙難行，但他並沒有否認「有機」（或者更嚴格的說是從養土開始的動作）的意義：「當時鎮長是想把產地認證全做有機，我反對三級跳，因為我覺得大家都方興未艾，你一下子把品格搞得這麼高尚誰理你，大家都還是藍領階級，你現在要大家跟你過一樣優渥的生活，那為什麼不讓大家就維持現在的樣子，以農民需要的方式去設計。我覺得農民要是很有心在作土壤改良，真的想去追求永續經營，你可以找你一部份的土地來作友善農法，其他的土地作慣行農法，至少讓你在賣東西的時候，可以有些故事性來講，如果說大家都全面支持這個農戶生產友善農法，還願意來消費他的農產品，那這個農民就可以全部轉成友善農法，大家也是投石問路啦！也不可能說一下子把資源全都丟到這裡，我產量降低，價錢也不能賣比別人

高，這樣哪個傻瓜要作，所以有幾個農民也是拿一部份的地先來試試看，他們都是部分在作友善農法。」(150527)而農業課長所述實情，確實也在玉里自產自銷的農民中發酵。

阿凱哥身為產地認證中第一批投入的農民，在自產自銷的過程中，與阿土伯等人相似，也不斷被問到是否有販售有機米。阿凱哥由此意識到都會消費者的需求風向，便開始了自身極少量的有機耕作。他是這麼思考的：「我們主要是做無毒，但是有機這個東西還是要有，因為第一個是提高你品牌的形象，增加你的價值。第二個是客人有需要，還是要申請，是不敢做很多，就是七分地而已。因為太大的話，你沒辦法照顧。有機真的是很搞剛(台語)。其實無毒跟有機作法差不多，只是名稱和用的材料不太一樣，本質都是差不多。」阿凱哥繼續說到：「一直都有客戶在問，我有沒有『有機米』，事實上我們這也可以算是半準有機。可是一直沒有一個認證的話，你又不能說我是有機，所以這個東西還是要有，只是面積不要大，而且你要走出去，要跟人家談，人家都問你有沒有有機？你要去有機店，你沒有有機你就進不去。做有機比較在乎的是它的附加價值，不要去在乎它的產量。」一邊在公所上班、一邊從事自然農法的大元哥則說：「它可以帶動你後面的銷售量，可以把有機這一塊當作廣告。其他後面無毒的可以被帶動。」阿凱哥對此也表示肯定的說：「有機賣完了就剩無毒可以買。他肯定你的有機就是肯定你的米，就跟比賽一樣，你比賽拿到冠軍，你不可能什麼都是冠軍米。有機就是一個亮點。有機就是，有客戶來參觀，我就帶他們看有機田長草的樣子。」(150422)從大元哥和阿凱哥的對話中，其實反映了政府大力推動有機農業後的一個弔詭現象，當都市消費者開始向源頭尋找「有機」農產時，在消費者缺乏務農的實際經驗下，其實人對「有機」的印象，僅是模糊的意象諸如有虫、有草、有各種生物穿梭田間等等，但事實上這些意象也會發生於慣行的田區，以致於「有機」農法中的「生機」變成一種資訊不對等下的刻板象徵²⁶。

二、作為理想的「有機」

均哥是玉里非常早就嘗試有機農法的年輕農民，在退伍後剛回鄉的幾年間，為了順利承接家裡事業，均哥勤跑農試所、改良場，只要有機會他會盡可能的去上課，當「有機」個體戶在玉里尚未形成風潮前，他就已少量從事「有機」農耕，但並未認證。他說起自己想要做有機的初心，主要還是來自於對於生態永續的想法。但他也很誠實的說：「其實要踏入有機的話，基本盤就是你的經濟狀況要好，講真的，不然的話，之前作有機，就是用慣行的收入去支撐這一塊。這是了錢(賠

²⁶ 甚至客觀的說，近幾年來有機農法習慣使用的苦茶粕，由於傷害軟體動物的皮膚使其無法生存，有機的田區生態多樣性，可能還不如合理施肥用藥的田區。

錢)的事業。」我回應說：「有點像是企業作慈善的概念？」均哥也同意的說：「真的，它不會賺錢。如果你沒有通路的話，它是會讓你了錢的區塊。」(150415)均哥提到有一年他的有機米就是混在一般的品種裡面賣掉，後來在東華老師的引介下，才加入一個台中地區以綠生農法為主的「地球人市集」，以白米 2 公斤 300 元的價位，才得以維繫一甲地的有機耕作面積。

大彥哥也屬年輕一輩很早就投入有機耕作者。雖然他曾向筆者吐槽過當前「有機」農業充斥著虛偽的「文青」風，但他也深知「有機」二字在當前消費市場中儼然已成為農民的一種新興文化資本，便也投入其中。嚴格說來，在玉里，多數的農民都會說「種有機」會賠錢，但年輕一輩的農民，卻在當前政策所營造的氛圍中，對「有機」農業帶有一股現實的理想性：即當「作有機」被視為「作功德」下，選擇投身於此，既是一種理想的宣稱，又是一種獲取關注的手段。

大彥哥曾自述：「我曾在外面演講時被嗆聲說，就是有你們這群慣行的農夫破壞我們臺灣的土地！我心裡想說你作田幾年？你有想過這一群農夫靠慣行把台灣農業延續到現在，不靠農藥肥料，臺灣的農夫早餓死了，沒有人要作！臺灣缺糧，我阿公的時代農藥肥料都沒有，你在那時候被人家罵窮苦，轉到我爸那個時代，才開始有肥料，開始有些病變可以用藥，所以農業延續到現在，我們應該要感謝那群人。所謂的破壞，到底是破壞什麼？不是所有的農藥都是巴拉刈那種喝了會死掉的，我們用的農藥，其實就等於水稻吃的感冒藥，人的感冒藥給水稻吃，有用嗎？水稻的感冒藥給人吃，當然會死啊！我們的預防藥劑用下去之後，蜻蜓照飛、蝴蝶照跳，你現在去看慣行田裡面，哪一個沒有鳥在築窩？你小孩子感冒，你不給他吃感冒藥，不給他打預防針，你有膽作個有機人好不好！你人都要穿衣服，水稻在那邊曝曬受風寒、病蟲害，我們人包的好好的，還不是要打預防針，你連有機人都作不成了，你作有機水稻？我只是想講慣行真的有破壞嗎？我還沒有看到很明確的結果，這是我當時的解釋。」²⁷ (150312)

但大彥哥隨即話鋒一轉，強調自己後來看到一些有關土壤生態被破壞的數據，使他開始意識到慣行農業的可能傷害。此後，他曾以戰戰兢兢的心情，先以一甲

²⁷ 任職於花蓮農改場的范美玲曾經對田間生物多樣性進行監測，提出「新水田生物多樣性」指標。她以 2012 年水稻第一期作為例，其研究團隊在 11 次的採樣中，慣行農田採集到 162 種的昆蟲和 33 種的蜘蛛，而有機農田採集到 190 種昆蟲和 34 種的蜘蛛；在慣行農田所採集到的蜘蛛加昆蟲總個體數為 2885 隻，在有機農田所採集到的蜘蛛加昆蟲總個體數 3176 隻，顯示有機農業的操作，可打造一個生態較為豐富的農田環境；其中蜘蛛的數量與田中所有補捉到的物種數量有顯著的正相關，也就是說，農田中的蜘蛛種類以及數量的多樣性，間接的測量農田裡的生物多樣性，能代表農田生態系的多樣性。但此研究結果也說明了慣行農田並非沒有生機。資料來源：<https://tw.news.yahoo.com/%E8%BE%B2%E7%94%B0%E7%94%9F%E6%85%8B%E7%B3%BB%E5%81%A5%E4%B8%8D%E5%81%A5%E5%BA%B7-%E7%9C%8B%E8%9C%98%E8%9B%9B%E5%B0%B1%E7%9F%A5%E9%81%93-022329654.html>。擷取日期：2022/03/10。

地嘗試轉作有機稻米。在對比宜蘭小農不需驗證的「友善」農業與需經驗證的「有機」農業後，以及評估各種風險與成本的差距下²⁸，大彥哥之所以選擇難度較高的「有機」，是因自覺其「名聲」不夠，故須靠「有機標籤」來給客人安心。雖然，他說賣米 7 年來，只有 10 位不到的顧客和他說要買有機米。但大彥哥仍比照賴青松穀東俱樂部模式，來經營有機稻作的收入。第一年的認穀也相對順利，以一穀兩千的方式，讓客人認領總共八十穀，基本上就達到當時慣行田區的收入（非淨所得）。

但一期之後，僅有 10% 的人願意續穀讓他感到疑惑，大彥哥分析到有機與其產地認證的慣行米每公斤價差約 40 元，但他的有機米價錢比玉里有機米的均價低了 25 元²⁹，為何還有此等困難？很多客人和他反映說，他們吃有產地認證的米就好了，這也是一種支持的形式，並反問大彥哥難道他也吃有機蔬果？這也讓大彥哥第一次意識到自己客群的屬性。雖他習以搞笑方式，第一手傳遞田間農業知識與酸甜苦辣，但為突破這層困境，他也嘗試從感性角度，對主動願意瞭解的客人傳達理念。

他說自己的慣行米禮盒中的白米單價甚至高於有機米，他其實沒有必要嘗試有機種植。但轉作有機是回鄉十一年的他給自己的一個挑戰也是一個願望。大彥哥總租賃的田區相當大，但他選擇作為有機田的區塊，位在客城，水源很難做到獨立，但至少兩面臨路，可作為相對的緩衝帶。他感性的說，他希望自己能在客城這個玉里的一級戰區中，可以感化一些農民也轉作有機，但也坦承這個過程壓力很大。壓力一方面來自鄰田污染造成的後果，另一方面則來自於行銷。

在有關鄰田污染上，大彥哥自己說：「我跟其他穀東講，對不起，我從回鄉白手起家，我們家什麼都沒有，只有幾甲地。我今天轉作有機，我沒有很漂亮的田，沒有什麼獨立水源，但就是因為這樣，我十年來都沒有作有機，可是我還是很想作，但現在會變得非常辛苦，我這樣根本是賭上品牌，慣行農法檢驗他叫做『合格』，它有一個農藥殘留量，叫做安全用藥，可是有機是不能驗到的。所以有機只要被驗到，會變得很難聽，會說你的米有毒，但慣行不會。所以我跟人家講，我為了作有機，根本就是賭上我的品牌。水源我已經盡力讓它獨立，隔離的話我往內退十尺之內的都不能用，我就是找中間沒有受污染的環境。我想感化周

²⁸ 友善農法比較是以信任為初衷，不強調與慣行農田的隔離帶設置，因此即便有農藥殘留（被鄰田污染）也是被許可的。此外，因為「有機」需通過繁瑣的驗證，還需填寫各項農務的施作時間，增加非常多的紙本作業。因此，走驗證之路不管在金錢或時間成本上都比「友善」農法高出許多。

²⁹ 2015 年時玉里有機米的價格較多落在白米 1 公斤 150 元的價位，而大彥哥的可機白米 1 公斤僅 125 元。

遭的鄰田，讓人們認同我的理念。我知道我這塊不算是純有機，但你有沒有想過，有一天這塊土地如果可以感化其他人.....」（150312）因此，在這個當下，「有機」之於大彥哥，既是壓力，又是理想。

至於，在行銷的壓力上則是，有機種作的人、事、物三種成本，很可能都高出慣行，如果沒有加入產銷班契作或有其他穩定通路，意味著只能以慣行價錢交給米廠，很可能會血本無歸。也因此如何建立穩定的通路，是入門有機且能延續的關鍵。在此背景下，大彥哥提到了田間勞動之外的另一種壓力：「像是現在有機米的市場太飽和了，有機米單價又太低了，你說我網路行銷很強，我也是很緊張。為什麼？因為米這塊太多人做了，可是我就是想做，想做就是要比別人努力。不只要會種田，行銷比種田還累。種田是勞力，行銷是壓力。壓力是你洗澡的時候跟著你、睡覺的時候跟著你、種田的時候跟著你。」（150312）

有機米與產地認證良質米在市場上的較勁，既展現在農民寧可選擇小規模種植有機的嘗試、標榜心態，也表現於他們自身在推銷其農產上的兩難。這也可從大彥哥一個搞笑文案中的爭論看出。大彥哥與打工換宿的農業實習生在聊要如何行銷有機米的時候，出現了一個小插曲：「本來之前大學生們在想白雪公主吃了慣行米之後暈倒，後來吃有機米。我說不能這樣，因為白雪公主有一點在刁一刁慣行，我也有在賣慣行！我說「種有機」不是了不起，只是一個理想，不是說有機一定好啦！就是說這是一個理想，但我不要跟慣行對立。後來我想的是另一個故事：阿彥走在河邊，不小心掉了一包他的阿彥好米到河裡，突然出現一個河神問他：『請問你掉的是金米還是銀米？』然後他說我掉的是，經過最友善方式種出來、最好吃的阿彥有機好米，河神說你那麼誠實，那我送你金米，但阿彥說他只要『阿彥好米』....，然後出現連河神都愛『阿彥好米』的slogan，你懂我意思嗎？這就是改編金斧頭、銀斧頭的故事³⁰。」（150825）

大彥哥與大學生們的分歧在於，從媒體、課堂上接受「有機」論述的大學生們，多半是以「對立」的角度來看待，「有機」與「非有機」的農事經營；而大彥哥在實際操作過兩種農法後，深知「有機」農法在現行的農業結構中有其困境。因此，在理想之外，他還有其非常現實的考量。

三、作為補助的「有機」

2018年〈有機農業促進法〉通過之前，其實官方早已陸續在耕作資材、設備、國有地承租等方面進行補助。然而，從2000年前後開始推行的有機農業在實質面積進展始終徘徊在全國耕地面積的1-3%左右。顯然是其中有一些結構問

³⁰ 此故事出自伊索寓言〈誠實的樵夫〉。

題未被正視。而 2019 年，當筆者再度回到田野時，發現原來對「有機」農業多所質疑的農民，雖開始投身「有機」，卻在信誓旦旦未使用違規藥品的情況下，鎩羽而歸。麗姨的例子或許具有一些典型性。

在筆者 2015 年離開田野時，麗姨和豪叔透露著他們也開始打算嘗試有機農法，豪叔也特地帶筆者去看了他們選定的地點。此一地點相對而言，是屬於源城里較上游的老田區，兩塊比鄰的地剛好與鄰田有些距離，其中一邊的鄰田因法院拍賣而處於休耕。麗姨以一種略帶無奈又帶有現實生活考量的口吻和我說，雖以實務的觀點來看，在水源、田區無法獨立的情況下，「有機」很難做起來，但在政府挾帶補助資源下的大力推動，加上面對客人時而有之的詢問，她覺得「有機」將會是未來消費市場的趨勢，所以還是決定一試。

選定為試作有機耕種的田區，兩塊比鄰的田地都是由他們所租賃，雖只選擇一塊作為嘗試，但為摒除農藥殘留的疑慮，所以另一塊田也選擇不噴農藥。但好景不常，原處於休耕的土地被租賃出去，而新承接者是個重度農藥使用者，加上麗姨的田區處於下風處，在有機轉型的第二年，便被有機產銷班驗出農藥殘留，結果全部的稻穀只能以當期 1250 的市價³¹賣給一般米廠。麗姨對此感到非常無奈：「一開始我們還好高興說這次長得還不錯。結果有緩衝帶還是會碰過來。因為有時他在上面，有時候竿子拿得很高還是怎樣。也不得怪他，他也要生存，倒楣的就是我們。等於要作有機還要重算，所以很累啦！我也跟我兒子說一甲地虧了 5-6 萬，我們現在時間緊迫(指身上還有兩台農機貸款要還)有多少錢可以虧？我們有機是有兩個地方，他們是以比較大的地方去檢驗，大區塊沒有過，小的那邊就算沒有過，就是把你的消掉了。他只有檢驗一個地方。」(191216)

除了鄰田污染的風險，對尚無能力取得有機通路的人來說，須加入產銷班或契作集團，以確保高成本投入的有機米穀可有相對高的收購價格。但產銷班或契作集團，為求品質統一，會要求加入成員須統一購買他們的有機肥，且秧苗統一訂購。此外，為避免有機米穀遭受慣行農法的污染，所以通常會要求班員最後收割階段需由產銷班的收割機統一按照排班表收割。但對農民而言，在天候及田區狀況不穩下，有時精準的掌握收割時機，可以大幅減少損失。麗姨也提到他們損失慘重的原因，除了檢驗不過外，還包括秧苗、肥料沒有辦法自由選擇，收割的時機也被產銷班所約束，她說：「這一次頭先有機那一區還很漂亮，後來就胡麻葉枯病一直乾掉。但對方沒有叫割，我們也不能割。我們就告訴對方說快要乾了，他們說還要經過檢驗怎樣怎樣，最後還落得沒有通過，....不然我們早就割掉了。有機肥用他們的、秧苗他們叫池上集體灑，還要自己去池上載。」(191216)聽

³¹ 在縱谷地區有機米穀的收購行情大致落在每百台斤 1850-2600 元左右。

麗姨吐完一肚子苦水後，筆者問她是否還要繼續努力取得「有機」認證，她也表達了她的為難，因為為了取得加入有機產銷班的資格及補助，她補繳了4萬多塊的產銷班班費³²。在進退兩難中，最終她選擇認賠殺出。而麗姨說，「有機」檢驗這一關，就她所知，客城這一帶幾乎全軍覆沒。

同樣從事自產自銷的勤哥和阿土伯，就是其中檢驗未過的受害者。當與曾對「有機」懷抱理想的大彥哥討論這一波眾多農民檢驗未過的風波時，他並不意外的說：「有機沒驗過，不代表他有用。像我就跟勤哥講，他的有機絕對驗不過，我說你旁邊就是鄰田，你怎麼驗得過？旁邊他只要農藥杆子一拉開，你知道可以影響多少嗎？我相信你沒有用的心，但你的環境就是污染，因為我有這樣的田，我有機做十幾甲旁邊全是污染源，但我全部驗過，怎麼做？很簡單啊！我只割中間一點點，所以人家說你一甲地怎麼只有兩千斤？因為一甲地六千斤，四千斤全部拿去當一般的。我之前可以全部驗過，是因為我犧牲掉很多！」³³但現在有機不能做，退掉了啦！政府現在有對地補貼才能勉強做，一年六萬，但因為我領光了，所以就不做了，因為就完全撐不下去！」（191220）

第三節 只做「有機」³⁴：另一種選擇的背景

相對於許多覺得「有機」根本不可行或僅挪出部分小面積施作者，在玉里或一山之隔的長濱，卻有一小群農民僅以「泛有機」農法施作。他們循著自身不同的社會條件，在各種嘗試的努力中，回應自身「做有機」的初衷。在這些只做「有機」的農戶中，有專職稻農，也有兼業稻農，或夫婦至少一人從事其他專兼職工作，他們只做「有機」的原因琳瑯滿目。有人是對生態劇烈變化下的省思而來，有人是因厭惡農藥味道及害怕對自身健康傷害，有人是為求小孩能有安心的米糧，有人則是因各種理由想要或被迫離開都市生活，但又不願從事傳統慣行農業。也有鎮公所農業課的雇員，為了想理解農民實際耕作狀況及為自身謀求後路的情況下，便承租少量土地進行「泛有機」耕作。這些只做「有機」的人中，有些人從

³² 產銷班班費的計算是當有新進成員時，其除需繳當年度的班費外，還需要補繳產銷班成立以來各年度累加的班費，才能享有相關的權利。

³³ 相較於麗姨，大彥哥之所以願意把有機田收成的三分之二捨去做一般米，是因為大彥哥除了網路上的零售外，他也有做企業認購和餐廳團膳的批發經營，可以取得比玉里一般市價更好的價錢。加上對地補貼一年六萬的收入，使其轉作有機不但在收入上不一定會少於慣行，還可以一舉數得。

³⁴ 小節的標題中「有機」二字，是一種籠統的概念，因為在農村中，目前實際從事者，對於「有機」二字也有不同的定位，比如說有偏向於更就地取材的KKF農法，強調自製有機肥的綠生農法，或者是融合各家農法下的施作，且有些農民雖無施用化肥農藥，但不一定有/想要/能夠取得「有機」標章，因此，內文中會以「泛有機」或「有機」提高指稱上的便利性及行文的流暢。但有別於上述最多僅挪出部分田區嘗試「有機」的農民，這一小節所討論的農民，基本上都只做「有機」或者是以最靠近「有機」的方式經營。

父輩開始，即參與全國第一個也是玉里唯一的西富有機米產銷班。然而，在產銷班成立初期，因價格不穩或低迷，使他們選擇退班或進出數次³⁵。

在當前「泛有機」已成為一種時尚的道德訴求與消費選擇之下，「只做有機」也可能成為一種標榜。但要瞭解「有機」稻作在玉里的發展脈絡還是必須要先回到西富有機米產銷班的成立開始。

一、從產銷班、合作社到企業化的「有機」經營

1、有機米「產銷班」的成立源由

西富有機米產銷班的老班長鄭伯說起自己的創班歷程，只能用摸著石頭過河的心情描述。1990年代中期，為了因應台灣加入WTO所可能帶來的稻米產業衝擊，中央開始著手推行精緻化農作，「有機」即為重點之一。而各地農改場，也開始在地方上尋找適合推廣的對象。鄭伯說農改場的人本來也找了阿添伯，但阿添伯不敢做，所以找上他。在成立產銷班之前，鄭伯個人先試種兩公頃，然後再詢問原先他帶領的文旦班班員（文旦是副業），是否願意登記試種一年，於是二十幾個人共三十幾公頃的地，在大家同意下，才在一年後成班。因為當時對「有機」的概念還很陌生，在肥份的補充上，大家幾經嘗試加上農改場協助分析土質下，才漸入佳境。他們曾嘗試中華紙漿廠的廢料，但肥份不足，後來又去跟種西瓜的人購買雞糞，但初始不知道該如何拿捏份量，豆肥下後，又下雞糞，造成過肥，使得植株病蟲害問題嚴重，也曾歷過一公頃不到三千斤的低產量。但當時政策除了補助產銷班農機購買外，每公頃還補助兩、三萬塊。而農民在幾期之後，也漸摸索出合宜模式。在種種艱難中，西富有機米產銷班才於1996年成立。

然而，在當時慣行農業仍是生產現場中的強勢主流時，為什麼農民會願意加入這個看似不穩定又風險高的新興農作方式？在鄭伯的分析中，他認為是「有機」的耕作方式，降低了灑肥施藥的次數，加上有機班從打田、插秧到收割的程序皆可包辦的情況下，若無太多餘力下田且無小輩協助的老農可減少工作量，只需拔草、補秧、巡田水就好。產銷班成立初期的農戶，其田地主要位於1986年才由國有財產局規劃後放領的河川新生地上，並沒有如鄰近泗水村一般，有獨立區域與水源上游的優勢。隨著「有機」農業從少數人在經營的農改場輔導階段，進入「有機」專法設立後，加入者漸多的民間驗證階段後，隔離帶的設置就成為必須

³⁵ 由於「有機米」的銷售不易，若無加入產銷班，並跟隨其規定流程，諸如有機肥必須統一向產銷班購買、按照有機班的生產程序插秧、收割等，會缺乏穩定通路，只能以市價售出，將血本無歸。所以農民會衡酌自身狀況，策略性的加入與退出產標班，而加入產銷班者，也不一定僅作「有機」。

的手段。隔離帶的設置除了圍籬之外，還包括收割時的額外處置。也就是割稻機兩趟，算進來差不多二十顆的稻子，必須做為其他用途，其餘才算有機。但鄭伯也表示有時鄰田剛噴完藥，有時還是會影響到「有機」田，只能盡量避免。而這樣的困境，在上文中，也有諸多農友曾遇到過。（191220）

2、肥料生產/加工「合作社」³⁶作為後援

由於有機米產銷班的成立，是從政府由上而下的大力推動下完成，也因此除了全國通盤性的補助外，農改場也鼓吹鄭伯成立花東唯一的有機堆肥場，來供應東部的有機事業發展。鄭伯說當時農改場勸說了許多資本相對雄厚的地方農會來做，但都被拒絕，才又找上也在作有機的鄭伯。但民間承攬須有足夠的資本的前提下，由班員作為股東來共同集資成為方式之一。父親曾為有機班創班班員的勇哥說，當時政府給了 80% 的工程款，剩下的 20% 則由班員認股投資。而鄭伯也和班員分析將來政府政策一定是走精緻農業，試圖說服班員不要以「慣行」農業的思維來規劃未來，有機肥料廠是發展「有機」農業的重要環節，值得班員共襄盛舉。於是乎，合作社又成為產銷班框架之外的另一種組織形式，彼此在組成上有所重疊，又因個人不同考量，而使得班員不一定等於社員。

而社員與班員的權力義務也不相同。社員因有投資股份，加上每年需兩萬元的社費，所以有盈餘時，理應能取得與股權比例相當的回饋，合作社社員的所在地區也無限制。相較於此，而產銷班是屬於地方農會輔導下轄的組織，只能以單一鄉鎮農民為班員。因此，肥料生產合作社的設立，除了有產業發展的實務需求外，也有助於不同組織在申請各項補助經費或資源流轉調度上的便利性。而此一組織雛形，也成為日後稻米產銷契作集團的基礎。

隨著「有機」作為一門產業越發成熟，在制度上的要求也越趨嚴格。主事者也以品質控管的理由，開始要求加入他們的成員，從秧苗採購到田間各工序的施作時間、資材的購買都須統一安排作業或集體購置。為鄭伯家工作的卓姐也說明了這樣做的目的；「因為我們到最後都是那一包西富有機米，我們希望不管是誰種的，到最後口感和品質盡量要一致，所以種苗、農藥、肥料都是要在這裡買。比較不會有異品種的情況發生，肥料都要使用我們這裡集團生產的肥料。然後資材（病蟲害）也是，就是一些菌，這個部分也是要控管。尤其是現在很多菌，都不是有機合格驗的菌，還是要從我們這邊管制。設備部分，前期老實講我們真的

³⁶礙於早年合作社法規限制，合作社的類型若是「生產」合作社，就不得自稱是「生產『加工』合作社」。後來法規開放，至 2018 年終於正式更名為「花東有機農產加工生產合作社」，明確地擴增「加工」這個定位。

資料來源：https://www.beyondbeyond.com.tw/category/Taiwan_Stories/articles/156。擷取時間：2022/03/17

沒辦法顧到這麼多，我們可以同意他自己找，但是都要拍照做清潔記錄。後面部分就比較嚴格一點。」（181011）

但問題是，這種以集體為名的管制，從結果的角度來看，雖具有市場的正當性，但對組織內成員而言，卻有異音。其一，是因為當初以組織名義申請補助所購置的農機，在部分款項由政府負擔，部分由農民均攤的情況下³⁷，為何農機共同使用部分的價格並沒有比較便宜？其次，由於肥料必須統一購買，屬於公共資產的肥料也沒有價格優惠，且也無分紅？其三，鄭伯一家以產銷班名義承租了長良有機專區，但實際上是由其家族單獨施作。而以合作社名義申請的機器，可以運用於產銷班的作業上或是其後稻米產銷契作集團的使用，權利義務形成了不對等的關係。

換言之，從上述一些班員的抱怨中，可以看出在稻米作為重要民生物資的角色中，國家不斷介入干預其產業發展，並以補助形式作為轉型誘因，但這也使得產權性質的複雜性，成為農民之間合作的芥蒂，並使得資源容易為菁英所俘獲。此外，農民在這樣的以產業化趨勢為前提的合作，連帶會產生的另一個問題是：「什麼是合理的流通利潤？」。而這個問題在不不論是慣行米、良質米、「有機」米的流通合作關係上，只要是須以「商品」型態兌現為貨幣的前提下，都需要面對。不過，相當值得注意的是，當流通是掌握在他人與自身手上時，這個答案又會有所不同。

3、流通上的「企業」經營

由於良質米在市場上的定位不明，始終較難找到相對自主的場域，因此，「有機」米在有機專法施行後，一直試圖找到更為自主的空間，也為其生產過程的多餘付出，取得合理的溢價空間。因此，西富產銷班在設立之初，就以保證收購的方式，以高於慣行米市價 500 元以上的價格，直接買斷班員的米穀，並由其負責後續的加工、流通、銷售。但鄭伯也知道有的班員並不一定滿意這樣的價格，但礙於當時「有機」的市場尚未打開，加工、包裝機器尚未完全到位或足夠精良的情況下，這也是他們的極限。

在有機班經營初期，鄭伯說他們還借用農會的碾米設備，但怕被污染，只要外借設備就必須清空，形成雙方的不便。因此，他們在政府的補助下，開始陸續投資各種生產加工設備，他一一細數他們這些年的投入：「我們都一元化，肥料自己生產，班裡面自己割稻機割、運輸也是，絕對不用外人的。完全由自己經營

³⁷ 這個部分鄭伯說是他們家出了補助款項剩下的餘額，但即便如此，機器也是有不少國家補助的款項。

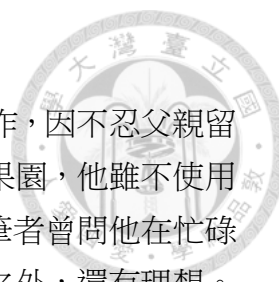
做，然後烘乾、儲藏、碾米都全部自己。這樣的話你安全性可以有保障。你被抽驗到，麻煩就很大。他市場上會抽驗。這些有機米的保護工作一定要做。你如果碰到什麼滾下去，整個產業就....掉下去。」（191220）另一方面，為了因應市場快速變動的多元化需求，包裝設備的規格時常一兩年就得更換，鄭伯也無奈的表示如果不這樣繼續投資，很快就會跟不上市場，而他們的投資壓力也很大、資金槓桿也很高。

這些投資雖有國家的資源挹注，但也有私人的投入，而所有投資，都是為了最終能將商品在流通市場上順利兌現為貨幣，以進入下一個資本運作的循環週期。也因此，要如何解決以有機班/合作社為主體所帶來公共性的優勢，又不致於使流通過程所承擔的風險沒有回報？以私人企業為名的公司化便成為解套方案。因此，除了產銷班與肥料生產加工合作社外，流通的部分，鄭伯家族以「有限公司」的名義，作為對外的招牌。換言之，在整個生產流程中，產銷班與合作社，以集體名義取得了國家資源，但最終涉及到流通以及分配的部分，則回到「公司」處理。

在一般「慣行米」的產銷班裡，許多農民是以取得補助身份的心態進入，所以進出也相對頻繁（後進者雖有歷年班費要支付的問題），且農民因各自考量，只有少數能進入到共同銷售的環節。但「有機米」產銷班的運作，因受各種結構限制，而與前者有所不同。「有機米」因有嚴格的檢驗制度，以確保其溢價空間的合理性，農民若無自身銷售實力，又希望具備「有機」身份時，即便在各個環節上有所怨言，仍得遵守以集體為名的約束。而這樣約束力得以成立，是來自於國家補助的各項設備（包括從生產到加工）作為後盾。換言之，以鄭伯家族為核心的西富農場公司能以農企業姿態經營「有機」生產及相關產業，背後其實有著深厚的國家資源支持。

二、從產銷班出走的「有機」個體戶

由於西富產銷班內部的種種問題，最終還是讓有些農民選擇退出。初期退出原因大致可歸結為收購價格過低。而個別期數的低價收購，可能來自於西富產銷班倉儲空間的用藥不當造成污染，使得後續銷售也連帶出現問題，這也促使一些創班班員第一次離開產銷班。其後，這些班員的下一代承接土地後，覺得放棄好不容易養起來且經過認證的「有機田」十分可惜，便繼續以「有機」方式耕作。勇哥、荃哥就是其中少數仍維持「有機」耕作的例子。



1、兼業的「全有機」農

勇哥並非專職農民，他與太太共同在玉里醫院皆有正職工作，因不忍父親留下的田地無人照看，便與其大哥共同經營。在旱地、山坡地的果園，他雖不使用農藥，但使用化肥。在水田部分，他則是完全「有機」耕作。筆者曾問他在忙碌的工作之餘，為何還會選擇「做有機」？勇哥說，人除了賺錢之外，還有理想。

在與勇哥的聊天中，他不斷提到《這一輩子至少要當一次傻瓜》³⁸的木村阿公，而「理念」，就是其中的關鍵詞。他說：「既然是這麼痛苦，收成又這麼少，到底還有什麼原因讓你去種有機，另外一個就是理念。除了有機的單價比化學的還高一倍之外，剩下的就是你願意種出健康的食物去跟人分享。當然賺錢很重要，但除了賺錢之外，不能再做些好事嗎？對自己也很好。有些人噴很多農藥，每天都籠罩在農藥之下。化學肥猛下，你要留什麼土地給下一代？台灣化肥用了三、四十年，另一個五十年呢？一個土地的負荷就是一百年，接下來它就會硬化。就算能用，收成也會低。這是我家產業，你要荒廢它嗎？你內心要產生喜悅，我就是喜歡看到作物成長的過程。我就是喜歡拿一把鋸子東鋸西鋸，我享受這個動作、氛圍、視野，我又想看看他明年開花結果的樣子，我又想體驗價格賣得怎樣？處處享受所有階段的成長。錢的因素，是一定會有的。但它不是必然的，你會發現你很有成就感。生活是最基本的，一定要顧！除了生活之外，它還有中間有成長過程的喜悅。人活著，不是為了工作而生活。」（191220）

勇哥除了談木村阿公對他的啟示外，也透過不同的方式來詮釋「有機」農法中更加辛勞的工作意義：「我家只有有4.5分地，經過我自己多年的努力，我每次一割稻，我的米十天就賣完了。人家說秋收冬藏，我根本都不用，我覺得既然我有這麼多的能量，應該可以種更多的米。人家看我們找得這麼認真，就問了我們一個很荒野的地，雜草叢生，但我們一墾開了之後，附近很多居民都希望我們可以去接手他們的田。大概是看到我們兩兄弟像傻瓜一般，這麼荒蕪的田都可以開墾這麼漂亮，覺得很不可思議，應該是很棒的人...現在我種什麼他們不問，只要勇哥種得，買！」（150926）

換言之，勇哥認為「有機」之於他的意義，雖有增加收入的層次，但更多是辛勞工作下備受肯定的欣慰。此外，他也提到一件令他都感到不可思議的事情：

³⁸ 木村阿公，本名木村秋則，在 1970 年代中期木村先生接下家中田地，本來還使用當時已蓬勃發展的化肥農藥，但偶然間接觸到福岡正信《一根稻草的革命》，及其歷經 20 年研發出的自然農法及人生哲學，深受感動，便開始了他不用肥料、不用農藥種植蘋果樹的歷程。果樹在不施肥的情況下，連續七年沒有開花結果，木村先生在還有妻小的情況下，只能到處打零工，但這樣的堅持終於換來第八年的滿樹異常香甜的蘋果，從此年年熱賣。木村阿公的故事與許多提倡自然農法者都有一個核心的共同精神：那就是讓自然做工，自然會給予最好的。

「我跟你講我自己也不懂。我常常把我的有機米寄出去，那時候我沒有任何的冷藏，沒有特別設備，也沒有真空機，我每次問他們說我沒有真空，你們堆在那裡怎麼辦？他們說勇哥你的米不會變質，而且很好吃。」而也是這些實質的鼓勵讓他更加堅信了「有機」的理念與意義。

然而，對勇哥來說，支撐「理念」背後的是「勇氣」。因此，他不止一次地和我說「做有機」首重「勇氣」：「我以前種 205 也很容易生病，萬一不幸生病，你就要順勢改變你的心。你就是種有機的耶！你就是遇到「輪」³⁹（台語），那是天氣太熱不要緊，我這一期收成差一點，你還是可以吃飽的。沒關係，你就這樣安慰你自己，因為你已經種有機了。種有機，除了首重勇氣，就是除草。因為你已經種有機了，你要安你的心，那種心意是你要去改變的，所以你就不要想這個那個。你讓他去生病吧！蟲要吃更沒有問題，蟲能吃多少就讓他吃吧！」勇哥也因為有正職工作的支撐，讓他可以相對有底氣去承擔歉收的風險。而其所一直掛在嘴邊面對損失的「勇氣」，反倒成為另一種象徵資本的形式，這種與萬物共生的宣稱，也獲得玉里上慈濟師姐們的支持，加上其於此工作的關係，讓他有了基本的客群。

2、「有機」與「無毒」並行

相較於勇哥仍全部堅持「有機」，上一輩同為西富有機班創班班員的荃哥，就只有策略性的維持「有機」。荃哥不像勇哥，一直都留在玉里發展，他早年在桃園龜山工作，一直到金融海嘯後因無薪假過多，加上家中長輩健康欠佳，才選擇返鄉務農。荃哥舉家返鄉的另一個因素是其太太傅姐有護理背景，在玉里公立醫院就職較易，且有偏鄉加級，可共同分擔家計。荃哥返鄉後，共經營十甲的面積，除三甲自有地外，其餘也是向親戚租賃為主。在農法上，自有的三甲地維持著「有機」農法，其餘田地則以無農藥、半有機質的化肥作為耕作方法。

荃哥說剛回鄉時，也曾試過以農藥栽種，但每回噴灑完農藥總是讓他頭腦昏沈，因此從那時起，他意識到這種東西不能用：「我心態是這樣，自己噴都這樣了，更何況人家吃下去。去年新聞還有人噴藥噴到死掉。藥會殘留到米粒上，會累積變成致癌的東西。那時候，上一輩觀念就很先進，後來越做，人家都說種有機、種無毒是做功德啊！心態就慢慢也這麼認為，也就一直保持這樣。因為說真的，有的人像稻子都勾頭（指稻子快成熟）了，他還在噴農藥。噴下去，那些吃得人會怎樣。現在很多食物都是這樣。」（150528）

³⁹ 台語，指得是稻作得病或遭受蟲害之後，直挺的植株一夕之間突然變矮。

在荃哥返鄉前，家裡曾是有機產銷班內契作面積最大（7 甲）的農戶，米穀也都交給西富產銷班統一處理，但西富產銷班的收購價格始終與鄰近的富里有機產銷班有著每百斤 100-200 元的差價，加上有一年氣候不佳稻子站著發芽，西富產銷班不收，要他們自己賣，荃哥一氣之下，便只留五分地在產銷班內。此次不愉快的經驗後，使得回鄉後擴增面積的荃哥，一直對自產自銷感到躍躍欲試，便貸款投資蓋了倉庫與烘乾機。但退出產銷班，也使他遇到新的困難。因在產銷班之中是集團驗證，單獨農戶如欲獨立出去，並沒有辦法取得「有機」的資格與標章。若要重新申請「有機」標章，又需要經過三年轉型期，且取得標章後，三年之後再驗證又需要另一筆費用⁴⁰。因此，他在第一次驗證過後，就沒有再進行新的驗證。

但幸運的是，因作為部落內極少仍堅持「泛有機」耕作的農民，他開始被外地亟需尋找穩定合作對象的宗教團體看上，先有信仰一貫道的教授，在不殺生的信念下，與荃哥合作嘗試以鳳梨酵素抑制雜草與病蟲害，爾後由一貫道的消費合作社與荃哥進行四甲地的契作，他們以荃哥家的土地興建加工廠房，加工設備主要由荃哥出資，少數設備和加工人力則由合作社負責。鳳梨酵素雖好用，但其技術並沒有給荃哥，其費用則從荃哥交給合作社的米穀裡扣抵。合作社在信任的前提下，已與荃哥合作數年，讓荃哥不但維持住上一輩所留下的「有機」田，也將鳳梨酵素使用在其他其口中的「無毒」（無農藥，使用半有機質肥）田區，在以慣行為主的部落形成了新的風景。

荃哥沒有像其他做「有機」的農民，大量論述種植「有機」的正當性與道德性，純粹由自家曾為有機班班員的機緣，加上從身體感受出發，延續了上一輩的「有機」種植。在順利對接通路的情況下，雖以「穀價」而非「米價」⁴¹售出，但仍得以在部落一片不看好中，找到自身的定位。從而荃哥也希望在作出成效後，將「無毒」栽種推廣到部落，而他可協助收購銷售。

某種意義上，荃哥希望仿擬玉里中一些成功的稻農，走出大農之路，所以也積極擴張規模擴大。然而，千萬元起跳的貸款，讓荃哥一年兩期的收成後，須背負七、八十萬的還款壓力。他略帶自信又有些苦笑的说只要每一期收入不要太差，都還可以應付，但不會賺錢。他在等待的是貸款繳清後、賺錢那天的到來。也因此，他和其後返鄉的荃弟一起共同申請「小大」計畫將擴增土地到 20 甲，由於富源地區土壤氣候條件皆不佳，開始使用除草劑，但他們還是希望能盡量以偏向

⁴⁰ 在現行有機農業促進法中，驗證費用上個別農友補助九成，農企業補助五成。

⁴¹ 據荃哥說，其實合作社與其契作價格比西富有機產銷班當前穀價低，但他就是爭一口氣。所以與合作社的契作，並沒有像自己賣白米利潤比較多。

「無毒」的方式耕作。據荃哥說河東地區的「小大」承作潮，已蔓延了好幾年，從最北邊的德武、春日，近年來才輾轉流行於他們部落，承作「小大」雖有租金與農機補助，但在一片搶地風潮下，能新租賃的土地，多半是富源以北、為配合土地活化政策而重新招租的多年休耕地。在土地耕作條件不好，設備成本過高，且耕作區域分散且廣大下，在河東承作「小大」者也陸續有將近三到五成的跑路潮，荃哥以擴大規模的經營方式，期待等到貸款還完後賺錢的那一天，但在氣候漸趨變化劇烈的情況下，這個願望能否達成仍值得觀察。

三、193 縣道上的「有機」組合

1、「從泥土到嘴巴」的精緻設計

米巴路取阿美語 Mipaliu 諧音，意思為「互助換工」。他們是 193 縣道上靈活結合各項資源來「做有機」的一群阿美族小農。會進入「做有機」的領域，是因同鄉旅北的紀錄片導演馬躍引介，透過宜蘭有機團隊的介紹，小農們被教育著「有機」將會是未來消費趨勢。於是大約從 2017 年起，有六個家庭開始從事小面積的「有機」農法。其中，部分小農除了農事之外，也同時身兼其他社區計畫的推行者，比如說同是旅北回鄉的阿港哥就申請重點部落計畫，復育部落消逝已久的葛鬱金種植，而團隊對外的金香姐也同時張羅老人文健站的活動。這些計畫經費加上政府補助，支應了頭三年「有機」轉型期的損失。而 2015 年開始推展的「玉里米」產地認證，搭上齊柏林《看見台灣》紀錄片的熱潮，海報上稻田大腳印的壯美風光，不但成為「玉里米」的最好宣傳，也讓米巴路所在部落一夕間廣為人知。

三年的「有機」認證期滿後，原先六個家庭也陸續退出只剩三個家庭延續原有耕作模式，但由於政府不再補助認證費用，小農們在考量經濟下，雖維持不用農藥化肥的耕作模式，但不再申請標章，對外也以「友善」代替「有機」作為宣稱。之所以可走出「友善」之路，主要與其透過團隊力量、以遊程置入的特殊經營模式有關。在農村再生計畫中，團隊把舊有的里辦公室(後成為學校閒置空間)改造成部落農產品對外的展售空間，並給了這個空間一個趣味的名字：「禮辦供處」。但當時國家經費僅補助硬體建設部分，他們覺得十分可惜，便結合部落老人的手工藝，開始妝點內部。這也開啟了他們自產自銷的第一步。

其次，受到豐濱鄉無菜單料理餐廳阿美族老闆鼓勵，他們最初以遊程的形式，把部落的產業之旅(稻米、葛鬱金、金多兒筍)與該餐廳結合。其後，以齊柏林帶來的名氣，他們在兩期稻米收割前後，設計了稻田腳印餐桌，讓遊客可以直接

在田間用餐，而餐點正是他們自己的農特產品。遊程的形式，讓這群小農得以用寬裕的時間把他們的耕作方式置入解說，創造了遊客們「眼見為憑」的體驗。因此，他們透過深入的知性旅遊形式，取得了消費者的信任，跳脫了「有機」消費市場中，「只認標章」的消費型態。而金香姐也強調這種「從泥土到嘴巴」的歷程，讓這些遊客習慣這樣的口味⁴²後，也習慣和他們購買，也因為信任，這群遊客從不殺價。

而遊程形式也使用大量的象徵形式，來強化他們團隊的特殊意象。米巴路在阿美語中有「合作」意涵，因此，所有 DIY 活動都有米巴路/Mipaliu 的概念。比如說在情人袋的編織設計上，需由兩人完成，再去幫忙其他人。此外，為創造遊程的多樣性，他們也延展自身的合作對象擴及到 193 縣道上的地方特色景點與「泛有機」生產者的連結。而「友善土地」是他們農作的核心精神，所以透過收割體驗、稻田餐桌的形式，讓遊客藉由五感的體驗操作，將這種有別於日常的殊異感受銘刻於身體記憶之中。遊程的意義，從兩個面向上支持了米巴路從「有機」到「友善」之路，一方面是遊程的收入彌補了農事生產上從慣行轉作有機的收成損失，另一方面遊程強化了米巴路團隊「友善土地」的意象，讓遊客以體驗形式建構「信任」來源，也讓小農有機會可直接與消費市場對接。

然而，米巴路雖是「互助合作」之意，但其在部落中，畢竟是少數人。不僅在農法上遭受訕笑，在資源的取用上也有異議之聲。在農法上，阿港哥曾與自己母親有過爭執。港媽因受過往慣行農業耕作型態的影響，加上其生活圈親朋好友的壓力，使其看不慣田間的雜草過多而執意要噴草藥，金香姐苦勸港媽說，今日阿港哥友善種植出的彩繪米，之所以能有 600 公克 350-500 元的價位，除了阿港哥的創意外，就是來自其對農法的堅持與消費者的信任，如果阿港哥去繳米廠，同樣的重量只能有 60 元價值。現在阿港哥成功了，部落都以糾察隊的心態在監督他們，如果港媽去噴了草藥，他們就沒有立場了。

也因為小農們的堅持與熱情，讓他們的遊程做得越來越有聲有色，這對尋找亮點的公部門而言，也有了挹注資源的理由與對象。米巴路不僅成為縱谷六個亮點部落的示範部落，2019 年也通過農委會辦的優質農村體驗評鑑，國發會把其當作地方創生的成功案例作展示，爾後農委會又委託他們辦理食農教育示範區。金香姐就直說：「我們根本就不需要花到媒體的錢，就好幾個單位幫我們宣傳。」而這樣成果來自於他們想要自我挑戰。最初，他們是從自辦葛鬱金節開始，做出名聲後，包括縱管處、水保局、觀光局、縣府、原民會的長官都來看過，並給予

⁴²一般零售量販通路中，不但混雜各品種且多數可能並不是當期的米，因此，相比之下小農所販售的多半是單一品種的當期米，有新鮮度和口感佳的優勢。

肯定，但他們希望能更加落實在具體的評比中。因此，各項評比結果出爐後，他們不但取得名聲，也得到更多軟硬體資源的進入。硬體的資源主要落在各種空間建構的經費補助上，而軟體的資源來自於產學合作的機會。

在農委會的計畫下，米巴路與東華大學、慈濟科技大學合作，為其農產增加更多的論述能力，並以都市消費者的語彙重新詮釋農產品的價值與意義。一般而言，農民無法對接消費市場的困境，除了硬體的困難外，另一重是來自階級落差所導致的思維隔閡。而產學合作，透過解析消費端對「物」的認知，重新編碼生產的價值與意義，從而也開啟了小農們以知識性、科學化的視角，再次理解生產的過程。並在捕捉到各種新興的語彙下，進一步轉化為遊程中的新論述。上述這兩重的認知轉換過程，再經由與遊客的互動，彼此重新就客觀事務的理解，共同達成互為主體的雙重肯認。

比如說一般在農村中，多數農民其實並不喜歡糙米，一方面是來自於口感較白米稍差，另一方面則來自於象徵化的飲食習慣養成。因為早些年物資匱乏時，能吃上白米是一種好命的象徵。然而，近年來在諸如營養學、農藝學等各類專家的宣導下，都市人開始瞭解到糙米的多種微量元素有助人體健康，便在養生的前提下，開始重新找尋糙米。因此，在東華大學的協助下，金香姐能在重新編碼的認知體系中，告訴消費者五穀米的比例該如何調配才最養生、最不會浪費糙米微量元素對身體的幫助；此外，搭配本部落特產和其他部落特產，他們可以調製出滿足五官與兼具話題的特製飲料如「情人的眼淚」（兩來菇）與「美人舒飲」（葛鬱金）。而這一群原本從沒想過「做有機」或「做友善」的小農們，在與遊客的不斷論述中，強化了自身的正當性，也呼應了遊客對於生態的想像。

他們藉由在遊程中大量融合阿美族的元素，如 DIY 手工藝的內容、禮辦供處的空間意象、阿美族特用作物的供餐與體驗，為尋求特殊體驗的遊客形塑了遊程經驗的不可取代性。在希望凝聚社區的前提下，他們既結合春日國小的小朋友進行業餘的歌舞表演。也連接社區老人發展出「千歲雜貨店」（顧店的阿公阿嬤加起來有千歲）的趣味，讓部落老人們反轉主流社會對他們嗜酒的污名，教育遊客阿美族真正的飲酒文化，呈現各種位階不同的敬酒模式。此外，也安排春日五穀宮的廟公來出題，傳達族群共融的意象，而團隊也在遊程漸入佳境之際，開始以盈餘 10%作為具體回饋，其中也包括了支持第一所全「美」（母）語共學園（因法令關係不能稱為「幼兒園」）的成立。這些連結行動，既豐富遊程的內涵又增添遊程的公益性質，也成為團隊共好精神的象徵資本。換言之，這群經濟資本匱乏的小農，透過不斷發展出新的社會連結關係，有了另一種形式的資本積累空間。

金香姐說，他們深知自身必須靠遊程才能支撐產業發展。有別於許多社區發展協會只是煙火式的消費公家預算，他們須絞盡腦汁讓遊程充滿魅力，才能讓產業永續發展。因此，他們不但串連 193 縣道上的各類人群，也在公部門媒合或直接釋出的各種資源中，創造從部落本身出發與都市話題連結的可能性。這些努力，都讓米巴路團隊在對外呈現的意象上更具有吸引力，遊客數量也一路攀升到一年三、四千人。在遊程單一人次一天 1000 元，只接十人以上團客的原則下，遊程在一年兩期收成之間，也提供了務農之外重要的收入來源。這個模式也形成了部落生活中的另一道風景。

2、「大」而富？V.S「小」而美？...「發展」路途中的迷霧

對照於米巴路團隊多工運作的精緻化路線，部落中另一種面對收入困境的選擇是「做小大」。由於早期「小大」的政策相當優惠，在政府鼓勵擴大化經營和休耕地活化的前提下，「小大」申請者只要達到政府指定耕作面積，不但有租金補貼、農機補貼，還可繳納價格穩定且相對高價的公糧。因此，初期在玉里早已有一批人趨之若鶩，但幾年過去後，也有不少人鎩羽而歸。其原因大致可歸納為幾點。其一，「小大」計畫執行沒多久，其繳納公糧的資格便被取消，若無自售能力而需繳米廠者，須承擔每期市場價格波動，且多數低於公糧收購價格。其二，因面積擴增，雖有政府補貼，但仍須大量的自備款，原本周轉金不足的農民，大量向米廠賒貸（通常是高利貸），期待收成之後能還清貸款，並獲取收益，但卻事與願違。其三，搶地風潮下，能夠釋出的土地多半條件不好，農藥化肥成本驟升。加上耕地面積大且分散，徒增許多來往奔波的時間成本，且土壤性質各異管理不易，導致收成短少或品質不佳。

部落中的許多農民原先只是單純的以自身小面積耕作規模的經驗，來設想「小大」可能帶來的願景，卻不知背後卻是足以讓人重摔的貸款陷阱。很多原本尚有幾分地的小農，在高利貸的還款壓力下，只能變賣土地到都市謀生。金香姐提到這一群選擇走不同道路的小農時，心裡都還是很感慨，她曾任玉里農業課的雇員，所以她也深知當初時任鎮長推動「產地認證」的意圖在於用農民自有的小面積土地，創造比較大的產值，從而讓農村可成安居之所。在與米巴路團隊聊天時，他們開玩笑的說，阿美族數學不好，申請「小大」的人，本想變成「富二代」，結果夢碎成為「負二代」。這句略帶辛酸的玩笑話，背後卻足以看到國家以現代化思維作為發展模式下的一群犧牲者。

米巴路成員之所以會脫口而出「負二代」的玩笑話，也來自於他們在農法上與慣行施作者（特別是「小大」的承作者）所呈現的對張關係。部落中時不時就

有人開玩笑說他們到底會不會種田，草怎麼那麼多？但阿港哥的太太小玫姐，對自身農法的改變也有一套分析思維：「我是覺得我們不管怎樣，我們一分地有六到七包的收成，我的成本沒有下很多，這樣是可以的。像他們一直用化肥，又割沒有那麼多，成本很高，都跑路了，有什麼用。還不如像我們這樣做，平常做農，空的時候來做遊程，不至於到收割才有收入，加減有現金進來。如果你種稻的話，半年才一次收成，錢才近來。所以小農很可憐。我就是想到我小時候繳學費，每次我都是最後一個繳，因為要等到收割以後才有錢。我想到我阿嬤那時候為了要繳學費，每天被催，催到都不敢去學校了。所以我才會覺得說，要怎樣去改變小農生活，我們下一代不要再跟我們一樣。我也很希望讓小孩子可以因為我們，而接觸這麼多不同的人，讓他們搞不好有機會認識到經濟好一點的貴人，或許他以後是不一樣的。不然，你一直輪迴、農民命運一直在那裡轉，轉了好幾代還是這樣。一直沒辦法突破。」（191219）小玫姐一番耐人尋味的話，其實無非是想說明他們如何想盡辦法突破經濟資本上的困境，希望能在部落找一條生活之路。

雖然，在現行的糧食政策中，始終有一部份資源在鼓勵小農，但在整體朝向現代化的發展情境中，加上大環境中多數人實質薪資所得停滯不前，使得這樣的「友善農法+遊程」的模式仍十分艱難。米巴路雖然在部落中走出了一條不同的路，但即便有遊程的支持，仍不足以完全應付一家大小的生活開銷。比如說阿港哥一家除了禮辦供處的展銷外，也爭取在台北春天百貨和誠品上架，並尋找高雄百貨公司的擺攤資源，同時也想盡各種方式爭取台北希望廣場的展售機會；而竹梅姐具有照服員身份在社區老人文健站有兼職外，其先生也需在農閒期外出找木工的工作機會。金香姐也語重心長的講：「很多東西其實是目的。早期我們根本沒有想要做有機，可是大環境要我們改變才有辦法生存時，我們必須要改變。大環境這樣我們不得不由。我們團隊很多人都是斜槓很多工作。要斜槓很多工作才有辦法生存，在部落就業機會不多又不穩定，一定要有很多技能，才有辦法生存。」（220321）

有別於前述阿凱哥、大彥哥個人承攬的體驗經濟，或者是以西富有機農場為主體的「有機生活節」，米巴路在遊程形式上開展了新興的連結形式，創造了更多體驗的多元性，從而帶來更多人潮可在「遊玩」的形式中「理解」生產的意義與理念，並透過餐點、DIY 活動置入性行銷了自身的農產。在缺乏「有機」認證的「友善」之名下，米巴路賣出高於「有機」認證的價格。因此附近的「有機」農戶都笑說他們的米是「天價」。

農民對價格的驚為天人，其一是來自於多數有機產銷班的農友仍是賣「穀子」而非賣「白米」，中間的加工流通利潤被有機產銷班拿走；其二則是在賣「穀子」

的邏輯下，追求的仍是數量，而不是直面消費者的需求。因此，「有機」產銷班內，仍不乏傾向多用有機肥創造收成數量者，但追求數量之下，口感勢必會受到影響。因此，米巴路小農在成本不足下，寧可少施肥少收成，用終端售價提高作為補償，而這樣的模式也帶給西富有機產銷班新的壓力。

西富有機班的老班長就曾向我抱怨說，在高昂的設備、人力成本下，他們經營的困難：「現在又有什麼友善，什麼名目都有，真正有機的人就受到打擊。我想不管是做有機或是做慣行的私人碾米廠，他們應該都有感覺到滿飽和的。稻米整個市場都還在很飽和。所以說玉里這一期稻穀收購是 1300，1350 是四號的。我們現在請工，你想想看，噴那些藥、拔草一天也要 1200。又要水、點心，加加起來也要 1300，一包穀子，請一個工人。做田裡就是要精打細算，沒有精打細算你還是會虧。」（191220）換言之，在市場的競爭之下，從農民走向企業化經營的資金槓桿，與小農靠著手工藝般的精緻遊程支撐的產業發展，都面臨著不同的風險挑戰。而相較於大規模經營者的「精打細算」，另一種對「有機」的執著，就來自於其生活態度。

四、「有機」作為一種工作實踐

大元哥和小米哥都是鎮公所農藥快篩站的雇員，他們之所以任職於此，是與「玉里米」產地認證的建制有關。他們本來都沒有務農的背景，但認同「有機」農法中養土與生態永續的理念，為進一步理解和推廣當時想作為產地認證亮點的「綠生農法」，而選擇租賃土地作為實踐。

二十來歲的小米哥原是本地阿美族，但家中景況不好，很早便在台北工地當綁樁工人，因服義務役回到玉里公所，才有因緣留下。但由於綠生農法資材昂貴，並不適合用於水稻，他也開始嘗試由忠哥推廣的 KKF 自然農法。在小米哥的分析中，「有機」產量大概是慣行的七成，自然農法則只剩五成。而在他嘗試各種農法之後，他認為「有機」的資材是相對成熟而有效，但有意思的是，他並沒有選擇選擇這條道路。他的說法是：「因為有機很弱啊！沒有辦法寫故事。綠生就比較不一樣，你在網路打就是不一樣。有機跟慣行都是差不多現成做好的，只是不噴農藥而已。我只有靠臉書來維持銷售，自然農法那種講的，臉友就比較喜歡聽啊！但我沒有很認真，就是五分地而已。可是還不錯，五分地可以賺到十幾萬自己賣，所以從今年開始想說先不要讓自己了錢，客人在慢慢增加。」（150420）小米哥在經營「泛有機」的路上，起初三年幾乎完全沒有賺錢，還賠了部分在公

所任職的薪水。轉換農法後沒多久，又遇上地主⁴³收回土地。但即便如此，後來小米哥離開玉里在長濱鄉公所協助其進行「產地認證」時，他仍維持著自然農法的耕作，但不再申請認證。在臉書上的經營，確實為小米哥帶來商機，但可能也是幾分地的銷售。其間也有不少有機實體商店、市集、網路平台與他接觸，但大多都需收取訂價 20-30% 的費用或被低價買進由對方品牌出貨，只留耕作者姓名。自然農法本身收成就少，加上通路仍不足的情況下，小米哥對此也深感困擾。因此，在長濱任職時，他順勢參與了當地的稻米比賽，初獲亞軍，第二年就成功贏得冠軍。但即便如此，農耕都僅算是小米哥的業餘收入，有時還須以正職收入倒貼。

大元哥與小米哥相似，在離開玉里農業課後，則是在富里協助其推廣「產地認證」，也始終維持著幾甲地的「泛有機」耕作。大元哥的父親為玉里校長退休，並沒有農地，所以最初使用綠生農法時所申請的「有機」認證，是用別人的土地與名字⁴⁴。與小米哥在銷售上不同的是，大元哥也是米巴路的唯一漢人成員，因此多了一些直接面對消費者的機會。農耕對於小米哥和大元哥來說，雖都是兼業成分居多，但因雇員型態的工作性質並不穩定，所以「泛有機」的農耕經營，既有工作上的考察需求又有為己身留下後路的考量。

2021 年，西富有機產銷班班長決定放棄以雇工方式獨自經營長良農場的有機專區，便將田區分租給五、六位原先就以「有機」方式耕作的生產者，大元哥正是其中之一。但公所的上班職務，讓大元哥只能利用特定時間除草，雜草控制不良的結果，使其因面積擴大而虧損倍增。也因此，歷經一期的巨大虧損後，大元哥決定終止輾轉於公所的職務，專心經營春日 and 長良有機專區共十多甲的田區。而在農法上，大元哥也改採混合經營。KKF 農法所製菌水，雖可用於營養供給，但其在病蟲害防治上力道不夠，所以仍會以市售經過提煉與純化的「有機」資材作為工具。此外，因與西富有機產銷班契作，長良田區都依照該產銷契作集團規範生產銷售。但在其餘春日的一甲半田區，其中有兩、三成由米八六的禮辦供處銷售，剩餘就靠自己行銷。但大面積的經營將面臨如何即時管理雜草的工作，也將是嚴峻的挑戰，這點也讓同為米巴路成員的金香姐憂慮不已。

五、「利益/經濟」之外：「泛有機」作為一種生活態度

方大哥幾乎是在玉里提及「有機」議題時，不管是作「有機」或「慣行」的農民一致會談到的個案，且一致認為方大哥是真的「有機」實踐者。方大哥已五

⁴³ 小米哥的租地，其實是推動產地認證時，時任鎮長的地，因為希望其土地能從事有機、友善農法給租給小米哥，但也在小米哥取得認證後，便收回土地。

⁴⁴ 這是被地主所要求的。

十來歲，退伍後就一直在玉里務農，原先是種果樹，包括柳丁、芭樂、香蕉都嘗試過，且在有機蔚為風潮之前，方大哥就已開始嘗試不使用農藥。但後來方大哥身體出現問題，加上有感於周遭農友過量使用農藥下的稻米，讓他們感到實在不安心，在原先收入實在不足以支應家庭開銷的情況下，方大哥開始轉作稻米。方大哥的田區主要位在大禹，此區主要是沙壤土，保水保肥能力並不很好，加上土壤有機質少，以一般「慣行」農法而言，每甲地會比玉里平均收成短少 1-2 千斤，要做「有機」，更是艱難的挑戰。

方大哥提到他從果樹開始的「有機」之路時，就直說當前農村生態的鉅變，讓他就萌生了改變的念頭。最初，有機的種植技術和資訊傳播都尚未成熟時，他就相當關注此類訊息，但仍不敢改變。直到近年來很多技術瓶頸開始突破，他就不斷拼命找各種機會學習，不論是看書、跑農改場、問人、參加產銷班，方大哥說：「只要是跟農有關的，我就非常認真，聽一次我就記起來，因為我很專注在這上面，只要能改進我們。」（150523）在有機柳丁上，他覺得雖然他嘗試一直要改變，但每次都因產量極少而以失敗告終。方大哥想著稻米的有機技術門檻應該比柳丁低許多，因此，他開始透過租地把面積擴增到三甲。

方大哥為要精進米質，加入了常叔的產銷班內，雖然常叔不是做有機的，但是他對植物生理學的探討非常專注。常叔不做有機的原因在於他認為「有機」只是虧本生意。但方大哥有點不好意思的說，自己是個「畸特」的人，他的理想跟別人不太一樣。方大哥的太太瓊嫂在旁邊又氣憤又略帶無奈的說，方大哥想做「有機」她是百分之九十九的反對，因為他們還有鄉下人情世故的紅白包要維繫，加上小孩的學費也要支應。做「有機」，使方大哥長期被村莊裡的人笑說是傻子，但瓊嫂話鋒一轉：「但我們這裡竟然很多人自己的米不敢吃。很多啊！都這樣啊！我們也不用自己介紹，很多人都一直來跟我們買米⁴⁵。我們在作，人家都罵我們憨仔，說那個要幹嘛。根本都不夠成本。剛開始我跟他爭，後來就算了隨便。我也不懂，我也不想跟他爭。」（150523）

方大哥與忠哥是同學，在忠哥引介 KKF 自然農法後，方大哥也為其農法的理念感到著迷。一方面是此農法成本低廉，可透過自製資材大幅降低成本；另一方面則是 KKF 強調以菌養地，著重就地取材進行土壤養護。不過，大禹的土質不佳，也讓方大哥一直努力在生計與理念之間找到平衡。三甲地的面積雖然不大，但卻已讓方大哥精疲力竭，他這樣描述他的工作：「我在田裡工作時間非常長，以我的個性來講，我田裡必須整理非常乾淨，我才舒服，我不整理乾淨我睡覺都

⁴⁵ 方大哥以近乎「有機」方式種植的米，其售價在玉里自產自銷者中，卻幾乎是屬於低價水位，一公斤白米賣給鄰居才收 70、80 元左右。

睡不著。幾乎天天都在田裡。」(150523) 忠哥曾說過，他這樣的作法必須要至少四、五甲地才有經濟規模，方大哥也坦白說這樣的規模才賺得到錢。但「小大」計畫下，政府補助非常多，使這些人的面積擴張非常快，他們透過機械化作業，以噴藥解決一切問題，而大面積的計算邏輯下，他們又必須一直擴張。以方大哥這種細緻的處理方式，沒辦法作很寬。

以養菌和除草為例，大禹的沙壤土有機質寡少，任何維護土壤的方式，都容易流失。而保水能力欠佳，也讓水田湛水的狀況不穩定，加上打田翻耕後，沙壤土不如黏土可較好包覆草籽，這些都易使雜草快速蔓延。但即便如此，方大哥在鏗而不捨的緩步經營中，仍看到成效。對比於新承租、長期使用化肥的田地，他早期以微生物菌改良的自家田區，植株的發病率病率開始降低，方大哥說：「就是因為發覺這套農法真的不錯，所以我才會一直來研究。田間生態慢慢在恢復，生態真的非常重要，田間螢火蟲回來了。一個生態的維繫，草非常重要，我家有養雞，你常去觀察一些動物，那個雞一定挖我們根系的周圍，因為有植物地方它才有細菌在裡面附著，也就是我們的真菌，有這個東西後，很多小生物都會在根系附近，雞全面都是在根系周圍才有東西好吃。所以我就維護這東西，一定要長草，我田裡面草也滿多的啊！」筆者好奇的問說：「剛說不是說沒辦法忍受草」。方大哥耐心的解釋到：「會危害我們水稻生長的草，我們不能忍受，但不是所有草都要清除乾乾淨淨，改天我們水稻割完把它翻下去，它還會製造另外的養分。其實草越多，它會吸收更多的光合作用，我們在翻犁進去時，它就是我們生生不息的養分了。反正要作選擇性的！我的理念是很另類的。我的目標是維護環境生態和諧，大部分人是我的利益為目標，目標不一樣，做的方法就不一樣。所以說關於草，會危害水稻生長的強勢雜草我們就不能要它，它長得很密時，就吃水稻的養分。它會長得很密，第一個就是它的繁殖力非常強，它會贏過我們水稻，阻礙水稻的光合作用，因為它的根系非常的強，所以水稻根系還沒有長出來前，它已經長得密密麻麻把水稻淹住了。水稻長不起來了。這種我們要去清除。」(150523) 方大哥這種從植物生理學特性來看待雜草去留的觀點，對於老一輩的人而言，相當看不慣；對於作傳統慣行的人而言，則是力勸他噴藥處理。因為，選擇性的除草，雖然拼湊出生態的循環鏈，但卻是與老天爺搶時間。

方大哥說在一、二期交接時，作為無力負擔農機貸款的小農，既要與老天爺和代耕者協調搶時間收割，又得忙著處理第二期打田後的雜草清除工作。而七、八月的玉里正逢溽暑，雜草生長相當快速，一旦像諸如稗子這類雜草沒有即時除掉，等到其成熟一落籽，將以數十倍的生長速度繁殖。而幾乎所有的「泛有機」種植者，皆在草的控制管理上必須下足功夫。不少人都曾在草的管理上教過十分

昂貴的學費，也吃掉他們的利潤。若無在初期及時除草，要麼就得耗費更多人力除草，要麼就得承受收成短少一半以上，且下一期的雜草問題會更加嚴重。這使得方大哥最終妥協，兩甲土地還是在打田後使用殺草劑，但過此時間點後，其餘農藥就基本上不使用。在肥料使用上則以有機複合肥（有機質+部份化肥）加上 KKF 的菌種養地。在如此的努力嘗試下，當四年後再拜訪方大哥時，每分地的產量約有五割（500 台斤乾穀），比大禹慣行農法的收成大約短少兩到三割。而其純粹以 KKF 農法經營的兩分地僅每分地僅兩割而已。

除了以菌養地外，方大哥也投入 KKF 農法中最關鍵的選種與育種，期待可以找出適合本地微氣候和土壤的強勢種子，來解決農改場無法真正因地制宜的困境。但一年僅兩次收成加上拿不到原種的情況下，進展緩慢，但他始終不放棄追求改變的熱情。方大哥娓娓道來他為何如此堅持的初衷：「這裡的生態破壞已經到非常非常嚴重的地步，我一直在觀察，因為很多農藥、肥料過用量。因為生態破壞掉了，所以一發生病蟲害它蔓延地非常快。但是一般人他不會想到這裡，他就是趕快噴藥，噴藥噴到又很嚴重，就是再噴。因為我比較注意生機，我們自己在吃，就可以吃出來比較有能量跟沒有能量的東西，我們現在的生產方式，對人體傷害非常地大，已經變成生產出沒有能量的東西了。像我們一家人已經吃習慣這種比較有機的東西，到外面吃，就可以發覺到一樣的東西，吃起來就是不一樣，對身體影響就是不一樣！所以就發覺我們的生產真的有問題，雖然養活了很多，但好像應該可以找出更好的方式！」（150523）

方大哥看待土壤與雜草，甚至病蟲害的方式，是從當下對生態環境惡化的心中，試圖尋找新的範式來解決問題。他先從對生態循環語彙的再認知開始，進一步透過實踐來發展改變的可能路徑。因此，相對於大多數農民是因消費市場的改變而轉向「有機」，同為生產者的方大哥，則是從生態為主體的角度切入，人的目的性並非他的絕對目標。也因為思考目標的不同，帶給方大哥不同的氣質。

筆者和方大哥一塊去田間時，他會很誠懇而認真的解說生態循環的意義，遇到田間飛舞的蟲類，他會細心區辨：「只要沒有危害，我很歡迎這種蟲越多越好，表示我們的生態很好，其實很多東西一物剋一物，它生態越來越好的話，這裡有蜘蛛會幫我們抓很多害蟲、蜻蜓我們也很歡迎，這些生物都是我們很歡迎。表示生態會一直起來，像是草類，把重點式的用好就好，我們能放的就把它生態循環。完整生態才是做這個最重要，我的理念跟人家不一樣，我很異類。」（150523）

在與方大哥的接觸中，他幾乎沒有談到任何跟銷售有關的議題，因為他幾乎將全部的時間放在生產之上，而每每只要他聽聞或談到與生產技術精進相關的議

題，都可以看到他眼神中透露的閃閃光芒，那是一種極度渴求突破的心情，而這種心情背後是希望能透過自身的實踐，展現出一條眾人可以跟隨的永續道路。方大哥不斷講起自身的擔憂：「以我這個年代，水溝裡面很多生物都是滿滿的，現在水溝裡面完全沒有，生態的破壞非常嚴重。所以我一遇到人就跟他們講，這些菌的應用，非常重要，我們的生態已經不平衡了，會讓我們的病蟲害只要一發作就非常嚴重。你農藥非得越用越多，而且又開始有抗藥性，一直在提高濃度使用才有辦法壓制，所以我覺得這種方法是非常不對的，所以我就是盡量回歸我們比較自然的方式，提升品質維護生態，我的想法就是這樣。」（150523）

這種執著的精神，在很多成熟的「慣行」大農眼裡看來，是做到累死卻又沒多少收入，他們寧可選擇在市場與生態間妥協，走在偏向良質米的路上；在一般走在「慣行」與「良質米」路線上的農民看來，他們雖認同理念，但觀望於這條道路的可行性；原本就走在「泛有機」路上的農民，在相比於當前「有機」補助激勵的「有機」轉作/投機潮中，對方大哥的投入給予高度的讚賞。

當問及方大哥為何會想在經濟並非寬裕的情況下，走上這條旁人眼裡看起來艱辛的道路，他略帶靦腆的說：「我相信還是有很多農民想要改變只是技術沒有成熟。然後銷售管道也沒有成熟，不敢去改變怕會影響非常大，我就去作先驅者，先去實驗，然後做出一個技術成果才去推廣。我只是這樣想，我沒有很刻意去做，因為我比較不精通這方面，我只是精通生產這方面，因為我覺得這方面我要耗掉非常多時間精力，所以其他方面我就不去注重，是這樣子。」（150523）當我問及瓊嫂有關方大哥的堅持時，瓊嫂一再強調自身的反對立場，但她也無奈的表示她的反對無效。不過也好在瓊嫂在鎮上農會有一份正職的工作，使方大哥一家日子雖然過得辛苦，但還過得去。

第四節 以消費市場撼動結構的可能性與困境

上文中，陸續介紹了各種類型的「有機/泛有機」從事者，扣除鄭伯家族具有全面以「有機」農法施作的實力外，其餘農民多半只能配合各種社會資源條件下，以不同方式勉力支撐起少量的「有機」稻作經營。「有機」農業，最大問題在於，非區域性規劃下鄰田所造成的污染風險、有機資材的昂貴、除草的勞動強度與人力不足、銷售通路不暢等等。相較於多數農民生根本地所延伸出的「有機/泛有機」實作，忠哥在意外歸鄉的生命十字路口上，選擇成為在地 KKF 自然農法的推廣者，希望以生態的永續經營為努力目標。但在推廣困境的情況下，他試圖從連結銷售來解決問題。忠哥從推廣 KKF 農法、走向收購銷售、最終以加工廠作為連結形式，依然沒有太多人加入其隊伍，忠哥遂改變策略，以更加接近「慣

行」模式的「權宜」⁴⁶農法作為折衝之道。而這也是方大哥幾經嘗試後目前覺得相對可行的型態。不過相較於方大哥執著於生產的形象，忠哥因跨足銷售而使其帶有商人性質，從而讓他的倡議會受到更多檢視。方大哥雖非名義上真正的「有機」生產者，但其勤奮於田間挈草的身影，讓不論哪種背景的農民、不論認同與否，都對其有基本敬意。雖然，與收入不成比例的疲憊與辛勞，也是方大哥為眾人議論的焦點。

最初，從接觸 KKF 農法到推廣，忠哥認為自然農法的教育意義大於實質意義，僅能是一個過渡階段。因此，為了有別於許多小農的小確幸心態，他一直嘗試將 KKF 農法改造為量化、機械化的模組，讓習於慣行農法的農民，可透過類似的工序來套用，他稱其為「現代農法」，以此一方面解決農村人力不足的問題，一方面企盼能使健康安全的米不僅是富裕者的專利。因此，忠哥始終租賃著一些田地，作為實驗 KKF 農法的基地。然而，在 KKF 農法所宣稱的各種農法改良行動中，忠哥實際上僅作到了菌水培養的部分，反而是方大哥一直努力不懈的在嘗試選種和直播的可能性。

在第二個階段，忠哥試圖以加工廠形式，作為帶動產業轉型的槓桿。但在加工廠成立後，礙於經濟實力，使其與農民間不完全的契作關係，又讓他增添了類糧商的角色。但在玉里不乏以合作社為名的糧商之下，在如何為自身尋找一個更好的定位，讓忠哥煞費苦心。最後，他以「社會企業」作為論述與定位自身的依據。以月長米廠作為對照，忠哥期許自己以加工廠為基地，帶入社區經濟與回饋概念，形成良善的循環，以取代當前「量多為贏、大者恆大」的思維。但他忽視對玉里多數農民而言，「社區經濟」與「社會企業」中「社區」與「社會」的尺度，與多數農民日常生活的現實節奏無法產生有效共鳴之下，農民多仍以「商人」角度來定位忠哥。

以推廣台灣社會企業最為積極的「社企流」為例，其對「社會企業」的定義是「以商業模式解決社會問題」。而可以「邊賺錢邊做好事」的宣稱，看起來十分美好，但實際卻有許多問題。其一，在所謂的「社會企業」中，很多人隱藏了其營運中很大一部分是依靠政府補助的事實。其二，在以「社會」為名爭取補助之下，卻用一般商業的作為來操作企業內部的利益分配。而在目前也已有許多研究指出，「社會企業」其實是新自由主義

⁴⁶ 忠哥對「權宜」農法的解釋是可以使用化肥，但不使用農藥。且各種農藥檢驗必須 ND（零檢出）。會有這樣的規範，一方面是有些土地土壤實在太多貧瘠，如只用有機肥或菌肥，要麼成本太高，要麼肥力不夠，產量過低。而其另一原因則是消費者取向。因為對多數選擇「有機」的消費者而言，其願意接受「有機」產品溢價的理由來自於個人對農藥的恐慌以及維護健康的意識，而屬於集體意義下的生態並非他們的第一考量。

浪潮下，國家為逃避自身責任，將社會問題商業化的手段之一。市場機制能否有效解決社會問題？或將政治問題商業化？都十分值得深思（徐沛然 2018）。而忠哥的困境，其實也可說是「社會企業」，在經過地方實踐過程的真實矛盾呈現。



第五節 小結

在本章中，進一步將當前最熱門的「有機農業」議題納入討論與觀察，從與玉里多數農民的討論與觀察中，可發現「有機農法」被玉里多數農民認為不可行的理由在於，法規限制太過嚴格以及缺乏統一實施下所形成的驗證灰色地帶，這些缺陷也在其後成為讓人詬病的道德問題。而沒有統一實施的前提下，也造成了無處不在的污染源，導致真正有心轉作「有機」者，得承擔被鄰田污染的風險，而大彥哥雖然以捨去與鄰田相近的幾排稻作作為應變之道，但這也意味著有機米的成本會升高許多。而真正能轉作有機者，也必須面臨投入更多、但收益卻不見得有更好回饋的困境。在成本計算中，也可看到雖然有機米的終端售價高出一般米許多，但實際上有機肥的成本以及人工除草費用的高昂，都讓專業的有機種植者並不比一般以慣行或良質米/產地認證作為路徑者收益更好。而一旦「有機」走向大規模生產，原有訴求的生態宣稱，亦會受到影響。

此外，轉作有機除了生產上的各種疑慮，其必須面臨的是消費端的考驗。很多農民皆提到多數消費者追求的其實是「便宜的有機」，其出發點是在「最大節省自身花費的前提下，追求自我的身體健康」，因此，在市場價格的競爭之下，官方與學界所關注具有公共性的生態問題，最終其實仍是以資本主義下的市場邏輯所取代。對玉里農民而言，轉作「有機」，意味著須被更多產銷班所要求的生產流程約束，一方面必須配合集體多出許多工序，另一方面，對於靠天吃飯的他們而言，原本已經微薄的利潤，還可能因無法即時收割而加重損失。

然而，在現實面上，農民原先不願轉作「有機」的情況，卻隨著官方政策加碼「有機」補助，而有所鬆動。許多原本有經營自產自銷的農民，因感受到「有機」二字在消費市場逐漸成為一種時興的論述話語，因此願意以幾分地面積，來取得「有機」的資格，從而形成一陣轉作「有機」的浪潮。但隨著補助期滿，很多人也就此放棄，「有機」轉作，成為只是官方數據上的漂亮宣傳。一些帶有理想性的有機種植者，在通路不甚暢通之下，只能勉強以一般慣行或良質米/產地認證的收益，來支持有機的種植。

而在玉里，卻也有一群人只做「有機」。從鄭伯到鄭建國父子兩代經營的西富「有機產銷班」，到經費補助下成立的西富「有機肥合作社」，再進化到西富農場「有限公司」。其中，在生產部分雜揉了各式補助身份，而在歷史過程中以「公共」為名所補助的各式機具，也形成了「公司」銷售經營的設備後盾。但這樣的模式，也引起部分有機班成員的不滿，加上產銷班成立初期收購價格與數量的不穩定，讓有心經營者，自立門戶。但這些經營者本身皆為有一定經濟實力者（比如說夫妻之中，一定有一位有專職工作），才可克服比慣行產銷更為細瑣的各種要求。

總結本章，可發覺當「有機」二字在相關專法通過後，幾乎成為農業場域中關鍵象徵資本的同時，卻也由於專法在產銷整體結構關係上的欠缺著墨，使得此一專法在維護市場秩序上的意義，更大於維護生態與全體國民飲食安全上的訴求。這使得農業生產現場在為取得此一象徵資本過程中，各種亂象齊出，也促使農民對其政策可行性的信任不足。而在玉里稻作農業的生產現場，以專業稻農（核心家庭成員中，無額外兼業）身份全然投入於有機農業者，扣除老農以幾近外包式的經營方式外，幾乎只有鄭伯家族在各式國家資源的大力挹注下，才能在企業化規模下，以專業農身份經營。但此一大規模式的經營，勢必形成有機農業的粗放化，於有機農業最初追求的生態多樣性與永續利用仍有所出入。相比之下，下一章由中產階級轉身務農並全心追求「泛有機」農業者，則在鄉間展現了一種極少數但極為特殊的風景。

第十章 都市中產階級的「泛有機」夢想與生活追求

在前面章節中，曾提到忠哥希望藉由加工廠的樞紐位置，轉動玉里的產銷結構問題，雖在玉里農民間沒有引起足夠的迴響，卻意外吸引很多新農的加入。這些新農多曾為都市的中產階級，帶著各式夢想投入農務工作。並幾乎是以一種理所當然的心態，就以「泛有機」（更嚴格說是偏向「自然農法」）耕作，作為他們務農的起手勢。他們雖與本地社會連帶薄弱，但卻因受惠於既有的都會人際網絡，從而也相對容易以自產自銷的農民身份自居。他們來此，幾乎都有種追求「生活」本質的情懷，但卻也因每個人對「生活」內涵的認知不同，而選擇走上了不同的道路。

第一節 農業江湖中的「農法」派別

在玉里，雖然當前忠哥最為人所知的是以一介農民之力，發展出流程動線相對順暢的加工廠，但忠哥最初想做的，其實是超越「慣行化有機」的自然農法之推廣，並走出一條與西富「有機」產銷班不一樣的道路。這個背後也是有其生態學的學理依據。所謂「慣行化有機」是指一套相當成熟的「有機」施作方式，與一般慣行農法的差別，僅在於前者對草的處理特別費工，其餘工作不論是有機肥或病蟲害防治資材的使用，都有現成材料可用機器噴灑。然而，有些農民在對有機肥來源與製作過程充滿疑慮下，加上有機肥及相關資材成本較高¹，以及「有機」農業產業化後競爭轉趨激烈等不同原因，遂轉而選擇「自然農法」。

「自然農法」的取向，偏向於視大自然為一具有自我修補能力的系統，因此衍生出各種派別。比如說以秀明農法²為例，他們就一再強調人類對於土壤的理

¹目前施用於農地之有機肥料主要來源包括畜牧廢棄物如豬糞尿水，畜殖堆肥，都市廢棄物如都市下水道污泥，垃圾堆肥，農業廢棄物如蔗渣或作物殘留，工業廢棄物如酒精廢酒精醪。重金屬在各類有機肥料的含量依材料之不同而不同，施用有機肥除可供植物所需之微量元素外，過量之重金屬負荷及不良之土壤管理，可直接造成重金屬在土壤中的累積和對作物的毒害。由於重金屬在土壤累積程度變因相當多，因此學者建議為保護土地資源，欲施放於土壤之有機資材，其成分需要分析管制，隨有機肥料進入土壤之重金屬含量，均需做年施用量及總量之監測（劉文徹、李松伍、王銀波 1995）。

² 秀明農法來自日本，由岡田茂吉先生所開創，主張以人為盡量不介入的方式進行作物栽種。淡水幸福農莊是台灣秀明農法教學很重要的一個教學開展基地，有不少秀明農法的實踐者，都是由此開始。但值得注意的是，在岡田茂吉過逝後，原先所創立的世界救世教陷入紛爭，在農法上，也由原先神示形的農法，轉向以科學化建構自然農法的知識權威。也由於傳統秀明農法的實踐，讓專業農戶難以維持生計，從而推廣困難，MOA 組織在日本建立大仁農場後，遂發展出一套自然農法基準與驗證系統，相較於傳統的秀明農法，開放更多的人為介入如糞肥的使用、減農藥栽培等，但此舉也引發組織內部巨大爭議。關於日本自然農法的歷史演變過程可參考李文馨（2016）。

解還是太少，科學所能解釋的只是其中非常小的一部份，因此，他們尊重自然的四季運行，以最少的介入方式耕作，以水稻來說，他們不施額外的肥料（包括不刻意養綠肥），不採行輪作，以中耕機翻土方式和人工除草，來進行農事，在成本上的開銷基本上相當低，但因人力需求多，若單獨個人或小家庭經營，只能經營小面積。在日本（一年一作）的經驗中，若能長期以秀明農法作為生產方式，大致能有一分地七割乾穀（700 台斤）的收成；如經營得當最好時可上看九割（900 台斤）³。

而以 KKF 農法來論，它同樣強調對於土壤的維護，但在作法上強調以就地取材的方式，到田區附近的森林採集原始土壤，或在枯樹幹內及豐厚落葉下取出腐植土，以這些土壤+米糠+糖蜜+水來培養微生物菌，有了第一代的菌種後可以再複製 20 倍，以菌來替代土。至於微生物菌對農作物的特殊功能在於可促進植物生長、誘發植物抗病反應、減少病蟲害、降低土壤酸化及鹽類累積、誘使其他微生物產生。針對 KKF 農法所強調的養土精神，忠哥從植物生理特性來解釋養土的重要性：「土壤以上跟土壤以下是截然不同的。植物只是反應土壤的狀況給你而已。有些人會把自己的土拿去驗，可是真的是這樣的嗎？我可以告訴你 KKF 作的微生物菌，曾有臺大教授拿去驗，頂到天，驗到三成東西。剩下七成根本驗不出來，他說很抱歉，我的儀器就只能驗到這麼多東西，剩下來我知道還有，可我不知道它是什麼東西。大自然的東西你若以人為本，.....就是有些東西不是科學能完全掌握，你要去跟它共存，拉近那個距離！ KKF 它沒有所謂的專門菌，它在談的是大自然的各種菌。所以 KKF 所教的是大自然的有益菌，而且是在地菌。所以你採的東西完全都是對的嗎？對不起，我沒有辦法完全跟你保證。我只知道它可用或不可用。你叫我說它裡面什麼菌，我不曉得，因為我不是大自然、我不是神，我只知道可以用。它的顏色不是黑色、綠色就可以用。」（150421）在忠哥大約三年的小面積實踐過程中，以 KKF 施作的農地，最理想的收成可達每分地 7-8 割（700-800 台斤乾穀）。

相較於上述從強調相對「無為」到「就地取材」的自然農法，來自日本的「綠生農法」，則是以專利化的 EM 菌（也是一種微生物菌）作為養土的重要媒介。農民如欲從事綠生農法，須向在已取得專利的台灣生技公司購買所謂的「綠生」菌，並向該公司購買相關資材來自行製作伯卡西（BOKASHI）作為發酵有機質的載體。忠哥也曾參與綠生農法在玉里的伯卡西製作示範教學，但卻對其肥料製作的理念不盡然認同。雖伯卡西也有就地取材的精神，但磷肥部分是以海鳥磷

³ 此一數據來自於淡水幸福農莊舉辦相關之推廣說明活動時，所列舉之數據。（資料來源：2022/03/26 「日本秀明農法影片+種子交流會」活動）

肥做底，雖肥力很好，但既不符合在地取用精神，也讓成本陡升，本地菌種在生態學的觀點中反而更好。因此，亮哥主張應當結合當地生態與環境，與官方單位進一步商量合作相關的取得途徑，才是生態上「永續發展」的正途。伯卡西與KKF 農法的另一個差異在於，前者的許多材料必須向外地購買，再自行回到本地加工，農民為節省運輸成本選擇集體購運、集體製作，但卻也費時費事，且成本高昂。以綠生農法施作，一甲地資材費大約就 2 萬 5，加上菌種 2 萬，光成本就需耗去約 4、5 萬，而收成大約只有一般慣行農法的一半而已。而相較之下，KKF 農法幾乎沒有太多成本，而收成量若以同一農夫在類似條件施作，大致與綠生農法在伯仲之間，甚至可能更好一些。

而「有機」農法對比於上述的自然農法，在作法上更加成熟，更像是一種在生態和生計之間的最大公約數，但因為現行有機肥的製作資材來源殊異，所以有時會成為議論焦點。「有機」資材走向商業化的經營，也是來自其規模，在「有機」從事者漸多之後，原本需由自己調配的微生物菌開始有公司將其純化提煉，做好最簡便的模組，使「有機」生產者，可以在幾乎比擬慣行農法的施作程序上，完成絕大多數的工作。其優點在於簡便，但缺點在於自然農法中原以自行製作、就地取材來減低現金壓力的精神就會減少。

不過，當有機農產品的市場價格在經過幾年震盪後，逐漸趨向一個新的價位水平，而此時自然農法的低產出、高費工，與「有機」農法施作下的本益比漸趨擴大。換言之，在「有機」農法可生產出本益比更佳，且符合「有機」規範的農產品前提下，此時，自然農法在市場上因量少而高價的劣勢，就須由更具生態意識或嚮往這種生態意識下生活的消費者才會買單，不然就得與務農者本身有特殊的社會連帶關。而徘徊在成熟的「有機」農法與更具生態意識的「自然農法」之間的猶疑與為難，在下面幾個中產階級務農者的身上，可看到不同程度的呈現，最終，農法的選擇會成為務農者心性的一種展現。

第二節 誤闖「有機」專區的台北青農

一、作為實驗的小面積「自然農法」耕作

亮哥本來在台北的銀行工作，四十歲左右在職場上與主管衝突之際，偶然間接觸到台灣最初推廣秀明自然農法的淡水幸福農莊，在其課程所擘畫的願景中，讓亮哥覺得務農或可成為中年轉職的另一項選擇。在台北課程結束後，亮哥強力說服太太先到鹿野找幾分地試種，便只經營了 5 分稻米與 5 分黃豆的種植。在第一次稻米的收成中，可能因農法及熟練度等因素，成績十分不理想。鹿野田租相

對便宜，所以在亮哥先前的計算中，只要每分地有四割（400 台斤乾穀），並能以白米 2 公斤 380 元的價格售出，便能收回成本；但即便回本的門檻很低，亮哥第一年依然虧本。

此外，亮哥也一直覺得自家白米售價過高，尤其米作為每日民生糧食，除了少數客人真的相當富裕外，對那些支持他的親朋好友，他感到過意不去。在此前提下，他便開始尋覓擺盪在虧本與委屈親朋好友之外的另一條道路。在鹿野，亮哥形容自己是個電話農夫，因缺乏農機，所以在除草、巡田水外，所有農務都得請人幫忙，他猜想這是吃掉利潤的主因，且與他所想像的務農生活有所落差。故在鹿野耕作一年半之後，恰逢長良有機專區對外開放個體農戶競標承租，所以亮哥認真把相關的補助法規查詢一遍後，便覺得這或許是條可行之路。

二、理想與現實落差的「有機」之路

亮哥在遠端的運籌帷幄中，大舉承租下長良有機專區的 14 甲地，但這卻是他「有機」不歸路的起點。長良農場因為土地方正，面積較大，便於農機施作，所以一向是附近農民的熱門之選，從而時有聽聞高價競標的消息。但亮哥承租的十四甲地卻兩年半無人競標，但此一異狀卻是亮哥事後才知情。他所承租的土地原是西瓜園，長良農場為配合國家政策將其劃為有機專區後，原種植農民無意續約，其他稻農也因西瓜田土質不佳而不願進場。亮哥在長良農場一片高昂地租的背景下，以低價租下此片農地，看中的是國家所給予的有機耕作租金補助（政府補助四成）、農機補助和國有農場優先續約⁴保證。但殊不知，為投入改良土質，每甲地將近花掉近 30-35 萬元，加上購買曳引機和割稻機各 250-300 萬的支出，縱使有各項國家補貼，亮哥在長良的「有機」之行一開始就背負了將近千萬的負債。

在亮哥的算盤中，這些負債本來是可透過自產自銷來逐步償還並開始獲利，但亮哥卻既感慨又無奈的表示，在真正接觸市場後，他才瞭解一切都和他的想像不同，也深覺自己以前在銀行的工作被保護得太好。原先，亮哥在鹿野的五分地，透過親朋好友的關係，即便價格昂貴仍能馬上售罄，但在價格偏高卻仍為虧損的情況下，他以為是面積不足及缺乏農機之故，於是作為商學背景出身的他，揣想著面積擴增後應可用「規模」解決問題。但到長良後，一下子倍增的面積，卻與他過往的農務操作經驗完全不同。光什麼時間該除草、找多少人幫忙，他就摸索

⁴ 第一次契約為五年，五年之後，可以優先議價承租。且當時退輔會組長承諾，長良農場作為國營單位，不會隨便漲價，但到第五年續約時，組長換人，本堅持要以市價續約，在亮哥一再抗議下，才改以舊約租金漲價一成的方式解決。

了好幾期，而前幾年收成受到雜草控制不良影響，最慘時一甲地僅有兩割（2000台斤乾穀），而在玉里，經營數年的「有機」田區，平均收成是落在一甲地七到九割，豐年時可上看十割。此外，面積擴大後，須開始接觸親朋好友之外的社會關係，而在這一層關係中，亮哥原本在鹿野的價位開始遇到瓶頸。於是他改變農法，以相對成熟的「有機」農法施作，產量提高後，以2公斤300元的價格對外，但仍是舉步維艱。

在與有機米廠的競爭中，亮哥也感受到設備差異所帶來的質疑與價格的壓力。而類似的問題，在其他自產自銷的農民身上也都曾遇過，只是亮哥的商學背景使其能描述得更為具體。以設備而論，亮哥就曾說到，光是洗米水的混濁與否，就曾有兩種極端的客訴。有的客人會說為何亮哥的米洗起來水特別混濁？而有時卻有客人質疑為何亮哥的米洗起來如此清澈？如此兩極的反應，讓亮哥開始溯源。因為亮哥的米是在忠哥的加工廠加工，他後來才逐漸明白，碾製時間的早晚，攸關管路粉塵的多寡，從而有了兩種極端的客訴。雖然大型碾米廠有更好的設備可使品質標準化，但有機米的特殊型態和碾製規模不夠的情況下，如何完成加工是一大難題。從事從有機米收購的米廠，若非契作農戶，在有風險的情況下，往往不願協助；而其他大型米廠通常也不願為少量米穀刻意清潔管路配合。而這些選擇下的繁複背景，往往不被消費者所理解，且若無特殊社會關係的消費者，通常也缺乏聆聽的興趣。

而在價格競爭部分，不管是以「有機」、「良質米」或「慣行」農法施作的農民都會面臨。農民的壓力，除了來自於其他同類型的小商品生產/自產自銷者，還包括了規模化的米廠。亮哥有些沮喪地說明了這種現實的殘酷性：「家樂福賣得銀川、富里農會有機米2公斤260元，有時候還有折扣促銷，我們的米2公斤300元，如果沒有到一定數量，還需要宅配運費。有次我台北國小同學會，大家聽到我在作農，都很有興趣，結果我回去報了300元的價錢，同學還問說這是不是3公斤的包裝？結果後來就不了了之了，因為大家都會比價啊！你小農的東西沒有通路的上架費，為什麼我直接跟你買，還比我去超市買大品牌的米還貴！」（220318）亮哥分析說一般通路不論網路平台或實體店面，至少都要收取售價的三、四成作為上架費，一般糧商一定有拿政府補助，才有辦法以這樣的價格上架。但他話鋒一轉，也為政府的資源分配辯解。他認為在資源有限下，政府當然是拿錢給有能力做好、想拼經濟的人，這樣風險也低；至於給一般農民的補助，就是沒法賺大錢，但也餓不死，多數農民也只能順從於這樣的遊戲規則。

換言之，在米廠規模化生產的價格優勢之外，一般農民的空間在哪？簡單來說，是在於各種程度的「特殊性」，而這也是在既有場域中可開創出來的新興空

間。而這樣的邏輯，從一般「慣行」到「良質米/產地認證米」如此；從「規模化有機」到「個別化泛有機」亦然。比如說一般通路的米往往會是舊米，包裝上的製造日期是指碾製時間，而非生產年期（如 110 年 2 期），也就是無法保證是當季的新鮮米，而新鮮，可帶來特殊的風味⁵。其次，是單一品種與口感。因為農民多半以高產為目標，所以交米廠的多半是各式高產品種；若有契作品種，也會盡量追求產量，而非口感風味⁶。此外，為求保存較久，米廠通常會將米烘乾到 14 度或更乾燥，而小農因只賣當季米，所以會烘乾到口感最佳的 14.5 度。因此，在技術性層面上，自產自銷的農民都有著相似的優勢。但若進入到農民之間的競爭，亮哥就得寫故事，或去批評別人以彰顯自身的優點，而這兩點也非他所欲。對陌生人帶有目的性地鋪陳自身生活、生產細節，是將生活世界的全面商品化，而貶抑他人以提高自身也非其所願。因為，他帶有理想性的務農，本是厭倦於都市職涯中以利益為前提的人際關係，務農本想只經營親朋好友圈的販售，已達成稍有餘裕的生活即可。

三、「不想講故事」的種種理由

亮哥在擴大面積後，面臨了銷售的問題，要能自產自銷，除了生產、加工上的實力外，還在於如何論述商品的獨特性。對於資源不多的農民而言，無法以重複投放大量廣告的手段，在極短時間內給予陌生消費者別出心裁的意象。農民只能靠說故事的方式，讓商品獨特的價值，在脈絡化的敘事中被彰顯出來。但亮哥卻不想說故事。原因之一在於上述所提的生活世界全面的商品化；另一重因素則是有感於自身設備的匱乏。在與大米廠的競爭下，亮哥對從碾製加工到包裝過程相對缺乏信心。他很坦白的說：「對有機種植，我有信心講，我真的都符合規範，但我後端的加工，我沒有信心講我比人家好，雖然忠哥的設備已經很不錯，但跟大米廠幾千萬的設備比起來還是有差。有消費者真的喜歡聽故事，但我是比較務實的人，覺得實際比較重要！」（220318）

而不講故事的另一個理由在於對故事真實性的保留。對亮哥而言，從小面積「自然農法」轉向大面積的「有機」耕作，使其對當前有機農業中，各種宣稱解決繁瑣工序的方法/故事，基本上都嘗試過的經驗。比如說以手撿螺為例。在「有機」水稻的耕作中，最初很多農民是以苦茶粕來除螺，但後來發現此一物質會使田間所有的軟體動物皆受到傷害，而陸續有質疑之聲。於是乎，很多小農開始在

⁵ 亮哥自己提到，在務農前他也都只吃一般連鎖通路的白米，當他第一次吃到他所種植的新鮮白米時，那個口感和香味讓他十足驚艷，雖然產量低下，但卻讓他對自己的生產銷售之路充滿信心。

⁶ 在富里的收購標準也是僅有容重量與濕度，而池上則加上了食味值。此外，即便契作上有品種的要求，但在一般上架通路上，多數的小包裝米以品種為主打的情況，仍屬少見，通常僅見一般國家規範的標示，如「粳米/秈米」及「一等/二等」的分別。

各種社群網路媒體上經常以「福壽螺」為主角，來描述他們如何用萬能雙手，來與這一群令他們愛（秧苗長大後可吃雜草）恨（秧苗未茁壯前會吃掉秧苗）交織的生物搏鬥。另一種解決福壽螺的方案，則是以鴨吃螺，從而營造一種生態循環的理想。但亮哥直白的說，因他曾為自然農法的小農，所以這些「故事」情節他都曾嘗試過，最終關鍵是在於能否即時處理螺害。手撿螺可行，但問題是在面積稍大時，要花多少錢、請多少人幫忙。而鴨吃螺，則需有多少鴨才能完成，況且鴨不一定能聽命於人，反而造成秧苗的損害。

「泛有機」的稻田耕作，另一項麻煩大事則是「草」的處理。農改場一直提出各種方案，包括蠅曳草的種植和滿江紅的放養。但蠅曳草的草皮並不便宜，面積稍大時，會有預算上的考量；而滿江紅是水生植物，須讓水田長時間蓄水，多數稻田必須在收割前排水曬田，讓割稻機方便運作，不致讓機器陷入泥沼而容易故障，另一方面，水田長期蓄水，沒有曬田，土壤容易不健康。若要他處蓄水養滿江紅，則需犧牲一定面積田區無法耕作，且有田區間往返運送的工序需解決。

換句話說，在產地與消費者仍分隔兩地的現實下，以商品為前提的生產，為求競爭下的特殊化論述，有了各式特殊的解決方案，但在商品受到價格的一般化（也就是各種因素交雜成的社會化勞動價值）趨向壓迫，他們沒有太多的資本空間能真實去完成他們的所有許諾，從而成為只是一種片面實踐的噱頭。透過局部的施作，經由社群媒體「事件式」（比如說說一張照片、一則發文）的呈現模式，從而形塑與營造一種全面格局的意象。當然，確實也有小農在面積不寬的情況下，真實地如其所宣稱，但亮哥說，那須是一種清貧的生活，而那並非他最初的追求。在意識到自己性格和追求之後，亮哥現在轉而以「有機」契作為主，不需要第一線面對消費市場。然而，「有機」風潮雖在台灣食安風暴後有所成長，但近年來又遇到瓶頸，各地「有機」米廠都有倉容壓力。因此，他也一度被西富有機產銷班除名，後來幾經波折，才輾轉才加入富里的兩個有機產銷契作集團。

十年的務農之路，讓亮哥有感而發地說，如果能重來一次，他還是會選擇務農，但他認為要養家活口的話，他會選擇以「慣行」農法作為生活收入的來源，而以「泛有機」農法耕作自家的食用米。之所以如此，是因為他發現消費者最想要的不是「有機」，或只想要便宜的「有機」，所以他賣起來十分辛苦。而他自己真正務農後，也誠實的說，他不覺得「有機」農產品真的會比較好，而有機業者為了銷售而將農藥妖魔化，也著實太過份，因為「慣行」農業之下的田區，並非毫無生機。生產者的決定，很多時候是掌握在消費市場，而消費市場追求的價格，又結構了生產者的生產習氣。

「農」作為一種職業，有其特殊的生活節奏，從而吸引了亮哥。他說農忙時，可能需要五點起床，忙碌到只能在農機上吃餅乾果腹。但除此之外，多數時間可以自己掌握生活的節奏。以契作模式務農，雖然有時會為低迷的穀價感到有些不值，但至少無需承擔面對消費者各種訴求與質疑的情緒勞動。雖然亮哥也說銷售是務農環節中，利潤最好的一塊，但他現在只求把前期各項的投資收回，而有機專法通過後，他至少能穩定地在有機專區內耕作。鹿野經驗中的小農模式，對經濟上還是有所要求的亮哥而言，並非可行之道。環保或生態的意識雖是他務農之初的一股想望，但卻不是終極目標。亮哥雖有成婚，但並無孩子，他開玩笑說就是因為他沒有孩子，才能這樣亂搞。不過「專業」「泛有機」小農的經濟境況，確實展現在很多人並沒有生養下一代。當然，有些人並不這麼想，因為務農對他們而言，已是一種生命的追求。在外人眼中的清貧，他們卻不以為意，因為他們認為自身已經實踐了此生最關鍵而值得的精神。

第三節 「從一碗飯拉出的文化」：以職人精神經營農耕

之所以會認識田區坐落在長濱金剛山腳下的兆哥，是因他是利用忠哥加工廠進行米穀加工的小農。兆哥夫婦都非本地人，兆哥家在三峽經營雜貨店，自己則是從農專畢業，大學主修農場管理。畢業後，他曾在 MOA 擔任有機的驗證員，也曾到有機農場從事實務工作（種蔬菜而非水稻）。兆哥的太太琴姐，老家在銅鑼鄉下，但其國中畢業後即定居台北，後來從事兒童美術教學的工作。夫妻倆會到長濱務農，其實是一連串的機緣巧合所促成。早些年，很多人相中長濱背山面海的壯美風景，故於此置產，而琴姐則是在朋友於長濱購地後，自己也跟著買了兩分半的地，曾想在此開民宿生活。後來當時尚未與琴姐成婚的兆哥，來此地勘查後，覺得琴姐一人獨自於此荒地開墾恐難以勝任，加上自己想著與其一直幫別人做農，不如在自己的田地經營。兩人便在中成婚後向公公借款，陸續買下周邊將近一甲的土地，並於 2012 年左右搬遷至長濱。

但由於琴姐購得的土地多是山坡地，加上原先田埂很小，又有積水問題，所以他們先花了一筆錢請人將田區重新整理，並讓每階田地都有排水溝也兼具蓄水功能。但即便如此，雖購置了一甲土地，但實際耕作面積頂多三分而已，近幾年間，他們又逐步徒手開墾出一些新的田區，作為留種田之用。初到長濱之際，兆哥夫婦除自有三分地外，尚在鄰近真柄部落租賃兩分地。其後因有其他田主盼能尋「有機」耕作者，幾經輾轉找上兆哥。但兆哥夫妻覺得原有耕地，如再加上 1 甲半田地，田區工作便已達上限，此外馬上會面臨銷售倉儲的壓力，因此便與鄰

近部落友人共同經營 1 甲半的土地，但不久後北上工作，兆哥夫妻便獨自承擔總共約 2 甲多的田地。

兆哥夫婦的農耕邏輯，與一般農民十分不同。從務農之初，他們就對擴大面積十分謹慎。或許因兆哥本身有相關農學背景，加上其長期在農業相關產業工作，使其對整個產業生態有著十分精準的觀察。在兆哥的觀念中，他一再強調「當農業涉及規模時，都叫做『財務計畫』而不是『技術問題』，也就是說技術只是其中一小個環節而已，財務計畫才是經營重點，規劃錯誤就會陷入泥淖」。從這個基準點出發，衍伸出兆哥對於整個農業的想像和論述。

一、「職人文化」：專注於技術發揮的精神

和兆哥聊天的過程中，他最常提到的兩個字不是農業，而是「文化」，而這種「文化」的意涵，是生產者與消費者共同努力下所模塑的。在這個前提下，他先分析了當前整個稻米產業乃至全台灣的文化皆是一種「以量取勝」的「代工廠」邏輯。

他開宗明義的說現在台南 11 號此一品種支撐了全台灣一半以上的穀子，在西螺地區一分地可以有 26 包（1 包 100 台斤）濕穀（約 18-19 包乾穀）的收成，一包的濕穀價格大約 950-1000 元；農民一分地大約可以有 24,000-25,000 元的收入（未計入成本）。在玉里一分地最多了不起有 12、13 包的乾穀收成，雖然穀價最高可以到 1500⁷，但玉里農民一分地可能只有 20,000 左右的收入（未計入成本）。兆哥認為從這個簡單的分析中可以看出，東部的生產力本就偏弱，如果還要投入傳統方式的糧食生產，不知道農民到底在堅持什麼。花東農民的機會在於市場上對這一片未受污染的土地有所期待、有所想像，因此，很多農產品只要是花東出產，消費者就會買單。可是玉里的整體生產邏輯，依然還是停留在數量的迷思，而此背後代表的僅是一個吃飽的邏輯。但兆哥也明白稻米做為民間重要物資，仍需有一塊以低價來滿足傳統公共糧食的需求（220308）。

但當整體社會，不論生產者或消費者，對食物的想像，僅停留在「量」與「價」的想像或是「物」本身，而非一種「文化」的思維，那麼其周邊的相關設備產業就不會興旺，不會在競爭中形成前進的正向循環。兆哥認為臺灣稻米的問題並非在於原料，而是在於文化。不能總以經濟層面來思考稻米產業的問題。如果我們總認為價格高、消費不起，整個臺灣社會就是一直向下沉淪。

⁷ 稻鎮確實曾有過每百台斤 1500 元以上的行情，但往往是因為氣候因素導致稻米空包彈（不撿穗），造成農田普遍歉收，而有的高價。

兆哥直白的說：「當前對我而言，最重要的就是要打到要害，把最好吃的種給別人吃。把嘴巴養好來，你就跑不掉了，就會按照我的模式來走。就回不去了。」

(220308) 如何讓消費者記住你的味道、吃過不忘，便成為兆哥不斷精進自身耕作技術的動力，這也促成他不斷在加工方面尋找更為精良的合作對象。兆哥認為農民的機會在於臺灣人的口袋裡還有錢，掏得出錢買好東西，重點是生產者願不願意去接受消費者期待下的挑戰，以「泛有機」方式生產出令人無法忘懷的味道。兆哥進一步分析，在當前社會中，能規律在家裡開伙吃飯者，通常經濟條件都相對稍好，因為吃飯還要配菜，是另一番功夫。吃麵或其他主食則簡便許多，對料理及善後時間的需求也都相對較少。

從對市場的分析出發，造就了兆哥一套獨特的職人文化論述。他不斷精進各種田間技術，也摸索出自身與土地、與氣候磨合的最佳模式。他也認為每個具有職人文化的農民，都應努力去探尋出一套屬於自己模式，因為這是自身對市場、所在區域、品種等各種脈絡雜揉而成的結晶，是獨一無二的，從而很難複製。

二、「有機」的真實意義

兆哥進一步從「一碗飯拉出的文化」論述「有機」在他心目中的意義。他認為有機農業中，最為重要且開宗明義需討論的前提就是「多樣性」。而多樣性的議題一旦展開，就是有關「經濟體系」的問題，這是全世界有機農業都不敢正面面對的問題。因為，真正的「有機」就必須跳脫工業化的思維。

兆哥從與西富有機產銷班合作下的觀察與體悟，展開了他透過生態與市場對話「有機」思維的主軸。兆哥原先只有約七分地的稻作經營，因緣際會中接下了其他人的田地。因此，兩甲的面積，讓他們覺得也許進入產銷班體系，才能解決倉儲和銷售的壓力。西富有機產銷班的主力米種是台南 13 號，但其實台南 16 號的口感香氣更佳。台南 13 號在玉里栽種天數約 95 天，在長濱約 105 天，皆屬於較短時間的品種。在玉里，台南 13 號雖然栽種時間短，但在使用重肥（1 分地 10 包有機肥）下，依然可達到每甲地 9,000 到 10,000 斤的收成。然而，臺南 16 號⁸ 生長天數雖更長，但收成量約末最多只有 7,000 斤。有意思的是，在長濱，以一年一作的週期下，臺南 16 號即便不施任何肥料，仍可以有 6,000-7,000 千克的收穫，但不施肥之下，臺南 13 號祇能有 5,000 公斤收成。為方便讀者理解，茲將兩個品種在不同條件現的表現整理為下表。

⁸ 台南 16 號枝條比較軟，如施重肥容易倒伏，所以其口感香氣雖佳，但很難如其他米種可透過肥料衝高產量。

所在地：玉里

米種	一年兩作	肥料(1分地10包)	收成數量(一分地/台斤)
台南 13	★	★	9,000-10,000
台南 16	★	★	7,000

所在地：長濱

米種	一年一作	無肥料	收成數量(一分地/台斤)
台南 13	★	★	5,000
台南 16	★	★	6,000-7,000

由於台南 16 號的特殊氣質，使得其被西富產銷班班長看中，以此米種參與全國有機米比賽，並榮獲全國季軍的名聲。當年得獎之後，該品種米價一度由 1 公斤 190 漲到 250 元。但在西富產銷班將近 100 甲的田地中，只有約 2 甲土地耕作此一品種。此一特殊品種，如要在玉里廣泛種植，在產能的考量下，通常會被剔除。然而，兆哥說，長濱梯田冬季的雨水主要來自東北季風，而夏季則依靠颱風，雨量不甚穩定，所以長濱只能一年一作。而根據他對地利週期的觀察，他發現長濱這邊的土地，在一年一作的前提下，是可無須施肥的。而就改良場的資料，在同樣的前提下，他們也覺得以水稻的營養生理狀態，在一般性的田地中，他們有把握一公頃可以有 7,000-8,000 斤乾穀。但台灣大部分地區都做兩期，所以很難去瞥除掉不施肥的問題，因為不施肥，或許剛開始前幾年是過去所累積來的養分，但長期 10-20 年來說，一年都種 2 期，很難期待有高收成。

兆哥最初入西富有機產銷班時，必須跟隨其指定的台南 13 號品種，由於其成長時間短暫，須下重肥，這與兆哥對生態及務農的初衷有所違背，但為配合集團行動，他們還是勉強以 1 分地施用 2-3 包有機肥的方式，來應付此一米種的生長節奏。但由於肥份不夠，稻株在收割時仍十分矮小，造成產銷班內專用的割稻機在運轉上的困擾，比如說常會吃進泥土或需時常停機清理，造成班內管理人員的抱怨。合作三年下來，兆哥夫婦每期結算後扣掉秧苗錢、肥料、割稻的錢後，只能從西富產銷班拿取約 5-6 萬的收入，他們覺得在收入不理想、又須配合團體緊湊的生產步調，並非如其所願，便在鄭建國的允諾下，將最早給他們的台南 16 號穀種，讓兆哥自行留用。自此，他們也退出西富產銷班，因為對他們而言「有機」的意義，並非只是不用化肥農藥，而是一種與大自然之間的雙向共生關係，在與生態間尋求最適合的生產節奏的同時，自己也才能認真「生活」。

因此，兆哥花非常多時間描述他們如何與台南 16 號之間，找到彼此都能有著天時地利人合的「模式」。兆哥說：「在長濱等於說我們現在有一個地利之便，剛好你第二期再怎麼努力也沒有用，我們乾脆種一期。台南 16 號還有一個特性就是他不適合施重肥。因為我們強調的是一個米質，養分越高蛋白質含量越高，那個米的食味值就越差，剛好台南 16 號適合的產能，也與我們所期待的產量，7、8 包（每分地 700-800 台斤乾穀）差不多，雖然台南 16 號可以最多到 10 包，但是它就會倒伏，然後品質往下掉。這些前提下，所以我們目前覺得在這塊土地的操作，台南 16 號是很理想的米種。如果你想要高產，這樣就會衍生出所謂的防制資材，因為稻穀會生病，米的品質會往下掉，你可能就會需要一些資材去輔助。每塊土地都有它適合的品種，然後也有適合的操作模式。你今天找一個不適合的品種，你要填補更多東西；如果是合適的，你需要填補的東西相對是少的。甚至都不需要。所以說你自己要去碰，你才瞭解自己適合什麼東西。」（220308）

琴姐在旁也附議了兆哥這番陳述，她以柳暗花明又一村的心境，來比喻這種尋找適合自身模式的心情：「稻子在生長過程，一定會長大，只是快慢與否的問題。我有一個朋友，看到鄰田長那麼快，其實會焦慮。然後她的心情就會覺得說我的田長不好，是不是肥料不夠？就開始緊張，趕快來施肥。我覺得後來我們發現台南 16 號，很適合我們，它剛種下去，一開始長得不是很好，可是它慢慢會越來越好。它很像得公主病，嬌滴滴的，可是你要給它時間，時間到了它也會開花結果，它呈現出來的米真的非常好吃！我覺得對我們來講，跟它搭配起來覺得很順，因為我們不施肥，它也不用肥，它很嬌弱，可是熬過去就好了，我覺得說你就要花時間去等待！」（220308）在找到適合的模式之下，現階段以務農為生的兆哥夫婦要面臨的另一個問題就是生計如何維持。

三、「價值」觀轉換下的新節奏

當尋訪眾多農民之後，兆哥的生產模式確實給人許多啟發。而筆者也把當前許多觀望中的都市人對「有機」農業是否足以維生的疑惑向其提出。而兆哥夫婦在沒有兼職的情況下，以所謂的「自然農法」，只種 2 甲左右的地，這樣的模式能否過活，也是當地人的疑惑。然而，對兆哥而言，這些疑惑的關鍵在於我們都太習於以「貨幣」作為一切的價值衡量尺度。

如果單純以貨幣收入而論，兆哥夫婦自遷居長濱後，確實是不多的，甚至沒有辦法儲蓄。但如果把討論焦點放在生活的內涵和品質上，卻可能有不同的視野。兆哥直接了當的說：「如果你整天都在田裡要不要花錢？你如果所需都是都市物資那就一定不夠用。什麼才是標準？當然是因地制宜，但我們需求到什麼程度？

鄉村的一萬所得和都市的一萬所得，差距在什麼地方，鄉村的一萬可不可以等於在都市的三萬到四萬？這樣的話，才能來探討農業可不可以養活你這一家人。我們家吃的雞蛋已經很久沒有買，可我在都市要買一樣的雞蛋，買不到。如果要找到一樣的雞蛋品質，好像一顆 20 塊也買不到。一顆 20 塊，一斤雞蛋是兩百塊耶！你說都市人消費得起？我要反問的是你們都市人好像都吃得比我差，我吃得等級是比你高，這就是要怎麼拿捏和評比的問題了！因為我們現在都用年收入來思考一個國家或地區的進步吧！那一樣情況，比如說在打戰的烏克蘭所得是 3000 美元，我們好幾萬，可是我看他們的建築都比我們漂亮，而且他們文化不輸我們啊！到底是誰比較厲害？生活的品質是我們一直忽略掉的。」（220308）

價值觀的問題還展現在對農機的思考。兆哥在長濱的耕作，除了免去了玉里農民現金壓力最大的地租問題；在農機部分，他也只有一台 40 馬力⁹的中古曳引機，當時以約 60 萬的金額購入。之所以如此配置他的農機設備，有兩重考量。一方面是因長濱的梯田形式，每階田地面積不大，大型機具不易整平，且重型機具長期在田地上運行，易把田土壓得太過密實，不利水稻生長。對農機配置的另一重考量，來自於兆哥對現行農業的批判：「我們好像都被一個叫做大農的東西迷惑了！以量取勝一切，變成到最後你只是幫別人做代工。然後是非常薄利，你薄利就要量大。你為什麼會被綁住？我相信台灣的農民跟美國的農民是一樣的，因為你投資了很多的設備，這就是任何一個米廠期待的事情。因為你有投資，你就跑不掉，你就非得要還債，你就要多種一點，你只要東西一多，米廠有倉儲嘛，其實米廠的利基點就是他有倉儲，跟有周轉金，其實這個邏輯中外從古到今都一樣，沒有什麼改變，只是過去的鋤頭變成曳引機而已。當然就一個主政者來講，農民也應該要這樣，不然你的糧食很難穩定供應，所以我有補助給你，引起你動念想要買設備，我補助你 1/3，你拿 2/3 的錢出來買，那你就非得好好去耕作。其實某程度，雖然我們不能講這是奴役，但這東西我也不曉得大家是否理解，當你做這樣決定時候，你就已經...或許叫做落入圈套，這個坑你已經下去，大概也很難逃掉。也不能說我們就不要去投資，而是說今天我們自己的定位，目前來講就有機而言，這個領域相對是小眾，剛好它可以搭到消費者的需求那一端，這個時機點剛好有碰在一起。如果你提早三十年，並沒有那個消費群。也不是說我就不要有任何資金的壓力，一定有的，只是說你今天在生產，你是新農，你必須思考說我承租這些土地，應該是說農業有規模的時候，都叫做財務計畫，不叫做技術，講難聽一點，技術能力只是一個小環節而已。財務計畫才是你經營重點。」（220308）

⁹ 在玉里越來越多的農民傾向購買 80 馬力的大型曳引機，以方便工作，而由日本進口的大型曳引機，新車費用往往要上看 250-300 萬台幣。

延續著這樣的觀點，兆哥談到他自己去日本山區參觀農家的心得。他說很多日本農家都還在使用三、五十年前的農機而且還使用得很好，日本農村雖然也在凋零，但生活面還是比我們好。而我們幾乎都已經用到日本最頂級的機器，各方面卻不見得比較好。日本一年一作，山裡面很多農家在稻米種植與收成上的人工，比臺灣還多，甚至形同於臺灣有機農業的工。但人家的慣行稻米，一公斤才相當於 130、140 台幣左右，可是人家的收入是我們的數倍。換言之，兆哥認為關鍵在於台灣農民有否認真思考過，我們賺多少才夠？還是用一種專注的精神，把事情做好來面對生產。微利的邏輯下，導致整個產業都沒法好好發展。

兆哥以一直被詬病的有機秧苗為例，來說明台灣稻米產業的發展困境。台灣稻作農村在機械化之後，不斷往擴大面積的方向走去，在每年一、二期交界之時，由於非常忙碌，所以農民就越趨依賴於秧苗場，但秧苗場出秧有時受氣候因素影響，有不小風險，導致其無法配合每個農民各自的生產節奏。相較之下，兆哥說在日本因有自給自足的思維，很多農家都是自己育苗。在台灣，一卷秧苗 35-50 塊，一分地 1000 多塊的代價，大家可以接受也出得起。在規模經濟之下，可以用廉價方式取得。但問題在於多種的人，他真的有賺的多嗎？我們現在一直在追求微利。用面積取勝就是惡性循環。而微利下的擴大面積，也使得原先有 100 個人種田的空間，限縮成只能是 10 個人。

兆哥的一番論述，其質疑的一方面是稻作農村迅速蔓延的現代性邏輯，另一方面也是整個農業體系下環環相扣的文化邏輯。在農村現代化歷程上，走在台灣前端的日本，當面對自由貿易下的廉價稻米競爭壓力時，確實有不同於台灣社會的展現。而這，來自於「稻米」在日本文化中的意涵，顯然與台灣是不同的¹⁰，畢竟在台灣極力追求白米食味品質者，仍偏向於相對富裕的中產階級。此外，雖然兆哥在言談之中，不斷強調著農民要有改變的勇氣，不過當筆者提及土地取得的問題時，他也坦白說他們當年是以每分地 30-40 萬購置了現有的土地，但即便

¹⁰ 關於日本人如何看待米食在其日常生活中的意義及其衍生的文化象徵，可參考大貫惠美子所著《Rice as self: Japanese identities through time》(1993)。根據大貫惠美子的說法，在屢次進行的自由貿易談判中，稻米進口的問題，始終被日本相關政治人物視為「不可侵犯」的「聖域」。進口稻米的議題，不僅受到全國農協的反對，也被日本的消費者所反對。在 1988 年的相關民意調查中，日本國民被問到對未來稻米政策的看法時，有 46% 主張提高有機和多品種種植，19% 希望能提供好吃的米，即便價格很高。只有 23% 要求降低稻米價格。而日本整體社會對稻米進口的頑抗與其對其他國外進口商品的擁抱形成強烈對比。因此，大貫惠美子主張，對日本進口稻米的理解，雖有政治、經濟上的考量，但必須包含對日本文化歷史的脈絡，才能真實呈現稻米與稻作農業在日本的意義。相較於此，稻米在台灣的廣泛種植，與荷蘭人確保了漢人屯墾安全有關，加上彼時中國東南戰事頻仍，大量漢人移居台灣，開啟了台灣廣泛種植稻米的契機，爾後，在歷經明鄭、日本殖民等時期，稻米又成為對外出口的大宗物品。這與日本人從宇宙觀和歷史起源中，不斷把稻米做為集體認同象徵的過程，有著相當大的差異。換言之，稻米在台灣，因為各種歷史機緣，很早便帶有商品性質，而有著實際考量，這與稻米在日本發展的歷史脈絡有著極大差距。

如此，這個價格對當地人來說，還是覺得很貴。而長濱土地價格，隨著陸客觀光興盛時，每分地被炒作到 70-80 萬，這一兩年他們甚至聽到每分地 120 萬元的成交價格，而一個民宿僅有 4、5 分地加上建物竟以 3 千萬轉售。兆哥說，對城市人而言，可能一分地 100 萬都不算貴，但對兆哥夫婦而言，土地價格以這種方式飆漲，已是不可思議的天價。但如果免不了土地投資客，但這些人是否有好好想過經營土地上的生活？而在如此大的結構限制之下，長濱多數農民的下一代，決定直接到城市謀生，而下文要介紹的瑜姐和翔哥則是反其道而行，以自身力量穿透結構的壓迫，在看透都市生活中因對貨幣依賴而有的節奏後，他們決定以盡量自給自足的方式，回歸生活的真諦。

第四節 務農作為一種生活：擺脫商品關係制約的最大可能性

瑜姐和翔哥也是忠哥加工廠的客戶，在踏入長濱前，全無任何務農經驗。既不像亮哥先在淡水幸福農莊實習、後到鹿野農地上有著一年半的真實經驗，也不像兆哥具有農學背景，也有相關產業的工作經驗。瑜姐老家在彰化，母親從事教職，父親則從事法律相關工作。而她從小就對環境議題充滿興趣，在升學主義盛行的年代，她卻選擇唸設計。在務農之前，瑜姐做了 20 年的設計工作，並與另外兩個女生在台北合開了一間設計公司。偶然中，她們接到貢寮水梯田復耕的設計委託。貢寮水梯田因位處山區，道路崎嶇狹窄，完全不能機耕，只能徒手進行多數農務，而輔導此案的人禾環境倫理發展基金會，希望設計者能真正瞭解復耕的意義，便很用心帶領瑜姐一行人實地參觀、參與農民的活動。梯田因田埂壁高，需終年蓄水，否則容易崩壞，而蓄水復耕也讓此地的台灣原生種逐漸豐富。因此，水梯田復耕，既有水土保持的功能，又有恢復生態的意義。瑜姐也從原先的設計者，最後加入穀東，跟著老農一起手工插秧、手工割稻，瑜姐描述著自身務農的最初感動：「收割那天，從早上五點割到下午五點，割到下午時，手腳都在發抖，但問題是，我流了很臭的汗，割完的那一刻，我坐在田埂邊，發現大自然給我的回饋是超乎我自己的想像。」

而翔哥老家在新竹，大學念大眾傳播，畢業後從事廣告文案的工作。相較於瑜姐出身中產階級家庭，翔哥的童年則是十分顛沛，家中還有需人長期照顧的哥哥。兩人之所以結婚，是因彼此對婚後自給自足的人生觀接近。他們皆認為人來自自然、也終歸自然，不要帶給世界額外的負擔。於是乎，瑜姐在 40 歲那年轉念務農，41 歲時便與翔哥共同投入行動。會選擇落腳長濱，是因瑜姐兄長多年前在長濱購置了一片土地。而瑜姐與翔哥因帶著自給自足的想法而來，基本上就以兄長的 6 分地作為務農生活的規劃依據。這塊長型的地，從台 11 線的路邊一

路向內延伸到山邊，鄰路田區較為平緩且適合機耕，故有 3 分地拿來種稻，中間 1 分地做為菜園，而其中 2 分地因已緊鄰山區，時常有山豬、獼猴等野生動物出沒，故設置果園作為緩衝地帶。幾年後，因受鄰田田主請託，故將稻作面積擴張到 6 分地。

有別於玉里稻作經營的高度異化，瑜姐夫婦卻是反其道而行。在描述自己的生產規劃時，瑜姐明白的說，自己種稻是先規劃自家和夫婦雙方家族整年所需，剩餘部分才向外販售。她謙虛而緬靦的說，因以友善農法耕作，數量本就不多，每分地一年僅有 5-6 割（500-600 台斤）的乾穀，加上他們夫婦人緣還行，通常一上臉書公開販售，往往不到一天或數小時內就銷售完畢。而二期稻作休耕時，他們就種些洛神花，並製作蜜餞、果醬販售。總體說來，在長濱的生活收入並不多，但瑜姐說自身是個物慾極低的人，甚至一星期內可不花一毛錢，在長濱務農的七年中，她除了從城市帶來的衣物外，沒有再添購任何新衣褲。而日常生活中的飲食也完全不需花用金錢。除了主食的白米之外，瑜姐負責菜地的經營，翔哥則負責尋找飲食中的蛋白質。瑜姐開玩笑說不論魚、蝦、螃蟹、田鼠只要能抓得到，她都可以負責找出料理的方式。對他們而言，每個月比較大的花費，是四千元房屋租金。但因瑜姐在台北也有房子出租，故可負擔這筆費用。在低花銷的情況下，瑜姐認為如可接受每月只是收支兩平、沒有儲蓄、沒有財富積累，每月平均約 1 萬元的收入，在這裡還是可以過生活的。

一、對「工作」與「生活」真諦的追求

對瑜姐在不惑之年選擇務農這事，家中長輩乍聽之下，都持反對意見。長輩們覺得夫妻倆不拿筆而拿鋤頭的決定，讓他們匪夷所思。而瑜姐父親則一直勸說夫妻倆等退休後再來務農。但瑜姐卻溫柔而堅定地否決了這樣的提議，她說：「等我真的退休後，我就覺得我也沒有熱情，也沒有勇氣，甚至沒有體力去做這件事。來長濱後，我都覺得太晚來了，因為我覺得應該在你很有熱情時，就來做這件事情，你才會持之以恆。很多時候，人家會問，我怎麼做了這個決定？我會說不能想太多，你想做就去做，你不要考慮後路。你一直想著後路，你這輩子就不用作！因為你會一直覺得說，我錢還存不夠，什麼東西還不行，所以你這輩子就沒有時間作。當你拖越晚，可能就越沒有體力作，變得根本不可能實踐。我跟我先生的個性就是覺得說，沒關係啊！遇到問題我們再來想辦法！」（220406）家族中，只有哥哥支持瑜姐的想法，但他認為不能把務農想像得太美好，因為理想與現實或有落差。真正務農後，身心能否承受這樣的勞累，必須分清楚。因此他主張瑜姐夫婦應先到他購置的長濱田地上試種。但翔哥一踏上這片土地後，便決定落腳於此。因為在長濱，既可是農民、又可當獵人，亦可為漁夫。瑜姐晚翔哥一步來，

因為她把當年所有工作進度結案後，她便完全退出自己所開的公司，把台北清空，不為自己留下後路。

瑜姐夫婦來此後，幾乎斷絕了俗務中纏繞於身的商品關係。相較於很多落腳長濱的都市人以開店和經營民宿維生，他們反而沒有任何這種念頭。瑜姐也提到她所認識一些開民宿的朋友，以為能一邊兼顧工作，一邊享受東海岸的美景，但最終卻懊悔於自身的時間被約束，而不時出現的奧客，也讓這些朋友心情大受影響。因此，她堅決不開店、不開民宿、不服侍別人。這樣的堅持背後，有著瑜姐對工作與生活真諦的追求。

瑜姐如此描述著她「以前」和「現在」生活的差異：「以前，我在城市裡，天天都知道明天要幹嘛，因為案子都有進度呀，但對未來卻是惶恐不安；可當我來這裡，我都不知道明天要幹嘛，因為我可能今天預計這禮拜要去田裡種菜，結果山豬來了，整個禮拜都在趕山豬，面對這種變異性，你的應變能力會超乎你想像的快速。你開始要學習所有事情都不在你預期之內，但你可能要享受那個過程！在這裡，雖然可能未來是未知的，就像我永遠都不知道我明天要幹嘛，但是內心卻是踏實和富足的。」（220406）

剛來長濱時，翔哥也曾擔心過生計的問題，瑜姐則勸他與其擔心那些，不如就好好過日子、好好吃飯。「好好吃飯」對瑜姐而言，並非在意食物的美味於否，而是一種專注於當下精神：「以前在城市，我們常在趕案子，我中午確實有叫便當來吃，可是我吃了什麼，我自己都不知道。因為我吃東西時，腦袋還在想設計要怎麼改，等下報告要怎麼說，我沒有專心在吃飯這件事情上。我們來這，就是好好吃飯，從食材自己種，或朋友給的、或隔壁鄰居阿嬤種的，都是自己知道來歷的東西來，你就把它變成一個美食，好好的享受每一餐，那就是最重要的事情。那時我就跟翔哥說，不要想那麼多，我們前幾年就是不要想生計問題，我們就每天把我們該做的事情做好。」（220406）

也因瑜姐十分明白自己來此的初衷，除了拒絕從事那些當地人眼中「比較容易賺錢」的商業行為外，她也婉拒了農閒期兼職設計的邀約以及當地人希望她能擔任國小代課老師的邀請。瑜姐如此解釋自己對於「工作」的態度：「因為我自己個性我很清楚，我不是一次可以做很多件事情的人。像有人也跟我說，你還是可以趁農閒時接案子，剛來時有些小農需要幫忙，我也有出手。可是後來我就跟他們說，在這裡，我沒有辦法作設計，因為我不專心，這是對不起別人的。我以前可能 12 小時都在做設計，就很專注在那個狀態，因為設計是需要去沈澱心情，然後去冥想、去思考、去創造的。可是我在這，扣除農務和準備三餐的時間，等

到我可以好好坐下來做設計，可能已經十點了，做完又兩、三點了。這樣我可能兩邊事情都做不好。所以我就把事情純粹化！我覺得要很清楚自己想做好的第一件事情是什麼，要把手腳斷乾淨，不要忘記來這裡的初衷！如果很多的現實狀況，你把它想得很嚴重，那什麼事都不用作。我一來，很多人找我去國小當代課老師，我也是說，請容我拒絕你（笑笑），我說我才剛來這裡，好不容易才從體制內逃出來，你要讓我再跳回體制內？你要很清楚想要什麼，不要被中途很多事情吸引或誘惑。如果真要過自給自足的生活，就要下定決心，就好好去做，每分每秒都在執行！20 年後，一定會有你想像不到的、影響你人生很重要的觀點或啟發。我覺得那就夠啦！」（220406）

這種看穿都市生活節奏的豁達，展現在瑜姐言談之中所透露的生命哲學，也因這種通透，讓她於七年的農村生活中，有了更深的體悟。之所以選擇褪去幾近所有的商品關係，是因為瑜姐已清楚知道自己想要什麼。她曾笑談她與身為老師的姐姐之間有趣的互動關係。姐姐總是埋怨她無法一起逛街購物、享受一起打扮的開心，另一方面又羨慕瑜姐總能率性地為所欲為。瑜姐有感而發的說，很多人還不知自己人生所要為何，故會將決定權交予別人，或因害怕而不敢爭取。但她一直覺得人生沒有絕對，是東方人太習於尋找標準答案。不敢去選擇指標之外的道路，也許就不會看到不同的風景。而人生路上，最有趣的是，可以到處觀察摸索，而不是來自別人給予的結論。因此，當農家出身的父母，希望女兒成為老師時，瑜姐不同於自己的姐姐，決意主導自己的人生，第一次是選擇設計，第二次則是轉向務農。

但她並未否定 20 年來設計工作帶給她的生命養分。因為在設計這個領域中，沒有標準答案。所有設計都是從無到有，從概念發想到成品呈現的過程中，就得學習處理事情的邏輯和解決問題的方法。這樣的精神，影響瑜姐在自給自足的務農生活中，進一步沈澱出生命的況味。對於瑜姐夫婦的決定，雖然雙方家長都不同意，甚至翔哥的媽媽一直不敢和別人說自己兒子務農，但在瑜姐七年的執著中，父母雖有擔心，卻也開心於女兒在認真生活中賺到了健康。瑜姐談著自己務農後的心境轉變：「他們所有老人家都認為，務農只要國小畢業就可以了。為什麼大學生要去務農？我就跟我婆婆說農業是一個很專門的科學，你要懂氣候學、土壤學、動物學、植物學等等，我的人生視野反而變得很多元，我覺得以前的忙碌是單一的忙碌，可是我現在的忙碌是為了生活而一直在開闊我的視野！我以前根本不知道要怎麼防山豬，第一次當媽媽的雞也會懂得如何教育小孩，在這些觀察中，我學會很多事情，我覺得很不可思議。三年前，我老公說我們住海邊不會釣魚很奇怪，所以他就開始看網路學釣魚。有一次我老公抓了一隻 90 公分的魚，我在

我們住的三合院的埕殺魚，我媽看到照片說你怎麼那麼會殺魚。這些事我在城市裡可能一輩子都學不會，因為吃得都是別人處理好的。我來這裡學會這些生活技能，你會發現你的生活韌性，還有生活的多元、廣度超乎你想像，內心會變得很強大。以前我們可能會害怕拒絕別人，但當你內心夠強大，很清楚你要什麼時，你就不會去擔憂這些事情！以前在城市，我可能會顧一下別人的觀感，可來這裡，我可以很清楚的、真實的作自己。我也覺得沒什麼不好，因為這樣會幫你去蕪存菁。」瑜姐從生活的實踐中，感受到一種好好生活之下帶來的感動，而這樣的感動，也影響她如何看待他人眼中體力勞動的辛苦。

瑜姐開玩笑說，在都市生活中，很多人為了健康，想盡辦法去練瑜珈、去健身房，而她們夫婦在務農過程中各瘦了十公斤，不用特別忌口也不再復胖。田裡的農活對很多人而言，是辛苦的體力活，但瑜姐卻有一番不同詮釋，她認為種田一如教育，要在因材施教中，找到彼此的生存之道。因此，她從摸索農法的過程中，沈澱了關於她自身務農的工作哲學：「現在自然農法很熱門，比如說秀明、樸門、生態動力等等，所以我種稻，人家也會問我們是什麼農法？我就說我也不知道，我們應該是黑白農法吧！因為每塊土地就像每個孩子，都有不同的性格，你應該要因材施教，它們不可能符合同一個農法，我們這邊的田有的在溪谷，有的是直面太平洋，東北季風很強勁，有的靠山，甚至每處土壤的都不一樣，你不可能有標準答案！你就是靠著觀察說，我好像這樣照顧它，它們好像很開心，然後我自己也很開心，大家都很开心就好啦！我在跟它們互動過程中，我得到滿足，然後它們也因為我照顧它，它們活得很好。有一個農友就說，如果你要看植物活得好不好，並不是看它果實長得多漂亮，而是看它的葉子發不發亮，所以你就靠這個觀察，稻子好像不錯耶，而我在付出勞力的過程中，我也很享受。我跟別人說，沒有一個工作是不辛苦的，可我們人生必須學習的是享受辛苦！當你懂得享受辛苦，那辛苦就會變有趣。所以我覺得在這過程中，我其實體會很多。所以我覺得每塊田，你不一定要執著哪個農法，你需要從攝取來的各種概念中，真的執行後，你的田區有看起來不錯，那你就找到符合你這塊田區應有的方式，應有的生存之道。這就是一種生活方式，那就好了！」

上述瑜姐的分享中，她一直提到的一個關鍵是如何從踏實的生活中，與自己對話，找到真正的自己。瑜姐笑笑的說：「來這裡，把每天過好就好了！好好吃飯、好好睡覺，在城市有多少人不能好好吃飯、好好睡覺，有的人失眠、有的人胃潰瘍、有的人壓力大到有憂鬱症，我們來這裡根本沒有時間憂鬱啊！憂鬱什麼？很多狀態才會讓你覺得說，這或許是人類最後應該要追求的。或許很多物質的東西，會讓你一時覺得很開心，好像擁有了什麼，但我現在不覺得擁有什麼很值得

開心，反而，可以不擁有什麼，你才是真正厲害的人！」也因此，她也很率直的說在他們追求自給自足的七年務農生活裡，自身的成就感是自己定義的。她認為如果妳好好的去實踐，就會得到內心的滿足。這些日子裡，她也看過很多懷抱理想來到長濱的伴侶，只是覺得大自然很美好，卻沒有考慮到現狀，結果吵架、離婚、分手者皆有。因為，在都市的生活中，有太多的事情會把生活切割，沒有辦法好好看清楚對方。然而，在他們的生活裡，幾近是整天都與伴侶相處，如果雙方有任何本質上的不同，24 小時內就會彰顯出來。而對瑜姐夫婦而言，在他們的人生規劃中有著相同的共識：就是認真付出勞力工作，然後享受大自然的回饋。

對於瑜姐夫婦的到來，當地人一直有著各種揣測，以為他們一如其他的都市人，只是來此開店、開民宿。等到他們第一次以自身之力把秧苗插好後，又出現了另一種說法，認為瑜姐夫婦是來此寫農業論文，寫完就會回台北。但七年下來，瑜姐和翔哥以行動證明了他們務農的決心，也逐漸獲得了當地人的認可。當地人開始勸說他們可以自己蓋農舍，不用再另外租房子。但瑜姐打趣的說，他們完全沒有蓋農舍的念頭，如果真的要蓋，她希望能用長濱的黑黏土來蓋一座土團屋，以後如果他們都離開之後，這座房子可以重歸自然。這種豁達、包容及認真的精神，進一步展現在他們如何於長濱本地人建立關係。

二、身體力行下的「農法」實踐

瑜姐雖說自己沒有關於農法的特定門派，但可以確定的是，他們務農的初衷，並非以產量為目標的商品化追求。也因此，在施作上，他們沒有額外施予肥料與農藥，而是不斷在與氣候和土壤之間尋求最好的相處之道。瑜姐解釋著他們如何以順應自然的心情來對待作物：「我覺得植物該生長多少果實，有它的道理，就像你這個人一顆頭要有多大你才站得穩，這件事情大自然就已經幫你決定好，可是你為了讓它增高產量，你也是高風險啊，只要颱風來，就全倒！每次只要中南部倒伏很嚴重的新聞出來，我爸就趕快打電話來說，你們稻子還好嗎？我說我們稻子長得很好啊，即使風很大也不會倒！尤其是我們面對太平洋的風，我永遠都覺得它們完了、可能快倒了，結果它們從來沒有倒過給我看。有一年，縱谷一片稻熱病，原本 12、15 割的都只剩 3、4 割，而且被害粒很多，忠哥就說你們長濱來的這幾個很誇張耶，你們碾米率都達到 7 成以上，我說我們都沒有對它們做什麼啊！我們都一直持平！不管有什麼天災人禍，我們就一直都是 5、6 割！當你那麼好，你跌下來，你當然覺得你很可憐，可是我們永遠 5、6 割，我們就覺得沒有差啊！你知道我意思嗎？我覺得人類的慾望，駕馭在自己內心的平衡之上，如果妳真的可以平心靜氣的去看待這件事情，其實你就不會覺得說這個東西會要花

很多的錢。人生的道理不也是這樣嗎？平順就是最好的！所以我投入最多在田裡的，就是我趴在田裡的時間跟勞力，其他就沒有放任何東西。」

對瑜姐夫婦而言，正因務農作為一種生活方式，而非賺錢之道，所以每個有關農務的實踐行動，都是對自我生命哲學的再一次確認。瑜姐笑說，自己掌草認真到指甲耗損只剩一半，工作後即便洗完手，仍帶有土壤的黑色。被很多人視為畏途的體力活，對瑜姐而言，卻有另一番體會：「來這裡我常常覺得，即使我在田裡沒有講任何的話，可是我卻一直在跟大自然對話，然後我的筋骨都記錄了所有這個過程，所以到現在，我的身體可以去負荷這些農務，即使我知道會酸痛、會勞累，可是我覺得那個勞累是會散掉的。可能你睡兩天就 OK 了。可是你在城市，那個心理壓力跟勞累的狀態是悶在裡面，是散不掉的，既使睡再多，你醒過來，你都是知道你的代謝是很不好的。在城市，你自己要用很多外在事物的刺激，自己才可以有不同的想法。可是我現在既使不做任何事情，我也可以非常自在的獨處，我更學會跟自己對話，然後不用這些外在的東西。」

瑜姐夫婦剛來時，由於那一期的插秧機都已經被預約的差不多，所以他們以手工插秧的方式，完成了田裡的工作，而在收成時也刻意選擇手工割稻。因為他們認為如以最艱難的方式進行第一年的農務，卻沒有逃回台北的話，他們應該就有在此地生存下來的勇氣。也因為第一年來時，不懂得如何對付侵門踏戶的山豬，所以他倆在田裡搭帳棚、建土圍窠與野生動物們長期抗戰。由於，田區就位在台 11 線路邊，所以當地人每次經過時，都會開玩笑說那兩個台北愆（台北俗）不知道在田裡幹嘛？當地人在初期不甚友善的態度，並沒有使瑜姐夫婦受到太大影響。他們還是選擇做好自己該做的事。瑜姐說著當自己從接觸貢寮水梯田之後，開始慢慢瞭解一些農法，學習了一些農業的新觀念，一開始來長濱時，她也很想告訴老農該如何改變，但翔哥否決了這樣的行動。翔哥認為老農們做了一輩子的慣行農業，你不用跟他們講理論、說農法，對老農而言，他們覺得你根本不可能比他們懂，所以就是作給他們看。而這種選擇「做而不說」的態度，慢慢地也在當地產出一些漣漪。

瑜姐夫婦來到此地後，第一件參與的公共事務就是水圳小組。他們田裡的水是引自北溪，從北溪源頭引到台 11 線瑜姐家的田地，約有 3、4 公里遠的距離，有一段甚至還要攀岩下溪谷。有使用到水圳的農戶，需在每年春耕前每戶派出一人協助水圳除草以及日常相關的維護巡視工作。一開始，當地人不怎麼信任他們，所以水圳的小組長，刻意將瑜姐夫婦巡水圳的班表排在他之前，好順便觀察他們是否有認真在做。但有別於水圳小組中多是 65 歲以上的老人，瑜姐認為他們還

年輕，所以相關維護工作進行時，他們都是兩人一塊到場工作，這點也讓老人家們感受到這兩個年輕人有點不太一樣。

他們第一年到此時，春耕前的水圳小組集結，他們也如期到場。但因為水圳是明水圳，因此圳邊的雜草叢生必須處理，老人家們都帶著裝滿殺草劑的噴藥桶前來，但瑜姐和翔哥因選擇傾向自然的方式施作，所以既沒有噴藥器材，也沒有相關經驗，因而他們付了一些費用，讓水圳小組可以另外找人來頂替他們的工作。但瑜姐和翔哥並沒有勸說老農們不能噴草藥。瑜姐說：「我看到的情況就是他們都 65 歲以上，他們會跟你說，他們噴藥一次，三個月不用砍草，可如果用砍草的話，三個禮拜就要砍草了。因為這邊下雨、太陽很好，草就會長到十公分高，他們是沒有體力作的，所以他們選擇噴藥。除非你有人力去幫助他們，不然你不要輕易叫他們不要用除草劑。所以我們在田裡最需要水的那幾天，選擇自己停水，我們讓他們還是做除草劑，我們並沒有跟他們解釋說除草劑不好，會死人之類的。」

然而，第二年，山上滑落了一塊大石卡住了水圳，由於水圳受阻部分正好在溪谷那端，大家考量如請水利會派怪手處理，又要寫公文、招標等等，曠日廢時，早已過了耕作時令，因此一夥人決議鑿釘碎石，將釘子以榔頭鑿入石頭的孔縫中使其碎裂。翔哥說他無法在老人們面前裝蒜，便主動承擔起敲石、碎石的工作，在土法煉鋼之下，最後把巨石敲碎到可以人力移除的大小。在經歷此次事件之後，水圳小組所在的阿美族部落長輩，給他們倆起了阿美族的名字，兩人名字合起來的意思是「初夏時節的金黃色稻穗」。這件事情讓瑜姐感動莫名，覺得透過他們的努力，終於第一次獲得當地人的認同。而讓瑜姐務農生活中第二次落淚的事，是隔年的水圳小組決議以砍草取代除草劑，所以瑜姐的水圳在他們來的第二年之後，就再也沒有使用過除草劑。

從被當地人訕笑的對象，轉變成獲得當地長輩認同的年輕人，瑜姐在經歷這些事情後，深有感觸的說，原本對他們能力感到懷疑的水圳小組長，後來在他們經過種種考驗後，對他們也另眼相待。因此，瑜姐認為與其指責老農或慣行農法有各種問題，倒不如自己認真在生活中實踐。她分享起人禾基金會曾推薦她與林務局合作進行東部的綠色國土計畫，但她同樣婉拒了。因為跟林務局合作，難免需要年度報告，而瑜姐認為關於環境議題這件事，並非以「年度」為單位就可以解決問題或達到標準。因為在鄉村，「年度」是一個外來的時間框架。而作為一個外來的菜鳥青農，也很難說服老農你會比他們懂更多。因此與其長篇大論農法、理論，不如捲起袖子行動。但這並非為了給別人看而做，因為這些東西是在生活中，而非論述裡。那才是對一個地方默默的影響跟改變。

關於如何看待「有機」與「慣行」看似對立的關係，瑜姐如此總結自己務農後的想法，她認為關鍵的問題不是在於農法而是「人心」，她說：「人心這個東西不是在一夜之間就可以改變的。你要怎樣去做？你就從自身做起，當你可以堅持做下去，而且別人看到你是很享受這樣的生活時，你才有辦法去鼓舞別人，甚至改變別人。很多人才會是在看我的臉書之後，得到很多的想法跟自己的觀感之類，對生活開始有不一樣的體會和改變。我從來不是為了要影響別人，而去做這件事。我只是告訴我自己，我把自己的本分做好，然後能不能影響別人？那是別人的思維和想法。我們可不可以改變老農？我覺得他們一輩子在大自然體會到的無常一定更多，他們其實有更多的人生智慧更值得我們學習。」

三、學習與自然規律共舞

當筆者和瑜姐聊到當前許多對老農的誤解和批評，她卻提到了她在老農身上看到的感動：「像我在貢寮水梯田遇到的老農，他講了好幾個故事，我都會嚇到起雞皮疙瘩。貢寮水梯田都是人工掌草，他們都掌草兩次。只有一次，稻子會不夠飽滿，兩次會剛剛好。有一年有老農想讓稻子更飽滿，掌草三次，結果太營養，稻殼包不住白米，反而讓它爆漿，一下雨，就穗上發芽了。其他老農就講，就說只要掌草兩次，你硬要做三次增加產量，跟老天爺偷太多了，反而讓收成減少。為什麼要掌草兩次？老農也有一個很有意思的說法。有個老農就說，掌草兩次後，你再低下頭去，就會刺到眼睛，它就是在告訴你不要在弄我了，我已經長大了！像東北角很多颱風，我們去幫忙的年輕人都很緊張，老農反而會安慰我們說，不要緊張，老天爺要給我們吃多少，我們就吃多少！這事情就留給老天爺煩惱就好了，你不要自己煩惱，你也不可能阻擋！這些東西是我們要在老農身上學到的智慧，你要看的是他們一輩子在田裡面的經歷！這些東西在老農身上才是最珍貴的。」老農對大自然中各種未知、無法言明的因果關係，並不一定能以科學的語言來理解與認知，反而是在多年與之互動積累下的感受中，摸索出一套自身的實踐邏輯，從而與其形成共伴和諧的關係。雖然在近三十年來商品化（包括稻米和生活物資）的高度介入下，這樣素樸的互動方式逐漸被淘汰出商品市場。但當前又有另一批中壯年人，在經歷發達的都市生活後，選擇回歸價值意義豐滿而物質生活儉樸的日子。

瑜姐與翔哥在自身選擇的道路上，踐行著不以效率、效用為指標的生命哲學，依循大自然四時遞嬗的節奏，認真生活於每一個「當下」，從而將「當下」視為「目的」，而非匆匆途經的「過程」。也因為他們的低慾低求，除去了各種利害關係帶來的負擔。之所以能如此實踐他們的生命哲學，除了性格與勇氣外，城市生活中二十多年的積累，也為他們提供了一定的金錢後盾和社會人脈。在看破城

市生活的海市蜃樓後，選擇反璞歸真的長濱務農生活，也奠定了他們自給自足的基礎。因此，當瑜姐討論到現下蔚為風潮的「青農返鄉」與「地方創生」計畫時，她有些保留的說，她認為在長濱長大的孩子不必刻意強留，因為在整個時代潮流中，透過教育、各種媒體與輿論的共同形塑下，城市所提供繁華炫麗的物質生活，看起來是所有人的歸屬。瑜姐這樣分享到她同理的心情：「我常常跟他們說你高興走多遠就走多遠，不要硬留。因為這是他們從小長大的地方，他們不覺得哪裡有需要他去經歷或思考的，去了外面的世界，他才會反芻，然後才知道有天要回鄉下時，他想做什麼樣的事，才會真的產生貢獻。而不是在他們很年輕時就叫他們回鄉，因為這不是他們想要的，能去多遠就去多遠，能開闢自己的世界就盡量去做，有一天他們再回來時，就會不一樣的。」

也因瑜姐及翔哥不以賺錢為務農唯一目的，他們不願接受任何尋聲而來的報導。當筆者表達想瞭解他們的故事時，曾數度被委婉拒絕，翔哥說這只是他們選擇的一種生活方式，與眾人的千百種選擇無異，如要做為論文中個案，也請務必匿名。名聲對他們而言，早已是身外之物，而曾從事廣告文案的翔哥認為，所有媒體報導都只是一時的，並非他們所要，這反而會擾亂既有的生活步調。也因將務農視為生活方式，他們不為其田區申請任何「有機」驗證。因有機驗證而來的「補助」與「標籤」，對他們而言都是多餘的。反而，他們認為關鍵在於從對大自然汲取資源的那一刻起，你的起心動念是否良善。也因田地面積不寬，他們夫妻倆認真而辛苦地經營的幾分地，在緊鄰台 11 線之下，成為長濱旅遊者的打卡熱點。很多當地人還是很困惑於他們為何願意如此？他們也不多解釋，就開玩笑說自己是「憨仔」。也因為田區臨路，他倆辛勤的勞動身影也成為當地的一道風景，大家路過時，也都會向他們微笑點頭示意。

第五節 小結

在本章中，延續了上一章關於「有機」的討論，不過有所不同的是，本章中的報導人，皆為都市中產階級出身，而他們皆藉助了忠哥加工廠的設備來經營自產自銷。但亮哥、兆哥與瑜姐分別代表了三種不同的態度與生命哲學。亮哥以擴大面積作為出路，原以為擴大面積後，藉由產量提升，可支應生產工具的貸款和土地改良的投資，但沒想到銷售端的衝擊，讓他體會到親朋好友的社會關係外，價格仍是王道。也因接觸到顧客千奇百怪的問題及設備上難以克服的劣勢，讓亮哥最終寧可選擇契作，並逐漸放棄自產自銷，以脫離情緒勞動的壓力。

對照於亮哥大面積耕作的困境，兆哥或許因農學背景出身，使其一再強調「面積擴張將使務農成為財務計畫」。而追求產量的後果，將被迫陷入許多惡性循環，

這顯然有違兆哥與自然和諧共生的追求。因此，他以日本為範例，以「職人精神」專注於生產和加工技術的提升，也希望透過生產者的努力，讓台灣米食文化能有更深刻的內涵。但兆哥也十分清楚自身的立基點在於，金字塔頂端的消費者仍願以高價在日常生活中追求極致口感以及精緻米食文化。

相對於此，瑜姐夫婦完全是另一種典型。瑜姐之所以選擇務農，是為能盡量擺脫一切商品關係。在長濱落腳時，他們選擇了最符合自然規律的作法，但他們並沒有在言談中批評或勸說其他老農改變慣行作法，也未帶著太多改變現狀的企圖，反而是在認真投入集體事務的過程中，獲得了老農肯定，從而使往後的水圳清除工作以砍草取代除草劑。也可以說，瑜姐夫婦與利益無涉的付出，觸動老人家有了成全年輕人的念頭。

相較於此，忠哥的困境或許在於一方面他深知轉作「泛有機」對多數農民而言，有非常現實的通路問題需要解決；但另一方面，由於他以一己之力，仍只能透過以消費市場作為槓桿來帶動產地的轉型。忠哥既想帶動生態永續發展、也期待追求品質精良、又盼望產品價格具可親性，這三個理想都具正當性，但當這些理想都交由消費市場來決定時，就難以同時兼顧。由於多數消費者的考量仍以「個人」為出發，以「公共」和「集體」為考量的道德消費者仍屬少數之下，會使忠哥須在這些理想中有所取捨。也因此，忠哥雖有良善的願望，但實際上加工廠無法真正帶動地方的產業轉型，反而是外來青農因各種原因反而成為其客層主流。

總結上一章和本章分析，「泛有機」領域能否跳脫出在良質米/產地認證中所遇到的市場瓶頸？其實就兩章分析來看是很困難的，特別當其作為專業農民時，一旦突破本身既有的社會關係之後，其運作邏輯仍難逃資本主義的市場思維。因此，不論慣行米、良質米到有機米，其仍不斷被由債務所結構的現代化農業思維所牽引著，若農業生產者想要跳脫出這一套循環邏輯，只有兩條路徑：要麼訴諸高端市場，成為繼「慣行化的有機米」之後，以獨特個人風格及農法，成為妝點資本家或中產階級族群為了區辨自身生活風格的商品¹¹；要麼如瑜姐夫婦一般，在看透市場邏輯之下，選擇以極簡生活面對結構所設下的遊戲規則。

換言之，只要是在資本主義的邏輯下，不論是哪一種農法，最終都會有價格趨利性的問題。也因此，當筆者去拜訪西富有機產銷班時，他們的業務人員也很

¹¹ 以目前家樂福的網路通路作為觀察，以中興米和三好米台灣兩大糧商的商品來看，其一般最普通的白米售價約落在 3 公斤 150-160 元之間，且在賣場仍不時有促銷活動。玉里產地認證中，自產自銷的小農販售行情為例，大約落在 3 公斤 240-300 元。有機耕作而貼有機驗證標章者，不管是慣行化有機農法或自然農法，售價約落在 2 公斤 300-350 元；未貼有機標章者，約落在 2 公斤 250-350 元左右。而白米又有別於蔬果等經濟作物，白米做為主食的特質，使其通常需被常態性購買，消費者對其價格會更為敏感。

明確的瞭解到，他們曾有的契機是在台灣經歷食安風暴的時期。從 2011 到 2014 年間，台灣接連出現從塑化劑、起雲劑到食用油品有關的食安事件，引起消費者一片恐慌，便開始相對重視食品安全問題。但隨著新聞熱度漸消，市場又回歸激烈競爭，而近幾年有機米（特別是以產銷班為主體的量化生產）的市場更是已趨向飽和，不論西富有機米產銷班、富里的金禾有機米產銷班、甚至池上的有機米產銷班（劉亮佑 2014），都盡量在收編其數量與範圍。這背後，或許也反應的另一個困境是台灣整體中產階級的消費實力隨著整體經濟欠佳而徘徊不前。在此情況下，中央政策在未真正釐清農民的現地困境，以及環境生態與國民飲食的公共性邊界前，快馬加鞭的通過了〈有機農業促進條例〉、〈食農教育法案〉，是否能真正解決問題還有待深刻觀察。

因此，也可說國家所主導的「永續」願景，在論述與生產兩端存在相當的斷裂，在缺乏整體評估下，當前在生產、驗證到推廣各環節所投入的補助經費，可能也僅是華而不實的統計效應。而在經費與人力高度動員下的「有機」論述，雖創造了都市中產階級對於人與自然之間的美好和諧想像，但架構於資本主義發展邏輯上的「有機」願景，最終卻也得面臨消費市場的嚴峻考驗。

在國際政經環境擠壓下，各級政府機關所推動新一輪的「發展」計畫，也在數年之間開始展現其惡果。2000 年的〈農村發展條例〉及 2008 年的〈農村再生條例〉不但放寬農地購買及農舍興建限制，也造成農地在地日變更的期待下，價格飛漲，而透過加碼補助大農的過程中，形成了耕地的價格排擠效應，而競爭的日益個體化，也讓農民組織起來的可能性大幅降低。此外，公糧退場的各式對地補貼中，也形塑了地佃之間的緊張關係。由國家政策所衍生而來種種地租高漲的結構化，從玉里的例子中來看，都讓農民難以在穩定的地佃關係中，經營農地的長期改良，以「有機」為內涵的「永續」願景更加顯得困難重重。

第十一章 結論



總結本文內容，不難發現，由「國家」所延伸交織的權力關係，以不同的形式展現在各種社會關係轉換的節點之上。從宏觀的視野來看，台灣的稻作生產從荷據、日本殖民到國民政府時期一直帶有濃厚的商品色彩，從而為各時代政權所高度介入，而國民政府到來後，隨著台灣原始積累的任务告一段落，基於糧食安全考量，國家也開始以各式補貼（包含公糧政策）取代租稅試圖減緩稻作農村人口的快速外流。但作為國共內戰下偏安一隅的政權，台灣的糧食政策也高度為美國所介入，從〈中美食米外銷協定〉（1984）、〈中美穀物採購協定〉（1986）（大宗穀物進口）到為配合國際產業分工下協議加入的 GATT 及 WTO，都在在影響了台灣稻作農村發展的外部條件。在國際政經條件下所結構的客觀限制下，各種論述動員成為國家掩飾自身困境的主要路徑。

從最早的多吃台灣米的「四愛」（愛國、愛鄉、愛家、愛己）運動，到小地主大佃農的「年收百萬農民」想像，再衍生至「永續台灣」的有機農業口號，從本文各章節的田野資料分析中，可以發覺國家權力的延伸意義已從顯性的租稅剝削，轉變為更為隱性的主體性打造，而逐漸個人化的補貼，即可視為政策工具所發揮的效力，而以農法變革為名，實則帶動農村日益競爭化的結果，使得「發展意志」下所交纏的複雜關係，讓稻農之間難以有效整合以應對未來稻米市場完全商品化時代的到來。在整合困難下，在歷史機緣中獲得資源的大農，必須加速擴大投資來解決生存問題，這也使得稻作農村的分化/異質化也逐步成形。而國家所帶動的「自然永續發展」願景，在缺乏將稻作產業置放於整體的城鄉結構之下，也暴露了國家所定義的「自然」，其實只是各學科專家壟斷後的統計數據，形成論述與生產現場的脫節。下面則將進一步總結本文之具體貢獻。

第一節 重新開展對台灣稻作農村性質的認識

當前台灣人文社會科學界對稻作農村的理解，大致不脫兩種方向，其一，是主張糧農受制於國家公糧保價收購的影響下，使米穀價格長期受到壓抑，台灣當前農民分化的問題，主要存在於商品化作物農民與糧農之間。糧農內部被視為相對均質（蔡培慧 2009）。其二，對於台灣受到國際自由貿易壓力下的稻米產業轉型，多數文獻都將焦點置放在相對帶有理想性和道德性的有機農業。本文即試圖與此二方向對話。

針對第一點，本文認為在台灣嘗試加入各式國際貿易組織的過程中，為因應稻作農村轉型而來的補助政策，使得相對具有經濟資本實力的稻農，透過設備優

勢成為他們賺取各種價差的實質利器。而在農機補助與農地商品化推波助瀾下，形構了在稻作農村務農更加嚴峻的現實條件。規模化、大農化的趨勢，也間接從地租上壓迫了土地自有面積不足的中小農。而從統計數字來看，也印證了此一漸趨兩極化的發展。

而針對第二點，若分析台灣有機農業的相關統計數據，可清楚看到在各種官方、民間資源的強力倡議和補貼之下，直至 111 年 7 月台灣有機稻米的耕作面積仍僅佔全國稻作面積的 2.6%¹。有意思的是，當城市中產階級以生態永續和飲食安全為前提，結合文學、藝術、教育等領域，創造出一波波百家爭鳴之勢的有機論述之際，在農村的觀察中，多數人仍對有機農業抱持相對保留的態度。這其間到底出了什麼狀況？難道這只是農民性格「保守」的問題嗎？

筆者認為要能夠理解台灣當代稻作農村轉型的全貌，必須去衡酌同處一個場域內、不同社會條件的行動者如何去應變新的趨勢，因為他們會形成變動過程中彼此牽制與合作關係的變數。因此，本文以玉里這個全國最大稻作鄉鎮為主要田野地，輔以對周邊東部穀倉鄉鎮的拜訪，不單把焦點集中在有機農法從事者，而是把各種以農法變革來試圖解決舊有產銷限制的努力一併納入考量。

在實際的田野觀察中，不少具危機意識的菁英農民，雖不完全贊同有機農業²的作法，但卻搭著這波對生態和食安論述的風潮，進行另一種形式的農法精緻化和不同形式的產銷結盟關係，以此去競逐由「慣行」到「有機」農業之間的溢價空間。而在田野的觀察中，能夠成功抓住這波商機的農民，多半是在台灣稻作產業發展的不同階段，能成功抓住國家補助機遇的菁英農民，他們藉由設備優勢，在比賽中取得佳績和名聲成為自產自銷的前提，而自產自銷的成功又有助於他們得以提升設備，取得市場差異化的條件。也因設備優勢，他們透過轉運其他農民米穀至外鄉鎮或外縣市以賺取價差，使他們由此晉升米穀流通的中間商。

換言之，對稻作農村性質的重新理解，牽涉到了如何定位稻農的身份特質，也就是稻農究竟是「鄉民」（peasant）？「農民」（farmer）？還是「小農」

¹ <https://agrstat.coa.gov.tw/sdweb/public/official/OfficialInformation.aspx> 台灣農耕土地面積統計；<https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&ids=563> 有機栽培農戶數及種植面積概況。（擷取日期：111/09/01）110 年全台稻米栽種面積為 127,374 公頃，而截至 111 年 7 月全台有機米的總種植面積約 3428 公頃。其中花蓮縣就佔了 1344 公頃。也就是說花蓮是全台最大的有機米栽種縣市。然而，從玉里的經驗來看，這個統計數據有可能是假象，因為很多農民在取得認證資格後，就不一定繼續經營。

² 許多農民是認為現行有機農業制度不完全，如非能以政府之力劃出水源、地理位置相對獨立的專區，其實很容易受到污染。另一方面，有機農業所耗費的人力成本、管理成本、材料成本都相對較高，且收成更不穩定，如無法確認有健全的通路市場，在銷售不穩的情況下，非常容易僅能以一般慣行米穀計價。此外，每個地區水土、氣候條件的差異，也將會影響有機農業施行的成敗。

(small-farmer)？從玉里例子中可看出，作為一個從「農耕」進入「農業」的後進地方社會，隨著機械化的推進，以及以農藥化肥作為增產動力的現代化農業推廣，一方面農民對新興生產工具的依賴日增，另一方面，在生活資料日益商品化的雙重影響下，造成整體生活的貨幣化程度也益發增高。他們已很難再作為純粹自足的「鄉民」(peasant)（雖其或仍有此主觀意向）。

而從近幾年玉里農會「政策性專案農業貸款」的資料中，也可看出近年來國家補助的規模化過程。在農機貸款總額上，幾乎是從 2011 年的 4392 萬一路攀升至 2020 年的 1 億 1612 萬元，增加了近三倍的金額。政策加碼下的農機補助，也誘使更多農民成為負債之人。在需攤還貸款³的壓力下，擴大耕地面積（雖很難成毗鄰成片）成為趨勢，從而掀起一波波搶地風潮，推高土地租賃價格，耕地較小的農民，在利潤更薄下，生存更為艱難。另一方面，小地主大佃農⁴（簡稱「小大」）政策以補助方式獎勵休耕地大量復耕的結果，不但造成市面流通稻穀增加、米價下跌，也因休耕地本身即有耕作條件不良的潛在問題，使得小大參與者，在大面積操作下，常因無暇顧及地理、氣候條件的微觀差異而虧損，在無力償還貸款下而破產跑路者也時有所聞。

從玉里的例子來看，深受國家牽制的稻作生產，在經歷一波波針對調整稻作農村體質的政策後，很可能成為由國家所主導的農村分化起點。而這裡「分化」的意涵，不見得是古典馬克思主義者所描述的資本主義大農場與無產階級雇傭工人的對立，而可能流通業者在壟斷通路下，透過借貸形式取得破產者耕地，但卻非以農場形式經營，而在身為地主下，由生產者負責所有工序。這使農民看似自主，卻實為工人，但無相關權益。另一方面，跨國/農企壟斷資本從生產端（種子、肥料、農藥）⁵和流通消費端（連鎖零售集團與食品加工業）以遠端方式對權力有限的農民進行剝削。而農民在其最後的陣地上，仍試圖透過各種方式開拓出具有相對自主性的場域。而各階層農民在發展過程中，普遍化的負債趨勢，也使玉里的經驗研究，可作為思考 Lazzarato (2012) 以「Great Creditor v.s indebted man」取代「資產階級 v.s 無產階級」分化對立關係的一個基點。

³³ 這裡的借貸對象不止包括在地的農會與土地銀行，還包括了地方碾米廠。其中，由於地方碾米廠的借貸更為簡便，門檻更低，使其雖利息高，卻仍有不少借貸者。

⁴ 此一政策其後更名為「小地主大專業農」政策。

⁵ 台灣因為延續日本殖民時期的農業改良場制度，所以一直持續有研發各類品種，也以補貼形式補助秧苗場的採種田作業。但仍須說明的是，近年來德國拜耳公司與農會所研發的「先知稻」，在可減少噴藥次數的號召下，也吸引了一些農民。但與一般秧苗一卷 42 元的單價相比，先知稻一卷秧苗需 60 元，一甲地的秧苗成本會有五千塊左右的差距，不容小覷。此外，在肥料部分，早期肥料換穀時期，肥料是由國家壟斷，後雖開放自由買賣，但 1999 年台肥民營化之後，價格上基本上已跟隨國際原料波動，只是官方仍不定時有一定數額的政策免費供應。但據農民所說，官方所提供之免費肥料效果其實並不理想。農藥部分，則偏向國內外各大農化公司所形成百家爭鳴的狀況。

第二節 農法變革中的權力部署 v.s 農民的反抗與順從

本文中涉及了三個農法變革的階段即：農業機械化/現代化、良質米與有機米。而各時期的農法變革，牽涉了「國家」在不同階段的權力部署過程。然而，「國家」在此，並非邏輯完全一致的整體，而權力關係也在論述與實踐中呈現其動態性。而從認識論層次來講，特別是在新自由主義蔓生之下的「國家」意涵，由於行動和倫理上的關懷不同，而有不同切入角度。

由政治經濟學出發的結構論，強調國家所扮演的核心角色，其實是被更高層次的邏輯，諸如資本積累、階級鬥爭、或意識形態的運作等所左右，從而使「國家」成為打造新自主主義之下政治霸權的推動者。但此一說法，也相對忽視了國家與市民社會之間的關係如何被認定、界線如何被挑戰、社會運動者如何積極重新界定政治內容。另一方面，此種說法，也低估了國家作為一種制度與組織，本身有其自主的運作邏輯與限制（林開世 2019：97）。

而非結構論者，則傾向在一個具體的尺度內，來辨識各種制度、政策、概念的混搭過程。而各種跨尺度的理論宣稱，須在具體特定時空的「摩擦」中，才能成為真正有意義的尺度。換言之，新自由主義作為一種跨尺度的結構想像與同尺度的特殊面貌，必須要在具體的民族誌個案中，對各種概念、政策、制度、社會連結的綜合考察下，才能被辨識出來（ibid.：99）。在此脈絡下，可以看到本文中所呈現的「國家」及其權力，透過不同時期各種政策所結構的生產條件下，將稻農從以往高度關係化的社會結叢中剝離，逐漸打造為理性化的個人主體，並以「發展」作為主體追求願景。

另一方面，如以資本運作和民族誌中來看農法變革所造成的客觀結果，不難看出多數情況涉及的是資本有機構成的提高，也就是資本密集化的過程。在玉里從「農耕」邁向「農業」的歷程中，也代表著在資本主義滲透漸深下，價格與價值之間的鬥爭勢必如影隨形。與資本密集化併行的是，開拓「新價值」以支撐「新價格」的論述。而有關資本有機構成的提高，從良質米到有機米的發展中皆可看見。特別是到有機米階段時，從生產到加工皆須與慣行稻穀區隔處理，加上其特殊農法下所導致的減產及風險，都促使有機米經營者，須有更多經濟資本來應對。

在當前農委會主導的相關立法中，僅對「有機」「友善」兩組名詞，有相對完整的定義，其他則以「產銷履歷農產品驗證管理」來框列所有遵循「台灣良好農業規範」（TGAP）之農產品。東部米倉所在的幾個鄉鎮公所（特別是玉里），

在理解到「有機」農業無法普遍實行，而產銷履歷市場辨識度不高的兩難下，試圖以「產地認證」來突出「安全」農法（農藥殘留在國家允許安全值內）的意義，為有心朝向專業化發展的中農，創造新的舞台，來穩固的他們在農村立足之地。

而在玉里農民的實作中，多數有心變革的農民其實衡量自身的各種資本能力下，不同程度地混雜著各種農法，試圖在「國家」所結構的規範中尋找生存之道。也就是說，農法變革所造成資本有機構成的提高，雖可能是國家權力部署下的意圖，但地方農民仍試圖在這個國家所推進的資本主義化過程中，不斷務實而靈活地游移在國家所界定的範疇之間。藉由結合自身社會條件和政策引導的資源下放中，突破現行「慣行」之下的產銷關係，努力創造具有相對自主性的空間，作為一種求生的抵抗姿態。換言之，在與國家政策和消費者發生關連的過程中，稻農們試圖改變場域中各種資本的等級關係，或進一步直接促成場域的分化，而在場域中的成功鬥爭，可使得勝者更有效積累利於自身的資本條件。就某種意義上而言，在農法光譜中的游移與組裝，既可視為與「國家」政策的對抗，又可視為在國家政策所引導的個人化理性競爭下，資本主義邏輯的更深滲透。

在新場域的開創過程中，雖有一批資本條件相對優渥的農民，快速掌握了新場域的正統地位。但新科技/物帶來的可能性，既作為新場域的開創條件，又與其同步演進。這促使場域的邊界更容易出現變化。在消費端，由於網路購物做為一種消費型態日趨成熟、社群網站或軟體的使用頻繁、廣告投放技術的日益精準、官方支持下蓬勃發展的各類農民市集等，縮短了消費市場與生產者的距離，從而有了更多的可能性

這個新的契機，也讓原先各類資本相對弱勢的農民，也嘗試透過將務農生活的另類再現形式，博取消費市場的關注，以形成另類資本。藉由在形式上去商品化，實則透過將私領域公眾化的路徑中，他們以殊異性獲取網路聲量，由此創造網路世界中的特殊資本形式。另一群農民，則挪用族群元素，來凸顯商品在地的、特殊的「價值」，並與都市消費者尋求差異的「品味」結合。換言之，這是一種必須不斷分殊化、區隔化的努力，以此維持不可化約的「價值」所在。唯有如此，才能減緩自身受社會平均勞動下的「價格」競爭影響。雖然，現實世界中，這種特殊性的進入門檻不算太高，但在各種創意競奪下，常形成新輪迴的競爭。而特殊性的維持，作為一種費心費神的情緒勞動，其所創造的資本累積實力，卻不一定能進入擴大再生產以創造價格優勢的階段。這個困境，也讓多數農民望之卻步。

相較於農村原有務農者的奮力掙扎，中產階級的轉身務農，則使當前農村出現了新興的拼裝景觀。這些中產階級對「生活」與「生命」意義的追求，雖看似無法被價格化約的「價值」，但卻很可能成為農產商品化後的重要內涵（雖然生產者本來可能無意如此）。而這批中產階級之所以選擇投身農業，除有自身生命情境與社會條件的考量外，另一個重要因素則與近幾年官方對「有機」大力論述有關。這也意外使得厭倦於都市節奏的中產階級，加深了對農村的特殊情懷與嚮往。爾後，透過各種農民學院、漂鳥計畫、青農政策的加碼補助，創造了中產階級從農的物質條件。此外，在台灣加入 WTO 前為解決對農村衝擊而生的〈農村發展條例〉中，放棄長期以來「農地農有」政策之下，也讓部分都市中產階級在持有農地之下，成就其田園夢想。

而本文所揭示的三個例子，也恰巧彰顯國家權力的部署中權力的動態性。亮哥跟隨國家有機政策後的喟嘆，對照於兆哥直接戳破國家有機政策的虛假面向，與瑜姐直接跳脫資本主義邏輯追求低慾求的生活，呈現了都市新農在農村雖作為極少數，但卻發展出相對於國家權力部署之外的農業圖像。

第三節 消費論述與生產實作的斷裂：農法變革作為政治議題

全球當前有關農業及飲食變革的倡議，大致上不脫三種取向：有機、永續、在地，而此一風潮主要是西方世界⁶面對資本主義發展所帶來的健康、生態、人道危機下，所進行的不同思考與反省。為抵抗資本主義下的工業化生產，相關運動初期強調一種手工藝式的農務實作及飲食實踐邏輯。然而，在當前社會普遍薪資水平和物價水準，是由工業化體系運作下計算而來時，手工藝式的生產邏輯，馬上會遇到如何克服溢價的問題。現行多數作法是新價值的提倡作為主導新價格消費的依據，以致於資本主義的原有矛盾如階級分化，依然會在這個修正的路線中重新浮現⁷。比如說 Guthman (2008c) 在加州社區支持型農業 (CSA) 及農民市集的研究中發現，這些制度不成比例地服務白人及中上收入的人口。當然這並

⁶ 在這其中，也不乏一些亞洲地區有類似的倡議如日本由岡田茂吉所創的 MOA 自然農法（李文馨 2016）、泰國 Daycha 所發展的 KKF 農法（謝以萱 2014），不過有趣的是，這些由亞洲發展出所謂廣義的自然農法，大多都帶有宗教上的色彩。而樸門農法（BD 農法）則是由澳洲和美國的生態學家藉由對中、日、韓三國近四千年農業史的考察中，得出一套與自然的應對關係，也可以說是一種生活態度（King 1973）。

⁷ 以 111 年 9 月台灣家樂福網站上的 144 項食用米價格比較來看，非有機米項目中，最便宜的白米每公斤只要 50 元左右，最貴的每公斤要 179 元（特殊米種）。但有機米項目中，最貴的大概落在每公斤 172 元，最便宜大約為每公斤 132 元（以上大約都為 1.5-2 公斤包裝）。在玉里的有機米中，西富有機米大約每公斤 120 元（3 公斤包裝），但一般小農的有機米大概都需要每公斤 150 元以上。以自然農法栽種者，一般的米價會落在每公斤 180 元。而非在一般通路上架，還須考量運費成本。消費者只有在一次購足約 2000 元左右，才能免運。這種空間和時間上的相對不便，也構成了一定的消費門檻。

不意味只有白人或富裕者才會成為運動中的消費者，但這樣的研究卻也揭開了一個看似進步運動背後的困境。

在台灣，最初在有機農業的推廣上，是出於對產業轉型發展的優先考量，但官方論述「有機」的起手勢中，卻首要以「永續」（也就是「無關利益」）為名。因此，「永續」在國家各類資源主導下，成為農業場域中重要的文化資本。而「有機」要能在場域中取得正統地位，其必定關乎生產者與消費者主體的打造計畫。在此前提下，一方面消費者須成為替自身飲食安全負責的主體；另一方面生產者也應為這種「無價」（地球的永續）的目標努力。

官方便在壟斷了這種普遍性（the universal）利益之下取得正當性，但卻未言明背後主導的依然是以資本主義發展為動力的機制。在未正視資本運動規律的前提下，卻也造成兩種後果。其一，對於多數的城市工薪階級而言，他們的主要追求還是飲食安全與價格之間的平衡。溢價化的有機農產品，成為少數中產階級的飲食品味，多數工薪階級只能/只會進行偶一為之的消費。其二，有機農業在資本主義的前提下運作，最終還是須朝向規模化量產來因應價格的競爭，這與「有機」所號稱的「永續」精神及追求多樣性的目標，是背道而馳的。此外，由中央主導的標章化認證過程中，因存有大量稽查問題，使得「有機」與否，在生產現場往往成為一場羅生門的爭論。

當由官方主導、城市中產階級進一步交錯延伸的「有機」論述，回到生產的現場時，上述的矛盾與障礙，往往再現為多數生產者的大量質疑。形成「消費論述」與「生產實作」之間的某種矛盾與斷裂。「有機」作為官方主導的新農法實踐，隨著相關法律制訂，而擁有明確邊界和正統性；但在農村現場，「有機」是作為挑戰「慣行」的異端而存在。換言之，這是「國家」與「地方」間新的價值階序鬥爭過程。但在此，資本主義發展作為信念（doxa），卻從頭到尾沒有被挑戰。或者說在新的可能性出現之前，一旦信念被挑戰，不論「國家」或地方社會的行動者都會在信念失落中，無以為繼。因此，地方上的行動者對國家權力部署的反抗，或許該稱之為尼采所說「怨恨的辯證」，也就是在不否認象徵暴力的邏輯之下，這種反抗的本質是怨恨自己無法成為場域中被怨恨的支配者。怨恨成為一種順從的反抗（Bourdieu 1996：19）。那些曾咒罵糧商無良的秧苗場大農，當自己成為某種意義的小糧商時，也遵循了相似的邏輯。

如果說有機農業運動的初衷，是試圖反省當前資本主義發展下的各種危機（如生態修復、小農存續），但最終以市場為媒介、以消費者為訴求的策略，使其對商品溢價的合理性論述，也某種程度給予「慣行」之外各類農法新的空間，

而此空間，是在「有機」與「慣行」對立中被創造出來的。對於無意全部買單「有機」農法所宣稱的社會價值者（比如說只在乎自身的食安）、或手中經濟資源相對不足者，低於「有機」、高於「慣行」的價格消費策略，成為一種可行的方案。換言之，某種程度而言，對「慣行」之外的蓬勃消費，反而映照出「有機」運動以「訴求消費為策略」所凸顯的問題，讓更多人在支持「慣行」以上、「有機」未滿找到自身的空間。這也成為跟隨「產地認證」之下的農民，在規模化機耕與風險更高的有機農作中找到了一些可以宣稱自身獨特性的縫隙，並由此拼裝出自身的農法經營之道。雖然，在這中間國家政策仍不斷試圖以「稻米產銷契作集團」或「產銷履歷農產品驗證管理⁸」的治理邏輯將其收編。

稻米，作為常民主食及戰備存糧的特質，使其曾受國家管制甚深，在國際壓力下走向開放市場的過程中，經由國家主導的政策下，農民也出現了各種不同的因應策略。本文透過全貌式觀察農法變革中的各種趨力，認為如果生態永續與飲食安全是一個公眾的政治議題下，國家力量應致力於盡量弭平因農法變革而來的溢價空間，特別是當稻米作為台灣主糧的道德性之下。正如同 Obach（2017）認為美國有機農業發展的困境，在於以市場為策略的運動起點。因此，他主張如要達成有機運動所欲求的永續性生態，應把焦點重新放在政治性議題的高度，把農業系統視為整體的情況下來擬定政策，而非分而治之，當然這樣的取徑，可能涉及到更大的政治制度層面，而使此類改革顯得異常艱難。但也由此，才能真正解決「有機」農業中「消費論述高張」與「生產實作稀缺」之間的斷裂。換言之，農法變革的核心，如要追根究底，是牽涉到工農之間的關係到底為何？因此，唯有在重新探問政治制度運作邏輯的高度上，才有辦法走出一條理念與實踐能更好結合的道路。

第四節 農法變革下地方社會再脈絡化：未來可能性的探問

在筆者田野觀察中，投入農法改良者，通常會有幾個特質：其一，是不滿於現行產銷制度下農民受制於糧商的處境，有意以自產自銷作為突破結構限制的策

⁸ 在 2021 年起，農委會開始推出「稻作四選三」的政策，要求農民在四期農作中，必須要有一期申報種植水稻以外作物（含申報轉契作、自行復耕）或辦理生產環境維護措施。合乎條件者，才能在其他三期稻作中，申報公糧繳交（公糧價格在全台而言幾乎都還是高標價格這是政策的誘因）。但 4 個期作皆符合有機、友善耕作或產銷履歷驗證種稻者，不受本措施限制。此一政策從與農民溝通到正式施行時間極短，幾乎是一放出風聲，下一期就要實施。玉里農民無不氣得跳腳，而我也從旁協助打電話至各個主管機關詢問，原本以為可以透過產銷履歷驗證為農民爭取一條自主道路，但後來發現產銷履歷的驗證內容極其複雜瑣碎，根本不是個別農民所能承擔，必須得組織起來共同應對，但由於施行期間急促，讓農民幾乎只能依附在特定米廠的產銷契作集團代為處理。而此一政策的目的，原本是宣稱減少市面上稻米流通，提高稻米收購價格，但在玉里穀價卻也未見明顯提高。

略。其次，這些人多半對大社會的脈動有相當敏感度。因此，他們試圖以各種論述抓住城市消費者對於生態、食安、小農的模糊想像。但也因感受到消費市場的難以捉摸，他們可能兼營不同農法，甚至本身即具兼業身份。第三、在尋求市場關注的策略上，不只是從米本身出發，而是靈活連結各種社會關係的多元組合。從個別農家的農事體驗，招募農業實習生及打工換宿，乃至結合不同社區部落、不同農作農民，共同形成農村小旅行與產地餐桌的合作關係。而另一種社會關係的多元性，則展現在面對流通市場的結盟關係，比如說跨區秧苗場經營者共組公司、以加工廠為樞紐的彈性組合，以及產銷個體戶的聯合。

在這其中，可以看到主導新興社會關係的傾向，來自於「事頭」的屬性，而幾乎看不到傳統的親緣關係。這與玉里作為晚進而成的再移民社會有高度關連。玉里本身就是一個混雜著各個族群的地方社會，在玉里多數的村落中，多少會至少混雜兩、三個族群類別，其中主要包括客家人、閩南人、外省人、平埔族、阿美族等。即便在客城這樣一個以客家人為主體的村落中，都至少有著十來個家族姓氏。換言之，個別家族在此的發展最多不過就是三、四代而已，這其中還經歷了工業化下的大量人口外移。因此，個別家族勢力，遠不如西部漢人村落來得強大而有約束力。在劇烈社會變動中，以「事頭」為核心的合作關係，比較像是彼此在條件相當下，一種截長補短或是共同壯大聲勢的結盟策略。這種靈活的策略，也延展出新的社會關係的性質與形式。

而這種關係是由各種力量層疊交錯的縮影。在資金、人、物快速流動的當下，這種靈活的新型態社會結合形式，也發展成新自由主義下的新文化形式，也反映了資本主義的新型態與新性質。換言之，當市場為核心的運作機制讓各種資本（不只是經濟資本）的流通更有效率與效益之下，也使得新資本主義以文化形式為媒介得到了新的擴展（黃應貴 2006）。比方說本文中所提的米巴路，透過將自身族群性元素發揮到極致的過程中，取得了一種新興的發展模式，從而試圖擺脫漸趨主流的規模化生產，也拒斥了以借貸為前提的生產路徑。米巴路團隊將阿美族文化中的 *mipaliu* 精神貫穿在所有遊程設計中，而其強調互助換工以解決現實問題的精神，一方面呼應外來者對其想像，另一方面則透過對外來者的再現，內化為團隊中正當性認同的來源。因此，米巴路在開始有餘裕之下，主動將盈餘投入村落內的全「母/美」語共學園。此外，他們藉助玉里本身的多元族群性，進一步擴展這樣的理念，將 193 縣道上可能的族群元素融入，成為論述的話語。在必須不斷創造殊異性的前提下，他們也策略性地與類似農法下、其他農作的農民結合，互相彰顯彼此農產品的「友善」（有機方式耕作，但未經認證）性質。也

因為有了遊程的特殊性加持，才能支撐了米巴路團隊在農法變革下的產銷轉型之路。而產業才是他們真正的核心。

雖然，某種意義上米巴路團隊的努力，從抽象形式上來看，是將族群性高度商品化的過程（cf. Comaroff 2009），但這樣的努力中，仍可看到在各方壓力下奮力找尋出路的掙扎。然而，米巴路的成功，也引起了原本部落內的各種異音。而其成員的分合之中，也意味此一新興社會連結關係仍屬脆弱。但仍值得關照的是，這群農民在挺過國家規模化的強力驅動下，在市場經濟高度蔓延的此刻，仍試圖以「共好」之名貢獻於群體，並以之作為正當化的來源基礎。而這個群體關係的內涵與形式，雖隨著大社會的劇烈變動，也成為一個需要不斷論述的過程，但其核心仍是禮物經濟中具有強制力的社會連帶關係（於阿美族來說就是 *mipaliu*）。換言之，交換經濟下，在個人主體性經歷高度發展的過程中，在商品化觸角延伸向社會生活各個角落的同時，禮物經濟中無可被「對價」關係化約的層次，始終仍在若隱若現中扮演一定角色，成為社會關係中的原型（arch-type）。

而這種原型關係的展現，也出現在忠哥成立加工廠過程的論述裡。忠哥以超越有機農法的姿態，試圖帶入更具永續深度的自然農法，以在地腐植土的取用與加工，提倡高度的在地生態循環，企圖跳脫「有機」農法下許多田間實作邏輯中仍處工業化思維的窠臼。而忠哥以「社區經濟」的理念扣合「社會企業」的論述，就是以回歸「利益無涉」的嘗試，試圖搏取在推動農法轉型過程中的象徵資本，以彌補其經濟資本不足的困境。雖然，最終忠哥沒能在玉里開展出新格局，卻意外成為都市中產階級或青農回鄉務農的社會關係輻軸，從而拼裝出地方社會的另一種景觀。

最終，回到那些最初能搭上國家政策順風車，而能在幾次農法變革中取得優勢的秧苗場經營者身上，仍有禮物經濟中那層社會關係的存在，只是其形式上增加了幾重的轉換。2019 年底，在筆者恰巧回到田野的時間點上，正逢玉里最大宮廟舉行「祈安慶成謝土七朝大典」⁹。理論上來說，此廟已建成 145 年，此時也無顯著的翻修整建，為何於此時舉行一般落成時的「安龍謝土」儀式？根據也是其中董事的阿土伯說，這是神明的指示。在儀式舉行的期間中，根據捐輸款項不同，可在各主祀、陪祀神明前，置放一共十六種斗首。斗首的金額從 50 萬元到 3600 元都有。其中，只有捐款 3 萬 6 以上者，可再依金額多寡，依序置放由大到小的各尺寸雕刻斗。其他捐款金額，只有木斗或鐵斗。

⁹ 此一宮廟建廟迄今，在光復後有史可輯的建醮儀式時間分別為民國 48、61、81、100 年。

在這次醮典中，宮廟正殿主祀神明前最大的關帝首，是由當地最大的月長碾米廠負責人認領。其餘則是一些玉里各行業帶頭的地方仕紳。其中，阿土伯也有認領其中比較大的斗首。在拜訪阿土伯的過程中，他也正在為此事忙碌奔波，忙著去找要豎立主道場的燈篙竹及其相關事宜（因有特定要求，並不好找，且有相關的一系列儀式）。他一方面忙著解釋他們出錢、出力，是要為地方做善事，另一方面也感嘆於氣氛的冷淡，說著他們之後，可能不會再有人舉行這些儀式了。

在醮典期間，筆者拜訪了幾次宮廟，幾乎不見什麼人潮，但宮廟內的擺設富麗堂皇，大型米龍在主祀神明前看起來耀武揚威，斗首上一個個的名字，按照捐款金額展開鱗比節次的排序，儼然就是玉里地方社會的象徵秩序。在經濟上獲利者，把宮廟作為一個象徵的集體，成為貢獻、做好事的地方¹⁰。換言之，在地方經濟上的獲利，最終還是必須要以各種形式回到集體的社會意義上，不論它最終成功與否，但至少須有此動作。然而，在地方宮廟作為一個集體象徵的失落過程中，玉里的人都還在尋找新的可能性。而資本主義在玉里的延伸，是否也可能在變動中促生了新的文化形式？而這個新的文化形式，又是否會再度成為資本主義擴展其影響力的有效媒介？而由資本主義所細密交織、看似牢籠般的禁錮中，地方社會能動者在嘗試突破的過程裡，讓我們看到了希望與吞噬兩股力量的辯證發展。因此，在此前提下，紮實的田野調查，或許能成為覓尋以新知識發展新希望的契機（黃應貴 2019：50）。而民族誌書寫的意義於此，既是與報導人共同在理解到結構的限制後，重新思考行動策略的起點，也是研究者本人，作為同處社會中的一份子，對未來可能性的求索過程（謝國雄 2007）。

¹⁰然而，這些年來，宮廟董監事改選過程的爭議不斷、加上廟方在各式工程上的負面傳聞，使得原本具有地方團結象徵意義的宮廟，也四分五裂，紛紛成立新的廟宇。

參考文獻


- 王乃雯 & 黃宣衛 (2019) 新治理性下的再分配政治：池上稻米產業轉型的例子。 *臺灣人類學刊*, 17 (2), 85-132。
- 王乃雯 (2021) 稻作之道：臺灣稻作農村近 30 年的轉型歷程。 *思與言：人文與社會科學期刊*, 59 (2), 265-307。
- 王乃雯 (2022) 「慣行」之外：分化中的玉里稻農。出自 *秀姑巒溪流域的族群、產業與地方社會* (pp. 465-494)。台北：南天書局。
- 王志弘 (2015)。拼裝都市論與都市政治經濟學之辯。 *地理研究*, (62), 109-122。
- 王雅徵 (2008)。 *製造綠金？以兩個有機米產銷班為例*。東海大學社會學研究所碩士論文。
- 王驥懋 (2020)。小農派對決市場派？台灣有機農業的思考盲點。出自 *寫給青春世代的STS 讀本 2：餐桌上的食安風暴*。新竹：交大出版社。
- 吳品賢 & 王志弘 (2007)。反身性的道德計劃？有機食品消費之銷售組織場域與引導理念。 *台灣社會研究季刊*, (68), 119-176。
- 呂奇峰 (2015)。水稻三級繁殖制度及採種技術簡介。 *臺南區農業專訊*, (94), 1-4。
- 呂德仁 (1996)。強化良質米產銷。 *台灣省農民試驗所特刊*, (59), 29-38。
- 李丁讚 (2011)。公民農業與社會重建。 *台灣社會研究季刊*, (84), 431-464。
- 李文馨 (2016)。 *世界救世教的自然療癒實踐：以台日 MOA 自然農法網絡為例*。國立臺灣大學人類學研究所碩士論文。
- 林崇熙 (2001a)。沈默的技術－嘉南平原上的拼裝車。 *科技醫療與社會*, (1), 1-42。
- 林崇熙 (2001b)。脈絡性技術：頡抗國家的拼裝車。 *新史學*, 12(4), 75-120。
- 林崇熙 (2002)。噤聲的技術－拼裝車的美麗與哀愁。 *科技博物*, 6(4), 34-58。
- 林梓聯 (1995)。台灣農業生產組織之課題與展望。 *農業試驗所特刊*, (53), 147-163。
- 林朝榮 (1957)。 *臺灣地形*。臺北：臺灣省文獻委員會。
- 林開世 (2019)。新自由主義與國家：對當前幾種理論取向的評估。出自 *政治的消融與萌生：新自由主義國家的治理效應*。(pp.57-106)。台北：群學出版社。
- 林聖欽 (1998)。日治時期花東縱谷中段的土地開發。出自 *守望東台灣研討會論文集* (pp. 239-277)。台北市：聯合報系文化基金會出版。
- 花蓮縣文獻編輯委員會 (編) (1962)。 *花蓮縣志(戶口、土地)* (卷 4 之 3)。花蓮縣花蓮市：花蓮縣文獻委員會。
- 金佩茹 (2008)。 *地方農會與社區互動關係之研究—以羅山社區「有機村」營造過程為例*。國立花蓮教育大學鄉土文化學系碩士論文。

- 施添福（1995）。日治時代臺灣東部的熱帶栽培業和區域發展。出自 *臺灣史研究百年回顧與專題研討會*（pp. 1-50）。台北市。
- 柯志明， & 翁仕杰（1993）。臺灣農民的分類與分化。 *中央研究院民族學研究所集刊*， 72， 107-150。
- 柯志明（1990）。日據臺灣農村之商品化與小農經濟之形成。 *中央研究院民族學研究所集刊*， 68， 1-39。
- 柯志明（2006）。 *米糖相剋：日本殖民主義下臺灣的發展與從屬*。臺北市：群學。
- 柯志明（2018）。臺灣社會變遷研究的歷史轉向：對整體觀與貶抑歷史敘事的一點反思。 *台灣社會學刊*， 63， 1-62。
- 徐沛然（2018）。 *社企是門好生意？社會企業的批判與反思*。臺北市：時報文化。
- 涂照彥（1992）。 *日本帝國主義下的台灣*。台北市：人間出版 人間坊總經銷。
- 財團法人花蓮縣王燕美文化藝術基金會（2013）。 *玉里采風*。花蓮：財團法人花蓮縣王燕美文化藝術基金會。
- 張正揚（2010）。 *小農的地方知識與變遷適應：旗美社區大學「有機」實踐之敘事分析*。國立高雄師範大學客家文化研究所碩士論文。
- 張瑋琦（2012）。原住民成為有機專業農歷程的省思：知識、食物主權與身體規訓。 *台灣原住民研究論叢*，（12）， 245-289。
- 莊雅仲（2019）。 *新疆界：科學城的誕生與重組*。出自 *政治的消融與萌生：新自由主義國家的治理效應*（pp. 191-236）。新北市：群學出版社。
- 許寶強（2001）。前言：發展、知識、權力。出自 *發展的幻象*（pp. 1-30）。北京：中央編譯出版社。
- 陳世雄（2004）。推廣有機農業所面臨的挑戰。出自 *升級、轉型、永續：台灣農業政策建言*（pp. 30-34）。台北市：財團法人台灣智庫。
- 陳吉仲（2013）。臺灣稻米運銷體系分析。 *農業生技產業季刊*，（36）， 8-14。
- 陳玠廷（2014）。 *臺灣有機農業反身現代現象之研究*。國立臺灣大學生物產業傳播暨發展學研究所博士論文。
- 陳信行（2007）。波赫斯式階級分析——讀書筆記。出自 <http://blog.roodo.com/dkchen10/archives/4673495>。擷取日期：2012/06/06
- 陳瑞樺（2016）。以農之名：臺灣戰後農運的歷史考察。 *文化研究*，（22）， 75-122。
- 曾盛林（1995）。資本主義的歷史進步作用——讀列寧《俄國資本主義的發展》， 12（1）， 52-57。
- 曾竣穎（2019）。 *逃離或追尋？論有機治理與返農組織的偶然拼裝*。輔仁大學社會學研究所碩士論文。
- 黃宗智（1994）。 *華北的小農經濟與社會變遷*。香港：牛津大學。
- 黃武林（1985）。一年來農業推廣事業之成就。 *農業推廣文彙*，（30輯）， 75-90。

- 黃萬傳(1996)。台灣稻米運銷策略。 *台灣省農民試驗所特刊*, (59), 13-28。
- 黃樹民。(2013)。臺灣有機農業的發展及其限制：一個技術轉變簡史。 *臺灣人類學刊*, 11 (1), 9-34。
- 黃應貴(2006)。農村社會的崩解？當代農村新發展的啟示。 出自 *人類學的視野* (pp. 175-192)。 新北市: 群學。
- 黃應貴(2019)。新自由主義國家下的政治、權力與新知識的浮現。 出自 *政治的消融與萌生：新自由主義國家的治理效應*。(pp.17-55)。 台北: 群學出版社。
- 楊伯西(1955)。花蓮合作事業, *花蓮文獻*, (3), 21-36。
- 楊秋忠(2011)。微生物的肥料:溶磷菌的應用及要領。 *苗栗區農業專訊*, (53), 3-5。
- 溫鐵軍(2013)。農民專業合作社發展的困境與出路。 *湖南農業大學學報(社會科學版)*, (4), 4-6。
- 溫鐵軍、張俊娜、羅加鈴(2017)。金融資本全球化下的國家競爭。理論探討, (3), 78-84。
- 萬尹亮(2020)。台灣另類食物運動的轉變：消費行動配置的觀點。 *台灣鄉村研究*, (15), 31-72。
- 萬尹亮(2021a)。從實作觀點看另類食物網絡如何形構永續生活。 *文化研究*, (32), 211-254。
- 萬尹亮(2021b)。來自產地的精神食糧：雲林食通信的食物、實作和經濟過程。 出自 *日常生活中的社會運動* (pp. 151-216)。 台北: 群學出版社。
- 葉虹靈(2007)。 *異端的生存之道—台灣另類有機農業生產者的實作策略*。國立清華大學社會學研究所碩士論文。
- 葉守禮(2021)。 *世界經濟與山城農業：長時段中的台灣小農經濟*。東海大學社會學研究所博士論文。
- 董建宏 & 蔡岡廷(2015)。後世貿時代的新農業產業產銷體系建立與農村地區社會網絡再構：以台灣中部地區有機米為例。 *農林學報*, 64 (1), 21-28。
- 董時叡(2012)。 *Organic Product Marketing and Farmers' Market in Taiwan*。 *臺中區農業改良場特刊*, (113號), 73-83。
- 臺灣農產運銷發展史編輯委員會(2016)。 *臺灣農產運銷發展史*。臺北市: 中正農業科技社會公益基金會。
- 臺灣總督府(1919)。 *官營移民事業報告書*。臺北市: 臺灣總督府。
- 劉文徹, 李松伍, & 王銀波(1995)。有機肥料之施用與土壤重金屬之聚積、作物吸收之關係。 出自 *有機質肥料合理施用技術研討會專刊*。(pp. 151-216)。 台北: 行政院農委會農業試驗所。

- 劉依蓁 & 周夢嫻 (2013)。從稻田到餐桌 稻米創新行銷模式：台灣稻農有限公司。《農業生技產業季刊》，(36)，78-81。
- 劉亮佑 (2014)。自由的兩難：臺東池上慣行與有機稻作的交織政治(1984-2016)。國立交通大學人文社會學系族群與文化研究所碩士論文。
- 劉炳瑛 (編)。(1988)。《馬克思主義原理辭典》。杭州：浙江人民出版社。
- 劉進慶 (1992)。《台灣戰後經濟分析》(王宏仁、林繼文、李明俊譯)。臺北市：人間出版。
- 蔡侑霖 (2017)。晚進科學園區周遭的反農地徵收抗爭：經濟的實質意義、無常空間，與反制性運動。出自《金融經濟、主體性、與新秩序的浮現》(pp. 185-246)。新北市：群學出版社。
- 蔡晏霖 (2016)。農藝復興：臺灣農業新浪潮。《文化研究》，(22)，23-74。
- 蔡晏霖 (2020)。金寶螺胡椒仔：一個多物種實驗影像民族誌。《中外文學》，49 (1)，61-94。
- 蔡培慧 (2009)。《農業結構轉型下的農民分化(1980-2005)》。國立臺灣大學生物產業傳播暨發展學研究所博士論文。
- 蔡承豪 (2009)。天工開物：臺灣稻作技術變遷之研究。國立師範大學歷史學系博士論文。
- 賴曉黎 (2021)。論象徵利益—從布赫迪厄的視角出發。《思與言：人文與社會科學期刊》，59 (2)，139-192。
- 賴青松、楊文全 (2022)。半農理想國：台灣新農新型者的進擊之路。台北：遠流。
- 謝昇佑 (2017)。《解放資本主義：社會企業如何重構市場經濟？》。國立臺灣大學建築與城鄉研究所博士論文。
- 謝以萱 (2014)。《功德的試煉：泰國當代農業非政府組織的創新與實踐》。國立臺灣大學人類學研究所碩士論文。
- 謝國雄 (2007) (編著)。以身為度如是我做：田野工作的教與學。台北市：群學。
- 羅桂美。(2008)。《當代農村政經結構下美濃有機米產銷班的實踐與困境》。世新大學社會發展研究所碩士論文。
- Appadurai, A. (1986). Introduction: commodities and the politics of value. In *The Social life of things: commodities in cultural perspective* (pp. 3-63). Cambridge: Cambridge University Press.
- Appadurai, A. (1990). Technology and the Reproduction of Values in Rural Western India. In F. A. Marglin & S. A. Marglin (Eds.), *Dominating Knowledge: Development, Culture, and Resistance* (pp. 185-216). Oxford University Press.

- Aretxaga, B. (2003). Maddening States. *Annual Review of Anthropology*, 32 (1), 393-410.
- Bernstein, H., & Byres, T. J. (2001). From Peasant Studies to Agrarian Change. *Journal of Agrarian Change*, 1 (1), 1-56.
- Bernstein, H. (2009). V.I. Lenin and A.V. Chayanov: looking back, looking forward. *The Journal of Peasant Studies*, 36 (1), 55-81.
- Bernstein, H. (2010). *Class dynamics of agrarian change*. Halifax, N.S: Fernwood Pub.
- Bourdieu, P., Wacquant, L. J. D., & Farage, S. (1994). Rethinking the State: Genesis and Structure of the Bureaucratic Field. *Sociological Theory*, 12 (1), 1-18.
- Bourdieu, P. (1996). *The Rules of Art: Genesis and Structure of the Literary Field* translated by Susan Emanuel. CA:Stanford University Press.
- Bourdieu, P. (1998a). *Practical reason: on the theory of action*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P. (1998b). *實踐與反思：反思社會學引導* (李猛、李康譯)。北京市：中央編譯出版社。
- Bourdieu, P. (2004). From the King's House to the Reason of State: A Model of the Genesis of the Bureaucratic Field. *Constellations*, 11 (1), 16-36.
- Bourdieu, P. (2009). *實作理論綱要* (宋偉航譯)。臺北市：麥田出版。
- Brown, W. (2015). *Undoing the demos: neoliberalism's stealth revolution*. Brooklyn, New York: Zone Books.
- Callon, M & Law, J (2005) On Qualculation, Agency, and Otherness. *Environment and Planning D: Society and Space*. 23 (5), 717-733.
- Carson, R. (1962). *Silent spring*. Boston: Houghton Mifflin.
- Carsten, J. (1997). *The heat of the hearth: the process of kinship in a Malay fishing community*. Oxford: Clarendon Press.
- Chaianov, A. V., Thorner, D., Smith, R. E. F., & Kerblay, B. H. (1966). *A.V. Chayanov on the theory of peasant economy*. Homewood, Ill: Richard D. Irwin.
- Comaroff, Jean & Comaroff, John L. (2009). *Ethnicity, Inc.*. Chicago :University of Chicago Press
- Debord, G. (1994). *The society of the spectacle*. New York: Zone Books.
- Douglas, M. (1975). Deciphering a Meal. In *Implicit Meanings: Selected Essays in Anthropology* (pp. 249-275). London: Routledge.
- Edelman, M. (2013). What is a peasant? What are peasantries? A briefing paper on issues of definition (pp. 1-18). Presented at the Intergovernmental Working Group on a United Nations Declaration on the Rights of Peasants and Other People Working in Rural Areas, Geneva.

- 
- Edelman, M., & Borras, S. M. (2016). *Political dynamics of transnational agrarian movements*. Rugby, Warwickshire, UK: Practical Action Publishing Ltd.
- Escobar, A. (2011). *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fabian, J. (1983). *Time and the other: how anthropology makes its object*. New York: Columbia University Press.
- Farías, I. (2011). The politics of urban assemblages. *City*, 15 (3-4), 365-374.
- Ferguson, J. (1994). *The anti-politics machine: "development," depoliticization, and bureaucratic power in Lesotho*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Fine, B. (1993). *The world of consumption*. London ; Routledge.
- Foster, J. B. (1999). Marx's Theory of Metabolic Rift: Classical Foundations for Environmental Sociology. *American Journal of Sociology*, 105 (2), 366-405.
- Foucault, M. (1982). The Subject and Power. *Critical Inquiry*, 8 (4), 777-795.
- Foucault, M. (1992). *規訓與懲罰: 監獄的誕生* (劉北成、楊遠嬰譯)。台北：桂冠。
- Foucault, M. (2008). *The birth of biopolitics: lectures at the Collège de France, 1978-79 ; edited by Michel Senellart; translated by Graham Burchell*. Basingstoke, [England] ; Palgrave Macmillan.
- Graeber, D. (2012). *Debt: The First 5,000 Years*. BROOKLYN, NY: Melville House.
- Graeber, D. (2015). The utopia of rules: on technology, stupidity, and the secret joys of bureaucracy. Brooklyn: Melville House.
- Gudeman, S., & Rivera, A. (1990). *Conversations in Colombia: the domestic economy in life and text*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- Guthman, J. (2003). Fast food/organic food: Reflexive tastes and the making of "yuppie chow." *Social & Cultural Geography*, 4 (1), 45-58.
- Guthman, J. (2004). Back to the Land: The Paradox of Organic Food Standards. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36 (3), 511-528.
- Guthman, J. (2007). The Polanyian Way? Voluntary Food Labels as Neoliberal Governance. *Antipode*, 39 (3), 456-478.
- Guthman, J. (2008a). Bringing good food to others: investigating the subjects of alternative food practice. *Cultural Geographies*, 15 (4), 431-447.
- Guthman, J. (2008b). Thinking Inside the Neoliberal Box: The Micro-Politics of Agro-Food Philanthropy. *Geoforum*, 39, 1241-1253.
- Guthman, J. (2008c). Neoliberalism and the making of food politics in California. *Geoforum*, 39 (3), 1171-1183.
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism David Harvey*. Oxford ; Oxford University Press.

- Heynen, N., & Robbins, P. (2005). The neoliberalization of nature: Governance, privatization, enclosure and valuation. *Capitalism Nature Socialism*, 16 (1), 5-8.
- Jason W. Moore. (2000). Environmental Crises and the Metabolic Rift in World-Historical Perspective: *Organization & Environment*, (13), 123-157.
- Joseph, G. M., & Nugent, D. (Eds.). (1994). *Everyday Forms of State Formation: Revolution and the Negotiation of Rule in Modern Mexico*. Durham: Duke University Press Books.
- Jr, S. B., McMichael, P., & Scoones, I. (Eds.). (2011). *The Politics of Biofuels, Land and Agrarian Change*. London: Routledge.
- Kautsky, K. (1955)。 *土地問題* (第1版) (梁琳譯)。北京市：生活·讀書·新知三聯。
- Kearney, M. (1996). *Reconceptualizing the peasantry: anthropology in global perspective*. Boulder, Colo: Westview Press.
- Kopytoff, I. (1986). The cultural biography of things : commoditization as process. In *The Social life of things : commodities in cultural perspective* (pp. 64-94). Cambridge : Cambridge University Press.
- Latour, B (2004) *Politics of nature: how to bring the sciences into democracy* . Cambridge, Mass ,Harvard University Press.
- Latour, B (2005) *科學在行動：怎樣在社會中跟隨科學家和工程師* (鄭開、劉文璇 譯)。北京：東方。
- Latour, B (2016) *巴斯德的實驗室：細菌的戰爭與和平* (伍啟鴻、陳榮泰 譯)。新北市：群學。
- Latour, B (2017) *面對蓋婭：新氣候體制八講* (伍啟鴻、陳榮泰 譯)。新北市：群學。
- Latour, B. (2020) *著陸何處：全球化、不平等與生態鉅變下，政治該何去何從？* 新北市：群學。
- Lazzarato, M. (2012). *The making of the indebted man: an essay on the neoliberal condition*. Los Angeles, CA: Semiotexte.
- Lenin (1984). 俄國資本主義的發展：大工業國內市場形成的過程. 出自 *列寧全集* (卷三, pp. 1-562). 北京: 人民出版社.
- Li, T. (2007). *The will to improve: governmentality, development, and the practice of politics*. Durham: Duke University Press.
- Li, T. M. (2005). Beyond “The State” and Failed Schemes. *American Anthropologist*, 107 (3) , 383-394.
- Luetchford, P., & Orlando, G. (2019). *The Politics and Ethics of the Just Price: Ethnographies of Market Exchange*. Emerald Group Publishing.

- Luetchford, P., & Pratt, J. (2011). Values and Markets: an Analysis of Organic Farming Initiatives in Andalusia. *Journal of Agrarian Change*, 11(1), 87-103.
- Marcus, G. (1986). Contemporary Problems of Ethnography in the Modern World. In G. Marcus & J. Clifford (Eds.), *Writing Culture: the Poetics and Politics of Ethnography* (pp. 165-193). Berkeley: University of California Press.
- Marcus, G. E. (1995). Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography. *Annual Review of Anthropology*, 24, 95-117.
- Marcus G. E. (2007). Collaborative Imaginaries. *臺灣人類學刊*, 5(1), 1-17.
- Mintz, S. W. (1986). *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History* (Reprint edition.). New York: Penguin Books.
- Mitchell, T. (1999). Society, economy, and the state effect. In *State/culture: state-formation after the cultural turn*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Mitchell, T. (2002). *Rule of experts: Egypt, techno-politics, modernity*. Berkeley: University of California Press.
- Moore, J. W. (2011). Transcending the metabolic rift: a theory of crises in the capitalist world-ecology. *The Journal of Peasant Studies*, 38(1), 1-46.
- Nelson, E et al. (2009) Institutionalizing agroecology: successes and challenges in Cuba. *Agriculture and Human Values*, 26(3) 233-243.
- Obach, B. K. (2017). *Organic struggle: the movement for sustainable agriculture in the United States*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Ohnuki-Tierney, E. (1993). *Rice as self: Japanese identities through time*. Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Parry, J. P., & Bloch, M. (Eds.) (1989). *Money and the morality of exchange*. Cambridge [England]; Cambridge University Press.
- Ploeg, J. D. van der. (2013). *Peasants and the art of farming: A Chayanovian manifesto*. Winnipeg: Fernwood. Retrieved from
- Ploeg, Jan Douwe van der. (2008). *The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. London; Earthscan.
- Ploeg, Jan Douwe van der. (2010). The peasantries of the twenty-first century: the commoditisation debate revisited. *The Journal of Peasant Studies*, 37(1), 1-30.
- Pratt, J. (2007). Food Values: The Local and the Authentic. *Critique of Anthropology*, 285-300.
- Pratt, J. (2014). Farming and its value. In *Food for Change: the politics and values of social movements* (pp. 24-46). London: PlutoPress.
- Pratt, J. C., & Luetchford, P. (Eds.) (2014). *Food for change: the politics and values of social movements*. London: PlutoPress.

- Rose, N. (1996). Governing "Advanced" Liberal Democracies. In B. Andrew, T. Osborne, & R. Nicolas (Eds.), *Foucault and Political Reason: Liberalism, Neo-Liberalism and Rationalities of Government*. (pp. 37-64).
- Rosset, P., Benjamin, M., & Global Exchange (Organization) (Eds.). (1994). *The greening of the revolution: Cuba's experiment with organic agriculture*. Melbourne, Vic., Australia: Ocean.
- Sahlins, M. (1994). Cosmologies of capitalism: the trans-Pacific sector of the world system. In N.B. Dirks, S.B. Ortner, & G. Eley (Eds.), *Culture/Power/History: A Reader in Contemporary Social Theory* (pp. 412-455).
- Sahlins, M. (1999). What is Anthropological Enlightenment? Some Lessons of the Twentieth Century. *Annual Review of Anthropology*, 28 (1), i-xxiii.
- Scott, J. C. (1976). *The moral economy of the peasant: rebellion and subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
- Scott, J. C. (1985). *Weapons of the weak everyday forms of peasant resistance*. New Haven: Yale University Press.
- Scott, J. C. (1998). *Seeing like a state: how certain schemes to improve the human condition have failed*. New Haven: Yale University Press.
- Stoler, A. L. (2010). *Carnal knowledge and imperial power: race and the intimate in colonial rule*. Berkeley: University of California Press.
- Taussig, M. T. (1980). *The devil and commodity fetishism in South America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Tsing, A. L. (2015). *The Mushroom at the End of the World: On the Possibility of Life in Capitalist Ruins*. Princeton: Princeton University Press.
- Tsing, A.L. (2018)。末日松茸: 資本主義廢墟世界中的生活可能(謝孟璇譯)。新北市: 八旗文化。
- Wallerstein, I. (1988). Development: Lodestar or Illusion? *Economic and Political Weekly*, 23 (39), 2017-2023.
- Wang, C. M. (2021). Performing and counter-performing organic food markets in East Asia: The role of ahimsa, scientific knowledge and faith groups. *The Geographical Journal*, 187 (4), 361-372.
- Warman, A. (2003). *Corn and Capitalism: How a Botanical Bastard Grew to Global Dominance* (New edition.). Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Wezel, A., Bellon, S., Doré, T., Francis, C., Vallod, D., & David, C. (2009). Agroecology as a science, a movement and a practice. A review. *Agronomy for Sustainable Development*, 29 (4), 503-515.

Wolf, E. R. (1969). *Peasant wars of the twentieth century* ([1st ed.]). New York: Harper & Row.

Wright, J. (2009). *Sustainable agriculture and food security in an era of oil scarcity: lessons from Cuba* London ; Earthscan.

