

第四章 彰化地區有機蔬菜產業的產銷結構

Roberts(2002：73-76)的研究指出，人們越來越重視食物安全的議題，導致農糧鏈的結構也隨之變化，消費者對於食物安全的把關不只限於食物準備與烹煮的最終過程，而是追溯於作物生產到銷售過程之間的要求。因此，本章主要利用有機蔬菜生產、銷售現況的描述，以分析有機蔬菜產銷結構；並透過農民與產銷班內部，農民與公部門、非營利組織等外部生產部門，農民與銷售通路之間的人際互動關係，說明有機蔬菜產業產銷結構、社會資本運作內容及其所形成的社會空間特色。



圖 4-1-1 彰化地區有機蔬菜農戶類型分布圖

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查

彰化地區有機蔬菜農戶共分成三種類型，各農戶的分布¹如圖 4-1-1 所示，蔬菜種植的種類以葉菜類與瓜果類為主。

第一節 有機蔬菜的生產結構

本節利用葉菜類、花椰菜與甘藍菜為例，在農業生產要素面上，說明有機農民在栽培作物時，所需的勞動力、土地與資金的需求及運用情況；另外，在農業投入面上，呈現有機農民在作物栽培期間，資訊來源、栽培設施的使用、管理過程中所使用的資材與技術的特性，透過上述內容的呈現，以了解有機蔬菜生產結構的特性。

農民要成為有機生產者的條件，主要包括下列幾點：1、農戶須先接受有機農業生產技術的教育訓練²。2、生產者與驗證機構間，應訂立契約明訂雙方的權利義務及違約處罰條款。3、在生產用地上有固定且明確區隔生產用地，農地之土壤、水源及水質須未受污染，而且要防止週遭環境帶來的汙染，生產區內需豎

¹ 農戶類型一，包括：D1、D2、D3、D4；農戶類型二，包括：C1、C2、C3、C5、C6。；農戶類型三，包括：A1、A2、B1、B2、B3。

² 訓練單位包括：農業試驗所、各區農業改良場、農學院校或民間驗證機構。

立標示³。4、每年需向所屬協會提出該年度生產計劃。5、生產基準須符合農委會訂定「有機農產品管理作業要點」與「有機農產品生產規範-作物篇」之規定。6、農產品買賣，每次買賣需做紀錄，每年至少檢查一次。7、農產品需貼上驗證標章與生產者之相關資料⁴。(鄭詩華、黃靜茹，2002：13-15)

一、葉菜生產結構

(一)生產要素

表 4-1-1 永靖鄉 D3 有機蔬菜農戶經營概況表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地(公頃)		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
D3	36	大專	87	鐵工場	永靖鄉	臺灣有機	0.3	0.4	0.7	有機 50%+ 一般蔬菜 50%	全年：小白菜、青江菜、A 菜、芥藍菜、小芥菜、地瓜葉。夏天：空心菜(溫室)、莧菜(溫室)。冬天：茼蒿、芹菜、菠菜

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，D3 提供

- 1、勞動力：D3 以種植葉菜類為主，雖然種植面積小，但因葉菜類生產時序較短且每日皆有收穫，因此 D3 會聘用固定女工 2-4 人協助農作，另外，D3 母親亦會協助農耕。
- 2、土地：D3 因考慮便利性並減少通勤時間，租用的耕地全位於農戶居住的村內與地主間多半為鄰居或是親戚關係，租金每分地半年約 6000 元。
- 3、資金：農戶種植作物以葉菜類的蔬菜為主，在設施上必須搭設溫室設施，以有效減少病蟲害的產生，故 D3 經由永靖鄉農會申請搭建溫室的補助款，一分地約補助 50 萬，其餘費用由 D3 自行支出。

(二)農業投入

葉菜類蔬菜一般一年可複種 6 至 8 次之多，其複種指數雖高，但應儘量選擇不同科之蔬菜種類輪作。(戴振洋、蔡宜峰，2007：8)而 D3 注重輪作方式以十字花科、菊花科、旋花科三類作物實行輪作，每複種 2 至 3 次會定期休耕一次。

³ 包括：標明生產者、作物名稱、面積、驗證機構名稱、標章、聯絡電話等。

⁴ 需附有驗證機構名稱、標章流水號、農場名稱、生產者姓名、住址、聯絡電話。

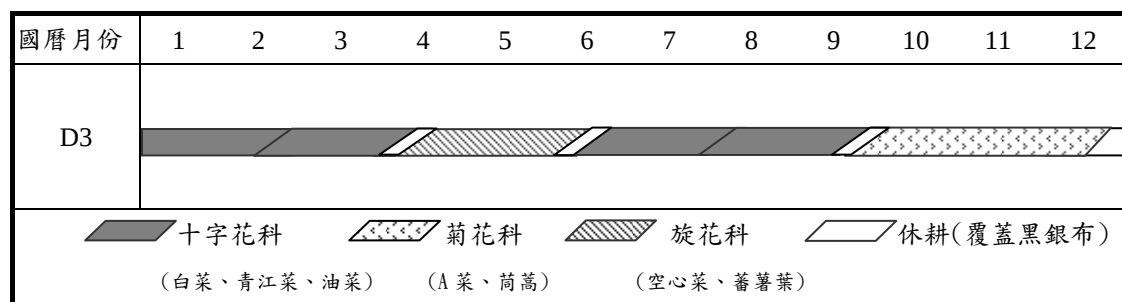


圖 4-1-2 彰化縣永靖鄉 D3 農戶年中土地利用圖

資料來源：民國 95 年 2 月田野調查，D3 提供

- 1、技術與資訊來源：D3 經由中興大學教育訓練後，獲得有機農戶合格證書，農作上遇到問題時，常向產銷班班員討教，或直接致電到中興大學詢問教授的意見。
- 2、栽培設施：利用溫室栽培方式，防止雨水對蔬菜造成的病害問題。
- 3、栽培管理：葉菜類中的小白菜⁵，生長時間夏季約 28 日冬季約 35 日。
 - (1) 灌溉：初期需將土壤淹水並放入木黴菌，所需時間約 3 至 5 天，以促使土壤中菌相平衡並徹底殺死蟲卵，在定植後持續灌溉與灑水約一星期，並保持土壤濕潤，促使種子發芽，經過一個星期後可視土壤濕潤程度，適時補灌溉一次。
 - (2) 育苗與定植：以人工手灑方式播種，夏天因種子不易發芽，種子施灑範圍的間距須較密集，冬天則可較鬆散，待菜苗長出後，將種植過密的蔬菜拔除，以維持每株蔬菜皆能有足夠養分。
 - (3) 整地與肥培管理：整地後施灑有機肥⁶於土壤表面，並利用中耕機將肥料翻入土壤內，使土壤鬆散並讓土壤內部含有空氣。
 - (4) 病蟲害防治：使用微生物防治方法，促使害蟲生病或加速其代謝，如：利用蘇力菌⁷加入清水稀釋與菌種調和比例約 1：2000 倍噴灑於葉面上；木黴菌稀釋後噴灑於土壤中。另外在整地前淹水使蟲卵死亡並輔以天然資材或其萃取物加工製成的液體，如：糖醋液、大蒜辣椒油⁸、苦煉油(Neem oil)⁹等防治病蟲害。

⁵ 屬十字花科。

⁶ 有機肥料一分地需使用 200 公斤，約使用 8 至 10 袋有機肥料，一包 200 元，一分地約花費 1600 元到 2000 元。

⁷ 蘇力菌對各種鱗翅目幼蟲，包括：水稻螟蟲、玉米螟、夜盜蟲、甜菜夜蛾、紋白蝶等都有防治效果，主要方法加於糖醋液體一起噴射，也可單獨使用。

⁸ 可防治青蟲、金龜子、浮塵子、螞蟥、椿象、白粉虱。配製方法清水：煤油：無毒肥皂粉：蒜頭：辣椒＝12：6：4：6：6 泡製，加水 200 倍稀釋後使用。(謝慶芳，2002：8)

⁹ 從印度苦煉種子提煉出來，可防治真菌性病害，如：白粉病、露菌病、炭疽病、銹病與害蟲，如：葉蟬、白粉蝨、蚜蟲、粉介殼蟲，稀釋 300-500 倍塗敷至植物表面，可防止真菌與植物體直接接觸，阻止孢子發芽或殺死植物表面體的菌絲。(謝慶芳，2002：8)

- (5) 雜草防治：土壤上覆蓋遮陰網以抑制雜草，並施行人工間拔除草。
- (6) 收穫：作物約複種 2-3 次後始進行休耕，休耕前先將雜草拔除，並利用黑銀布覆蓋¹⁰於土壤表面，進行的時間約 2 個星期。作物則是農戶自行載往產銷班，由班內雇用女工進行分級與包裝。

表 4-1-2 有機葉菜生產要素表

代表作物	代號	生產結構	生產資材內容		
		勞動力	資金	種苗	肥料與防治資材
葉菜	D3	弟弟(33)、哥哥(36)、妻子(34)、母親(59)、固定女工 4 人	政府設施、有機肥、檢驗費補助+自有資金	市售菜仔	市售有機肥、蘇力菌、木黴菌

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，D3 提供

二、花椰菜生產結構

(一)生產要素

表 4-1-3 埔鹽鄉 C1 有機蔬菜農戶經營概況表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地(公頃)		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
C1	41	大專	85	銷售原	埔鹽鄉	慈心基金會	0	4	1.28	有機休閒農場	夏天：花椰菜(主)、蕃茄、甜瓜；冬天：蕃茄

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，C1 提供

- 1、勞動力：C1 因種植面積較大，約有 4 公頃，故聘請 5 位工人協助農作，以太太、男工 1 人與固定女工 4 人為主要勞動力；並聘請一位男性專業管理人，負責農場工人與作物行銷通路的管理，女工則協助雜草間拔與採收的工作。
- 2、土地：C1 目前申請驗證面積約 4 公頃，已通過驗證面積有 1.28 公頃，所耕種土地全為埔鹽鄉境內租用地，租用的土地有部分為親戚所有，種植的作物以花椰菜為主，少部分種植蕃茄、甜瓜等作物。
- 3、資金：C1 的資金全為自有資金。

¹⁰ 利用黑銀布覆蓋的主要目的是黑銀布下的溫度能使蟲卵自然死亡並涵養地力。

(二) 農業投入

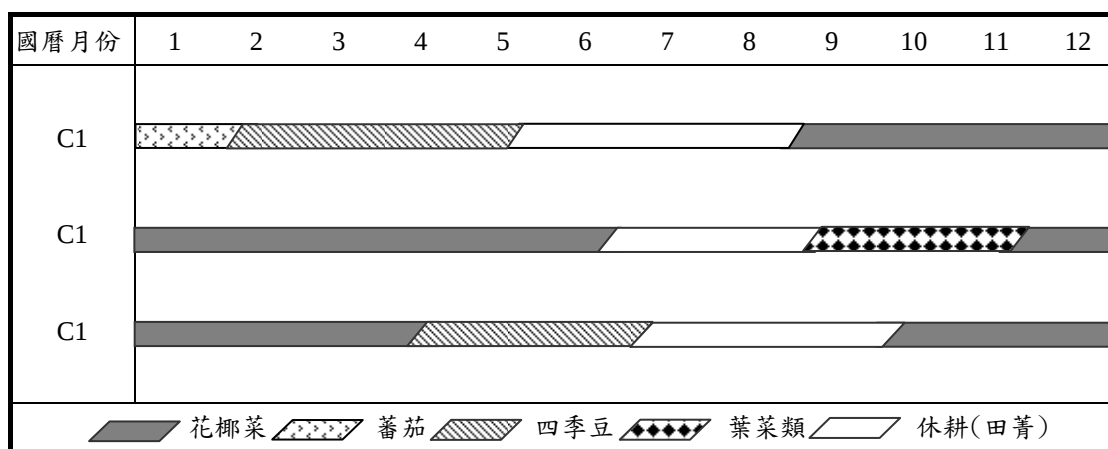


圖 4-1-3 彰化縣埔鹽鄉 C1 農戶年中土地利用圖

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，C1 提供

- 1、技術與資訊來源：C1 之前並無從事農作經驗，種植花椰菜的流程與方法多請教埔鹽鄉內的一般農夫，但當耕作期間遇到困難或有病蟲害防治問題時，多以台中農業改良場、中興大學教授為主要的諮詢對象。
- 2、栽培設施：花椰菜以網室露地栽培為主，C1 透過多次的試驗後，自行研發出花椰菜專用的門行鉸管架¹¹，並使用 95% 遮陰網鋪設於作物畦面上，抑制雜草生長。
- 3、栽培管理：花椰菜生長時間夏季約 60 日，冬季約 70 日。
 - (1) 灌溉：種苗定植後澆灌 1-2 次，在作物生長期間則使用溝灌方式進行灌溉，其餘依農戶個人經驗注意水分的調整。
 - (2) 育苗與定植：於一般種苗行購買苗株，以人工定植方式植株至土裡。
 - (3) 整地與肥培管理：花椰菜為深耕性作物，整地後利用市售有機肥料作為基肥，追肥時多使用自製液肥，如：鉀肥的使用是利用醋去溶草木灰與棕梠灰並且稀釋；氮肥則使用黃豆、糖、乳酸菌放置 2-3 星期後使其發酵，所自製的液肥則用於噴灑於葉面上。
 - (4) 病蟲害防治：蟲害方面，使用稀釋後的蘇力菌與放線菌，用以防治小葉菜蛾，並使用簡易網室隔離黃條葉蚤；病害方面，利用木黴菌稀釋後加入於土壤中，以減少黑腐病、露菌病與根線蟲病的產生。
 - (5) 雜草防治：土壤上覆蓋遮陰網抑制雜草並利用人工間拔方式除去雜草。

¹¹主要為防蟲設施，類似網室的功能，高度約 100 公分，每一畦地可設一排門行鉸管架，搭設簡易且成本較低且較有對抗颱風。

- (6) 收穫：農戶於田間採收後自行包裝，經由貨運或自家車載送至目的地。夏季時田間多為休耕之用，種植田菁¹²等綠肥作物，作為土壤肥料並增加土壤養分與改善土壤性質。(吳正宗，2002：8-10)

表 4-1-4 有機花椰菜生產要素表

代表作物	代號	生產結構	生產資材內容		
		勞動力	資金	種苗	肥料與防治資材
花椰菜	C1	太太(40)、爸爸(68)、男工1人、固定女工5人	自有資金+政府檢驗費補助	市售花椰菜種苗	市售有機肥、自製液肥、蘇力菌、放線菌、木黴菌

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，C1 提供

三、甘藍菜生產結構

(一)生產要素

表 4-1-5 埤頭鄉 A2 有機蔬菜農戶經營概況表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地(公頃)		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
A2	45	高中	83	農機具	埤頭鄉	慈心基金會	1	0	0.98	有機農場	青江菜、小白菜、空心菜、高麗菜、油菜、小黃瓜、紅蘿蔔、粉豆、敏豆、荷蘭豆、蕃茄、芥菜

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，A2 提供

- 1、勞動力：A2 種植面積小，耕作上以自家勞動力為主，農忙時才找女工 2 名協助農作。
- 2、土地：土地皆為自有農地，種植作物數量不多；但因地勢較低窪，夏季時如遇豪雨，常有排水不良的困擾，故在夏季時農地多為休耕之用。
- 3、資金：因從事有機農業耕作時間較早，初始時獲得政府搭設溫室的補助款，但近年來多以自有資金支出。

¹²豆科綠肥：田菁、太陽麻、紫雲英、大豆，主要為固氮使土壤不施氮肥也能增加氮素含量，作物分解後所產生的有機酸能促進較難融解的養分變成可溶態；非豆科綠肥：玉米、油菜、芥菜，植體含氮量低，可增進土壤有機質。(吳正宗，2002：8-10)

(二) 農業投入

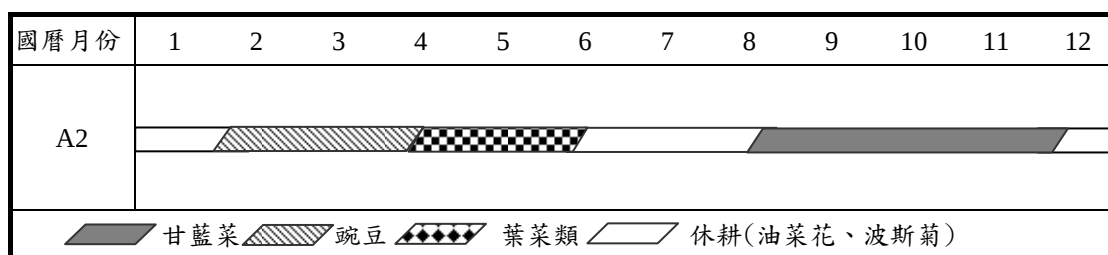


圖 4-1-4 彰化縣埤頭鄉 A2 農戶年中土地利用圖

資料來源：民國 96 年 1、2 月田野調查，A2 提供

- 1、技術與資訊來源：A2 從事有機農作 13 年，多數種植技術來自於台中區農改場謝教授的指導與自行實驗而獲得，平日有疑問常向埔鹽鄉蔬菜產銷班第 1 班班員討教，慈心基金會亦會提供農戶有機農業的相關資訊。
- 2、栽培設施：甘藍菜以露地栽培為主。
- 3、栽培管理：主要以冬季種植甘藍菜，生長時間約 70 日至 80 日間。
 - (1) 灌溉：初期須保持土壤濕潤，在作物生長期間以溝灌方式進行灌溉，甘藍菜進入結球期時，需要吸收大量的水分與養分，因此，在此時更需要補充足夠水份，另外，在大雨過後更要注意排水，以免造成作物根部腐爛的情況。
 - (2) 育苗與定植：在整地與施完基肥後，在畦面上鋪設抑草蓆，並以人工定植方式植株。
 - (3) 整地與肥培管理：甘藍屬較耐肥作物，在基肥施用時，須使用充足的氮肥與磷肥。農戶在第一次施基肥時，使用一般市售的有機肥料；追肥時則會自製糖醋液¹³，並將放線菌放入糖醋液中以預防病蟲害；另外，使用大豆粕、魚粉、木屑、稻殼、米糠等材料再加入木黴菌作為堆肥的資材¹⁴。
 - (4) 病蟲害防治：選擇適合作物生長的季節種植，可減緩病蟲害的發生，並利用木黴菌與放線菌稀釋後混入土壤內，以抑制土壤內的壞菌。
 - (5) 雜草防治：利用人工間拔方式與黑色抑草蓆，鋪蓋於畦面上以防治雜草。
 - (6) 收穫：農戶於田間採收後自行分裝，經由貨運送至目的地。在甘藍菜

¹³ 糖醋液是黑糖酵素液與釀造醋的混合液，是一種葉面噴射劑，可防止葉蟬、毒蛾幼蟲、白粉病、減少老化。謝慶芳(2002：7)。

¹⁴第一次加水比例 40%，發酵及翻土的溫度在 50℃-60℃ 之間，每天需翻土一次，堆肥約一星期後即可使用。

種植後土地多做休耕使用，並種植油菜花或波斯菊作物為綠肥作物。

表 4-1-6 有機甘藍菜生產要素表

代表作物	代號	生產結構	生產資材內容		
		勞動力	資金	種苗	肥料與防治資材
高麗菜	A2	先生(50)、臨時性女工 2 人	自有資金+政府資材、檢驗費補助	市售高麗菜種苗	自行堆肥、市售有機肥、木黴菌、蘇力菌、放線菌

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，A2 提供

四、小結

有機蔬菜的栽培管理在生產要素上，因為大部分農戶種植面積較小，故勞動力多依賴自家勞動力為主，僱工的來源以居住於農戶鄉鎮內的女工為主，種植面積較大的農戶，會聘請專業經理人管理農場。土地的來源，除自有土地外，以租借村里內土地較多，而有些農戶因所屬產銷班的因素，會跨鄉鎮租借土地。另外，通過驗證的土地，每年還須向所屬驗證機構申請辦理土壤肥力分析、土壤重金屬分析與水質分析的複檢程序，因此農夫多會施行輪作與休耕的程序，以維持土壤肥力；且農民在農地上面，亦會搭設隔離網與設立緩衝區，防止鄰田的汙染。資金來源上，種植葉菜類的農戶多數向政府申請搭設溫室的補助，有加入產銷班者會申請有機肥料的補助，農委會農糧屬亦受權給彰化縣政府農業局給予農戶相關檢驗費用與生產面積的補助¹⁵。

在農業投入上，有機農戶在栽培設施上會搭建溫室或網室，且挑選適合當季季節種植的作物，以降低病蟲害的發生與收成量的不穩定，且所有田間管理過程，被要求填寫於栽培管理工作紀錄簿上，另外，農戶於下一年度作物種植前必須填寫耕作計劃¹⁶，並依此計畫為參考始可向所屬驗證機構申請有機標章。其它栽培管理的過程，如下所述：灌溉、整地與育苗定植的方式與一般農業的做法沒有差異；肥料使用上，基肥通常使用市售有機肥料，追肥時農民會自行堆肥或自製液肥，而農戶在有機肥培管理上，必須先了解所種植作物之特性，並了解土壤條件、養份需求及水分管理，是否合於作物之生長條件。(黃裕銘，2002)；病蟲害防治方法，首先於在物理防治上，使用溫室或網室隔絕蟲害，或利用黏版捕殺

¹⁵ 94 年度輔導有機農業經營計畫，訂有補助符合規定之有機農戶，驗證土壤及水質檢驗每件費用為 1,250 元，改善生產設施每公頃 10,000 元。

¹⁶ 包括農地資訊、使用資材內容、預估作物種類、預估產量等。

昆蟲；其次在微生物防治上，利用性費洛蒙誘殺昆蟲、使用稀釋後的蘇力菌噴灑於葉面上或使用木黴菌加入土壤中，利用菌種直接抑制病菌或增加土壤內的益菌；雜草防治以人工間拔及鋪設遮陰網為主。一般在同一田區連續栽種同一種類的作物，常會產生所謂的連作障礙¹⁷。(蔡宜峰、戴振洋，2006：10)因此，所有有機農戶在收穫後，皆會實行輪作或每年實施至少一次的休耕活動，以避免產生連作障礙。

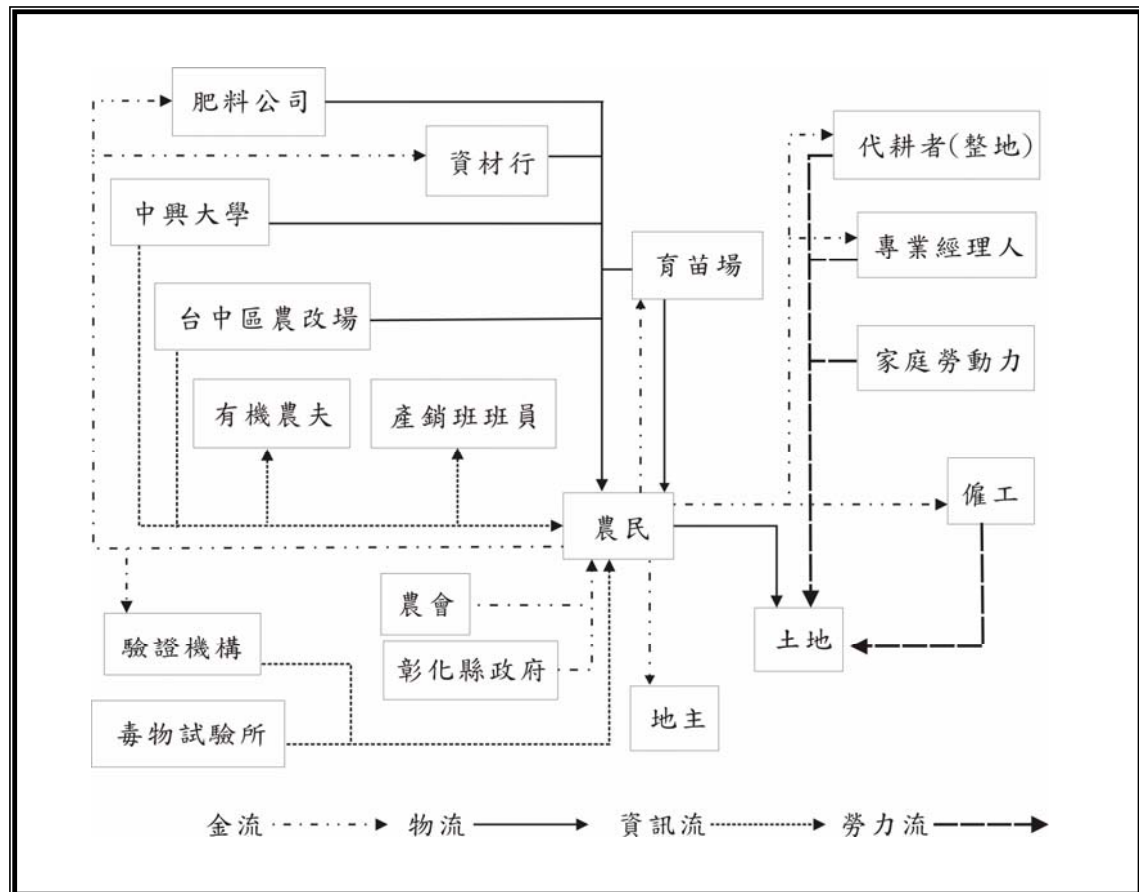


圖 4-1-5 有機蔬菜生產結構圖

資料來源：本研究整理

因此，有機農戶的生產結構，(圖 4-1-5)其特點為：有機蔬菜在生產過程中強調品質的生產，其資材依賴肥料公司、中興大學、台中區農業改良場提供肥料、生物性菌種與防治資材的使用；農作知識以有機農夫間、相關財團法人、大學與研究機構為主要資訊來源；生產勞動力則依賴家庭勞動力、其他僱工及專業經理人；縣政府、農會則是農民獲得補助款及申請貸款的主要金融機構。

¹⁷包括引起特定的病蟲害、根系分泌自毒或他毒物質、養分吸收不平衡等不良問題。

第二節 有機蔬菜的銷售結構

本節將以有機蔬菜的 6 種主要銷售型態來分析，列出其銷售流程與作物買賣過程中的特性，以分析有機蔬菜的銷售結構。

表 4-2-1 彰化地區有機蔬菜農戶銷售方式列表 (年：指最久合作時間)

	代號	量販店、超市			中盤商			財團法人 (里仁、主婦)			有機商店			有機餐廳			直接銷售		
			%	年		%	年		%	年		%	年		%	年		%	年
農戶類型一	D1	●	100	5															
	D2	●	100	11															
	D3	●	100	8															
	D4	●	100	8															
農戶類型二	C1							●	80	6	●	17	5	●	2	3	●	1	—
	C2							●	100	3									
	C3							●	100	7									
	C5							●	70	1							●	30	6
	C6				●	100	1												
農戶類型三	A1				●	100	8												
	A2							●	100	10									
	B1	●	100	5															
	B2				●	30	2				●	60	10				●	10	—
	B3																●	100	—

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查。註：「—」表不固定

一、與量販店、超市合作

D1、D2、D3、D4 為永靖蔬菜產銷班班員，班員在每季種植作物之前需每日確實填寫「農戶栽培管理工作紀錄簿」，並擬定生產計劃，領取有機蔬菜標章¹⁸，始可將作物販售於超市中。

表 4-2-2 有機蔬菜批發銷售價格表 (單位：元/公斤)

種 類 日 期	空心菜	小白菜	青江菜	油菜
95.08.29	45	45	50	50
96.05.07	45	50	50	50

資料來源：民國 95 年 8 月、民國 96 年 5 月調查，D3 提供

¹⁸ 每張標章皆有流水號，每張標章都需登記，協會依流水號就可查出作物所屬農民。

產銷班的銷售通路，目前僅與松超市合作，合作時間已有 5 年以上，班員在供貨時須透過D5 與松青超市協調價格，通常為每包蔬菜最低 40 元到最高 60 元的保證收購價格，並由D5 每日負責調配各農戶的供應量，再共同集貨送出。因此，農民會固定每日將收成好的作物送往班內的集貨場中，由女工¹⁹負責整理，並貼上各農戶的有機標籤²⁰，以蔬菜產銷班的套袋共同包裝，出貨至松青五股的物流中心，再分配到台北縣市內的松青超市。另外，農戶類型三的B1 因為種植的面積大、種類多樣，因此，農民也身兼中盤商的角色，當其作物數量不足時會向其他農民調貨，而銷售的超市遍及全省，如：惠康、大潤發、愛買、大樂、省錢超市等。(圖 4-2-1)

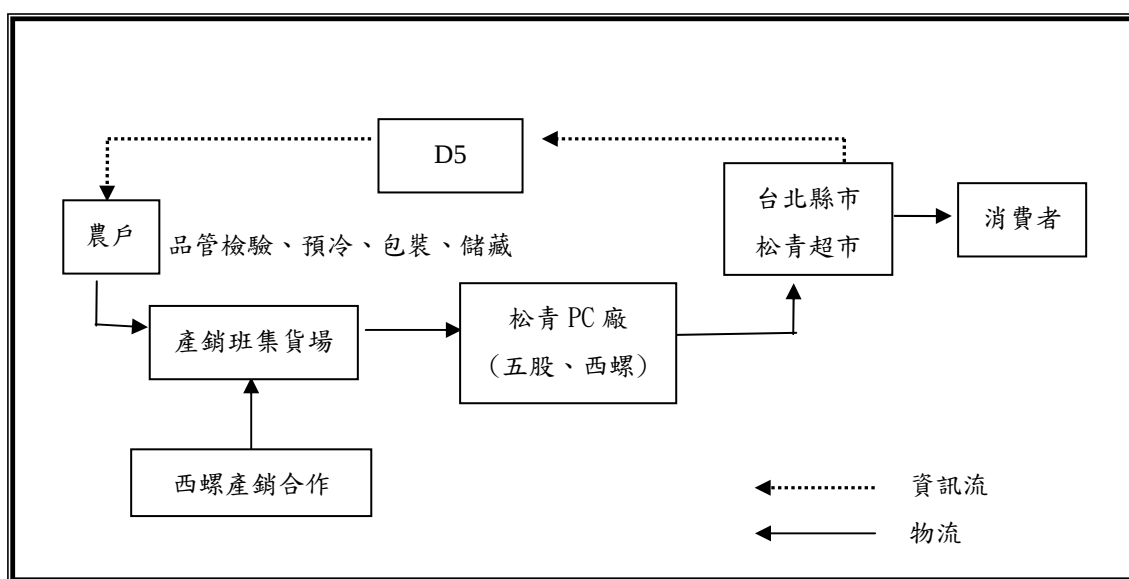


圖 4-2-1 產銷班共同產銷的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 96 年 1 月田野調查，D3 提供

二、中盤商收購

C6、A1、B2 將作物以貨運的方式交至中盤商，包裝上由中盤商負責²¹或自行包裝，這些中盤商大多會與大型連鎖超市合作，如：惠康或大潤發。其中B2 作物類別僅有胡蘿蔔與地瓜，每星期固定一次交貨給彰化市與台北市的中盤商。A1、C6 則為透過友人介紹後才與中盤商建立合作關係，因通路穩定，交貨的數量與比例皆高，故較少另闢其他通路。(圖 4-2-2)

¹⁹女工薪資則由產銷班營運所得扣除。平均每包裝一公斤支付 2.5 元，班費為農民出貨每一公斤扣 1 元，支付班內電費、租金。

²⁰新制的標章與CAS結合，每枚標章皆有流水號，未來可與生產履歷結合，建立追蹤系統。有機標籤一枚 0.5 元。

²¹農民將有機標章交中盤商後統一包裝。

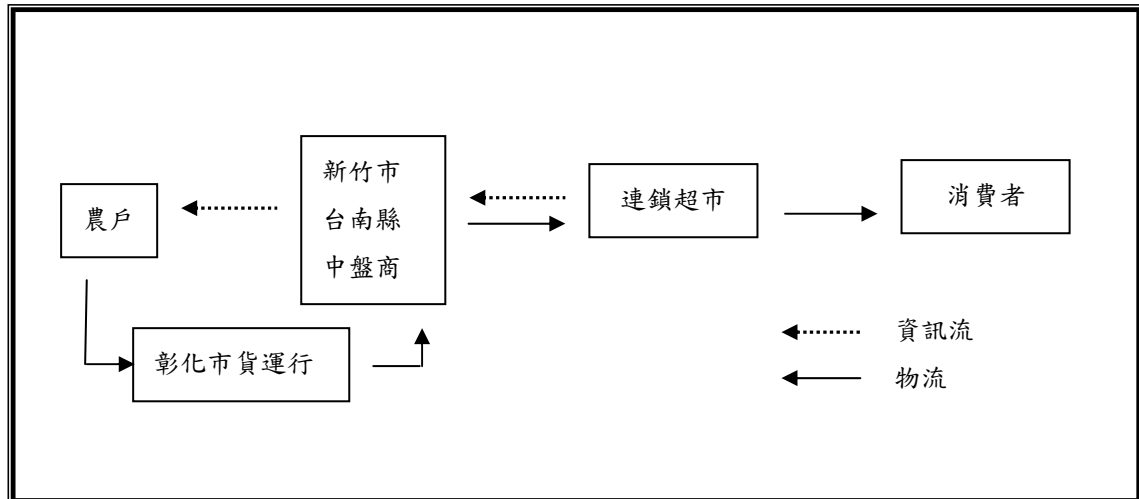


圖 4-2-2 經中盤商收購的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 95 年 8 月田野調查，A1 提供

三、送至財團法人：里仁與主婦聯盟

C1、C2、C3、C5、A2 則將作物販售給財團法人。在主婦聯盟方面，農戶每週出貨次數約 2-3 次，A2 會至溪湖果菜市場以寄菜車方式送件至三重果菜市場，而主婦聯盟的工作人員會直接到三重果菜市場收件，並帶回協會內抽樣檢驗後，才分配給所屬會員²²。主婦聯盟在收件時較重視硝酸鹽殘留的問題，其他規範亦會參考政府的標準，目前許多參與主婦聯盟的農民所種植的作物，可以不用向所屬協會申請有機標章，只要農戶本身有經過認證許可即可。另外，在作物品質監測上，主婦聯盟亦考慮農民立場，放寬些許條件，如：把農藥殘留量從 0.03ppm 的標準調高到 0.05ppm，但農民若被檢驗作物有農藥殘留的情形時，則農民則須以會員價格計算之 5 倍金額為罰款，並終止合作關係。在合約方面，主婦聯盟每年都會與農友簽定保證條款，明列彼此的責任，農民若未確實履行所規定之項目，主婦聯盟可終止其合作關係。另外，主婦聯盟每年會舉辦一次農民與會員直接接觸的座談會，經由此活動會員可直接與農民接觸，了解農民種植作物的過程與限制。(圖 4-2-3)

²² 民眾需加入主婦聯盟會員後，始可進行共同購買。

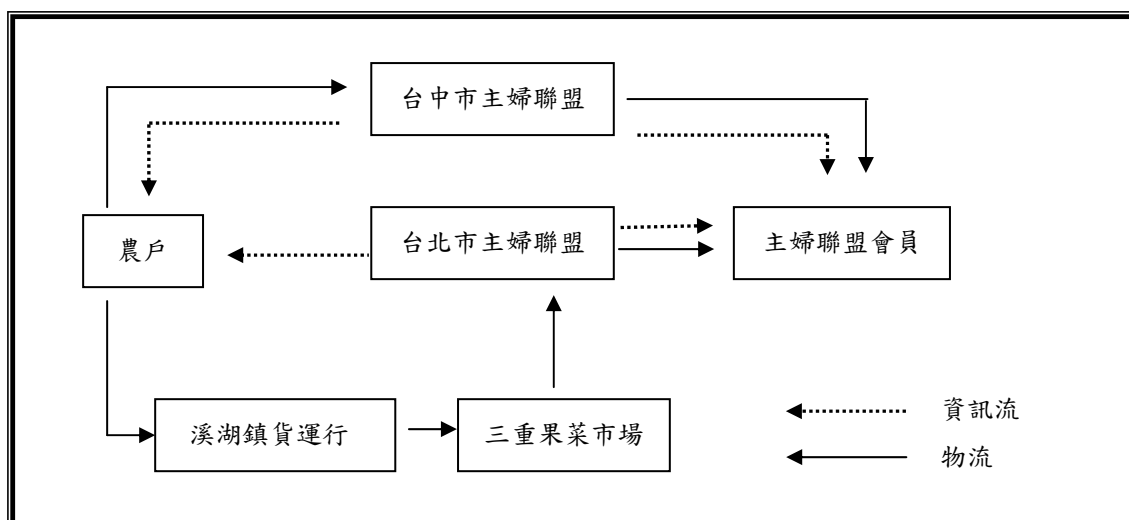


圖 4-2-3 主婦聯盟的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查，A2、C3 提供

在里仁方面，里仁為慈心基金會的專屬連鎖有機商店，而C1、C2、C5 本身為慈心的會員，故其產品經由里仁有機商店銷售。里仁每半年，以夏季 4-10 月及冬季 11-3 月各為一期，將中部地區²³約 8 至 9 位與該公司有生產合作的有機農戶，進行一次協調，農戶間彼此分配下季作物類別，並協調各農戶每個月或每週供貨的數量。

表 4-2-3 民國 96 年里仁公司中區農友產量契作表

(單位：每週需求量)

種類	小黃瓜	大黃瓜	南瓜	敏豆	白花椰	粉豆
公斤	100	120	500	200	400	100

資料來源：民國 96 年 1 月田野調查，C1 提供。註：南瓜供應時間為 6-8 月

註：時間為 96 年 4 月-10 月

銷售流程方面，在台中里仁的部分，農戶會自行開車將貨物送至，而運往台北里仁的則會經由彰化市大榮貨運寄出，出貨的頻率每週約 1 至 2 次。(圖 4-2-4)

²³ 範圍從苗栗到嘉義。

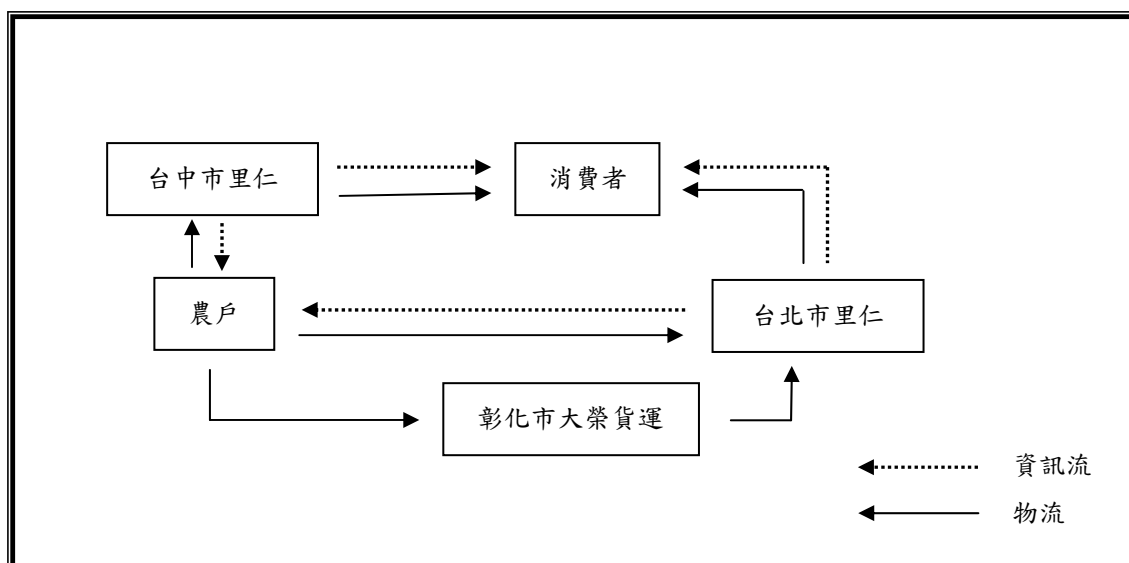


圖 4-2-4 里仁的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 95 年 2 月田野調查，C1 提供

四、與有機商店或餐廳合作

許多與有機農戶合作的有機商店與餐廳位於台中市區，因此農戶多自行載送作物，距離較遠的有機商店則以貨運的方式送出。一般來說，有機商店與餐廳需求的作物數量少，且分布的地點廣，農戶在運輸上費時且費力，因此 C1 之前雖與最久的有機商店合作 3 年，但於民國 96 年初即中止合作關係。B2 與有機商店在蔬菜價格的制定上，決定權在於農民身上，農民會依照資金投入的多寡與買方協調出彼此都接受的合理價格，葉菜類 300 公克約在 25 至 40 元間，受季節性影響小，價格波動幅度亦小。(圖 4-2-5)

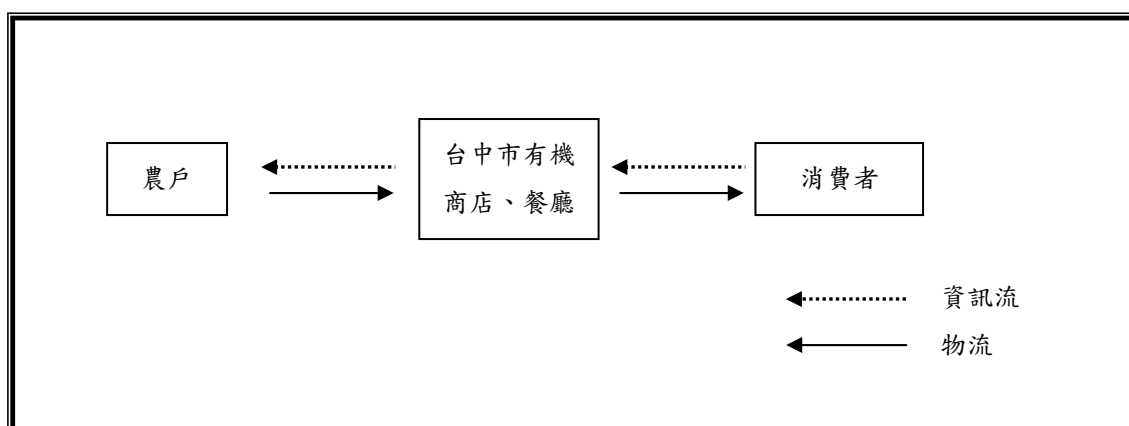


圖 4-2-5 與有機商店或餐廳合作的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 94 年 8 月田野調查，C1 提供

五、直接銷售至消費者

C1 與彰化縣政府合作將其農場部份用地發展成休閒農園，並在園區內將作物銷售給遊客。C4 約每星期送貨二次，透過台北的親戚在大同區的大龍峒市場販售。而 B2 因為種植有機蔬菜時間較長，會透過其他友人介紹客源，如：學校、公司團體，會打電話到農戶家訂購有機蔬菜。(圖 4-2-6)

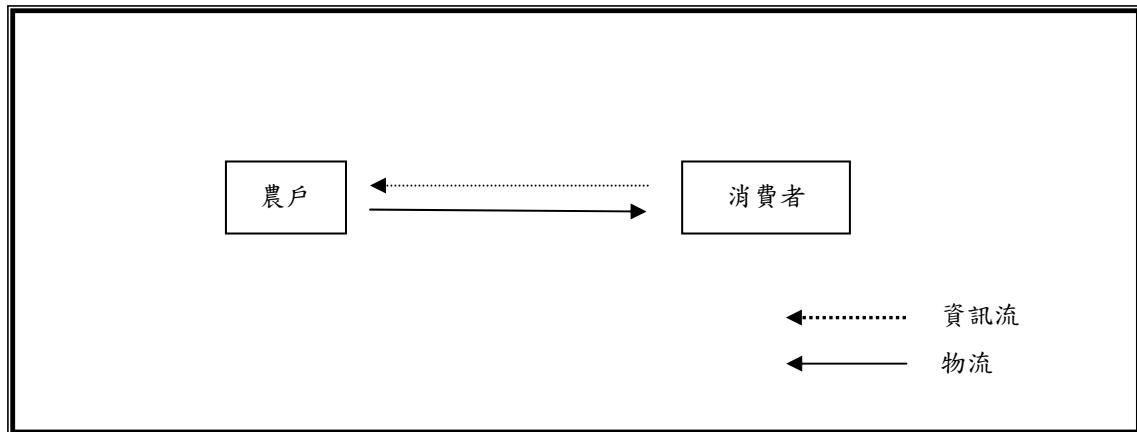


圖 4-2-6 直接銷售至消費者的有機蔬菜銷售流程圖

資料來源：民國 94 年 8 月田野調查，B2 提供

六、小結

有機蔬菜的銷售方式大約可分成以下列兩類：經由直接銷售方式，消費者經由網路資訊直接或透過朋友的介紹與農戶聯繫，經由此方式販售的農戶與銷售量都較少，大部分農民接經由間接銷售的方式販售其產品，如：將作物經由產銷班共同產銷、中盤商收購、送至財團法人販售或送至有機商店及有機餐廳。(圖 4-2-7) 而有機蔬菜在銷售過程中主要的特點為，中間商數量少，多數農民可清楚知道作物最終被販售賣至何處，且包裝上亦會釋出生產者資訊，消費者對作物的來源亦有一定掌握的程度。在作物分配上，距離較遠的地方農民需自付運費請貨運行運輸，距離較近的台中市區則為自行運輸，因此運輸成本占投入成本上重要的一部份，對農民來說也是一項不少的成本負擔。在時間層面上，民國 80 年至 90 年間，銷售通路大多由農民自己去找客源，在此時期加入的有機的農民，許多皆是因為本身信念與理想而種植，故其生產面積小，顧客源多限於認識的朋友、鄰居、少數的有機商店和主婦聯盟；民國 90 年後，因為驗證制度較健全，有機市場也日趨成熟，且消費者增多，農民的通路增加超級市場與量販店的體系。

多數農民與通路之間皆有契約合作關係，因此在蔬菜價格制定上，有機蔬菜

全年售價平穩，波動幅度小。

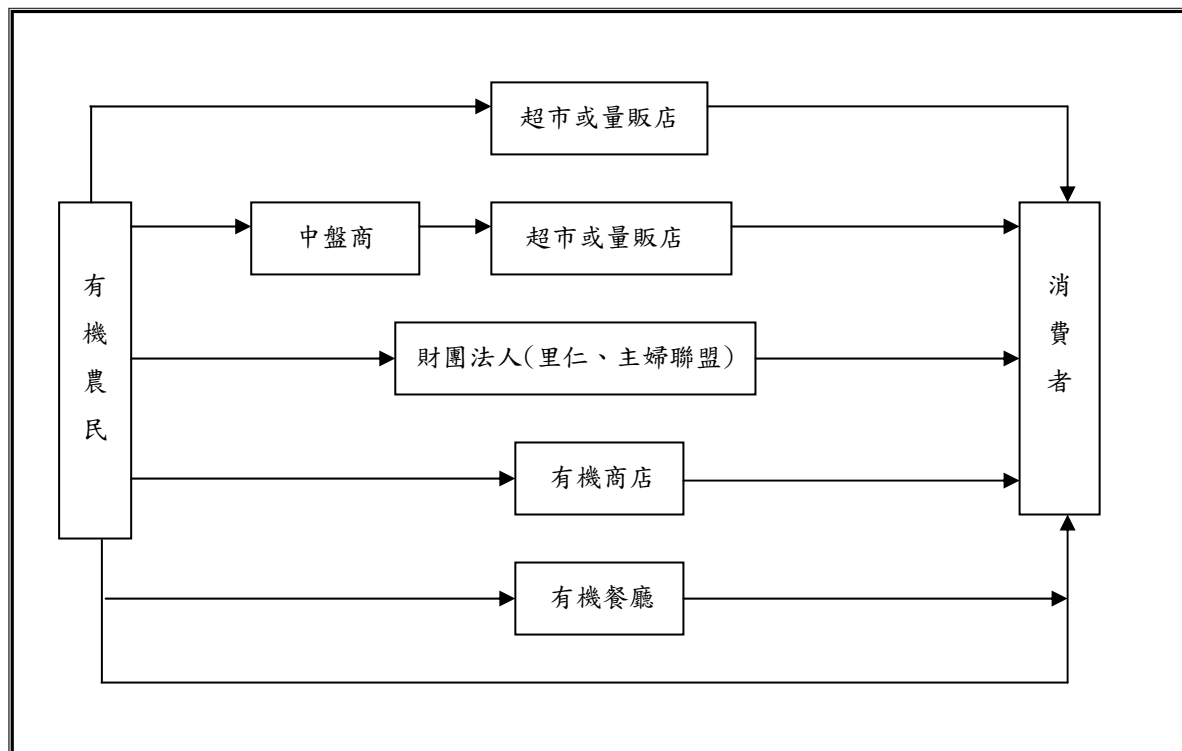


圖 4-2-7 有機蔬菜銷售結構圖

資料來源；民國 95 年 7、8 月，民國 96 年 2 月田野調查

因此，有機蔬菜農戶的銷售結構，其特點為：農戶在銷售過程中，合作的通路對象較少並且需自行負擔運輸成本，但農戶與通路商之間多有契約合作關係，因此，對於作物販售的價格與數量有一定的保障。農戶與通路間關係的穩定程度，則取決於農戶作物品質的優劣，而相關法規的限制與不定時的抽驗為決定作物品質的基準。另外，作物來源的可追蹤性高，對消費者亦有保障。

第三節 有機蔬菜產業產銷結構的社會資本運作

本節透過有機農民在生產與銷售過程中，農民與產銷班內部、所屬驗證單位與相關研究機構及銷售過程中，透過觀察人際互動形式中的網絡合作、信任關係、互惠關係等交流情況，以了解社會資本在其間運作的狀況，並調查農民在產銷過程中實際落於地表上的空間範圍，以呈現有機蔬菜產銷結構的社會空間。

一、生產過程中的社會資本運作

(一) 班內的人際互動

1、有機蔬菜農戶類型——延續舊有產銷班(永靖鄉蔬菜產銷班)

表 4-3-1 永靖鄉蔬菜產銷班農戶資料表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地 (公頃)		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
D1	28	高中	90	模具工廠	社頭鄉	臺灣有機	0	0.4	0.4	有機 50%+一般蔬菜 50%	全年：小白菜、青江菜、A 菜、芥藍菜、小芥菜、地瓜葉。 夏天：空心菜、莧菜。 冬天：茼蒿、芹菜、菠菜 (10 月-2 月)
D2	55	國小	84	一般農業	永靖鄉	臺灣有機	0	1	0.4	專營有機農場	
D3	36	大專	87	鐵工場	永靖鄉	臺灣有機	0.3	0.4	0.7	有機 50%+一般蔬菜 50%	
D4	33	大專	87	服役	永靖鄉	臺灣有機	0.3	0	0.33	有機 50%+一般蔬菜 50%	

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查

永靖鄉蔬菜產銷班於民國 74 年成立，民國 75 年時與台糖公司合作種植精緻蔬菜，並交由台糖公司代為銷售，因此該班成立時，就已設有集貨場與共同產銷的制度。目前班員人數共有 18 人，其中 4 人種植有機蔬菜與一般蔬菜，其餘班員只種植一般蔬菜。此班班員始於民國 86 年，開始接觸有機農法，當時因臺灣有機協會與農會合作，選定歷年運作績優的產銷班進行有機農業的推廣，本班在班長的鼓勵下，班員也慢慢接觸有機農法。

在銷售管道上，產銷班於民國 75 年與台糖公司合作時，該公司派遣 D5 員工在該產銷班內，負責協調台糖與產銷班內部管理與聯絡事項。而後台糖公司在

政策上決策：若不屬於台糖公司所設的自營農場，則其他農戶無法利用台糖的商標販售蔬菜，是故該產銷班與台糖在民國 92 年時終止合作關係。而後該班的銷售管道轉往與味全公司洽談，至目前為止，班內蔬菜主要以銷售北部松青超市為主，但班內並非每位班員的蔬菜都由產銷班代為銷售，不種植有機蔬菜的班員會由經販仔收購或直接至永靖果菜市場賣予中盤商。

產銷班目前共同運作部份為：肥料選購、分級、包裝、儲藏、運輸、銷售的部份，且每二個月會定期開一次班會，但因為班內有共同集貨的制度，班員間幾乎每日都會見面，遇到問題時會到集貨場內討論。

民國 93 年 5 月此班發生「假有機蔬菜事件」，此事件起因為，產銷班生產的青江菜，被抽驗有二硫代氨基甲酸鹽²⁴的殘留，但當時此班內只有一位班員申請標章，因此，其餘班員皆使用這位班員的標章出貨，所以此事件爆發出來時，班內無法查證有農藥殘留的蔬菜為哪位班員所屬，事件發生時，松青超市將此班所生產的蔬菜全部下架，並停止與產銷班合作的關係。在此事件還未獲得勝訴前，班內的氣氛凝重，班員心理雖有懷疑被查驗的蔬菜為哪位班員種植，但也無法證實是否為真，而班長也不願多做評論，只是口頭上的告知請班員注意用藥安全。最後整起事件經由村長的協助下，委託彰化縣魏姓立委協助，並到立法院開記者會說明事件，爾後在毒物試驗所的檢驗報告與所長證實²⁵下，此為殘留硫化物干擾檢驗的結果，故確定此事件為消基會委託台北市瑠公基金會檢驗時的誤判，並於民國 94 年 5 月一審後，判定消基會敗訴²⁶。

另外，民國 95 年 12 月，該班另一位班員被檢驗蔬菜上有農藥殘留的情況，該農戶被停止使用標章，且須等待一年過後，依程序重新申請標章的使用權，因此，在這段期間該此班員所產的作物，無法參與班內有機蔬菜的共同產銷，僅能以吉園圃蔬菜參與共同產銷，而其他無法銷售的部份，則由其另尋其他通路銷售。

²⁴為殺菌劑的一類。消基會檢驗時間為 93 年 2 月，在 5 月公佈此消息，檢驗出蔬菜二硫代氨基甲酸鹽殘留量為 0.59ppm，衛生署對一般蔬菜管制標準為 4ppm，有機蔬菜不得殘留

²⁵ 青江菜具有的「硫醣」物質，會干擾檢驗結果。

²⁶ 本次事件還有另外二位新竹縣的有機農民所種植的青江菜，亦被檢驗出有二硫代氨基甲酸鹽殘留，兩人於一審後繼續上訴，於民國 95 年 4 月，高院判決消基會須賠償兩位農民各七十五萬元。

2、有機蔬菜農戶類型二—成立新的產銷班(埔鹽鄉蔬菜產銷班)

表 4-3-2 埔鹽鄉蔬菜產銷班農戶資料表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地 (公頃)		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
C1	41	大專	85	銷售員	埔鹽鄉	慈心	0	4	1.28	有機+休閒農場	夏天：花椰菜(主)、蕃茄、甜瓜； 冬天：蕃茄
C2	58	大學	90	中華電信員工	福興鄉	慈心	1	0	0.78	有機農場	二期稻米、冬：豌豆
C3	46	國中	85	一般農業	溪湖鎮	臺灣有機	0	1	0.9	有機農場	夏：花椰菜、小黃瓜、大黃瓜、西瓜、香瓜、茄子。冬：番茄、四季豆
C5	47	國中	87	印刷業	員林鎮	慈心	0.4	0.4	0.33	有機農場	夏：菜瓜、冬瓜、苦瓜；冬：四季豆、玉米、蕃茄
C6	40	高中	92	種植葡萄	大村鄉	臺灣有機	0	0.5	0.48	有機農場	香瓜、苦瓜、蕃茄、小黃瓜

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查

埔鹽鄉產銷班，於民國 92 年成立，目前班員人數共有 12 人，其中種植有機蔬菜者共有 5 人，其餘 7 人皆種植一般蔬菜。班長 C1 剛開始時本想集合，彰化縣所有有機蔬菜農戶，成立直屬縣府管轄的有機蔬菜產銷班，但礙於現行法令的規定，縣府在產銷班編列中無此項目，因此，此種類型的產銷班無法組成。而當時埔鹽鄉鄉長陳慶華亦有意願推廣有機農業，於是 C1 以彰化縣有機農戶為主，另外找尋埔鹽鄉其他未參與產銷班的農民加入，組成埔鹽鄉蔬菜產銷班，而班內有機農民大多是透過經常性參加研習，或經由參與協會或政府舉辦的相關的活動而認識，這些農民多認為：通常一鄉鎮種植有機蔬菜的農戶僅少數 1、2 戶，農民常覺得孤立無援，再加上 C1 班長積極鼓勵農民加入，促成該產銷班的成立。

在通路上，班員在入班之前就已經有自己的通路，加上彼此居住地距離較遠，故班內並無共同產銷，所以在作物銷售上，班員以自打通路為主，銷售的對象以主婦聯盟、里仁與自行銷售為主。此班班會為例行性固定每 2 個月開一次會，平日班員有問題時，會到班長家聊天，或透過班長的介紹請專業人員支援。

民國 96 年 1 月，花蓮縣富里鄉有機米產銷班，被毒物試驗所檢驗有機米含有陶斯松 0.02ppm 的藥物殘留，此期稻米疑似遭受鄰田的農藥污染所導致。C1 指出從事有機農業的栽培，容易受到外在環境的影響，農民雖然有心想種植有機作物，經由一次媒體報導後，多年的建立的信譽可以毀於一旦。

3、有機蔬菜農戶類型三—獨立發展型農戶

表 4-3-3 獨立發展型農戶資料表

代號	年齡	教育	開始耕作	之前職業	鄉鎮	驗證機構	耕地（公頃）		認證面積	經營型態	作物
							自有	租用			
A1	46	高中	84	代耕農夫	彰化市	臺灣寶島	0.85	0	0.68	有機農場	小黃瓜、大黃瓜、番茄
A2	45	高中	83	農機具	埤頭鄉	慈心	1	0	0.98	有機農場	青江菜、小白菜、空心菜、高麗菜、油菜、小黃瓜、紅蘿蔔、粉豆、敏豆、荷蘭豆、蕃茄、芥菜
B1	48	國中	87	五金業	永靖鄉	臺灣有機	5	7	0.28	有機農場	青江、白菜、空心菜、地瓜葉、刈菜、油菜、莧菜、A 菜、茼蒿、菠菜、龍鬚菜、蕃茄、青椒、小黃瓜、紅辣椒、九層塔
B2	40	高中	83	室內設計	芳苑鄉	臺灣有機	1	0	1	有機農場	紅蘿蔔、蕃薯、蘆筍
B3	58	大學	88	貿易	埤頭鄉	美育	0.45	0	0.45	有機農場	蘆筍

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查

此類型農戶多為獨立發展農戶，部分農戶有加入所屬鄉鎮內的產銷班，其他則無加入產銷班。如：A1 加入彰化市蔬菜產銷班，而 A2 則加入彰化市與埤頭鄉蔬菜產銷班；B1、B2、B3 獨立自營有機農場，並無加入鄉鎮內的產銷班組織。

在班內人際互動上，A1、A2 雖有加入鄉鎮內的蔬菜產銷班，但兩人平常與產銷班內人員較少互動，如：A1 加入彰化市蔬菜產銷班，產銷班內部以 60 歲至 70 歲農民較多，對於 A1 農民種植方法報持懷疑態度，故 A1 雖然有加入該鄉鎮產銷班，但與其他農民少有技術上的交流。A2 雖有加入埤頭鄉蔬菜產銷班，但此班以種植水耕蔬菜為主，故 A2 只是名義上的加入產銷班，平日少去參加產銷班的活動。兩者加入產銷班的主要原因，為農戶要向政府申請補助款時，須以產銷班為單位，才易獲得核准。B1 原為永靖蔬菜產銷班班員，後來因個人經營理念與生產面積擴大等因素，離開原來的產銷班，獨自設立集貨場與開闢新通路。B2 耕地位於芳苑鄉，作物以根莖類的蘆筍、紅蘿蔔、蕃薯為主，在田間管理上多依自己的經驗為主，平日也亦少去請教他人。雖然 B2 與鄰田間有設置隔離帶，避免受到鄰田農民施灑農藥影響田間作物的生長，但 B2 認為鄰田農民施灑農藥的劑量與範圍仍會影響到自己土壤的品質，彼此之間仍常因此問題而爭議。

（二）與農會、台中區農業改良場、相關大學與驗證機構的人際互動

永靖鄉蔬菜產銷班，D1、D2、D4 班員都在台中區改良場受訓成為合格有機農戶，平時遭遇田間管理上的問題時，會習慣向改良場的研究人員請教，C3 認為農會人員在技術尚無法指導他。而C6 種植的技術也於台中區農改場，學得基本概念，但其餘法規與深入的技術需自己再找管道學習，當技術上有問題時，會透過C1 協助尋找中興大學教授指導。C1 在肥份調整的技術上，源於中興大學、台中區農改場加上自己試驗而成學得。如：花椰菜在夏天，溫度高氮肥吸收度較快，因此，花椰菜生長較快，導致鈣或鎂的微量元素會吸收不足，故施肥時鉀肥的比例須增加，利用鉀肥去抑制氮肥吸收²⁷。且十字花科本身就注重鈣的吸收，鈣的吸收是經由滲透作用而非導管作用，加上土壤溫度過高也會影響鈣的吸收，因此夏天一定要注意鈣的補齊。C1 亦參與中興大學「花椰菜合理化施肥」試驗研究的計畫，在田間管理方法上，與研究員配合並紀錄且提供相關數據，而研究後的成果，研究機構會將部分技術轉移給廠商，並開發產品。因此，農作知識的獲得，必須與相關人員密切互動，並配合當地的自然環境，以發展出最適合的田間管理方式。

各驗證機構亦會不定時，發送相關的書面資料與活動訊息給農民參考，農民遇到技術上的問題時，會向所屬驗證機構諮詢，如：D3 農戶在使用福壽牌有機肥料一段時間後，想替換另一品牌肥料，但並不是非常了解在使用福壽牌的有機肥料一段時間後，應替換何種肥料，才能讓土壤養分達到均衡狀態，於是致電到臺灣有機協會詢問總幹事，總幹事推薦中興大學黃裕明博士，博士請農戶將土壤送至台中區改良場檢驗後並給予建議。另外，C2 所加入的慈心基金會，當農戶遇到風災或水災受災嚴重時，基金會會派義工協助農戶復耕。

另外，農委會於民國 95 年 8 月 16 日實施每三年評鑑民間認證機構，並選以 D3 農戶為臺灣有機協會的樣本之一，田間視查後，給農戶與產銷班建議：在肥料方面建議農戶不應依賴市售有機肥，農戶可購置菇類太空包堆肥，以補充地力之不足。在田間管理上，建議農戶不應常常淹水，導致脫氮肥力流失，農戶在休耕期間應種植田菁等作物。

²⁷夏天，鉀：氮比例=2.5：1，冬天鉀：氮比例=1.5：1 即可。

（三）與其他農民的人際互動

永靖鄉蔬菜產銷班內，大多以處理該班本身的業務為主，雖然班員 D1、D2、D3、D4 在參加教育訓練時，會認識彰化縣或其他縣市的有機農民，但與其他有機農民平日互動亦少。埔鹽鄉蔬菜產銷班 C2、C4、C5、C6 農民，多是透過相關研習活動認識其他有機農民，且較少和同鄉鎮的一般農民接觸。但 C1 之前職業為銷售員，無農作經驗，所以剛開始耕作時，C1 會去找同鄉種植花椰菜的農民請教種植方法，例如：在夏季時會有颱風災害，故夏天要多考慮排水系統，因此夏季時畦面至少高於 45 公分；當室外溫度過高花椰菜會停止生長，C1 與一般農民一樣用水澆灑葉面降溫。另外，獨立發展型農戶 A2 因投入有機蔬菜產業的時間早，因此本身與彰化縣埔鹽鄉 C1、溪湖鎮 C2 及福興鄉 C3 的有機農戶皆有熟識，所以雖未加入埔鹽鄉產銷班，但遇到問題時會與此班班員討論。

埔鹽鄉蔬菜產銷班於民國 92 年 5 月 30 至 92 年 9 月 26 日，與埔鹽鄉鄉公所共同舉辦「埔鹽鄉農業推廣研習課程」，請台中區農業改良場、中興大學、藥物毒物試驗所、慈心基金會、嘉義大學關人員擔任講師，向埔鹽鄉農民推廣生物性病蟲害防治方法，目前有鄉內農民使用此種防治方法，但成效有限。另外，民國 94 年 5 月以本班成員為主，加上其他彰化縣內從事有機作物²⁸栽培，或對有機栽培有興趣的農戶，成立「彰化縣綠色農業協會²⁹」。目前會員共 37 人，協會成立的內涵主要是希望農民能透過這個組織，使農民和公部門的協調時，能快速得到回應，並試圖整合其他農民，在通路上能互相協調與幫助。召集人 C1 認為目前協會的運作並不如想像中容易：在經費上，縣政府每年只補助 2 萬元，加上資金籌措不易，故協會經費欠缺。而人事上，只有理監事會有定期聚會，其他會員則是每年開一次會員大會，因此，許多計畫難以推動，且許多有機農民對於作物的品質及栽種方法有自己的想法與定見，不容易整合。到民國 96 年初為止，協會推行較好的成果為：藉由協會的資源邀請農試所、藥毒所專家，輔導大村鄉種植一般葡萄的農民們，改變他們的觀念與田間管理方法，讓葡萄品質提升，使其達到檢驗無殘留農藥的標準，協會亦協助他們找到售價較高的通路，增加農產品價格³⁰。

²⁸ 有機蔬菜、水果、稻米的農戶。

²⁹ 此協會在 94 年度協助會員農業技術諮詢 20 件，轉介農政單位 5 件。

³⁰ 95 年時開始試作，到葡萄二期收成，售價多了原本一公斤 60 元增加到 140 元。

二、銷售過程中的社會資本運作

（零）產銷班共同產銷與量販店、超市的人際互動

永靖鄉蔬菜產銷班班員的作物，全數經由產銷班共同集貨，送往松青超市販售。班員D3、D4認為：產銷班內有共同產銷上的運作，農民耕作時只要單純負責田間管理的部份，包裝與銷售通路上即可無後顧之憂，對於作物出貨的部份，雖然需受D5的調配，但為求方便性亦可接受。但前班員B1因為種植的數量與面積較大，且不滿作物出貨需被D5抽成³¹，所以後來離開產銷班自營新通路，成為獨立發展型農戶。其它留下來的班員認為：班內有機蔬菜因有共同的銷售通路，且是以產銷班的名義銷售，所以只要有一個人種植的作物出錯時，會損害全班的名譽，故班員必須有共同理念，將其他班員視為生命共同體，個人應腳踏實地的種植。

產銷班每半年與超市訂立合約，確認雙方職權，在冬季蔬菜作物產量大時，產銷班會事先告知超市，與其協調舉辦促銷活動。夏天颱風過後，蔬菜收成產量容易不足，班員認為產量不足時，向其他農民調貨，對於產品品質無保障，超市方面也認同產銷班的作法，因此夏季蔬菜到貨量不足時，超市不會對產銷班提出違約金的要求。

B1本身為農民兼中盤商，每年與量販店、超市合作前彼此會簽訂協議書，明訂雙方的職權。協議書的內容包括：當超市出售超過一定的量時，中盤商要回饋超市一定比例的獎勵金，並且需給予超市活動贊助費、交易保證金額度；以及雙方商品供貨協議，如：農戶收到訂單時需2日內將作物送至指定店內，延遲時須付一定比例的違約金。

（一）中盤商收購的人際互動

A1經友人介紹，將作物賣給新竹的大福合作農場與台南的美特異合作農場，雖然批發價錢比自行送往有機商店或餐廳少，但考慮到通路的穩定性，仍與中盤商合作。C6因於民國92年才開始種植有機蔬菜，年資較淺並無法加入里仁與主婦聯盟的通路，後經由友人介紹，將其蔬菜以貨運方式送往有機商店販售。C3認為部份中盤商會刻意壓低作物價錢，或是以一般蔬菜的行情與其比價，在

³¹D5為台糖退休員工，本來說好退休後要以領月薪的方式，讓此班僱用，但最後卻成為產銷班與超市間類似「中盤商」的角色，賺取超市議價與銷售農友間的差額。

價錢上對農民而言不划算，當作物盛產又無通路銷售時，寧願將作物送給育幼院也不願賣給收購的中盤商。因此，有機農民對於訂定蔬菜價格的自主權非常高，價格只要不合乎農場主的期望，他們寧可不販售。(蔡依倩，2006：92)

(二) 送至財團法人：里仁與主婦聯盟的人際互動

里仁每半年都會跟農民簽訂合約，預估下一季作物的收成量，因此本身亦擔任協調的角色，協調部分農友之間作物生產的種類與數量。C1 認為：農友間因彼此熟識，大約知道對方種植的作物種類與數量，所以在協調過程中並無太大衝突。但 C3 認為：農戶間要完全協調到作物種類無重疊是不可能的事，需要合作社本身去協調、整合才有用，農民本身很多不熟識很難去協調。且 C2 也認為里仁當季蔬菜會有固定農友合作供給，供給量通常十分充足，故選擇較少人種植的豌豆銷售給里仁。

C3 與主婦聯盟合作 6、7 年，剛開始是農戶主動聯絡主婦聯盟的執行長，但因執行長太忙，農戶找很多次都沒有下文，後來在台中有機蔬菜展售會上遇到主婦聯盟的人員，彼此聊過後覺得理念契合，所以之後的作物都交由主婦聯盟銷售。而 C3 與 C1 之前因為通路都有主婦聯盟，剛開始種植花椰菜時，因為通路重疊，兩人無法協調導致關係有嫌隙，後來 C1 擁有夏天種植花椰菜的技術，以花椰菜作為種植發展的主力，而 C3 仍維持少量多樣化的種植型態，並儘量減少種植花椰菜。A2 與主婦聯盟合作關係長達 10 年，彼此合作關係愉快，現今作物販售以主婦聯盟為單一通路。A2 與 C3 認為與主婦聯盟合作時，蔬菜全年販售的價格有一定的保障且變動幅度小，對於農民無形中是種保障。

(三) 與有機商店或餐廳合作的人際互動

B2 與台中有機商店合作時間長達 10 年，目前合作店家數約十多家，每星期送貨一次。剛開始台中有機商店的店長在找尋合作農戶時，因為當時市場上標章與制度混亂，店長多靠認識的朋友介紹合作的農民，並親自到農場與農民接觸，經由溝通後了解彼此的想法，當理念吻合時，才會引進農戶的作物販賣，與農戶合作久了以後，對於熟識的農民，未貼認證標章亦能接受販售其作物，而消費者也會習慣認包裝袋上農戶的作物，不過目前有機商店內，販售的作物種類多樣，現今商店內會以有貼認證標章的蔬菜，為主要的販售作物。目前 B2 在台北市合作的有機商店僅剩一家，主要原因為：許多台北市的有機商店，會傾向與中

盤商合作，且又因為B2 蔬菜種類少³²，一次送達的數量太多時，店家也無法銷售，且農戶須自行負擔運費，並不符合經濟效益。另外，台中有機商店老板指出，目前許多有機商店會傾向與合作農場(中盤商)訂貨，合作農場會使用共同品牌銷售，作物種類多樣數量也穩定，因此，本身選擇與桃園、苗栗、南投、台南等地區的合作農場配合，以減少受季節性影響而不穩定供貨的困境。但因為有些農戶合作時間較長，雖然其為散戶，不過彼此在合作的過程中信譽良好，因此仍然持續與一些散戶合作。C3 早期也有零售給台中市 4 間有機商店與餐廳，後來因為其他通路穩定，認為有機商店與餐廳，需求的作物種類多樣且數量少，故民國 95 年後停止與有機商店與餐廳合作。

(四) 直接銷售至消費者的人際互動

C1 與彰化縣政府合作，將其有機農場結合觀光的型態，部份發展成休閒農園，開放部分農地讓觀光客或供學校師生校外教學使用，但此非主要經營的項目。C4 透過在台北的親戚每星期運送二次在士林大龍峒菜市場中販售，購買的顧客多為熟識消費者。另外則有消費者不定時直接到 B2 家或打電話配送購買作物。

³²以紅蘿蔔、蕃薯、蘆筍為主。

三、有機蔬菜產業產銷的社會空間

(一) 生產過程的社會空間

表 4-3-4 彰化地區有機蔬菜農戶生產要素來源表

分類	代號	鄉鎮	技術						資金		肥料與防治資材			種苗		
			台中農改場	相關大學院校	霧峰農試所	驗證機構	同鄉鎮農民	非同鄉鎮農民	自有資金	政府補助	研究機構	肥料公司	自行堆肥	居住鄉鎮	非居住鄉鎮	自行育種
農戶類型一	D1	社頭鄉	●		●		●		●	●		●			●	
	D2	永靖鄉	●				●		●	●		●		●		
	D3	永靖鄉		●			●		●	●		●		●		
	D4	永靖鄉	●				●		●	●		●		●		
農戶類型二	C1	埔鹽鄉	●	●			●	●	●		●	●		●		
	C2	福興鄉			●	●		●	●				●	●	●	
	C3	溪湖鎮	●					●	●			●	●	●		
	C5	員林鎮		●		●		●	●			●			●	●
	C6	大村鄉	●					●	●	●	●	●		●	●	
農戶類型三	A1	彰化市	●	●					●	●		●		●		
	A2	埤頭鄉	●	●		●		●	●	●	●	●	●	●	●	
	B1	永靖鄉	●					●	●	●		●	●	●	●	
	CC	芳苑鄉	●						●				●		●	●
	B3	埤頭鄉		●					●			●	●			●

資料來源：民國 95 年 7、8 月田野調查

1、生產合作關係：農戶在生產過程中，主要勞力來源也以自家勞力為主，或僱用鄰近女工幫忙；農民與位於大村鄉的台中區農業改良場、位於台中市的中興大學關係較主動，而位於台北縣市及彰化縣的有機驗證單位，對農民蔬菜種植內容、種植面積皆有控管。因此，依生產合作關係形成的社會空間，主要為跨鄉鎮，乃至跨縣市的範圍。

2、技術來源：(1)台中區農業改良場：改良場位於彰化縣大村鄉內，幾乎所有彰化地區有機農戶，不論在技術獲得或種植時遭遇問題時，都會與台中區改良場接觸。(2)相關大學：D3、C1、C5、A1、A2、B3 之前曾在中興大學上過課，

或透過朋友的介紹及參與相關活動認識相關領域的教授；B3 則於嘉義大學受訓，因此農戶會直接致電尋求解答。(3)農民所屬驗證機構：D3、C5 向彰化縣臺灣有機協會諮詢；A2、C2 向台北市慈心基金會諮詢。(4)同鄉鎮農民：C1 向同埔鹽鄉內農民學習花椰菜種植技術，加上自己的經驗轉換成有機農作方法；D1、D2、D3、D4 同屬永靖鄉產銷班班員，遇到問題會相互討論。(5)非同鄉鎮農民：A2 農民雖不屬於埔鹽鄉產銷班班員，但有問題仍向埔鹽鄉班員請教，C3 會向埔鹽鄉產銷班班員討論，B1 則會向新竹、桃園縣市朋友請教。因此，依技術來源形成的社會空間，主要為跨鄉鎮，乃至跨縣市的範圍。

3、 資金來源：(1)政府補助：D1、D2、D3、D4、C6、A1、A2、B1 有機農戶，向鄉鎮農會請款補助款搭建溫室設施；加入永靖鄉蔬菜產銷班班員，班內有共同合作運銷，因此亦會申請有機肥料的補助；農民亦會向彰化縣政府取得，有機農地、相關檢驗費用等補助。(2)自有資金：採取露地種植的農戶資金來源以個人資本為多，埔鹽鄉產銷班班員，其居住地並非同一鄉鎮，班員各自有習慣使用的有機肥料，因此班內並無申請補助共同購買有機肥料。因此，依資金來源形成的社會空間，主要有鄉鎮內及跨鄉鎮範圍。

4、 肥料與病害防治資材來源：(1)相關研究機構：透過與台中區改良場的研究員合作A2、C1、C6 會到台中區農改場拿有關病蟲害防治的資材，如：蘇力菌、木黴菌、苦楝油與放線菌，至台中霧峰毒物試驗所拿白僵菌及至中興大學拿放線菌，參與中興大學研究計畫³³，並提供相關數據給研究員，研究員研究後的成果會將技術轉移給廠商開發產品。(2)一般肥料公司：大部分的農民耕作時，所使用的基肥為市售一般有機肥料，永靖鄉產銷班班員會共同向台中縣龍井鄉訂購；A2 則到台中縣沙鹿鎮、C1 到鹿港鎮彰濱工業區的肥料公司訂購有機肥料；B3 則會在所屬鄉鎮農會或肥料行購買。(3)自行堆肥：C2、C3、A2、B2 等為自行堆肥，C2 堆肥的方法則於受訓時學得，且會依據手冊自行計算氮、磷、鉀的比例(黃裕銘，2002b：1)，A2 堆肥的方法則於受訓時學得。C2 的堆肥材料為大豆粕、木屑、稻殼、米糠，木屑為自行收集，其他材料於福興鄉或埔鹽鄉資材行購得，或自行向認識的碾米廠要。A2 堆肥材料為稻粕、米糠、大豆粕加入木黴菌或放線菌，菌種主要向台中農改場蔡宜鋒博士取得，其他材料埤頭鄉內的資材行與碾米廠即有販售。因此，依肥料與病蟲害防治資材來源形成的社會空間，多數跨鄉鎮及縣市範圍。

5、 種苗來源：現行法規雖然規定，生產者需使用有機種子或種苗，但臺灣

³³ 「花椰菜合理化施肥」試驗研究。

目前市面上尚無有機種子的提供，農業部門也未提供各有機協會有機種子，因此農戶種苗的來源：(1)居住鄉鎮內種苗行：永靖產銷班共同於永靖鄉種苗行內購買種子，A1、A2、C1、C2、C3、C6、A2 則於所居住鄉鎮內購買種苗。(2)非居住鄉鎮種苗行：B1、B2、C2 因為溪湖鎮種苗行多選擇亦多，因此會到此處購買種苗。C5、C6 則會到永靖鄉種苗行購買瓜果類的種苗。A2 認為西螺鎮種苗行選擇多，加上行駛高速公路交通方便，因此願意到雲林縣購買種苗。(3)自行育種：C5 種植冬瓜、絲瓜留下藤蔓繁殖；B3、B2 種植蘆筍以分株方式繁殖。因此，依種苗來源形成的社會空間，以鄉鎮內及跨鄉鎮範圍為主。

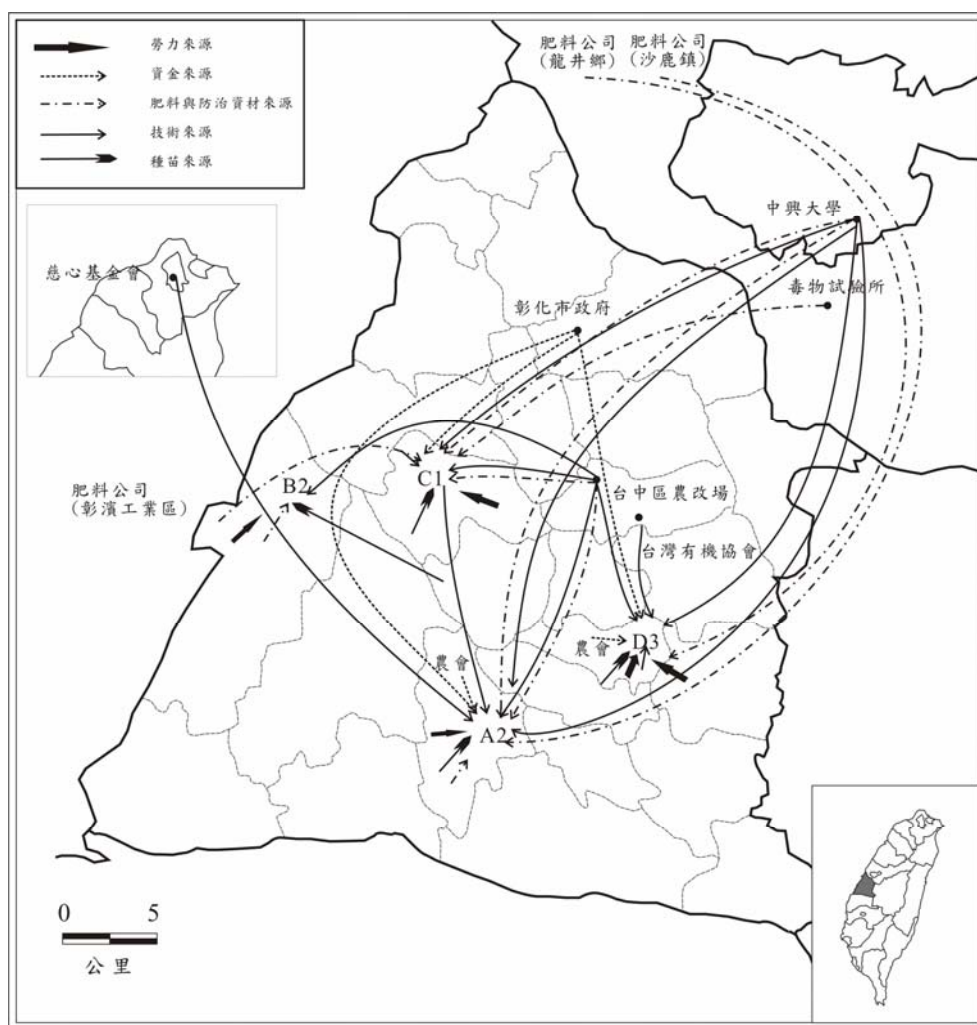


圖 4-3-1 彰化縣有機蔬菜生產的社會空間圖

資料來源：民國 95 年 7、8 月，民國 96 年 2 月田野調查

(二) 銷售過程的社會空間

1、產銷班共同產銷：D1、D2、D3、D4 只有一種通路，以產銷班的名義將作物販售到台北縣市的松青超市中。B1 本身自為中盤商其通路批發到全省惠康、大潤發、愛買、大樂、省錢超市，並以南部高雄縣市、嘉義縣市、台南縣市

為主要銷售地。

2、中盤商收購：中盤商會向各地有機農戶收購作物，農民會透過朋友的介紹，或中盤商自己亦會打電話詢問農民收購，農民通常以貨運方式寄送。收購的中盤商 B2、C6 送至台北市；A1、C6 送新竹市，其他亦有台南縣與彰化市。

3、送至財團法人：C1、C2、C3、C5、A2 的里仁與主婦聯盟以台中市與台北市為據點。

4、與有機商店合作：B2、C1 會自行將作物送至台中市的有機商店，其他宜蘭市、台北市、新竹市、台中市、高雄市、花蓮市的有機商店則以貨運方式寄送。

5、與有機餐廳合作：僅有 C1 與有機商店合作，但 95 年則中止合作關係。

6、直接銷售至消費者：B2、C1 會有不固定消費者直接到農場或打電話訂購；B3 則銷售給附近鄰居與自給自足為主要通路；C5 則將作物販賣至台北市。

因此，依銷售通路的社會空間，跨越其他鄉鎮並以臺灣西部台北縣市、台中市與彰化市為主要範圍。

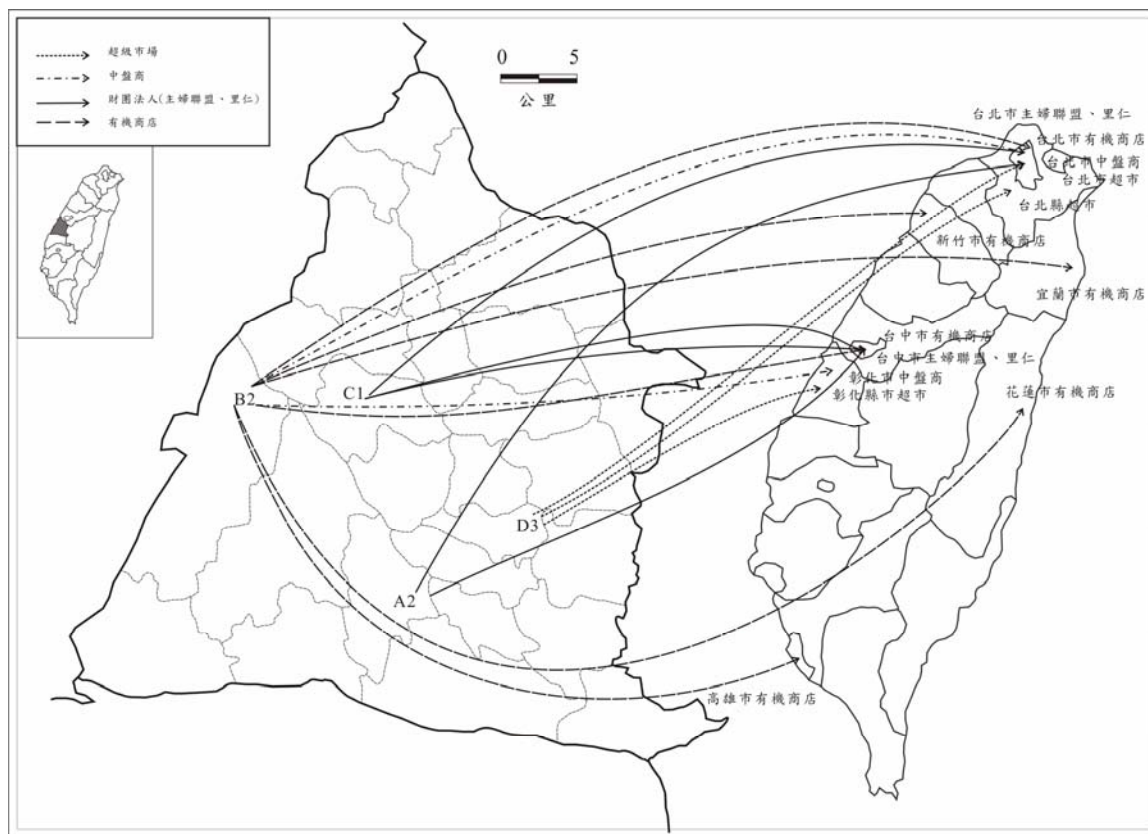


圖 4-3-2 彰化縣有機蔬菜銷售的社會空間圖

資料來源：民國 95 年 7、8 月，民國 96 年 2 月田野調查

四、小結

(一) 生產過程中社會資本運作與社會空間的形成

目前彰化縣的有機農民，其組織可分成三種型態，而在生產過程中社會資本的運作上：農戶類型一者，該產銷班班員有共同產銷的合作關係，班員間聯繫的緊密程度最大，彼此也建立起共同的理念且同時也受到外界的規範、監督；而當團體內部有人因理念不合時，便離開原有的產銷班，另聘新的網絡。農戶類型二者，班員間因有共同理念，因此該班跨越鄉鎮界線，組成新的產銷班，該班班員的合作關係，建立於推廣與對抗外界不合理的體制上，而當農民遇到問題時也會相互支援，並介紹其他專業人員協助，對於自身的權益，也積極的投入，且以此班為核心向外推廣有機農作。產銷班雖然內部雖無共同產銷的關係，但因為有機蔬菜通路有限，內部成員間亦容易造成通路重疊狀態。農戶類型三者，為獨立發展型農戶，少數雖有加入所屬鄉鎮的產要班，但與其他鄉鎮的有機農民，互動頻率高於鄉鎮內的一般農民，其技術來源亦依賴台中區農改場與相關大學院校的支援。與一般農民間仍少交流，甚至因為使用農藥的問題與一般農民有所芥蒂，造成衝突。另外，在生產過程中的人際互動，如下所述：

1、技術的互動：新農法的使用讓傳統耕作模式轉變，如：紙上作業與農場的抽查，會使的農夫存在一些焦慮。(Atkins et al., 2001c：192) 有機農民在生產過程中，受限於只能使用特殊資材作為病蟲害的防治方法，因此農民對於相關的研究單位依賴性較大，信任關係也來自工作人員對有機農業的專業能力。(蕭崑杉、蔡必焜，2004：118)因此，農民遇到問題時，會直接找台中區農業改良場與中興大學，相關研究員或專家尋求協助。另外，擇加入有機作物栽種的農民，其本質多屬熱心與願意分享的態度，對於研究的參與或有機農作的推廣亦少排斥，農民之間訊息的流通管道多元，傳統的產銷班只是資訊傳遞的其中一個媒介，農夫之間的訊息不受到空間上的影響，仍可跨越產銷班與鄉界的限制，其他鄉鎮的有機農民及其他縣市的驗證機構尋求協助或取得相關資訊。

2、資金的互動：許多有加入產銷班的班員，其動機與一般農戶一樣，亦希望透過產銷班，能向農會申請農用資材的補助經費，另外也會直接從彰化縣政府取得補助，在經費爭取上其態度比一般農民積極尋求資源。

3、肥料與防治資材的互動：有機農戶在使用肥料時，受到人力、時間與可利用場所上的限制，多數無法自行堆肥製作有機肥料，因此，仍以市售有機肥料作為基肥使用。肥料使用量多的農戶會直接向外縣市的總公司訂購；用量少的會

向居家附近的農藥行訂購，並使用自製液肥防治病蟲害，而液肥資材的來源多向中興大學、台中區農改場取得。有機農夫在配製液肥與病蟲害防治的資材時，要依照作物生長的情況與當地氣候、土壤條件配合，所以農戶需學習更專業的植物生理與病理相關的知識，以確實掌握作物的生長情況，且每個農民都有自己一套的防治方法與概念，因此，農戶在病蟲害防治資材的製作上，蘊含著許多隱性知識(tacit knowledge)。

4、種苗的互動：雖然有機生產條例上規定，種植有機作物必需使用有機種仔，但目前臺灣市面上販售的蔬菜種苗或種子，皆會經過防霉等處理程序，故有機農戶目前與一般農戶使用同樣的種苗。種苗的來源，以居住鄉鎮內及鄰近鄉鎮內購得，亦有少數自苗者。

不論在技術、資金、肥料與病蟲害防治資材的互動與來源，有機蔬菜生產的社會空間尺度，會跨越鄉鎮界線，且與鄉鎮外的互動頻率高於鄉鎮內。

（二）銷售過中社會資本運作與社會空間的形成

在銷售通路上，農戶多有固定的通路，而這些通路的取得需經由特定場合³⁴、同業農民的介紹或參與特殊的驗證單位³⁵，始可擁有送至量販店或超市、中盤商收購、送至財團法人、配送有機商店等銷售管道，另外，有少部分的消費者會透過網路取得訊息或其他人的介紹直接向農戶購買，因此，在銷售管道方面雖然多樣化，但農民必須透過關係才能找到適合的通路，且當農民的作物被驗有農藥殘留狀況時，各通路商通常會停止合作關係，待由農民複檢合格後始與恢復合作關係。

在銷售的過的程中，其社會資本的運作如下所述：1、送至量販店、超市合作者，在合作關係上，汪瑞娟也指出當個別農場規模小，農戶所能掌握的貨源數量和種類少，參與共同運銷可能是最單純而且最容易的運銷通路，（汪瑞娟，2003：14）而當銷班者內部，作物有共同銷售管道時，班員之間因通路穩定，彼此之間聯繫也會更為緊密，不過，也因為班員間有共同利益的關係，當班內信任與互惠關係破裂時，不服從權威者易被革除在網絡之外。而超市量販店與農民間，透過契約確立其合作關係，對於作物收購的數量及價格彼此皆有明確的紀錄，而農民則須支付部份回饋金或贊助費提供超市廣告等費用，其運送範圍遍以

³⁴經由有機農產品展示會場，農民可認識民間團體與中盤商。

³⁵ 參與慈心基金會的農民，可將其作物販售給里仁公司。

臺灣西半部為主。2、由中盤商收購，雖然收購價格較低，但為考慮通路穩定性，新進的農民或不積極尋找通路者，會傾向交由中盤商收購，範圍以北部地區為主，亦有中部中盤商收購。3、送至財團法人，其優點為通路穩定且收益好，但缺點是財團法人需求量固定，且發展至今已呈飽和狀態，農民間容易出現通路重疊的現象，優勢農民，如：與通路商關係良好、合作時間長或種植作物供應量穩定者，可以掌控較多的資源；相對新近加入的農民或作物供應量不穩定者，會處於弱勢局面，運送地點以台中市與台北市兩地為主。4、送給有機店或有機餐廳者，客戶需求量少、種類多，農戶亦須自行運送或宅配，對於買方與賣方多產生不便，因此彼此朝向以中盤商為中介進行交易，運送範圍以台中市內為主。5、直接銷售給消費者的農戶，所占比例最低，通路也最不穩定。因此，在通路的穩定度上，經由產銷班共同產銷、中盤商收購或送至里仁與主婦聯盟的農戶，因蔬菜需求量多且穩定，蔬菜運輸方式多以貨運方式寄出較節省時間，故農民合作的時間較久且穩定。反之，因為合作的有機商店與餐廳多位於台中市區，需求的作物數量少，農戶也必須自行送達，而現今許多有機商店亦朝向中盤商，與個別農戶合作的時間相對較短與不穩定。農民與上述通路，皆有契作協定，在議價的空間上，對農民有一定的保障。

有機蔬菜在運銷的社會空間尺度上，少經由中間商流通，並經由貨運的方式直接送達，以臺灣西部的台北縣市、台中市與彰化市為主要運送地點。

第四節 小結

農民成為有機農夫前，必須接受教育訓練，具有相關的知識後，始能投入生產行列。在生產合作關係上，除了種苗的取得以農民居住鄉鎮內及鄰近鄉鎮範圍外，其他的技術、資金、肥料與防治資材皆會跨越鄉鎮，甚至縣市範圍而取得。而在生產過程的社會資本運作上，首先，在網絡合作上，因為有機蔬菜的栽培管理過程，不僅是囿於資材使用的限制，在田間管理的每一個步驟，如：土壤、水質到最終的作物，都會受到所屬協會與現行法律的約束。因此，在生產過程中，有機農夫的農作知識會以相關的研究機構、驗證單位與其他有機農夫，為主要技術諮詢對象，與鄉鎮內的其他農夫及農會技術上的交流少；其次，生產過程中的信任關係，建立於解決田間管理所遇到的各種問題，因此，農民對於相關研究單位、有機農民的信任關係較大；再者，產銷班內互惠關係則建立於政府補助款的獲得、資訊與通路的共享與對抗外界不合理的體制上。

有機蔬菜的銷售通路少有中間商的轉售，且在耕作過程的每個步驟都得詳實記錄，因此，其生產與銷售過程可追蹤性高。在買賣的過程中，農民與通路之間多有契約合作的關係，對於蔬菜收購的數量與價格有一定保障。在銷售過程中，其運銷的地點以台北縣市、台中市與彰化市為主要的運銷範圍。而在銷售過程的社會資本運作上，首先，在網絡合作上，以超市、量販店、中盤商、財團法人、有機商店、有機餐廳及直接消費者為主要的銷售通路；其次，農民與這些合作對象的信任關係建立於朋友的介紹、合作次數與時間的長短及外在客觀條件對其作物品質的肯定，但其信任關係仍以作物品質為主要的衡量基準，當農戶被驗有農藥殘留不符現行合標準時，通路商會直接停止與其的合作關係，且彼此之間的信任關係也跟著打折扣；再者，互惠關係取決於，農民與通路間契約內容的協定，包括：交易保證額度、活動贊助費，或當銷售達到一定數量時，農民須付予通路回饋金，因此，農民與通路間存在著互利、互惠的關係。