

第五章 結論

本文以「農業糧食鏈」為主要研究概念，探討台東平原釋迦產業的發展，企圖解決以下問題：

- 其一，台東平原的農業環境與釋迦產業發展的關係
- 其二，台東平原釋迦農的栽培管理過程及其社會空間
- 其三，台東平原釋迦農的運銷過程及其社會空間
- 其四，歸納影響台東平原釋迦產業發展的因素

綜合前文的討論，本研究的成果如下：

1980 年代是台東釋迦栽培面積快速擴張的時代，究其原因跟當時的農業背景有關：由政府主導發展的鳳梨加工產業逐漸衰退，1984 年鳳梨工廠關閉；加上 1980 年代，國際糖價不佳，也使得農民種植甘蔗的意願不高，製作鳳梨和甘蔗的農民因而轉種其他作物；原本另一優勢果樹--柑橘，因為病蟲害、國際競爭激烈等因素，使農民種植意願降低。當時台東地區的二、三級產業不發達，農業活動仍是主要的產業。在沒有政府主導農業的發展之下，台東農民考慮當時台灣經濟逐漸起飛，所得逐漸增加，市場對蔬果的需求逐漸增加，再者，交通設施的改善，也縮短台東與西部和北部等主要消費市場間的時間，而台東平原的土壤、氣候條件適合釋迦的生長，加上當時釋迦的收益高於其他果樹，其他縣市專業化種植釋迦的情形較少，於是農民根據內、外農業環境的變遷在比較利益之下選種釋迦，因而促使釋迦的栽培面積迅速擴張。

台東平原的土壤、氣候雖然適合釋迦生長，但颱風、焚風、勞動力不足等問題仍存在。1980 年代以後，透過選育新品種，或選出較耐久藏、較慢軟熟的果品，減少交通不便所帶來的限制，或選出外觀較佳的果品，提高商品價值。運用剪枝技術調節產期，讓原本一年一穫的釋迦可以一年多收，不至於因為焚風、颱風而全年收穫全無，而釋迦是勞力密集的產業，農民也可以透過產期調節技術，適當分配自己的勞力，減少農村勞力不足所帶來的影響。人工授粉技術的運用可使得果實外觀端正，種出符合市場期盼、商品價值高的果實。釋迦的栽培技術不斷創新，農業環境所造成的限制逐漸降低，使其相較其他果樹有更多優勢，栽培面積在 1980 年代迅速擴張。

從甘蔗、鳳梨到釋迦的優勢農作變遷，反映的是從受國家力量影響的農業活動，轉變成受到市場經濟影響下的農業活動，農民的產出不再是像甘蔗或鳳梨種出來後，交給位在台東平原上台糖所屬加工廠如此單純且穩固、低風險的產銷過程，換言之，生產內容的轉變，農民對於產、銷的方式也必須隨之轉變，為了完成釋迦的產銷活動，釋迦農必須與其農糧鏈的成員建立合作關係，而且必須降低過程中可能的風險、獲得產銷資訊，這使得個別農人與產銷班班員分別透過其社會網絡關係與各單位建立合作關係，而使產銷活動得以順利進行。

農業投入方面：個別農人與肥料行、生產資材行、農藥行、種苗行等單位的互動落實在地表上，展現的是以鄉鎮為範圍的社會空間，這是因為農民考慮到如果各單位販售

的如果品質、價格差異不大，爲了節省時間成本就選擇距離近的店。相反的，產銷班的生產規模大，可與廠商議價，具有選擇較多、價格較便宜的效益，其合作對象多爲外縣市廠商，因此社會空間擴及台東縣以外的地區。不管透過何種方式獲得所需的生產資材，這些非農單位都因爲釋迦栽培的關係，而與釋迦農產生緊密連結，成爲釋迦產業不可或缺的一部分。

剪枝技術、裂果、病蟲害、人工授粉、品種等技術對釋迦果的商業價值影響甚大，這些攸關農民直接收益的栽培管理技術，必須仰賴農民實作經驗的累積、與他人的交流、自己的觀察而不斷修正。個別農人循地緣或血緣關係連結而成的社會網絡，在諸多非正式場合中，獲得技術或訊息，產銷班班員亦是如此，但是產銷班與農改場之間的固定會議或講習活動使技術、資訊可以透過班組織推廣，產銷班員獲得的技術或訊息，因地緣或血緣關係而外溢至非班員，栽培管理技術和訊息也隨之擴散到整個釋迦栽培區域。在釋迦栽培管理的過程中，釋迦農與釋迦農、農改場間透過正式或非正式管道進行交流，彼此有緊密的非貿易性的依賴關係，整個台東平原釋迦產區因而形成一個集體學習的學習型區域，而此種在地性的緊密互動集體學習所形成的優勢，難以被其他自然環境適合釋迦生長的縣市取代，成爲台東平原釋迦生產在自然環境外的另一項優勢。

農場生產所需的勞力方面：釋迦栽培所需的勞動力主要來自家人，通常都是夫妻兩人，假日則會有子女幫忙，主要是因爲工資成本高，農人希望在能力所及的情況下，自行吸收這些工資成本。如果生產規模大且工作有時效性，則以產期調節或雇工、換工的方式進行。台東平原的雇工主要來自初鹿地區的女工，這些女工通常是因爲自家釋迦規模小，很快就完成工作，或是沒有農地，趁台東釋迦產區對勞力需求大的時期，組成「班」外出打工賺錢，在鄰居、親友間口耳相傳下，成爲巡迴台東平原各釋迦產區的重要勞力來源。釋迦栽培所需勞力主要來自自家勞力或透過地緣、血緣關係找到雇工，補充不足的勞力，釋迦農的社會空間已不再限於所在的鄉鎮，形成跨區域分工合作的互動方式。

糧食消費方面：1980年代台灣經濟成長的結果，國民的購買能力提升，促使國內消費市場對蔬果的需求增加，提供了台東釋迦農經營釋迦產業的良好契機。1980年代以後，釋迦農的產銷亦常因應消費者需求而改變，如：裝箱方式、使用套袋以減少農藥的噴灑、推行吉園圃認證、生產履歷的制度。換言之，生產怎樣的產品，農民不再是唯一的主導者，必須適切回應在農業糧食鏈尾端的消費者對其產品的要求，才能在眾多相似產品中脫穎而出，產銷班班員與農政單位的密切關係，因此率先實行上述制度。

果品配送方面：貨運業者也是釋迦農業糧食鏈中不可缺少的一環。與釋迦農有合作關係的貨運業者都在台東平原上，其形成的社會空間以台東平原爲範圍。釋迦農與業者之間建立關係的方式有兩種：其一，爲了尋找信譽佳、價格公道的業者，釋迦農透過親友介紹而建立與貨運業者的合作關係，亦即循其信賴之地緣、血緣社會網絡中打聽消息，再透過合作經驗決定是否持續合作，並發展出除了載運釋迦以外，諸如：行口訊息、購買生產資材等其他的關係。其二，爲了直銷釋迦，釋迦農必須與宅配業者建立合作關係，宅配業者基於擴展業務也會主動爭取與釋迦農合作，透過契約合作，即使合作久了，釋迦農也不會因爲人情壓力而不好意思中斷合作關係，相對的，宅配業者也不會因此降低運費。

釋迦產出後，可販售鮮果或加工品。釋迦加工品的大宗為釋迦冰品，斑鳩產銷班和地區農會各有鳳梨釋迦和釋迦的冰品工廠可以生產，主要銷往各觀光景點。鮮果的運銷則有透過行口或攤商銷售、傳真或網路訂購再宅配到府、經貿易商販售到海外地區等方式。這些販售方式的差異反映的是交通運輸、通訊設施的進步，使得釋迦的銷售市場可由產地擴及海外地區，另外一方面也說明在面對加入 WTO 後，更加開放的農產品市場時，釋迦也必須向外拓展市場，才能紓解國內供需不均、價格下滑的壓力。

上述與釋迦農有合作關係的銷售單位，可依其所在位置分成兩大類：其一，產地（台東平原），包括產地市場、省道旁的攤商、東農超市等，與釋迦農的買賣關係形成以產地為範圍的社會空間，其關係的建立原因：對個別農人而言，基於地緣關係，距離較近，希望可以節省包裝、運輸的時間，做更多工作，且雙方可各取所需的關係。對產銷班而言，因為隸屬於地區農民產銷班，因而可使用加工場的設施，再利用其組織下的超市進行販售，與地區農會關係密切，雙方因地緣、契約而建立關係。

其二，台灣西、北部、海外地區，包括行口、貿易商、宅配到府等，與釋迦農的買賣關係形成超越產地的社會空間，其建立關係的方式：對個別農人而言，與行口商合作是主要的銷售管道，但與行口商之間缺乏契約保障，於是循自己信賴的地緣、血緣社會網絡中，獲得可信任的合作對象，如此可節省尋找的成本並降低風險，再依自己合作經驗決定以後合作關係。對地區農會產銷班而言，雖然也事先透過班員的社會網絡篩選行口商，但與行口商之間有契約協定，可透過契約保障買賣關係；更因為屬於政府鼓勵成立之產銷班，容易建立與農政單位的關係，獲得農政單位的政策支持與協助，又可整合台東平原各地農民提供足夠貨源，因此得以與擅於經營海外市場的貿易商建立合作關係，使釋迦運銷海外，外銷活動所涉及之社會網絡之廣，並非個別農人所能及。

上述釋迦農的運銷空間之差異，反映的是支持個別農人與地區農會產銷班完成運銷的社會網絡之不同，前者主要靠地緣、血緣形成的社會網絡支持，後者對內可運用班員原有的地緣、血緣等社會網絡資源，對外可獲得農政單位、地區農會等社會網絡的支持，因此，其銷售社會空間較廣，這兩種支持釋迦運銷的社會網絡，都使得個別農人或產銷班得以順利與各銷售單位建立合作關係，成為台東平原釋迦產業發展的重要基礎。

然而，在全球化的時代，如果想要讓釋迦運銷全球市場，個別農人以地緣、親友關係建立起來的合作對象，無法與海外運銷所需的各單位建立合作關係，唯有透過產銷班可結合更多社會資源，讓農民成為只需單純生產，而行銷、運輸、資金流通等工作有其他企業化的組織可以代勞，才有可能拓展海外市場，而目前產銷班海外運銷雖然可以順利進行，但現在海外運銷才剛起步而且主要只靠部分產銷班負責提供貨源，在訂單量增加的情況下，恐有貨源不足的疑慮，如何整合全台東地區釋迦農，提供一個合作的機制，將是未來要持續辦理外銷活動可以努力的一個方向。

綜合以上，影響台東平原釋迦產業發展的原因可歸納如下：1980 年代台東平原釋迦產業的發展，是受到當時內外農業環境交互影響下，釋迦農依據比較利益的選擇。而 1970 年代後期到 1980 年代新品種的發現、栽培技術的創新，則降低天災、交通不便、勞動力不足所帶來的限制，造成釋迦栽培面積迅速擴張，使其成為全台釋迦栽培最為集中的地區之一。由於台東平原是釋迦栽培的集中地，使釋迦農與釋迦農、農改場間具有

非貿易性相依的連結，透過正式或非正式的交流，獲得創新的技術、訊息，整個台東平原釋迦產區有共同的學習過程，形成一個集體學習的學習型區域，而此種在地性的互動集體學習所形成的優勢，難以被其他自然環境適合釋迦生長的縣市取代，因此成為台東釋迦產業在自然環境以外的另一項優勢。釋迦栽培的出現代表受國家力量影響的農業活動—鳳梨、甘蔗，轉變成受到市場經濟影響下的農業活動，農人的產銷活動也不再只是如前者只是單純的種植，然後交給產地的特定單位，呈現以台東平原為主的社會空間，而是為了使釋迦的產銷活動順利進行，個別農人和產銷班班員必須各自運用其社會網絡資源，獲得產銷過程中的各種訊息與支援，並以之建立與農糧鏈成員間的合作關係，因此產銷活動得以順利進行，台東釋迦產業也得以持續發展。