

東 海 大 學
社 會 學 研 究 所
碩 士 論 文

小農經濟現代變遷：

東勢果農的商品化之路

Modern Changes of Peasant Economy in Taiwan:

The Commercialization of Dongshi Fruit Farmers



指導老師：高承恕

研 究 生：葉守禮

2015 年 7 月

碩士論文題目

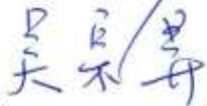
小農經濟現代變遷：東勢果農的商品化之路

研究生：葉守禮

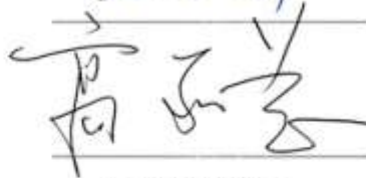
論文考試委員：



趙 剛



吳 宗 昇



高 承 恕

(論文指導教授)

系主任：



口試日期：中華民國 104 年 6 月 25 日



摘要

水果經濟之顯著擴張，可謂晚近台灣農村最重要的發展之一，也是理解小農經濟現代變遷的關鍵鑰匙。農藝精湛的果農是台灣農村寶貴的資產，他們在極為惡劣的條件下，仍然為島內市場提供豐盛、便宜且多樣的水果。本文以台中東勢為田野場址，試圖融會社會史的視野，追索這個地區轉作果樹的歷程，探究東勢果農如何可能在小農經濟的基礎上，實現極高的土地生產力與農業技術創新能力，卻又在市場結構的限制下不斷滑落貧窮水平。東勢原是伐木重鎮，作物以水稻為主，1960年代大規模轉作果樹以後，轉型成為著名的水果之鄉。這是貧窮驅動的轉作，我稱此為「謀生型商品化」。在家庭責任的驅使以及草根人情網絡的支持下，高度兼業化的小農展現出驚人的水果栽培技術學習與創新能力，能夠經常跟隨市場價格轉換作物，極具彈性與韌性，形成獨特的「多樣性內需水果經濟」。1980年代前後，東勢果農發揮草根的力量克服多項地理與技術的限制，陸續開發出寄接梨、甜柿和茂谷柑等「明星作物」，東勢搖身一變為台灣最重要的高經濟作物產區。這是非預期的結果，或說一場「邊緣革命」。然而受制於市場結構的諸多問題，他們的收入總是趨於下降，陷入增產與過剩的迴圈，難以克服「沒有發展的增長」困境。即便商品化程度和農業技術水平不斷提高，小農經濟仍未擺脫貧困的糾纏，平均每年家庭收入大幅低於非農戶。

關鍵字：沒有發展的增長、謀生型商品化、小農經濟、水果經濟、轉作



Abstract

The significant growth of fruits economies is not only the most important development in Taiwan rural villages but the key to understand the modern transition in peasant economy. In Taiwan rural, peasants' expertise is a valuable asset because the peasants, no matter how extreme the conditions may be, are capable of producing abundant, inexpensive, and various fruits. Dongshi, Taichung, the target of the field research, was originally an important lumbering village with paddy rice as its primary produce. After the transition to fruit tree in 1960s, Dongshi has transformed itself into a village noted for fruits.

The transition, however, was prompted by poverty, which, as I call it, is the "make a living by commercialization." Since then, under the pressure of providing for their families, the peasants, supported by "intricate grassroots social network," have exhibited their astounding abilities to cultivate fruits production. They also change the crop types with the most profits according to the ongoing market price. In other words, the peasants' abilities have proved the fruit farming to be a unique form of "fruits economies for diverse domestic demands." Around 1980s, with their strength to overcome multiple geographical and technical difficulties, the peasants in Dongshi successfully developed "star product" such as annual grafting pears, sweet persimmon, and murcott, which made Dongshi the most important cash crop region. This, notwithstanding, was an unintended consequence—it is safer to say that the result was a marginal revolution.

However, owing to the market structures, the peasants' revenues have been decreasing year by year. They fall into the vicious circle of overproduction; it is hard

for them to get over growth without development. Even though commercialization is intensified and agricultural techniques are better, the peasants are still stuck in the abyss of poverty, with their income greatly lower than per capita income.

Combining the perspective of social history, this thesis aims to find out how the peasants, during the transition, are able to maximize land productivity and innovate agricultural techniques on the basis of peasant economy in spite of the restrictions of the market structures that lead to the constant decline in the standard of subsistence living.

Key Words: growth without development, make a living by commercialization, peasant economy, fruits economies, change of crop types

謝誌

沒有人可以獨自寫出一本碩士論文，本文尤其如此。

首先，我要把最誠摯的感激，獻給東勢的農民。這本論文大部分的內容，其實來自農村日常生活中平凡瑣屑的常識，然而若非農民熱情洋溢、不厭其煩地解說，我這個「都市俗」恐怕永遠不能瞭解那些深刻而饒富智慧的細節。特別感謝施朝祥先生不只是本論文的田野引路人，同時提供了豐富的問題意識；劉龍麟先生的口述材料形成本論文的骨幹，還細心地為我校正初稿；張英哲先生的真誠與友誼，更是推動我撰寫論文的動力。還有許多曾經給予我巨大協助的人，族繁不及備載，沒有你們就沒有這篇論文，我必須致上最高的崇敬與感謝。當初誤打誤撞來到東勢，回想起來，真是倍感慶幸。知識份子往往是最無知的，他們都是我的導師，「向人民大眾學習」不只是田野調查的基本功，更應該是社會學的信條。農民無私的熱情，我無以回報，只能謹守當初的承諾：把東勢果農的故事寫出來，與更多人分享。

東海不只是台灣最美麗的校園，更是最適合思索與求知的大學。與高承恕老師一同唸書與討論問題的時光，是我在研究所生涯中最巨大的收穫，也是最難忘的回憶。八個學期的課程，其中整整兩年在與 Fernand Braudel 纏鬥（《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》三大冊），我永遠無法忘記千辛萬苦念到最後結論的時候，Braudel（2006：810）忽而寫道：「在完成一次長途旅行後，我感到更需打開門窗，讓房間通風，甚至走出房子。」這「打開」二字訣，令我十分驚奇。一般人寫結論，總要謹慎總結自己的貢獻，他卻雲淡風輕地「走出房子」，回到更寬闊的世界。原來知識的真正境界，是虛懷若谷，只要永遠懷抱好奇心，活水泉源就不會枯竭。我以為高承恕老師真正身體力行這份寬闊。他對我的指導，善於點撥而不拘泥於形式，總是笑吟吟地，鼓勵我去想、去闖、去探尋，若有什

麼新發現，有時甚至比我還興奮，但又永遠不滿足。教育的真諦，難道不是打開學生的視野，引領他們主動追尋更寬闊的世界嗎？我覺得自己十分幸運！高承恕老師的胸襟與熱情，但願這篇研究能稍微表現一二。

東海社會系的學生最自豪的，是我們擁有一群才華洋溢的老師，每一位都很有個性。特別感謝許甘霖老師、黃金麟老師、黃崇憲老師、楊友仁老師、趙彥寧老師、趙剛老師、鄭志成老師、鄭斐文老師和劉正老師，每一位都曾經給予我巨大的啟發，以及各式各樣的支持與協助。無論是正式修習課程、參與演講活動還是私下交往，我總是認真觀察他們，恨不得「偷學兩招」。優秀的老師是大學最寶貴的資產，他們的教誨我常銘記於心。

我們研究所迷人的地方，不只在於優秀的教師，而且在於緊密的社群生活。四年的時光裡，同學們一起讀書、吃飯、辯論、談天，在日常生活中追求知識，每天都有一點收穫。我要感謝豐碩、芳維、Rosa、王寶、瑞員、皮皮、建雄、小柯、詩怡、小涵、茶茶、思靜、浩乾、阿超、樂樂、宜軒、哲偉和姜雯，每位同學都豐富了我的生命和視野。當然，不可能漏掉東潮讀書會的夥伴們，包括洛書、忻學、俊傑、儒晟、彥璋、芃芃、宏任、寧軒、培塔、漢華和旗魚，在已經連續兩年的集體閱讀與討論中，每週一次的深刻激盪，是我難以忘懷的饗宴。

許多陸生陪伴我前往東勢田野調查，包括雪暉、寬坡、王帥、新宇和順玲，他們對台灣農村的關懷與熱情令人感動。集體調查的效果比預期還好，多元觀點的交流不只豐富了這份研究，也讓旅途變得更加愉快、有趣。農村在兩岸都是重要課題，本研究不過向前跨出了一小步，我真誠希望未來大家還可以一同努力。

最後，感謝我的家人，爸爸、媽媽、姐姐和弟弟，沒有你們的支持，我不可能走完全程。尤其感謝何沛儒，妳總是我的第一位讀者，給予我無盡的鼓勵。我愛你們。

目錄

摘要.....	5
Abstract.....	1
謝誌.....	1
前言.....	1
第一章、緒論.....	5
一、 台灣農村結構的變遷.....	6
二、 兩個史觀一個認識.....	12
三、 小農經濟作為長期結構.....	17
四、 研究設計與章節安排.....	23
第二章 東勢水果經濟之興起.....	29
一、 前工業時代的小農經濟.....	30
二、 農村危機與反過密化.....	36
三、 邊緣革命：「祈安清醮」到水果盛世.....	42
四、 家庭責任與謀生型商品化.....	50
第三章 明星作物的誕生.....	57
一、 寄接梨：退休老師張榕生的研究班.....	58
二、 甜柿：老農黃清海的試驗與推廣.....	66
三、 茂谷柑：返鄉農民許博邦的豪賭.....	73
四、 農村人情網絡與農業技術知識.....	80
第四章 水果市場的結構.....	87
一、 內需消費市場的擴張與收縮.....	88
二、 東勢水果的產銷模式.....	94

1. 青果合作社	95
2. 傳統行口.....	96
3. 農會果菜市場	97
4. 農會共同運銷	99
5. 貿易公司.....	100
6. 宅配.....	101
三、 小農與市場	103
四、 沒有發展的增長	110
第五章 理論與現實.....	117
一、 小農經濟與商品化.....	118
二、 「水果經濟」背後的社會與文化.....	127
三、 重估國家的位置	134
四、 東勢經驗的啟示	141
第六章 結論	149
附錄 1 受訪者名冊	151
附錄 2 田野筆記列表.....	153
附錄 3 田野筆記節錄.....	157
140715 下午拜訪張大哥農場.....	157
140717 拜訪許伯伯家裡.....	172
141031 晚上與施朝祥、趙寬坡、許雪暉和三合一農業社老闆劉龍麟聊天	189
參考書目.....	201
期刊論文	201
專書.....	203

圖目錄

圖表 1	農業就業人口結構比	7
圖表 2	稻穀、果品產量比較	10
圖表 3	稻米、果品產值比較	10
圖表 4	2010 年稻米、蔬菜、果品產值比	11
圖表 5	台灣農戶數量 (1952-2012)	41
圖表 6	全台梨子產量 (1955-2010)	61
圖表 7	全台梨子產值 (1955-2005)	62
圖表 8	新興梨、新世紀梨、豐水梨產地價格比較 (1989-2010)	63
圖表 9	全台柿子產量 (1953-2010)	68
圖表 10	全台柿子產值 (1952-2010)	70
圖表 11	甜柿產地價格 (1981-2013)	71
圖表 12	全台茂谷柑產量 (1997-2010)	76
圖表 13	全台茂谷柑產值 (2008-2013)	77
圖表 14	茂谷柑產地價格 (1996-2010)	78
圖表 15	台灣平均每人每年消費食品重量 (1952-2010)	91
圖表 16	梨子、柿子、茂谷柑產量趨勢圖 (1953-2010)	111
圖表 17	嫁接梨 (新世紀梨、豐水梨、新興梨平均數)、甜柿、茂谷柑產地價格 趨勢圖 (1989-2010)	112
圖表 18	農業所得對消費支出之充足率 (1976-2010)	113
圖表 19	台灣水果產值趨勢圖	114
圖表 20	農家與非農家每年可支配所得比較 (1970-2010)	115

表目錄

表格 1	乾隆、嘉慶年間台灣人口統計.....	31
表格 2	台灣人口、農業人口與農業人口佔總人口比例（1910—1970）.....	37
表格 3	各產銷模式比較.....	102



前言

2014年7月某日清晨五時，來自都市的我，迷迷糊糊地騎車尾隨張大哥的小卡車，第一次來到東勢山上的梨園。還記得那天藍空無比透澈，空氣清冷。我們先在山腳一間沒有招牌的店吃早餐，張大哥大口扒完一碗滷肉飯與豬血湯，愉快地說：「我以前早餐也不吃飯的，但做農以後，不吃飯會沒力氣！」

踏進梨園，張大哥瞬時活力煥發，熱情解釋每一個細節以及背後的巧思，聽得我合不攏嘴。所謂寄接梨，是在把溫帶梨的花苞嫁接在亞熱帶的橫山梨樹上，以期在低海拔地區收成價格優渥的溫帶梨。概念雖然簡單，背後卻涉及很多深奧的農業知識和高難度的園藝技術。

前天張大哥答應讓我去梨園免費幫工一天時，略有遲疑。他坦率地說：「想要瞭解台灣農業，一天怎麼夠？」直到登臨現場，我才能體會這段話的厚重。

清晨，都市人還在沈睡，農人已經開始忙碌。我敬畏地仰望一甲三分的田地：健壯的梨樹從山坡延伸到山頂，每條樹幹都用人工支架控制方向與高度，水管線路交錯縱橫，好幾噸水梨吊在細枝上搖搖欲墜，無一例外用牛皮紙袋包著以防日傷與蟲叮。這些全是張大哥一家細心勞動的心血結晶。梨樹種得很密集，沿小路往梨園山頂邁進，非得彎腰低頭，生怕碰掉農人嘔心栽培的果實。站在山頂眺望，才發現附近一帶全是果園。

三十年前張爸爸聽說水果利潤好，毅然賣掉平地稻田，買下這座山。身為長子的張大哥，則在二十年前捨棄台幹身份，回台灣繼承果園。一家人首先是種柑橘，然後搭上「寄接梨經濟」的風潮。

根據張大哥的說法，東勢寄接梨有夠「厚工」（台語）：「全世界沒有人這樣搞的啦！」不但要花十幾萬從日本進口花苞，還要一根一根削下新鮮的切口，用膠帶纏緊在梨枝上。不用說，張大哥夫妻倆忙不來，肯定要雇工。現在雇工愈來愈貴了，男工一天一千五，女工九百。然後要幫每粒梨子套袋（又要雇工），用

好幾層牛皮紙袋裹住果實，以防日傷、水氣、蟲咬、鳥啄破壞賣相，否則價格會很慘。之後還有數不完的工作。近幾年還流傳「二次套袋」，此舉眾說紛紜，但張大哥認為是需要的，比較保險。此外，張大哥不噴除草劑：「這叫草生栽培」如此梨樹更健康，果實更大粒。只是一年到頭都要除草，東邊除完西邊又長。

為了確保品質、提生產量，農民簡直奇招盡出。農人平時相遇就是互相問東問西，偶爾誰發現了創新辦法，很快會傳遍鄉里。資材行是鄉下交流農業技術的場所，每塊田狀況不同，農民必須各自鑽研適當的栽種方式。實際上，「寄接梨」本身就是東勢農民自己創新改良的技術。

張大嫂是湖南新娘，平時沈默勤奮，講到這個也不由得嘖嘖稱奇：「剛嫁來的時候嚇死了！老家也有種梨子，但絕對沒搞這麼複雜。不過大陸的梨子比較酸，而且只種兩、三棵自家吃。」

今年張大哥出了險招，為了節省進口花苞錢，只嫁接過去一半的量，結果每粒梨子獲得以往一倍的養分，產量反而提升。他為此得意洋洋。我問，政府在幹嘛，相關單位不會協助農民提升技術嗎？張大哥回答：「學者根本搞不清楚情況。」

梨農只有採收（也要雇工）後兩個月可以喘口氣，算是農閒期。但張大哥夫妻倆往往利用這段期間外出做工，貼補家用。其他時候全心全意照顧果園，無暇外出兼職。真正忙的時候，兩個寶貝女兒也得幫忙。

再等兩個禮拜就要採收了，此時最是緊張的時刻：「一年就望這一次，還有人會緊張到睡不著哩！」看張大哥故作輕鬆的表情，我發現其實在講他自己。這幾天張大嫂胃潰瘍爆發，有時甚至無法下床，但實在沒空去大醫院，何況採收前夕沒剩多少現金。我們都看得出他的憂慮。

收入到底怎樣呢？扣掉 70 幾萬成本（雇工是大宗），這一大片梨園整年提供夫妻倆 40 至 60 萬元淨收入。所幸不必計算自己的工錢，今年也沒有遇到颱風。

張大哥回憶起蔣中正、蔣經國時代：「農民生活過得很好，梨子怎麼種怎麼賺。」當年寄接梨也稱得上人人稱羨的明星作物，只是今非昔比，價格不到過去

的一半。梨子以前躺著賣也賺，現在卻得忍受販仔的敲詐。

「真是賤喔！」張大哥自我解嘲。公有市場價格低，賣給行口風險大，農會標準太嚴格，你說怎麼辦？自己賣？哪有辦法。張大哥也曾考慮轉作利潤更高的甜柿，但暫時不會輕舉妄動。

中午天氣炎熱，我們坐在農舍陰涼處吃便當，開朗的張大哥依舊滔滔不絕。我不禁感歎：「台灣農民技術這麼高，梨子種這麼好，為什麼這麼窮？比做工還不如！」張大哥沉默片刻：「我只是捨不得座山。」愴然神情閃過，很快又恢復嘻皮笑臉，話題回到他的梨子經。我則啞然，思緒飄向遙遠的地方。

張大哥的故事既特殊又普遍，反映了台灣小農的處境。工業化以後，小農仍舊是農村的主體，他們的農地面積只有美國的百分之一，單位面積生產力卻與荷蘭並列世界前茅¹。時下氾濫的理論術語無助於理解他們的命運：傳統還是現代？家庭勞動還是企業經營？維生取向還是利潤取向？被剝削還是規模小？我寧願從事實出發，請求歷史的幫助。雖然最後總得召喚概念來突顯事實。

我選擇了「小農」與「商品化」兩個看似悖反、實則交纏並存的現象為主軸，希望結合歷史社會學視野與田野調查，探究東勢果農的身世之謎。一句話，我想瞭解台灣水果商品化的歷史，瞭解這群樂天知命、勤奮過活的農人背後，還有哪些更大、更悠久的力量運作著？如果順利的話，我們將看見小農經濟的長期結構（long duration structures of peasant economy）、市場經濟以及資本主義，如何在台灣歷史發展的過程中彼此滲透、相輔相成，將東勢地區打造為遍植高經濟作物的水果之鄉，維持著小農與商品化並存的謀生經濟。

¹ 參見黃樹仁（2002：230）：「事實上，台灣農地生產力之高，與荷蘭同列世界之最。」台灣平均農場面積與美國之比較則見頁 235。



第一章、緒論

水果經濟¹之顯著擴張，可謂近半世紀來台灣農村最關鍵的發展之一，相關研究卻很少。且不說台灣社會學界很少關心農村問題²，在以稻農為敘事中心的農村研究傳統中，轉作現金作物的果農往往遭到忽略，即便水果產量早已超過稻米。少數涉及果農或水果經濟的傑出研究³，也未能與主流的農村發展史觀產生激盪。在主流觀點中，包括「現代化理論」和「依賴理論」都認為無法脫離小農經濟的台灣農村，勢必在工業化發展的過程中走向衰敗。然而，歷史的發展表明，台灣農村雖未產生過去所謂的現代化變革，也沒有因此土崩瓦解。小農經濟基本延續下來了。其中，半世紀來水果產值始終維持高度增長的態勢，似乎又與農村衰敗的表面現象產生矛盾。台灣果農如何可能在小規模家庭農業的基礎上，實現極為亮眼的生產力與創新能力，同時又被迫停留在謀生水平？小農經濟以何種形式與資本主義結合在一起？既有的詮釋框架無法充分理解這些問題。

如何理解工業化以後台灣農民的集體命運？小農經濟的社會性質究竟為何？台灣農村將何去何從？將高度增長的水果經濟納入考慮，應該有助於我們釐清上述問題，或至少擺脫一些誤解。本研究將同時借用社會史視野以及人類學田野調查方法，追索東勢小農轉作水果的實際過程，以便與更大的歷史潮流相互輝映，弄清楚農村全面商品化的實質意義。我希望盡可能具體呈現東勢果農的生存處境，歷史和理論的介入應該服務於這個目標，而非相反。儘管這是一個限縮於特定區域與產業的小型研究，但我相信多少能為關心當代台灣乃至中國農村問題的朋友，

¹ 水果經濟泛指圍繞水果生產與消費的經濟活動，包括種植、運輸、販售等等。

² 例如主流的台灣社會學教科書中，包括《群學爭鳴：台灣社會學發展史，1945-2005》（謝國雄 2008）和《社會學與台灣社會（第四版）》（王振寰 2014）等，完全沒有探討農村議題的章節。

³ 社會學大多關心社區、技術創新與傳播等議題。晚近詳細探討果農的研究，包括〈草根、知識與黑珍珠：屏東蓮霧技術發展的脈絡式研究〉（謝志一 2002）、〈技術的共變轉換：牛奶鳳梨鄉的技術與社會〉（汪冠州 2010）與《社區如何動起來？黑珍珠之鄉的派系、在地師傳與社區總體營造》（楊宏任 2014）等等。

提供一些靈感。

一、 台灣農村結構的變遷

請借問播田的田莊阿伯啊

人塊講繁華都市台北對叨去 阮就是無依偎可憐的女兒

自細漢著來離開父母的身邊 雖然無人替阮安排將來代誌

阮想要來去都市做著女工渡日子 也通來安慰自己心內的稀微

——《孤女的願望》（葉俊麟 1958）

秀水鄉的農民怎樣打算法呢？最先，他們是不種水稻，改種柑橘。稍後不久又找到了葡萄。最近更「變本加厲」，乾脆挖池養魚了。假如我們說稻作在此碰到絕路，一點也不過分。〔……〕柑橘平均是稻作的六倍收益，最好的時候，曾經高到第一期稻作的十倍收益。〔……〕挖池養魚收益較差，但也有三至四倍的收益。而且有一個好處，即管理方便，做工較少。

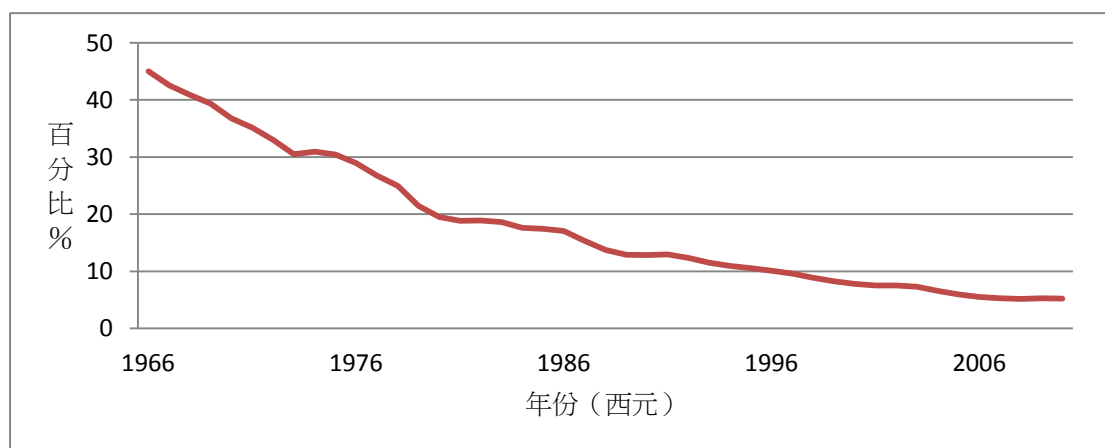
——〈光復後台灣的農業農村與農民〉（黃俊傑 1993：26）

今天台灣被譽為「水果王國」，水果早已成為我們日常生活的一部份，街上隨處可見琳瑯滿目的水果攤。很少人記得，直到 1960 年代以前台灣水果的產量還微不足道。扣除政府積極扶持的香蕉、鳳梨和柑橘等少數外銷作物，商品化種植更為稀少。一些統計數據可以幫助我們快速掌握半世紀來水果經濟快速增長的基本情形。當然，關鍵還是怎樣詮釋這些數字。

首先要回顧台灣農村總體變化的概況。最晚到 18 世紀中期，台灣西部平原

基本已經開發完畢，隨著人口日益稠密，集約化耕作的小農經濟型態確立下來，稻米和甘蔗是其主力作物（吳田泉 1993）。日本總督府沒有改造小農經濟的基礎構造，而是建立了能夠有效剝削剩餘價值的殖民體制，既有的米糖經濟獲得進一步鞏固（柯志明 2006），而國民政府基本繼承了這一套體制（劉進慶 1992）。

米糖經濟歷經了 1950 年代的高速增長，卻於 1960 年代的農村危機中面臨嚴峻挑戰。1963 年工業產值首次超過農業，農業與非農收入差距急速擴大，平均農戶所得佔非農戶所得在 1958 年還有 98%，1968 年只剩下 71%（李登輝 1980：237）。一般都將 1960 年代中期當作分水嶺：1964 年作物複種指數¹攀上歷史新高，1968 年後顯著衰退，顯示土地利用程度開始下降（高育仁等 1996：52-53）。農村貧窮化迫使大量人口逃離農村，光是 1966 年到 1976 年之間，農業就業人口佔總人口比例就從 45.01% 下降到 26.71%。從事農業越來越不足以餬口，兼業農戶佔總農戶比例在 1960 年為 50.7%，1970 年高達 68.8%（高育仁等 1996：31）。面對劇烈的生存壓力，具有三百多年歷史的米糖經濟體制趨於瓦解（張素玠 2014）。此後農村的問題不再是人口擁擠而是勞力稀疏了，此不啻為一劇烈結構變遷。



圖表 1 農業就業人口結構比

¹ 複種指數為土地生產力和使用率的指標，計算公式為：全年耕作總面積÷實際耕地面積×100%。

可以將大規模離農、貧窮化與兼業化等趨勢，視為 1960 年代以來台灣農村結構變遷的基礎軸線。到了 2010 年，農業就業人口只剩總人口的 5.24%，農戶收入只有平均收入的 78%，其中農業淨收入只佔農戶總所得的 21%，因此 76% 的農戶必須兼業²。在主流印象中，總體經濟成長率貢獻度只有 0.03% 的台灣農業，已成為夕陽產業。多數研究即便不認為小農經濟型態³是台灣農村衰敗的主因，也承認這是農村進一步發展的障礙（于宗先 1975；劉進慶 1992）。據統計，台灣平均農場面積只有 1.08 公頃，而美國、法國、日本和韓國分別為 175.63 公頃、41.68 公頃、1.56 公頃和 1.37 公頃（黃樹仁 2002：235）。相較於 2010 年台灣戶均收入 107 萬元左右而言，一公頃稻米一期實質利潤只有 3 至 5 萬元，一年兩期所得不超過 10 萬元，絕對不足以謀生。在如此惡劣的情勢下，全台稻米收穫面積在 1960 年到 2010 年之間，從 76 萬公頃衰退到 25 萬公頃。此外，2010 年全台甘蔗收穫面積半世紀來銳減 92%。且不深論稻米、甘蔗兩大傳統主力作物所以衰敗的具體細節，1960 年代以來台灣農村遭遇極為嚴苛的生存危機，已是非常明顯的事實。

回顧那個年代探討農村問題的著作，可以看見當時人的灰暗與悲觀。1970 年許信良等台大學生發表《台灣社會力的分析》（1995：25-26、147），痛陳：「今天農村經濟的急速萎縮使六百萬的農村人口對其所謂的『自耕田』有些已開始粗耕、殆耕和廢耕了〔……〕平均一家六口農戶，耕作一甲⁴，每人每月的所得還不及新台幣七十元，六口農民種植稻米一月所得幾乎不及勞工一人一週所得，是龐大的農村勞力湧向都市的主因。」他們大聲疾呼：「因為擺在眼前的『事實』是，農村的確是衰蔽了，並且因而引起了一連串的社會問題。〔……〕所以目前的急務是如何拯救農村。」同年王作榮、李登輝等學者出版《台灣第二次土地改

² 本文所引用之統計數據，若未特別註明，均來自「行政院農業委員會：農業統計資料查詢」網站（<http://agrstat.coa.gov.tw/sdweb/public/indicator/Indicator.aspx>）。

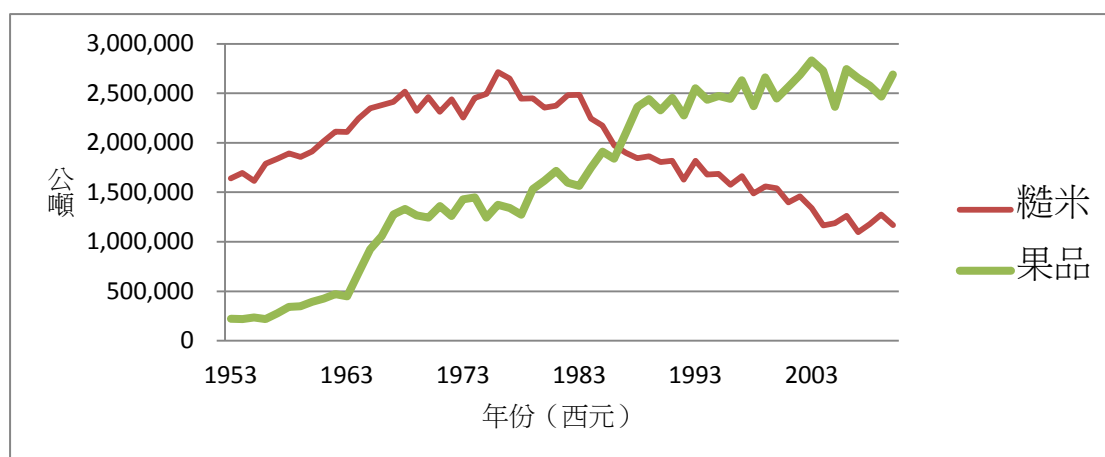
³ 值得注意的是，劉進慶（1996：328）提出「細零農」的概念，指出他們是「尚無法及於農民階層的農民。〔……〕他們並無法單靠農業生產來維持家庭生活，形成了所謂半無產階級化的『自營農民』」。

⁴ 1 甲=0.969917 公頃。

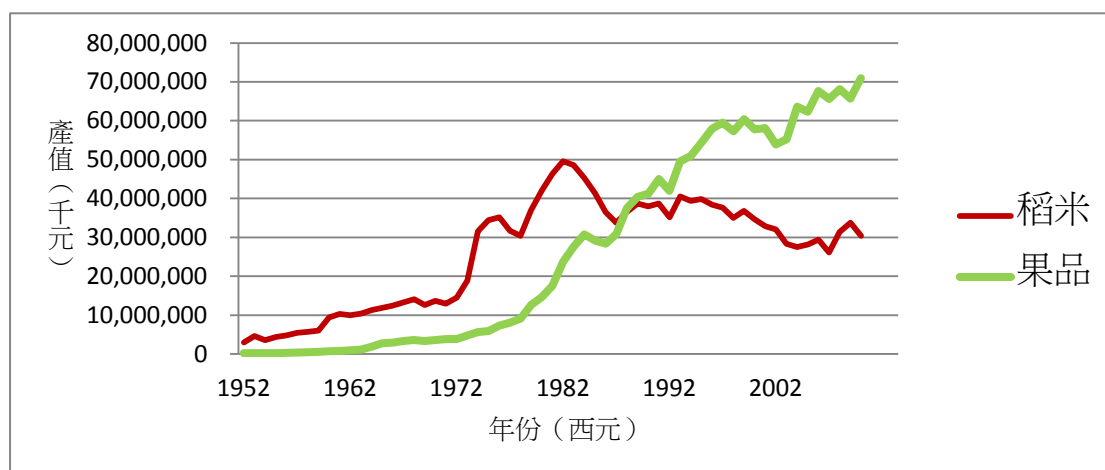
革芻議》(1970:99),嚴正指出「這種現象如果再繼續幾年,勢必引起工業產品的國內銷售市場受到抑制,[……]危及全面經濟之發展」。他們呼籲發動第二次土地改革,擴大平均耕地面積、推動機械化耕作、發展農企業,以利台灣農業現代化。然而,歷史的發展表明這些嘗試基本失敗。1990年政府確立「農業零成長」政策,農業政策趨於消極。1991年⁵日本學者隅谷三喜男(1995:91)充分研究台灣經濟發展模式之後,喟然結語:「總而言之,台灣農業的前途無望,留下來的只有沒落下去的一途。」

與此同時,就在眾人眼角餘光之外,台灣水果產值與產量急速增長,於1980年代中期超越稻米。1960年全台水果產值只有69萬千元,1970年就躍升到358萬千元,10年成長518%;產量則從39萬公噸提升到124萬公噸,成長317%。直到今天,台灣水果產值始終維持高度增長態勢(除了2000年左右一度遭遇瓶頸),2010年時已經提升到7,096萬千元,50年成長101.56倍。相對於此,2010年台灣稻米產值只有1982年(4957萬千元)最高峰時的61%,產量只有1976年(271萬公噸)最高峰時的43%。值得注意的是,水果產量在1960年到2000年間增長6.2倍,之後只維持穩定;水果種植面積從1981年的13萬8千公頃,到達1996年的22萬9千公頃高峰後便停止成長。可見尤其在90年代以後,水果總產值之所以可能持續增長,主要是因為農民不斷為商品增值:直接轉作市場價格更高的經濟作物,或增進果品品質以抬高售價。其中,新型水果的不斷推出扮演關鍵角色:1960年代以前較具規模的商品化水果,基本上只有香蕉、鳳梨與柑橘三種,而2010年農委會網站長期追蹤價格的主力果品就達45項,相對次要的品種更是難計其數。

⁵ 此為日文版出版年代。



圖表 2 稻穀、果品產量比較

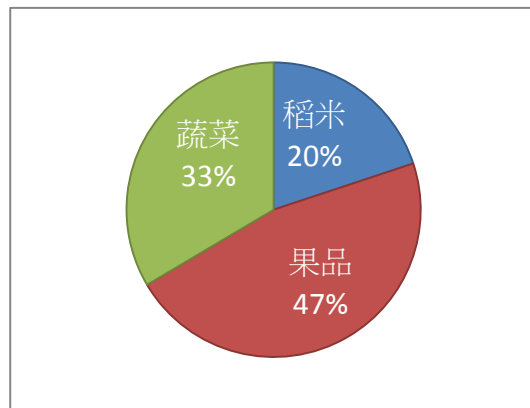


圖表 3 稻米、果品產值比較

統計數據給我們的印象，是台灣水果經濟具有相當活力，否則不可能長達半世紀維持顯著增長。就產值和產量而言，水果已經取代稻米成為台灣農耕業最主要的作物。把同樣高度增長的蔬菜經濟（1960 年到 2010 年之間成長 54.8 倍）納入視野，情勢更為清楚：2010 年稻米、蔬菜和水果佔台灣農耕業總產值的比例，分別是 20%、33%和 47%⁶。從作物結構的改變，可以看出米糖經濟解體後，台灣農村經歷了劇烈轉作的過程。越來越多農民轉作果樹，不斷將台灣水果產值推向歷史新高。問題是，這個過程是如何可能發生的？政府直到 1984 年才正式推

⁶ 耕地面積比例則為 41%、26%和 33%。

出稻米轉作計畫⁷，但早此前水果產值已突飛猛進。更甚於稻米和蔬菜種植，幾乎沒有資本主義企業願意投入曠日廢時的果樹栽培。實際上，台灣果農仍是道地的小農，農場面積狹小，仰賴家庭勞力（必要時才雇工），以滿足家庭需求為首要目標。而且普遍來說，他們絕對稱



圖表 4 2010 年稻米、蔬菜、果品產值比

不上富裕，多數果農仍掙扎於貧窮線上下。這就造成了理解上的困難。

小農經濟如何可能在大規模離農、貧窮化和兼業化的趨勢下，實現水果經濟長達半世紀的高度增長？米糖經濟體制瓦解後，農村究竟歷經哪些具體變化？轉作的社會意義是什麼？統計數據能給我們的幫助恐怕到此為止。

⁷ 這裡指的是「稻米生產及稻田轉作六年計畫方案」。詳見蔡培慧（2009：55）。

二、 兩個史觀一個認識

本質上，貿易與製造業是屬於城市的產業，而生產初級產品的行業是屬於鄉村的產業。換句話說，城市產業的報酬優於鄉村產業，〔……〕由於資本和勞動自然會追求最有利的就業機會，它們自然會盡可能離開鄉村而湧向城市。

——《國富論》(Smith 2010: 141)

小塊土地所有制按其性質來說就排斥社會勞動生產力的發展，勞動的社會形式、資本的社會積聚、大規模的畜牧和科學的不斷擴大的應用。高利貸和稅收制度必然會到處促使這種所有制沒落。〔……〕生產條件日趨惡化和生產資料日益昂貴是小塊土地所有制的必然規律。對這種生產方式來說，好年成也是一種不幸

——《資本論（第3卷）》(Marx 2004: 912)

面對台灣農村問題，兩種詮釋策略蔚為主流，分別是「現代化理論」(modernization theory) 和「依賴理論」(dependency theory)。圍繞著「以農養工」這個基本事實，分別形成兩種不同的農村發展史觀 (historical perspective)¹。有趣的是，兩個史觀事實上共享一個認識：小農經濟恐將消亡於資本主義社會。以下將分別釐清兩種史觀對於小農經濟與工業發展的關係的主要論點，並試圖指出其盲點。

「現代化理論」認為根據比較利益原則，勞動生產率低落的小農經濟於工業

¹ 本研究在方法上，不採取實證論 (positivism) 的態度，即致力於通過事實檢證理論的有效性與完整性，進而修補或建構更具解釋力的理論，而更傾向於 Weber 與 Geertz 的詮釋 (interpretation) 方法，將理論視為協助釐清事實的工具。基於本節文獻回顧的需求，此處將現代化理論和依賴理論分別視為兩種「史觀」，以探究前人的研究如何依據這兩種視角來詮釋台灣農村發展史。

化發展之後相對沒落，幾乎是不可避免的。1953年政府技術官僚制訂了「以農業培養工業，以工業發展農業」的基本國策，致力於提高土地生產力，由國家積極調動農業剩餘挹注工業發展，以便啟動工業化進程，而工業發展的成果可以通過「涓滴效應」(tickle-down effect)回饋農業部門(沈宗瀚 1976；黃俊傑 1984；李國鼎等，1987；廖正宏等 1993)。在這樣的觀點中，農業部門與工業部門可以相互提攜，一同茁壯。他們多將注意力集中於推動農業現代化，與技術官僚密切合作，通過農業經濟學方法探討台灣農村的人口、勞動力、土地、生產率、收益比與產銷關係等課題，希望推動台灣農業現代化(張漢裕 1974；于宗先 1975；Myers 1979；李登輝 1980；毛育剛 1994)。

由於農村現代化進程受阻，農村危機顯示「涓滴效應」沒有發揮作用。在早期著作中，農業現代化被設想為農藥、化肥和機械等現代要素之投入，即廣義的綠色革命；隨著台灣順利工業化，土地生產率極高的小農卻始終停留在赤貧階段，他們轉而主張農業企業化才是唯一出路(王作榮 1990；張研田 1980)。土地與勞動力是另一個核心議題，最初他們認為確立現代私有產權的土地改革有利於激發農民生產的積極性，後來卻發現土地分割過小阻礙了資本大農場的形成(王作榮 1970；陳武雄 2004)。此外，和美國大規模機械化企業經營雇傭農場相比，隨著台灣工業化發展帶動平均工資提升，始終停留在小農經濟階段的台灣農業無法壓低勞力成本，不僅國際競爭力喪失殆盡，連獲取基本利潤都很困難(黃樹仁 2002；陳宇翔，2005)。隨著非農就業機會日益增加，青壯年勞動人口紛紛前往城市，農業逐漸成為夕陽產業。

「依賴理論」則指出台灣農村之衰敗，實際上是資本與國家聯手剝削農村的結果。早在日治時期，國家便通過各種強制手段掠奪農民剩餘，迫使台灣農村朝資本主義轉化(涂照彥 1999；矢內原忠雄 2002；柯志明 2006)。國民政府不但繼承了這套體制，甚至有過之而無不及(劉進慶 1992；劉志偉等 2002)。繼承馬克思和列寧的基本觀點，他們主張農村凋敝不是工業化的結果，而是工業化的

前提：在英國，圈地運動將一般農民從土地上排擠出去，造成廣大農民無產化，創造了第一批產業後備軍；在台灣，國家機器則透過各種政策剝奪農業剩餘，在達成原始積累的同時造成農村貧窮化，從而將廉價勞動力從農業部門擠向工業部門（柯志明 1988；陳玉璽 1995；隅谷三喜男 1995）。根據上述觀點，農業發展和工業發展基本是相剋的道路。「以農養工」的意義轉化了，他們強調國家大肆掠取農業剩餘導致農村貧窮化，小農經濟恐怕於資本主義化的過程中走向破產。

雖然小農經濟始終沒有真正瓦解，農民仍在商品經濟的侵襲下苟延殘喘。1974 年政府轉而實施「稻米保價收購」的保護性政策後，榨取性政策基本解除了，小農卻又陷入市場產銷結構的剝削（羅桂美 2008）。1984 年台灣簽訂《中美食米協定》、2002 年加入「世界貿易組織」（WTO）以後，台灣農村被納入資本主義世界體系之中，開放國外農產品進口、限制國內農業生產補助、規範國內農業生產份額等政策，再一次嚴重打擊了搖搖欲墜的台灣農村（吳音寧 2007；蔡培慧 2009），劇烈的市場競爭導致農村內部產生分化（柯志明、翁仕杰 1993）。由於政府基本已經放棄發展農業，重工輕農的政策導致農村飽受污染、缺水、搶地之苦（張素玢 2014）。在國家與資本的壓迫下，小農經濟瀕於瓦解邊緣。

今天我們理解台灣農村問題的方式，基本承襲上述兩種針鋒相對的史觀。現代化理論認為日治時代以來，台灣農業生產力顯著進步，提供工業發展不可或缺的良好基礎。只是工業化成功以後，以小農為主的台灣農業競爭力不足，再難適應現代經濟，於市場機制下自然衰退。依賴理論卻強調，日治時代以來農民從未擺脫國家與資本的壓榨，農村衰敗是國家機器介入的結果，工業化以犧牲農業為代價，商品經濟的擴張更瓦解了舊日農村穩定的基礎。可以說，前者較為關心生產力，後者則關注生產關係。「以農養工」因此產生了截然不同的意義：前者主張台灣農業本身是持續進步的，只是工業化之後相對式微；後者則認為台灣農村在國家與資本聯手侵蝕下日益窮苦，這正是工業發展背後的代價。

有趣的是，兩種不同的史觀卻共享相同認識：小農經濟恐將消亡於資本主義

社會。晚近較為完整的著作中，現代化理論和依賴理論的繼承者仍不約而同地主張或承認唯有大規模機械化企業經營雇傭農場，才能適應資本主義經濟。「少數以規模大到成了雇工操作的農企業。從農業史的觀點而言，不論自作或雇工協助，這資本或技術密集的商业化農民，正是工業社會裏取代傳統稻菜小農的農民群體。（黃樹仁 2002：279）」「農業經營市場化之後，其經營模式必然朝著資本積累的方式前進，擴大生產規模；提高雇傭人數，提高土地所有仍是不變的鐵律。（蔡培慧 2009：209）」兩段發言放在一起，簡直不能辨認異同。事實上，早有研究指出，主流經濟學和馬克斯主義都是根據歐洲（尤其是英國）歷史經驗提煉出來的（黃宗智 1900），據此延伸出來的現代化理論和依賴理論共享相同的理論預設，似乎也不足為奇。

兩種史觀都過於快速地認定小農經濟必消亡於資本主義經濟，不能充分理解台灣水果經濟崛起的歷史意義。許多研究注意到統計數據中水果快速增長的基本事實，但都沒有給予足夠的注意。吳田泉（1993：379-380）發現 1954 年到 1967 年之間「果實生產之年平均成長率高達一四·五%，為各項農產品中增產率最快速者」，此後不再關心這個問題，直接將之後的年份劃分為台灣農業的「衰退時期」。廖正宏（1993：26-27）也發現「農業生產趨向多樣化」，但只表示「由於國民生活水準及國內外需求的提高，所以水果及畜產等愈趨重要」。蔡培慧（2009：212-213）感覺到這個問題：「又該如何解釋果樹農家的增幅呢？若是理解台灣的作物分類中，檳榔歸為果樹類，或許就不令人意外了。」她論定：「就結果而言，這是一個轉作失敗的例子。」

面對水果經濟高聳的成長曲線，研究者只能在很短的篇幅裡，憑藉過去的理論訓練提出猜測。一些學者抨擊轉作果樹不能解決農民貧窮問題。蕭國和（1987：47）認為：「園藝業及養殖業者目前正狂飲轉作的苦果，非但無利可圖，且血本無歸。」陳玉璽（1995：124）持相同看法：「種經濟作物，需要資本投資和特別技術，而且受政府配額限制，並特別易受生產過剩和農村社區之外勢力操縱市場

所傷害。」還有一些聲音斷定這是農業生產企業化的展現。隅谷三喜男（1995：58）認為：「傳統的米糖生產後退，並轉向種植園藝作物（蔬菜、水果等），〔……〕其大部分是採取企業家的經營型態。」黃樹仁（2002：278-279）指出「養殖業與高經濟作物栽培，使業者能在有限的土地裏從事資本密集、技術密集而高利潤的經營，〔……〕他們已擺脫了傳統小農生計農業的意識，全然利潤導向」。唯張素玢（2014）的研究比較完整，提出「『後米糖』時代的農業盤整」概念，敘述了濁水溪平原葡萄、蔬菜和花卉興起的複雜情形，可惜沒有進一步分析闡釋。

現代化理論和依賴理論分別從不同的角度解釋了農村危機，但面對農村危機之後的複雜發展，未免有些後繼無力。礙於視角上的限制，他們很少正面討論水果、蔬菜和花卉等現金作物的崛起，往往將其視為次要的、伴生的現象。由於下意識地預設小農經濟不容於資本主義，全面商品化的小規模家庭農業似乎成了一個悖論，與既有的農村發展史觀產生矛盾。

此外，三個基本問題貫穿了多數台灣農村研究：第一，無法跳脫「傳統—現代」、「自然經濟—市場經濟」或「封建主義—資本主義」等歷史演進圖式的預設，而將小農經濟理解為前現代／前市場經濟／前資本主義的殘餘範疇，無視小農經濟在現代社會持續存在的合理性；第二，片面根據國家政策的更迭與統計數據的指標來劃分台灣農業史分期，將農村發展簡化為國家政策調動農民的過程，一方面高估了國家政策的實踐能力，另一方面掩蓋了農村內部演變的複雜性；第三，下意識地將小農理解為孤立的理性經濟人或被壓迫者，根據幾個理論模型推估農村發展前景，忽略了具有豐富歷史、文化與空間意涵的家庭、社群或社區對農村發展的影響。

有形或無形的理論預設強勢介入的結果，遮蔽了許多複雜、迂迴和幽微的社會情節。在小農經濟終將衰亡的聲浪中，水果經濟的重要性被結構性地忽略了。本研究認為，唯有結合切實的田野調查和歷史分析，才能揭開農民大規模轉作背後的迷霧。

三、小農經濟作為長期結構

市場大米價格上漲不會誘使生產者出售他的存糧，因為未來的大米價格不確定。但大米價格低會迫使農民出售更多的大米。這是因為收割的時候要求佃農用錢交租，那時每戶所需要的貨幣收入或多或少都已知道。〔……〕農民的總儲備往往就這樣被減少到不夠它們自己消費。來年夏季，它們就只得靠外界供應。這對商人也有利可圖。

——《江村經濟》（費孝通，2012：229）

富裕小農為追求利潤而種植經濟作物；有的貧苦小農為生存的需要，也不得不種經濟作物。一個小農若只擁有一家所需的一半口糧地，為了活命，便必將種植經濟效益較高的經濟作物。

——《中國研究的規範認識危機》（黃宗智 1990：43）

2014年夏天，毫無農村生活經驗的我，腦袋倒是裝著一籮筐理論預設，就這樣闖進東勢水果之鄉，準備檢驗工業化以來台灣農村究竟走向哪條道路。我原以為此行要分析某種經濟結構，沒想到卻陷入生猛的、複雜的、迷人的農村世界當中：農藝精湛的小農、頻繁轉作的歷史、栽培技術的創新、綿密的人情網絡、高價的明星作物、緊迫的家庭生計……。理論全部失效了。回頭想來，鄉下那些熱情的大哥大姐們恐怕覺得我智商不高，因為他們口沫橫飛說故事的時候，我經常手足無措而表情發楞。於是我改變策略，充分承認自己的無知之後，打開五感，開啟一趟收穫豐盛的學習之旅。

東勢的經驗讓我意識到，唯有進一步貼近農村實際生活，才能跳脫既有史觀

的盲點¹。過於快速地將理論套用於複雜的現實，容易產生削足適履的問題。誠如 Lenin (1990: 79) 所言：「在現代社會中，農業的形式和農村居民之間的關係都非常複雜，因此一個作者從任何研究著作中信手拈來一些根據和事實以『印證』自己的觀點，是最容易不過的事情。」本研究並非主張徹底拋棄理論，相反地，缺乏反思的純粹經驗研究更容易複製主流意識形態的偏見：正是在更寬闊的歷史與理論的視野中，現象的特殊性才能獲得理解。正如 K. Polanyi (2007) 在《大轉型》中的建議，應該以「實體主義」(substantivism) 的視角，取代「形式經濟學」(formal economic) 的分析，即必須將人類的經濟活動置放於複雜的歷史、社會、文化和生態環境脈絡中理解，而非片面分析匱乏情境下手段與目的之間的效益問題。歷史學和人類學的介入，有助於豐富社會科學的視野。如此一來，我們分析的單位就從「農業」(agriculture) 擴展到「農村」(rural)，必須同時考量政治、經濟、社會和文化之間的互動。

此外，法國年鑑學派史家 F. Braudel 的觀點亦極具啟發。他在《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》(2006) 中依據總體性 (totality) 與長時段 (long duration) 的眼光，將人類社會的經濟活動劃分為三層金字塔結構，由下到上分別是物質文明、市場經濟和資本主義，經濟性質依序是自給自足的、競爭的和壟斷的。在這三層結構中，下層與上層分別是支撐與支配的制約關係，下層決定上層的可能性，上層調動下層的可能性。在他的分析中，15 至 18 世紀的歐洲獲得了極為特殊的歷史機遇，物質文明的進步和市場經濟的擴張構成資本主義茁壯的根本條件。在這裡，資本主義不再是沛然莫禦的絕對力量，被貶低為附著於基礎構造上的「寄生物」，只不過佔據「制高點」而逐漸獲得調動多數經濟活動的蠻橫權利。

關鍵是，Braudel 認為不同性質的經濟活動可能同時並存。他以「層級」(hierarchies) 的視角取代「演進」的思維，打破了「傳統—現代」、「自然經濟—

¹ 之所以意識到這個問題，黃宗智的著作亦提供了巨大的啟發，尤其是《中國研究的規範認識危機》(1990)。

市場經濟」或「封建主義—資本主義」等二分法：在某個特定時期裡，一座農村可能同時存在自給自足、市場經濟和資本主義性質的經濟活動，以特定方式扣聯在一起。在這樣的視野下，我們不能假設小農經濟必亡於資本主義，應該歷史地考察小農經濟與資本主義之間的具體關係。將小農經濟化約為某種經濟生產方式，僅根據經濟學原則片面推測它的命運，容易產生偏誤。

將小農經濟視為一個兼具歷史、社會、文化甚至於地理內涵的「長期結構」(long-term structure)，並具體考察這個結構的歷史變遷，有助於開拓新的想像。小農經濟作為 Braudel (2006: 730) 口中的「日常生活的結構」(structures of everyday life)，即「從思維和智慧到日常生活用品和用具，全部包括在內——建立起聯繫或者說秩序」，是人與自然以及人與社會長時間互動的產物，意味著一系列歷史形成的條件與限制，具有綿延和頑固的特性。

市場經濟和資本主義可以滲透、改造乃至於侵蝕小農經濟，但不可能憑空取消它。不過，我們不要誤以為結構是停滯不變的：結構始終處於變遷的狀態，時而緩慢，時而劇烈。如此一部台灣農村史，可以理解為數百年時間裡資本主義嘗試穿透小農經濟的過程。正如柯志明 (2006) 在《米糖相剋》中指出的，日治時期台灣農村的家庭耕作生產方式憑藉其頑固與強韌，沒有在殖民體制滲透過程中直接瓦解，而是在「既保存又分解」(conservation / dissolution) 的過程中，與資本主義生產方式產生「連屬」(articulation) 的關係，更高程度地商品化了。礙於種種政治、社會、文化等限制，日本殖民體制沒辦法直接介入台灣農業的「生產」過程，事實上亦無此必要，光是支配農產品的「流通」就足以掌控全局。

毋寧說，小農經濟數百年來一直是阻撓資本主義擴張的頑固因素。在中國社會史領域中，這就是著名「李約瑟之謎」² (Needham Thesis) 最關注的議題之一。就台灣而言，直到 1960 年代工業化與城市化才克服萬難，以奔騰之勢席卷島嶼——即便如此，小農經濟仍頑強地延續下來。當代台灣資本主義與小農經濟的

² 即李約瑟在《中國古代科學思想史》(1999) 中的核心提問：為何數千年來科學成就始終凌駕於西方的中國，為何到了近代始終無法產生西方式的現代變革？

關係為何？假如不將小農經濟與資本主義對立起來，不將當代社會的小農經濟視為前現代的殘餘範疇，我們就必須重新看待小農經濟現代變遷的社會意涵及歷史意義。

面對台灣小農經濟的現代變遷，如何理解 1960 年代以來飛快增長的水果經濟？農村大規模轉作的社會意涵和歷史意義為何？是時候走出門外，請求人類學和歷史學的協助了。在中國社會史的視野下重新思索這個課題，有助於跳脫既有視角的限制。其中，費孝通和黃宗智有關小農經濟與商品化的討論，給予我們極大的啟示，他們都在歷史變遷的格局中思索中國農村的命運。兩岸社會史研究的既有成果固然不能直接套用，至少應該相互豐富與啟發。³

費孝通以詳實的人類學調查提醒我們，必須注意根深蒂固的家庭制度與觀念如何影響農村經濟活動，以及城市與鄉村間千絲萬縷的關係。在名作《江村經濟》（2012）中，費孝通以人類學的細膩眼光，詳細紀錄了 1930 年代太湖東岸的開弦弓村的人口、制度、文化、產業、商業等方面的情形，展示了傳統與現代的力量如何在這座名不見經傳的小村莊裡交會，以及渺小的人物如何在深層結構中推動改革。對本研究更具啟示的，是費孝通深入闡釋了農村社會的特殊情節，包括農民怎樣與世代相傳的土地產生羈絆，農業技術為何成為鄰里評價彼此的標準，以及農戶如何通過副業平衡家計，而外國廉價工業產品又是怎樣摧毀了這些副業等等。

關鍵是費孝通指出了在中國農村之中，「家庭」的文化邏輯在各方面都扮演極為關鍵的角色。在費孝通描繪的圖像中，與其說一切經濟活動為的是支應個人生存，不如說是為了維護家庭延續。婚喪喜慶等「禮節性開銷」，佔據農家現金開支極高的比例。為了負擔這些開支，農家必須盡可能提高收入，包括更大程度地涉入商品市場。這裡十分有趣，他深刻分析了在城鄉商業網絡中，農人如何為

³ 台灣農村與中國華南農村之間的差異，無疑小於廣袤中國的內部差異，因而中國農村研究的成果幾乎沒有對台灣學術界產生影響，實在是件奇怪的事。換個角度說，即便 1949 年之後走向了不同的道路，台灣農村發展的經驗也能為中國讀者提供靈感。

家計精打細算，甘冒風險經營新興副業，米價下跌時卻被迫售出更多大米；中間商如何憑藉人情與信用，穿梭於城鄉之間；城裡的大戶怎樣操控米價，並透過高利貸吸吮農村的血液。在稍晚的著作《鄉土中國與城鎮發展》（1994：30）中，他更了當提出「城鄉相剋」的概念，痛陳「都市興起和鄉村衰落在近百年來像是一件事的兩面」，提醒我們城鄉剝削關係不啻是另一個長期結構，也賦予晚近台灣農村研究一個更寬闊的視野。

華裔美籍歷史學家黃宗智的開創性研究，更迫使我們重新看待小農經濟與商品化的關係。他在《華北小農經濟與社會變遷》（1994a）中發現 1930 年代高度商品化的華北農村中，經營農場和家庭農場的土地生產率相差無幾，顯示雇傭勞動的生產力不見得比家庭勞動高。黃宗智分析，這是因為在人口極端擁擠的客觀條件下，為求養家餬口，集約化耕作導致兩種農場都已將土地生產力發揮到極致。他進一步指出，在人口與貧窮的壓力下，越來越多小農轉作單位面積價值較高的經濟作物（例如棉花），為此投入了數倍於稻米的勞動力，反而造成邊際勞動生產力遞減的問題。他把這樣的現象稱為「內捲化」（involution）：「高土地生產率與低勞動生產率的結合，正是農業內捲化的證明。（1994a：16）」轉作經濟作物非但沒有促進經營農場的發展，反而加劇了家庭農場集約耕作的性質。

黃宗智在後來的著作中持續發展這個主題，強調轉作經濟作物不見得能為農村帶來質的變化，也可能只是舊有貧農經濟的延伸。他在《長江三角洲小農家庭與鄉村發展》（1994b）中，發現商品化程度更高的長江三角洲平原全為家庭農場佔據，經營雇傭農場比分租土地還不合算。在極高的人口壓力下，家庭農場實施了極端勞力密集的耕作模式，不僅單位面積產量高，經濟作物和家庭副業都很發達，進而提高了當地的商品化程度。關鍵是商品化程度的提高沒有瓦解家庭農場，反而支持了其延續。黃宗智認為這樣的商品化「帶來了較高的單位土地面積的總產值，但這是以較低的單位工作日平均收入換得的（1994b：15）」。黃宗智將「內捲化」改譯為「過密化」，稱此為「過密型商品化」：在人口壓力和貧窮壓力的推

動下，農村商品化程度的提高伴隨著邊際勞動生產力遞減的現象。

黃宗智指出即便農業生產力和商品化程度不斷提高，貧農經濟的基本結構卻沒有改變。即便農業產量增加了，生產模式卻維持不變，他稱此為「沒有發展的增長」(growth without development)：真正意義的農業現代化(勞動生產力的提升)並沒有伴隨農業增長而發生，勞動密集耕作的家庭農場頑強延續下來。諷刺的是，1949年後中國社會主義時期的集體化生產，卻又重複了「過密化」邏輯，農村始終無法脫離餬口水平。黃宗智認為中國農村真正發展的契機，是1980年代的改革開放促進了鄉鎮企業發展，大量非農就業機會第一次抒解了農村龐大的人口壓力，形成「反過密化」的趨勢，包括農業勞動生產力和人均收入都顯著增加。他在《中國研究的規範認識危機》(1990)中強調，與西方古典理論的預想不同，明清以來中國農村的商品化趨勢並未促進資本主義發展，而是與某種貧農經濟結合在一起，一再鞏固了家庭耕作生產模式。

人類學和歷史學的介入，豐富了我們的視野。台灣農村多大程度上符合費孝通和黃宗智的分析？無論如何，若把小農經濟視為 Braudel 意義下的「長期結構」，可以發現台灣於1960年代急速地工業化與城市化之後，小農經濟沒有就此瓦解，只是版圖大大萎縮了。而就在農村人口流失、貧窮化以及兼業化的惡劣條件下，水果經濟令人意外地崛起了。此外，即便轉作高經濟作物，小農的處境也未獲得決定性的改善。如何解釋這些現象？還有待具體的田野調查與歷史分析。

四、研究設計與章節安排

每個人口稠密地區都各自有一套基本對策，而且在扮演歷史主角之一的
惰性力的指使下，往往硬要固守這套對策。文明不過一群人在一塊地域
長期安頓而已，否則它又該是什麼？

——Braudel（2006：730）

過去台灣農村研究大多以稻農為敘事中心，果農處於尷尬的位置，往往不是
簡單當作傳統農業消逝的標誌，就是存而不論，實在愧於「水果王國」的美譽。
從過去的眼光看來，台灣果農是諸多弔詭的結合：在維持小規模家庭耕作的前提
下實現了全面商品化，極具生產力與創新能力但收入水平遠遜於非農戶。本文希
望瞭解為何在公認的台灣農業蕭條時期，水果經濟卻大大茁壯了？農民為何不乾
脆離農而轉作果樹？小農經濟如何可能克服諸多技術難題，實現水果產量、產值
的高度增長以及水果種類的大量創新？又是為什麼即便農業技術水平不斷提升，
農民卻始終無法擺脫貧窮的糾纏？

我要深入探訪台中著名的水果之鄉——東勢，結合人類學田野調查方法和社
會史視野追索這個地區水果經濟崛起的歷程，從小農「轉作」（包括從稻米轉作
為水果，以及從水果轉作為另一項水果）的生活邏輯切入，具體展示三項「明星
作物」（寄接梨、甜柿、茂谷柑）崛起與衰弱的命運，探討台灣水果經濟興起的
社會意涵與歷史意義，分析果農在當代城鄉產銷結構中的生存處境。最終，我希
望說明台灣小農經濟的基本性格，勾勒其條件與限制（condition / limit），指出其
可能與不可能（possible / impossible）。

從各方面來說，台灣果農都是令人驚艷的。他們在極為惡劣的條件下，仍然
不斷提高水果栽培技術的水平，同時不忘創新技術。東勢農民至少開發出三項史

無前例的「明星作物」，分別是原先不可能在低海拔種植的溫帶嫁接梨、過去始終移植失敗的日本甜柿，以及亞洲率先試種成功的實驗品種茂谷柑。三項高價明星作物的開發，竟使 1960 年代才大規模轉作果樹的東勢，一躍而為台灣最重要的高經濟作物產區之一。值得注意的是，光憑優越的氣候條件和政府微乎其微的協助，都無法解釋東勢今天的成就。東勢的水果經濟並非政府鎮密計畫的產物，而是非預期的結果，必須歸功於農民自身的努力與堅忍。此外，水果經濟也不是農村企業化的展現，而是小農經濟的延伸：他們守著祖傳的土地，憑藉堅韌的家庭勞動力（只在農忙時雇工），在令人絕望的條件下開創東勢的水果盛世。直到今天，他們精湛的農藝仍是台灣農村最寶貴的資產。令人遺憾的是，由於受制於城鄉產銷結構以及島內市場飽和等問題，他們的收入往往僅足以謀生（make a living）。

本研究認為「轉作」是一把鑰匙，幫助我們切入台灣果農的生活邏輯（life logic）。緊扣「轉作」這個議題，我們可以清楚看到小農與商品化以何種方式產生關連。此外，我還要將「轉作」同時放在三組脈絡下：台灣農業發展史、東勢產業地方誌和農家生命傳記，在鉅觀與微觀、整體與部分之間來回穿梭，如此交叉定位台灣水果經濟的歷史意義。若用 Braudel（2013）的話來說，如此可以兼顧長時段（結構）、中時段（趨勢）與短時段（事件）的視野¹。這不只是一個針對特定地區產業變遷的研究，同時也是對於台灣小農經濟現代變遷的探索與叩問。

首先，「小農經濟的長期結構」有助於我們在長時段的眼光下，重新理解台灣農業發展史。我們將發現，自 18 世紀台灣形成人口稠密且高度商品化的小農

¹ 在《地中海與菲利普二世時代的地中海世界》中，Braudel（2013）將人類歷史的時間區分為三個時間層次：長時段、中時段和短時段，分別代表著結構（Structures）、趨勢（conjunctures）和事件（events）。嚴格來說，在 Braudel 宏大的眼光下，「台灣農業發展史」和「東勢產業地方誌」還稱不上「地理的時間」的「長時段」，即真正支配一切可能性的長期因素，都只能算是決定一個地區居民百數十年沉浮的「人文時間」的「中時段」。但本文不敢自比 Braudel 的傑作，亦不必硬套理論，「東勢產業地方誌」既然確實隸屬「台灣農業發展史」這個更大的整體，而能與「個別的時間」的「農家生命史」形成規模適當、能夠相互輝映的三層時間層次，也不算違逆 Braudel 的巧思。

經濟以後，這個基礎結構直到 20 世紀中葉都沒有發生根本變化。即便生產力、商品化和國家控制能力不斷增強，數百年來小規模家庭農業的基本模式始終屹立不搖。1960 年代劇烈的工業化與城市化變遷，導致了大量農村人口外流，小農經濟也沒有因此瓦解。另一個顯著現象是蔬菜與水果產值與產量的大幅擴張，標示著人口稀疏的台灣農村更進一步鑲嵌於商品市場之中。在這裡，我將嘗試分析黃宗智「反過密化」與「沒有發展的增長」兩個命題在台灣的適用性。

其次是針對東勢區域的產業地方誌，兼具空間地理與人文歷史的向度。東勢是台中盆地西側近山的客家聚落，座落於大甲溪畔肥沃的河階平原上，早期以種稻、伐木和製腦為主要產業。自 1960 年代末期大規模轉作果樹後，成為台灣最知名的水果產地之一。東勢水果經濟的特色是轉作頻繁、農民極具栽培技術創新能力。1980 年代左右，嫁接梨、甜柿和茂谷柑等明星作物陸續開發成功，更將東勢打造為遍植高經濟作物的水果之鄉。在地方產業變遷的層次上，我們可以分析水果經濟擴張的原因與條件，瞭解米糖經濟瓦解以後，為何有些地區走向了水果種植的道路。農業技術的創新是這裡最重要的主題之一，我將具體追索嫁接梨、甜柿、茂谷柑三項明星作物誕生的歷程，展示東勢水果經濟發展的地方紋理。

最後是農家生命傳記的層次，我將深入挖掘「轉作」背後深層的社會、文化動力。台灣工業化以後，農業收入水平無論在相對還是絕對的層次上都趨於弱勢，大多數農家子弟不得不離開家鄉到城市尋找更好工作機會。然而，東勢的農業沒有因此瓦解，大多數農戶即便在兼業的情況下依舊認真經營土地，老人和女人的勞動力發揮了關鍵作用。迫於養家餬口的生存壓力，東勢果農敏銳的根據市場價格轉作新的果樹，而且由於新型的明星作物要求更高的勞力投入，許多農戶停止兼業再次成為了專業農。我們可以發現，「家庭」仍然是東勢果農的首要關懷。

結合台灣農業史、東勢產業地方誌和農戶家庭傳記三個層次，我們可以比較完整地把握東勢水果經濟發展的情形。其中，我將使用大量的歷史和民族誌材料，補充由下而上的視角，把小農視為創造歷史的主體而非全然被動的客體，盡可能

貼近這些歷史行動者的思維、情緒與呼吸，釐清他們所面對的條件與限制，紀錄他們的成功與失敗。如是，我們將看見結構的變遷，以及其中奮力過活的小人物們。在 2014 年 5 月至 2015 年 6 月之間，我大約每隔 3 至 7 週前往東勢田野調查，每次停留少則 1、2 天，多則一個禮拜。在這個過程中，我為其中 38 位相關人士留下了田野筆記，許多只是萍水相逢，有些成功續訪了幾次，另外幾位則和我建立了深厚的交情。他們的資料與田野筆記列表詳見附錄。

我希望指出，蓬勃發展的水果經濟恰好是 60 年代農村危機的產物。無論是主流的現代化理論還是依賴理論的觀點，都無法妥善解釋為何工業化之後小農持續存在，以及水果經濟何以興起的社會經濟邏輯。兩大理論難以克服商品化與小農並存的悖論，無法想像可能存在另一種「謀生型商品化」(make a living by commercialization)，既賦予小規模家庭農業一定的彈性免於直接消滅，同時又緊錮住農村進一步發展的可能性。受到主流觀點的遮蔽，這些問題只有結合長時段的歷史視野與深入的實地調查才看得清楚。

在章節安排方面，於本章完成了基本準備之後，我要把大部分的理論辯論放到後面，先處理歷史和當前實況。即便懷抱濃厚的理論興趣，我仍然希望這主要是一個經驗性的研究：關鍵是弄清楚歷史現實 (historical reality)，理論不過是輔助工具。因此，這裡我採取的是 M. Weber 式的知識論態度，雖然勢必要借用許多名詞或說理念型 (idea type) 來突顯事實，但目的只是為了達成對特定歷史現象具啟發性 (heuristic) 之有意義的詮釋 (interpretation) (Weber 1999)。在田野調查上，我也比較傾向 C. Geertz 的詮釋人類學方法，即對人類文化生活的「意義之網」(network of meaning) 展開「深描」(thick description)，以便對特定文化群落達成更恰當的理解 (better understanding) (Geertz 1999)。此外，我將在歷史敘述的過程中不斷穿插民族誌材料，甚至不會刻意隱瞞自己的突兀的存在：由於本文的詮釋結果實際上奠基於我與受訪者互動的特定過程，我相信忠實呈現自己在田野之中的情緒與思考，更能幫助讀者瞭解與評判本文的詮釋角度。

在第二章「東勢水果經濟之興起」中，我將追索台灣水果經濟興起的特殊歷史機緣，同時把握住離農、兼業和轉作經濟作物三個要點，指出 1960 年代水果經濟興起實際上是同時間農村危機的衍生現象，其中一些地區憑藉某些優勢大大活躍起來（例如東勢），其他地區則否。在這個部分，我尤其希望強調家庭謀生邏輯的關鍵性。第三章「明星作物之誕生」，則深入東勢各類果品產區，分別闡述寄接梨、甜柿和茂谷柑三種高經濟作物誕生的過程，探究「明星作物」背後的社會經濟狀況。我們將發現在農民漫長的轉作過程中，他們如何展現出驚人的韌性與創新能力，在政府十分有限的支持下，努力不懈地改良品種、更新技術。

第四章「水果市場的結構」中，首先要分析城鄉產銷結構，說明小農以哪種方式和市場結合在一起，試著指出對現代大資本而言維持小農經濟其實是符合經濟理性的，但這卻以犧牲農民福祉為代價。接著我還要指出國家政策如何影響了小農經濟，例如進口水果如何讓果農陷入結構性的劣勢中。直到今天，我們仍然可說這是一個城市剝削農村的體系。第五章「理論與現實」試著評述目前主流的幾個農民理論，除了 Adam Smith、Karl Marx 之外，還包括 Alexander Chayanov、Theodore Schultz 等等，雖然不可能盡善盡美，但足以與台灣果農的故事擦出火花。這裡的討論不是為了歸納出普遍性通則，相反地，通過與眾多理論對話，台灣小農的特殊性更能彰顯出來。第六章是「結論」。

事實上，東亞地區其它國家包括中國、日本與韓國，都維持著資本主義與小農經濟並存的雙重結構，本文希望依據台灣經驗補充一些較少被注意到的側面，嘗試不一樣的思考方向。小農經濟給予人的印象，是深層的惰性力量，我無意否認。但我更願意說它是一個更大文明的一部份，是作為整體難以分割的生活方式，是結實黝黑的臉龐、宏亮的嗓音，以及褲子上的泥巴。他們總是隨手揀一袋自己種的水果送客，自己的生活卻斤斤計較，總在憂慮些什麼，喜愛與鄰人拌嘴，像愛護兒女那樣照顧果樹。即便全面捲入商品經濟之中，許多舊的習慣失落了，一些特質仍然綿延下來，根深蒂固。難道小塊土地耕作的形式就決定了一切？馬克

思主義偏好這種說法，但脫離了文化、社會因素，農村是不可理解的。何況國家、資本的力量始終作用著。

本文無意聲稱小農經濟是某種確定不變的本質性構造，而是希望描繪：就像過去數百年一樣，逆來順受的小農經濟適應了現代經濟的無理要求，硬是改變自己撐過一道道難關。本文的標題：「小農經濟現代變遷」，就是想表達這種張力。

熟悉這個領域的讀者可能會抗議，我似乎大大貶低了資本主義與國家的重要性，過於聚焦農戶的生存邏輯。這不是我的本意。相反地，關於這些課題，已有大量優秀研究提供系統性論述，正是站在這些基礎上，我才有機會重新估量「小農經濟」這一歷史實存所扮演的角色。我無意聲稱「謀生型商品化」可以解釋現代農村所有問題，毋寧是希望將這個概念當作一把鑰匙，重新反省小農與市場的關係。更重要的是，重新理解小農經濟。顯然地，不論在過去還是現在，台灣或是中國，商品化都沒有為農村帶來普遍富裕。資本主義改造了億萬人的生活方式，小農經濟的版圖大幅萎縮了，基本面貌卻延續下來。直到今天，我們日常飲食仍然仰賴無數辛勤的小農。家庭制度、小農經濟以及城鄉關係，某些深層結構的惰性力量延續著，或者用 Braudel（2006）偏愛的字眼——文明，就像一條長河寂靜淌流。

第二章 東勢水果經濟之興起

不可孤立地看待小農經濟，它從屬於一個更大、更複雜同時也更久遠的文明體系，而且在大部分時間裡構成這個體系最基礎的部分。農村遠遠不是古代世界的全部。幾乎從文明伊始，城市與農村之間既矛盾又互賴的關係就已經建立起來。不過，史家一向偏愛描寫城裡的事，不僅因為農村留下來的史料很少，也因為農村生活的平凡、緩慢與瑣碎令人不耐。但是直到最近幾個世紀，世界上絕大多數的人口畢竟居住於農村、束縛於農村，他們的生活方式決定了文明的可能性，超過這條界線一切將寸步難行。

誠如 Braudel (2006) 所言，從長時段的眼光看來，由成千上萬件瑣事組成的「日常生活的結構」，往往決定了特定時空下一個人或一群人可能擁有的選擇 (choices)。還有什麼比這更具支配性？不妨這樣說：在前工業化時代，小農經濟既是一切的條件也是限制。

不過在我們關注的時期，小農經濟全面萎縮了。資本與國家的力量克服了過去的限制，將城市化與工業化推向前所未有的境界，數不清的新生事物佔據了台灣這座島嶼。在那之後，農村的命運為何？小農經濟作為長期結構，意味著我們必須回頭探究一個地區最根本的生活方式（毫無疑問是異質的且持續變化的），以及左右這些生活方式的長期因素。「文明不過一群人在一塊地域長期安頓而已，否則它又該是什麼？」(Braudel 2006：730)」1960年代末期，東勢河階平原上的水稻幾乎全部轉作為果樹，難道是件小事？

一、前工業時代的小農經濟

他拄著他的鋤頭站在那裡，心頭有些苦悶，再有一次收穫，他才買的起毗連著他原來的田的那一塊田，但家裡又添一口了。

——賽珍珠，《大地》（2002：46）

物質生活首先是以成千上萬件瑣事的形式出現的。〔……〕這些小事無窮盡地反覆，構成現實的系列。每件小事都代表著成千上萬件小事，它們靜悄悄地隨著時間流逝，但又綿延不絕。

——《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》
（ Braudel 2006：729）

這裡要簡述前工業時代台灣小農經濟的基本特點。直到 1960 年代工業部門脫離幼稚階段以前，小農經濟作為長期結構，其基礎構造三百年來頑固地綿延著。為了瞭解這個長期結構的瓦解，我們要先探究它的起源。

十八世紀以來中國福建、廣東一帶人口趨於飽和，謀生不易，迫使大量人口移往台灣。當時開墾的基本模式，是由身懷鉅資的「墾首」向官府申請墾照，然後大肆「召佃開墾」（陳其南 1989）。開發初期，「台灣地廣民稀，所出之米，一年豐收，足供四五年之用¹」，即便粗放經營也能過上好日子。「種植後聽其自生，不事耘鋤，惟享坐獲，每畝數倍內地²」。只是隨著人口日漸擁擠，農業經營不得不轉向精耕細作。1764 年王瑛曾在《重修鳳山縣志》中表示：「昔稱農不加糞，女不紡織，此自開闢之初言之。近今生齒日繁，墳壤近磽，小民薙草糞壚，悉依

¹ 參見高其倬，《請開米禁疏》。轉引自周憲文（1980：248）

² 參見黃叔瓚，〈台海使槎錄〉，《赤崁筆談（卷三），物產》。轉引自陳孔立（1996：129）。

古法行之，勤耘耨、濬溝洫，力耕不讓中土。³」典型的小農經濟形成了，集約化耕作養活更多人口（莊英章 1977；陳鴻圖 1996）。最晚到十九世紀初，台灣西部平原基本開墾完畢，新移民只能往丘陵、山區移動（陳紹馨 1979）。真正握有大批土地的地主，沒有興趣經營大規模雇傭農場，他們通常住在城裡或返回中國，滿足於收受地租和水租（張漢裕 1974；Myers 1979）。真正依附於泥土的，仍是包括自耕農和佃農在內的廣大小農。

表格 1 乾隆、嘉慶年間台灣人口統計

乾隆二十八年	1763 年	666,040 人
二十九年	1764 年	666,210
三十年	1765 年	666,380
三十二年	1767 年	687,290
三十三年	1768 年	691,338
四十二年	1777 年	839,803
四十三年	1778 年	845,770
四十六年	1781 年	900,940
四十七年	1782 年	912,920
嘉慶十六年	1781 年	1,901,833

（陳孔立 1996：122）

在人多地少的基本情勢下，台灣農村繼承了中國小農經濟一些容易辨認的特點（李登輝 1980；吳田泉 1993；劉進慶 1992）：第一，農業生產以家庭勞動為主，雇傭勞動為輔（雖不可或缺）；第二，在狹小的耕地上實施高度集約耕作，單位面積產量較高；第三，農業生產之外，家庭副業十分發達。還有其他選擇嗎？小農經濟不僅是漢族移民最熟悉的生活方式，而且因為它的確有效。

與「自然經濟」的想像不同，台灣的小農經濟幾乎自始便鑲嵌（embedded）於大規模長途貿易之中：首先是兩岸之間的對流貿易，然後與世界經濟體系連結起來。台民承襲閩南地區「重商趨利」的性格（李登輝 1980；吳田泉 1993；涂

³ 轉引自陳孔立（1996：130）。

照彥 1999)，早在十七世紀就確立了「農商連體」的結構（黃富三 2009）。由於缺乏最起碼的手工業，台民必須以稻米、蔗糖向大陸交換生活物資，恰好十八世紀以來福建缺糧，於是形成熱絡的區域分工（卓克華 1990；陳孔立 1996；林玉茹 1998）。「台灣出產甚饒，米、糖、油、靛販鬻半天下，其綿、絲、綢、布，日用所需，則接內地運往。⁴」。各種「郊商」盤據於大小市鎮，農村亦深受價格波動的影響：「偶見上年糖價稍長，為利是趨。舊歲種蔗已三倍於往昔，今歲種蔗竟十倍於舊年，〔……〕須知競多種蔗，勢必糖多價賤，允無厚利，莫如相勸種田，多收稻穀。⁵」隨著兩岸對流貿易日益興旺，台灣西岸先後形成了近兩百個海港或河港，大小中式帆船往來絡繹不絕（林玉茹 2004）。1860 年簽訂〈天津條約〉後台灣開港通商，歐美貿易商與買辦雲集滬尾、雞籠、安平與打狗，更使台灣躍升為世界級的茶、糖和樟腦生產重鎮，每人平均對外貿份額高於大陸（林滿紅 1978：2、2011）。

然而，長途貿易的發展並沒有改變小農經濟的基本結構。商品的生產仍然仰賴「生於斯，長於斯」的尋常小農（也許扣除樟腦）。如同中國許多地區，台灣農村透過城市與港口同更大範圍的市場連結起來（吳承明 1987；Skinner 1998、2000），層級分明的大小中間商透過各種手段控制、支配、敲詐小農，以季節為單位把商品輸往全世界（劉進慶 1992；陳孔立 1996）。但不可否認地，商品化提高了台灣社會的人口受容力（莊英章 1977；陳其南 1989；陳鴻圖 1996；林滿紅 2011）。儘管生產方式仍嫌落後，清治時期台灣小農的生活已與商品經濟緊扣在一起。

日本殖民統治下台灣小農經濟最引人注目的變化，莫過於生產力和商品化程度的提升，以及國家控制的加強。日本人沒有推翻小農經濟，或者說它無能這麼做：殖民當局曾經派員至爪哇考察大規模甘蔗種植園的經營方式，結果無功而返（吳田泉 1993；柯志明 2006）。殖民初期暴亂不斷，直到 1898 年民政長官後藤

⁴ 參見丁紹儀，《東瀛識略》。轉引自卓克華（1990：24）。

⁵ 參見《台灣府誌》，卷十〈藝文志〉。轉引自陳其南（1989：251）。

新平根據「生物學原則」成功籠絡仕紳地主階層，才奠定長期統治的基礎（陳孔立 1996；吳文星 2008）。廢除名存實亡的大租戶後，現代民法的實施鞏固了農村既有租佃關係（張漢裕 1974；涂照彥 1999）。殖民政府很少直接介入農業生產過程，卻一步步控制了農產品的流通⁶：取代原本歐美資本的地位，台灣成為日本專屬的原料產地與商品市場（柯志明 2006）。1920 年代各地農會組織趨於完備，成為國家和農村之間的有力中介。隨著交通、水利設施的改善以及化肥、農業的推廣，台灣農業單位面積產量獲得顯著提升（張漢裕 1974；Myers 1979；吳田泉 1993）。

這段期間，農民將越來越多的作物賣掉。1925 年蓬萊米改良成功，由於市場價格較高，十年間種植面積就超越在來米。1905-09 年的台灣稻米銷售率才 49.5%，三十年後已經達到 73.9%。但小農並未充分享受商品化的好處，「米農自家消費的米有 37% 是用現金買來的」：他們賣掉價格較高的蓬萊米，購進較為便宜的劣質米或雜糧裹腹⁷（Myers 1979；周憲文 1980；柯志明 1989、2006：60-64）。蔗農的處境更為不堪，他們遭受日資壟斷的現代糖廠無情剝削，這段期間幾乎所有的農民抗爭都源自於此（陳孔立 1996；涂照彥 1999；矢內原忠雄 2002）。即便如此，小農經濟也無瓦解的跡象，除了坐擁極高的土地生產力，它最大的長處無非是能夠忍受貧窮。

順帶一提，1930 年代日本人在一些地區推動了香蕉、鳳梨和柑橘等外銷導向經濟作物的種植（吳田泉 1993；賴建圖 2001；王振勳 2012；曾立維 2013），雖然規模有限，卻是台灣商品化水果種植的先聲。

發動土地改革的同時，1945 年以來國民政府基本繼承了這套體制：不介入小農經濟的生產過程，直接掌控重要農產品的分配與流通。基於穩定糧價、供養

⁶ 例如根據柯志明（2006）的研究，台灣農村基層的碾米廠和白米販運本來都是掌握在本地商人的手中，直到 1939 年殖民政府實施「米專賣」制度為止。

⁷ 「台灣出好米是人盡皆知的事，不過日治時代台灣農民卻無法享受到自己辛苦培育的成果，他們把好米賣給日本人，自己則以甘藷和進口的劣米當三餐。根據民國二十四年（1935 年）的一項統計：當年台灣米的總消費量是四百二十七萬石，而台灣人平均只吃零點八五石而已，連一石都不到，換句話說，台灣人種的米，都給日本人吃掉了。」（郭明亮、葉俊麟 2004：118）

軍公部門、累積外匯等戰略考量，政府透過各種制度性手段徵收稻米並嚴格管控價格，甘蔗則由國營台灣糖業公司獨家壟斷，一些學者稱之為「戰後糧政體系」（柯志明 1988；劉志偉等 2002；黃淑真 2006）⁸。土地改革究竟是否提高了農民的生產力？這點仍然存在爭議（黃樹仁 2002）。無論如何，與中國共產黨不同，國民政府展現了維護小規模土地家庭所有制的決心，並企圖在這個基礎上推動農業現代化。在農復會技術推廣和基礎建設持續改善的背景下，整個 1950 年代台灣農業產量持續成長，每公頃糙米產量從 1,845 公斤提升到 2,495 公斤，甘蔗則從 79,082 公斤提升到 88,786 公斤（張漢裕 1974；沈宗瀚 1976；Myers 1979；廖正宏等 1993；高育仁等 1996：362、495）。

尋常小農充分享受到農業增長的好處嗎？這個問題至今沒有定論，但我們能確定這個時期台灣農村仍然普遍食用「蕃薯簽」，同時大量白米銷往海外（康原 1999；蔡宏進 2013）。關鍵是，稻米和甘蔗外銷賺取了大量外匯，奠定了工業化轉型的基礎（李登輝 1980；廖正宏 1993；陳玉璽 1995；隅谷三喜男等 1995）。1950 年代可謂近三百年來，台灣米糖經濟最後的輝煌時期。補充一點：長久以來，果樹在農村相當普遍，但多零星栽植於農家四周，除了日治時期在特定地區留下的香蕉、柑橘和鳳梨等外銷作物，商品化種植相當罕見。

十八世紀以來台灣小農經濟有三大特點：第一，維持著小規模家庭耕作的基本模式，雇傭勞動始終沒有取代家庭勞動；第二，鑲嵌於大規模長途貿易之中，市場價格的波動深刻影響農民生計；第三，商品化程度不斷提升，但還不到全面商品化的地步。

不妨藉小農與米行的關係，說明工業化以前台灣農村與市場結合的基本模式：一般稻農收穫後須把糙米運到米行碾穀，支付加工費後收回自己食用的部分，其餘則賣與米行換取現金。這是以收穫季為單位的交換行為。米行同時具有集貨的功能，數量龐大的白米通過米行流通出去，包括出口到海外。每到收穫季節，雜

⁸ 至於不具戰略地位的作物，例如蔬菜與一些雜作，則不在此列。

貨店、農具行等等小店鋪老闆就會到米行回收農民平時賒欠的帳款，可能直接收受白米或現金。家境窘迫的農家，可能一開始就必須賣掉大多數白米以償清債務，餘糧用盡的時候再向米店賒購白米，或購進較為便宜的甘藷或雜糧。「種稻忙碌一陣子，卻無法保障一年到頭可以吃飽米飯。自己種的稻米賣給他人吃的多，自己留用的少，且常不足，這是台灣小農的一般寫照。(蔡宏進 2013：14)」

基本不受政權更替影響，數百年來米行一直是農村的經濟中樞。這是以中間商為中介的商品化模式。對小農生產者而言，稻米是可以拿來換錢的，其他支出能省則省，必要的消費通常賒欠。稻米脫手後究竟銷往哪些遙遠的國家，小農永遠不得而知，他們關心的無非是一家人的溫飽以及左鄰右舍的瑣事，鮮少跨出村莊。這不正是一種結構？小農經濟作為一種生活方式，其堅韌與頑固令人咋舌。直到 1960 年代以前，這個長期結構看起來是那樣牢不可破。

二、 農村危機與反過密化

現今農家，光靠稻作是絕對無法維持家計了。假定一個自耕農，一家五口或六口，耕作一甲田，普通情形是食米有了，其他費用卻無著。穿的費用、醫藥費、教育費，還有其他雜費等，農作收入決無法負擔。[……] 如此，農家非有副業便無法維持下去了。說到副業，養雞、養豬無利潤，只要仔細的核算便知毫無賺頭。於是青少年只有到工廠去了。

——吳濁流，《台灣連翹》（1995：216-217）

與其說文明像埃及的金字塔，不如說更像納米比亞的白蟻丘。文明的運作介於秩序與無秩序之間[……]一粒沙可以導致一座看似穩定的沙堡自行塌陷。

——佛格森，《文明》（2012：375）

到了 1960 年代，一場廣泛且深刻的農村危機爆發了。短短 20 年之間，舊有的米糖經濟體制基本瓦解了，農民被迫面對新時代的變局。包括東勢在內，台灣水果經濟的全面崛起與此息息相關。農村危機是多股趨勢匯流的產物，不是單一因素可以說明，不過只要拉出幾條線索，事態便能明朗許多。

首先是人地矛盾趨於緊張，甚至達到極限。這是幾乎不可逆轉的結構性限制。台灣總人口在 1900 年、1921 年、1940 年、1960 年和 1980 年的數字，分別是 284 萬、383 萬、607 萬、1,079 萬和 1,780 萬，農業人口則為 178 萬、222 萬、298 萬、537 萬和 538 萬，農業人口占總人口比例分別是 62.7%、58.0%、49.1%、49.8%和 30.3%。（高育仁等 1996：15-27）我們可以發現，八十年之間台灣總人口增長超過 6.2 倍，不過農業人口只成長 3 倍（其中 1960 年到 1980 年之

間幾乎沒有成長)，至於農業人口占總人口比例則攔腰砍半，尤其於 1960 年代以後驟降。再來看耕地面積，1920 年、1930 年、1940 年、1950 年和 1960 年的數字分別為 73 萬、80 萬、85 萬、85 萬和 87 萬公頃，平均每農戶人口耕地面積則為 0.32 公頃、0.33 公頃、0.29 公頃、0.23 公頃和 0.18 公頃(李登輝 1980：121)。相對於總人口成長 6.2 倍，農業人口成長 3 倍，耕地面積只擴大了 2.4 倍，同時每農戶人口耕地面積減少了 54% 左右。一般認為家庭耕作的必要規模為三公頃(李登輝 1988：83)，然而耕地面積未達半公頃之農戶比例在 1932 年以佔 24.31%，1970 更達到 43.93%，同年耕地面積未滿一公頃之農戶竟高達 71.53% (高育仁等，1996：48-49)，地狹人稠可見一斑。

表格 2 台灣人口、農業人口與農業人口佔總人口比例 (1910—1970)

	1900 年	1921 年	1940 年	1960 年	1980 年
總人口	2,846,108 人	3,835,811 人	6,077,478 人	10,792,202 人	17,805,067 人
農業人口	1,783,660 人	2,226,677 人	2,984,258 人	5,373,375 人	5,388,597 人
比例	62.7%	58.0%	49.1%	49.8%	30.3%

(高育仁等 1996：16-19)

*1920 年資料從缺

明顯地，戰後嬰兒潮之下農村簡直人滿為患，耕地面積擴大的趨勢遠遠趕不上總人口增長的趨勢，每一農戶人口耕地面積被壓縮到極小的程度，遲至 1960 年代中期已經瀕臨極限。光憑這點，農村危機已經勢不可免。

伴隨人口壓力而來的，是邊際勞動生產力遞減和慢性失業的困境。1950 至 60 年代中期是令人稱道的台灣農業黃金時代，不僅戰後復甦期每年農業平均成長率高達 10.2%，1952 年至 1968 年之間年成長率仍可維持 5.5%，不能不說是驚人的成就(隅谷三喜男 1995：57)。糙米一期每公頃平均產量，更從 1,998 公斤躍升到 3,188 公斤，成長了 59% (高育仁等 1996：362)。一般認為這個時期

台灣農業的高成長率，應該歸功於化肥、農藥等生物性技術的普遍應用，即廣義綠色革命的結果（于宗先 1975；吳田泉 1993；段承璞 1999）。

但不可忽略的是，在人地矛盾日趨惡化的基本結構下，這段期間土地生產力的提高，同時也是勞動進一步密集化的結果。尤其是耕地越小的農家，越是趨於集約耕作，單位面積產量反而大於耕地較大的農家。根據李登輝（1988：24、86、117、287）的統計，1935年至1939年每公頃土地平均勞動日不過才228天，到了1952年至1956年卻高達281天，1966年至1971年再提高到331天，充分呈現出所謂農業黃金時代耕作日趨集約的特質。但弔詭的是，即便如此仍只有49.15%的家庭勞動獲得利用，平均一年差不多有一半的勞動力閒置著。

這顯示在日益沈重的人口壓力下，一方面農家必須投注更多勞動力在小塊土地上，奮力把單位面積產量推向歷史新高；另一方面小塊土地卻又無法充分吸收所有家庭勞動力，於是呈現勞動力過剩的狀態。這就同時造成了邊際勞動生產力遞減和慢性失業的問題。「繼續增加勞力投入量必引起邊際勞動生產力之降低，促使平均勞動生產力也隨著減低。是故在人口壓力甚大之地區，農業問題之中心不外乎人口與就業問題。（李登輝 1988：42）」就廣泛的意義而言，1960年代台灣農村無疑陷入了黃宗智（1990）所謂的「過密化」陷阱：農民被迫實施極端的集約化耕作，高土地生產力與低勞動生產力弔詭地結合在一起，人均收入為人口壓力稀釋。

與此同時，「戰後糧政體制」（柯志明 1988；劉志偉等 2002；黃淑真 2006）更讓一切雪上加霜。以農復會為中心的政府技術官僚，認為台灣這類後進國家必須集中利用農業積累推動工業化，否則欠缺現代化發展的第一波動力，之後可再發揮「涓滴效應」讓工業成果回饋農業部門，因此提出了「以農業培養工業，以工業發展農業」的施政方針（沈宗瀚 1976；陳玉璽 1995）。政府實施多項政策汲取農業剩餘，除了帶有強制性質的田賦徵實、隨賦徵購、隨佃徵購、預貸收購等，還包括著名的肥料換穀、分糖制等明顯不公平的榨取手段，更別提教育捐、

國防捐和各種臨時捐等苛捐雜稅都要求以實物繳納。

據統計，1951 年至 1965 年之間國家每年透過正式手段徵購的米穀，平均佔當年總產量的 28.6%（劉進慶 1992：137）。直到 1974 年終止以農養工政策，轉向保護性的「保價收購」之前，台灣農民不只承受遠比非農為高的賦稅負擔，程度甚至超過日治時期（柯志明 1988）。而且國家徵購不但低於市價兩成，還壓低了市場行情，制度性地惡化了農民處境。何況隨著物價與工資節節高昇，糧價卻維持低迷，更造成農業部門的「無形實質資本」結構性地流向非農部門（李登輝 1980）。農民處於極端不利的位置。「有些美國經濟學家所稱台灣工農業均衡發展以及農業部門沒受剝削的說法，沒有任何現實依據。（陳玉璽 1995：140）」涓滴效應究竟只是理論。

最遲到 1960 年代中期，農村貧窮化的態勢已然明朗。首先是農戶收入與非農戶收入的差距明顯拉大，農戶每年所得佔非農戶每年所得的百分比在 1954 年還有 97%，1968 年就掉到了 71%，此後差距更是急遽拉開。其次是農業生產成本節節高昇，1960 年農事費用佔農事收入之比例不過才 43.92%，到了 1969 年就提升到 50.13%。最後是農家負債不斷增加，1960 年流動負債佔流動資產不過 25.13%，1967 年卻高漲到 40.73%。毫無疑問，60 年代以來「台灣農家的所得與剩餘確實發生了相對與絕對的減低傾向」。（李登輝 1988：242-243、251）

為了彌補農業收入之不足，以及還債，農家普遍將更多勞力與資金投入家庭副業，帶動了家庭畜養業的發展¹。1950 年全台約有 150 萬頭家豬，1966 年已經超過 300 萬頭（高育仁等 1996：1070-1080）。據統計，1960 年時高達 69.7% 的農家背負債務，其中 43.4% 仰賴高利貸維持家計，而在債款籌措方面，養豬（25.1%）及其它副業（29.1%）的貢獻大於賣穀（24.2%）（劉進慶 1992：329）²。

¹ 「養豬是農家重要傳統副業。在早期幾乎每戶農家都有飼養……農家養豬不是養好玩的，而是以能增加收入為目的。台灣是小農的國家，每戶農家擁有耕地面積都很狹小，僅以種田養家餬口很不充足，養豬成為農家普遍共同的最重要副業，期收入在全家總收入的比例很高。有些擁有狹小土地的農家，養豬的收入有可能高過耕作的收入。（蔡宏進 2013：75）」

² 順帶一提，從 1960 年代開始最遲到 1980 年代，台灣的家庭畜養業已經完全被企業化大規模養殖場消滅，農家從此失去這項增加收入的管道（劉志偉 2009）。

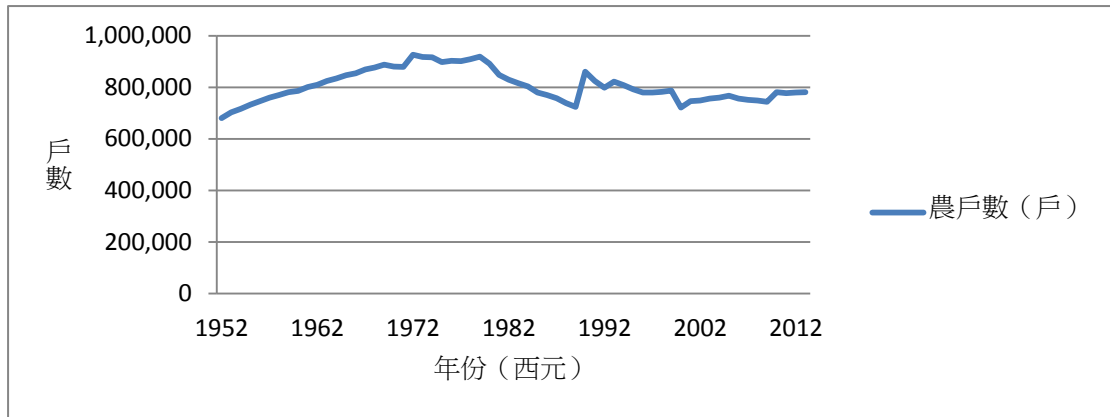
此外，這段期間東勢的手工竹編工業大大興盛起來，農民普遍利用家庭剩餘勞動力補充收入，直到 1980 年代左右手工竹編品才被現代工業產品取代。

倘若農村貧窮化的趨勢不是與快速工業化的步伐交匯，這大概仍是「高水平均衡陷阱³」（high level equilibrium trap）意義下的舊式農村危機。1963 年具有指標意義，該年台灣總工業產值超過了農業總產值：一方面，城市工資帶動農村工資攀漲，不斷侵蝕農家微乎其微的利潤；另一方面，農村裡的過剩勞力獲得了大量非農就業機會，這又是過去鮮有的歷史契機。於是此後不到十年之間，農村貧窮化和非農就業機會擴張的雙重趨勢，迫使農業就業人口向非農部門傾泄，構成台灣歷史上最大規模的島內人口移動。農戶人口數於 1960 年代末期進入高峰期，隨後劇烈衰退。農業就業人口結構比從 1966 年的 45.01%，下降到 1986 年的 17.03%，再到 2006 年的 5.48%。

半世紀以來，台灣社會飛快地工業化與城市化。農村人口壓力抒解的現象似乎符合黃宗智（1990）所謂的「反過密化」，但若干情節顯然不是那麼美好，或許稱為「反農業」更為貼切。農村僅有的農業生產部門始終維持貧困，城市工業化的結果是城鄉差距不斷擴大，農業不斷被擠向邊緣，農村人口不斷流失。許多農村城市化以後，就此切斷與農業的聯繫。具有數百年歷史，以水稻和甘蔗為中心的集約耕作農村體制在此走上絕路，從此農村的問題不再是人口過剩，而是勞力稀缺了。勞力稀缺刺激了水稻耕作機械化，勞動生產力確實提高了，然而農民所得未見提高，仍然停留在極低的水平（莊英章 1977；陳宇翔 2005）。

人口稠密的農村景觀不再，然而這卻不是小規模家庭農業的盡頭。我們要拒斥台灣農村就此走向消滅的論點：即便 1970 年代已降農業人口持續衰減，農戶數量卻基本維持穩定，這意味著什麼？

³ 指近代中國雖然農業技術和土地生產力都已經提升到很高的程度，然而人口和土地壓力仍然使中國社會停留在貧窮的水平。參見 Elvin（1973）。



圖表 5 台灣農戶數量 (1952-2012)

資本主義的全面擴張改變了農村的命運。最晚不超過 1960 年代中期，在人地矛盾緊張、惡劣的制度條件和工業化衝擊等趨勢匯聚下，農村危機爆發了。1967 年是一個分水嶺，在那之後土地複種指數開始明顯下滑（吳田泉 1993：379），顯示不斷提高勞力密集程度換單位面積產量增加的做法，也只能到此為止了。在那之後，廣大小農應該何去何從？我們不可能忽略這個年份，與東勢水稻全面轉作果樹的時機點高度吻合。

三、 邊緣革命：「祈安清醮」到水果盛世

那時的山地並不受到人們普遍的重視。在一般人的心目中，它只是採樵、打獵和好事家遊玩的地方，除此之外就不知道有別種用途了。講到用山面來種東西，那不但是人們連做夢也沒有想到，就是想到了也會給人當笑話講的。

——《笠山農場》（鍾裡和 1995：21）

今天東勢被譽為水果之鄉，人們已經忘記這不過是晚近五十年間的變化。更不記得當初東勢水果經濟猛然崛起，跟一場空前盛大的宗教祭典有關。這一小節我們要暫時遠離沈重、冷酷的數據，遊歷東勢山城明媚的風光，聽好客、健談的農民講故事，看看東勢如何從古老的伐木重鎮，搖身一變為盛產高經濟作物的水果之鄉。

我們可以直接把東勢分為兩大區域：河階平原以及山地丘陵。東勢舊稱東勢角，即東隅之聚落，位於台中盆地東側，夾在大甲溪和山地丘陵之間，隔溪與石岡相望，遲至乾隆年間才有客家人移入，是早年豐原、石岡一帶開墾的東界。這一帶緯度適中，氣候宜人，土壤肥沃，每至夜裡風從大雪山吹拂下來，加上河川切割地勢形成日夜溫差，相當適宜果樹生長，但在 1960 年代中晚期「多樣性水果經濟¹」興起前，幾乎沒人意識到這點。事實上在更長的時間裡，作為近山的據點，東勢以伐木業聞名，清朝綠營的軍工作坊就設立於此，因此又稱匠寮或寮腳，供奉全台最早的巧聖先師廟。大甲溪東岸狹長的河階平原才是東勢人口稠密區域，自從 1799 年（嘉慶四年）修築「本圳」解決了灌溉問題，從此稻田阡陌縱橫。山地丘陵區域海拔約四百至一千公尺，清治時期主要出產林木和樟腦，日

¹ 這個詞最早是劉龍麟先生教給我的，我則將其概念化，用以區別發端於日治時期的香蕉、鳳梨、柑橘等「大規模單一外銷作物」。

治時代則開始有日本人來此投資梅子、香茅、除蟲菊、魚藤等經濟作物，並吸引一些漢人跟進，但規模不大。無論如何，山坡地帶開發雖早，但是製腦、植木等事業不是尋常農家能負擔的，一向為地方望族所壟斷。少數小農在山間開墾，只能種植蕃薯、樹薯、甘蔗一類旱作，或是嘗試香茅等高風險的特用作物，生活可謂困苦。在一般農家的觀念中，在平地購置田產才是穩妥的做法，一直到 1950 年代以前，在山區種植果樹根本不是合理的選項。

直到 1950 年代晚期，隨著人口擁擠、糧價低迷，開始有農戶選擇將積蓄投入山坡地開闢蕉園，形成了平地種稻、山地產蕉的格局。1960 年代是香蕉外銷聲勢最旺的時候，恰逢東勢的伐木業和樟腦業步入蕭條，一些地主遂把人造林木砍掉轉作香蕉，起了示範的作用。按照規定，農民可以向國有財產局租用「林班地」，租期長達九年，而且可以優先續約，形同所有。租金以該面積可以收穫之蕃薯市價約一成計算，故稱「蕃薯租」，即便農家實際上不種植蕃薯。由於土地價格相對便宜，入門障礙不高，而且香蕉一年就可以收穫，一些無地或在家族中缺乏生存空間的農民一旦攢足本錢，就可以上山建立屬於自己的蕉園。

在台中青果合作社的鼓勵下，香蕉種植的範圍從霧峰一路擴張到東勢四周的山面。蕉園成了剩餘資金與過剩勞力的去處，一方面以外銷市場通暢為前提，另一方面也是平地生活不易的結果。當時台中青果合作社在東勢鎮內設有十幾個集貨場，每到收穫季節，絡繹不絕的農民與雇工倚靠雙腿、推車或腳踏車將成噸的香蕉運下山，交給青果合作社秤兩收購，再由卡車運走銷往日本。一些農民在香蕉之間播下柑橘和橫山梨苗，但規模仍屬有限²。

總而言之，無論是樟腦、杉木、香茅還是香蕉，東勢早期山地經濟事業無不仰賴外銷市場，並且隨著世界經濟的景況浮沉。然而，香蕉了扮演承先啟後的角色，它是小農經濟邏輯的延伸，而非清治時期以來豪門望族壟斷的產業，意味著

² 1950 年代東勢山坡地帶少數深具商業頭腦的大地主同時也慢慢砍掉杉木、香茅，替換成梅子、柑橘和粗梨，不過果樹長成需要時間，而且由於一年生的香蕉前景看好，在個時期尚未引起新墾戶的效仿（田野筆記 150110b）。

原居於平地的尋常農家開始朝山區擴張。值得注意的是，直到 60 年代中期以前，即便種植香蕉的收益遠勝於水稻，既有的水田也很少直接轉作香蕉，香蕉大多種植在山坡上，彼此之間不相排擠。³

劉大哥記得很清楚，東勢大規模轉作果樹的分水嶺，是 1966 年秋收後無比盛大的建醮法會⁴。醮是民間傳統的宗教祭典，目的在於酬謝神明，往往必須集合當地全部的力量鄭重舉行⁵。由於 1960 年代初期天災不斷（包括 1959 年的八七水災、1960 年的八一水災和 1963 年的葛樂禮颱風等等），地方領袖於 1963 年舉行祈安祭典，三年之內果然風調雨順、國泰民安，遂於 1966 年隆重建醮還願。該年醮典極為盛大，可說空前絕後，至今仍為東勢人津津樂道。

當年秋收後，不只全鎮都動員起來，鄰近石城、和平、石岡、新村的居民也參與進來。為了這百年難得一見的盛事，許多農民將稻田貢獻出來搭設醮壇。「祈安清醮」連續五天，主醮壇就高達 9 座，酬神劇的戲臺更超過 40 座，絕對是熱鬧非凡。當時開始流行用燈泡與霓虹燈裝飾醮壇，更別提數不清的鮮花素果、五牲酒禮和煙花鞭炮，整座東勢鎮簡直是五光十射。人們無不放下手邊的工作，沈浸在盛大節慶的集體歡騰（collective effervescence）之中，興奮地鎮日遊蕩。除此之外，地方仕紳還主持了當地歷史文物的展覽，以及各式農特產品的競賽、展售活動。當時首先由少數人嘗試，後來逐漸擴散開來的水果，包括梨山的溫帶梨、新村的葡萄、卓蘭的枇杷等等，突然為人所知，其價格、栽種方式、利弊等消息迅速傳播開來。⁶

1966 年的建醮法會意外促進了東勢水果的發展，尤其是加速平地稻田轉作果樹。建醮法會究竟在哪方面改變了農民的思維與心態？如今已不得而知。關鍵是「作醮期間人們的交流，是前所未有的廣泛（劉龍麟等 2010：9）」。無論如何，法會在農民心中的象徵意義是巨大的，不只揮別了連年災害的陰影，似乎也告別

³ 以上有關東勢歷史的描寫，特別受益於劉龍麟先生、葉泰竹先生和劉錫洲先生的口述材料。

⁴ 田野筆記（20141031）。

⁵ 東勢歷史上只有三次建醮。第一次在 1921 年，由於疫病橫行，地方仕紳取得日本人的支持後建醮。第二次即 1966 年這次。第三次建醮是在 1997 年，但規模都不如以往。

⁶ 田野筆記（141031、141129b）。

了傳統耕作的心態。長年承受貧窮壓力的農民，開始打量彼此的田地，思索另類的可能性。盛大節慶過後，許多農民不將犁平建醮的土地整復為水田，乾脆種起果樹了。水果的收益明顯高於水稻，鄉下地方消息傳得飛快，價格、轉作、技術成為熱門話題，農人互相揶揄、彼此慫恿。七嘴八舌的農村人情網絡起了增溫的效果，他們不只在這個過程中獲得信心，也獲得許多必要的資訊。⁷

轉作的風潮席捲東勢，不到十年之間，原本大甲溪河階平原的稻田基本都轉作果樹了。如果沒有建醮法會，東勢農民還是會轉作果樹嗎？至少不會這樣整齊劃一。關鍵是，轉作不只是經濟過程，更是社會、文化的過程。在平地，原本果樹只零星栽植於農家後院，如今竟全面取代了水稻的地位，不只改變了農村地景，更衝擊了圍繞稻作而生的村里經濟、權力結構，例如原居關鍵地位的「米行」（碾米廠）就此沒落了⁸。不僅如此，此後數十年間小農更成群結隊向山區擴張，將所有可資利用的坡地改造為果園。這樣一來，無論是平地還是山坡都被果園佔據了，東勢成為名副其實的水果之鄉。

多樣性水果經濟興起了，農民展現出極強的韌性與彈性。香蕉外銷因政治醜聞沒落之後，葡萄、柑橘、梅子、桃子、李子、檸檬、柿子、琵琶、梨子等果品紛紛流行起來，農家根據土地狀況、親友鄰居的經驗、農藥行的推薦、自家勞動力情況和自己的興趣選種水果。頻繁轉作成東勢果農的一大特色。從苗種行買來樹苗算起，大約三至五年可以收成。一座果園通常同時種植兩到三種水果，以分散農忙期間的勞動力以及價格崩跌的風險。如果一種水果行情持續走跌，農民可能花費數年時間逐步汰換成另外一種水果。栽培技術不是太大的問題，通常「東問西問」就能解決。此時絕佳的地理氣候條件發揮了作用，很少地區能像東勢同時擁有如此多樣性的水果。由於每個季節都能出產水果，龐大的需求催生出獨特的托運體系，托運行的卡車全年無休地穿梭於東勢與全台果菜市場之間。

⁷ 有關 1966 年的醮典與水果經濟興起之間的關聯，眾說紛紜，這裡主要採用劉龍麟先生和劉錫洲先生的看法。我在詮釋上盡量淡化兩者的因果關係，將兩者視為歷史偶然之媒合，而前者加速了後者的進程。

⁸ 田野筆記（141031）。

政府確實鼓勵農民轉作果樹（也還不到禁止種植稻米的地步）⁹，但他們既不瞭解農民真實而複雜的需求，也從未祭出嚴肅的政策。追根究底，如何維持家計還是農家的中心考量。東勢河階平原之所以大規模轉作果樹，首先在於種稻收益太低，不能養家餬口。1960年代末期水稻一分地一期產8百台斤¹⁰，可得8千元，換算成一甲地也才8萬塊，一年兩期只得16萬，這還沒扣掉成本。「這樣夫妻怎麼生活？」¹¹盧大哥感嘆。但若種植柑橘，一分地能產4千台斤，可得4萬元，一甲地就有40萬元收入。柑橘雖然價格普通，而且一年只有一期，收益卻是兩期稻米的2.5倍，差距可見一斑。

「我很缺錢，我要很認真找錢，在土裡找錢。」¹²劉大哥坦承。為求養家餬口，農民撇下熟悉的水稻另尋出路。據說最初東勢農民種植葡萄的時候還鬧了笑話：由於施肥不當導致結果率過低，不成串的葡萄「零零星星的掛在果穗上，葡萄成熟時採下來無法包裝銷售，最後乾脆一顆顆剪下，散粒秤重零售¹³」。豈知單顆葡萄一斤仍能賣到60幾塊，價格實在太好了。左鄰右舍難免尋思，憑自己的本事，豈沒有大賺一筆的道理？¹⁴正是這些半真半假的鄉里傳聞，鼓舞小農全面轉作果樹。

此外，家庭勞動力的合理分配也是重要考量。雖然稻米需求投入勞動力總量較少，但農忙時期相當集中，往往造成「農閒時勞力過剩，農忙時勞力不足」的窘境；水果需求投入勞動力總量雖然較多，但是更為瑣碎而分散，因此男主人可以從事其他正職工作，假日或下班之後再回果園幫忙，平時交由女人與老人打理即可，收成季節再指揮雇工採收。果園不過家庭收入來源之一。值得注意的是，至少在東勢，60年代末期大規模水果轉作很大程度上是由兼業農戶帶動的。

簡述一下劉大哥的生命史，有助於我們具體瞭解當時的景況。劉大哥 1950

⁹ 直到 1984 年的《稻米生產及稻田轉作六年計畫》，政府才全面推動此事。

¹⁰ 1 台斤 = 0.6 公斤。在台灣俗民的口語中，台斤有時簡稱「斤」。

¹¹ 田野筆記（140523）

¹² 田野筆記（141031）

¹³ 感謝劉龍麟先生以書面形式提供此處細節。

¹⁴ 田野筆記（141031）

年出生，那時父親已經 48 歲了，年紀稍長的時候，所有哥哥都已離鄉工作，因此變成家中關鍵的勞動力。剛上小學，父親佃租的一甲多地水田被大雪山林業公司徵收，遂拿補償金買了一塊山坡地種香蕉。畢業以後，劉大哥沒有繼續升學，每天和父親騎腳踏車上山顧香蕉，收成時再一擔一擔挑下山。徵召入伍後，父親無法獨力照顧香蕉，於是又把蕉園賣了，跟親戚租佃祖傳的三分香火地（水田），1966 年後也嘗試轉作檸檬與橫山梨。

70 年代初期劉大哥回到東勢，一方面到林務局上班當機械工人，另一方面繼承父親的小果園。但是三分地實在太小，1976 年娶妻之後甚感收入不足之苦，又承租了族親一分半地的葡萄園。豈料三年後劉姓家族的香火地全部被規劃為建築用地，劉大哥只好和當時其他許多農民一樣跑去圈占大甲溪畔的河浮地，一口氣圈了四公頃。當時，當地農民發現在大甲溪畔的河浮地種植新興的加州桃，效果很好，無地小農紛紛前往開發。雖然這是違法的，但當地人認為此舉合乎情理。為了讓土地發揮最大效益，劉大哥長年精研農業技術，不但通曉田間管理一切問題，還無師自通學會日文，能夠閱讀日本農業雜誌，比專業農民更專業地經營果園，生活逐漸安頓下來。多年下來竟也成為當地頗富名望的農業專家，經常受邀到中國考察農業問題。他總是避談當年的實際收入，一方面是計算不清楚，另一方面也是雲淡風輕了。他說：「農業就像藝術一樣。困難無所不在，要種到好，不容易，永遠有改善的空間。¹⁵」

顯然光憑轉作水果還不足以擺脫貧窮，必須盡想辦法讓農產品增值。1968 年平均農家每人所得只佔非農家的 58%（李登輝 1989：237），即便轉作水果也只能勉強維持體面，何況市場喜怒無常，倘若時運不濟就連本錢也收不回來。小農無不渴望提高收入改善生活。尤其 70 年代兩次石油危機爆發，恰逢伐木業與樟腦業凋蔽，許多失業人口返鄉仰賴農業收入。同時隨著全台規模水果產量提高，水果單價竟因此下跌，情勢更顯冷峻。

¹⁵ 田野筆記（141031）

基本上，在果農自己可以控制的果樹栽培方面，有三種可能提高收入的方式：第一，提高技術密度以改善水果品質（通常意味著投入更多勞力），例如提升水果周徑、減少表皮瑕疵等等，這是最常見的方式，然而增值空間有限；第二，依憑既有風土條件，轉作市場價格更高的果品，不過由於技術門檻低，遲早要面對劇烈競爭；第三，通過技術創新克服自然限制，轉作當地原先無法種植的新型作物，這無疑是最困難的，但往往有助於打破現況。

原來水果亦有貴賤之分，風味特殊的水果特別能攫取消費者的青睞，價格可能有天壤之別。例如同樣是梨子，梨山高海拔溫帶梨的收購價格，可能超過東勢低海拔的粗梨 10 倍以上。原則上，地理氣候條件基本決定了一個地區可能種植的作物，果農的命運似乎早由上天註定。

關鍵在於，東勢果農竟然能夠通過栽培技術創新的方式，一連開發出三種新型明星作物：包括低海拔理當不能生存的「溫帶嫁接梨」、過去不曾在台灣生根茁壯的日本「甜柿」，以及亞洲率先量產成功的美國實驗品種「茂谷柑」。這些明星作物的單價遠高於尋常水果，要是經營得當，一年能有上百萬收入。「像我們明正里，做農的就太好做了，因為茂谷柑是高經濟作物呀。」¹⁶許伯伯笑道。誰能料想到，70 至 80 年代一系列技術突破，竟讓古老的伐木重鎮搖身一變為遍植高經濟作物的水果之鄉。

在農村危機的背景下，東勢的水果經濟於 1966 年的建醮法會之後蓬勃興起了。東勢不是最早大規模種植水果的地區，發展情況卻比許多一向種植香蕉、鳳梨或柑橘等外銷作物的地區好。如果說由國家扶持的單一外銷水果生產是一種典型（typical），那麼東勢多樣化的內需水果生產便是另外一種典型，代表 60 年代以來台灣各地農村新一波草根水果轉作的型態。不妨借用 Ronald Coase（2013）的「邊緣革命¹⁷」（marginal revolution）概念，形容東勢水果經濟興起的歷程：

¹⁶ 田野筆記（140523）。

¹⁷ Coase 在《變革中國》使用「邊緣革命」的概念，原指中國在改革開放過程中原本不受重視的邊緣民間力量，最後成為推動中國市場經濟變革的主力。Coase 較為強調市場形成的過程以及市場經濟的優越性，本文則同時重視其他非經濟因素的重要性。

東勢既非傳統農業生產的中心，水果也不是政府著力發展的作物，而就在這被人遺忘的邊緣山城，水果經濟一躍成為今天的主流。我們已經知道，1980 年代以後台灣農耕業總產值之中，水果份額居冠。

水果經濟的邊緣革命改變了東勢的命運。回頭來看，直到 1950 年代東勢仍被視為伐木重鎮，平地還以稻米為主。1960 年代初期山坡地掀起了香蕉熱潮，但要等到 1966 年醮典過後，平地才開始大規模轉作果樹。顯然地，驅動農民轉作的不僅僅是追逐更高利潤的「經濟理性」，許多非經濟因素同樣發揮關鍵的作用。摸索將近 20 年，東勢小農陸續克服嫁接梨、茂谷柑和甜柿商品化種植的技術限制，將東勢打造為台灣最重要的高經濟作物產區之一。1990 年代是東勢水果經濟的黃金時期。這段期間過去被理解為台灣農村無可挽救地走向衰蔽的過程，然而正如我們所見，東勢與一些轉型成功的水果產區卻走向不一樣的道路。

四、 家庭責任與謀生型商品化

「粟現在雖然較起，也即四十圓左右，甘蔗一等五十四、二等五十二，甲當，準二等算，十八萬、十八萬五十二圓，這樣就有九百三十六圓，粟一甲六十五石，四十二圓，也即二百七十二圓，除去頭家的租金，還有六百六十四圓，豆粕八十塊，磷酸十二包，共要一百五十多元，種蔗三萬五，會社雖未發表，一種準五厘算，共一百七十五元，踏種自己的工可以勿算，除草三次，除去自己以外，尚要五十工，一工五角共二十五圓，防風的設備，竹、鉛線，啊！這一項竟開去三十二圓外，自己二人還做去二十四工，水租八圓半，採伐的時候，另要割蔗根的工錢，一萬大約二圓，一甲就要三十六圓，這樣算起來一甲還有三百圓長，我做這一筆二甲零，任他怎樣去扣除，至少也有五百圓賺，年終要給兒子娶媳婦的錢都便便了。」想到這裏，添福兄的心內真是得意到無可形容。

——〈豐作〉（賴和 2000：171-172）

自己種的稻米賣給他人吃的多，自己留用的少，且常不足，這是台灣小農的一般寫照。〔……〕但也常因為子女註冊或家人生病等急需現金的情況，不得不將家中僅能變成現金的稻穀等農產品，賤價急售。這也是農家生活無可奈何之處。

——《追憶失落的台灣農業與農家生活》（蔡宏進 2013：14）

無論過去還是現在，家庭制度都是小農經濟的核心。這並不是說小農拒斥營利行為，事實上謀生邏輯(logic of make a living)與營利邏輯(logic of make profit)不相衝突，農民並不在本質上傾向其中一方。精確地說，小農經濟當中就連營利

行為也從屬於家庭既有的經濟職能，關鍵是家庭同時還兼具各種社會的、文化的使命。因此和企業（enterprise）不同，農家不可能是一個純為營利的經濟組織，家庭還包括太多複雜的情感和要求，這些因素深刻影響了農家的選擇，而且對他們來說都是合理的（rational）。

到目前為止，許多研究已經意識到家庭的重要性（李登輝 1980；柯志明 1988；陳玉璽 1995；蔡培慧 2009），但還沒有人能清楚指出家庭究竟在哪些方面影響了小農經濟的現代變遷。我無意提出另外一套決定論，而是希望指出：就 Weber 所謂的「生活導引」（life conduct）意義而言，一些根深蒂固的觀念無疑發揮了作用。為此，我要建構「家庭責任」（family responsibilities）的理念型，澄清還有哪些關鍵因素左右著農民的行動，同時構成小農經濟的條件與限制，意外推動多樣性水果經濟蓬勃發展。這也是種「日常生活的結構」。

首先當然是「繼承家業」的壓力。如果種地收益不好，為何不乾脆徹底離農呢？主流經濟學熱烈讚揚私有產權，認為市場機制可以更有效率地分配生產要素，包括在預期虧損的情況下賣掉土地。然而無論情願與否，每個人多少都感受到履行家庭責任的義務，包括必須好好地經營土地。費孝通（2014：163）的分析在台灣農村依然有效：「土地不僅在一般意義上對人們有特殊的價值，並且在一家所繼承的財產中有其特殊價值。〔……〕把從父親那裡繼承來的土地賣掉，就要觸犯道德觀念。」農家的男孩從小就體認到，他們之中遲早有人要出來繼承土地。這些規則當然不是絕對的，而是一種道德壓力。變賣家產是件大事，家族內部往往因此心生嫌隙，通常要有其它更具正當性的理由才能這麼做。

問題是工業化以後，年輕人紛紛離鄉尋找更好的工作，由誰留在老家經營土地便成為一個考驗。事實上，農村危機爆發以後，東勢農民也不傾向直接放棄農業，通常會留下必要的人手看顧土地。以每戶平均耕地面積一公頃左右而言，基本上一對夫妻的規模就足夠應付，甚至不一定需要專職務農。要是長輩出現變故，可能會召喚長期在外工作的兒子返鄉。有時也會交由信任的親戚代耕。這就是為

什麼半世紀以來農戶數量能夠基本保持穩定的原因：雖然農業就業人口劇烈衰退了，但是持有農地的家庭數量沒有大量減少。「荒地稅¹」無疑起了作用，荒廢的農地可能被政府課徵額外費用，但這項法令很少真正執行，不如說是給搖擺不定的子女吃下定心丸。

回溯四位農民的經歷，可以幫助我們瞭解何謂「繼承家業」的家庭責任。劉大哥是家中的么子，出生時父親已經 48 歲了，由於較他年長許多的兄弟姊妹都已離鄉，劉大哥從小就必須幫忙幹農活，初中畢業後沒有繼續升學，不到十六歲就成為專職農民。退伍之後，劉大哥仍然選擇回到東勢與父親一同經營果園，放棄了到大城市找工作的機會，就這樣一輩子待在東勢。我們已經知道，劉大哥日後自學成為頗富名望的農業專家。²

許伯伯情況不同，畢業後到台北中小企銀上班，待遇還算不錯。不料 1979 年許伯伯的父親生了重病，眾兄弟商議的結果，是讓身為長子的他回鄉照料父親與田地。那時他已經將近 40 歲了，回東勢意味著一切都得重新開始。掐指一算，父親既有的經營方式根本不可能維持一家小康生活，左思右想，非得另尋出路不可：最後他竟成為全台灣第一個成功試種茂谷柑的農民。³

張大哥工專畢業後，也是先到外地工作，還曾到中國擔任台幹。1990 年代初父親的果園經營不善，不斷負債，再加上姊姊生病長期住院，一家的經濟都被拖垮。這樣的情況若是持續下去，恐怕就要走向賣地的結局，張大哥於是毅然回到東勢接手這座充滿童年回憶的果園。由於缺乏經驗，一開始也經過很困難的時期，連小孩子的健保費都繳不出來。為了節省工錢，甚至用嘴巴含著人參熬夜採收梨子。所幸今天已經穩定下來，女兒都念大學了。⁴

葉大哥讀高中的時候父親忽然過世，意外繼承了土地，但當時根本不可能經營，於是交由長工管理。大學物理系畢業之後他也沒有回到東勢，而是在外地闖

¹ 參見《土地法》第 88 條、第 89 條、第 174 條，以及《土地施行法》第 36 條。其大意不外乎若無正當理由任由土地拋荒，政府有權課徵額外費用。

² 田野筆記（141031、141129b、150110a）。

³ 田野筆記（140523、140717、150322b）

⁴ 田野筆記（140715b、140716b、141102b、150321a、150322a）

蕩，風光過也波折過。雖然葉大哥人在外地，但心中一直惦記著果園，明白自己總有一天要回來接手。直到 37 歲時，葉大哥終於回到東勢，回到屬於自己的土地，投入正值青春期的寄接梨經濟。後來他設計建造了一座梨文化館，紀念那些奮力開創新局的長輩。⁵

我舉這些例子只是想表明，人與土地之間的羈絆是真實（real）的：在純粹的市場經濟中，人們彷彿可以隨時拋棄土地追求更高的利潤，但在現實社會中不可能如此，中間包含了太多掙扎與顧慮。忽略這些非經濟因素，就不可能理解小農經濟為何能夠延續至今。

其次便是「經營土地」的壓力。Chayanov（1996）說的不錯，小農經濟當中，家庭既是生產的單位也是消費的單位，而且不可能像企業那樣解雇多餘的成員，因此必須提高總收入以滿足家庭總體最低消費需求，這就意味著生產者勢必不斷增加自我剝削（self-exploitation）的程度，直到瀕臨最大痛苦忍受極限為止。不過在 1960 年代的台灣，農民不一定要把所有機會成本投注於小塊土地之中，尤其隨著工商業繁榮興盛起來，兼業越來越成為一個合理的選擇。在東勢，我沒有見過一位農民不曾從事農業以外的工作。

兼業農大致又可分為兩種類型：第一種類型在農業以外沒有穩定的職業，例如盧大哥就自稱「什麼都做過」。農民經常利用農閒時期從事零工、粗工來補充收入。假如農業收入過低，農民就要花更多時間來打工。打工並不是一件令人愉快的事情，但是總收入很容易超過尋常稻作。第二種類型在農業之外還有穩定的職業，例如余大哥家中同時經營鐵鋁門窗的生意。平時余大哥到處上工，但你若和他聊起梨子，他又變回道地的農民了。在東勢，專業農和兼業農的分野通常只在於土地的大小（包括所有和租賃），因為至少需要三至五公頃的果園才能支撐小康生活。道理很簡單，若是果園收入不足，就必須透過兼業維持生計，而從未嘗試兼業的農民幾乎不存在。

⁵ 田野筆記（141101a、150110b、150321b）

關鍵是，無論哪一種兼業農，都很少任由土地荒廢。在經營土地的輿論壓力下，他們很少放棄「農民」的身份，甚至同樣認真投入栽培，比起專業農民毫不遜色。雖然直接脫離農業可能更符合純粹經濟理性，東勢農民仍然認為經營土地是有意義的。因為妥善經營土地不只是一份責任，更是一份榮譽。「儘管土地的生產率只能部分地受人控制，但是這部分控制作用提供了衡量人們手藝高低的實際標準。名譽、抱負、熱忱、社會上的讚揚，就這樣全部和土地聯繫了起來。」費孝通（2012：162）精確掌握了農民的心理：「村民根據個人是否在土地上辛勤勞動來判斷他的好壞。〔……〕這種激勵勞動的因素比害怕挨餓還要深。」

既然繼承了一塊田，那麼如何使這塊田產出豐盛的農作，就考驗著一家之主的見識、能力與品行。如果土地能夠帶提供足夠的收入或甚至可以營利，那麼他們不但不必兼業，還能贏得親戚鄰里的尊敬。小農始終不能擺脫這樣的美夢。其中，「收入」成了最簡潔有力的判准，鄉民據此評斷誰最有本事，而誰最懶惰？道德世界就這樣和商品經濟連結起來。

最後是「養家餬口」的義務⁶。隨著非農就業機會不斷增加，農家的收入來源變得多元，然而在窮困的農村地區，即使兼業也未必能夠滿足家庭成員的消費需求。包括專業農與兼業農，無不想盡辦法將土地生產力推到極致。不但要根據市場胃口調整水果品質，還要適時轉作價格更高的作物，這就迫使農民不斷提升自己的農業技術水平，鍛鍊判斷風向的眼光，以便在商品市場生存下去。過去一般將農民之兼業化視為農村蕭條的象徵，但這種說法忽略了下述事實：廣大兼業農並非毫無生產力與創造力，他們和少數專業農聯手締造了 1960 年代以來高速增長的水果經濟，實現了與其生產條件毫不相襯的極高農業技術水平。

1960 年代以來台灣多樣性水果經濟的蓬勃發展，並非縝密計畫的產物，而是非預期的結果（unexpected consequences）。和「農企業」（agribusiness）互相

⁶ Chayanov（1996）說的不錯，小農經濟當中，家庭既是生產的單位也是消費的單位，而且不可能像企業那樣解雇多餘的成員，因此必須提高總收入以滿足家庭總體最低消費需求，這就意味著生產者勢必不斷增加自我剝削（self-exploitation）的程度，直到瀕臨最大痛苦忍受極限為止。

比較，可以讓我們更瞭解「家庭責任」對小農經濟的影響：小農持有的土地是給定的，而且不得拋棄；不必支付家庭成員工資，但也不能解雇他們；即便虧損也不能宣布破產，小農所能做的只有盡可能改善技術以提高土地收益。因此，就在大資本基於經濟理性遠離農業生產部門的同時，小農卻被繼承家業、經營土地和養家餬口的「家庭責任」束縛在土地上，在絕境中掙扎摸索，根據市場胃口不斷轉作、精進水果品質，意外走出一條新道路。誰又能預料在城鄉收入失衡、大規模離農、高比例兼業的惡劣條件下，東勢果農能夠實現水果經濟的邊緣革命？

我把這個過程稱之為「謀生型商品化」(make a living by commercialization)：為了生存下去，家庭責任迫使小農更進一步鑲嵌於商品經濟之中，迎合它的胃口、遵循它的規則。小農經濟的謀生性質沒有真正改變，卻已徹底鑲嵌進商品經濟中了。和「維生」(subsistence)不同，「謀生」(make a living)迴避了社會科學所謂「自給自足的」(self-sufficiency)的理論想像，但能表達不同於資本主義企業的生存心態。在這個脈絡下，商品化就是「想盡辦法討生活」。受迫於嚴峻的生存壓力，誠如費孝通(1994：254)所言：「他們千方百計去開闢種種生財之道，農民常稱它為『找活路』。」這是貧窮驅動(poverty-driven)的水果經濟，轉作以求生(changing crops type for living)。在農村貧窮化的長期趨勢中，更高程度的商品化維繫了小農經濟的存在，但既未真正轉化它，也沒有消滅它。轉作以後，長期而言果農的收入也不過能夠滿足家庭基本消費需求。這是一種「沒有企業化的商品化」(commercialization without enterprization)(而我們已經知道，沒有企業化並不意味著沒有生產力)。

比較 A. Chayanov (1996) 的和 T. Schultz (2006) 的理論，可以讓我們更瞭解台灣小農的特性。Chayanov 指出農戶同時是生產與消費的單位，因此必須提高總收入以滿足家庭總體最低消費需求，這就意味著生產者勢必不斷增加自我剝削的程度，直到瀕臨最大痛苦忍受極限為止。Schultz 則將農民視為理性自利的經濟人，只要能夠便利地取得廉價的現代生產要素，他們自然會在市場的刺激下

改造傳統農業，創造合理的利潤。

兩種理論都不能完整解釋台灣的小農經濟。東勢果農高度嵌入商品經濟，能夠靈敏地提升栽培技術水平，甚至不惜頻繁轉作，不符合 Chayanov 的「維生小農」(subsistence peasants) 的形象。然而，若非受到家庭責任的羈絆，在農村危機的衝擊下，直接放棄農業恐怕更符合舒爾茨「理性小農」(rational peasants) 的宗旨。⁷「商品化的謀生小農」或「謀生型商品化」相對可以兼顧台灣小農的兩幅面孔：在家庭生存壓力的驅使下，小農竭盡可能通過商品化的手段來增加收入。此外，我們還需把農民諸多經濟考量放在複雜的農村道德世界脈絡中（例如家庭責任的壓力），才能獲得較恰當的理解。

發展是不均勻的，一些地區（尤其是稻作區）農村從此蕭條了，另外一些地區（例如東勢）則不斷祭出符合市場胃口的商品作物嘗試渡過難關。關鍵是企業不可能長期忍受微薄的利潤、虧損的風險和難以預料的前景，反倒是恪守家庭責任的小農在難以忍受的苦難之中，於不可能之處開創了可能，為台灣贏得「水果王國」的美譽。

⁷ 「維生小農」和「生存小農」的用法取自鄧大才（2006、2013）。但我將 Chayanov「生存小農」改譯為「維生小農」，以便和上下文一致。

第三章 明星作物的誕生

農家普遍轉作果樹之後，東勢得天獨厚的氣候優勢逐漸顯露出來，多樣性水果蓬勃發展。詢問農民從以前到現在種過哪些水果？他們通常似笑非笑地回答：「很多呀！」好像被問了一個笨問題似的，然後扳著手指如數家珍，香蕉、葡萄、橘子、梅子、桃子、枇杷、芭樂、粗梨……等等。「什麼都種得出來啦。」再問先後次序為何？這下可為難了，因為他們往往同時不只種植一種水果。轉作也很有層次，先試種，再擴大。何況有些水果只種幾棵自家吃，並不販賣。果園總有一個角落屬於遊戲性質。若問東勢最流行的水果是什麼？這個問題就比較嚴肅了，雖然亦有門戶之見，答案基本相當一致：「最早是葡萄，後來就嫁接梨。」「明正里這邊，就是茂谷柑囉！」「往摩天嶺那條路，已經全部改種甜柿啦。」更直接的方法，是詢問農民現在東勢哪樣水果價格最好？答案多半變得曖昧：「不一定啦！」不過持續追問還是可以得到一些答案。

東勢最大的特色，是坐擁多項明星作物，這些明星作物在各自的地理區域據地為王。東勢可以種植的水果種類很多，但並不意味著該水果的市場價格能夠高於其他地區，假若各地不約而同增加產量，價格肯定慘遭牽連。容易管理的作物往往廉價，還得另尋出路。明星作物最基本的特徵，就是單位價格遠高於其他果品，其秘訣在於稀少與獨特。如果風味廣受市場青睞，就能擁有免於激烈競爭的特權，甚至產生品牌效應：價格居高不下，農民自然趨之若鶩。要是情況順利，年收入上探百萬不成問題。但怎樣可以發掘一項明星作物？問題不是那麼簡單。追索東勢著名的明星作物，包括嫁接梨、甜柿和茂谷柑誕生的歷程，可以幫助我們瞭解小農經濟較為人忽略的一面。

一、 寄接梨：退休老師張榕生的研究班

從 1960 年代後期開始，有些人開始在嘗試。他們拿溫帶梨的品種，在亞熱帶的平地上隨意嫁接；接著在橫山梨的樹上，接在育苗的砧木上。那是農民的遊戲，接好玩的；想經驗看看會長成什麼樣？雖說好玩，卻也潛藏著一點點的冀望：說不定會發生奇蹟！〔……〕一個在草創之初，就被公家機關判定不值得發展的產業，也就是在毫無奧援之下，勒緊肚子自行摸索。10 年之後，逐漸成為地方農產業主流。20 年之後，為梨農及相關行業扎下堅實的經濟基礎。

——劉龍麟等（2010：2-3）

寄接梨¹是東勢農民獨立研發的產物。「寄接²」這項技術由來已久，把不同品種的作物結合起來，有時可以產生奇蹟般的意外效果，但要到達符合商業量產需求的階段，還有無數難關有待克服。寄接梨的誕生要歸功於少數農民長期不懈的努力，其中不可或缺的靈魂人物是退休小學老師張榕生。

先說說梨子的歷史。台灣早年最普遍的是「烏梨」，又稱仙渣，屬於台灣原生種，其優勢是生命力強、毋須費力管理，不過果實略小於乒乓球，味道極為酸澀，通常需要加工醃製才能食用，另一個廣為人知的用途是當作「冰糖葫蘆」的材料，是備受歡迎的零嘴與藥材。由於商業價值低，專業種植烏梨的農家並不常見，大多零星植於中北部地勢稍高地區的田間、路旁或農家後院，或遍佈於山野。

「橫山梨」則是光緒年間經由茶商引進新竹橫山，又稱粗梨，果實較為豐碩，毋

¹ 在東勢，最普遍的說法是「高接梨」，創始人張榕生先生最早也是這樣命名。但在劉龍麟先生的建議下，一律採用「寄接梨」這個用詞。「寄接」並非嚴格的園藝術語，但為了和一般常見的「高接」區隔開來，徐信次先生和劉龍麟先生均建議改採「寄接梨」的說法，以免產生混淆。「高接」和「寄接」的差別，在於前者完全成為砧木的一部份，能夠自行生產養分（帶有葉子），而後者並不生產養分（沒有葉子），只剩結果的功能（近似於「借腹生子」），因此隔年就失去用處，必須從新嫁接。

² 即將植物的一部份，人工接合在另一株植物上，並使其生長癒合。

須加工就可食用，風味甜中帶酸，口感硬脆，市場價格遠高於鳥梨。

1955 年時全台梨子收穫面積只有 54 公頃，還不具規模。60 年代台灣水果經濟驟然崛起，愈來愈多苗栗和台中淺山丘陵地區的農民嘗試轉作橫山梨，1965 年種植面積突破了 626 公頃，1975 年更達到 6943 公頃，十年間擴展 129 倍（高育仁等 1996：745-746）。此外，隨著中部橫貫公路打通了中央山脈，1957 年農復會輔導榮民成立福壽山農場，引進適宜高海拔種植的日本「溫帶梨」，帶動了梨山的開發，並於 1960 年代後期左右達到量產。溫帶梨風味清脆細甜，遠遠勝過鳥梨和橫山梨，「兩粒水果價格就是一名學生學期的註冊費用（謝東華 2000：54）」，頓時成為市場新貴。而且橫山梨的產季與溫帶梨重疊，同時進入市場幾無招架之力。居住在低海拔地區的橫山梨農，種不出尊貴的高冷溫帶梨，只能望天興嘆。

張榕生，1930 年生，東勢中崙人，畢業於台中師範，後來成為國小老師，在當時也算頗負社會地位的知識份子。中崙位於東勢鎮東方的丘陵地區，舊稱窯坑，人口不多，大多種植一些雜糧或甘蔗、香茅等特用作物，只有少部分能夠灌溉的河谷種植稻米，周圍的山坡地則廣植樟樹、杉木以及為數不多的橘園和梨園，多為大家族兼營的事業。50 年代以來公地放領以及林班地放租等政策，吸引愈來愈多小農上山開墾，最初是種植香蕉，少數農民同時也種下橫山梨苗，日後面積日增。由於父親常年臥病在床，張榕生只好於 1963 年辭去教職，返家接手梨園。那時橫山梨仍受市場歡迎，梨農的年收入可以輕易超越尋常國小教師³，從此張榕生專心務農，認真研讀日文農業書籍，數年後成為中崙一帶知名種梨專家。好景不常，60 年代中期以後橫山梨產量日增，收購價格反而下跌，加上梨山的溫帶梨湧入市場產生排擠效應，大大影響橫山梨農的收入。

張榕生苦思解決之道，於 1969 年發現可以利用落葉劑誘使梨樹提早兩個月

³ 根據受訪者葉大哥回憶，1960 至 70 年代的時候，東勢地方許多小學老師家裡都有兼營果園，由於農場收入頗豐，老師時常「蹺課」回果園打藥、採果，把學童留在教室自習，這自然是孩童最開心的時候，也是高經濟作物產區獨享的兒時回憶。田野筆記（141101a）。

開花結果，達到產季調節、提高售價的效果，俗稱「倒頭梨」，又稱「雪花梨」，成功延長了橫山梨的市場壽命⁴。即便如此，橫山梨的榮景一去不返，消費者喜愛細緻清甜的溫帶梨，勝過又粗又酸的橫山梨，中崙一帶的橫山梨農不得不另謀出路。

為了改善收入，張榕生經常與一班友人鑽研農業技術，尋求突破的可能。當時已有農民嘗試在低海拔的橫山梨樹上嫁接高海拔的溫帶梨花苞，不過只是遊戲性質，沒有認真管理、試驗，往往結果率低且果實太小，不具商業價值。張榕生卻看出了嫁接的潛力。1970年代初期他鼓動一批農民展開試驗，詳細紀錄果樹生長的情況，還找來各領域的能手定期開會，糾集了十餘名志同道合之士，有計畫地研究嫁接、催花、授粉、梳果、套袋、施肥、打藥等問題，甚至遠赴日本購買不同品種的花苞回台嫁接試驗，期盼逆轉橫山梨農窮困的命運。

然而，他們的嘗試卻不受當時的制度環境鼓勵：根據戒嚴法規，三人以上的集會必須事先向警局申請許可，提高了集體試驗的困難度；向日本進口花苞的舉動也因檢疫問題遭到海關刁難，一開始是用「花材」名義進口，後來卻被取締銷毀；政府的農業專家更否認這項試驗的可行性，認為嫁接溫帶梨的繁瑣工序勢必貶損其商業價值；加之試驗初期產量與品質都不穩定，勢必賠本經營，可謂困難重重。更何況，要把一群農民、肥料商、學者、老師、工匠等等五花八門的人組織起來，長期無償地進行一項根本不知道前景在哪裡的農業試驗，幾乎是不可能的任務。⁵

皇天不負苦心人，張榕生一行人終於克服一道又一道難關，掌握了溫帶梨嫁接的核心技術，於1977年正式向農會申請成立「研究班⁶」（號稱天下第一班），並在1980年左右達到商業量產的階段。更難能可貴的是，他們無私地向其他農民分享嫁接梨的田間管理方式，從此世上多了「嫁接梨」這項可以在亞熱帶低海

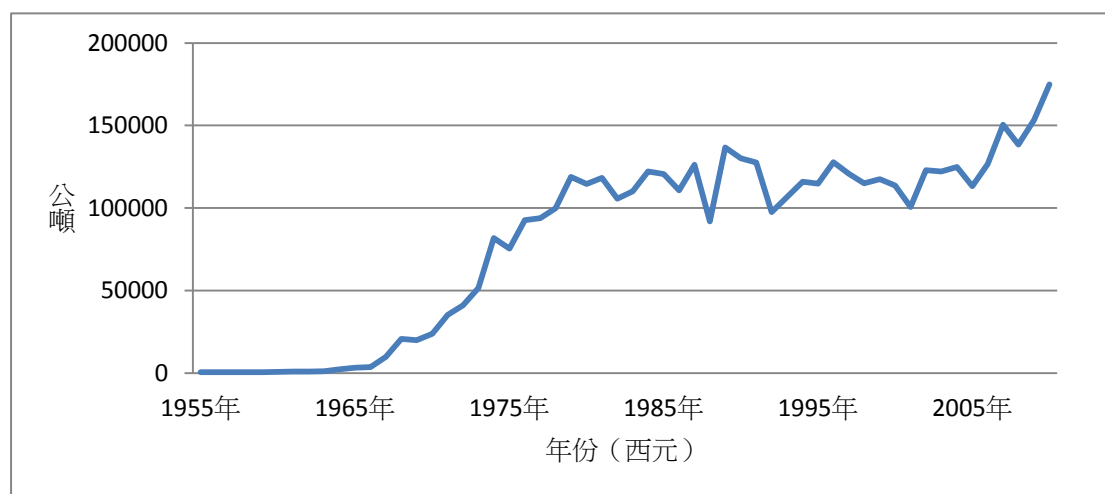
⁴ 此事有爭議。此處採用葉大哥的說法。田野筆記（150110b）。

⁵ 這裡綜合了劉龍麟（2010）以及田野筆記（141031、141101a、141129b、150110a）。

⁶ 全名為「東勢鎮果樹產銷共同經營研究班高級水果組」，1978年改名為「東勢鎮果樹產銷計畫平地高級水梨生產研究班」。參見劉龍麟（2010：36-37）。研究班的另一個功能，是可以免受戒嚴法令干擾自由聚會（141101a 訪談稿）。

拔地區生產的溫帶梨水果，市場價格能與梨山爭雄。

為了克服自然天候的限制，寄接梨的生產步驟相當繁複：首先要以生長情況良好的橫山梨樹為砧木，搭設棚架「壓枝」（增強抗風力以及提升嫁接效率），然後細心修剪枝幹（角度、長度都非常重要），才能讓養分集中在最健壯的枝條上並有效分配空間，才能把外地購來的溫帶梨花穗嫁接上去。梨穗需先冷藏（滿足低溫需求，果實才能肥大），嫁接前還須仔細地削開所有穗枝，並用特定的蠟封住芽頂切口（防水分散失），接著再把削好的梨穗嫁接在梨樹上，並用膠帶固定好，最後加上塑膠封套。等待雪白的梨花綻放以後（嫁接失敗就不會發花），還要一一進行人工授粉（果形比較好），並且疏花、梳果（防止分散養分）。等到結果之後，必須為每顆梨子套上牛皮紙袋（防止日傷、蟲咬），接下來就是仔細控制肥料、農藥（會影響梨子風味），等待採收。⁷



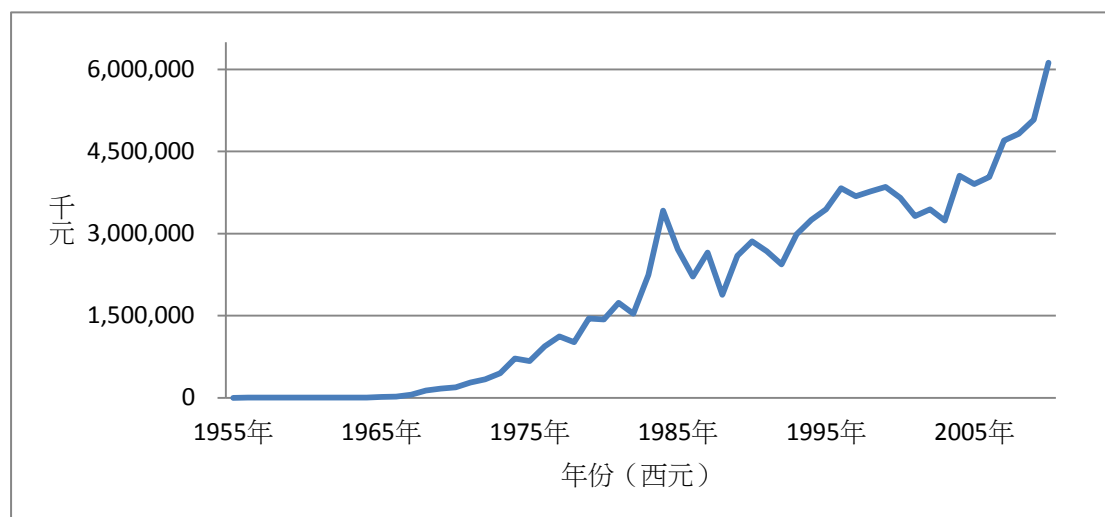
圖表 6 全台梨子產量 (1955-2010)

這些動作都要重複成千上萬次，而且必須在指定時節內完成，否則將嚴重影響收成。與其他種類的水果栽培相比，生產寄接梨所需之總勞動時數奇高，令人瞠目結舌。但是對農民而言，可能讓總收入提升 3 至 5 倍的寄接梨，依舊充滿魅

⁷ 如果需要提早嫁接，就要用化學藥劑提前打破梨樹冬季休眠（時機點非常關鍵）。

力。尤其只要橫山梨樹可以存活的地方，就可以生產寄接梨，就連平地也可以種植，為過去不能栽植高經濟作物的地區提供了翻身的機會。⁸

由於市場價格優渥，寄接梨的種植範圍擴張飛快。1980年代橫山梨收購價每斤約10元至30元左右，但若採行嫁接方法，就可以種出收購價80元至120元的溫帶梨。根據農民回憶，當時寄接梨產業「投入1元，可以賺5元，根本是暴利⁹」。1985年以後，橫山梨逐漸為市場所淘汰，東勢地區既有的橫山梨農基本都轉為生產寄接梨了，原本種植其他作物的果農也紛紛搶進。在寄接梨的簇擁下，台灣梨業總產值直線爬升，1970年、1980年、1990年、2000年和2010年的數字，分別為193,196千元、1,433,713千元、2,861,232千元、3,656,890千元以及6,120,022千元，成長超過30倍。



圖表 7 全台梨子產值 (1955-2005)

為了種植寄接梨，農民每年都必須重新購買數以萬計的國外進口花苞，一枝一枝加工，嫁接在果樹上，祈禱花苞可以順利綻放與結果，一年家計都寄託於此。來自各部門的農業學者均否定寄接梨的可行性，他們認為在農村工資持續攀升的

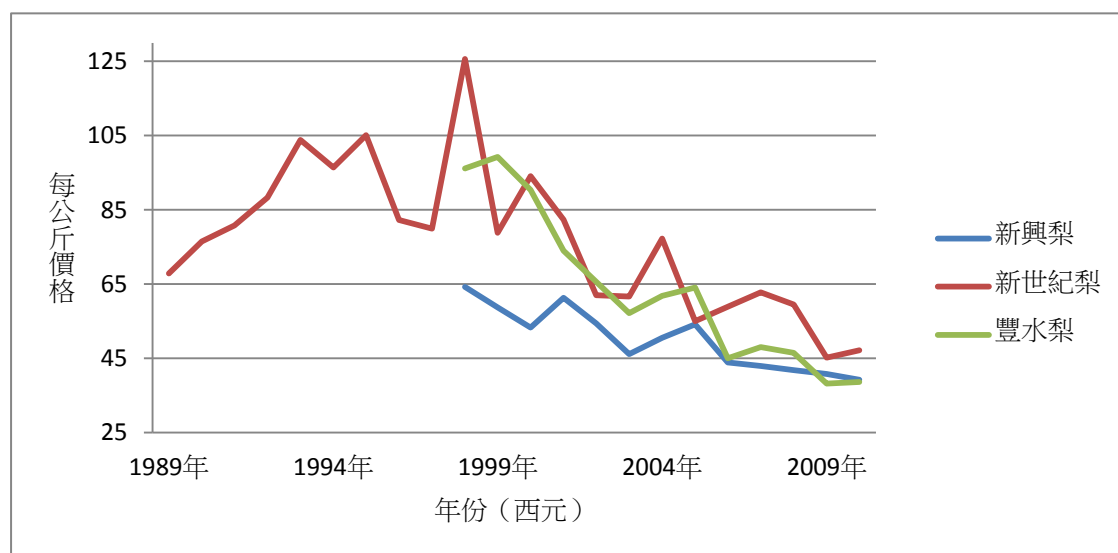
⁸ 綜合自林嘉興 (1986) 以及田野筆記 (140715a、140716b、141101a、141102b、141129b)。特別感謝劉龍麟先生以書名形式校定此段。

⁹ 田野筆記 (150115)。

長期趨勢下，比起自然生長的梨山溫帶梨，每年工序繁複的寄接梨勢必耗費驚人的勞力成本，並不是值得鼓勵的產業。

事實上，就連農民本身都承認與其他水果相比，種植寄接梨實在太麻煩了。

「瘋囉！都怪中崙那個神經病發明這玩意兒，張榕生呀！」¹⁰張大哥笑道。但誠如劉大哥所言：「對很多農民來說，寄接梨的魅力就在於它比較不受天候影響，如果花沒發可以趕快再接，算是一分耕耘一分收穫。」¹¹原來只要掌握了技術，日夜勤奮工作的小農就可以確保產量維持穩定，既然高揚的收購價格能夠讓農戶全年總收入維持在較高水平，即便扣除自己的工資以後實質利潤可能大幅下滑，背負養家餬口的家庭責任的小農仍然甘之如飴。



圖表 8 新興梨、新世紀梨、豐水梨產地價格比較 (1989-2010)

總言之，對於束縛於土地且背負家庭責任的小農來說，他們關注的是總收入而非實質利潤。因此就算與其他果品相比，購買花苞、削枝、接枝等繁瑣工序迫使寄接梨注定背負沈重的材料與人事成本，高額收入仍然驅使廣大小農前仆後繼。到了 1990 年代，寄接梨已經成為這一帶知名的「明星作物」，更讓東勢躋身台灣

¹⁰ 田野筆記 (141102b)。

¹¹ 田野筆記 (150110a)。

知名的高經濟作物產區之列。由於在農家的經濟邏輯中，總收入毋須扣除個人工資，因此為了壓低人事成本，手頭不寬裕的農民往往提高自我剝削的程度，以減少聘請臨時工的開銷。「如果手頭緊，就自己熬夜做。」¹²涂大哥表示。

此外，一些專門用於寄接梨的器械陸續發明了，例如安全接刀、固定膠布、摩帶、沾蠟等等，皆由鄰近的小型工廠為農民量身打造，不但節省了工時、提高了嫁接的成功機率，更讓婦女與小孩的勞動力獲得充分利用¹³。隨著農村工資不斷提升，寄接梨農更利用「換工制度」來降低人事成本，讓鄰近數個友好的果園聯合起來，在農忙時期互相支援勞動力，不收工資或只收較少的工資¹⁴。永不停歇地與命運搏鬥似是小農的宿命。

1990年代是東勢寄接梨的黃金時期，夢幻般的收購價格驅使廣大小農瘋狂搶進。「明星作物」大幅改善了小農的經濟狀況，「古厝開始翻修，成為一棟棟洋房，[……]果農開著進口轎車，(民國)六十七年到八十五年間，栽種寄接梨的果農絕對是高收入戶(謝東華等 2000:69)」。張榕生於1992年去世，他與一班志同道合的夥伴組成緊密的團隊，花了十餘年的時間研發寄接梨的栽培技術，胼手胝足創造了一個新的產業，成功改善廣大小農的經濟收入，被當地譽為傳奇人物，還獲政府頒贈「全國十大傑出農家」的榮譽。好景不常，2000年以後寄接梨收購價格逐漸下滑，生產成本卻不斷攀升。到了2010年左右，寄接梨收購價格甚至跌落每斤40元左右，實質利潤已與其他果品相差無幾，甚至可能虧損。如今「投資1元，可能收益2毛不到¹⁵」。寄接梨產業陷入瓶頸。

收益衰退的趨勢困擾著每一位梨農。一些農民嘗試引進新品種來刺激價格，為台灣水果市場增添許多新口味，例如新世紀、新興，豐水、幸水、秋水、南水、1029、台中1號等等；有些農民添購了私人冰庫，試圖實施產季調節以提高收購

¹² 田野筆記(150111a)

¹³ 參見劉龍麟(2010)。

¹⁴ 有些果園較大或生計窘迫經常需要兼職的果農，難以和充分和其他果農配合實施交工制度，農忙時期只能用更高的工資聘請工人。交工制度下一名男工一天工資1,000元，沒有參與交工制度則需資付1,500元。(田野筆記141101a)。

¹⁵ 田野筆記(141101a)。

價格；許多節省成本的新田間管理方式出籠了，雖未獲得決定性的突破；一些農民終於砍掉梨樹，另尋出路。儘管如此，直到 2010 年，寄接梨仍是東勢種植面積最廣的水果，約佔全東勢面積的七分之一¹⁶。

「之後有什麼打算？」我總是忍不住問。「哼，哪有什麼打算。」劉先生說道，他刁著煙，斜倚土地公廟面前的涼亭，口氣輕描淡寫，但眼神如火，腦袋骨碌碌地轉個不停¹⁷。

¹⁶ 參見東勢區農會官方網頁。<http://www.tsfa.org.tw/>

¹⁷ 田野筆記（150111b）。

二、甜柿：老農黃清海的試驗與推廣

我一直於對栽培技術很有興趣，曾經和摩天嶺一些農民如謝家興先生之尊翁等人到日本奈良縣農業試驗場參觀，發現他們對甜柿栽培試驗很用心，試驗果園的管理很好，到現在我都還很嚮往再到日本觀摩。[……] 建議台中區農業改良場等農政單位，對於甜柿栽培技術研究成果除了用書面發表外，可以用廣播、電視向外說明，否則不識字或沒有接觸的人就不知道，遇到問題時沒有辦法解決。

——黃青海（2004：282-283）

甜柿最早由農會從日本引進台灣，但真正適宜台灣風土的田間管理方式，卻是由黃青海等農民花費數年時間逐步試驗出來的。甜柿剛進入市場的時候，由於台灣人不熟悉這項品種，售價竟與過去常見的澀柿相差無幾。經過多年的推廣，甜柿搖身一變為尊貴的高經濟作物，在中高海拔地區甚至有取代寄接梨的趨勢。

柿子分為兩種：澀柿需要人工脫澀才能食用，甜柿則能在樹上自然脫澀，毋須額外加工處理。澀柿早在清治時期就已經從中國傳來台灣，除了不耐乾旱，對於氣候和土壤的適應力很強，不過商品化種植並不普遍，一般只零星種植於農家後院、路旁與田埂。早期脫澀技術尚未成熟，有些人會直接把柿子埋在水溝的淤泥裡，7至10天後再取出洗淨食用。1970年代左右，愈來愈多中北部淺山丘陵地區的客家庄規模轉作澀柿，其中新竹、苗栗以石柿（柿餅）為主，台中地區以四周柿（軟柿）為主，嘉義則以牛心柿（脆柿）為主。當時協助柿子脫澀的方法，大多是將柿子放入大甕之中浸泡石灰水4至6天，或是仔細去皮後風乾，其繁複的工序仰賴家族、鄰里群策群力，往往催生出地區性的特殊產業文化。

雖然柿子許多部位都可以入藥，就中醫的觀點極有價值，但除了柿餅市價較

高之外，澀柿價格落在每斤 10 元至 30 元之間，較為賤價。而且由於人工脫澀會產生一些化學物質，食用時不能搭配海鮮和酒，否則可能中毒，這些忌諱限制了澀柿的銷路。相對地，來自日本的甜柿毋須人工脫澀，不用削皮即可食用，口感脆甜清爽，加之沒有食用方面的禁忌，可說兼顧便利與美味。不過甜柿對於氣候條件的要求較為苛刻，移植台灣之後問題層出不窮，始終不能符合商品化種植的需求。1974 年和平鄉農會從日本引進甜柿，但試種效果不彰，距離大規模推廣尚有一段距離¹。當時最大的問題是台灣的風土條件與日本不同，即使將甜柿種植在平均溫度類似日本溫帶地區的中高海拔地區，田間管理方式也無法照單全收。一些農業學者找來日本文獻照本宣科，結果鎩羽而歸，不但生理落果嚴重，甚至無法確定合適的採收時間²。

摩天嶺位於東勢鎮東北方的山區，海拔約 800 至 1000 公尺左右，由於交通不便，開發較晚。1970 年代左右，多樣性內需水果經濟逐漸興起，吸引許多小農前往海拔較高的摩天嶺地區開墾，種植柑橘、橫山梨和澀柿（四周柿）等果樹，包括來自苗栗後龍的黃清海。當時黃清海的主力作物橫山梨，正面臨全台市場生產過剩的問題，同時受到梨山高價溫帶梨的排擠，可謂前景堪憂。出路何在？純屬機緣巧合，他聽說一位親戚種有那時尚屬稀奇的甜柿，試吃之後非常喜歡，便要了幾株柿穗嫁接在自己的四周柿樹上。甜柿樹長成之後無法結果，他也不氣餒，最後竟發現可以通過「環狀剝皮」強迫果樹結果，而且只要勤奮疏花就可以增大果實，大喜過望下，遂逐漸擴大甜柿的規模。

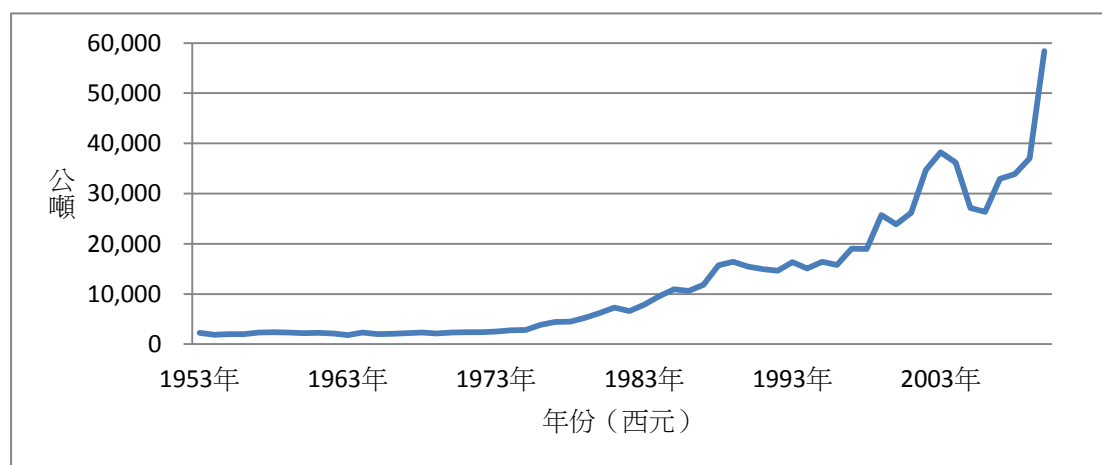
此後他不斷摸索田間管理的方式，致力於改善了甜柿落果嚴重的毛病，並且發現在果實八分熟時採收最為妥當，就這樣一步步掌握了適宜台灣風土的甜柿栽培方法。試種本是果農的家常便飯，黃清海並非最早試種甜柿的農民，也非條件最好的農民，何況他一開始根本「對甜柿品種及習性並不瞭解（黃清海 2004：281）」，但他鍥而不捨地試驗、摸索，最後竟成功馴服了異常刁鑽的日本甜柿。

¹ 田野筆記（150110a、150111b）。

² 田野筆記（150111b）。

十年光景匆匆過去，隨著甜柿樹日益茁壯，黃清海的名聲也傳播開來，每當有看好甜柿前景的農民前來觀摩，他無不大方地傳授栽培技術，於是 1980 年代中期左右，甜柿的種植面積逐漸擴張開來。

1987 年黃清海成立了全台灣第一個「甜柿產銷班」，標示著甜柿的栽培技術即將跨過商業量產需求的門檻。這時黃清海等甜柿農仍舊面臨著兩大挑戰，首先是甜柿的栽培管理尚有許多難關需要克服，其次是吃慣澀柿的台灣消費者，根本還不認識甜柿這項來自日本的新品種。為了克服眾多瑣細的技術難題，黃清海等甜柿農積極與農業學者聯繫，不斷更新種植技術和管理方法，還屢次邀請日本甜柿專家來台示範栽培技術，吸引四方農民蜂擁觀摩，一時間蔚為風潮³。由於甜柿栽培的基本原則已被確立，1990 年代以來愈來愈多鄰近區域的農民轉作甜柿，他們經常彼此討論各自遭遇的疑難雜症，這又形成乘數效應，加速了甜柿栽培技術的革新與傳播。



圖表 9 全台柿子產量 (1953-2010)

隨著甜柿產量日增，如何打開台灣市場變成為一項嚴峻的挑戰。由於台灣消費者尚無食用甜柿的習慣，一開始甜柿每斤收購價格不過 20 元，只比澀柿高 2 元 (黃清海 2004 : 281)。為了打破這個僵局，黃清海的產銷班在地方政府支持

³ 黃清海 (2004)。取自甜柿栽培技術與經營管理研討會專輯。以及田野筆記 (150111b)。

下，數度前往台北等都會地區舉辦展售活動，甚至規範產銷班員親至超市推廣試吃。為了改變消費者認為柿子與酒、海鮮相剋的刻板印象，農民一邊喝酒一邊賣甜柿，同時不斷鼓吹消費者大膽啃食這種毋須剝皮的柿子。一旦「新品種」的形象成功與澀柿的傳統印象區隔開來，甜柿的市場行情拔地而起，一躍而成每斤 150 至 200 元的高級果品，特極品甚至每斤上探 300 元。⁴

甜柿霍然翻身，身價不能同日而語，令其他果農垂涎三尺。由於 90 年代仍是嫁接梨的黃金時期，甜柿種植面積的擴散程度有限，主要是吸引尚未跟進或無法種植嫁接梨的果農投入轉作。但隨著嫁接梨的利潤率持續降低，高海拔地區愈來愈傾向轉作甜柿，這些地區日夜溫差超過 10 度以上，比較容易種出高品質的甜柿⁵。2000 年全台甜柿種植面積只有 567 公頃，到了 2002 年已經成長到 2,142 公頃，可謂擴張飛速（張致盛等 2004：1）。甚至於，為了在低海拔區域種植甜柿，一些新的品種引進台灣，經過各地農民反覆地試驗之後，逐漸形成高海拔種植「富有甜柿」、中海拔種植「次郎甜柿」的格局。此外，隨著甜柿產量日增，能夠控制授粉提早結果的「花御所甜柿」，也受到希望實施產季調節的農民歡迎。

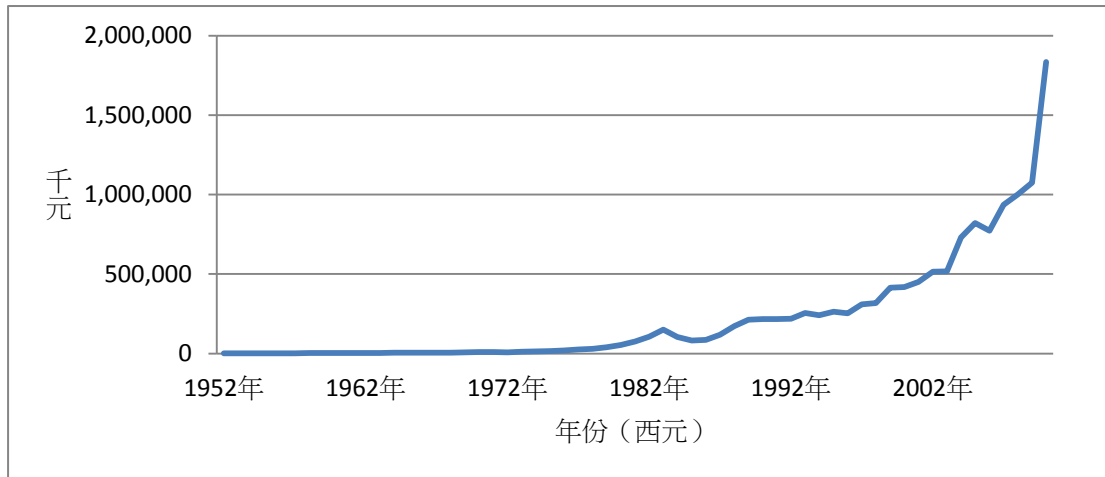
6

以軟埤坑的農民涂大哥為例，他的果園原本以柑橘為主，1997 年深感柑橘價格低賤且不堪病害襲擾，終於砍掉一部份柑橘轉作嫁接梨，結果他又聽說甜柿價格更好且成本較低，於是停止擴大嫁接梨的範圍，陸續將剩下的柑橘全部轉作為次郎甜柿。今天涂大哥的果園中，嫁接梨與甜柿的比例為 2：8，農忙季節剛好錯開，夫妻兩人勉強足夠應付規模 5 公頃的果園。由於果園的海拔只有 600 公尺左右，而且缺乏「後背山」製造日夜溫差，因此甜柿品質的不算很好，而且因為一開始不熟悉甜柿的栽培技術，連續虧損了幾年。所幸鄰居友善地主動幫忙指點管理缺失，近年總算慢慢回本。

⁴ 田野筆記（141129b、150110a、150111b）。

⁵ 田野筆記（150110a）。

⁶ 田野筆記（150111a）。



圖表 10 全台柿子產值 (1952-2010)

2000 年代是台灣甜柿的黃金時期，其擴張之迅速令人炫目，可謂新一代的「明星作物」。到了 2010 年左右，東勢中高海拔區域往摩天嶺方向一帶，基本都轉作甜柿了。在甜柿的拉提下，台灣柿子總產值在 1990 年、1995 年、2000 年、2005 年和 2010 年的數字，分別是 216,398 千元、263,040 千元、418,093 千元、820,107 千元和 1,833,784 千元，2012 年更突破 3,363,374 千元大關，十二年成長 15.5 倍。雖然失之簡略，但不妨這樣說：今天東勢的低海拔區域（500 公尺以下）仍是寄接梨的天下，但在高海拔區域（1,000 公尺左右）有被甜柿取代的趨勢，中海拔區域（500 至 1,000 尺）則形成拉鋸。高檔的收購價格無疑是甜柿的魅力所在，產量低、風險高、管理困難則構成轉作甜柿的阻力。寄接梨雖然極費人工，但至少收成相對穩定，品質容易控制。

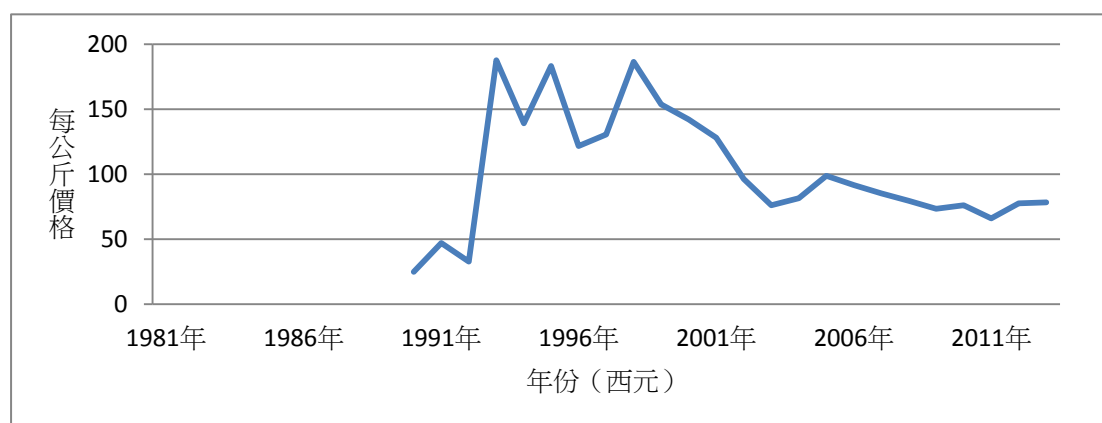
不同於一開始就以克服自然限制為目的的寄接梨，甜柿的生長仍然受制於地理條件，而且栽培技術門檻相對較高，管理不當很容易大量落果、裂果，加之單位面積產量大約只有寄接梨的一半⁷，屬於經營風險較大的產業。而且管理甜柿的思維邏輯和寄接梨完全不同，造成一些適應上的困難⁸。例如寄接梨農張大哥

⁷ 2010 年梨子每公頃產量 24,895 公斤，柿子只有 11,768 公斤（行政院農業委員會農糧署 2011：59、69）。

⁸ 田野筆記（150110a）。

即坦言：「甜柿不好照顧啦，藥打很重，不喜歡。⁹」即便周圍的果園都轉作甜柿了，他也只在山頂試種幾棵，尚無全面轉作的規劃。

黃清海已於 2012 年過世，當年他親手嫁接的第一棵甜柿樹依舊茁壯，附近許多甜柿園都是由這棵老樹分株繁衍而成。甜柿從原本水土不服的舶來品，一步一步成為東勢最重要的高經濟作物之一，中間花費了將近二十年的時間。諷刺的是，有只有類似黃清海這樣不願或無法拋棄土地的平凡小農，才有可能願意花費數年、甚至數十年的時間，憑藉其對於土地的熟悉以及改善家計的熱望，採取事實上相當「不經濟」的試驗方式，鏗而不捨地摸索出最適宜台灣風土的甜柿田間管理方式，胼手胝足締造一項「明星作物」。無論專家學者還是營利企業都難以做到這點。



圖表 11 甜柿產地價格 (1981-2013)

然而，明星作物始終難以迴避的命運，就是隨著種植面積和產量不斷提升，收購價格不斷跌落。尤其甜柿並非台灣消費者熟識的果品，有限的市場需求難以長期支撐高檔價格，而且主要產季（11 月）沒有碰到重大節慶，無法產生促銷效應。此外，甜柿的果皮遇水容易發黑，不能冷藏久放，無法實施產季調節穩定價格。「每到農曆十月十五，甜柿就崩盤了，而且是最盛產、甜柿最好吃的時候，

⁹ 田野筆記 (141102b)。

價格最賤。¹⁰」柿農劉大哥無奈地表示。2002 年以後全台甜柿每公斤平均價格跌到 80 元左右，雖然仍是高價果品，究竟今非昔比。不僅如此，甜柿產量不穩定及自然耗損率高的特性，始終困擾著柿農：富有甜柿落果情形嚴重，次郎甜柿有果頂軟化的問題，花御所甜柿特別容易裂果。雪上加霜的是，甜柿種植面積大幅擴張之後，過去不曾遭遇的病害與蟲害輪流登場，其中許多問題至今還沒找到可靠的防治方法。將一年生計寄託於一次收成的小農，除了投入更多農藥，別無他法。最後，由於甜柿不耐乾旱，若灌溉不足很容易產生捲葉、裂果等現象，然而對許多果園灌溉條件不佳的小農來說，建設與維護電動馬達幫浦引水系統，又是一筆不小的開銷。¹¹

那天，我和涂大哥在甜柿園裡的老舊農舍聊天。「我爸把果園交給我的時候，一開始也是虧錢呀。」他靦腆地笑：「我是因為有興趣。如果想賺錢就不要做農啦！」灌溉用的抽水馬達一直發出怪聲音，涂太太似乎很擔心，但涂大哥揮揮手表示不用在意，等他存一點錢之後會全部換掉。¹²

¹⁰ 田野筆記（150111b）。

¹¹ 田野筆記（150111a、150111b）。

¹² 田野筆記（150111b）。

三、茂谷柑：返鄉農民許博邦的豪賭

為什麼茂谷只有我們明正里的最好？東勢裡面的就不好，南部的根本就不講，差太多了！就這麼奇怪，就是明正里這邊的品質最好。[……] 你有沒有聽過一句名言，「橘過淮為枳」，就是這樣呀。[……] 林樸教授也跟我講，他從美國引進啦，可是我們明正里種的比他們原生地還要好，我到他們餐廳去有吃他們茂谷，可是他們茂谷就差我們很多啦，是不是冰太久我不知道，可是味道就差我們太多。這個水果的東西，一定要適地適種。

——許博邦（田野筆記 140717）

茂谷柑是美國學者自創的雜交品種，台灣學者引進後試種效果不佳，因此沒有著力推廣。不料多年之後，返鄉農民許博邦竟自告奮勇取來植株，大量種植。試種結果相當順利，茂谷柑大受市場歡迎，轟動全村，掀起一波轉作風潮。於是茂谷柑從原本不見經傳的實驗品種，一躍而成明正里的「明星作物」。

明正里位於東勢鎮北方，為大安溪南岸之平坦河谷，夾在后里台地與雪山山脈之間，舊稱「石壁坑」（客家先民之原鄉地名）。自從 1819 年（嘉慶 24 年）建立「永盛庄」以後，憑藉肥沃的沖積土壤和便利的灌溉條件，一向為良米產區。此地氣候溫和，但日夜溫差極大，夏天夜晚的海風能沿河谷深入，冬日的白天又不若北部寒冷，相當適宜溫帶或亞熱帶果樹生長。雖說如此，這一帶早期仍以種植水稻為主，山坡地則有樟腦與香茅，專業經營的果園極為罕見。相對於東勢鎮以伐木業聞名，石壁坑可說是糧食重鎮，當地人至今仍然相當自豪：「明正里是東勢的穀倉，一年稻米的產量比整個石岡鄉還多！¹」為了防止大安溪氾濫，數

¹ 田野筆記（140523）。

百年來石壁坑居民築起了數公里的長堤，是當地著名景觀。

只是，即便坐擁良田，明正里也不能倖免於 1960 年代的台灣農村危機。稍晚於東勢鎮一帶，70 年代中晚期明正里的稻農紛紛轉作果樹，並將周遭可資利用的山坡地全部開發為果園，至今僅留下一小部分東勢區域碩果僅存的稻田，供人追憶²。放棄水稻以後，明正里的農民嘗試種植許多種類的水果，包括葡萄、桃子、李子、梅子、粗梨和桃接李等等，其中又以葡萄和桃接李最為著名³。值得注意的是，由水田轉作果園以後，過去遺留下來的「犁層⁴」容易造成排水不良的問題，因此不利於柑橘類果樹生長。

柑橘可謂台灣人最熟悉的果品之一，適宜生長在排水良好、氣候溫和的山坡地。椪柑、桶柑和柳橙等主流品種，早在清治時期就已傳入。由於柑橘容易保存又耐久放，可以承受長途運輸，日治時代與香蕉、鳳梨並列重點扶植的外銷作物，殖民政府更祭出多項獎勵政策，希望充分開發山坡地（曾立維 2013）。只是除了少數官方推廣成功的地區（例如新埔），柑橘商品化種植的面積仍然相當有限。

到 1950 年代中期以後，隨著小農經濟開始往山區擴張，柑橘種植面積才逐漸擴大。由於東勢的氣候條件相當適合柑橘生長，加上易於管理的特點，1960 年代晚期香蕉沒落後，東勢成為台灣最重要的柑橘產區之一。全台柑橘總產量在 1955 年、1965 年、1975 年、1985 年和 1995 年的數字，分別是 30,235 公噸、114,434 公噸、209,115 公噸、418,863 公噸和 472,409 公噸，可見 1960 年代後台灣柑橘產量急速成長，直到 1990 年代才進入高原期。對 1960 年代的農民來說，種植柑橘的收益可能超過稻米 2 至 3 倍，算是相當不錯的出路。不過 1970 年代中期以後，由於生產過剩以及相競爭的水果種類變多，柑橘逐漸淪為賤價果品。屋漏偏逢連夜雨，1970 年代晚期開始，黃龍病（至今無法有效防治）大肆流行，柑農叫苦連天。

² 田野筆記（141031）。

³ 田野筆記（140523）。

⁴ 指長年種植水稻的水田所留下的不透水層。

許博邦生高中畢業後如同當時大多數農村青年一樣，離鄉到台北尋找工作，最後在一間中小企銀工作。1979年，父親突然生病，五兄弟商議的結果，是讓年近四十的許博邦回鄉照料父親與果園。許博邦回到明正里之後，仔細核算目前的經濟狀況，發現若要維持理想中的小康生活，每年農業淨收益必須達到60萬元左右（不計算自己工資），因此扣除40萬元左右農事成本，該年總收入至少要達到100萬元。以父親果園的現行經營方式而言，這是根本不可能達到的目標。接著他又評估了市場前景，發現台灣內需市場狹小，主流水果無不面臨生產過剩的窘境，除非開發新的品種，否則很難殺出重圍。其中柑橘便於管理，又深獲台灣消費者喜愛，應當是可以發展的方向，於是他四處尋訪，先後嘗試了10餘種新型柑橘，但都不能完全符合商品化種植的需求。

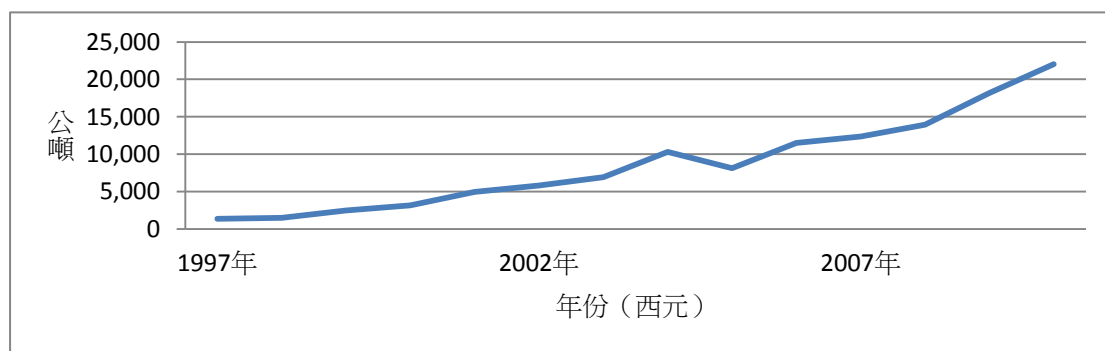
偶然地，許博邦通過農產運銷公司的朋友，輾轉得知台大園藝系林樸教授手上有一款稀奇的品種，名為Murcott，是美國柑橘大師於1913年通過寬皮橙和甜橙雜交選育出來的品種，1970年代即引入台灣，在亞洲地區還沒有成功大規模栽培的例子（台南農業改良場，2009）。Murcott相對畏寒，結果期又需要日夜溫差，許博邦認為明正里的環境非常符合其生長條件，希望引進試種。林樸教授雖然沒有這麼樂觀，卻也被許博邦的熱情打動，遂協助他展開試驗。

1983年，許博邦全力投入他那著名的豪賭：「一口氣就買下二百棵茂谷柑苗，將五分地全種滿。⁵」由於茂谷柑當時在台灣毫無知名度，左鄰右舍對於許博邦大膽的行徑，無不感到驚訝萬分，紛紛訕笑其「憨頭」。許博邦沒有理會眾人的嘲弄，埋首鑽研茂谷柑田間管理的方式。為了解決平地排水不良的問題，他改用噴灑的方式灌溉茂谷柑園，以免樹根長期浸泡在過於潮濕的土壤之中。他又因地制宜修正了剪枝的原則：由於台灣氣候較為炎熱，枝條生長旺盛，因此應該控制樹勢，讓其以V字型生長。除此之外，他異常認真地紀錄果樹生長情形，不斷調整肥料與農藥的配方，找出最適宜茂谷柑生長的栽培方式，留下厚厚一疊筆記。

⁵ 這段話節錄自施朝祥等東勢社區工作者《老農立傳》刊物〈石壁坑引入茂谷柑的起始人：許博邦〉。詳見部落格「人·耕·食共同體」（<http://cultivator.pixnet.net/blog>）。

就這樣，在許博邦悉心照料之下，果樹一天一天茁壯，三年後總算順利開花結果。令人驚喜地，明正里果然非常適宜茂谷柑生長，果實扁圓飽滿，果皮細薄澄紅，果肉酸甜多汁、滋味濃郁。從此台灣又多了一種柑橘，林樸教授根據英文諧音取名為「茂谷柑」(Murcott)，期許這項新品種未來能夠「滿谷繁茂」。

新品種究竟能否為市場接受？這才是最大考驗。1985年初，許博邦帶了6箱茂谷柑前往果菜市場，當時椪柑一斤不到10元，他卻直接開價60元一斤。面對前所未見的新品種柑橘，大部分行口都持觀望態度，只有一家台北行口抱持嚐鮮的心態，願以每斤45元成交。第二天，許博邦就接到電話，台北行口表示市場反應良好，希望派員親至明正里買下所有茂谷柑，收購價一斤50元。茂谷柑一夕成名，此後收購價格持續竄高，許博邦的名聲瞬間響亮起來。「第二年賣到60幾塊，第三年賣到90塊，第四年賣到120塊，村子都轟動起來！」⁶許博邦至今非常得意。甚至於，他的茂谷柑在喜怒無常的台北水果拍賣市場，成交價數度突破每公斤200元的關卡，簡直已成傳奇故事。



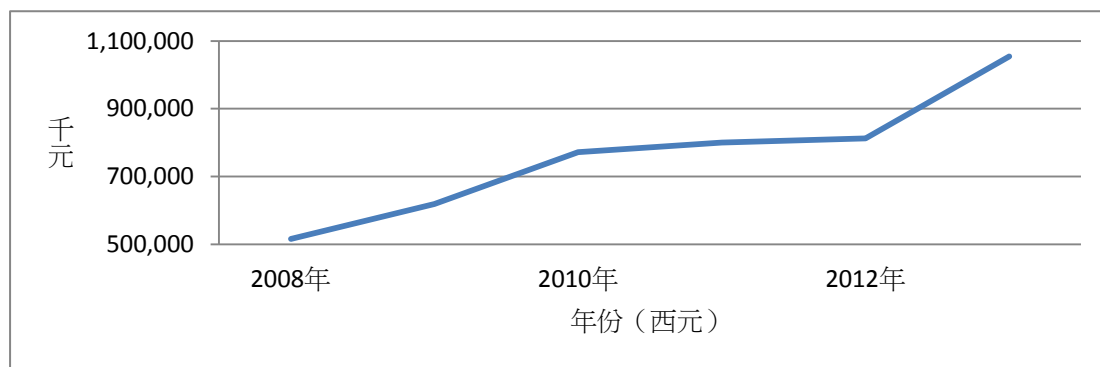
圖表 12 全台茂谷柑產量 (1997-2010)

和甜柿不同，消費者對茂谷柑的接受度很高，除了表皮難剝遭人詬病以外，並沒有遭遇什麼困難。而且茂谷柑的產季恰在農曆春節，其橙紅的表皮被認為沾染喜氣，意外達成促銷的效果，相當適合包裝成高級禮盒。高檔的收購價格很快

⁶ 田野筆記 (140523)。

傳開了，明正里反應較快的果農，已經開始在自己的果園試種茂谷柑。1990 年代茂谷柑的種植面積迅速擴張，最遲到 2000 年左右，明正里已經是茂谷柑的天下了，取代葡萄和桃接李成為新一代的明星作物。以盧大哥為例，他二十六歲時返鄉務農，許博邦的茂谷柑剛剛試驗成功的時候，他卻搭上轉作寄接梨的熱潮。嘗試八年之後，發覺寄接梨的成本實在太高，才於 90 年代晚期轉作茂谷柑⁷。

深諳台灣市場行情的許博邦，非常擔憂茂谷柑生產過剩的問題。除了病害稍嫌棘手，茂谷柑的生產成本不像寄接梨那麼高，也不如甜柿那樣難以管理，因此只要符合若干種植條件，大多可以順利茁壯。茂谷柑的版圖遂以明正里為中心，擴散到鄰近卓蘭、后里、石岡、豐原一帶。雲林古坑的茂谷柑也崛起了，到了 2000 年左右，種植面積已與台中不相上下。「明星作物的平均壽命只有 8 年。」⁸許博邦說。為了分散風險，他將茂谷的種植面積減少到一公頃，剩下兩公頃土地種植三月桃、溫州蜜柑和椪柑，並著手尋找新的品種。2000 年以後，茂谷柑收購價格攔腰砍半，較晚跟進轉作的農民不免大感焦慮。



圖表 13 全台茂谷柑產值 (2008-2013)

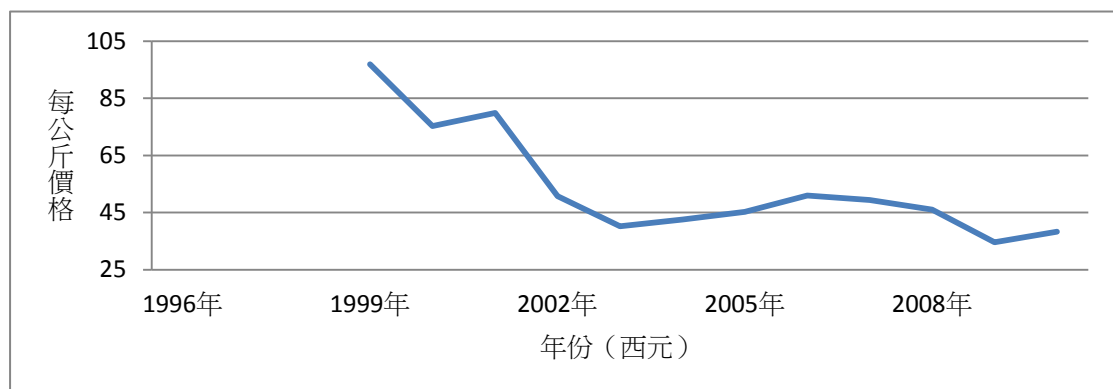
所幸對明正里而言，價格崩落的衝擊稍微緩和。首先，氣候較炎熱的雲林茂谷柑，比中部提早一個月上市，不至於同時湧入市場，而且風味似乎較中部為差；其次，率先成功試種茂谷柑的光環，為明正里創造了品牌效應。同樣是中部茂谷

⁷ 田野筆記 (140523)。

⁸ 田野筆記 (140523)。

柑，明正里茂谷柑每斤收購價格硬是比鄰近鄉鎮高上 5 至 10 元。豐原茂谷柑農熊小姐不免抱怨：「明正里茂谷柑只是有名而已，並沒有特別好吃。」⁹最後，在市場定位方面，風味獨特的茂谷柑成功與其他種類的柑橘區隔開來，始終能比椪柑昂貴 5 至 15 元，而且基本獨佔了年節禮盒市場。不用多說，明正里的茂谷柑又特別受業者青睞。

差不多 2000 年中期左右，茂谷柑終於失去「新品種」的光環，價錢盪到低谷，收購價錢每斤 40 至 60 元左右，只稍好於尋常水果。為了維持收購價錢，茂谷柑農付出了成倍的努力維持品質：必須精心調配肥料，降低裂果和落果的機率；枝幹修剪恰到好處，才能實現最高產量；勤灑農藥，避免蚊蟲叮咬破壞賣相。由於入選高級禮盒的首要條件，就是色澤澄紅、飽滿無傷，因此如何協助果實完全著色、保護果皮光滑無痕，遂成為農民最大的考驗。



圖表 14 茂谷柑產地價格 (1996-2010)

一些新的技術發明了。由於茂谷柑不適宜套袋，明正里的茂谷柑農試驗多種方法之後，發現可以將碳酸鈣調製為稠狀物，用油漆刷均勻塗抹在果實上（勞力充足時），或用噴槍均勻噴灑（勞力不足時），形成一道隔離層，如此防制「日傷」的效果最好。「幫茂谷防曬啦！上『歐蕾』（乳液）！」¹⁰蘇小姐笑道。為了維持

⁹ 田野筆記 (140523)。

¹⁰ 此為作者依據回憶建構，未留下田野筆記。

效果，每年必須多次為茂谷柑「防曬」；假如遇雨，還要「補妝」。每年 12 月走訪明正里，可見一望無際的茂谷柑園，塗白的果實隨風搖曳，可謂奇景。一開始，這是投入更多勞力換取較高收購價格；到後來，「防曬」變成所有茂谷柑農的例行農事。等到市面上的茂谷柑品質全面提升後，收購價格又開始滑落。農民不得不尋找新的出路。

受制於市場結構，無論物價如何攀升，台灣水果收購價格總傾向於維持在某個「印象價格」，不能反映真實生產成本。到了 2010 年左右，明正里一些茂谷柑農不堪收入微薄，已經準備砍掉果樹了。此時忽有數家貿易商挾帶鉅款來到明正里，希望大量收購茂谷柑出口中國，這對小農來說不啻是天降甘霖。「光是今年就七家貿易公司來這裡，炒（作）啊！現在都放在冰庫裡面，等著外銷大陸。帶著現金一億來，炒啊！哈哈，有四、五家來，東勢農會都搶不到貨。¹¹」許博邦樂道。貿易商專為明正里而來，初來乍到，為了搶貨不惜抬高價格，不分青紅皂白全部收購。小農無不目瞪口呆，隨後歡聲雷動。

數年下來，明正里茂谷柑重拾「明星作物」的招牌，6 至 8 成的收成都被貿易商搶去，國內市場供不應求。雖然貿易商收購價格逐年恢復正常（水果外銷價格通常可以提高 5 至 10 元），但由於國內供應變少，內需市場價格慢慢回溫，茂谷柑農的生活又好轉起來，至少能夠維持基本生活。如今許博邦已經退休，將果園交給女婿管理，自己只留下三分地茂谷柑，悉心照料，當作休閒運動。當年他的豪賭，竟改變了故鄉的產業，讓一項實驗品種落地生根，成為我們日常生活的食品。

許博邦家裡客廳的牆上，掛著一幅十分氣派的匾額：茂谷王。這是林樸教授親手書寫的。「你覺得茂谷柑前景怎麼樣？」訪談已接近尾聲。「還不錯！還不錯！」他拍著大腿滿意地說。只要外銷不致發生變故。¹²

¹¹ 田野筆記（140523）。

¹² 田野筆記（140717）。

四、 農村人情網絡與農業技術知識

這個農夫高聲笑起來，十分輕蔑地說道：「我從來不曾聽見這樣學法！為什麼！農夫告訴他兒子，他的兒子又告訴他的兒子，——人家只要看他的鄰人，照他鄰人的樣做就好了！」「要是鄰人做得不對呢？」王源微笑地說道。「那麼就看其次一家，和較好的鄰人好了，」這農夫說道。〔……〕「不，我一生從沒聽見這種事情！有的，我幸喜沒有叫兒子進學校，浪費我的銀子，叫他學耕田！我教他的還比學得多哩，我發誓！」

——《分家》（賽珍珠 1978：67）

實驗數據的論述方式，看不到農業技術創新真正發生的場域與演變的過程，因為那些場域與過程，以及那些帶來創新力量的行動者——農民，絕不是在實驗的環境裡，而經常是被稀釋在季節變換卻年復一年有節奏進行的田間實作經驗與鄉民生活文化裡。〔……〕總之，小農型態的農業被當作明日黃花，而整體農民又太過於被當作同情的對象，因而很難讓人們注意到，其實早在工業剛起步的年代裡，台灣社會就已同時在孕育著許多技藝精湛師傅級的農民。

——《黑珍珠之鄉的派系、在地師傅與社區總體營造》

（楊弘任 2014：90-92）

不能孤立地看待農業技術的創新與傳播：1980年代前後東勢一系列明星作物的技術突破，與小農經濟固有的社會條件息息相關。

剛進入田野的時候，我非常訝異於東勢果農頻繁轉作的現象，不禁質問：「轉作之後，你們怎麼會種？」農民看我的表情，好像看待一位傻子：「到處去問呀。」

後來總算有人跟我解釋：「農民轉作，比較像『轉學』，而不是『轉系』。專業沒變，適應一下新環境就好，不用重頭來過！¹」原來對經驗豐富的農民來說，轉作的技術門檻不是太大問題，他們非常熟悉農業栽培的原理，只要抓到竅門，就能慢慢掌握新作物生長的習性，甚至自創獨門栽培辦法。誠如張大哥所言：「(果樹的問題，)除非它不開花，有開花，管理上就可以克服。有的農民輕輕鬆鬆做，有的農民忙的要死沒什麼收成，有的農民輕輕鬆鬆收成就很好！因為他掌握重點，掌握時間，什麼時間要做什麼事。²」可以說，果園就像一所學校，儘管亦有賢愚勤懶之別，但農民作為學習者，經年累月在此摸索、思考與實作，多半能自行解決大部分問題，並將土地生產力推到極致——迫於養家餬口的家庭責任，他們必須如此。

關鍵是，當他們遇到無法克服的障礙時，找不找得到人指點迷津？事實上在小農經濟中，生於斯、長於斯的農民雖堅持以家戶為生產單位，他們卻非孤立的生產者，而是生活在一個歷史悠久的、複雜的「農村人情網絡」當中，大部分農業生產所需的知識，都能透過這個網絡習得。「一個村莊就是一個生命體，一個有機的網絡，每個家庭的運動看似不相關連，但卻充滿著張力和佈局(梁鴻 2014: 17)」。我並非說台灣農村好似一個互助的共同體，情況遠非如此：人情網絡是講究親疏遠近的私人關係，比較接近費孝通(1991)所謂的「熟人社會」或「差序格局」。由於人情網絡的分布是不均勻的，因此人際關係較為邊緣的小農很難獲得足夠的協助，對於新技術、新品種的反應難免比較遲鈍。或許可以稱此為「技術分享的差序格局」。無論如何，農村人情網絡促進了農業技術的創新與傳播，這是東勢水果經濟之所以可能頻繁轉作的重要社會基礎。

基本上，東勢果農仰賴三種管道解決生產技術的疑問：第一，向親朋好友、街坊鄰居請益。這是最主要、也是最自然的管道。農民之間經常私下交流心得，甚至彼此吹噓、較勁，許多農業技術都是藉由泡茶、吃飯等非正式場合四處傳播。

¹ 田野筆記(140607e)。

² 田野筆記(140715a)

雖亦不乏道聽塗說的成分，但更多不符實際的農業技術在這個過程中自然淘汰，或被修正。傾囊相授的行為並不多見，但農民一般很難直接拒絕熟人的請託。不只是礙於情面，更因為農業技術精湛與否，涉及社群對一位農民的評價，適度地分享秘訣是必要的。

第二，請教農業資材行（苗木行、肥料行、農藥行等小店鋪）。這也是十分重要的管道。農民在購買農業資材的時候，勢必詢問使用辦法，而資材行老闆為了招攬顧客，也須使出渾身解數為顧客分析氣候、土壤、植株等自然條件，滿足每位農民的特殊需求。如有必要，資材行老闆會親自到顧客的果園實地診斷，協助解決各種疑難雜症。農民視實際種作的情形，再決定隔年是否繼續光顧該資材行。如果情況順利，他們通常會和資材行老闆建立私人情誼，大小問題都來討教。小小的東勢鎮約有 50 間農業資材行，可謂相當密集，這些小店鋪代表著一層又一層綿密的商業與人情網絡。

第三，向公家機關求助（農會、農改場、大學等等）。事實上農民很少這樣做，只有少數積極的農民會參與相關課程、座談會、說明會等活動，除了不願付出額外金錢與時間成本，長久以來農民對這些活動感到陌生與不信任，他們寧可倚賴熟悉的人情網絡。此外，學術語言並不符合農民的需求，學院的知識習癖更與實際田間管理格格不入。何況公家機關的人力完全不足，以台中農改場為例，專事果樹研究的研究員僅有 5 位，不可能應付大中部地區複雜多樣的需求。但這並不意味著這些農事研究或推廣單位毫無作用：他們的研究成果，仍須通過人情網絡的篩選、調整和轉譯，才能發揮作用。

長久以來，農村人情網絡是農民學習農業知識的重要管道。農民不只向父執輩學習農業技術，也根據左鄰右舍的批評調整做法，往往是通過這般口耳相傳的方法，農業技術得以迅速傳播。誠如費孝通（2012：148）所言：「農活中所用的知識，是通過農民的實踐經驗的長期累積一代一代傳授下來的。這是一種經驗性的知識，使人們能控制自然力量，以達到人們的目的。」。我們不要高估人情網

絡的作用，農業技術不過是作為生活的一部份，通過日常交往彼此流通，只想應付眼前的問題，多半依憑模稜兩可的經驗和感覺，稱不上嚴謹的體系。農民也很少獲得清楚明瞭的「最佳」答案，各家意見眾說紛紜，他們往往花費多年時間尋找「更好」的做法。對於某些爭議性的問題，農民通常會保留自己的觀點，畢竟能夠協助改善自家果園狀況的，才是真正有益的知識，何況每塊田地的風土條件不盡相同。

相對地，來自資材行的農業知識比較全面、有系統。基於銷售上的需要，資材行必須精通各種田間管理問題，不僅上游的廠商會提供必要資訊，他們還能從各式各樣的期刊、通訊或專書汲取新知，甚至去閱讀專門論文。當然，資材行的農業知識形式與學院不同，更適宜將其視為學院知識和農業實作的中間環節。資材行和農民之間絕非簡單的金錢買賣關係，他們長期協助解決農業生產問題，早已是東勢水果經濟的有機組成，嵌入複雜的人情網絡當中。事實上，許多資材行老闆大多出身在地農村，他們亦希望與顧客維持深厚的情誼。一名肥料店老闆表示：「像我們這邊都給人家賒帳（收成才結清），簽個名字就給賒啦，有時候還沒簽呢。為什麼要怕？他們家有幾棵樹我都知道。³」。許多研究已經注意到農業資材行的關鍵地位，傳播水果栽培技術功績卓著（陳憲明 2002；謝志一 2002；楊弘任 2014）。毫無疑問，這些通曉農業栽培原理又兼具實務經驗的小店鋪老闆，他們與農民親密的結合，提升了農村總體的技術水平。

若無農村人情網絡的支持，東勢的水果經濟將缺乏彈性，無法滿足廣大小農五花八門的技術需求，也就失去了頻繁轉作以及適應市場變化的能力。和傳統印象不同，東勢果農普遍認為農會等公家機關在農業技術指導方面，沒有太多貢獻。事實上，台灣農民本身即具有創新能力，他們或多或少都正在自己果園裡嘗試某些獨家做法，「很多技術都是農民瞎打誤撞先做出來的（楊弘任 2014：118）」。

對第一線生產者而言，來自人情網絡的協助更為快速、可靠與有效，公家機關不

³ 田野筆記（150613）。

但行政效率遲緩，而且不理解農民的真實需求。一些制度性的安排，例如農會推廣股、產銷班和合作社等等，多半徒具象徵意義，真正發揮作用的還是講究親疏遠近的人情網絡。例如在東勢，真正產生實效的產銷班很少，大多淪為分配補助款的橡皮圖章（誰能拿到補助款？）。

不可否認地，各大農業研究、試驗單位等公家機關在農業技術的引介和創新方面，的確發揮了無可替代的關鍵作用。正如 Schultz（2009：112）強調的：「從傳統農業中充其量也只能有很小的增長機會，因為農民已用盡了自己所支配的技術狀態的有利的生產可能性。」。他們的學術成就為台灣農業發展開創了新的可能性。關鍵是，這些學院研究成果無法直接落實在鄉間，新農業技術必須通過人情網絡層層篩選、調整和轉譯，才能產生實質影響。不妨反過來說：公家機關的學術研究成果，可以為正在嘗試解決特定田間管理問題的農民提供靈感。無論如何，看似傳統的、封建的農村人情網絡，在東勢水果經濟發展過程中，發揮了非常重要的作用。

我無意爭辯何者才是「真正」的知識，應該將學院的學院知識和農民的實作知識，理解為不同「形式」的知識。農民的實作知識比較接近 Geertz（2002）所調的「地方知識」（local knowledge），其感覺結構、思維模式和言談語境，雖與深受嚴格研究方法控制的學術語言存在難以化約的鴻溝，但這並不意味著這些知識是無效的。相反地，看似觀念陳舊的小農經濟，事實上生產效率極高，農民往往比任何專家、學者還要熟悉作物栽培的原理，可以將有限的資源發揮的淋漓盡致。

此外，學院知識和地方知識之間也不是截然對立的，只要通過妥善地轉譯，雙方可以相互回饋，為彼此開拓新的格局與視界。其中，少數傑出農民和資材行扮演了非常關鍵的角色，在學院知識與地方知識之間搭起橋樑，使其互相激盪、彼此提振。一些草根農業領袖居功厥偉，他們能與學院菁英溝通，同時理解田間管理實況，又身處地方人情網絡的核心位置，往往扮演著領頭羊的角色。每一個

台灣農業技術突破的故事，都少不了他們的身影。總而言之，即便缺乏國家政策積極引導以及官方中間組織傳播農業技術，技藝精湛的東勢果農仍然憑藉生機蓬勃的人情網絡，展現出極高的生產力與創新能力。

面對 1960 年代台灣農村危機，背負家庭責任的東勢小農，為求養家餬口，不斷嘗試轉作更具經濟價值的作物，並通過人情網絡獲得必要資訊以及學習相關技術。一位果農若希望轉作某項作物，可以四處打聽親朋好友的種植經驗，購買苗種前也會諮詢農業資材行，栽培過程中遇到任何問題，也可以繼續向他們求助。每當某樣新型作物出現，隨著跟風轉作的農民不斷增加，集體討論的氛圍就會形成乘數效應，集眾人之力逐漸確認最適宜當地風土條件的栽培方式。通過七嘴八舌的農村人情網絡，新的農業技術可以在很短的時間內傳播開來。更重要的是，草根人情網絡大幅降低了農業技術的傳播與研發成本，廣大小農的集體試驗更豐富了農業經濟可能性。國家科研單位難以獨立負荷農村沈重、紛雜的技術指導需求，而資本主義私人企業為了回收成本，恐怕產生壟斷關鍵技術專利等問題⁴。

可以說，家庭責任和人情網絡是東勢水果經濟得以興起的兩大支柱：前者迫使農民想盡辦法提高土地收入，後者則為農業技術的創新與傳播提供了條件。其中，一些農民投入了新品種的開發工作，忍受資本主義企業不可能接受的巨大風險與虧損，只為擺脫貧困的糾纏。每當市場呈現飽和，就會有小農開始夢想能夠親手找到一項全新的明星作物以突破僵局。寄接梨、甜柿和茂谷柑等明星作物，就是在這樣的背景下誕生。我們經常忽略的是，引進新品種甚至只是舉手之勞，歸結出適宜當地風土條件且符合市場需求的田間管理方式，才是真正關鍵且困難的環節。只有長年守著田地，費盡心機渴望提高收入的小農，才願意花費多年時間摸索一項前景不明的新品種，嘗試將其轉化為具有市場價值的商品作物。

歷經農村危機的嚴峻打擊，東勢小農經濟沒有就此蕭條，反而展現了極為驚人的農業技術創新能力，克服了天候地理限制，開發出多項明星作物，將東勢改

⁴ 感謝施朝祥先生提供此論點。

造為聞名全台的水果之鄉。為了在低海拔區域種植高價的溫帶梨，退休老師張榕生組織了研究班，展開縝密的試驗，終於開發出舉世無雙的「寄接梨」。老農黃清海渴望尋找新的出路，接手農會推廣失敗的「甜柿」，摸索多年以後，終於讓這項來自日本的水果落地生根。返鄉農民許博邦為了改善家計，將希望押在美國實驗品種「茂谷柑」上，結果一種成名。這些看似歧異的故事，其實共享相同的社會處境，一方面是歷史的機遇，另一方面也是時勢所趨，讓小農在極端惡劣的條件下奮力開拓新局。這些農藝精湛的小農，是台灣農村寶貴的資產。

東勢水果經濟的成功，不是國家政策主導的結果，更不是「資本主義」下的自然演化，而是小農經濟在家庭責任與人情網絡等社會、文化因素匯聚下的產物，展現出極為驚人的韌性與彈性。這裡不存在簡單的公式，東勢可謂得天獨厚，不是每座農村都有機會利用明星作物保存自己。不過，能否反過來說：台灣農村本身能夠適應現代變遷，只要相關條件具足？

至少我們能夠確定，健全的農村社區或草根社群，有利於小農經濟維持一定的活力與彈性，面對商品經濟劇烈的挑戰。這不也是種「日常生活的結構」？

第四章 水果市場的結構

東勢果農卓越的農業栽培技術背後，是極為惡劣的市場結構。為了生存下去，小農成為徹底的商品生產者，竭盡所能通過增加產量、增進品質、轉作或技術創新等方式增加收入。只要家庭基本消費需求能夠獲得滿足，小農經濟就不致消滅。然而台灣水果市場的基本結構，一方面提供果農生存的契機，另一方面又剝奪他們真正翻身致富的可能。

根據 Braudel 的洞見，我們不應該抽象地看待市場。若用我的譬喻，現實世界裡的市場不是自動調節的水庫，而是各憑所能的競技場：競爭可能是相對平等的，也可能是極不平等的，甚至於長時間形成壟斷。台灣水果市場毫無疑問偏向後兩者。市場經濟同樣作為一個長期結構，穿透了小農經濟，形成一系列歷史形成的結構性限制。只有極少數優異的果農能夠從中脫穎而出，大多數小農都被壓制在餬口水平上下。

談到市場，果農多半變得消極。剛進入田野的時候，我總是嘗試提出一些可能性（農民組織、產銷聯合、合作社……），往往換回善意的微笑：「你以為我們沒想過嗎？」

小農是優秀的生產者，但他們對農產品的販運幾乎無能為力，掌控農產品運輸、流通與定價的中間商始終處於不透明狀態，並且公開或半公開地聯合起來控制價格。缺乏集體議價、產量調節能力的廣大小農，就像一盤散沙，為維持微薄的收入只能拼命生產，結果往往導致生產過剩。國家的政策（或無政策）惡化了小農的處境，公有果菜市場成為新的盤剝基地，進口水果排擠了本土水果賴以為生的內需市場。台灣水果經濟陡峭的增長曲線背後，是果農的辛酸血淚。

一、 內需消費市場的擴張與收縮

當今，學陶淵明是不行了。悠遊閒日月，是沒有飯吃的。土地非好好經營，生產便無法提高。他先是種了番石榴，好不容易結實，可以收穫了，可是在鄉下，廉價且賣不出去，送到都市，則運費貴，依然不划算！於是他廢了番石榴，改種葡萄和梨子。他拼命做工，梨子是結果了，卻小而硬。日本梨子又甜又脆，風味佳，比他的貴了四五倍也好賣。至於葡萄，因為消費量少，已呈生產過剩。若想大量銷售，只有賣給公賣局。公賣局方面是照官價廉價收購用來釀酒的。幸虧土地是自給的，毋須繳租金，而且家口簡單，只有三個人，還可以過日子。不管農園收益如何，他都不以為意。

——《台灣連翹》（吳濁流 1995：214）

Polanyi (2007) 曾經警告我們，市場必然鑲嵌於社會之中，因此不能脫離歷史與社會的脈絡討論市場。不過在這裡，毋寧說東勢的水果經濟鑲嵌於更大的市場結構（structures of market）之中。台灣內需消費市場的擴張，同時構成 1960 年代多樣性水果經濟興起的條件與限制，既是助力也是阻力。水果作為徹底商品化的作物，注定隨著市場景氣沈浮。無論農藝如何精湛，面對「異於己」的變幻多端的商品市場，選擇有限的小農往往感到無能為力。在這個小節，我們還不要深入追究水果產銷運作的細節，先探究水果經濟背後的市場結構如何決定了它的「可能性」（possibilities）。

談論市場之前，容我們再花一點時間探究市場所以可能的前提。這裡我特別是指運輸條件的改善。Braudel (2006) 在《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》中指出，「市場經濟」（market economies）作為商品交換與流通的體系，

是建立在「物質文明」(material civilization)的深層結構(deep structures)之上的。總而言之，市場有其物質基礎，基本決定了市場的可能性。

想像一下，若我們搭乘時光機回到 1960 年代以前的東勢，勢必感到諸多不便：當時電力還未普及，私家汽車絕無僅有，最嚴重的問題是大甲溪阻絕了東勢與豐原、台中的聯繫。東勢位於大甲溪東岸與山脈之間的狹長河階平原，原來只能通過渡船、流籠與大甲溪西岸的石岡、豐原相通，東面山區又面臨原住民的威脅（雖說這裡最早也是原住民的地盤），形勢可謂孤絕。誠如《台北道里記》所言：「大甲溪溪廣數重，水盛時一望無際。下接亂石，溪流湍急，舟筏一不慎，即入海不返。¹」1933 年（日治時期）大甲溪架設了勉強可以通行汽車的鐵索吊橋，算是一大躍進。不過，陸路交通的阻隔沒有妨礙伐木產業的發展，清治時期的木匠反而利用大甲溪的水路優勢運送木材。日本殖民政府了開闢八仙山林場，並深入山區建設台車軌道網路。1956 年國民政府著手建造中部橫貫公路，東勢被選定為為公路的起點。1959 年台灣鐵路東勢支線開通，從此大雪山林場的木材和一般旅客都可以利用鐵道橫越大甲溪。1960 年中部橫貫公路通車，隔年用鋼筋水泥建造的「東勢大橋」開通，大甲溪不再構成地理屏障。從此東勢從孤絕的近山據點，轉變為中部山區道路匯聚的關鍵孔道。可見直到 1960 年代初期，東勢交通條件才獲得決定性的改善。就「物質文明」的視角而言，由於交通極度不便，在此之前今天我們所謂的多樣性水果經濟幾乎是不可能(impossible)的。

與此同時，全台規模的公路條件也逐步改善。在整個清治時期，台灣西部沒有一條固定的聯絡道路，鄉鎮與鄉鎮之間的小路經常因為天災而改變路徑。日本殖民政府為了軍事的目的，才建立並致力於維護一條打通南北的「縱貫道」，但大部分路段僅由砂石鋪成。直到 1950 年代，國民政府著手建設由瀝青鋪設的四線道「台 1 線」。1962 年，原本不連續的「內山道路」被編整為連貫的「台 3 線」，東勢恰好成為南北向的「台 3 線」與東西向的「中橫公路」交叉口。從此以後，

¹ 轉引自謝東華等（2000：122）。

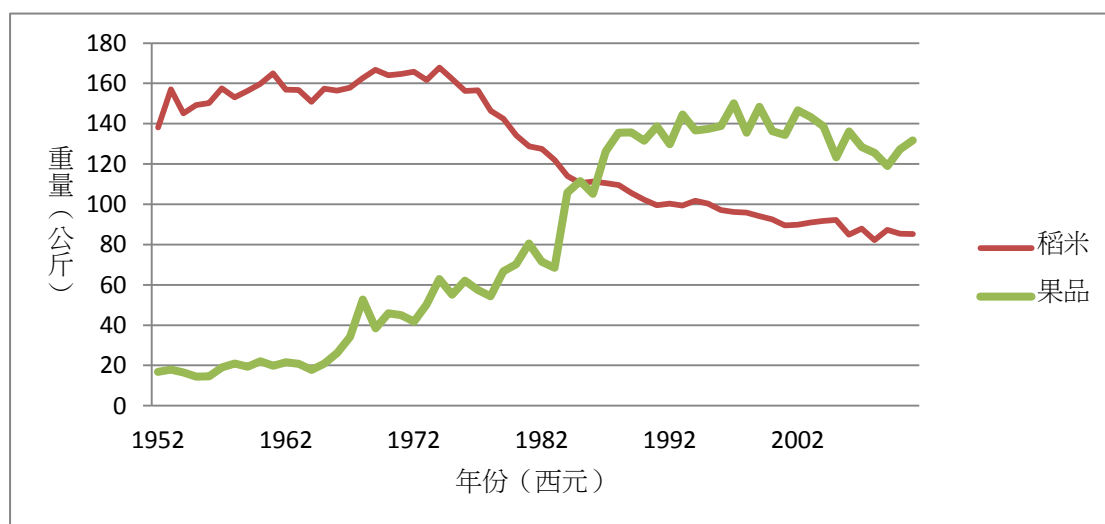
東勢地區的水果只要半天就可以運到台北。此外，1978 年中山高速公路（國道 1 號）全線通車，1993 年福爾摩沙高速公路（國道 3 號）開始分段通車，再加上 2001 年台中環線（國道 4 號）開通，如今東勢到台北的車程縮短到 2 個半小時，這不啻為結構性的改變。據統計，1976 年家用汽車的普及率只有 1.54%，2010 年提升到 57.8%，高所得組擁有私家車的比例更超過 8 成，而東勢農戶幾乎都至少都擁有一輛小貨車²。毫無疑問，運輸條件的改善是 1960 年代東勢水果經濟興起的重要物質基礎。這是人類克服自然限制的過程。若無四通八達的公路網絡，大量生產水果是沒有意義的。

這裡不妨借用 Polanyi（2007）的語言：我們在台灣交通發展史中，同時看到「國內市場」（national market）或說「內部貿易」（internal trade）的形成。他在《大轉型：我們時代的政治與經濟起源》中仔細區分了人類歷史中交換（exchange）活動的三種類型，若將這些概念活用於台灣水果經濟的歷史，可以說：早在清治時期，稻米、甘蔗、茶、糖、樟腦等商品就已經通過「長程貿易」（long-term trade）的形式與世界連結起來，乃至於日治時代到戰後的香蕉、鳳梨、柑橘外銷，都屬於這類「對外貿易」（external trade）的類型；同時在漫長的歷史中，不耐久放的蔬菜、雞蛋等食品或利潤過低的手工藝品，也頻繁地在城、鄉之間的「地方貿易」（local trade）中流通；「內部貿易」的形成是一個長期的過程，比較能確定的是差不多到了 1960 年代以後，現代意義的市場經濟（market economy）基本已經覆蓋整個社會，大部分生活資料必須轉而透過市場的手段取得，小農經濟中的自給自足成分降低到很低的程度。

這段期間，同時也是台灣社會高速工業化與城市化的過程。關鍵是，隨著人均收入水平不斷提升，台灣水果內需消費需求迅速擴張了。平均每人國民所得在 1961 年、1971 年、1981 年、1991 年和 2001 年的數字，分別是 154 美元、153 美元、421 美元、2,432 美元、8,522 美元和 11,936 美元。這裡可以看到平均每人

² 請參考行政院主計處台灣地區家庭收支調查中的「家庭設備普及率」。

國民所得在 1960 年代到 1970 年之間開始快速增長，漲幅達到 2.75 倍。此外，台灣家庭消費的恩格爾係數³在 1970 年代中期跌破 50%，1980 年、1990 年、2000 年和 2010 年的數字則分別為 42.49%、37.12%、26.23%和 18.01%，表示國民生活水平大幅提升。隨著國民所得不斷增加，飲食結構也開始改變，平均每人每年水果消費份額不斷增加：1960 年、1970 年、1980 年、1990 年到 2000 年之間的數字，分別是 22.07 公斤、45.83 公斤、70.16 公斤、131.50 公斤和 136.30 公斤。若以人口 2 千 2 百萬計，2010 年台灣差不多消費掉 300 萬公噸的水果。值得注意的是，平均每人每年稻米消費份額不斷減少，從 1960 年的 159.68 公斤驟降到 2000 年的 92.48 公斤，甚至比水果還少 43.28 公斤。



圖表 15 台灣平均每人每年消費食品重量 (1952-2010)

交通條件的改善以及水果內需消費的擴張，是東勢水果經濟得以興起的根本條件。台灣農產品的海外市場於 1970 年代至 1980 年代基本消滅以後（吳田泉 1993；蔡培慧 2009），外銷再也不是推動農業增長的動力。恰好此時台灣總體經濟的高度增長帶動了多樣化的食品消費需求，提供東勢草根的多樣性水果經濟賴以茁壯的基礎。一些原本不符合大量外銷要求的水果，如今獲得了就近銷售的空

³ 恩格爾係數指的是家庭食物消費佔總消費的比例，一般認為比例越低表示生活水平越高。

間：和外銷市場相比，內需市場相對免除了長途運輸、長期儲存、統一化規格和集中化通路的要求，反而歡迎多樣化的品種與口味，而且力求新鮮，不同等級的果品更可以針對不同階層販售。隨著台灣公路交通持續改善，數以萬計的大小中間商靈活地穿梭於城鄉之間，一年四季載運不同水果。每天凌晨，滿載生鮮蔬果的大小卡車在全台灣奔馳，忙著在第一時間趕往果菜批發市場，可謂川流不息。大盤、中盤、小賣在各地形成不同的生態，結成交錯複雜的販運結構，外行人往往不得其門而入。此外，1970年代以降冷藏技術的改善，也豐富了多樣性內需水果經濟的可能性。

東勢的多樣性水果經濟興起後，四通八達的水果托運體系逐漸形成。由於東勢農民種植的水果種類十分多樣，一年四季都能出產水果，刺激了民間托運行的興起。東勢約有5間獨立托運行，不同季節載運不同的水果，全年不停歇。一般來說，水果以「件」（紙箱或塑膠籃，即特定體積的貨件）計價，農民只要自行開小貨車將果品載至托運行，托運行就能迅速載運到全台各地指定地點。到後來，為了彌補空車返程與淡季的損失，東勢的水果托運行也接受其它運輸業務（例如載運工業原料），形成了綿密的、有彈性的運輸體系，往返於全台各地。由於托運行的大貨車幾乎每天都固定的趟次，因此也願意接受很少的水果件數，「只出一箱水果也能幾小時內送達南、北各大青果批發市場，趕得上早市批發販售⁴」。

到此為止，今日我們熟悉的水果經濟才成為可能。在台灣，每個果農都是獨立的散戶，規模雖小但生產力極高，因此總產量很大。他們生產的水果種類非常多樣，品質也參差不齊，全部交由四通八達的中間商收購轉賣。中間商的數量很多，並且在各地形成不同的販運結構，有些簡潔明瞭，有些極為複雜。批發果菜市場巨大的利益背後，是政、商、黑、白各界力量錯綜複雜的網絡。台灣消費者則吃掉越來越多的水果，重量甚至超過稻米。由於水果種類不斷增加，他們能夠品嚐的口味遠遠超過其父執輩。隨著這十分複雜但相當有效的水果交換體系

⁴ 感謝劉龍麟先生以書面形式提供此論點。

(systems of fruit exchange) 逐漸成形，鑲嵌於其中的廣大果農無不（或被迫）養成了敏銳的嗅覺，以便不斷根據消費者的喜好（或說售價的高低）調整水果的品種、賣相甚至是口味，否則不能維持家庭收入。我們已經指出，這是謀生經濟與商品經濟的結合，或說謀生型商品化。以上便是 1960 年代以降東勢水果經濟所以可能興起的宏觀背景。脫離這段歷史、社會、經濟脈絡，轉作是無法理解的。

能否說，比中國早上 20 年，同樣在人口增長率降低、非農就業機會增加、飲食結構改變三大歷史潮流的匯聚下，台灣也發生了黃宗智（2010）所謂的「隱性農業革命⁵」？小規模家庭農業通過轉作更具市場價值的作物推動農業產值大幅提升？但他究竟沒有申論為何果農仍不斷滑回貧窮的陷阱裡。

不能忽略的是，由於台灣水果在國際市場的競爭力偏弱，外銷數量有限，因此台灣水果經濟的擴張程度基本受限於內需水果消費的需求總量。簡單說，由於市場容量有限，一旦生產力旺盛的果農產出過多的水果，生產過剩必然導致價格崩跌。我們將在後面的小節仔細討論這個問題。關鍵是，全國家庭平均收入水平增幅於 1990 年代末期趨緩，進入停滯的高原期，而每人每年水果消費份額到達 1997 年（亞洲金融危機？）的高峰（150.06 公斤）後趨於下降，顯示水果內需消費需求不只基本停止擴張，甚至略有萎縮。這無疑惡化了果農的處境。市場的飽和似乎標誌著一個時期的結束。1990 年代的確是東勢水果經濟由盛轉衰的轉折。明顯地，隨著台灣經濟成長的步伐於 1990 年代以後趨緩、甚至於停滯，水果經濟的成長也碰到了「玻璃天花板」（glass ceiling）。內需市場作為台灣草根多樣性水果經濟的「基礎結構」（infrastructure），其盛衰起伏確實左右了水果經濟的命運。⁶

⁵ 黃宗智（2010）在《中國的隱性農業革命》中曾經比較「台灣經驗」，但他援引的只是 1980 年代以前台灣農村發展的資料，並以此區別台灣經驗和中國經驗的不同。但在我看來，台灣水果經濟的勃發仍基本符合「隱性農業革命」的題旨。

⁶ 果農的命運與台灣總體經濟環境息息相關，1990 年代乃至 2000 年代以後經濟成長趨緩，似乎抑制了水果等經濟作物的發展。這個觀點最初是施朝祥先生向我強調的，而他似乎又是在與早前舒詩偉先生討論的時候形成這些看法。

二、東勢水果的產銷模式

價格大都操縱在販仔手中，我們菜農就要碰運氣了。〔……〕通常，如果價格談不妥，販仔常會使出一記非常厲害的招式：我不買，了不起少賺一些，還不一定穩賺，你們卻不能不賣。〔……〕遇到這種情形，也顧不了什麼價格，只好忍痛賣了。蔬菜畢竟不能存放。偶爾也有一些較為強硬的菜農，不甘賤價拋售，寧願載回去送親戚和餵豬。

——《農婦》（吳晟 1982：43-44）

母親卸下肩上的擔子，來自城中的商販便一起擁到面前，跟母親討價還價起來。「這位大嫂，今天到處的行情都是百斤六十錢。怎麼樣？這個價錢我就買下來了。」「沒多少東西，再多算五錢罷？」「我多給妳五錢，你或許又會要求再多五錢，給再多，你也還嫌不夠。」「六十錢實在太便宜了，這位大叔。」「你說便宜？我還嫌貴呢！」這些商販一副就要來、不要拉倒的盛氣，談不妥，掉頭就走了。

——〈重荷〉（許俊雅 2003：432）

米糖經濟瓦解後，東勢果農被捲入一個複雜的產銷體系。或說隨著水果經濟逐漸興起，一個複雜的產銷體系形成了。收穫前夕，農民往往手頭拮据，各式各樣的賒款和債務都等著他償清，更別提家庭日常花費一天都不能暫停。農民的核心關懷，始終是如何可能在收穫後的極短時間中，即趕在水果腐壞之前，將果品以較高的價格售出，盡快取得現金。

大大小小的中間商扮演必不可少的中介作用，他們終年忙著穿針引線，把數量龐大新鮮果品一車一車運往城裡。然而，由於城鄉之間的地理與資訊阻隔，握

有「運輸手段」(means of transportation)和「交換手段」(means of exchange)的中間商獲得了揮灑的空間，毫不客氣取走他們想要的那份。這些生意人嫻熟地將果品從一處運到另一處，從中賺取差價，整年不停歇。他們是如此熟悉市場狀況，彼此見面只要三言兩語就能完成大筆交易。雖說小農和中間商原則是互相依賴的，然而實際上往往是後者佔盡便宜，雙方的「議價權力」(bargaining power)是完全不對等的。下面我要簡短分析東勢水果六種主要的產銷模式，具體展示果農的生存處境。

1. 青果合作社

香蕉是東勢最早大規模種植的水果，基本交由台中青果合作社統一收購。台中青果合作社原為日治時代的「中部台灣青果物輸出同業組合」(1915年成立)，主要辦理香蕉大宗外銷，1975年和全台各地青果合作社合併為「台灣省青果運銷合作社」。雖為民間組織，實際上帶有半官方的色彩。

青果合作社不僅收購香蕉，還提供小農技術指導以及提供種苗、肥料和農藥。也就是說，青果合作社把實際栽培的工作交給小農，省下龐大的管理成本並將種植失敗的風險轉嫁出去，其它環節則一手包辦，同時還握有定價的絕對權利。這是日本殖民時期留下來的經典模式。但也是因為青果合作社提供了必要的協助，小農才願意實施香蕉轉作。無論如何，種植香蕉的利潤遠高於種稻，吸引許多小農跟風投入。

1960年代正值香蕉外銷的黃金時期，青果合作社在東勢設有數十個「集貨場」，收穫季節異常熱鬧。由於山路不便，小農最早必須徒步挑運香蕉，非常辛苦。集貨場則備有大型卡車，可以一口氣將香蕉載到港口，準備運往日本。若無青果合作社的保證收購政策，並且提供必要的生產資料與技術指導，香蕉的種植面積不可能擴張的那麼快。當然，農村貧窮化的趨勢與優渥的外銷價格同時也是必要條件。我在前面已經指出，種植香蕉是東勢從水稻經濟轉向水果經濟的中間

環節。

壟斷大宗香蕉外銷的青果合作社，代表的是極為龐大的利益。1960年代末期香蕉外銷因貪污醜聞而沒落後，東勢果農大多轉作其他果品，型態轉為多樣化經營，專職香蕉外銷的青果合作社也就淡出東勢市場。

2. 傳統行口

行口是來自台灣各地的水果批發商，一般規模不大，可能只是各縣市批發果菜市場裡的小攤位而已。然而數量眾多且彈性十足的行口，卻能應付多樣化的水果種類與品質，主導了東勢泰半水果交易。

每到收穫季節，東勢果農就會開始盤算要把果品交給哪些行口。每個農場都是獨立的生產單位，行口有時會親自到產地接觸果農，也可能只是透過商號和名片在農民之間流傳。無論如何，行口無法經常親自到產地批貨，通常是農民主動透過「托運行」把水果寄到行口（由農民負擔托運費¹）。在這個過程中，行口不用和農民碰面，只須通過電話聯絡。行口收到水果之後，每週都會將賣掉的貨款匯給農民，並抽取仲介費（5%至10%不等）。

原則上，這是農民委託行口代賣水果的概念。然而，農民實際上無法確認行口轉賣水果的實際售價，整個過程是不透明的。如果農民比較左鄰右舍的交易行情，懷疑行口隱瞞真實價格，只能打電話向行口抗議，或將剩下的水果轉寄其他行口。較為精打細算的農民可能會刻意把水果寄給不同的行口，比較價格的高低，淘汰行情太差的行口。然而這樣的做法有其限度，農民不是專職的生意人。涂大哥告訴我，每次他懷疑行口刻意隱瞞價格，對方都堅持是因為水果品質太差才會這麼廉價，令他啞口無言，憤怒又心痛²。

行口的優勢在於彈性與便利，能夠兼顧產地和市場之間五花八門的問題。農

¹ 托運行以件計價（一件就是一箱水果），一位果農告訴我現在行情是一件25元，但他記憶很模糊，因為這方面的事情主要是他老婆在打理（田野筆記 150111a）。

² 田野筆記（150111a）。

民把果品寄出去後，繁瑣的銷售過程交由行口包辦，坐等匯款即可。對果農來說，這樣的作法可以將交易成本（transaction costs）降到最低。而且行口通常不要求嚴格的品質分級，果農可以依慣例將賣相最漂亮水果放在紙箱上層，其餘疊在下面。雖然有被倒帳的風險（劉大哥滿臉輕鬆地估算：倒帳機率大約兩成而已³），可是農民多少有選擇行口的權利。為了與其他行口競爭、確保貨源，行口也傾向和特定農民建立長期信任關係。有些行口會和農民維持跨世代的情誼⁴。農民彼此也會交換行口的情報，聲譽太差的行口可能遭到聯合抵制。但這些訊息終究是不公開的，行口仍有短線操作的空間。由於各地行口的核心利益都在於擴大差價，因此必然盡可能壓低收購價格，小農只能任人宰割。一位販仔告訴我：「有時候是行口結價回來，賣幾塊你根本都不知道，摸他的良心看他要賺多少，行口就最好賺呀。⁵」

成為行口有什麼條件？基本上只要拿得出本錢，接下來就是各憑本事。不過，公有果菜市場的攤位登記制度逐漸成為一個封閉的系統，新的批發商很難打進既有的網絡⁶。熟門熟路的行口商，長期以來基本掌控了東勢的水果經濟。不過，行口仍須面對其它產銷管道的競爭。一位行口商跟我說：「現在很累，資訊太發達，很厲害，上網看就知，一斤賣多少，小農的資訊現在很發達喔。以前很封閉，現在用手機就知。⁷」

少數水果品質特別優異的農民，有可能立場倒轉過來：眾多行口親自跑到農場搶貨，當場議價。追根究底，行口的經營原則是盈利，他們會想盡辦法達成這個目標。

3. 農會果菜市場

鑑於行口倒帳的事例不斷發生，1971年東勢農會成立了「東勢鎮農會果菜

³ 田野筆記（141031）。

⁴ 田野筆記（141101a）。

⁵ 田野筆記（140925）。

⁶ 田野筆記（140718a）。

⁷ 田野筆記（140829）。

市場」，希望把所有水果交易集中在一個公開透明的場域。果菜市場佔地 2 千 4 百餘坪，號稱全台最大的「產地批發市場」，是有著巨大鐵皮屋頂的開放空間，四周的樑柱貼滿標語，例如「水果熟度夠，甜度高，銷路價格才會好」。一旁還備有大型冷凍庫，以及農會的辦公大樓與提款機。

農會果菜市場的運作規則是這樣的：果販要先把錢存進農會帳戶裡，在果菜市場和農民完成議價之後，必須向農會人員登錄，接著農會就將該果販事先存入的帳款扣除 3% 清潔費，匯入農民帳戶，如此便算完成交易。

這樣的做法可以提供農民與果販當面議價的機會，並確保農民能收到帳款，基本杜絕了倒帳的可能性。和傳統行口相比（以托運商為中介），親至產地批貨的確對果販造成負擔，但由於能親自議價並且挑選品項，比較符合一些特殊需求，何況產地批發市場的價格必然比各地消費批發市場便宜。需要說明的是，原先的設計是由買賣雙方各自負擔 1.5% 的清潔費，但此舉引發果販不滿，他們表示若需收取額外費用將抵制農會果菜市場，結果果販應該負擔的清潔費最後轉嫁到農民身上（ $1.5\%+1.5\%=3\%$ ），等於是農民自己付出更多的費用以降低交易過程的風險。

照理說農民可以市場上形成集體議價的壓力，價格應該比較能夠反映實際價值。然而實際上，農民彼此成為競爭者，公開的交易過程反而迫使每一個人降價求售。若是水果品質稍差，那更只能賤價拋售。由於大多數農民希望當天就將農產品脫手（以免還要將大批果品載回家），熟習箇中道理的果販無不以逸待勞，基本掌握了定價的權利。

而且情形逐漸產生變化。首先，親自把水果載到果菜市場，並且整天待在市場直到售完為止，對很多農民來說是過重的負擔。張大哥跟我說，他很不喜歡整天擺攤與別人討價還價，看到自己親手栽種的水果被毫不留情地砍價，心情是很複雜的，何況果園裡還有忙不完的事⁸。因此「專業代售人」出現了，他們和農

⁸ 田野筆記（140716）。

民收取仲介費後（2%至5%不等，別忘了還要交給農會3%，此外可能還要付給搬運工人工錢，全由農民自掏腰包！），便代替他們在果菜市場接應來自全國各地的果販。其次，果菜市場反而逐漸為熟悉交易狀況的「專業代售人」掌控，一切交易都得透過他們。代售人一年四季販售不同水果，全年無休，最後甚至演變成向農會繳交租金就可以取得固定攤位⁹。張大哥控訴，有次他一大早就到果菜市場擺攤，結果居然被其它代售人趕走¹⁰。此外，一些代售人私下向我透露，農會為了提振果菜市場的營收，賦予營業額最高的代售人選擇攤位的權利，讓他們彼此競爭¹¹。代售人的經濟壓力提高的結果，恐怕要加劇對果農的盤剝。2014年我走訪東勢農會果菜市場的時候，現場已經看不到任何一位親自販賣果品的農民了。

由於彼此熟識的代售人勢必聯合壓價，結果農會果菜市場的行情往往比傳統行口更差，反而形成新的不透明結構。只有希望省事的小農，可以一次把水果全部賣斷給代賣人，安安穩穩地提著現金回家。

4. 農會共同運銷

農民有兩種方式可以通過農會賣水果。首先是以產銷班為單位，透過農會將大批果品委託「台北農產運銷公司」拍賣，當天一定會拍賣完畢。1973年政府開始推動共同運銷制度，在台灣各地設立公有（或半公有、私有）果菜市場，並且推動拍賣制度，希望透過透明的市場機制杜絕中間商壟斷，其中又以台北第一、第二公有果菜市場最為重要。。

然而實施拍賣制度的結果，事實上反而讓果品價格被批發商公開地聯合壓制到很低的程度，以便轉手賺取差價。而且拍賣制度難以鑑別品質，價格相當混亂，起伏又很大，因此不受果農歡迎。在東勢果農的觀念中，往往只有在行口或農會

⁹ 一位代售人像我透露租金是每月5000元，但正準備漲價。（田野筆記 141102a）

¹⁰ 田野筆記（141102b）

¹¹ 田野筆記（141102a、150322c）。

果菜市場賣不到好價錢的次級品，才送去拍賣變現，結果更進一步打亂了行情。也有一些例外：許伯伯反其道而行，每天緊盯交易行情，觀察水果總量與單價的變化以便挑選恰當時機入市，總是將最好的水果送去拍賣，反而形成良好的口碑，多年下來賺了不少錢¹²。但這不是一般農民做的來的。根據統計，2010 年全台灣水果總量中只有 7.82% 利用共同運銷的管道出售（廖本讓 2014：14）。

最後，東勢農會成立了自有品牌「吉利市」，專營高級禮盒路線，銷往大賣場或是國外。每到收穫季節，農會就會公告該年收購標準，並且祭出較高的收購價格。然而，由於農會收購只收高級品，對於品質的檢驗非常嚴格，而且收購數量不多，對大多數農民的實質助益有限。

5. 貿易公司

由於台灣農業工資較貴，不利於國際競爭，東勢水果主要以銷售島內市場為主。不過，2010 年左右，數家貿易公司來到東勢搶購中國市場較為稀奇的茂谷柑，改變了態勢。

為了搶貨，貿易公司派遣業務員常駐東勢，想盡辦法接觸農民。茂谷柑收穫前夕，業務員會挨家挨戶拜訪果農，分別議價、各個擊破，並約定交貨數量。根據農民自己的決斷，可能會把產量同時交給數家貿易公司，或是全交其中一家收購。貿易公司的冷凍大卡車把茂谷柑運走之後，再把貨款匯給農民。貿易公司挾帶鉅款的傳聞傳遍了鄉里，也鼓舞了農民的生產士氣。由於農民之間成為潛在的競爭者，左鄰右舍很少會坦白透露彼此的收購價格，貿易公司也就有了操作空間。盧大哥臭屁地說，如果鄰居發現他種的茂谷柑價格比自己好太多，他會很不好意思¹³。無論如何，外銷收購價格比國內市場優渥，而且若是外銷數量夠大，也會拉抬國內價格，因此受到農民歡迎。近年來由於茂谷柑外銷盛行，行口、果菜市場和農會都面臨搶不到貨的困境。

¹² 田野筆記（140717）。

¹³ 田野筆記（150323）。

不過，許多農民擔心外銷榮景不能持續長久，因此持續將一部份果品寄到熟識的行口，為自己留一條後路。

6. 宅配

「自產自銷」被認為能夠讓農民掙脫各種不透明產銷模式的結構。然而實際上，農民對此不表樂觀。由於宅配每筆交易量都很小，操作過程又很繁瑣，農民必須自行負荷業務量將會大大增加，因此困難度極高。雖然宅配的水果售價通常是最高的，但交易成本往往也是最高的。一旦宅配數量增加，大多數農民以其有限的時間精力，反而負擔不起，何況市場需求不夠旺盛，可謂阻力重重。

比較合理的方式，是將產量中的一小部分投入宅配，或多或少可以提高全年總收入，其他部分則繼續交由傳統產銷管道。一些專門經營水果宅配的公司形成了，他們善用品牌包裝的方式增加銷路與銷量。然而扣除中間費用，農民能夠獲得的收益減少了，何況市場需求有限。涂大哥抱怨，他原先並不是完全以盈利的態度在面對宅配客戶的，而是希望與客戶建立長期的友誼，與他們分享自己精心栽培的果品，然而有次卻遇到一位客人聲稱水果有瑕疵，刁蠻地要求全面換貨，使他萬念俱灰，最後放棄了宅配業務¹⁴。

總地來說，近年來東勢果農經營宅配的案例越來越多，但是基於上述種種難以克服的技術性限制，在可預見的未來仍然不可能取代其他產銷方式。

將小農的不幸完全歸咎於產銷剝削是不智的。不過，既然中間商的核心利益在於盡可能擴大轉賣的差價，便勢必要將農民的可能所得降低到最少的程度。可以說，數量眾多的中間商作為 Braudel (2006: 815) 口中的「社會組織的寄生物」，附著於小農經濟之上。

¹⁴ 田野筆記 (150111a)。

小農與中間商的議價權力是完全不對等的，他們完全不是職業生意人的對手，後者佔盡有利條件。國家的政策方針惡化了市場條件：1970年代以來政府受制於主流經濟學的意識形態，將自己的任務限縮為維持公正的市場機制，結果等於是放任中間商們聯合砍價。事實上，東勢農會果菜市場、共同運銷制度等政策都沒有真正改善小農的生存處境。費孝通（1994）曾闡釋「城鄉相剋」的道理，這不也是另一個橫亘數百年的長期結構？史內原忠雄（2002：120）對日治台灣的描述至今仍然貼切：「地方商人是經濟社會的專制君主；在中央向顧客低頭的商人，如在地方則態度昂然，反要農民向他低頭；因此，定價並不受制於需要供給的自然法，是由商人任意決定的。」

表格 3 各產銷模式比較

產銷模式	青果合作社	行口	東勢果菜市場	農會共同運銷	貿易公司	宅配
彈性	低	高	普通	普通	高	高
風險	無	高	無	無	無	低
小農負擔	低	低	普通	低	低	高
中間費用	無	高	普通	低	無	無
收購價格	低	稍高	普通	不穩定	高	高

（作者自製）

話說回來，缺乏運輸手段和交換手段的小農，幾乎可以說是市場上的無產階級。追根究底，一個個分散又彼此競爭的小農絲毫無法對中間商形成壓力，後者得以為所欲為。馬克思的「一袋馬鈴薯」譬喻，在今天的台灣農村似乎一樣適用。理論上，農民應該真正地聯合起來，但這樣討論又回到原點。

三、小農與市場

一家之主必得具有健康的身體，組織的能力，力足以挑起繁重的田野工作。累積財富也不是一件容易的工作，財富常因意外，或疾病，或領養子嗣而分散。〔……〕在先決條件之下，農民哪有不抓住新技術，改進產品，增加收入的道理呢？

——《台灣農村社會經濟的發展》（Myers 1979：245、257）

東勢的果農是高度商品化的謀生小農。一方面，他們基本承襲了父祖輩那樣與土地親密的關係，充滿泥土氣，終年為了維持家計而煩惱；另一方面，在劇烈變遷的時代背景下，他們捲入商品經濟的程度超越所有列祖列宗。

劉大哥說，他們小時候（1950年代）東勢還很盛行「以物易物」。當時東勢河階平原上還是阡陌縱橫的稻田，鎮子也沒有現在那麼大……：

我家是種水稻，日常生活去雜貨店，還有理髮店，我們不是拿錢去的，是一開始講好你家幾口人，一年要付多少穀，雜貨店用賒的，理髮用稻子換，日常生活都是用稻子換。所以農村傳統的米店，就變得很神奇，我跟你賒帳，我的米不是交給你而是交給米店，你去跟米店拿錢。幾乎就是銀行的功能。所以我小時候老師說你頭髮很長要剪，去到理髮店，他說你這個還不用剪，把我趕走，哈哈！小學幾年級以後，那時候就不換了，經濟起來了，付現了，老闆每次都叫我趕快來理髮。¹

嚴格來說，這不是以物易物，而是「鄉帳制度」（翁之鏞 1954）：在現金匱乏的

¹ 田野筆記（140331）。

農村中，必要消費通常採取賒欠的形式，以收穫季節為單位結清帳款。我們已經知道，雖然相當比例的日常生活必需品仍可自給自足，台灣農村早在清治時期已深深嵌入商品經濟之中，農民仰賴市場取得一些必要物資，因此必須出售一定比例的農作物換取貨幣，必要時還會根據市場價格的高低來選種作物，經營副業補充收入更是常態（張漢裕 1974；陳其南 1989；黃富三 2009）。只是由於農民手中可以運用的現金仍屬匱乏，翁之鏞（1954）認為「城鄉交流循環²」下的鄉帳制度能夠維持日常消費不致中斷，達成潤滑與緩衝的效果，而近代中國農村凋蔽的一部份原因，就是這個體系受到西方廉價工業產品衝擊而破壞。³

總地來說，近三百年來台灣農村商品化的程度越來越高，農民將越來越多比例的農作物賣掉（張漢裕 1974；Myers 1979；柯志明 2006）。按照劉大哥的說法，差不多到了 1960 年代左右，東勢的鄉帳制度就基本解體了（經濟起來了，付現了）。轉作果樹以後，東勢小農基本喪失了自給自足的成分，徹底捲入商品經濟之中，傳統的家庭副業也陸續為大工業生產所取代。一些研究認為，農村既有的社會紋理在商品化侵襲下瓦解，可能造成諸多不良後果（Huang 1981；陳玉璽 1995）。不過，2014 年我進入東勢以後，基本的印象是即便傳統農村組織不再像過去那麼緊密，或是已經轉變了形式，但仍是富有生命力且持續發揮作用的。我已經提到，東勢多樣性水果經濟的發展，事實上受益於農村草根人情網絡的支持。值得注意的是，圍繞地方選舉而生的地方派系網絡和農村經濟之間有著千絲萬縷的關係，可惜我未能系統探究這點⁴。

² 指通過鄉帳制度，財貨能夠以收穫季節為單位循環於城鄉之間，維持基本的和諧。在翁之鏞的觀點中，城鄉相剋的問題使自於近代以來外國廉價工業產品的入侵打破了鄉帳制度。

³ 針對這個議題，劉龍麟先生以書面形式給予我非常詳細的補充，全文摘錄於下：「東勢的『鄉帳制度』基本上是解體了，但唯獨在農業資材的農藥、肥料及包裝材料的店家還看得到那獨特的人情味。2015 年距 1960 年已 55 個年頭了，比較熟識的客戶都還是賒帳交易。落葉果樹採收後就是明年的開始，所有的工作與投資都為了明年的生產做準備，最先到投資的是肥料。上個季度收成不好的果農採收後已所剩無幾，只得又開始賒帳，到明年收成時才能還了。跟以前不一樣的是，現在農曆過年前幾乎沒有結清賒帳好過年的景況，因為總要留一些應付生活所需。其實農會信用部存在的初衷，就是要幫助農民渡過難關的，結果，是手續太繁瑣不把窮人當人看？還是傳統太有人情味簽了收貨單就行？」

⁴ 2014 年 9 月我前往彰化溪洲，拜訪兩間當地的芭樂集貨場，其中一位老闆是水利會代表，另一位是農會關係人士，讓我意識到水果產銷可能跟在地權力結構有些聯繫（田野筆記 140915）；

可以確定的是，轉作果樹後東勢小農越來越傾向個體化的生產，不得不以雇工來補充家庭勞動力的不足。早年台灣農村水稻經濟普遍流行著「交工制度」：由於個別農戶人手有限，難以在緊湊的時限內完成稻穀收割，於是產生了家族親戚、街坊鄰里互相分享勞動力的集體勞動文化，盡量避免額外花錢雇工。交工制度差不多於 1960 年代至 1970 年之間瓦解，一些著作表達了對此類親密的、熱鬧的、溫馨的農村連帶消逝的惋惜（康原 1999；台灣農村陣線 2012；蔡宏進 2013）。大規模轉作果樹以後，東勢已不復見以水稻經濟為基礎的交工制度了。果園經營的基本單位是核心家庭，街坊鄰居乃至家族宗親都沒有義務協助彼此的生產過程。無論營利還是虧損，農戶必須獨自承擔果園經營的一切風險。

我們前面已經指出農民之間不吝於分享五花八門的資訊，關鍵在於農業生產現在被視為農戶個體的責任：農忙季節時，農民的確可以透過人情網絡向外尋求勞動力支援，但皆須給付工資。基本上，東勢果農彼此「緊密」(closed) 但「不團結」(united)。許多有關集體產銷的政策，都因為抵觸農民個體生產的習慣而滯礙難行。

值得注意的是，1999 年九二一大地震後，東勢受創慘重，而勞動需求格外密集的寄接梨農們為了生存下去，彼此協議擴大實施「換工制度」：梨農根據約定好的額度彼此分享勞動力，互相抵銷工資以降低成本，形成新型態的「團結經濟」(solidarity economy；林淳華 2013)⁵。小農在商品經濟的邏輯之外尋求奧援，社區的支持降低了彼此生產的成本。不過有些梨農因為某些特殊條件難以和其它農戶達成對等的協議，反而必須以稍高的價碼才能請到工人⁶。「換工制度」和台灣早年的「交工制度」的差別在於，後者基本上不是以雇傭關係為基礎的，而前者的核心在於農戶協議彼此雇用以抵銷工資。不過在社群關係更為緊密的群落，兩者的區別似乎沒有那麼明顯。

11 月份我在東勢觀察地方選舉，發現產銷班是當地非常重要的政治動員網絡，一位班長因此被里長候選人酬庸為該里鄰長（田野筆記 141129a）。

⁵ 早在寄接梨研發早期，由於寄接師傅人手缺乏，「換工制度」已然成形。感謝劉龍麟先生以書面形式提供這個意見。

⁶ 田野筆記（140715a；141102b；150321b）。

無論如何，如今東勢小農日常所需的一切生產資料與生活資料，扣除能夠自行供給的家庭勞動力以及少部分自行食用的果品，基本完全仰賴市場提供。果樹的樹苗來自種苗行，肥料、農藥來自資材行，採收季節必定向外雇工，收成基本全數售出，更別提日常消費也完全貨幣化了。前面已經提到，全面商品化不一定會帶動農業經營企業化，也不一定會消滅小規模家庭農業。在台灣，商品經濟和某種極具生產力的小農謀生經濟結合在一起。

農業資材行是與果農關係最密切的商家，不僅提供水果栽培技術的相關資訊，也販售必不可少的肥料、農藥等農業資材。農民與資材行通常維持緊密的關係。張大哥開玩笑說：「農藥行才是農民的老闆，他們叫農民做什麼農民就做什麼，但不同的是農民可以換老闆，如果不喜歡就換人。⁷」如果果農遵照資材行的建議卻造成大筆損失，可能會要求資材行給予賠償，但很少引發大型糾紛。由於大多數小農口袋裡的現金並不充裕，大宗消費多半仍採取賒欠的形式，收穫之後才向農業資材結算。賒購並不計算利息，而是直接提高產品單價（直接用現金購買比較便宜），以便資材行從中獲取利潤。⁸小小的東勢鎮約有 50 間資材行，可見利益多麼可觀。涂大哥抱怨：「農民就是被兩種人剝，一個農藥行，一個行口，兩隻腳都被砍。⁹」

小農不善於精算利潤，卻是控制成本的專家。由於水果收購價格起伏不定，銷路又被掌握在中間商手裡，再加上氣候等自然因素的干擾，果農一年的收入是難以預料的，他們通常將大部分的注意力集中於節省或降低成本上。直到今天，一般東勢果農仍然沒有嚴格的會計觀念，一些農戶甚至不製作帳本。但幾乎所有農民都對一切可能的花費斤斤計較，對於所有支出項目了然於心。我曾請教張大哥寄接梨生產的成本結構，他能夠快速且清楚地指出各項支出的價碼，甚至說出歷年價格的漲跌，卻不清楚所有支出的總和，必須當場推估、加總，令我印象深

⁷ 田野筆記（150321a）。

⁸ 田野筆記（150321a）

⁹ 田野筆記（150111a）。

刻。對於收入，張大哥更沒有把握。果農通常能夠清楚記得水果每斤收購價格，但是他們並不仔細核算利潤率，也不清楚明白調整水果栽培方式之後投入與收益的關係。

下面是張大哥與一位農村社區工作者之間的對話：

施老師：你有沒有算過用冰庫產季調節之後價格差多少？直接賣和有冰庫調節，這樣價格差多少？

張大哥：沒有算。有比較好。

施老師：我知道，至少感覺比較好。

張大哥：奇摩子（日文：感覺）卡好，做起來卡爽，不用看人臉色啦。

施老師：有沒有賺錢，又是另一個問題。第二個，有賺多少，也是一個問題。

追根究底，對東勢小農而言，果園經營的「利潤」是難以預估的，也沒有必要預估。一方面市場端完全掌握在中間商手裡，另一方面水果的市場價格起伏無常、難以預料，因此直到水果真正售出之前，小農不可能預料該年實際收益能有多少。誠如林大哥所言：「做農業要虧錢很簡單。¹⁰」水果種植可說帶有賭博的性質，每逢收穫前夕，果農往往變得神經緊繃、膽顫心驚。「一年就望這一次，還有人會緊張到睡不著哩！」¹¹張大哥開玩笑。基本上，全年收入若能滿足家庭基本開銷，多數小農就心滿意足了。作為被剝削者，長年徘徊在餬口階段，他們很難產生所謂的企業家精神（*entrepreneurship*），只求一份穩定。要是該年收入無法滿足未來一整年的基本家庭消費需求和農業生產成本，農民就必須向外借貸周轉。「虧一年要花三年來補。」¹²劉大哥表示。由於收入難免起伏不定，農民不得不

¹⁰ 田野筆記（150518b）。

¹¹ 田野筆記（140716）。

¹² 田野筆記（150518b）。

竭盡所能壓縮家庭消費需求和農業生產成本。

面對變化多端的商品市場，許多小農仍然採取古老的「看天吃飯」或「認命」的態度。誠如盧大哥所言：「我們做農的，就是看天。」¹³事實上，以東勢果農的農業技術水平而言，基本已經能夠維持相對穩定的產量和品質，農業收成不再向過去那樣受到自然條件制約，然而惡劣的市場條件仍然讓他們的家庭收入呈現很不穩定的狀態。我曾感到驚訝，某些農民對於整體產銷體系十分無知，他們只瞭解眼前接觸到的部分，遠端市場對他們而言甚至帶有一些神秘性質。「農民只有跟盤商交易，至於之後會產生什麼銷售不知道。農民為什麼要去和消費者直接打交道？這對農民心裡是一個負擔。」¹⁴盧大哥坦言。能否說，這個時代變幻莫測的「市場」成了小農的「天」，一家老小都仰賴起伏無定的收購價格「吃飯」？的確，小農的命運很大一部份由他們無法掌控的外在力量所支配。

當然，仍有一些善於銷售的小農致力於改自己的處境，也獲得一些不錯的成果。但普遍來說，農民多半將自己定位為生產者，而將兜售商品視為額外的負擔。許多農民跟我強調，他們選擇種植水果不是為了賺錢。涂大哥說：「做農是因為興趣，收成時就會忘記累。雖然收入不穩定，每年都像洗三溫暖。〔……〕種水果的挑戰性很高，是一件值得挑戰的事情，要保持這種心態。」¹⁵張大哥也表示，他這個人是重耕耘、輕收穫，平常很認真，採收完心情就放鬆了。「土地很糟糕，會讓人產生感情。每天看著果樹，感覺比較實在。果樹就像藝術品，要很仔細照顧。」¹⁶他曾經自己到路邊擺攤賣水果，只是客人一直討價還價，實在招架不住，後來情願把果品交給行口。

我不認為這些農民真的不在乎收入，他們在其它時候的言辭都表達了生計窘迫的痛苦。只是如此惡劣的市場條件，很容易讓他們將自己一切的成就與自豪都寄託於水果栽培本身上：改善水果的品質有可能提高市場收購價格，或至少可以

¹³ 田野筆記（140523）。

¹⁴ 田野筆記（140607a）。

¹⁵ 田野筆記（150111a）。

¹⁶ 田野筆記（141102b）。

獲得鄰人的尊敬。農民經常比較彼此的莊稼，他們熱衷的話題之一就是如何改善生產，一同鄙夷不用心栽培的鄰人。誠如劉大哥所言：「務農就是盲目的投資，不計成本，惡性循環不賺錢。¹⁷」如果一心只想賺錢，早就離開農村了，務農究竟不是純粹經濟理性的作為。「這是爸爸留下來的果園，順順做，存一些錢，就很高興了，不用到外面跟別人勾心鬥角。¹⁸」涂大哥表示。

對受家庭責任束縛於土地上的小農來說，惡劣的市場條件迫使他們更專注於農業栽培的過程，不斷提升栽培技術的水平，引以為樂趣和榮譽。由於表皮賣相、酸味甜度和週徑大小嚴重影響果品價格，小農無不使出渾身解數改良水果品質，促進了台灣水果栽培技術的不斷進步。我曾到集貨場觀察果販收購果品的過程，發現工作人員使用選果機鑑別果品重量的時候，只要看到水果表皮有一點瑕疵，就會粗魯地取出扔到旁邊的籃子裡：他們稱賣相不好的次級貨為「下三濫」。¹⁹進一步說，提高水果品質只能降低被中間商大肆砍價的機率，真正能倚靠水果品質脫穎而出的農民很少。市場價格的波動終究不是小農能夠左右的，他們被動地等待中間商開價。在惡劣的是市場條件下，許多農民不是以投資的心理來照顧果樹，而是視之為本分，甚至當作一份志業。「困難無所不在，農業就像藝術一樣。〔……〕我是四十年磨一劍。²⁰」劉大哥表示。許多農民都表示了類似的觀點，他們投注大半輩子時光精心耕耘同一塊小小的土地，並對其寄託濃厚的情感。農民沒有意識到，自己一股勁兒地生產，竟推動台灣水果經濟飛躍增長。

即便徹底商品化了，在今天東勢果農的身上仍可以找到許多古老的形式，道德世界和經濟活動緊密纏繞。他們是商品化的謀生小農，竭盡所能控制成本，精心照顧農作物。小農經濟作為長期結構，雖然遭到商品經濟全面滲透，似乎仍展現了頑強的綿延性，就這樣不斷解體、重組、變異、回歸……。

¹⁷ 田野筆記（150111b）。

¹⁸ 田野筆記（150111a）。

¹⁹ 田野筆記（140829）。

²⁰ 田野筆記（141031）。

四、沒有發展的增長

粗菜價格時起時落，而且跌落時，通常跌到不需要任何成本似的，這已是幾十年來常見的現象。曾經聽到有人批評農民一窩蜂的風尚，可是，難道他們願意白花時間、力氣和成本嗎？他們怎有能力自己去做市場調查？誰來指導他們？

——《農婦》（吳晟 1982：162）

他們傳統的辦法是「見人學樣」，看別人生產甚麼能掙錢也就生產甚麼。

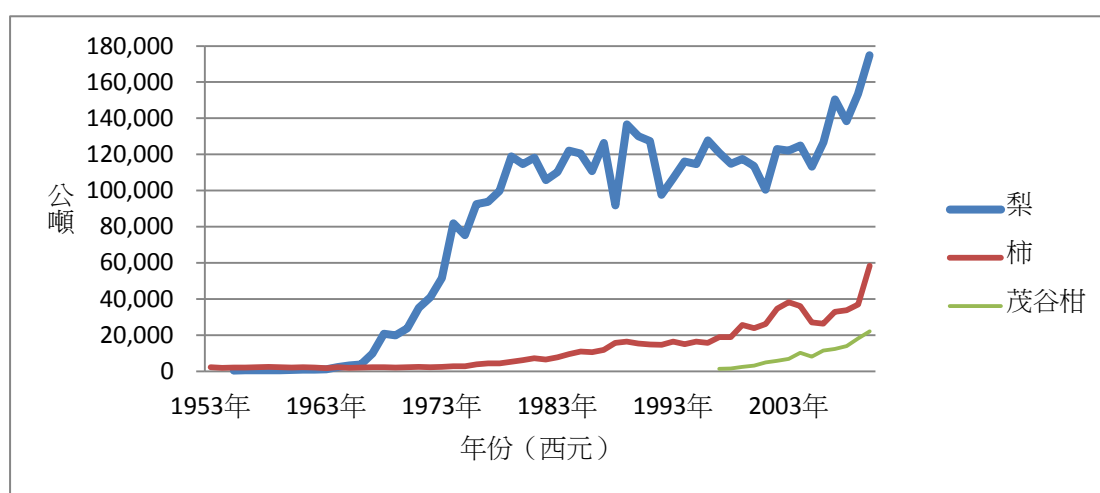
——《鄉土重建與鄉鎮發展》（費孝通 1994：263）

在既有的產銷結構中，農產品的定價權基本掌握在商人手裡，小農如果想要提高家庭總收入，基本上只能提高農業栽培技術水平以生產更高價值的果品。我們已經知道，小農在這方面表現不俗。在草根人情網絡的支持下，東勢果農開發出一系列膾炙人口的明星作物，展現出驚人的生產力與創新能力，家庭生計也獲得巨大的改善。然而，轉作明星作物只能暫時擺脫窮困的糾纏，實質收入趨降的命運必然將農民推回貧窮的深淵。

生產過剩的陰影縈繞不去。大約從 1960 年代開始，全台水果產量快速增長，然後在 1990 年代中期進入高原期，並於 2003 年達到 283 萬公噸高峰後維持穩定。但在這段時期，寄接梨、甜柿和茂谷柑等高單價明星作物的產量仍持續增長。1990 年到 2010 年之間，全台梨子¹的產量增長了 1.34 倍，甜柿增長 3.78 倍，茂谷柑則在 1997 年到 2010 年之間增長了 46.50 倍。由於個別農場產量能夠增加的幅度

¹ 我找不到寄接梨單獨的產量數據，這裡的數字包括所有梨類。

有限，基本上可以把總產量的增長理解為種植面積的擴散，即更多農戶投入栽種明星作物的行列。難以避免地，隨著產量不斷增加，收購價格不斷下跌。1998年²到 2010 年之間，寄接梨（新世紀、豐水、新興之平均數）的產地收購價格減少了 52%，甜柿減少了 59%，茂谷柑則減少了 61%。假設每位農戶產量不變，則個別農戶全年農業收入可能要減少一半以上，再計入這 12 年之間平均家庭消費水平的增長，影響可謂極為劇烈。

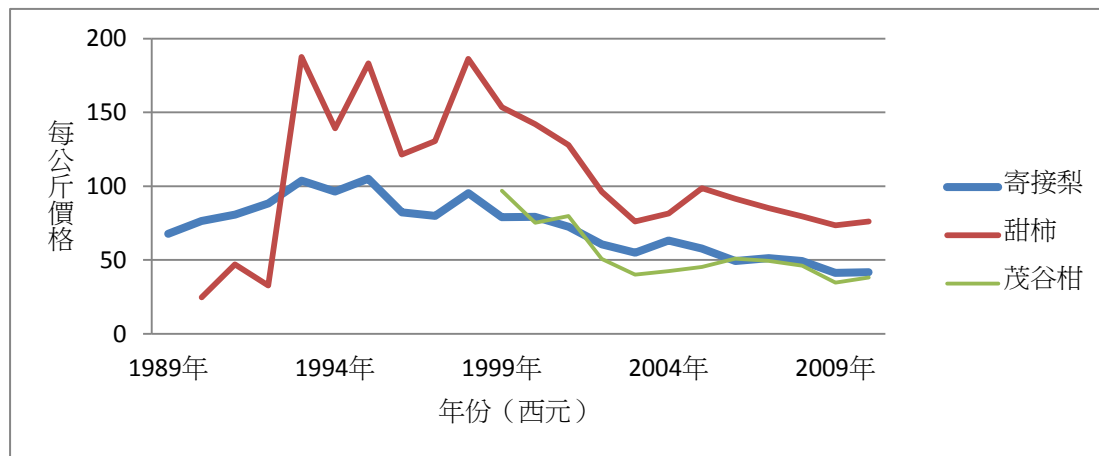


圖表 16 梨子、柿子、茂谷柑產量趨勢圖（1953-2010）

明星作物難以逃脫商品週期（commodity cycle）的限制，高檔的收購價格遲早跌落。雖然寄接梨、甜柿和茂谷柑都是東勢果農開發出來的新型作物，但是他們無法獨佔這些技術。2000 年以後，東勢果農無不叫苦連天：宜蘭三星寄接梨、嘉義番路甜柿和雲林古坑茂谷柑都成為他們的勁敵。每到收穫季節，大量果品湧入市場，中間商無不以逸待勞，缺乏談判籌碼的小農只能降價求售，任由中間商宰割。為了維持家庭收入，個別小農不可能主動減產，反而傾向於增加產量，因為他們的一家的生計就仰賴一次收成：收購單價越低越要增加產量。此外，在彼此競爭的態勢下，果農必須竭盡可能提高水果品質，否則很容易被中間商砍價，

² 此前數據從缺，可見政府對於農村的掌握度低下。

這迫使他們在緊迫的生存壓力下不斷提高栽培技術水平。只有精通各類作物的栽培原理、能夠不斷轉作的小農，才能在瞬息萬變的商品市場中生存下來。



圖表 17 寄接梨(新世紀梨、豐水梨、新興梨平均數)、甜柿、茂谷柑產地價格趨勢圖(1989-2010)

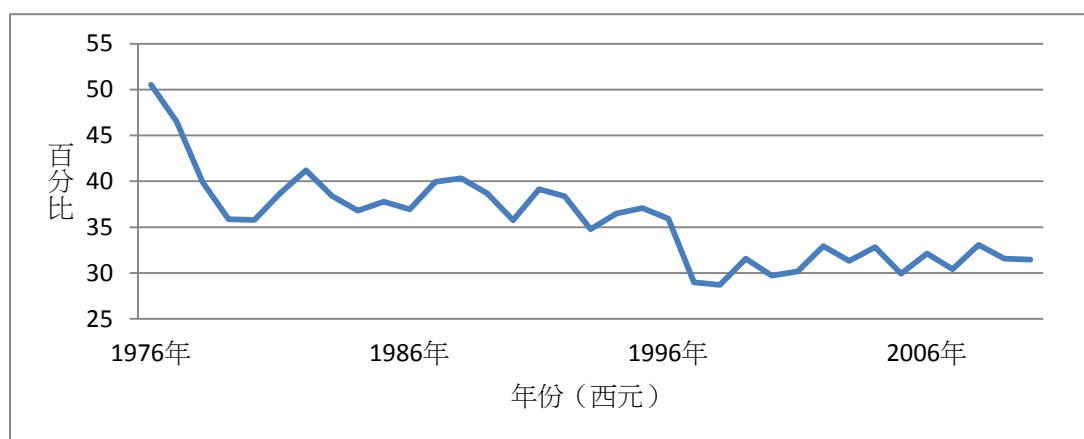
然而，還有許多外在客觀條件的限制，不斷削減農民掙脫貧窮的可能性。之前已經提到，台灣水果消費市場已於 1990 年代末期停止擴張，甚至略有萎縮，這無疑加劇了生產過剩的困境。外國進口水果更壓縮了本土水果賴以謀生的內需市場，1990 年至 2010 年之間進口數量基本都維持在 30 萬公噸上下，佔國內總消費量的 10%（行政院農業委員會 2014）。此外，水果經濟的命運似乎與宏觀經濟環境的景氣程度緊密關連：一位農民強調，由於水果並非必要性消費，因此總體經濟景氣不好的時候反而需要降價求售，或至少維持水平，否則更賣不出去³。通貨膨脹的長期趨勢更不斷侵蝕農家的利潤。「什麼都在漲，就是水果在跌。⁴」農村經常可以聽到此類抱怨。以明星作物之外的椪柑為例，1980 年到 2010 年之間平均產地收購價格始終波動於 15 元至 30 元之間，若計入通貨膨脹，則椪柑實際上越來越廉價。最後，老年化的浪潮造成農村嚴重缺工，導致工資不斷攀漲，已經造成農村的巨大危機。葉大哥表示，現在採收季節越來越難找到工人，

³ 田野筆記（150321a）。

⁴ 田野筆記（141101a）

農戶之間不時還會為了搶工而發生爭執⁵。

由於缺乏更直接的統計數據，我們很難直接宣稱東勢果農是否趨於貧窮。從長期的觀點來看，農戶農業所得對消費支出之充足率持續下降，1976年還有 50.52%，2010 年只剩下 31.45%。一份調查報告顯示，1999 年到 2002 年之間專業農戶平均總所得約下降了 50%，兼業農戶則因為非農收入比重較高，因此總所得基本維持穩定（林國慶等 2007）。這些都是總體平均數據，難以忠實反映高以高經濟作物為主的東勢的情形。不過，既然 1998 年到 2010 年之間全國寄接梨、甜柿和茂谷柑的產地收購價格平均衰退了 57.33%，這段期間果農收入大幅減少應該是毋庸置疑的。這也符合劉大哥的主觀認識：「921 大地震（1999 年）之後，水果就沒有那麼好做了。⁶」



圖表 18 農業所得對消費支出之充足率（1976-2010）

葉大哥則感嘆：

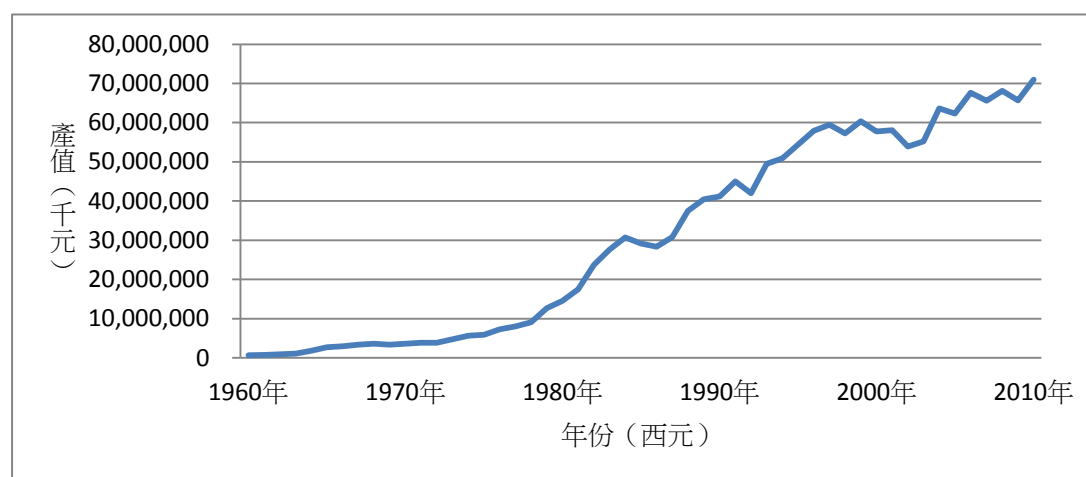
以前東勢農民賺錢不用貸款，經濟效益好，投資容易。80 年代以前，1 元賺 5 元，到 20 年前變為 1 元賺 3 元，15 年前 1 元賺 2 至 3 元。現在，1 元賺 1 至 2 元，利潤只有當年的 20%。現在成本高，進口水果多，多

⁵ 田野筆記（150321a）。

⁶ 田野筆記（150110a）。

元化，競爭大，還受經濟大環境影響，經濟蕭條，市場需求少，還有中間商層層剝削賺取。⁷

在這個水果經濟的市場結構中，即便東勢果農不斷提高水果栽培技術水平以生產市場價值更高的果品，他們的實質收入長期而言仍趨於下滑。在內需水果消費市場基本飽和的前提下，即便能夠轉作高單價的明星作物，也遲早落入「增產——過剩」的惡性循環，更別提中間商總是將收購價格壓到可能的最低限度。而且在果品價格和農業收入傾向衰退的過程中，家庭基本消費需求卻會隨著通貨膨脹的長期趨勢而增加。也就是說，在不斷轉作的動態過程中，果農的農業收入往往是大幅增加之後趨於減少，其家庭消費需求卻總是隨著時代的推移不斷增加。若用 Braudel（2013）的話來說，在「長時段」的宏觀結構不變的前提下，轉作則似乎構成推動「中時段」的景氣循環的重要機制，週期性地挽回農民收入降低的趨勢。



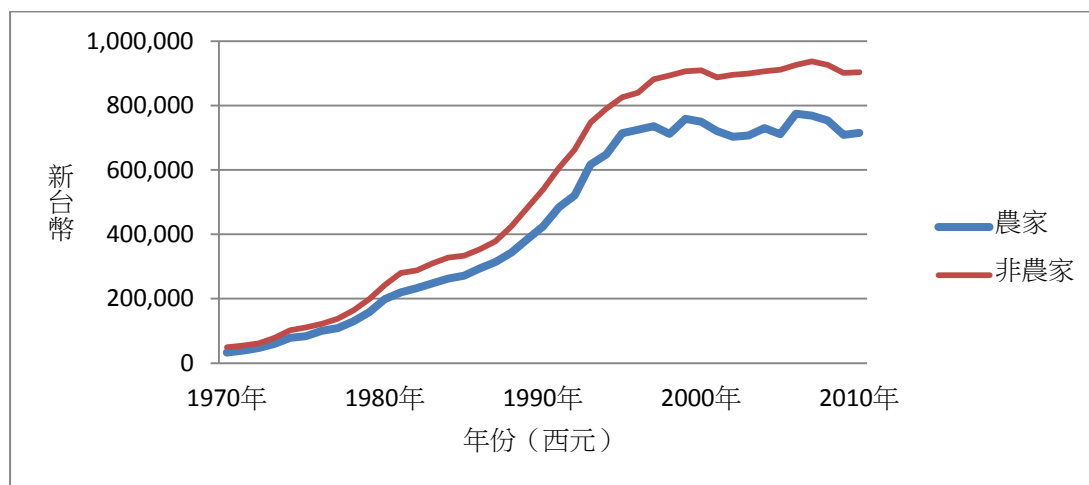
圖表 19 台灣水果產值趨勢圖

由於農戶家庭總收入一定要滿足基本消費需求，否則家庭就無法延續，小農只好不斷藉由增加產量、精進品質和創新品種以增加收入，非預期地推動了台灣

⁷ 田野筆記（141101a）。

水果經濟的巨大進步。半世紀以來，台灣水果產值增長了 101.56 倍，水果種類增加超過 40 項，而小農仍為了養家餬口而疲於奔命：農業的進步似乎沒有從根本上改變小農的處境。

小農常年處於貧窮壓力下，不斷將土地生產力推到新的極限，要是產量已經無法再提高，他們便要想盡辦法在品質和品種上做文章。明星作物幾乎成為唯一的出路。要是新型作物廣受市場歡迎，且能搶在市場飽和之前大量栽植，就能獲得翻身的機會。在東勢，及早跟進嫁接梨、甜柿和茂谷柑的農民無不大賺一筆。只是明星作物遲早面臨價格下滑的命運，要是價格下跌到不能滿足家庭謀生需求的程度，農民又得另尋出路。這便形成了一個有利於城市而不利農村的惡性循環：貧窮作為農業栽培技術進步的原動力，讓城市居民得以享受種類更多、品質更好、甚至可能更廉價的果品。當然，這有利於資本主義再生產，尤其是維持國際代工體制必須的健康的廉價勞動力。可以說，這仍然是一個城市剝削農村的體系。



圖表 20 農家（包括兼業農家）與非農家每年可支配所得比較（1970-2010）

值得注意的是，1980 年至 2010 年之間，農戶家庭總收入佔非農戶家庭總收入的比例始終穩定維持在 80% 左右，而農業收入佔農戶家庭總收入的比例則維持在 25% 左右，這難道不是一個長期結構？農戶收入水平始終落後非農戶一個相對固定的幅度。與其感嘆農民的貧窮，不如驚訝他們為何總是能夠亦步亦趨跟

上城市收入水準提升的步伐。無論如何，果農巨大的技術創新能力並沒有真正帶領他們擺脫謀生經濟的陷阱。

台灣農村脫離了黃宗智(1994b)所謂的「沒有發展的增長⁸」(growth without development)嗎？即便2010年台灣水果總產值是1960年的101.56倍，小規模家庭農業的性質卻沒有產生根本的變化。商品化程度和農業技術水平的不斷提高，也沒有讓東勢果農脫離家庭謀生經濟。半世紀以來，水果產值的飛躍性增長，並沒有為東勢小農帶來真正的發展：即便轉作明星作物，他們的實質收入也會不斷下跌，長期而言戶均收入水平始終落後非農戶一大截。東勢的水果經濟，是在小農經濟的基礎上實現的農業巨大進步。

黃宗智(1994a：343)對小農經濟的刻畫依舊生動：「貧農確實猶如一個身處於水深沒頸的人，即使是一陣輕波細浪，也可能把他淹沒。」我們可以補上一句：農民拼命往上游，變幻無常的商品經濟漩渦卻持續把他捲下去。

⁸ 黃宗智以此描述近代中國小農經濟的特徵：農業生產量值的不斷增加，並未帶動小農經濟生產方式本質性的改變，即生產力的變化沒有帶動生產關係的變化。

第五章 理論與現實

溯走東勢農民半世紀來的腳蹤，我們經歷了農村危機、大規模轉作、明星作物誕生、市場飽和以及外國水果傾銷等重大事件，也看見果農如何在惡劣的條件下展現草根的力量，發揮驚人的積極性與主動性，更瞭解了小農在市場結構限制下的渺小與無奈。在這個過程中，我們盡量避免引入過多的理論術語或模式（除非特別有益於說明現象），以免遮蓋東勢水果經濟的複雜與特殊。老實說，台灣農村極其複雜，許多看似矛盾的現象攪和在一起，不僅地區間的差異極大，而且事態不斷發生變化。剛進入田野的時候，面對眾多農民相互抵觸的回憶與見解——他們口沫橫飛，我卻不知所措。怎麼可能為台灣農村的歷史提出一套明確的解釋？基於學術的誠實，我惴惴不安。

於是方法的限定就很重要了。在策略上，我將對水果經濟的分析劃分為台灣農業史、東勢產業地方誌和農戶家庭傳記三個層次，但不將它們割裂，而是讓其相互輝映。因為在每一個議題上，三個層次都構成彼此的基礎。這樣的手法既能維持宏觀的關照，又能容納微觀的血肉，中間層次的產業地方誌更可以勾勒出一條清楚的主軸。接著又把「商品化」置於核心，並以「轉作」為切入點，那麼問題就很清楚了：東勢小農為什麼轉作？如何轉作？轉作以後的處境又為何？我謹慎地使用一些概念，包括小農經濟的長期結構、多樣性水果經濟、家庭責任、謀生型商品化、草根人情網絡等等，這些都是農村世界可見的基本事實。最後我把東勢水果經濟放在農村商品化的長期脈絡下，並且借用一些前人的概念，包括物質文明、反過密化、邊緣革命或沒有發展的增長等等，雖然有些猶豫不決。

終於，在這最後階段，我們差不多已經能夠說出「東勢經驗」是怎麼回事，也是時候走出門外和眾多理論典範相碰撞了。

一、小農經濟與商品化

所謂模式，也就等於說，先在陸地建造、然後送下海去的一條船。這條船能浮在水面嗎？能破浪航行嗎？如能航行，根據模式作出的解釋可能就站得住腳。

——《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》

(Braudel 2006 : 810)

關於小農經濟與商品化的關係，已存在非常冗長的討論。比較適宜的形式，是直接讓東勢經驗和幾個主要的理論典範展開對話，釐清台灣小農經濟長期存續的可能原因。我們真正的目的，是從歷史的眼光界定東勢水果經濟的位置，而非全盤贊成或反對某些理論——更重要的，是藉此反思許多我們早已習而不察的預設框架。

根據古典經濟學的觀點，由於市場機制傾向促進資源配置的效率極大化，勞動生產率相對低落的小農經濟恐怕趨於沒落。Adam Smith (2011 : 141、471-472) 坦然指出，西歐的「城市產業的報酬優於鄉村產業」，資本和勞動力「自然會盡可能離開鄉村而湧向城市」。往往被忽略的是，Smith 始終對鄉村保留一份眷顧，不但讚美「小地主通常是最為勤奮、聰明且成功的土地改良者」，而且指責一些來自城市的多餘管制「破壞了城鄉交易原本會有的自然平等」。他理想中的城鄉發展關係，是由鄉村農業的進步帶動城市商業與製造業的進步。據此，他認為歐洲的歷史經驗「違反了自然的發展次序，所以這種發展過程必然是既緩慢又不可靠」，並導致「購置土地是一項最無利可圖的投資」；相對地，北美立基於農業發展的繁榮是比較自然的，人們「只要有五六十英鎊的積蓄，便有足夠的本錢開始經營一大座農場」。儘管 Smith 認為繁榮的農業是一個國家長期發展的保障，但

在個人合理的利潤計算面前，農業、商業和製造業之間的差異似乎不是那麼重要。無論如何，只要市場機制建立起來，人們就會傾向採取最符合自己利益的行動，促進總體資源配置的效率極大化。

商品化通常意味著生產效率和財富水平的提升，以及擺脫小農經濟。在商品經濟中，假如農業的收益不比其他行業，人們就會改良它，或者離開它。這個觀點通過 D. Ricardo (2011) 的「比較利益法則」獲得更精湛的演繹：在更廣泛的區域分工中，有些地區適宜發展工商業，有些地區則適合農業。到了 20 世紀，「發展經濟學」指出在恰當的政策導引下，快速增長的農業剩餘可以為工業化發展提供必要的積累（張茂修 1967）。然而，台灣成功工業化以後，農業生產始終無法擺脫落後的小規模家庭農業，農戶的平均收入遠低於非農戶。一些台灣學者主張農業的階段性任務已經完成，台灣應該全力發展工商業，進口國外農產品比自己生產還有利，而嚴格的農地管制政妨礙土地稀缺資源進行更有效率的配置，拖累總體經濟的發展（黃樹仁 2002）。隨著大規模機械化企業經營農場興起，小規模家庭農業的落伍似乎是顯而易見的。

真正激烈否定小農經濟的觀點，或許來自馬克思主義。Karl Marx (2004: 912) 直言：「小塊土地所有制按其性質來說就排斥社會勞動生產力的發展、勞動的社會形式、資本的社會積聚、大規模的序幕和對科學的累進的應用。」在資本主義生產體系中，小農經濟的處境只會愈來愈惡化。Friedrich Engels (2004: 1026-1027) 更加斬釘截鐵：「大工業通過它的不斷更新的生產革命，〔……〕使自給自足的農民家庭的小生產和自然經濟走向絕路。」他 (1972: 310、312) 斷定，小塊土地所有制必然瓦解，「資本主義的大生產將他們那無力的過時的小生產壓碎，正如火車把獨輪手推車壓碎一樣是毫無問題的。」根據他們的看法，自給自足的小農經濟的瓦解不是由於小農的理性選擇，而是資本主義強勢侵襲的必然結果。但馬克思主義無意捍衛小規模土地所有制，因為那正是農民苦難的根源。Engels 主張，共產黨的立場僅僅是「不要以自己的干預去加速其滅亡」。他們期待未來能在土

地公有的前提下，實施合理的、科學的、大規模的集體耕作。

小農經濟被馬克思主義者視為封建主義的殘餘，商品經濟遲早淘空傳統農村自給自足的基礎。資本主義不斷擴張的過程中，農村的商品化與小農經濟的瓦解都被認為是無可避免的。Vladimir Lenin（1984：83）堅守馬克思主義的立場，嚴峻抨擊訴求保護小農制的民粹主義，並附和 Karl Kautsky 的看法：「社會發展方向在農業中和在工業中是一樣的。」他預示了俄國農村資本主義化和農民無產化的必然趨勢，將「把農民變成雇傭工人並且使農村人口大量外流」。此外，Lenin 對於帝國主義的批判啟發了許多左翼學者，他們指出日本殖民政府與國民政府有計畫地推動台灣農村的殖民地化和資本主義化，國家與資本的雙重剝削最終可能造成農民無產化（劉進慶 1992；涂照彥 1999；矢內原忠雄 2002）。另外一些學者拓展了「依賴理論」的觀點，認為遭受城市工業體系支配的台灣農村無可避免地走向破敗（陳玉璽 1995）。

形式經濟學和馬克思主義都主張，勞動生產率低落的小農經濟，萬難生存於現代商品經濟。只不過，前者強調市場機制的合理分配，最終可以促成富有活力的經濟秩序；後者則認為這是資本主義掃除封建殘餘的過程，大生產終將吞噬一切。無論如何，在「競爭」的原則下，汰弱留強似乎是永恆的真理。然而，兩種古典理論都無法解釋台灣的小農經濟為何存續至今，甚至催生出獲利風險極高但持續增長的水果經濟？快速工業化進程伴隨著嚴峻的農村危機，的確導致農業人口大量外流，但小農經濟究竟沒有因此消滅。經濟學和馬克思主義都能夠接受的可能解釋，是政治力量的介入阻礙了小農經濟瓦解的進程，但在台灣這並非事實：台灣的農業政策非常消極，遠不是水果經濟興起的主因。此外，台灣絕大多數的果園，既非經濟學想像中的企業化資本農場，也不是馬克思主義慣於批評的殖民地大規模種植園，仍是相當典型的小規模家庭農場¹。最後，水果市場充滿了隱

¹ 我在東勢沒有見過任何一座資本農場，雖然缺乏正式的數據，但我估計由於回收週期過長的作物特性，台灣企業經營水果種植業恐怕遠遠少於稻米和蔬菜種植業。不過，儘管稻米便於機械化耕作（可以節省勞力）、蔬菜生長週期短（可以快速回收資金），企業經營仍然不是台灣農業的主流。

瞞、狡詐和恃強凌弱，雖然基本沒有出現馬克思主義強調的大規模集中壟斷現象，Smith 所謂自動調節的均衡市場對果農而言也從來不是現實。

另外一些觀點認為，小規模家庭農業未必不能承受商品化浪潮的侵襲。俄國農民學家 Alexander Chayanov（1996：8）指出，「農民經濟活動的動機不同於企業主」：前者的核心目標不在於牟取利益，而僅僅在於滿足家庭生計。混淆兩者的差異勢必造成誤解，因為經濟學的一般原則可能只適用於資本農場，馬克思主義則低估了家庭農場抵禦資本主義的能力。家庭農場既是生產的單位也是消費的單位：為了滿足所有家庭成員的消費需求，農民可以不斷投入勞動力直到邊際效應降為零。基於上述原則，家庭農場「違反企業經營原則的行為有時會變得非常嚴重」。關鍵是，由於不必支付家庭勞動的工資，慣於「自我剝削」的家庭農場在一些方面反而比資本農場更具優勢，能夠產出廉價農產品並且承受市場波動的衝擊。Chayanov（1996：61）強調：「家庭農場內在基本經濟均衡條件使得它能夠接受很低的單位勞動報酬，這使它可以在資本主義農場無疑會陷入毀滅的惡劣條件中維持生存。」這就是家庭農場極具彈性與韌性的秘密。

其它研究則指出，即使在激烈競爭的商品經濟中，小農場也可能發揮卓越的生產力。與 Chayanov 不同，美國芝加哥經濟學派代表人物之一的 Theodore Schultz（2009：4、5、151）仍然將農民視為「農民企業家」，並強調市場機制的積極作用：「一旦有了投資機會和有效的刺激，農民將會點石成金。」因此「用刺激的辦法去指導和獎勵農民則是一個關鍵部分」。他爭論，傳統農業和現代農業的關鍵區別不在於規模，「迅速的持續增長變主要依靠向農民進行特殊投資，以使他們獲得必要的新技能和新知識，從而成功地實現農業的經濟增長」。根據人力資源的觀點，「一個得到並精通運用有關土壤、植物、動物和機械的科學知識的農民，即使在貧瘠的土地上，也能生產出豐富的食物」。此外，落後國家中政府扮演非常重要的角色，不但要協助提供廉價且便捷的現代生產要素（農藥、化肥等），還要維護健全的、活潑的市場制度環境。一個具備現代農業知識的農民，有能力

在市場價格的指引下創造豐厚的利潤。

Chayanov 和 Schultz 分別代表截然不同的觀點，但似乎都說中了台灣小農的一些特質。簡化地說，他們對農民的經濟性質的界定不同，前者將農民視為「維生小農」，後者則從「理性小農」出發。重要的是，他們都解釋了小規模家庭農業與商品經濟何以並存：Chayanov 指出家庭農場擁有相對資本農場的彈性與韌性，而 James·Scott (2001) 接續他的觀點，強調小農的經濟活動服從「安全第一」的風險控制原則（而非「利潤最大化」），農村社群形成維護彼此基本「生存倫理」的「道義經濟」(moral economies)²；Schultz 主張小農具有適應市場與技術創新能力，Ronald Coase (2013) 等一些制度經濟學者則強調明確的私有產權可以激發農民的主動性，選種作物的自由更可以讓農民快速反映市場需求。一旦將小農經濟與自然經濟、封建主義等概念脫勾，並且將農業與工商業的運作邏輯區分開來，我們很容易發現在一些條件下大型資本農場反而屈居劣勢，因為小規模家庭農業可能具有某些優勢：反應靈敏、成本低廉、土地生產力很高而且較能忍耐風險。

但我們仍然感到上述論點的不足。這裡不擬將所有理論綜合起來，組織一個截長補短的新型農民理論，僅僅希望通過一些對話突顯東勢水果經濟的特質。雖然 Chayanov 所謂的「自我剝削」是台灣農村普遍的現象，但這不足以解釋水果經濟的興起，農民也可能通過提高農業技術水平和轉作來提高收入。東勢果農具備頻繁轉作的技術與能力，高度鑲嵌於商品經濟之中，似乎符合 Schultz 和 Coase 描述的說法，但家庭農場的收入卻又經常落回謀生水平，比較符合「維生農戶」而非「農民企業家」的形象，能夠忍受一般企業無法接受的長期風險和低微利潤。何況如果將家庭勞動的工資計入成本，恐怕大多數家庭農場都是虧損的。此外，東勢已經很難找到 Scott 所謂「道義經濟」的跡象，小農是各自為政的獨立生產單位。雖然生存以及風險控制仍然是個別農戶的主導邏輯，但在近似賭博的水果

² Scott (2001) 完整的論點，是殖民地政府和資本的滲透最終破壞了農村原有的「道義經濟」。

種植業中農民已經身不由己。最後，我們很難接受某種「自動調節的均衡市場」的構想，中間商與農民之間橫互著完全不對等的產銷結構。能否說，東勢果農是「理性的維生小農」？似乎愈說愈糊塗。

與其設想小農的本質，不如返回歷史尋找答案。

所有證據都顯示，台灣農村很早就與商品經濟牢牢結合在一起，商品化的進程已有數百年的歷史（周憲文 1980；陳其南 1989；黃富三 2009）。稻米很大程度上成了現金作物，農民根據即時家庭經濟狀況決定保留、出售或賒購多少稻米。即便農戶始終保持著一定自給自足的成分，他們不出售一定數量的農產品或副業產品就不能生存。一些紀錄顯示，日治時期以來台灣稻農經常出售大量的白米，而以蕃薯為主食（張漢裕 1974；Myers 1979；柯志明 2006）。「糶精糶粗」這個概念充分說明了小農與商品經濟——或說農村與城市的關係：市場既是農民調節家計的手段，又吸吮著他們的血液。借費孝通（1994）的用語，城市商人寄生於小農經濟之上，利用小農週期性的困難坐收漁翁之利（賤買貴賣或放高利貸）。城鄉不平等的長期結構難道不是延續到今天？國家不過進一步利用了這個體系而已。

台灣全面工業化的時機點，是農村土地與人口極度緊繃的 1960 年代。吳濁流在《台灣連翹》（1995：216）中描述了 1960 年代台灣農民的處境：「普通情形是食米有了，其他費用卻無著。穿的費用、醫藥費、教育費，還有其他雜費等，農作收入決無法負擔。〔……〕於是青少年只有到工廠去了。」即便稻米的單位面積產量屢屢打破歷史紀錄，現金收入卻完全不足家庭生活所需。隨著工業化與城市化的推展，在黃宗智（1994b）所謂的「反過密化」過程中，貧窮壓力迫使大量農村青壯人口脫離農業尋找更好的就業機會，數百年來台灣農村人口稠密的集約耕作體制就此解體了。至於留守土地的農民（老殘居多），仍得千方百計尋求增加收入的方法。這個時期農民越來越仰賴家庭副業補充收入，除了常見的家庭畜養外，東勢手工竹編工業大大興盛起來。一句話：想盡辦法討生活。只是副

業產品隨後又被大工業擊潰。

若無好的兼業機會，農民只剩轉作一途。都市消費需求的擴張提供了新的契機，西部平原地區的蔬菜種植業崛起，東勢農民則全面轉作果樹。由於小農經濟的生產力並未衰退，平均工資水平又不斷攀升，企業資本更沒有理由投入獲利微薄且不穩定的農業部門，而把這些苦差事留給慣於自我剝削的家庭農場，況且蔬菜與水果栽培不易實施機械化。之後的故事我們已經很熟悉了：東勢果農透過農業栽培技術的創新，開發出多項市場價格很高的明星作物，然而中間商的剝削和生產過剩的危機卻不斷損害小農的收入。

轉作果樹以後，東勢農民的日常生活可謂全面商品化了，幾乎一切要素的取得都得通過貨幣。顯然的，經濟學所謂的市場機制難以解釋水果經濟的興起，馬克思主義描繪的資本主義化歷程也不足以捕捉農民的生存處境。Chayanov 精確描繪了農戶的經濟邏輯，但低估了草根農業技術進步的可能性；Schultz 比較能夠說明市場的價格訊號與農業技術進步的關係，但無法理解東勢果農為何能夠忍受極低的利潤和極高的風險。

究竟應該怎樣理解小農經濟與商品化的關係？我以為今天東勢果農的日常言行，比一切理論更能說明問題：「我很缺錢，我要很認真找錢，在土裡找錢。³」這段發言不只表現了今天台灣農村常見的普遍心態，更是商品化小農謀生經濟的最佳註解。追根究底，小農的核心關懷始終在於維繫家庭存續，貧窮化的壓力迫使他們更積極地通過市場的手段增加收入。還有更多選擇嗎？農業生產有剩餘時，農民可能會將其投入市場謀利；農業生產不足時，他們更要千方百計借助市場的辦法擠出現金：副業、兼業、貸款、典當、轉作、技術創新乃至於變賣土地。我們同意黃宗智（1990）的觀點，人口與貧窮壓力是近代中國農村商品化的推動力之一：隨著人均耕地面積不斷縮減，簡單的糧食生產已經不可能維持家庭生存。主流理論典範中基本相斥的「謀生經濟」與「商品經濟」就這樣弔詭地結合起來。

³ 田野筆記（141031）。

政權的更迭基本難以觸動這個深層結構。

如此我們便可以理解，為何東勢水果經濟興起的原動力是農村危機？因為轉作是小農藉以抵禦貧窮化的生存策略，而非小農經濟朝資本主義轉化的表現。我們可以稱此為「謀生型商品化」(make a living by commercialization)，且不至於造成什麼誤解：在農村貧窮化的長期趨勢中，更高程度的商品化維繫了小農經濟的存在，但既未真正轉化它，也沒有消滅它。也就是說，這是一種「沒有企業化的商品化」(commercialization without enterprization)。黃宗智(1990、1994a、1994b)已經通過「過密化理論」很好地闡釋了這個主題，但根據台灣的經驗，即便人口壓力獲得抒解，這個結構恐怕仍得持續下去。

農民倚靠更多商品化的手段滿足基本家庭消費需求，小農經濟因此得以倖存下來。在這個過程中，小農主動地尋求、甚至開創新的辦法，以求在時代變局中生存下去。必須注意，更高程度的商品化延續了小規模家庭農業的壽命，但很少協助他們真正脫離謀生經濟。在中時段的視野下，受限於明星作物的商品週期，通過轉作而增加的收入，長期而言差不多也只能剛好滿足家庭消費需求而已，鮮少能夠達成真正意義的積累。何況，明星作物帶來的鉅額收入大多投入了非農領域（尤其是子女的教育和更新住房），家庭農場的果園不像現代工廠那樣能夠不斷擴張。一旦明星作物價格崩跌，農民又將陷入貧窮的境地。可以說，商品化作為增加收入的必要手段，讓東勢果農免於破產的命運，然而生產與市場的宏觀結構卻又基本封鎖了小農真正擺脫謀生經濟的可能性。

總而言之，我們不要將小農經濟視為前現代的殘餘：商品化不必然促進資本農場的興起，或導致農民無產化，小農謀生經濟和商品市場有可能形成一個相對穩定的體系。或者說，維持一個城市剝削農村的體系。而且這個體系具有歷史的綿延性。東勢的水果經濟不應視為傳統農業與現代農業決裂的分野，應該理解為台灣農村商品化百年進程的一個新的里程：內需消費市場的強勁擴張是史無前例的歷史契機，但就小農經濟的內部邏輯而言，轉作究竟不是什麼新穎的辦法。如

今東勢果農已經徹底商品化了，其生存處境卻沒有產生太多根本變化。

「我們做農的，就是看天。⁴」盧大哥平和、篤定的發言，竟讓我產生某種時空錯覺，忘卻自己身處 21 世紀初台中最重要的高經濟作物產區。

⁴ 田野筆記（140523）。

二、「水果經濟」背後的社會與文化

所謂長時段，就是一系列的反覆運動，其中包括變異、回歸、衰變、整治和停滯，或用社會學的術語來說，構成、解構、重構……。有時也會出現重大的斷裂，雖然這種機會很少。

——《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》
(Braudel 2006 : 812)

在所有的社會中，農村社會的結構是最獨特的，也是最受特定歷史發展影響的。

——〈資本主義與農業社會〉(Weber 1997 : 89)

2014 年 6 月，一位東勢農民請我到巷口的小吃店吃午飯。這人矮小精實、皮膚黝黑，眼神透著幹練與智慧的光芒，姑且喊他 L 伯吧。L 伯是一位退休的鄉里政治人物，住家外觀與鄰人無異，但大門永遠敞開，路人可以直接看穿屋裡的情況。老舊、儉樸的客廳掛滿了贈賀匾額（例如「德政澤民」），中間是一張方便談事情的乾淨圓桌，桌上放著一座大號木製煙灰缸和一副精緻的茶几，一旁疊著很多備用的椅子。一位熟人把我介紹給 L 伯，說要進行一些訪問，但他的熱情與機智常令我招架不住，只好順理成章扮演受教的晚輩，他也毫不客氣地講了很多大道理。L 太太則忙進忙出，親切端來切好的茂谷柑——這是 L 伯親手種的！到了中午，他依例要請我吃飯，這次要吃客家小吃三角圓。

小吃店非常熱鬧，客人幾乎都是男性，大中午就喝起酒來。L 伯先招呼我就坐，然後跑到各桌打招呼，拍肩握手、胡扯笑鬧不在話下。不一會，一位高大豪邁的男子笑吟吟地走過來，外表是東勢常見的農民裝束：棒球帽（印有政治人物

名字)、T恤(似為肥料商贈品)、袖套、牛仔褲，渾身泥巴的痕跡，古怪的是他竟打赤腳(沒穿球鞋或雨鞋)。L伯鎮重介紹：「這是我們農會代表，也是我們的里長。」接著為我補充：「他不愛穿鞋子啦，別人叫他『赤腳里長』！」雖然雙方談得很熱絡，赤腳里長也很乾脆為我們付了帳(我們假意推託一陣)，但我後來發現，他倆私下好像不對盤，隸屬不同派系。聊到上次農會選舉的事情，雙方開始暗中揶揄、較勁。「我還有票耶，不要看我這樣。」L伯故作認真地開玩笑。「那個有票是有票啦……。外省人常講一句話，好！我們再看看。」赤腳里長四兩撥千斤。烽火四起，我只得陪笑，然後低頭夾菜。

關鍵是，當話題轉向今年的寄接梨新品種「南水」的行情時，雙方似乎都變得嚴肅莊重起來。赤腳里長耐心向我解說：

現在講的新品種，是大陸進口的南水。農會這次收購，可能1公斤最起碼要60塊以上。那個南水吃起來，很清脆，一般梨子的甜度都是8度、九度左右，南水現在已經11度了。今年的量比去年多，當初我們10多年前還在摸索，每次摸索都失敗，它的習性我們不曉得。可是農民很聰明呀，他們都會一直討論怎麼去弄、去改進，所以今年的南水比去年好，顆粒都比較大。只能說南水的知名度看有沒有辦法去打起來，這麼好吃，怎麼會價格抬不起來？

新品種能不能打開新格局？誰都沒把握。赤腳里長一行人無畏地踏上未知旅途。早已轉作茂谷柑的L伯收斂起來，專注聽著。一方面，他需要瞭解水果市場最新的動態；另一方面，也是給予和他同樣奮力討生活的農民一份尊重。話題結束，雙方又恢復了嘻皮笑臉。¹

講了這麼長的故事，無非希望凸顯一個田野體悟：孤立地考察農村經濟，恐

¹ 田野筆記(140607)。

怕不得要領，尤其難以解釋東勢小農何以擁有那樣高水平的農業栽培技術。這次田野經驗帶給我很大的衝擊，不免苦惱究竟要怎樣呈現台灣農村複雜而有生命力的圖景。根據 Polanyi (2007) 的「實體主義」的觀點，經濟活動不是抽象的存在，而是具體地鑲嵌於特定社會脈絡之中。然而清楚劃分鑲嵌物與被鑲嵌物並不容易，Braudel (2006) 的說法比較寬闊：在「日常生活的結構」中，一切既是經濟的也是社會的，更是文化的。農村的經濟、社會與文化是不可切分的總體，它們總是相互穿透。這個議題很有意思，但也非常複雜，策略上我們最好還是扣緊「轉作」這個議題，以免迷失方向。毫無疑問，若非許多深刻的社會與文化條件發揮了作用，東勢農村恐怕已經在農村危機的逼迫下走向蕭條，很難通過不斷轉作的方式適應時代變局。

首先，不能忽略農戶中每位家庭成員都是一份勞動力。兩百多年來，隨著台灣人口不斷增長，平均每人耕地面積不斷削減，1960 年時只剩 0.18 公頃（李登輝 1980：121），可謂極為嚴峻。在「反過密化」的浪潮中，大量人口離農雖然抒解了農村的土地壓力，但農村勞動力高度兼業化與老年化的趨勢，卻也造成嚴重的農業生產危機。若是種植水稻，一年至少就有四次高度緊張的農忙時期（插秧、收割各兩次）²，勞動力倍感吃緊，而且收入極其低微。轉作果樹的好處之一，就是一年只剩一次農忙期（即採收水果），而且單位面積收益遠較水稻為高。雖然普遍來說，水果栽培所需的總勞動投入不比水稻栽培低，但是比較零碎、分散且不粗重，比較符合兼業農的需求，而且比較能夠充分利用老人、女人的剩餘勞動力。至於一年一次的採收季節（勞動需求繁重），則可利用雇工解決勞動力不足的問題。

由於轉作初期的產量很不穩定，市場風險也很高，農民最初並不期待光憑果園收入養家餬口。某角度而言，轉作果樹是東勢農村長期兼業化趨勢下的伴生現象，是增加家庭收入的多種手段之一，也是面對農村勞動力稀疏的合理辦法。明

² 在其它地區，農村勞動力的缺乏後來反而促進了稻作的機械化。

星作物崛起後，由於收購價格優渥，而且通常要求更高的勞動投入以及栽培技術水平，一些兼業農再次成為專業農。根據經濟學的觀點，謀求利潤最大化的資本主義企業無法容忍閒置勞動的存在。但對農戶而言，真正重要的是使年收入滿足全家消費的最低需求，他們可以容忍勞動力長期間置，必要時也能讓老人、婦女、小孩等剩餘勞動力全部投入生產。無論如何，農民會根據自家的需求合理分配家庭勞動力，具有一定的彈性與韌性。正是這樣充滿彈性的家庭勞動原則，使得東勢小農可以在兼業的同時推動稻田轉作，又能在水果經濟茁壯以後恢復專業。過去多半將兼業化視為農村蕭條的指標，但這樣的說法並不完整。

其次，家庭與土地間存在著堅固的倫理羈絆。前面已經提到，耕種土地對農民而言蘊含很強的道德意義。農民一般不願意輕易變賣土地，以免背負「不孝」的罵名。變賣土地通常需先取得相關親族的同意，然而要使利害關係不一致的眾多親戚取得共識並不容易。更重要的是，土地經營者與土地之間存在著某種責任倫理。舉例而言，如果年邁的父親希望享受退休生活，可能會將土地提早交給其中一個兒子，基本上便不再有權直接過問農場的事務，只能間接給予兒子建議。一位農民跟我說，他過去老覺得父親的經營方式不行，但他不放手，自己也無計可施，直到父親退休以後才能大展身手³。另一位農民雖然退休了，每天仍跟兒子到農場幫忙，但一切安排由兒子做主，自己只做一些清閒的雜事⁴。反過來說，土地的經營者背負相當沈重的責任，這塊土地的繁榮或衰敗，都象徵著他的榮譽與羞辱。這樣的文化心態包含了某種古老的宗法道德意義，不是西方私有產權理論可以充分解釋的。

農民對土地的責任感，使他們願意承受資本主義企業不可能接受的低微利潤與經營風險。但也是這一份責任感，締造了跌破所有專家眼鏡的水果經濟奇蹟。對那些繼承土地而束縛於土地的農民而言，他們每日所思所想的，就是如何憑藉既有的條件創造財富。兼業或離農或許是條更輕鬆的路，但靠務農取得獨立的經

³ 田野筆記（141129b）。

⁴ 田野筆記（150111a）。

濟能力，才是最具尊嚴的作法。「這是爸爸留下來的果園，順順做，存一些錢，就很高興了，不用到外面跟別人勾心鬥角。⁵」涂大哥表示。只有這些小農願意將務農視為畢生志業，不厭其煩地精進水果種植技術，和親朋好友討論怎樣改良新品種的田間管理方式，鑽研屬於自己的栽培秘訣，並在所有專家撒手放棄的時候，憑藉草根的力量開發出多項高單價明星作物（日子一下子好轉起來）。誠如 Schultz（2009：1）所言：「精通農業是一門可貴而又難得的藝術。」東勢果農無疑是其佼佼者。當然，小農對土地的責任感不是無窮無盡的，生存仍是核心考量。若是農業收入遲遲不能獲得改善，農民遲早要拋棄土地，許多台灣農村都面臨這樣的困境。

最後，是草根人情網絡的作用。在東勢，農民通常在涼爽的清晨前往果園工作，若無家人羈絆，他們可能會利用炎熱的中午到處串門子，畢竟獨自吃飯比較無味。農民大多有午覺的習慣，之後會持續工作到天黑。晚餐時間通常留給家人，三不五時也會與親朋好友聚餐。農家的客廳通常備有舒適的桌椅與茶具，以便客人隨時來訪。晚餐後，農民有時候會和朋友去小吃店喝酒、聊天，或乾脆跑到廟口坐著，一群閑人總有說不完的話題——這是他們的日常生活。總地來說，農村中的人際關係比較緊密，宗教、政治、社區等活動都建立在這個基礎上，形成複雜、有層次的派系動員網絡：自己人一聲招呼，大小事情都義不容辭。為了方便討論，我們給予這樣的人際關係形式一個寬泛的理念型：草根人情網絡。雖然時代的變遷多少削弱了這些連帶（例如電視機發明後，越來越多人將晚餐後的時光奉獻給電視節目），但費孝通（1994）口中的「熟人社會」基本上還是穩固的。

過去普遍認為，台灣的農業技術主要是借助農會的力量傳播（于宗先 1975；毛育剛 1994）。但根據東勢農民的說法，農民很少獲得農會直接的幫助，水果的栽培技術主要是在農民私下交流的場合傳播開來，即經由一層又一層的草根人情網絡。不僅如此，透過這些廣泛而密集的日常交流，東勢的水果栽培技術水平得

⁵ 田野筆記（150111a）。

以迅速提升，過時的栽培方式被淘汰、新的栽培方式擴散開來，並且不斷獲得改良。每一位農民的家庭經濟狀況都直接受到農場收入影響，因此有很強的動力去改良栽培自家果園的栽培方式，並與親朋好友交換心得。果農是積極的學習者。必須注意，由於農戶是彼此競爭的獨立生產單位，這些交流並不是沒有邊界的，而是形成「技術分享的差序格局」，藏私、偏袒亦很常見。無論如何，面對東勢的多樣性水果經濟，農會、農改場、大學實驗中心等機構實際上已經無法滿足農民複雜、分歧和即時的技術需求。若非能夠經由極具彈性的草根人情網絡獲得必要的資訊，東勢多樣性水果經濟恐怕很難發展茁壯，遑論開發出多項明星作物。

我認識一位農民，他可說是甜柿產業的領頭羊，既是產銷班長，又是社區中的鄰長，更與農會保持良好的關係。多重角色的匯聚難道只是巧合？我第一次見到他是在里長選舉的時候，他們一票人守在投票所（一間廟）前面，熱情地和每位里民噓寒問暖，並且拜託他們提醒尚未投票的家人出門投票。最後，那位農民的派系勝選了，里長太太端出一大鍋熱騰騰的米粉湯犒賞里民。有趣的是，我後來才知道連任里長根本就是那間廟（投票所）的委員。在這個案例中，農村草根人情網絡的複雜以及生命力展露無遺，水果栽培技術可以藉此迅速傳播。

面對農村危機的挑戰，東勢小農在許多社會、文化條件的支持下，順利通過轉作的方式拯救自己免於破產的命運，甚至開發出多項明星作物，將東勢改造為聞名全台的高經濟作物產區。經濟、社會、文化在歷史的過程中相互穿透，形成「日常生活的結構」。脫離這層結構，水果經濟是不可理解的。可以說，農戶內部的彈性的勞動原則，使小農經濟具備一定的彈性與韌性，可以在一些家庭成員在外兼業的同時，仍有餘力嘗試轉作；農戶對於土地的責任感，則讓他們願意在國家與資本放棄農村的情勢下，仍然努力不懈尋找出路；農戶與農戶之間的草根人情網絡，更加速了水果栽培技術的傳播與進步，推動水果經濟高度增長。不能忽略的是，雖然我們多次強調巨大的結構性限制的作用，但小農作為行動的主體，仍然展現了驚人的適應力與創造力，在不可能之處開創可能。草根力量的堅忍與

強韌，終於超乎所有學者、專家的預期，不僅將東勢改造為享譽盛名的水果之鄉，更使台灣獲頒水果王國的美稱。

反過來說，若無起碼經濟條件的配合，綿延數百年的生活方式也可能在很短的時間內灰飛煙滅。無論如何，假若沒有相應社會、文化等條件的支持，東勢的水果經濟恐怕難以成長茁壯。台灣農村現在最大的挑戰之一，便是家庭觀念逐漸改變，農民不再希望兒女繼承衣鉢。有一次，我去參觀涂大哥的果園，他指向對面山頭的果園：「那個農民已經70幾歲了，做不動啦！但他希望果園繼續種下去，我就叫我的朋友跟他租。有些農民就是這樣，不想讓畢生心血泡湯，就租給別人照顧，如果顧不好還要換人！」⁶

⁶ 田野筆記（150111a）。

三、 重估國家的位置

談到政府，劉大哥很不滿，認為二十年來根本沒有嚴肅的農業政策。他長期閱讀日文雜誌，製作了每期雜誌社論的索引，發現可以看出日本農業政策長期的演進，每個月都專題討論一些課題，而這些課題在台灣都是沒人討論的。政府可以做的事很多，例如修繕產業道路，或是為山區果農改善取水問題。摩天嶺很多農民為了拉水線，自掏腰包花了很多錢，很冤枉，但其實水是公共建設。

——劉大哥（田野筆記 150110a）

在這個小節，我們要釐清在東勢的水果經濟中國家到底扮演什麼角色？這個問題不好回答。乍看之下政府從未提出嚴肅的水果經濟發展計畫，好像無所作為，實則果農的生活沒有一天不受到國家影響。

一般認為，20 世紀以來台灣農業之所以可能有長足的進步，政府扮演的角色舉足輕重。例如 Myers（1979：32、318）仔細研究了日治時代到戰後初期台灣農村發展的歷史，並且與中國大陸進行比較，認為兩者最關鍵的區別在於台灣存在一個強而有力的政府，並且成功推動農業現代化。「台灣的地方行政系統對發展農業的貢獻，是藉著引入一套研究與推廣的制度，及大量投資於從事基層建設以幫助農民大量提高土地的生產力」。他不認為中國共產黨的集體化農業政策有打到要害，因為問題的癥結應該在於農業技術的改良。他指出台灣的經驗「說明了有啟發性的政策與農業群體的結合可能獲得的成果」。農業革命帶動了較高的農業成長率，使台灣避免走向中國農村赤貧的命運。此外，許多學者指出農會等基層組織的設立，是台灣農業快速進步的重要基礎（張漢裕 1974；沈宗瀚 1976；黃俊傑 1984；廖正宏等 1993）。

左翼學者則強調國家如何造成農村破敗。日人史內原忠雄（2002）在《日本帝國主義下的台灣》中考察了日本殖民政府的糖業政策，預言台灣的資本主義化將導致農村破產。涂照彥（1999）在同名著作中則將資本主義化的概念修正為殖民地化，並把米作納入視野：殖民政府迫使台灣農村發展米糖單一經濟。劉進慶（1992：148、328）則在《戰後台灣經濟》中指出國民政府帶有半封建色彩的國家資本主義性質，「對農民施加地主式的無情剝削」。他盤點：「『國家地主』的農業剩餘生產物集貨體制有兩個輪子：其一是米穀的強制徵收；另一則是蔗作經濟的分糖制」。即便 1970 年代國家主動取消了劉進慶口中的榨取性政策，許多學者仍跟隨他的論點，認為台灣農村屢屢遭受國家政策的毀滅性打擊。例如蔡培慧（2009）認為政府為了加入 WTO 等國際組織，不惜犧牲農民的利益，任由國外廉價品農產品傾銷台灣。張素玢（2014）則指出濁水溪沿岸的良田，由於不當的政策規劃，不斷面臨工業搶地、搶水的問題。

這裡沒有辦法完整評介上述兩種針鋒相對的論點，以下僅就東勢水果經濟的經驗提供幾點討論。我要從農民的主觀出發，然後涉及一些基本的制度環境問題，最後希望重估國家在東勢水果經濟中的位置。

即便未能深入考察東勢早期稻作經濟的具體狀況，我仍傾向於認為：延續日治時代以來的趨勢，戰後初期國民政府確實透過農會等基層組織推動了米糖經濟的巨大進步，尤其在基礎建設以及推廣現代化的生產要素和耕作技術方面，具有不可抹滅的貢獻。然而，即便農業生產力快速增長，多股力量的交互作用仍然造成了 1960 年代以降的農村危機（其中當然包括政府嚴苛的榨取性政策）。關鍵是，1960 年代東勢草根多樣性水果經濟興起以後，農會無法負擔日益複雜分歧的農業技術指導工作，功能注定趨向消極。數量眾多的農藥行等小店鋪取而代之，滿足了農民五花八門的農業資材和栽培技術指導需求。東勢小農歷經半世紀的磨練，已經十分熟悉現代農業（或說慣習農法）的原理，展現出蓬勃的生產力與創造力。在技術創新成為東勢水果經濟成長的重要原動力的同時，政府沒有意識到這點，

也沒有提出積極的扶持政策。在許多方面，民間的水果栽培技術水平反而走在官方研發機構前面。即便官方研發機構有能力提出突破性的新型技術，但在農村基層的技術傳播與實作方面，多數時候農民仍得自食其力。

但不可否認地，國家提供了許多側面的協助。農會信用部提供了大量、便利的低息貸款，使台灣農村基本擺脫了數百年來揮之不去的私人高利貸的糾纏。政府設置了「農業信用保證基金」，並且補貼各地農會信用部貸款和其他私人銀行的利率差額，使得農會願意低息貸款給收入不穩的農民。只要具備農民保險資格、農會會員資格並持有農地，農民很容易向農會信用部申請到消費性無擔保放款（最高額度 50 萬元）或農家綜合貸款（最高額度 30 萬）。農會信用部的貸款雖然額度不高，但利息也不高，何況農民不容易向一般銀行申請貸款。如果需要更高額度的貸款，則必須抵押不動產（一般擔保放款）。此外，有時政策會推動「農業發展基金貸款」，有利於農民添購必要的農業機具。不過，東勢農民多半沒有「負債經營」（operation on borrowings）的觀念：由於農業經營的風險很高，收入也不穩定，他們很少願意長期負債投資。貸款的目的多半是為了緊急周轉，或是支應婚喪喜慶等偶然的大筆家庭必要支出。穩定的農會信用制度提供了小農謀生經濟一個基本的迴轉空間，不至於因為幾次歉收就走向破產。我所接觸到的果農很少批評現行的信用制度，劉大哥甚至認為：「從過去到現在，政府的協助幾乎就只有農會信用部有發揮作用。¹」

除此之外，政府歷年來多數大型農業政策幾乎都沒有對東勢產生實質助益。1972 年政府通過《加速農村建設重要措施》，1973 年廢除肥料換穀措施，1974 年實施稻米保價收購政策，這一系列政策的目的是在於穩定稻米的種植，然而東勢小農卻在這個時期積極轉作果樹。同時間政府推動了公有果菜市場的建設與改革，不過我們前面已經提到，此舉並沒有真正改變產銷盤剝的結構。保價收購等支持性政策也沒能挽救水稻經濟衰頹的命運，1980 年代前後政府意識到農村轉型的

¹ 田野筆記（141130）。

迫切性，但林洋港提出的「提高農民所得加強農村建設方案」、李登輝的「八萬農民大軍」計畫以及邱創煥的「精緻農業」構想，都沒有對東勢的水果經濟產生根本的影響，只能說是紙上談兵（蕭國和 1987）。1982 年推動的「第二階段農地改革方案」可視為國家改革農村體質的最後嘗試，希望擴大平均耕地面積以達適當生產規模，結果徹底失敗。1984 年政府實施「稻米生產與轉作六年計畫」，力求國內稻米減產，隔年與美國簽訂《中美米食協定》開放稻米進口，顯示政府基本已經放棄了農業發展（吳音寧 2007）。正當社會輿論激烈爭辯稻作經濟的未來時，東勢已經全面轉作水果了，嘗試開創新的道路。

就當寄接梨、甜柿與茂谷柑等明星作物開始席捲東勢的時候，政府卻於 1988 年決定開放進口國外水果（以及火雞肉以及大宗穀物），無疑是給東勢果農一記當頭棒喝。以台灣狹小的消費市場而言，進口水果必然排擠本土水果的空間。農民感到自己是經濟發展政策下的棄子，長久以來社會發展的方向似乎都與他們作對，積怨一觸即發。在東勢山城農權會的組織下，大批果農乘遊覽車北上抗議，提出提前全面辦理農保、免除肥料加值稅、有計畫收購稻穀、廢除農會總幹事遴選制、改善水利會、農地自由使用、成立農業部等七項訴求，結果遭到政府慘烈鎮壓，爆發了著名的「520 事件」（吳音寧 2007；蔡培慧 2009）。在龐大的社會壓力下，隔年政府全面實施農民保險²，1995 年再實施老農津貼制度。農民運動結束後不久，東勢山城農權會就瓦解了。政府加強了農民的社會福利措施，對於農民運動多數訴求卻置之不理。1990 年農委會提出了「農業零成長」和「農業綜合調整方案」，實質上不再追求農業成長。2002 年台灣加入世界貿易組織（WTO）後，外國進口水果數量更是有增無減。我認識兩位當年曾經參與農運的農民，如今都已垂垂老矣。聊天時偶然提及「520 事件」，他們通常眨眨眼睛，雖有千言萬語卻不知從何說起。東勢今天已無農民運動。

值得注意的是，1994 年政府通過《農業產銷班組織輔導辦法》後，產銷班

² 該年全台灣農戶數量提升了 16 萬 6 千戶。

成為台灣農村最重要的基層組織。輔導辦法中指出實施產銷班制度的目的在於「輔導農業產銷組織建立企業化、資訊化及制度化的共同經營方式，以改善農業經營管理，並提高農業競爭力³」。只要農場距離相近並且生產相同的作物的農民，達到一定數量以上就可以申請產銷班。不過在東勢，產銷班似乎很少在農業產銷方面發揮真正積極的作用，大多淪為申請補助的圖章。政府大多數的補助都要求以產銷班為單位發放，因此農民一般都願意加入產銷班。每個產銷班都有自己的文化和運作方式，農民通常有義務繳交班費並定期參與班會。一位農民透露，由於政府補助的配額有限，30幾位班員中每年只有幾個人可能得到補助，因此採取抽籤的方法以示公正⁴。經由政府的補助以及產銷班的中介，大型選果機、肥料攪拌機等重要的生產設備在東勢已經非常普遍。此外，東勢果農大多習慣個體經營，因此產銷班在農業共同產銷方面作用不大，但產銷班組織十分有益於水果栽培技術的傳播。比較恰當的理解，是將產銷班視為制度化的人情網絡，而非企業化的農民組織。

在水果產銷方面，國家的基本立場是交由市場機制調控。雖然中央政府備有「平準實物制度」和「平準基金制度」，但主要是針對糧食等戰略物資，對水果的影響有限，何況東勢的果品幾乎沒有涵蓋在內。各地公有（或半公有、私有）果菜批發市場的任務，僅只在於提供交易的平台，保證議價過程公開透明，並杜絕倒帳的風險。正如台中果菜批發市場一位員工所言：「拍賣的好處能夠非常迅速、確實，而且公正、公平、公開。⁵」但這並不保證農民能賣到好價格。事實上，東勢果農認為批發市場的價格十分混亂，而且收購價格較低。許伯伯認為，批發市場的承銷商之間都有聯合壓價的默契，誰也不願意打壞行情。有些人甚至會和批發市場的員工私下交換情報。⁶基本上，根據自由市場的原則，水果產銷被認為是地方農會和農民的責任。如果地方農會沒辦法妥善經營水果產銷，農民

³ 參見《農業產銷班組織輔導辦法》第一條。

⁴ 田野筆記（150321a）。

⁵ 田野筆記（140831）。

⁶ 田野筆記（140717）。

就只能自食其力。我們已經知道，大多數農民仍然委託行口和代賣人等中間商代為銷售果品。

能否說台灣農村經歷了計畫經濟到市場經濟的過渡？肯定太過武斷。回歸社會史的視野，可以說小農經濟作為一個長期結構，有其強韌的內在演變方向，大多數歷史時期裡國家只能有限度地干預它，有時成為助力，有時成為阻力。對於1960年代以降東勢水果經濟中國家的角色，我傾向接受 Braudel（2006：661）的看法：「管事的人對自己家裡發生的事只有模糊的認識。」國家的力量終究是有限的，因而份外珍貴。若不能找到恰當的施力點，一切都將徒勞無功。

總地來說，雖然米糖經濟和水果經濟都以小規模家庭農業為基礎，但它們的特性不盡相同，而國家尚無能力針對農業子產業類別的特殊需要，提出建設性的產業政策。東勢現在面臨的問題，是國家政策方針與小農經濟的真實需求不能契合，甚至彼此妨礙（就像不合腳的鞋子）。2006年政府發起「新農村運動」，提出「三生三化」（生產、生活、生態；創力、活力、魅力）的方針，施行「飄鳥計畫」補助青年返鄉，推動產銷履歷制度等方案，投注了大筆經費，然而這些措施對東勢果農而言只是隔靴搔癢。果農的核心訴求在於增加收入，國家卻從未提出真正的水果經濟發展政策，反而想盡辦法擺脫小農經濟，希望將其轉化為他們想像中的現代化經營模式。逆勢而為，當然力不從心。

小農只能獲得一些無關宏旨的零星補助。一位農民透露，他每年頂多拿到大約10萬元災害補助，勉強可以支應耕作成本的七分之一，還不夠一家老小兩個月的開支，真的是杯水車薪⁷。東勢果農需要的不是施捨性質的補助，而是希望借助公共權力的力量解決一些農村痼疾，例如組織集體產銷、實施產量調節、公共設施和推動農業保險等等，讓果農可以真正發揮他們的優勢。此外，許多規定深刻影響著小農，例如農地建設（例如農舍）限制重重，使用農藥的規範繁瑣而嚴格。一些農民表示，許多政策或許立意良善，但在實際施行的過程中，往往窒

⁷ 田野筆記（150321a）。

礙難行⁸。但不可否認地，過去半世紀國民政府在基礎建設方面的貢獻，是台灣水果經濟賴以蓬勃發展的根本前提：完善的國民義務教育、四通八達的交通建設、便於取得的農業現代要素（肥料、農藥等）、活潑的市場經濟……等等。

最後只須指出一點就夠了：國家與小農經濟之間如今已經失去了有力的橋樑，「基礎行政能力」（infrastructural power；Mann 2007）趨於弱化：與其說國家無為（inaction），不如說它無能（incapable）。舉例而言，若缺乏最基本的基層農事推廣組織，即便台灣農學院、農試單位的科研水準再高、發表論文再多，也於事無補。在東勢，農會推廣股的指導員往往淪為酬庸性質，僅能扮演產銷班與農會之間的訊息傳遞橋樑，對於水果栽培技術的傳播與創新貢獻不大⁹。重建農民組織可能是今天台灣農村最重要的工作。農會的渙散是一個值得關注的主題，缺乏有力農村基層組織則一切公共權力都無從介入，遑論推動農村持續發展了。可惜我未能深入研究。

⁸ 田野筆記（150321a）。

⁹ 田野筆記（150518b）。

四、東勢經驗的啟示

我企圖從我們傳統的小農經濟中去指出各種文化要素怎樣配合而發生作用的。這是一種想去瞭解我們傳統文化的企圖，這個企圖並不帶著要保守它的意思。相反的，這是一切有效改革所必須根據的知識。[……] 歷史的綿續性卻是急求改革的企圖的累贅。可是事實上卻並不能避免這些拖住文化的舊東西、舊習慣。這些是客觀的限制。只有認識限制才能得到自由。認識限制並不等於順服限制，而是在知己知彼的較量中去克服限制的必須步驟。

——《鄉土重建與鄉鎮發展》（費孝通 1994：110-111）

這是一段充滿曲折的反思之旅，也是一趟收穫豐盛的學習之旅。

仍然記得第一次來到東勢的時候，我是怎樣震懾於農村澎湃的生命力。受到一些著作的影響，我原以為即將看到的是飽受資本主義摧殘的斷壁殘垣，因此保持某種「見證人」的心態，希望考察東勢的案例，印證一些看來言之成理的假說，好為農民說話、為他們抱不平。豈料才踏進田野，立刻被紛至沓來的歧異印象擊潰。我首先獲得的震撼，不是農民的貧窮，而是他們的博學：他們也不是第一次接觸我這種城市鄉巴佬了，耐心解說農業專有名詞和果樹栽培原理之餘，偷瞄我抄的筆記，還不忘眯著眼睛指正——「硝酸銨（一種肥料），是一個金，一個安……。」我四處張望能夠對應理論典範的蛛絲馬跡（不難找到），但農村生活的豐富和厚實令人著迷，更讓我感到不安。農民大體是健談的，只是毫不關心我們預擬的研究問題，反倒樂意暢談自己最新研發的栽培秘訣、家族轉作的歷史、以及對最新趨勢的看法，以及大大小小的瑣事。

自忖過去對於農村的認識，實在背負太多理論與意識形態的包袱。在高承恕

老師的建議下，我改變了田野調查的態度：「先不要想太多，去瞭解他們的生活，瞭解他們的歡喜悲愁。」原來，光是「深度訪談」是沒有用的，毫無農村生活經驗的我根本沒有「深度」可言，提出的問題無關痛癢，只能得到一些「於研究無益的文字泡沫」（陳介玄 1999：132）。深度的「參與觀察」有助於擴充研究者的感官體會，但還不足夠，因為直接面對近距離的紛雜經驗世界，我們很容易陷溺其中，不容易發掘具有宏觀視野的問題。但也無妨。放下了功利心，放下了研究問題，自在遊走於農村之中，突然一切都變得有趣起來。凜然回神，不由得心頭一顫：面對我們這些來去如風的陌生研究生，農民真是無比的慷慨與包容。我又怎樣可以回報這些堅忍而親切的大哥、大姐們呢？

念頭一轉，我不再以分析者自居，而僅僅成為一位學習者：追問一切農民感興趣的話題，紀錄他們生活中的點點滴滴，學習有關農村的一切。有時候，小人物的生存智慧會讓我莫名感動，也逐漸能夠理解他們所面臨的巨大困難。進而，我將自己的任務重新界定為：向更多人分享東勢果農的故事。慢慢的，我累積了大量田野筆記。

在這個過程中，我不斷閱讀台灣和中國社會史的文獻，但不是為了印證東勢的案例，而是希望瞭解更寬闊時空中農民的生活方式。同樣是在高承恕老師的鼓勵下，我將這篇論文設定為具有田野調查基礎的社會經濟史研究，而非一篇單純的質性研究。微觀的田野體驗和宏觀的歷史視野彼此激盪、相互豐富的過程中，我越來越驚訝於小農經濟的綿延性，不得不重新反省自己過去習而不察的理論預設。費孝通和黃宗智的著作帶給我極大的震撼，他們不約而同要求懷抱理論敏覺的同時放下理論，深入現象但不只停留在現象，帶領我重新認識了傳統中國農村謀生經濟的特質。也是由於他們的榜樣，我始終堅持 Polanyi（2007）的「實體主義」的精神，把東勢看作一個整體，以及更大整體的一部份，並且注意社會、經濟、文化等因素的交互作用。直到這個階段，早前進行的深度訪談和參與觀察才發揮了用處，一些過去所遺漏的細節的意義開始浮現。

一旦不將農民看作弱勢的被壓迫者，取而代之為在結構性限制中兼具創造力的行動者，農村世界剎時鮮活起來。就在這往復循環的反思與再理解的過程中，我逐漸卸下了過去對農村的刻板印象，同時越來越意識到東勢的經驗不是一個孤立的個案，而是更大歷史脈絡的一部份。無疑地，台灣農村與中國農村的共享相似的基礎，只是由於不同的歷史機遇而走向不同道路，好像一對並肩同行的兄弟分道揚鑣，只是往後各自的際遇仍帶有血緣的印記。一個新的問題意識油然而生：小農經濟的現代變遷。簡言之，我希望瞭解工業化以來東勢小農的集體命運。

但這樣的問題仍然太過空泛，紛雜的現象令人手忙腳亂。因此我又規劃了「台灣農業史」、「東勢產業地方誌」和「農家生命傳記」三個研究層次：把東勢水果經濟的發展置放於宏觀的台灣農業史脈絡之中的同時，利用農民生命傳記充實並且修正我們過去對於台灣農業史以及東勢產業發展的看法。也就是說，這主要是一個有關東勢水果產業歷史的研究，但真正的目的是揭露東勢果農的生存處境，同時希望與主流台灣農業史敘事展開對話。接著我把「商品化」置於核心，並從農民的「轉作」切入，如此問題就清楚多了：東勢小農為什麼轉作、如何轉作、轉作之後又如何？於是我依序考察東勢水果經濟興起的歷程、水果栽培技術的門檻以及產銷市場等問題。同時，我嘗試跳脫一些框架，例如「傳統—現代」、「自然經濟—市場經濟」或「封建主義—資本主義」等二元對立的歷史演進圖式、以政策制度為主軸的農業史敘事方式，以及把農民視為理性經濟人或被壓迫者的理論預設。

應該怎樣理解東勢水果經濟的興起？主流意見是歸之於優良的氣候地理條件，正如 2013 年的東勢農會簡介手冊上的說明：「由於氣候土壤、地勢均具有各地區優點的會聚，為理想之果樹園藝區域。」但這樣的解釋並不充分。直到 1960 年代以前，東勢河階平原仍然佈滿水稻，山區只有少量的橫山梨、柑橘以及香蕉。如果希望解釋東勢為何大規模轉作果樹，勢必需要返回歷史尋找答案。受到 Braudel 的啟發，我開始將注意力集中於觀察東勢小農的「日常生活的結構」及

其變化，釐清他們最根本的生存處境，勾勒全體農民共享的基本條件與限制。小農好比是舞台劇演員，我則分析舞台、道具、劇本等一切演出得以可能的前提。這樣的好處是可以接納農戶之間巨大的差異，並且在長時段的觀察中勾勒台灣農村最根本的變化。我發現，若將小農經濟視為一個兼具經濟、社會、文化內容的「長期結構」，並將其放置於城鄉關係的長期視野中來看，水果經濟的興起實際上是走投無路的小農回應農村危機的方式之一。

1960年代的農村危機是諸多因素匯聚的產物，台灣農民的收入水平不論在相對還是絕對的層次上都明顯衰退：一方面，台灣農村達到了黃宗智（1993b）所謂的「過密型增長」的頂點；另一方面，國家強勢推行的「戰後糧政體制」惡化了整個局面。東勢小農的生存壓力日益升高，他們回應農村貧窮化的方式首先是想盡辦法提高土地產量，加強家庭副業，然後是在地兼業，接著就是讓年輕子弟離開家鄉到都市尋找生路。台灣工業化的步伐和農村「反過密化」（黃宗智 1993b）的浪潮相輔相成，大量農村人口向城市傾瀉，但農村並未因此獲得解放，反而陷入嚴苛的存續危機。與此同時，東勢走向了不一樣的道路。1966年的盛大醮典之後，東勢小農拋開傳統的包袱，爭相轉作果樹。不到十年之間，東勢果農已經徹底商品化了。

為什麼商品化沒有消滅小農經濟，反而促進了水果經濟的發展？這是一個充滿（西方）社會科學意識的發問。然而根據歷史的視野，台灣農村早在清代已經充分商品化，和兩岸市場以及世界市場緊密結合在一起，商品的流通經由城鎮、港埠的中介，形成以季節為單位的幫浦運動。數百年來，小農與商品經濟的關係是既依賴又矛盾。除非台灣農村的情形和中國完全不同，否則我們大致可以相信費孝通和黃宗智的說法：這是一個高度商品化的小農謀生經濟，鑲嵌於不對等的城鄉交換關係之中，進而與更大範圍的貿易網絡連結起來。歷代每一個政權都建築於這個長期結構之上，而國家扮演的角色越來越重：協助提升農業生產力的同時，也不斷加強汲取農村剩餘的「基礎行政能力」。「米糖經濟體制」是國家、小

農經濟與世界市場緊密結合的產物，政府利用農產品外銷賺取了大量價差。只是當農村危機導致「米糖經濟體制」趨向瓦解的時候，國家卻束手無策。

轉作是農民回應農村危機的方式之一，然而放棄長年耕作的水稻並非易事，可以想見當時他們承受著多大的生存壓力。不過只要轉作一次，就可以轉作第二次，此後東勢農民頻繁地追隨島內市場價格轉作，有策略地安排果園中不同果樹的比例。直到這個時期，優良的氣候條件才發揮了作用，使得多樣性水果經濟成為可能。只是，若無相應社會、歷史條件的支持，不論自然條件多麼優渥也沒有意義。與此同時，國家將注意力集中於挽救水稻經濟免於衰亡，並且扶持一些大規模單一外銷作物，然而這兩個企圖到了 1980 年代都宣告失敗了。1970 年代以後稻米、蔗糖、香蕉等作物逐漸失去海外市場，反倒是多樣性水果經濟憑藉快速擴張的內需市場而興起。

不妨將 60 年代末期的大規模轉作，放在工業化以後小農經濟長期結構轉型的脈絡下理解：和過去的米糖經濟相比，農村人口變得稀疏（且明顯老年化），家庭副業逐漸被現代工業取代；雖然農戶兼業比例很高，但小規模家庭農業仍然延續下來；許多農民為求養家餬口，不得不緊密追隨市場價格轉作；仍舊實施高度集約耕作，土地生產力很高。

和一些地區不同，轉作果樹讓東勢小農獲得了數倍於種稻的收入，基本的農村生態得以倖存下來，農民與土地仍舊保持親切的關係。我們已經用「謀生型商品化」來描述這個過程。應該說這是東勢的幸運嗎？得天獨厚的氣候、內需消費市場的擴張、交通設施的改善、高素質的農民、家庭責任的堅持、活潑的草根人情網絡等條件，都是都是東勢水果經濟得以快速增長的關鍵因素，唯獨國家角色的缺席令人困惑，因為這似乎意味著東勢的水果經濟是在某種無政府狀態下發展起來的。這似乎與過去的直覺相背。最初，我堅信小農沒辦法獨自跨過轉作的技術門檻。然而，無論怎樣旁敲側擊，農民都口徑一致地堅稱 1960 至 70 年代的轉作幾乎未曾獲得政府的協助。最後我才恍然大悟，把國家視為唯一的能動者，而

將小農理解為弱勢、被動、沒有創新能力的客體，是錯誤的。果農作為精明的學習者，可能在家庭責任和農村人情網路的支持下實現驚人的生產力與創造力。這顯示，過去我們習慣視為包袱的傳統連帶（家庭或社區），有時反而可以發揮積極的作用。

國家最大的盲點，也許正是低估了小規模家庭農業的適應力與創造力。但不只是國家，恐怕整個社會都共享這樣的意識形態。直到最近，許多優秀的著作仍然流露出某種悲觀或不屑：主流經濟學的擁護者認為只有推動小農經濟企業化，才能適應現代經濟的競爭（王作榮 1990；黃樹仁 2002）；來自左翼的聲音則呼籲實施保護政策，讓農村免受資本主義侵蝕（吳音寧 2007；蔡培慧 2009）。儘管果品已佔農業總產值將近五成，他們仍將注意力集中於稻農身上，哀嘆小農經濟無可避免的衰亡，只用「附帶一提」的口吻描述水果經濟的興起。水果經濟似乎成了台灣農村研究的「盲區」（blind spot）。

雖然還沒有機會比較完整地比較各國的經驗，但大致可以說：台灣作為一個成功快速工業化的東亞發展型國家（developmental state），面對實施集約耕作的農村的急速衰敗，政府似乎亂了陣腳，也下錯藥單。就這個角度而言，東勢的多樣性內需水果經濟的興起是一個非預期的結果，是某種草根自發的「邊緣革命」。關鍵在於，一些農村既存的條件發揮了積極的作用，家庭責任使得小農願意忍受虧損和風險，草根人情網絡更讓他們能夠快速地反映市場變化並更新栽培技術，甚至於開發出多項「明星作物」，在商品市場之中大放異彩。應該將東勢的水果經濟，理解為小農經濟與商品經濟的充分結合，小農依據市場的要求改造自己，否則便不能生存下去。明顯地，水果經濟的興起既非國家計畫經濟的產物，也不是市場經濟自動調配的結果。

事實上，就台灣既定的社會條件而言，一個遵循經濟理性的資本主義企業，面對高風險、高投入、低利潤的水果種植業，大概會直接落荒而逃。只有恪守家庭責任的小農才願意守候祖傳的土地，在不可能之中發掘可能，進而推動水果經

濟高度增長，甚至開發出多項明星作物。然而，受制於市場結構，東勢果農的實質收入總是趨於下降。這是一個有利於城市而不利農村的惡性循環。為了滿足家庭基本消費需求，謀生型商品化迫使小農不斷提高產量、精進品質、開發新作物。即便成功轉作明星作物，可觀的利潤也很難維持長久，落入「沒有發展的增長」陷阱。他們常年處於貧窮壓力下，不斷將土地生產力推到新的極限。城市消費者因而能夠不斷享受新鮮、便宜又多樣的水果。

東勢的經驗，帶領我們重新瞭解台灣小農經濟現代變遷以往較不被注意的一面。1960年代以來台灣水果經濟高速增長，背後是養家餬口的貧窮壓力；水果栽培技術水平不斷提升的基礎，是活力十足的草根農村社群和道德世界；果農為島內市場提供了豐盛、便宜且多樣的農產品，自己卻始終徘徊于謀生水平上下。應該為結構的沉厄嘆息，還是為人類的創造力振奮呢？至少多一份認識，多一份理解，便多一份可能性。面對歷史，我們應該謙卑。



第六章 結論

解決問題的新方法往往不在資本家的範圍找到，革新經常來自基層。

——《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》

（布勞岱爾 2006：815）

故事從張大哥開始，不妨也在這裡結束。話說那天，我從凌晨開始為張大哥的果園免費幫工，除了偶爾協助搬雜物，大部分的時間都在替約 50 個塑膠籃鋪軟墊——這是採收前的預備動作。雖然這只是不費什麼力氣的瑣碎工作，但亟需耐心與耐力。一開始我做的很賣力，張大嫂還笑著說：「慢點慢點！」果然，早上 10 點左右，我已經精疲力盡。睡眠不足，田園風光又如此明媚，我先是倒在一旁打瞌睡，竟而就此昏睡過去。張大哥也沒取笑我，中午把我叫起來吃便當，仍舊那麼健談，東拉西扯，看起來活力十足，不由得令我暗生慚愧。

最觸動我心的，是張大哥考我一道題目：「你覺得養尊處優，是先養尊再處優，還是先處優再養尊？」我一時答不上來，按照社會學的觀點，理當是先處優再養尊。張大哥搖搖頭：「應該是先養尊再處優。」他認真地說：「農民也是一樣，應該先給我們比較好的社會地位，經濟狀況就會好起來。哎！你們每天吃的東西都是我們種的，結果我們走出去還抬不起頭。有些農民還娶不到老婆呢！」我自然啞口無言。他接著說：「有沒有看過巴金的〈奴隸底心〉？我覺得，我們今天還是奴隸。」張大哥看我接不上話，連巴金都沒讀過，自是輕描淡寫轉移了話題。這段對話與他的神情，卻永遠印在我腦中。¹

台灣社會是怎樣的社會？若缺乏對農村與小農經濟的理解，我們對台灣的認識便缺了一大塊。

¹ 田野筆記（140716）。

如今，水果已經成為我們日常生活的一部份。我們每年吃掉的水果重量與種類，以及能夠品嘗的口味，在近半世紀以前還是不可思議的。若非小農經濟沒有直接瓦解，轉而形成富有活力的多樣性內需水果經濟，我們今天日常消費的水果（以及蔬菜）恐怕全得仰賴外國進口。東勢小農何以可能推動水果經濟高度增長？我們已經嘗試從長時段與整體的角度解釋這個問題。可以確定的是，小農經濟作為日常生活的長期結構，一些草根的固有社會與文化基礎既是水果經濟賴以興起的條件，也是其限制。同時，小農經濟既然鑲嵌於更大的結構之中，許多外部力量程度不一地左右了它的命運。總而言之，「謀生型商品化」一方面賦予小農經濟免於滅亡的韌性，另一方面緊錮住農村進一步發展的可能性。

古怪的是，雖然台灣城鄉之間的實際物理距離不大，水果產銷卻幾乎全由中間商把持，小農竟沒有能力跨出農村。城市與農村之間似乎橫亘某種高牆，某種悠久的結構，而對生活於都市的我們來說，就連理解農村也非易事。小小一座島上，好像存在兩個世界。但誰說結構一定無法打破？

無論如何，危機有可能是轉機。人口老年化的壓力，有可能導致東勢就此蕭條，也可能促成小農經濟再次轉型。誰知道呢？農村缺工的危機四處蔓延，為了防止農民彼此搶工而爭吵，新的協議產生了（例如寄接梨產銷班的「換工制度」）；外籍配偶的比例持續攀升，逐漸成為農村勞動的生力軍；越來越多老農無力耕作而開放租佃，一些專業果農藉機擴大農場面積；許多新的嘗試在我們沒有注意到的地方展開了，例如網路行銷、有機農業、小農市集、社區支持型農業等等；一些鄉親議論著，青年返鄉慢慢變多了……。團結理當是條出路，至少能為結構性的變革建立前提。但問題複雜得多。

我不敢提供什麼意見。數不清平凡而可敬的小人物在各處奮鬥著，好似激昂的浪花，而文明的長河寬敞而寂靜，不知道會流往什麼方向。

附錄 1 受訪者名冊¹

編號	名稱	性別	備註
1	施朝祥	男	數學家教，社區工作者，介紹我進入東勢田野的引門人。
2	*許博邦(伯伯)	男	退休茂谷柑農。台灣試種成功第一人。
3	*盧大哥	男	里長，茂谷柑農。
4	吳大哥	男	同時種植椪柑、蜜柑、寄接梨、茂谷柑，曾入選「十大傑出農民」。
5	余大哥	男	赤腳里長，寄接梨農。
6	*張大哥	男	寄接梨農。
7	*于滿娥	女	寄接梨農
8	熊卉惇	女	肥料商業務、柑橘農，兼營網路宅配。
9	顧大哥	男	柑橘農，兼營網路宅配。
10	林克能	男	東勢區農會果菜市場總務組長。
11	劉小姐	女	經營水果宅配業務，專營各國進口水果、島產時令水果，以宅配為主，零售為輔。
12	羅凱哲	男	東勢區農會供銷部組長。
13	康文端	男	路邊的果販。曾帶我們參觀台中果菜批發市場以及彰化溪洲芭樂集貨場。
14	賴育星	男	台中果菜批發市場的業務部的蔬菜股長。
15	吳小胖	男	建國市場的蔬菜中盤商的搬貨小弟。

¹ 「編號」為受訪順序，「名稱」為正文中使用的稱謂，括弧部分表示有時兼用。打*號為關鍵報導人。

16	陳大哥	男	台中果菜市場的芭樂批發攤。
17	許大哥	男	台中果菜市場的芒果批發攤。
18	林世豐	男	知名有機甜柿農。
19	黃伯伯	男	嘉義竹崎有機果農。
20	歐伯伯	男	南投南鄉有機果農。
21	楊先生	男	南投國姓有機香菇農。
22	*劉龍麟(大哥)	男	肥料行老闆，東勢農業與文史專家。
23	*葉大哥	男	經營有機觀光農場，前寄接梨農。
24	陳先生	男	東勢果菜市場專業代售人。
25	涂大哥	男	甜柿農。
26	張小姐	女	彰化民權市場芭樂攤商。
27	莊大哥	男	彰化溪州芭樂農兼營集貨場。
28	黃老闆娘	女	彰化溪州營集貨場。
29	劉小姐 陳小姐	女	東勢果菜市場專業代售人。
30	侯先生	男	新社阿亮香菇園老闆。
31	劉文榕	男	東勢農會信用部主任。
32	鄧先生	男	台商，但具有農民身份，田地交由母親管理。
33	劉先生	男	甜柿農。
34	施先生	男	農機具廠商。
35	賴秀霞	女	東勢果菜市場專業代賣人。
36	吳彩潔	女	東勢果菜市場專業代賣人。
37	劉錫洲	男	甜柿農。
38	蘇阿杏	女	茂谷柑農。

附錄 2 田野筆記列表

編號	列表 ¹
1	140523 拜訪許伯伯與盧大哥
2	140607a 中午在車上和盧大哥聊天
3	140607b 和施朝祥、盧大哥在小吃店巧遇余大哥
4	140607c 下午拜訪吳大哥的果園
5	140607d 下午和施朝祥到東勢農會代賣市場
6	140607e 傍晚在施朝祥家聊天
7	140715a 下午拜訪張大哥農場
8	140715b 晚上張大哥來訪
9	140716a 下午熊小姐拜訪張大哥哲農場
10	140716b 中午在張大哥農場吃午餐
11	140716c 田野日誌
12	140717 拜訪許伯伯家裡
13	140718a 下午拜訪東勢果菜市場林克能組長
14	140718b 中午拜訪東勢農會水果直銷中心
15	140718c 下午拜訪甜露露鮮果宅配家
16	140828 田野筆記：亂槍打鳥水果行
17	140829 康大哥帶我和柯威丞參觀台中魚市場和果菜市場
18	140831 到台中批發果菜市場找陳大哥和賴育星
19	140904 在 Flora 咖啡店和吳小胖聊天

¹ 名稱開頭為日期簡寫，例如「140523」即為「2014年05月23日」。日期重複者，則以小寫英文區別之。

20	140908 田野筆記：美樂和厚生市集
21	140909 和忻忻聊天
22	140913 去找遊園南路找康大哥
23	140915 和康大哥到彰化溪州找葉老闆、康老闆
24	141025 與父母聊他們小時候的水果
25	141031 晚上與施朝祥、趙寬坡、許雪暉和三合一農業社老闆劉龍麟聊天
26	141101a 和許雪暉拜訪中崙葉大哥的梨文化館
27	141101b 晚上和王帥聊安徽老家農村情況
28	141102a 帶許雪暉、王帥、趙寬坡拜訪東勢果菜市場，訪問專業代售人陳先生、軟埤坑甜柿農涂大哥
29	141102b 帶許雪暉、王帥、趙寬坡拜訪張大哥農場
30	141111 和柯威丞找康大哥聊天
31	141129a 和趙寬坡在東勢復興宮和劉先生聊天
32	141129b 晚上與趙寬坡和劉龍麟聊天
33	141129c 晚上與施朝祥聊天
34	141130 下午拜訪張伯伯
35	150110a 中午和三合一農藥行劉龍麟聊天
36	150110b 下午拜訪梨文化館葉大哥
37	150111a 中午拜訪軟埤坑涂大哥農舍
38	150111b 下午在石角訪問劉先生
39	150131 何必夢談水果網路銷售
40	150321a 下午和劉新宇拜訪葉大哥果園
41	150321b 和劉新宇拜訪張大哥農場
42	150322a 和施朝祥、許雪暉、姚順玲和劉新宇拜訪張大哥農場

43	150322b 和施朝祥、許雪暉、姚順玲和劉新宇訪問許伯伯
44	150322c 和施朝祥、許雪暉、姚順玲和劉新宇造訪東勢農會代賣市場
45	150323 中午和劉新宇拜訪盧大哥
46	150516 和施朝祥聊天
47	150517 和雪暉、新宇拜訪阿亮香菇園
48	150518a 和劉新宇到東勢果菜市場
49	150518b 和劉新宇和劉龍麟老闆聊天
50	150518c 和劉新宇訪問農會果菜市場林裕能
51	150518d 和劉新宇訪問農會信用部主任劉文榕
52	150613 下午拜訪劉龍麟



附錄 3 田野筆記節錄

140715a 下午拜訪張大哥農場

中午請朝祥吃完飯（素食），他便無預警地帶我往山上跑。我以時速30-40的悠閒速度，在東崎路往達觀方向，沿途觀察周遭的果園與房舍。入山以後，地勢愈見陡峭，果園變少了（仍以梨子為主，面積似有變大的趨勢），檳榔變多了，原住民聚落也變多了。天氣很好，山區又不熱，可說風光明媚。朝祥向我解釋，這一代叫埋伏坪，相傳當年林朝棟率鄉勇來圍剿泰雅族，就在這裡被埋伏，死傷慘重。後來日本難以征服泰雅族，竟想到先抓一批客家人來這邊闢田，然後請泰雅族下山吃飯，族人覺得飯很好吃，就舉族遷下來了。我說，不可能吧，一定是威逼利誘同時進行，原住民怎麼可能因為飯很好吃就放棄自己的生活方式。朝祥也同意。

接著我們來到張大哥果園。當時他另有訪客，附近果園的陳大哥，正坐在工寮院子板凳上聊天。他沒有預料到我們突然來訪，但亦不覺唐突，也是竭誠招待。

一來先加入張大哥與陳大哥的閒聊，談他的孩子經。陳大哥兒子高三剛畢業，現在還不知道有沒有學校念。陳大哥認為，小孩要幹嘛，隨他去，不要強求。否則到時候小孩一定會說嘴：那還不是你當時逼我，我又不想要！為避免這種糾紛，還是採取放任政策比較好。另一個女兒正在念東華會計系，暑假的時候想去台中補習班打工，都談妥了，結果又不去了。小孩子就是這樣，做父母的，就是負責匯他們錢。他們吃飯要錢，出去玩要錢，父母也沒幹嘛，就是他們要錢的時候，給他們錢。陳大哥身材矮壯，講話的時候，不急不徐，表情詳和，但胸有成竹，自有一套定見。為兒女付出，亦無怨無悔。張大哥也有兩個女兒，他總說：我那兩個寶。雖是掌上明珠，但身為農家子弟農忙時仍得下田幫忙。由於嫂子身體不

舒服，無法履行換工的承諾，只得讓大女兒去前面大灣那邊的倉庫幫忙採收、分級包裝。小女兒是因為無聊，所以也跟著去做。接著討論我們和張大哥討論農事的問題。討論過程並不專心，經常穿插其它話題。

張大哥：這條線上我都認識，愈到人都一直按喇叭，他們都會跟我打招呼。剛回來大家都不認識，開車都很順暢。現在都到你這家停一下，到你那家停一下，很忙。不是說一甲三分地用的藥量就是這樣，每個人用的不一樣。

葉守禮：你算是多還是少？

張大哥：我算是少，我覺得我算少。

葉守禮：肥料也是十萬左右？

張大哥：我的肥料是用的比別人多。

葉守禮：花苞今年是從日本，比較貴。

張大哥：一件就一萬七千五，我買了五件，大概八九萬啦。（應為87500）

葉守禮：花苞要怎麼買呀？

張大哥：要去，有農會的，也有私人在賣的。私人比較貴，農會比較便宜，但是農會要抽籤，而且是用配給的。你買一箱新興的，就要配一箱豐水。但一般豐水人家不要。私人就比較貴，但是不用配給，你要十箱就給你十箱。

施朝祥：劉某有在做嗎？

張大哥：有。

葉守禮：那你是跟農會還是跟私人？

張大哥：今年都有。最主要成本在工錢，工錢最多啦，我們還算省的。

葉守禮：工錢怎麼算？

張大哥：女工一天九百，男工現在要一千五了。有沒有好一點？

（大嫂緩慢地走出來）

施朝祥：大嫂！他們說你病了。

(大嫂勉強地致意，又回去休息了)

葉守禮：哪些期間要用工人？

張大哥：看人啦。我們是比較，比較窮，盡量靠自己。有時候是沒辦法，我們要請人，嫁接一定要請人，套袋，這是指我們。還有採收。我們是這樣。有些人喔，連疏果也請人。

施朝祥：你先把流程講一遍，他比較清楚。

張大哥：剛開始「清園」，十二月底左右，打藥，把過冬的蟲菌通通消滅掉。就是把一棵樹洗得乾乾淨淨，不要有蟲害菌害。差不多隔了二十天左右，嫁接。因為那個有毒啊，等農藥退，不能馬上，人會中毒。

葉守禮：剛才那個陳大哥就是去打藥？

張大哥：他是最天才的人。因為現在來講是不打藥的，都要採收了，等下吃了中毒，哈哈。他不打不行啦，等一下蟲跑進梨子，到時候沒得採。他太久沒打了。

葉守禮：他之前沒算好時間？

張大哥：我不曉得。因為他兩個月沒打，能拖就盡量拖，拖到實在不能拖，不打不行，呵呵。他每天都睡到十點，每天都這樣喔。全世界的農民沒有像他這樣過日子。我們六點多就上山工作了，他是睡到十點十一點，所以他不用睡午覺呀。

施朝祥：他晚上都在幹嘛？

張大哥：我也不曉得他晚上幹嘛，他也有喝酒，但最近沒有那麼嚴重啦。可能就是習慣晚睡。那嫁接完以後，就開花啦，然後就顧著。

施朝祥：要上營養劑，寒流來還要噴水，如果花結果率不好還要在.....(不清)。

張大哥：接下來就疏果。

施朝祥：欸大嫂。

張大嫂：就是胃發炎啦，常常這樣。這次就痛比較嚴重。

施朝祥：你怎麼沒好好照顧人家？都瘦了。

張大哥：有瘦喔？

張大嫂：可能這幾天吃比較少。

張大哥：這幾天不舒服，很多工作都沒做。

施朝祥：高興啦，要收錢了。一年就望這次了。

張大哥：但是事前還沒做好，要採收你心裡面吊著一個事，沒辦法安心。要請人也請不到。

張大嫂：今年應該比較好請。

張大哥：我說套大袋，這筆錢捨不得花。

施朝祥：我們那邊人家都採完了。

張大哥：山下都採完了啦。接下來，疏果完，套大袋。其實這麼講是很簡單，這樣就隔一兩個月了，這一兩個月裡面很多細微的工作，這個細微的工作我們自己要觀察、要看。

葉守禮：像除草？

張大哥：除草我每年都是用除草機，不曾用除草劑。我這座山已經十幾年沒碰除草劑。快受不了了，體力。

葉守禮：噴除草劑主要是花錢省工？

張大哥：省工！而且又久。你用除草機，砍一次，沒多久草又出來了。上面砍完了下面草又出來了。

葉守禮：這樣不是一天到頭都在除草？

張大哥：對，你要忍的住啦。忍不住自然就靠除草劑。但不用除草劑比較好，土比較肥。

施朝祥：有一種叫草生栽培。

張大哥：有，我慢慢要走這條路。惡草用拔的。那個要很有耐性。

葉守禮：用拔的不是更費工？

張大哥：對，把比較惡毒、惡劣的草，有的草長比較快，而且會影響到你工作，就把它拔掉。

施朝祥：那天我在看《一根稻草的革命》，他說他種苜蓿芽，因為苜蓿芽根很深，抓營養上來，苜蓿芽又很方便處理，用水就淹死了。

張大哥：我沒聽過這個。我是要把強勢的草變成弱勢。像鬼針草，比較強勢，好的草長不起來。我就是幫好的草變成強勢，把壞的草拔掉。因為你光砍掉沒用呀，壞的草長更快。好的草比較不會影響到我工作，保濕性比較好，土壤會比較好，也不會長太高。

葉守禮：那你一年在工錢上會花多少？

張大哥：大概二十幾萬喔，跑不掉。要喔？

張大嫂：你說工錢喔？要喔。我們還算比較省的。

張大哥：我們算很省的囉，其他可能三十萬。

葉守禮：而且工錢也在漲。

張大哥：對！都漲一百。女工變九百。加班費以前一小時一百，現在一百二。主要是女工在漲啦，男工好像沒有在漲。現在請男工不太敢請整天的，像下雨就沒辦法採啦。半天就750。像下午下雨呀，下雨就包裝，那些就給女生做。

葉守禮：這樣成本一年就四十幾萬？

張大哥：不止啦！你怎麼算的？

葉守禮：農藥十萬多，肥料十萬多，工錢二十幾萬。

施朝祥：有沒有把你的工錢算進去。

張大哥：還有包裝材料。紙袋八萬多啦，包裝材料大概十萬。我一年大概七十幾萬。這幾年一直在算平均值，大概七十幾萬。

施朝祥：有算你自己的工資嗎？

張大哥：沒有，我自己的工資我.....

施朝祥：你自己一個月要給自己五萬。

張大哥：你算這樣多少？

葉守禮：超過七十萬。

張大哥：七十幾萬啦。我最近幾年一直在抓平均值。

葉守禮：而且幾乎都是不能省的，工錢還在變貴。

張大哥：我為了要節省工錢，去年花苞兩百斤，今年接一百斤，你看這多省，少一半。結果，產量增加。我今年用一種方式，來降低成本。我發現成本主要來自於工錢，有兩種是絕對不能省的，其它可以省。農藥肥料是絕對不能省的，一省就不行，不要去考慮它。其它可以壓縮，工錢、紙袋、花苞可以省。花苞接少，它就大，接多就小。小賣沒錢，大賣有錢，這樣你懂了？我去年接兩百斤，今年只接一百斤，少接一半，今年梨子很大，梨子很大。我感覺到，可以預估到，雖然還沒採，我可以感覺到我的產量比去年高。一百斤的產量比兩百斤高。划算多了，工錢省掉了，花苞錢也省了，套袋也不用那麼多，梨子更大。很多人問說你今年利害，用這個，產值又更高。經過好幾年，一直在想要怎麼壓縮壓縮，然後產值不要降低。很多人，還迷思在那個，豐收，台語叫豐收（指量多），我的更大顆。

葉守禮：這個什麼時候要採收？

張大哥：八月一號。但是這裡會比較早（指工寮旁一小區塊），因為我接五箱日本的，一箱是梨山的，梨山的比較不耐吊在樹上吊那麼久，熟的比較快。因為尾期比較欠錢，我沒辦法撐那麼久。我們農民幾乎到現在都沒錢了，幾乎都光了，所有庫存都投資在裡面了，到採收前就光了。所以弄這個早一點，補一下。大概十斤啦。

葉守禮：先頂一下。

張大哥：你採收要錢呀，請工人要錢呀，啊我這些而已，可以自己採就好，不用請工人。賣到的錢，我就存起來，請工人。

葉守禮：你都比別人晚採，這樣價格會比較好？

張大哥：因為量少呀。我這個已經有人要了，但是，要的量數不多啦。但是他每年賣完就會來，賣完就會來。我這個很好賣，到尾期的時候我這梨子都很好賣，搶著要。只是價格起不來。不然就是要冰冰庫。所以我們這個現採的都被冰冰庫壓著。

葉守禮：冰冰庫要多少錢呀？

張大哥：我不曉得耶，不便宜啦。

張大嫂：好像一件六十多塊。

張大哥：一件三十台斤啦。

葉守禮：那你這個冰要多少？

張大哥：我這個，去年是一千七百件。你說一件多少？六十。一千七成以六十。

葉守禮：這個也要十萬塊。那這樣還划算嗎？

張大哥：他們幾乎都冰冰庫啦。有的不能冰，有傷有疤的不能冰。這個叫市場調節，過多的時候就把它冰起來。

葉守禮：梨子特別能冰嘛？

張大哥：梨子也有種類呀，豐水就不能冰，不耐冰啦。

葉守禮：可是現在固定都會產期調節，所以採收期的價格也高不起來。

張大哥：也低不起來。

葉守禮：收購商也有概念了。

張大哥：恩對。除非大減收，價格就會好一點。今年算是豐收啦。爛的算是減收。今年很多，氣候的關係。

葉守禮：今年價格好還是去年？

張大哥：今年，到目前來看是好一點點。

葉守禮：這個好和壞的原因，跟產量有關係，還跟什麼有關係？

張大哥：主要是產量。

葉守禮：今年不是豐收嗎？

張大哥：怎麼講，現在有五、六種，農民都分批啦。不像以前一窩蜂，就豐水、新興、蜜梨、秋水四種而已，一出就全部一起出。現在又多了南水、王秋啦，有這些。我這新興。這種是最慢的。這種最適合冰啦。這種梨子在日本幾乎算是淘汰了，但是所有花苞就這種最貴？

葉守禮：為什麼？

張大哥：因為.....農民愛接呀，需求大。

葉守禮：那這種風味是怎麼樣？

張大哥：風味呀.....

張大嫂：要不要我削一顆？（指桌上兩三顆掉下來的還沒熟的梨子）

施朝祥：問風味就自己嘗，哈哈。

張大哥：不準喔，因為還沒熟！可能有點酸，有點澀。這個都不賣呀。但外面那個沒得採，不行啦。

葉守禮：他們要收的都會過來看嗎？還是打電話而已。

張大哥：沒有啦，能不能採收由我決定，不是由販決定。

葉守禮：喔是你打給他。

張大哥：我也可以不打給他。一般來講這幾年都是他突擊我，突然跑到山上我嚇到，來看我採了沒有，因為他知道我採梨子是不告訴人的。

葉守禮：所以每一家個性不一樣？

張大哥：其實大部分農民都不想要講，好像我要求你，就要給你殺啦。

葉守禮：反而是希望他來求你。

張大哥：因為我慢呀，少呀。要是早的時候就不一樣，我要求他們，早的時候貨很多呀。是去年還是前年？那個台南又來了，被我趕走，嘻嘻。第一年還好，第二年又變本加厲，第三年就拿了一大堆東西退還給我，要我還錢，我就賠錢了事，我說我再也不賣你。那個多賤呀！真的是用賤來形容。他在市場買不到梨子

了啦，我在市場沒看過他，我問劉兄，他說他是壞角，很不好買賣啦。譬如說他今天跟我拿了二十件，過了四五天，說賣掉了，又來拿，就說上次跟我買的梨子有些壞掉了，我要補給他。我說你拿過來，我看壞多少補給你。他說還不曉得壞多少，因為都拿去給小販賣。他把它累積起來，這就過分了。每箱裡面壞三、四粒，他也知道這正常，但是他買了十幾次，把它累積起來，放到冰箱裡面，就變多了呀！那個本來多算稀釋掉的。

葉守禮：一般壞的不會來討嗎？

張大哥：不會不會，會來討的我以後就不賣他，他也不好意思來討。他是累積起來一箱來討。他那個本來是稀釋掉的。

葉守禮：他怎麼這樣做生意呀。

張大哥：就是要占你便宜呀。第一年還好，第二年就慢慢的，第三年弄了一堆退回來給我，我氣死了，我說你這個累積起來的，早就給你說買一批退一批，你買一批貨來壞的，我就補你一批。

施朝祥：因為你後來價格好。

張大哥：對！對！他就用這招。我每批貨賣的價格不一樣呀，他用最後一批貨來說你壞很多，這樣賺最多，最划算。這樣子搞我！

施朝祥：連這一招都想的到，而且你又沒有貨可以換。

張大哥：市場代賣的也被我抓到過一次啦，我的梨子是沒有抹藥的。結果代賣的跟我講，你的梨子壞掉囉，要退。我就去看，這個有抹藥怎麼是我的！他就馬上看錯了看錯了！其實這個他是要算在我頭上。

施朝祥：劉兄的兒子今年有種嗎？

張大哥：有呀，他種的很認真耶。

（此時嫂子端來梨子）

施朝祥：不錯喲，有風味。

張大哥：欸不錯！皮很粗嗎？

張大嫂：很粗呀。

張大哥：很粗好。我今年想要交農會。我剛剛有問，四十。農會四十，不高，比我賣的還便宜。

張大嫂：慢一點說不定還會漲。

張大哥：但是我開（產銷）班會的時候，他明明就說要比外面漲十塊，結果我今天去看，漲五塊。應該是要做中秋禮盒，不曉得是不是外銷，應該是喔，我看他有裝箱。

施朝祥：高接梨好像沒有外銷市場。

張大哥：新加坡呀。我看他禮盒做的很漂亮，一貨櫃一貨櫃這樣子。農會收購的。他要測試甜度，他有甜度測試器，那個很貴，還要檢驗農藥殘留，還要外觀，過了，他才給你收。一斤四十啦。比市場賣的價格還要好。但是！很多人不願意賣農會，因為好的全部揀去，比較漂亮的揀去，變成我們農民醜的要怎麼賣？去市場賣那個販一看，你這個好的被撿掉啦，販就不要啦。所以很多農民就不願意交農會。

葉守禮：他會刁難你嗎？

張大哥：不會刁難你，但是他規定就死的呀，甜度要幾度以上，你也騙不了他，他也不會說謊，現場用儀器弄給你看，外觀就主觀意識，農藥殘留也是用機器。

葉守禮：農會價格好是好多少？

張大哥：好五塊。他只收頂級的、漂亮的。比較差的，就不要。

葉守禮：那有量的限制嗎？

張大哥：沒有，多少他都收啦，只要符合他的標準。

葉守禮：你種梨子多久啦？

張大哥：應該說我從小，六日放假，反正有放就就會上山來幫忙。我印象裡面，小時候就有這座山。我是接手我爸的，我從小就經常，我沒有寒暑假，寒暑

假就上來幫忙。後來我爸老了，我在外面也賺不了什麼錢，就回來。當年我爸把石岡的地賣掉，買這座山，這個山是國家的。

葉守禮：種稻子？

張大哥：對。

施朝祥：他們是張達京的後代。

葉守禮：喔！

張大哥：張達京你知道？

葉守禮：有呀，課本上有寫，早期開發的。

張大哥：我還有族譜喔。

施朝祥：那個都被我們笑。

張大哥：我們就是圈地的，圈地的呀。

施朝祥：沒有他不是圈地，他是換地。

張大哥：後來和番有功呀，就是一頭牛給你犁一天一夜，犁多寬就是你的，結果他把你繞圈子來圍。

施朝祥：那個不是你們的啦。

張大哥：我爸都說張達京是這樣搞的。

施朝祥：他主要是因為割水換地，開八堡圳，葫蘆墩就是他開的呀，就是水給你，但是你地給我。第二個他都娶原住民，原住民是母系社會，娶了之後嫁妝都是他的，娶了六個，酋長的女兒。

張大哥：公主。聽說不是娶的，酋長送的喔。

施朝祥：這種東西是這樣，你覺得他可能送嗎？哈哈。

張大哥：但是我爸跟我講，他是和番有功，他就一頭牛給你犁一天一夜，看你犁多寬就是你的，結果張達京給他用圍的呀，原住民看了傻眼，哈哈。

施朝祥：你這個冰庫到底有沒有划算？

張大哥：嗯.....我弟跟我講，這個是要算進去，我弟說你這樣放著其實是浪

費。我弟是開工廠的，他就認為任何設備不能閑置。

施朝祥：不是啦。我覺得是利潤率有沒有達到。如果一個工作請人做不會賺錢，這個工作就不值錢。

張大哥：可是當時我說過了，這個就像是核子武器，備而不用。

施朝祥：因為你現採，沒有出路，人家就可以殺價。

張大哥：我那個時候，梨子價格不好，我都要忍，忍到價格好的時候再採。等到價格好的時候，我梨子就要熟透啦，一大堆問題都出來。我有這個冰庫，我就不用怕這個問題。那時候很便宜呀，我在採的時候，量還很多，我就忍住不採，結果採到後來幾乎都熟透了，因為價格的問題，每年都損失很多，又被人家敲詐，隨便人家講呀，還說補貨就要補多少，每天都補好幾萬。後來我實在忍無可忍，自己蓋一個冰庫。如果我們要出去跟人家租大冰庫，我們根本沒得跟人家拼呀，租大冰庫要有勢力的人才租的到。

施朝祥：現在還好啦，現在冰庫不貴。

張大哥：我們沒有經常冰啦，有勢力的人每年都在冰。我有這個冰庫的話，差不多熟了就可以採，不用等價格。價格再怎麼低，沒關係，我一樣採呀。

施朝祥：產季調節啦。你有沒有算過這樣價格差多少？

張大哥：有差啦，我哥哥每年冰庫花十萬。

施朝祥：不是啦，我這樣講啦，你直接現採，就賣，還是有冰庫調節，這樣價格差多少？

張大哥：沒有算。有比較好。

施朝祥：我知道，至少感覺比較好。

張大哥：奇摩子卡好，做起來卡爽，不用看人臉色啦。

施朝祥：有沒有賺錢，又是另一個問題。第二個，有賺賺多少，也是一個問題。

張大哥：我以前每年賣梨子賣到火氣都很大，都被敲詐。賣到後來，又說你

這梨子怎麼樣、有問題，要扣要補，補了好幾萬。他也看定你，不賣不行，難道你要丟掉？你又沒有冰。價格就隨便他搞。現在我有冰庫了，你賣的太便宜，我就冰起來。所以我說我這是核子武器，備而不用。能不用盡量不用啦。錢入口袋，才是最真實的。冰也有風險。價格是一個問題啦，梨子的品質也是問題，有的冰到二十件，冰到後來變十件，爛掉一半。有的會這樣呀。冰也有風險。那個天才，剛剛坐這裡那個，現在沒有人在打藥了，他每年這個時候都在打藥，熱的要死。

施朝祥：那個是七天.....

張大哥：他打六天了。他一天打四缸。

施朝祥：他打二十四缸喔，他多大地？

張大哥：大概八分多啦。現在沒辦法打整天啦，那麼熱的天。我叫他早一點打，早上打，他說，那也要爬的起來。他這個人喔，做事不緩不急，但是腦子一直在動，很有自己的想法。像我有一個哥哥呀，他有一個爛梨子，那時候很忙喔，已經忙不開了，他居然去搞那個爛梨子，弄啊弄，被他笑，他說哪有時間去搞那個，你把搞那個的時間去做很忙的事情。那個爛掉就說不要管他，就讓他爛掉，不要去搞它，賺了十塊錢花了一百塊。像我那個哥哥是小氣，不會算。那麼忙了去搞那個，那個就不要，有些東西就是要犧牲。要看大局啦。他很厲害啦，他很聰明。一般農民來講，十個有十個都這樣。他是經過十幾年的經驗教訓。他剛剛跟我講了一件事，我聽了有道理，但我還是在幹這個傻事，他也是幹了十幾年了，今年覺悟了。這個心胸要看開來，才能幹。梨子爛，一般農民撕開來，把爛的拿掉，身邊要趕快拿一張紙，把爛的拿掉後馬上塞回去。因為現在梨子每顆的位子都固定了，你突然拿掉一個，就會失去支撐力，另外兩個就會掉下來，所以你要趕快拿一張紙，揉成一團，遞補那個爛的位子。他說他以前都是這樣，看到爛的就會動手去修。忙了半天，可是常常一轉身，碰的就兩粒掉下來，氣死了。搞了爛梨子搞了老半天，弄的三顆都掉下來，氣死了。他說今年決定了，爛的不理他，看都不看他，就套好的，再也不理他。他這樣是對的。但是農民就是很奇怪，不

甘，想說救一個是一個。因為爛的會傳染，會沾到，一定的，趕快處理掉還不會。有時候我們就這樣子，把旁邊拿掉，這棵還好的，可是有時候風一吹，又碰！掉下來，你會氣死。真的會氣死！他就說今年我再也不用了。他說的有理。還有人專門請人來弄爛梨子，捨不得啦。救一粒是一粒。

葉守禮：你還有種過別的東西嗎？

張大哥：我們這座山以前有橘子，就是黃蓉病，死掉以後就種梨子。也曾種過甜柿，但是甜柿不好搞。慢慢感覺梨子.....甜柿的價格比較好。今年還有補助呀，甲地七萬。

張大哥：我覺得他生活態度也是正確的，他覺得農民不需要幹這麼累。他說他只有三件事情，請工人、採梨子、嫁接。其他不會管。你們做一大多事情回來休息，他還在睡。他的思想很正面，你慢慢跟他講話，這個人很重視生活。這種生活態度是正確的。只是喔，這個大環境有時候會逼迫人不得不向環境低頭。他這樣生活態度才對。有時候人會被環境改變，被壓迫到不得以去做一些事情，走歪了，走斜了。

施朝祥：他在講自己，把自己逼太緊。

張大哥：我還不至於啦，我只是體力上，思想上還不至於。像我哥哥就這樣，他就在前面路旁邊，剛剛你們有經過。他們已經採完啦。

施朝祥：他也有種芒果？

張大哥：芒果全部鋸掉啦。

施朝祥：為什麼？

張大哥：有裂果。全部鋸掉了。我就跟我哥哥講，那你可以種什麼？因為他對梨子完全失望。

施朝祥：裂果有辦法救啦。

張大哥：有一個農民講一句話，這個有辦法克服，除非他不開花，有開花，管理上就可以克服。種果樹跟種稻子不一樣，都是要靠經驗，有些經驗是要時間

和金錢。有的農民輕輕鬆鬆做，有的農民忙的要死沒什麼收成，有的農民輕輕鬆鬆收成就很好，因為他掌握重點，掌握時間，什麼時間要做什麼事，都知道，有的瞎忙，嘻嘻。今年用日本花苞比較好，我不愛國。以前我買不起日本花苞，就跟別人講我愛用國貨！差在爛啦，日本花苞不要不會爛。

施朝祥：沒有爛就差很多，你會覺得說至少沒有那種期待落差。

張大哥：量就出來啦，感覺也比較好。

施朝祥：真的是一分錢一分貨。

張大哥：兩倍多啦，花苞。一件十二台斤，差了一倍多。

施朝祥：可是換工錢又是多少，不會爛。

張大哥：對啦，他存活的比較高。

張大嫂：這個你拿回去呀？（拿了一袋梨子）

張大哥：還沒百分之百熟啦，但是已經可以吃了。

葉守禮：很好吃呀。

施朝祥：應該可以更好了，甜度會更高。

張大哥：重點是，會更大！

施朝祥：呵呵，對你來說重量是唯一賣出的價格。

張大哥：等級不一樣呀，你現在是B等級，慢一點採變A等級。因為我們梨子是以一兩半為一個等級，以大8來講，慢一點採又變特8了，愈大愈好。

張大嫂：吼這陣子快採收，一天到晚就大大大大大。

張大哥：差很多耶，特8一千八，大8一千五。我哥哥更狠，鴻洲（音）也很敢賣，他們說我賣的太便宜一點，嘻嘻，習慣了。

施朝祥：這種東西就是要知道自己的價值在哪裡。

140717 拜訪許伯伯家裡

大約一點就從東勢出發，到明正里一帶亂繞。明正里一帶是平地，和張大哥所在的山地是不同的風情。這個季節茂谷還只有乒乓球的大小，為了防止日傷，許多果樹已經噴了白灰，更費工的還直接為果實上白漆。下午兩點，抵達永盛巷，向行人詢問位置，很快就找到許伯伯先生家。許伯伯是明正里茂谷柑的創始人，今天計畫要向他詢問水果產銷的問題。

葉守禮：許先生！

許伯伯：坐啊坐！以前有來過嘛？

葉守禮：有來過一次！我是東海大學的研究生。

許伯伯：你跟王先生他們的？

葉守禮：對對！我在研究這個農民與市場的東西。我們兩年前有帶學生到你們果園參訪呀。

許伯伯：知道知道。你這個葉守禮，呵呵，我以為是這個印尼的葉聯禮，你看只差一個字！

（接著許先生拿起一本雜誌，向我介紹封面人物：沒有仇人的大老闆，印尼華人大亨葉聯禮！許先生和葉聯禮有親戚關係，所以全家去年曾被招待去印尼玩，非常高興）

葉守禮：今天主要是想請教您這個，茂谷賣的問題。

許伯伯：茂谷現在我大多都是宅配，像去年喔，我自己宅配佔總金額就差不多佔了2/3，剩下1/3我都在台北拍賣果菜市場。宅配賣剩下的，就在台北農產運銷公司。

葉守禮：這是？

許伯伯：這是台灣最大的，台灣農產品運銷公司最大的就是在台北，而且他

是最公正的，他是拍賣制度，不是像一般傳統市場用議價，是用拍賣的。我差不多就是做這個兩個路線，一般都是宅配啦。

葉守禮：你宅配是自己處理，還是有請人……

許伯伯：沒有沒有，都是我自己。因為我已經做這麼久了，所以說客戶很多，客戶很多，我每一家宅配單，都會放一張這個LOGO，別人又看到又來訂了。一般老客戶，像遠雄的經理喔，去年一訂就將近一百箱，很多啦，有的公司一送就送……

葉守禮：所以常常是有這種大客戶。

許伯伯：對對。有的一訂就訂上百箱喔！

葉守禮：這樣子賣很快耶。

許伯伯：像我去年過年一下子就賣完了。

葉守禮：那會不會有供不應求的情況？

許伯伯：還好啦。因為一般來講有的要大的，也有的要小的。

葉守禮：那你怎麼會認識遠雄的經理？

許伯伯：大部分都是介紹，因為譬如一家公司嘛，他送給他吃，他吃了以後覺得品質太好了，就知道了。你宅配做久了，他就自然……因為他都是買來送人家，送給對方，對方認為品質這麼好的東西，又來訂，都是這樣，客戶一直累積。

葉守禮：而且公司行號買來送給別人，一定都要買最好的。

許伯伯：對對！送給別人，那家公司看好了，又來跟我訂。

葉守禮：那你宅配做多久了？

許伯伯：做很久了，很久了。所以說客戶就源源不斷了。

葉守禮：有沒有十年呀？

許伯伯：有喔！你看我這個宅配單喔。

（許先生起身到辦公桌，從抽屜中取出一大疊宅配收據）

葉守禮：哇，別人做宅配也沒有你做的好。

許伯伯：對呀！我這個都有商業機密的。我們台灣，我最先做這個LOGO的。

（拿出他的宣傳單）

葉守禮：你很早就有經營品牌的觀念了。

許伯伯：對！可以說我現在每年的銷售單，本來是宅配一半，市場一半。後來現在大部分宅配就佔了2/3。

葉守禮：宅配價格會比較好？

許伯伯：當然好！

葉守禮：大概比起來是怎麼樣？

許伯伯：像今年來講，因為我這個是老客戶，沒有跟人家漲價。我已經三年沒有漲價了。其實今年像我在跟批發市場賣的差沒有很多啦，變成說利潤沒有這麼好了，因為大家都是老客戶。而且現在你看，我們明正里的今年的茂谷，大部分90%都是外銷大陸，將近90%，今年今年。除了宅配以外，將近80%、90%都是外銷大陸。今年貿易商有差不多六家七家到這邊來搶貨。

葉守禮：他們價格怎麼樣？

許伯伯：他們價格很好！他們價格也不錯。他是這樣，你賣給他，就是不用包裝，什麼都不用，就是揀下來，交給他。那個23size的，賣到45塊，25的賣到55塊。最先賣的40塊，結果六七家來搶，就漲到45。

葉守禮：那台灣內銷賣的話是怎麼樣？

許伯伯：台灣今年內銷很少，因為都被外銷搶。外銷有一個好處，你不用包裝費、運費什麼都不要，就直接交給他。他外銷，自己都是請工人，整批的，自己運到冰庫去冰。他們一直賣，賣到他們勞動節是大日子。在上海北京喔，我聽說一顆茂谷25、7size的，一顆賣到人民幣五十塊！將近台幣兩百五十塊。

葉守禮：一顆兩百五十塊！

許伯伯：對！今年差不多六、七家貿易商，他就是要明正里的，別的地方他不要，南部也不要，就是通通來我們這邊買。他一定要挑明正里的。我聽說以前

有做南部的，結果被退光，就不做了。現在專門來這邊做。今年差不多，你看金佛的、沈小姐，他拿現金一億來買！怕死人囉。我的今年沒有賣給他們。因為我宅配完之後沒有剩下好多了。我隔壁那個有沒有，他有十幾萬斤嘛，就是說，一個貨櫃要四萬斤嘛，就賣好幾個貨櫃。我的剩下沒有很多，就直接送到拍賣場去賣了。

葉守禮：是宅配價格好還是外銷價格好？

許伯伯：宅配好一點啦，今年是我沒有漲價。為什麼我沒有給人家漲？我本來去年前年，我27的賣700塊來講，可是我還要箱子，還要運費，可是他們已經賣到60多塊了，那就沒有差很多。你看，一個箱子要十幾塊，差不多十六、七塊，兩個就要三十幾塊啦，還有一個外包裝大箱子又要二十幾塊，成本花起來，運費一箱就要將近一百塊。今年喔，我女兒有跟我講啦，前幾年大家都跟你買，你給人家漲價，人家好像也不舒服嘛，老客戶嘛。他們外銷，今年賣好，明年如果他不跟你買呢？對不對！所以我們還是要，持續的嘛。永續經營比較要緊。如果人家外銷好，你就馬上賣外銷，宅配就不要，如果以後沒有外銷的話你怎麼辦？還是要永續經營的。因為我客戶已經很多，所以都是賣宅配。

葉守禮：我還很好奇您宅配是幾年的時候開始做？

許伯伯：我很早就做，當時最先做還是做少，慢慢做起來。最起碼有十年以上。今年很好，去年外銷也不錯，去年差今年一斤就差四、五塊，前年又差，就慢慢慢，每年都漲價。我們本身，農會都買不到貨。農會最先定價，結果貿易商一直加價。我們本身農會也在外銷呀，我們農會作椪柑外銷新加坡、馬來西亞、汶萊做很多，可是茂谷就做輸貿易商。因為椪柑在大里呀，大部分在做就是農會在做，茂谷呢，貿易商很多家在做，農會反而搶不到貨。因為農會最先和大陸訂價格，結果呢，訂好之後，人家貿易商就你加三塊，我加五塊，一直加起來，結果農會就買沒有貨了，呵呵。

葉守禮：農會收購制度太僵硬。

許伯伯：沒有，他以前先跟大陸價格定死了，可是貿易商沒有訂，貿易商說價格我控制，先買貨，然後再去外面談價格。農會不是，農會是先去外面談價格，價格已經訂好了，結果訂的價格被貿易商一直打、一直打。像金佛呀，在台中市場那邊，有冰庫，他一買就是送冰庫呀，他自己包裝啊，然後送冰庫。對方要貨了，再出。所以他價格就是自己在控制。他可以一直賣，賣到今年最大宗，就是五一勞動節，將近有十天的假期，就是他們最大宗，還有清明節。差不多過年以後，他們才收。我的宅配就是過年前做最多，像我就是說，過年以後做少，人家都送禮嘛，宅配都是過年前多。他們外銷都是過年以後才買，他們陸陸續續一直，大陸那邊要貨就出，他們有冰庫。

葉守禮：國內的批發也是過年前就收嗎？

許伯伯：對，可是我們今年過年，行口很少很少，都是被貿易商搶去，以前都專門配行口，結果今年行口沒有貨了。內銷都沒有貨了，賣到沒有貨。像我對面那個，他就有保留一些給行口，賣給貿易商剩下的要給行口。因為行口不給他的話，萬一你們外銷以後沒有收的話，我沒有行口可以走呀。他們也有固定的客戶啦，每個人都有固定的行口，這兩年外銷是很好呀，但是你不能保證說每年都有。大陸他們這兩年，有從台灣買很多茂谷，買很多。台灣也有人過去種呀，技術轉移。可是問題是說，這個東西很難講，你不要看大陸那麼大，光台灣啦，台灣土地這麼小，南部北部不一樣，為什麼茂谷只有我們明正里的最好，東勢裡面的就不好，南部的根本就不用講，差太多了，就這麼奇怪，就是明正里這邊的品質最好。大陸來講，他的北回歸線，他的緯度來講，你要找到現我們這邊的，也不容易，太北邊不行，太南邊不行。你有沒有聽過柑橘一句名言，橘過淮為枳，就是這樣呀。你在淮河以南種橘子，就是這麼大，過淮河以北種就變枳子。林樸教授也跟我講，他從美國引進啦，可是我們明正里種的比他們原生地還要好，我到他們餐廳去有吃他們茂谷，可是他們茂谷就差我們很多啦，是不是冰太久我不知道，可是味道就差我們太多。這個水果的東西，一定要適地適種。像南部的蓮

霧很好，我們這邊就不行。南部的芒果很好，我們就不行。你光講柳丁啦，南部的柳丁很好，我們這邊就不行，可是茂谷就是我們好。因為柳丁在他們那邊種，皮會薄，比較甜，我們的皮就很厚。

葉守禮：大陸有那個，掏寶網，可以買到明正里的茂谷耶。

許伯伯：那個很貴啦。有的人做網購，電腦一打出來，那個賣太貴。我女婿以前有給人家賣，他們賣太貴啦，賣太貴，利潤抓太多。有啦，有人做網購，我女婿之前就有做，後來不行啦。我們27的好像賣70塊左右，他們要賣到100塊左右。

葉守禮：您的宅配主要不是在網路嗎？

許伯伯：不是呀，我不是呀。因為我沒有網路喔，我的客源也很多，你叫我自己做網站的話，不需要啦。因為你看，做網購的話，你要有貨可以出啊，可是我們這個是短期的，你看，過年前，賣到差不多清明節，不需要做網路。

葉守禮：您的宅配，口碑這麼好，有什麼特別的技巧去經營嗎？

許伯伯：我這個，第一個，品質一定要很穩定，次級品喔，我就不做宅配了，品質一定要保證。第一個是品質啦。你看客戶跟我買，好像這家公司，奇異公司，要送給他的客戶，也都是工廠、公司，一看我在外面買的品質都沒有這麼好，然後看到我的簡介，然後又要送給對方。

葉守禮：您的宅配在價格上也很實惠。

許伯伯：我都沒有漲價，因為都是老客戶啊。我們已經三年都沒有調整，人家外銷的已經漲三年，我也沒有調整。我女兒說，爸爸我們錢也賺了，現在雖然也沒有什麼利潤，可是以前也有賺到，都是老客戶。我們預計明年要多一個運費，明年的話收運費。因為我有好幾個客戶都是很大的客戶，一般來說，四箱以上我是不收運費的，四箱以下我要收運費。後來因為他訂太多了，不好意思，譬如說他訂一百多箱，可是不是寄到你家裡呀，如果是寄到你家裡就沒有運費呀，他以為的是說你的朋友哪一個一箱、哪個朋友兩箱，哪一個朋友三箱，我就想說人家給

我買這麼多，一箱的我也沒有收運費。應當是沒有同一個地址的，我就要收運費。可是因為他的客戶是要送給人家的，又給我買很多，就很矛盾。兩箱的給他收運費，他又說給你買這麼多，只有兩箱你也要收運費，這個就很難講。可是你看人家宅配的，沒有同一個住址，就是要收運費，同一個住址不收運費你這當然呀，可是你送到別的地方，譬如說送到台北一個朋友家你送一箱給他，我運費就要一百塊。光這一箱一百塊，我就沒利潤了，對不對？因為他已經買很多，一個人就買十幾萬，就不好意思跟他收運費。

葉守禮：您每年，幾百箱的茂谷要宅配，要怎麼處理呀？

許伯伯：我太太跟我，我還有幾個幫忙做箱的，我就光寫宅配單。

葉守禮：有跟什麼貨運公司合作嗎？

許伯伯：我跟宅配通呀，他會來收，我有簽契約。這樣價格有比較便宜啦，比外面便宜。宅配通比較便宜。你看，這是宅配通的契約書。黑貓啦，都太貴。我們那個四箱，他也給我算一百二而已呀。

葉守禮：宅配的季節都要請人嗎？

許伯伯：要喔……其實不太需要呀，我光寫宅配單，我女兒也都會回來幫忙，封箱呀。因為有一些客戶喔，譬如給我訂一百箱，今天給你好多，明天給你好多，分批送，客戶都可以接受。

葉守禮：我可以問一下農產運銷公司，是什麼……？

許伯伯：喔！我民國七十年就開始跟，我有他的供應代號，這個要有供應代號才可以出貨，一般老百姓不能出貨。

葉守禮：供應代號是？

許伯伯：一般來講，農民要到農產運銷公司，要透過農會的代號。所有台灣的農會都有代號，然後再分小代號。我不是，我自己有我自己的代號。

葉守禮：你自己就有？

許伯伯：我有。

葉守禮：你算是例外？

許伯伯：以前喔，民國七十年，我們農會沒有做共同運銷，農產運銷公司就可以給你代號。現在農會已經有做共同運銷，私人就不發給你。

葉守禮：等於其實您開始做的時候，東勢農會都還沒有做到這一塊。

許伯伯：對對！我就去做代號。

葉守禮：所以您總是搶在前頭！

許伯伯：是是。我很早就做了，民國七十幾年的時候，我就申請加入他的代號。

（到辦公桌展示他保留的資料）

許伯伯：這是民國七十七年，台北運銷公司，這個高雄的。

葉守禮：台北也有，高雄也有。所以您的選項就比一般農民多。

許伯伯：我很早就申請了。我以前很早，民國七十七年就申請這個代號。要有這個章，才可以申請。

葉守禮：全明正里就只有您一個。

許伯伯：對對。現在他們大部分都是利用農會。

葉守禮：農會出和自己出有什麼差別？

許伯伯：你看這個入場證，供應人入場證。你到那邊去還要入場證，你要去他會檢查，呵呵。我大部分以宅配為主，然後以拍賣為輔。

葉守禮：拍賣的流程是怎麼樣？

許伯伯：就是你看，供應人代號，供應人簽章，品項，數量。然後你去的話，清晨三點就開始拍賣了。

葉守禮：那您要先把貨送過去嗎？還是寫單子就好。

許伯伯：他們貨運行會來載，然後順便寫這個明細表。然後貨運行會到台北果菜公司下貨，他就有理貨員。

葉守禮：你就在家裡等結果就好了？

許伯伯：對對，我看傳真就知道了。你看，每個農產品都有代號，椪柑就是C1。

葉守禮：您從頭到尾就待在家裡就好了。

許伯伯：對呀。你現在要知道水果的行情呀，很簡單，我弄給你看。

（操作傳真機，輸入號碼和密碼）

許伯伯：這是水果行情，因為我今年沒有配貨，如果我有配貨，我就是說，今天交易行情他馬上就傳給我。早上三點多賣，我六、七點就知道結果了，今天賣的價格就傳來了。所有的水果行情，他這邊都有，你都知道。這是水果行情，還有交易明細，他也會傳給我。你看，百香果啦，番茄，什麼都有。

葉守禮：這個是什麼，你可以幫我解釋嗎？

許伯伯：特高、上價、中價、下價，根據品質啦，分好幾個價格。

葉守禮：這怎麼都是零？

許伯伯：就是今天沒有這麼高的。一般來講就是上價的，像這個百香果，改良種的，最高就是97塊，中價61塊，下價25塊。

葉守禮：所以就可以在家查行情，行情到了，再出！

許伯伯：對對！可以先看行情，然後再出。

葉守禮：這個比一般行口……

許伯伯：因為我們的資訊比較透明。

葉守禮：這個對農民就比較有利耶。

許伯伯：你看現在什麼最貴？玉女小茄，今天賣最高的，250。

葉守禮：他的價格也會波動嘛？

許伯伯：會呀！你看，上價是250，中價149，你看，現在最貴的。火龍果現在不貴，火龍果貴的時候很貴，過年的時候。

葉守禮：好有趣喔！

許伯伯：西瓜好便宜啊！愛文也便宜啊。甜瓜也可以，上百的就不錯。

葉守禮：明正里只有你這樣搞呀？

許伯伯：大部分都是我自己搞呀，他們有的，就是要利用農會的小代號。

葉守禮：用農會的代號，也是可以像你這樣查？

許伯伯：可以，可以用電腦查。可是有時候他們要問東勢農會果菜市場，有的人會查，有的人不會查。

葉守禮：透過農會會比較不方便嗎？

許伯伯：當然，農會會抽服務費，果菜市場要抽服務費，農會現在抽好多喔。如果像我自己供應的，他給我抽很省。他給我抽什麼，不算服務費，叫做清潔費，15/1000，不多不多。農會果菜市場要抽30/1000，差一半。其實東勢農會也是可以抽15/1000，可是怎樣，他被傳統市場都被口販挾持了，他們說你給我抽15/1000，我就不去了。因為那些販會來買對不對，這個農產品交易就是說，供應人抽一半，承銷人抽一半，可是他就是給那個，那些販就是承銷商，15/1000，供應人是15/1000，可是以前東勢卓蘭農會就是要給承銷商抽15/1000，協商，不行，說我們不來你這邊買，就把他們的15/1000轉嫁給農民。

葉守禮：原來是這樣。

許伯伯：就變成30/1000了！卓蘭也是這樣。因為怎樣，台北農產運銷公司，你承銷商你不來，不來好呀，就把你承銷商取消掉，不敢呀，哈哈，乖乖的。你看，我們是15/1000，承銷商也要15/1000，合起來是30/1000。可是東勢農會不是這樣，本來也要這樣，結果那些果販說我不繳，如果要繳的話，我直接到農民家裡去買，連你市場都收不到，結果農會就妥協了，把15/1000轉嫁給農民了。

葉守禮：可是您從來不透過代賣市場。

許伯伯：我從來不去東勢去賣，我直接到台北。我資訊很發達，假如我知道自己的行情了，就到台北。

葉守禮：那除了宅配，和台北農產品運銷公司之外，您還有什麼銷售管道嗎？

許伯伯：就沒有了，這樣就夠了！哈哈，夠了。因為我不要給行口商，行口

商很多人，很多人被行口商倒債。

葉守禮：這個行口的故事您可以告訴我一點嗎？

許伯伯：行口就是，我開一個行口商，你的貨寄給我，給我代賣。他也沒有要求你寄給他喔，你自己寄給他。他的利潤是1/10，一成啦，一百塊要收十塊這樣。

葉守禮：這樣很多耶。

許伯伯：對呀！運費，什麼都是你自己出喔，然後他要抽一成喔。

葉守禮：他等於是坐著賺呀。

許伯伯：對呀，他就給你代賣而已呀。代賣我跟你講，老實的他今天給你賣二十塊，沒有老實的二十塊給你報十八塊，給你幹兩塊。市場裡面有那些攤販，那就是各地的行口。你看，台北農產運銷公司，他有甲種承銷商、乙種承銷商、丙種承銷商，不一樣，甲種承銷商是他那邊有自己的攤位，有的沒有，叫丁種的，我自己在那邊買，不一樣。

葉守禮：台北運銷公司都很透明。

許伯伯：對呀，一般來講，台中、台南啦，嘉義、高雄，都有那些行口商啊，為什麼很多農民都被行口商倒債，辛苦做的錢，被行口商倒債。以前像新莊呀、新店呀，很多。我現在取一個名字，叫做守禮水果行，就拿一個招牌在這邊，也沒有什麼東西，結果老百姓就開始發單給你，他很厲害，他專門在貨運那邊，貨運一到，他會去看，某某人的箱子，都有住址有名字嘛，他就記起來，然後打電話給你，說我是某某行口，生意很好喔，價格賣很好喔，你的極柑今年一斤好多錢喔，你就寄給他了。你一寄，他開清單給你，人家是賣二十塊，他給你賣二十二塊，這麼好賣，就一直寄一直寄，可是他只有清單給你，錢沒有匯給你呀！你去找他，連一個辦公室都沒有。

葉守禮：行口都不是現金交易。

許伯伯：行口就是私人的嘛，你也可以做呀。有的果農沒地方賣呀，有行口

打給他，說給你賣，就給他賣啦。農民說起來很多被行口商倒債，太多啦，搞了好幾十萬好幾十萬都有。

葉守禮：明正里的茂谷柑以前主要都是透過行口。

許伯伯：以前都是行口，大部分是行口。

葉守禮：難怪現在外銷來，大家都不肯……

許伯伯：直接給外銷啦。像我這個台北運銷公司喔，百分之百不會倒債，這個是台北市政府的，他聯合青果合作社，我是甲種承銷商、乙種承銷商，我今天要去拍賣貨，要先繳錢，才給你拍賣。

葉守禮：很有制度上的保障。

許伯伯：對！有制度上的保障，錢繳了以後才可以去。

葉守禮：我還有一個疑問，那為什麼其他的果農不透過農會，去台北運銷公司，是因為會被剝兩層皮嗎？可是這樣比較沒有風險。

許伯伯：台北運銷公司沒有風險，可是還有一個這樣，農會來講，台北要抽，農會要抽，這還無所謂，最怕我老百姓有一個觀念，好的自己賣給行口商，壞的才賣到拍賣場去。拍賣場就是，不管今天怎樣貨到，他就是給你賣掉。

葉守禮：所以拍賣場都被農民當作是出清不好貨……

許伯伯：對對！所以他們這觀念就錯！我好的，我就賣給固定的行口，結果爛貨，又抱怨農產運銷公司賣的價格這麼差，這個就是有點循環啦。台北運銷公司品質好的產，價格還比行口好呀，問題是你品管要做好呀，有沒有品管的觀念。像我到台北運銷公司，我的品管一定做得很好，上級品才去呀，次級品另外處理。高級品就給他賣。所以說我的品質一到那邊去，人家一看你的箱子，就搶著要呀，這個品質一定沒問題。

葉守禮：所以您在台北運銷公司也做出自己的口碑……

許伯伯：對！要把自己的品牌作出來。人家一看到你的箱子，看到你的袋子，就知道這個品質是沒問題的。你不能把農產運銷公司當垃圾場，因為農產運銷公

司今天到的貨，他一定給你賣掉，問題是你價格好壞的問題。他賣的，一定是從最貴的在賣，為什麼會賣到兩百多塊？你在外面也賣不到這個價格。他就是最好的品質給你賣，最壞的也給你賣。行口商不是呀，壞的、好的，賣不完明天再賣，明天賣不完後天再賣，價格就保持在這個價格，賣低也不要。像這個固定行口，賣一個禮拜還沒賣掉，農產運銷公司今天去就要賣掉。他的制度是比較健全，一般老百姓是說，認為我在外面賣價格好了，壞的就送台北運銷公司，這種心態就錯掉。台北運銷公司還有一個好處，如果長期品管有做好，價格一定比行口好，長期是這樣。因為怎麼樣，他有他的制度，可是他起起落落比較大。今天行口賣一斤三十塊，不至於差太多，頂多差一塊兩塊。可是果菜公司不是呀，今天可以高十塊，明天可以下十塊，他是以今天的到貨量，還有今天的需求，就給你賣掉。如果今天的到貨量少，一斤貴二十塊，他都喊起來。如果今天到貨量太多，拍賣的看今天或這麼多，不要這麼貴，就跌下來，起伏很大。行口不會，會保持，行口是說如果到貨很多，我就不賣，因為橘子的東西放久不會壞，每天出來都是差不多的價錢。他就算賣的漲價三塊，他也不會給你多三塊，你也不知道，你根本就沒有去看他賣，你怎麼知道？沒有良心你的給你幹三塊、五塊，你也不知道。你是託給他賣，又不是賣斷給他，你是拜託他給你賣的。行口商是這樣。

葉守禮：拍賣的價格這麼大，什麼時候進場就很大學問。

許伯伯：對！

葉守禮：您每天都要注意這個價格。

許伯伯：對對！所以說資訊一定要透明。

葉守禮：這麼久以來也累積了一定的經驗。

許伯伯：也可以跟拍賣員、那些主管聯絡，可以跟拍賣員聯絡。

葉守禮：我前幾天拜訪種梨子的，他們很多都是送到代賣。

許伯伯：那個就是行口商。行口商太多太多了，行口商全台灣太多了。因為有的行口商已經做了好幾十年有信用了，如果說做很久，都知道哪一家行口商比

較有信用，有時候如果說從來不入市的，那種行口商跟你要貨，最好不要去。

葉守禮：一般行口要貨的流程是怎麼樣？

許伯伯：一般來講，我們東勢農民大部分都有自己的行口了，反正就是說我拜託你給你賣，寄給好多或給你。

葉守禮：寄貨也是用貨運公司嗎？

許伯伯：我們這邊都有貨運行來載的，南北都有，專門載水果的，光卓蘭就好幾家了，有專門跑南部，有專門跑北部的。

葉守禮：寄貨過去，他就給你賣嘛。

許伯伯：對呀，你只有給這個箱子，你只要把箱子的收貨人，寫說高雄四海，這樣就好了，然後下面寫說你的住址、電話。隨便哪家行口都有行口名字嘛，你只要把行口名字寫上去，貨運行就負責把你載到。好像卓蘭那邊呀，貨運的車子到那邊去，他們市場有車子專門來接過去，接到他們市場裡面去。你只要把箱子寄出去。南部的行口比較好，北部的比較不好，南部的一個禮拜給你付錢一次，老實的一個禮拜匯錢一次。大部分都這樣。有的沒有，賣了一、二十萬，錢都沒有寄來，有時候被人倒掉就是這樣。他寄出去會開清單給你，今天的貨賣什麼價格，會開清單給你，可是錢要匯來才有用呀。這個叫代賣，他們行口商就是靠這些小販有沒有，他們是算中盤商，這些小販叫零售商，零售商会跟中盤商買。

葉守禮：有時候會聽到大盤商，這是什麼？

許伯伯：大盤商就是在果菜市場這邊的，有的人直接到果菜市場的行口商去買。行口商，台灣太多啦，從以前到現在都是行口商。為什麼會成立台北農產運銷公司？你還沒有出生的時候，以前台北的市場叫果菜市場，在六號水門那邊，後來就是菜蟲，市場就是被菜蟲把持。後來台北才成立農產運銷公司，以前都是菜蟲吃掉了。以前喔，這個不用寫，寫了沒有用，以前都被黑道把持，今天好像說你的貨我要，他是黑道，別人就不敢要了，你就賣了，怎麼敢不賣？我們老實人，你是水果販，他也是水果販，可是他也是黑道，他說我要買，你就不敢要了。

可能本來一斤五十塊的，他可以三十塊給他買，別人不敢。

葉守禮：這個情況現在還有嗎？

許伯伯：現在沒有了，很少了。所以說後來成立農產運銷公司，把菜蟲都抓去關了。以前就是這樣，黑社會呀，他們還組織一個公會，公會的理事長，都是黑道呀，唉喲，常常都是這樣。現在黑道兩個字還是常常看到，什麼時代都剷除不了。

葉守禮：許大哥我可以問您一些基本資料嗎？

許伯伯：可以。

葉守禮：您的果園有多大？

許伯伯：我現在果園很小呀，都是我女婿在做。我本來有兩、三甲，現在都是給我女婿去做，自己不做啦。現在做三、四分地，當運動啦。所以說我自己貨，三、四分地的話，宅配就可以自己賣的完。如果做三、四甲的話，你宅配賣不完啦，呵呵。

葉守禮：現在還是您女婿做大宗？

許伯伯：我女婿做大宗，他今年也有做外銷。我現在只有三、四分地，前年最好啦，差不多有四萬斤，去年就沒有。前年成績最好。如果像他們好幾十萬斤的，宅配沒辦法作這麼多啦，一定要找外銷，或是找行口。我自己的貨現在是說，我已經七十多歲了，……

葉守禮：您七十歲啦！？

許伯伯：七十三呀。

葉守禮：看不出來耶！我以為您六十幾。

許伯伯：呵呵。因為我現在年紀大對不對，身體也負擔不了，做那一點就算運動，我這個不能算是做啦，只能說運動，很輕鬆很輕鬆的做啦。你不做的話，會退化。一天到晚看電視，睡覺。到田裡去摸一摸、摸一摸回來，留一點點做運動。

葉守禮：平均每年還是有三、四萬斤。

許伯伯：沒有啦，兩萬多斤是沒問題啦，兩、三萬斤，這樣算很輕鬆啦。剩下的他們年輕人去做，呵呵。

葉守禮：您覺得，茂谷的前景怎麼樣？

許伯伯：茂谷現在還很好，我們明正里今年有人賣的笑哈哈。

葉守禮：許大哥我問題差不多啦，今天收穫很多！

許伯伯：哪裡！像我現再資訊很透明，水果的行情我都知道。賣行口的都不知道，清單不給你你不知道，賣一個禮拜給你才跟你說一斤賣三十塊，那你這個不是白做了？所以說，資訊透明啦，就搶先機。我可以參考說，他的到貨量。譬如說，蔬菜的到貨量，一般來講一天有一千多斤，水果沒有，水果一天最多七、八百，有時候比較少，四、五百，你看到貨量，到貨量越多，價格一定不好，到貨量越少，價格一定會好。他們是以到貨量，然後照昨天的價格下去拍賣。那個拍賣也很厲害，搞拍賣也不容易，好像說我的貨到這邊，我要以什麼價格賣。台北農產運銷公司現在已經比較先進，用電腦，他會顯示，現在一百塊，玉女番茄昨天喊一百塊，有人喊一百一，他上面就顯示。

葉守禮：這個一般人可以進去看嗎？

許伯伯：他買的人才能進。

葉守禮：去參觀一下。

許伯伯：可以。像我們農會，可以說要組一個遊覽車去參觀，你是果農啦，外人他不會去啦，很少去。

葉守禮：像我要去的話，可能還需要一些管道。

許伯伯：應該也是可以。現在比較自由了，以前都要掛牌子，現在不用了。他們一千都是這樣，一直念喔，一百一百一百一百一百一百一一百一一百一，你聽不懂。好像我那個章有沒有，丟出去，一蓋，那個流程太快了。一般老百姓都是去行口。農民喔，大部分都是弱勢，比較弱勢，所以說真的要吸收一些年輕人，

回鄉。第二是資訊。其實喔，做農喔，不簡單你知道嗎？我跟你講，第一，你要會種，第二，到最後你要會賣。產跟銷，這兩個學問都要有。這個學問太大了，你要生產，要懂肥料、農藥、土壤，都要懂啊，這個不簡單啊。然後銷售管道，一般老百姓銷售管道是最弱的。其實喔，生產的技術來講，大部分都比較還好，農藥怎麼噴，他可以去農藥行去問。像我來講，買什麼藥我自己指定，有的老百姓就要到處問，農藥行就有介紹的。

葉守禮：好像差不多了，每次來都聽到很多東西耶！

141031 晚上與施朝祥、趙寬坡、許雪暉和三合一農業社老闆劉龍麟

聊天

所謂「三合一農業社」成立於 1990 年，劉龍麟大哥和另外三個人合夥經營的農藥、肥料店，有自己的小工廠，是國內製作有機肥料的先驅，是東勢一帶推動有機農業的先行人物。農藥社從早上開到晚上，由一般約十五坪大的民宅一樓改建，除了少數肥料包堆在門口，其他商品都陳列在靠牆架子上，中間的空間空出來，前面是一張適合聊天的大桌子，上面擺著茶具，後面則是辦公桌，算帳用的。看得出這個空間，除了銷售外，非常重視交流、聊天的功能。牆上掛著一些畫、字畫，大多與田園風光有關，其餘則是傳授專業農業知識的海報，例如土壤結構、化學特性列表等等。劉大哥的農業知識非常淵博，最近還時常被邀請到大陸做農業技術指導，所以對大陸農村情況有一些瞭解。

我們一行人用完晚餐後，直奔農業社。施朝祥表示，他早就想帶我來了，但是一直沒機會。劉大哥見到我們，非常友善，但很沉穩，總是笑笑地、很有耐心的回答我們各種刁鑽古怪的問題。他穿著牛仔褲，但沒有皮帶，而使用像是西部牛仔那樣的吊帶，穿著淺綠色格子襯衫，滿頭白髮，整齊梳成旁分。這不是典型農民的形象，也不是一般商人的調調，我們看來，倒有民間學者的風範。

葉守禮：我想請問東勢地區，大約在 1960 年代水果經濟興起的原因。

劉龍麟：因為東勢這個地方，水果興起的部分，跟我成長的年代是吻合的。因為東勢是比較典型的水果產區，是各種水果，不管是熱帶的水果，像是南部的的水果，還是北部的水果，都在這個區塊。因為後面是雪山，這邊是大甲溪，這邊是大安溪，所以是兩條大溪中間的山腳下，所以氣候條件比較適合生產多樣性水果。這邊水果在 1966 年以後……本來這邊都是水稻區，因為灌溉很方便，日據時代灌溉設備都很好。原則上這邊是很好的水稻生產區，是在 1966 年，因為我

記得比較清楚是，民國五十五年這邊有「做醮」。東勢那時候會做醮是因為，跟天災有關係，民國四十九年是八七水災，隔年是八一水災，東勢這邊都很嚴重，五十二年葛樂理颱風。

葉守禮：天災連連耶！

劉龍麟：所以水果為什麼在這個區塊興起，跟天災是有關係的。因為連續幾年都有天災，所以在五十二年的秋天，就開始請神。三年沒有天災，就要做醮。五十五滿三年了，真的沒有天災喔，秋收以後，做醮，後三年又沒有天災喔。那個三年正好是香蕉的黃金時代，東勢這邊的山區都是香蕉。民國五十二、三年開始，到五十六、七年，是香蕉的黃金時代。會記得很清楚。所以東勢水果的部分，比較早啦，香蕉其實日據時代就有了，比起橘子都早。

葉守禮：我可以倒退一點嗎？所以以前這邊平地是種稻，山區是種香蕉？還是平地也種香蕉？

劉龍麟：平地是種稻，山坡地……因為東勢這邊山坡地以前都是樟腦樹，樟腦樹砍掉之後，後來是種香茅。

葉守禮：香茅也是出口嗎？

劉龍麟：都出口到歐洲做化妝品。現在市面上有些驅蚊子的，也有用香茅。那個地一個是種香茅，一個是山木造林。山木的部分大部分是有錢人的部分。第一次要投資十五年，一般靠農產生活的，沒有辦法靠這個，這個等於是有錢人投資的。一般農民大概就是種香茅，然後種一些梅子，日治時代就一直有台灣過去的梅子，做食品或藥品。最先是這樣。

葉守禮：我有一個問題，山坡地的產權，最先是國家還是自己的？要租嗎？

劉龍麟：林班地，原則上都是國有的。跟林務處租呀，以前是國有財產局。以前是這樣。放領的時候，還有一個現象，就是你承租的時候，就是以蕃薯做租金。以蕃薯的價錢做單位，下去算。

施朝祥：因為蕃薯是最賤價的作物，所以農民為了少交錢，就用蕃薯當計價

的。

劉龍麟：但其實你不是直接交蕃薯，你是交市價的錢。大概是百分之幾，去交稅金。假如說這塊地可以產一千公斤的蕃薯，你就要繳幾十斤或是幾百斤的市價過去。百分之十幾。其實都不種蕃薯。你會看到一些林班放領地，那個坡地比較種不了的，農民就不租嘛，那些地後來就歸給國有財產局了。本來是要放領，後來農民不要的。

葉守禮：所以其實林班地不種蕃薯，種香茅、梅子之類的。

劉龍麟：對。

葉守禮：水果還不普遍嘛？

劉龍麟：還不普遍。大概在日據時代和光復後那段時間，大概就是香茅、山木最普遍。

葉守禮：還有一些香蕉嗎？

劉龍麟：對。

葉守禮：沒有那麼多嗎？

劉龍麟：那時候沒有那麼多。其實那時候香蕉也沒有那麼好，香蕉最好是民國五十幾年。後來，有一部分香蕉，比較陡的可能種山木、香茅，比較平的就種香蕉。後來有的就是橘子，橘子算比較早，像梨子就很少。民國四十幾年山坡地種梨子的不多。在那個時間，大概就是這些東西，到 1950 年以後，開始有少數的梨子，橘子比較多，但那時候山木也還不錯。香茅那時候就沒有了，香蕉、橘子比較多。

葉守禮：山木是有錢人去投資的嘛，那柑橘呢？

劉龍麟：柑橘是一般的農戶去投資。

葉守禮：可是也要比較有錢一點嗎？畢竟栽種到收成也要等好幾年。

劉龍麟：他可以沒有那麼久，三四年就可以自給自足。

葉守禮：我比較好奇的是，到底是平地有錢的會跑上去種柑橘，還是平地過

不下去的人會跑去種柑橘。

劉龍麟：你說的是有錢人投資是沒有錯，因為很多是東勢街上的人投資，兼業農民去投資。完全是農戶的，水稻農的話，他可能就是地主了，自己的地比較寬，不是佃農喔，佃農幾乎不能投資。以前農戶是這樣嗎，大家庭都不分家，情況好的話很容易累積財富，所以剛開始的時候，柑橘都是這些人跟街上的兼業農民，有一些錢投資在那邊，剛開始是這樣。後來香蕉比較好的時候，香蕉一年就一收，一般的都投資的起。這是山坡地。接下來當初做醮，多樣性水果是在做醮以後。你現在看到就知道，梨子很少嘛，柑橘是大宗，然後就是梅子，梅子本來這邊就有，還有香蕉。其他水果量都很少。

葉守禮：我可以再問個問題嗎？柑橘那時候也是外銷嗎？

劉龍麟：對，外銷為主。所以你看台灣青果合作社，都是做這些事。

葉守禮：那他們有做一些鼓勵嗎？讓更多農民去種柑橘？

劉龍麟：也沒有鼓勵。接下來要給你談的就是，為什麼水果會起來。因為水稻從國民黨政府開始，就是軍需糧食，糧食供給需求是有問題的，所以一直抑制糧價，肥料也不要你用錢買，用米去換。所以糧價是一直被壓抑的，大概做醮前後，民國五十五年，台灣經濟也逐漸好轉，水果價錢慢慢比較好，水果的收益和稻米的收益差距很大，相當大。這邊的水稻大概一分地可以收穫八百台斤，乾的，算不錯了，一百台斤我記得……一千塊，穀價，八百就是八千塊，一百台斤一千一、二的話，八百台斤就是一萬塊左右。一分地的橘子，可以生產到四千台斤，一甲地可以收到六、七萬斤，一斤橘子大概 8 到 10 塊，大概有四萬塊收入，要是你的話要去做什麼？這是最大的誘因。

葉守禮：但是從稻子到橘子，有沒有什麼門檻？大家都能轉過來嗎？還是條件好的人才能轉過來。

劉龍麟：生產技術沒什麼問題，橘子其實青果在輔導，其實有一個輔導單位，等於是產是農民，銷跟輔導是青果合作社。

葉守禮：重點就是他統一銷售，而且外銷。剛才提到水稻到橘子轉作的門檻，技術是不太有問題的。

劉龍麟：技術方面問題不是很大，因為農會的部分是農糧的部分，青果是水果的部分。

葉守禮：那資金方面呢？

劉龍麟：資金方面，農民剛發展這些產業的時候，很慢，我有能力的話，就種一些種一些，他不是說突然種一大片。你沒有成本，你沒有資金。農民發展是這樣發展的，就是生活開銷以外，我有能力投資多少就投資多少。

葉守禮：那農會沒有發揮作用。

劉龍麟：你說信用部嗎？但那時候幾乎不敢。因為你就騰不出錢。我今年六十五歲，我生長的年代，國小的時候東勢這邊很多還是以物易物。我家是種水稻，日常生活去雜貨店，還有理髮店，我們不是拿錢去的，是一開始講好你家幾口人，要吃多少穀，雜貨店用賒的，理髮用稻子換，日常生活都是用稻子換。所以農村傳統的米廠，就變得很神奇，我跟你賒帳，我的米不是交給你是交給米店，你去跟米店拿錢。幾乎就是銀行的功能。所以我小時候老師說你頭髮很長要理，去到理髮店，他說你這個還不用理，把我趕走，哈哈。小學幾年級以後，那時候就不換了，經濟起來了，付現了，老闆就說你應該要理髮的。也就不過民國四十幾年的事情。米行就是地方經濟的中心，一個雜貨店，一個米店。因為要碾米的時候你也沒有機器呀。

葉守禮：所以米行的老闆是不是地方比較有勢力的人？

劉龍麟：也不一定啦，就是在做這個生意的人。跟農民生活是息息相關的。剛剛講到說，水果的價格，跟經濟的發展是有關係的，都市的生活水平比較高了，水果的需求會比較多，所以價格好嘛，所以一比較就知道。柑橘以前就有外銷，但是內銷也很小。所以說在起來的年代，會說在做醮開始。因為做醮的時候要用到很寬的地，要給人家拜拜，那個陣仗很大，幾個人就一條豬，所以一定要秋收

以後才有空間做。那時候東勢有五、六個醮，整個區都是，祈求整個區的平安，那叫酬神醮。那要很寬的地方，用到稻田，醮壇不光是拜拜，也有一些農產品展售呀，就有人拿香蕉去比賽，拿橘子去比賽，等於本來比較封閉的農村以前沒有看過這些，大加看到這個情況，雖然平常都有看到，但是當時資訊沒有那麼流通呀，感受性沒有這麼強烈，做醮反正大家都閒著呀，就到處晃，也會探聽一下那是怎麼銷呀，價錢怎麼樣？

葉守禮：所以水果價錢這麼好，就被大家知道了。

劉龍麟：對，這是一個比較公開的資訊交流。然後做醮完以後，很多人就不種田了，有些是一部分，有些人是完全就不種了。做醮有時候要十幾甲，有時候要方便走路田埂都破壞掉了，有些人就不想恢復了，而且做醮的時候很多人到處去晃，就有得到這些資訊，就覺得種水果，價格比較好，我也來種種看。從那一年開始，忽然間，很多人都種水果了，就逐漸種。一開始都不會種嘛，第一年葡萄的枝這麼長！不會結果，營養生長，不是生殖生長，就不會長花呀，就不結果。碰到問題，農民就要去解決呀，有些人比較有經驗，像葡萄那時候東勢不種，但是后里、豐原是種很早，遇到問題就會去問人呀，去找朋友問一問呀，逐漸把技術問出來。

葉守禮：技術改良的這方面，是農民比較主動，互相問，國家農試所這個……

劉龍麟：那都是比較後面，有些成果出來之後。一開始都是農民問來問去，看哪個價錢好……像我們看那個巨峰葡萄，都是整串，他們第一年出來，這邊一顆、那邊一顆，第一年的葡萄竟然是撿單顆的，結果一台斤六十塊，民國五十五年一台斤六十塊，很貴呀！所以我剛剛會講說，稻米多少錢嘛，一分地就能生產一千塊台幣，還要扣掉成本那些，現在葡萄一公斤六十塊，一分地一百六十多斤。原則上現在葡萄生產三千台斤，一分地，還算少。不過現在沒有這個價錢了。所以那時候一比較，我已經生產的很爛了，只長那一些些，但是賣起來很好，這是一種激勵，會想說我現在是種不好，要是以後種的好，收入就不一樣了。回去自

己會去找資訊，找方法解決。

葉守禮：自從做醮之後，尤其是橘子、香蕉這邊大大興起了。

劉龍麟：因為做醮之後，你覺得有這個需求，你去在醮壇上看到，收集到一些資訊，你想要賣的話也會去問賣種苗的，他哪種種苗都有，他也會給你推薦，葡萄、琵琶，比較奇特的現象，你現在東勢看的到的水果，葡萄、琵琶、梨子、檸檬，甜柿還沒有，芭樂有，茂谷比較後面，桃子，李子水田沒有。

葉守禮：所以我想要種水果，就跑去找賣種苗的，聽他推薦，看我適合種什麼。

劉龍麟：他就盲目栽種。後來有個現象，因為後面是雪山嘛，晚上風會吹下來，兩條大河的落差很大，日夜溫差很大，晚上會比較冷，這樣的環境是適合生長多樣性水果，另外還有土壤、水分等條件，有些水果，像葡萄種一種跑到新社，跑到卓蘭，琵琶也跑向山，唯一留下來的只有梨子，梨子有它特殊的因素。幾乎很多水果在東勢的水田都種的起來，多樣性水果都種的起來，但是品質不是頂好，如果發現山上更好，就往山上走。

葉守禮：山上的地也是跟國家租的嗎？

劉龍麟：就是以前種香蕉的地。就是以前種樟腦的地，這樣啦，山木、樟腦、香茅、香蕉、梅子，幾乎是同一個時代，橘子都還不算。現在逐漸有水果了，就是香蕉的地，香蕉民國五十幾年垮掉，這也是促成山坡地種果樹的原因呀。香蕉垮掉，主要是香蕉王事件，這是一個政治事件。

許：我很好奇，這邊水果要運出去，怎麼運呀？

劉龍麟：這就牽涉到東勢這邊發展很好的運銷系統的問題。東勢因為是多樣性水果，一年到頭都有水果出，每個月都有，就逐漸發展說，我要把水果運出去，運到台北、高雄，就會有運輸業跑這個，因為東勢和台灣其他地方不一樣就是，其他是專業產區，生產季節才有車子運，沒有專業化，不是每天班車固定跑得。東勢發展成，一個月市場休息兩天嘛，一個月二十八天每天都有車子跑。

葉守禮：他們都是東勢本地人嗎？

劉龍麟：對，因為你有這個需求呀，就會每天跑。

葉守禮：民國五十年代，那個時候卡車、車子……

劉龍麟：都沒有問題。東勢一直都……大概比較明顯是在民國六十幾年以後，因為每天都有水果出……多樣性水果的意思就是，每個季節都生產水果。

葉守禮：它是壟斷的情況，還是有很多家？

劉龍麟：很多家。

葉守禮：他是叫什麼？運輸……？

劉龍麟：托運行。現在行口在都市的大市場，農民要寄到行口去，中間的運輸，就是這些托運行，托運行直接到行口拿運費。因為你這個算單程，為什麼變成每天繼續跑，因為每次回來都空車，不划算，他一定要找一個貨源，很典型的就南部鎮龍紙廠的廢紙，就是這些東勢的水果運的呀。我曾經有一個經驗就是說，那時候種檸檬，那時候在淡季，冬天，車子一樣跑呀，整車就在我一箱檸檬。一箱也可以出去，這很特殊。包括東西可以運出去，包括多樣性水果才能發展這樣的系統，都會造成各自的需求，變成一個鍊，因為你沒有水果的時候……他們作法是這樣，有水果的時候大家一起跑嘛，沒水果的時候……假如說東勢有五家托運行，他們就會聯合，今天你去跑，別天誰去這樣子，淡季是這樣。到後來，回頭車的業務，已經不能取代了，空車也要下去，哪趟是正趟都不曉得了。變成說固定的，只要果菜市場有在營業，每天都會跑。

葉守禮：托運行比較成熟要等到 1970 年代？

劉龍麟：對，水果種類比較多了。因為你運銷也方便呀，種類也多，大家生產也多，有問題大家可以互相討論，這一塊就變成水果產區。這裡本來是水稻產區，現在你看不到水稻。

葉守禮：這附近還有水稻嗎？

劉龍麟：沒有，不能種了。光是養鳥就不夠了，鳥就把你吃掉了。因為麻雀

沒東西吃了。現在唯一有的，就是明正里下面，因為那條路下去，到后里那邊還有。東勢這邊沒有水稻。所以水稻產區，轉變成水果產區，就在那十幾年間。民國七十五年後，東勢幾乎看不到水稻了。

葉守禮：為什麼明正里還有呀？

劉龍麟：是外地人來種的。

葉守禮：所以東勢這邊不只交通方便，訊息也很流通。那資金這邊……，有什麼特殊的嗎？農會有扮演什麼角色？

劉龍麟：在水果發展這段時間，不太有。老實說一般農民也不敢借錢，他也借不到錢。他也沒有抵押品。這邊都是客家人，民風比較保守，也不太敢作保讓人家借錢。

葉守禮：我還是比較好奇，水稻剛轉作水果的這段期間，他們生計要怎麼辦？因為會有空窗期呀，所以一定是要有點剩餘，才能轉作水果嗎？

劉龍麟：對，因為農民是這樣。之前的生活是很簡單，就是種水稻，水稻生成之後，拿去……會有以物易物，因為他就是我半年收成一次，其他半年就賒帳。等稻米出了才那個……種水稻幾乎沒有辦法去打零工，種水果還有時間去打零工。問題是這樣，水稻是集中的工作，農忙期，水果是比較零星的。水稻一年兩季，是很緊湊的，幾乎沒有辦法打工呀，佃農的話你不可能種個幾分地，一定要面積寬一點，一兩公頃就很忙了。兩季中間還要種雜作，哪有時間去打工？種水果還可以。東勢樟腦種完不是很多山木嗎？山木有伐木的工作，所以種水果的人可以去伐木。

許：我有個問題，水果不是很容易壞掉嗎？有沒有什麼技術……

劉龍麟：沒有，這邊都是生鮮水果，也沒有加工廠，就是生鮮水果。說壞掉，也還好啦。從離開樹以後，到販售，這個都還好啦。這就卡到說，你水果採收的時候，人力緊不緊縮。像有一陣子種桃子，就要做加工桃，醃製的，他就是今天摘的桃子，到行口，賣水果的小販跟他批回去，醃製過後再賣。東勢有一陣子這

種加工的桃子出滿多的，這個一定要當天收，他有會軟的特性，第二天軟了沒有人要買，所以第一天採了就一定要出掉。這也牽涉到運輸的問題，運輸的機能好就是能出，別的地方沒有辦法。今天不管東勢出多少，你只要到托運行，他就有本是送出去。如果太多了，車子不夠，他也能調車。

葉守禮：很有彈性。托運等於是很關鍵的……

劉龍麟：東勢會形成這樣，是很特殊的，水果的樣式夠多，時間也夠長，多樣性水果就是生產的時間夠長，每一種水果，要看地理環境的條件才能夠，像南部根本沒辦法，等於變得比較獨特。

葉守禮：那等 70 年代，國有的果菜市場比較發達，國有有在建立拍賣制度，在那之前水果怎麼賣？

劉龍麟：傳統是這樣，像一般的青果市場，就是一個攤位或一家店面，把行號給農民，農民就寄去了。大部分當然有很多被騙的，被跑掉的，但大部分都還好。就是你東西寄去，他扣百分之十。他就說你這東西賣一百塊，他給你匯九十塊，扣掉運費，運費他幫你賣的。這個就是行口，就是抽一成。當然這中間會發生很多問題呀，譬如說我賣高，報低。

葉守禮：農民寄給行口的時候，不知道行口會賣多少？

劉龍麟：對，不知道。

葉守禮：一個禮拜之後在匯給農民。會不會十之八九都有欺負農民的情況呀？

施朝祥：但是真的不知道對方賣多少。

劉龍麟：水果有時候是這樣，也很難講，品質也有關係，跟今天的市況也有關係。假如今天一般的行情是十塊，他九塊賣掉，對大家都有利。所以很難講。跑掉發生的比例，大概百分之二十左右，也還好。

葉守禮：那他們說扣這個一成，是叫做運輸費、工錢還是……？

劉龍麟：仲介費。運費另外扣。

施朝祥：其實也發生過啦，就是你賣掉的錢，扣掉運費還不夠，所以要貼錢。

劉龍麟：一般來講，大家是買賣關係嘛，你也需要貨源，如果差距不大的話，運費就他出嘛。很多都這樣，他怕你以後不寄給他呀，他也需要貨源呀。

葉守禮：他們也是互相依賴，頂多互相佔點小便宜。

劉龍麟：沒有互相嘛，農民要怎麼佔行口便宜。有發生情況的，大概百分之二十啦。農民是處於劣勢，但這個買賣上是互相依存啦，要是這個例子多了，周圍的人也不敢給你了。有些行口可能在水果箱上有行號、地址，你也不認識，不大敢寄，他會給你一個行口章，你要蓋章就會寄到那邊去。假如說你是行口商，我不認識你，你可能來跟我要貨，最起碼會寄一個行口章過來，我好蓋在上面，然後東勢經常也發生這個事，托運行也很清楚，哪一家是老實的，哪一家是騙人的，我今天一箱水果要寄給你，托運行老闆可能會講，這個不要寄啦，如果你找不到地方寄的話，我幫你找一家。

葉守禮：原來托運行還有這個功能。那運費怎麼計算呀？

劉龍麟：里程也有啦，台中多少錢、台北多少錢，用箱來算。這是長時間建立起來的制度。

葉守禮：這個各地會有很多差異，還是大同小異？

劉龍麟：托運商是東勢很特殊的，其他地方沒有這個環境發展不起來，台灣各地很少能發現東勢這麼完整的托運商。

葉守禮：那我倒回去一點，行口是要怎麼跟農民介紹……譬如說你可以寄木頭章給他嗎？

劉龍麟：剛開始一定，行口商會來產地，親自跑一趟，要建立一些交情，大家認識嘛，才會給他，不可能盲目給他。然後我寄給你這個行口，有時候他們攤位在隔壁，就店面賣水果這樣，所以他是空房子，要結帳有一張桌子，還有磅秤，就這樣呀，市場節樹以後你也找不到人呀。所以都是要互相信任。但也有人這樣，騙你的水果，賣一賣就跑掉了，錢也不給你。然後我現在寄給你，他在你的隔壁，

他會看呀，我沒有這個貨，他就會記下來呀，寄一個印章，告訴你現在行情是什麼價錢，他一定報比較好，你才會心動嘛，不然我現在好好的幹嘛寄給他？這是一個方式。有自己跑到農戶，朋友介紹也是一個方式，就這幾個方式。再不然，就找托運行介紹。

葉守禮：那這樣子，要跑不是很容易嗎？我多拿一些，就跑掉。

劉龍麟：但是也這樣啦，一個是假如說你是暗報價錢會比較容易，價差不差太多的話。今天不認識，我寄給你，我不會天天寄呀，而且要先等你錢來，我才要再寄，不然我本來就有寄別的行口，我只不過想開發一條新路線。

參考書目

期刊論文

- Weber, Max, 1997, 〈資本主義與農業社會：歐洲與美國的比較〉。收錄於甘陽編選,《民族國家與經濟政策：韋伯文選第一卷》。香港：牛津大學出版社。
- 王振勳, 2012, 〈台灣日治時期霧峰地區的香蕉產銷研究〉。《朝陽人文社會學刊》10 (1) : 1-28。
- 行政院農業委員會, 2014, 〈台灣優質水果潛力無窮, 創造水果新生命〉。《農政與農情》260 : 14-18。
- 李谷成、馮中朝、范麗霞, 2009, 〈小農戶真的更加具有效率嗎？來自湖北省的經驗證據〉。《經濟學》9 (1) : 95-124。
- 汪冠州, 2010, 〈技術的共變轉換：牛奶鳳梨鄉的技術與社會〉。台中：東海大學社會學系碩士論文。
- 林玉茹, 1998, 〈清代竹塹地區的商人團體：類型、成員及功能的討論〉。《台灣史研究》5 (1) : 47-89。
- 林玉茹, 2004, 〈逐利之風：清代台灣郊商的多元投資策略〉。《歷史月刊》201 : 74-81。
- 林國慶、許聖章、施瑩艷, 2007, 〈我國農家所得變動及其政策意涵分析〉。行政院農委會經費補助研究計畫。
- 林淳華, 2013, 〈災後的團結經濟：以東勢果樹認養班和印尼雨林咖啡為例〉。論文發表於「2013年台灣社會學會年會暨國科會專題研究成果發表會」。台北：政治大學, 2013年11月30日至12月1日。

- 林滿紅，1978，〈清末台灣與中國大陸之貿易型態比較（一八六〇—一八九四）〉。
《國立師範大學歷史學報》6：209-243。
- 柯志明，1988，〈原始積累、平等與工業化：以社會主義中國與資本主義台灣案例之分析〉。《台灣社會研究季刊》1：11-51。
——1989，〈日據台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》68：1-40。
- 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。
- 陳介玄，1999，〈台灣企業及社會研究的社會學技藝〉。取自《社會科學理論與本土化學術研討會論文集》。嘉義縣大林鎮：南華大學教社所。
- 陳宇翔，2005，〈工業資本主義社會的農業變遷：台灣茶業的社會經濟分析〉。台北：國力台北大學社會系碩士論文。
- 陳憲明，2002，〈由農業資材行的運作看栽培技術的發展與擴散——以屏東平原蓮霧產業為例〉。台北：國立師範大學地理研究所碩士論文。
- 曾立維，2013，〈日治時期新竹地區的農會與柑橘業之推廣〉。《台灣文獻》64(3)：185-232。
- 黃宗智，2014，〈「家庭農場」是中國農業的發展出路嗎？〉。《開放時代》2004(2)：176-194。
- 黃清海，2004，〈台灣甜柿栽培的歷史〉。收錄於台中改良場，《甜柿栽培技術與經營管理研討會專輯》。台北：行政院農業委員會。
- 黃富三，2009，〈17世紀臺灣農商連體經濟的啟動〉。收錄于陳益源主編，《2009閩南文化國際學術研討會論文集》。臺南：成功大學中文系。
- 黃樹仁，2002，〈台灣農村土地改革再省思〉。《台灣社會研究季刊》2002(47)：195-248。
- 廖本讓，2014，〈我國辦理蔬果共同運銷模式效能之研究〉。雲林：環球科技大學

公共事務管理研究所碩士論文。

劉志偉，2009，〈國際農糧體制與臺灣的糧食依賴：戰後臺灣養豬業的歷史考察〉。

《台灣史研究》16（2）：105-160。

劉志偉、柯志明，2002，〈戰後農糧體制的建立與土地制度轉型過程中的國家、

地主與農民（1945-1953）〉。《台灣史研究》9（1）：107-180。

劉龍麟，2010，〈東勢區嫁接梨產業史（一）〉。《青芽兒》39：1-11。

蔡培慧，2009，〈農業結構轉型下的農民分化（1980-2005）〉。台北：國立台灣大

生物產業傳播暨發展學系博士論文。

鄧大才，2006，〈社會化小農：動機與行為〉。《華中師範大學學報》2006（3）：9-16。

賴建圖，2001，〈日治時期臺灣鳳梨產業之研究〉。台北：國立臺灣師範大學歷史

研究所碩士論文。

謝志一，2002，〈草根，知識與黑珍珠：屏東蓮霧技術發展的脈絡式研究〉。台北：

世新社會發展研究所碩士論文。

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〉。台北：

世新社會發展研究所碩士論文。

專書

Braudel, Fernand 著、施康強、顧良譯，2006，《15 至 18 世紀的物質文明、經濟和資本主義》。台北縣新店市：左岸文化出版；遠足文化發行。

Braudel, Fernand, 2013,《地中海與菲利普二世時代的地中海世界》。唐家龍等譯。北京：商務印書館。

Chayanov, Alexander、蕭正洪譯，1996，《農民經濟組織》。北京：中央編譯局。

Coase, Ronald、王寧，2013，《變革中國：市場經濟的中國之路》。北京：中信出

版。

Elvin, Mark. 1973. *The Pattern of the China Past*, Calif.: Stanford University Press.

Ferguson, Niall 著、黃煜文譯，2012，《文明：決定人類走向的六大殺手級 APP》。

台北：聯經。

Geertz, Clifford 著、納日碧戈力等譯，1999，《文化的解釋》。上海：上海人民出版社。

——2002，《地方知識：詮釋人類學文集》。台北：麥田。

Huang, Shu-Min, 1981, *Agricultural Degradation: Changing Community Systems in Rural Taiwan*. Washington, D.C.: University Press of America.

Lenin, Vladimir 著、中共中央馬克斯恩格爾列寧斯大林著作編譯局譯，1984，《列寧全集（第4卷）》。北京：人民出版社。

Mann, Michael 著、劉北成等譯，2007，《社會權力的來源》。上海：上海人民出版社。

Marx, Karl 著、中共中央馬克斯恩格爾列寧斯大林著作編譯局譯，1972，《馬克斯恩格斯選集：第四卷》。北京：人民出版社。

——2004，《資本論（第3卷）》。北京：人民出版社。

Myers, Ramon 著、陳其南等譯，1979，《台灣農村社會經濟的發展》。台北：牧童出版。

Polanyi, Karl 著、馮鋼、劉陽譯，2007，《大轉型：我們時代的政治與經濟起源》。杭州：浙江人民出版社。

Ricardo, David 著、郭大力、王亞南譯，2011，《政治經濟學與賦稅原理》。南京：譯林出版社。

Scott, James 著、程立顯等譯，2001，《農民的道義經濟學：東南亞的反叛與生存》。北京：譯林出版社。

Skinner, G. William 著、史建云、徐秀麗翻譯，1998，《中國農村的市場和社會結

- 構》。北京：中國社會科學出版社。
- 葉光庭等譯，2000《中華帝國晚期的城市》。北京：中華書局，
- Weber, Max 著、韓水法譯，1999，《社會科學方法論》。北京：中央編譯出版社。
- 于宗先，1975，《台灣農業發展論文集》。台北：聯經。
- 毛育剛，1994，《台灣農業發展論文級·續編》。台北：聯經。
- 王作榮，1990，《農業現代化：尋找農業的春天》。台北：天下雜誌。
- 王作榮等，1970，《台灣第二次土地改革芻議》。台北：環宇書局。
- 王振寰，2014，《社會學與臺灣社會（第四版）》。台北：巨流。
- 台中改良場，2004，《甜柿栽培技術與經營管理研討會專輯》。台北：行政院農業委員會。
- 台灣農村陣線，2012，《巡田水，誌農鄉：2011 夏耘草根訪調文集》。台北：國立政治大學第三部門研究中心、台灣農村陣線共同出版。
- 矢內原忠雄，2002，《日本帝國主義下之台灣》。台北：海峽學術出版，周憲文譯。
- 行政院農業委員會農糧署，2011，《台灣地區主要農產品產銷及進出口量值》。南投：行政院農業委員會農糧署。
- 吳文星，2008，《日治時期臺灣的社會領導階層》。台北：五南。
- 吳田泉，1993，《台灣農業史》。台北：自立晚報。
- 吳承明，1987，《中國資本主義與國內市場》。台北縣新店市：谷風。
- 吳音寧，2007，《江湖在哪裡？：台灣農業觀察》。台北：印刻。
- 吳晟，1982，《農婦》。台北：洪範。
- 吳濁流，1995，《台灣連翹》。台北：草根出版；吳氏總經銷。
- 李約瑟，1999，《中國古代科學思想史》。陳立夫等譯。南昌：江西人民出版社。
- 李國鼎等，1987，《我國經濟發展策略總論》。台北：聯經。
- 李登輝，1980，《台灣農業發展的經濟分析》。台北：聯經。
- 沈宗瀚，1976，《台灣農業之發展》。台北：台灣商務。

- 卓克華，1990，《清代台灣的商戰集團》。台北：臺原出版。
- 周憲文，1980，《台灣經濟史》。台北：台灣開明書店。
- 林滿紅，2011，《茶、糖、樟腦業與台灣之社會經濟變遷（1860-1895）》。台北：聯經。
- 金觀濤、劉青峰，1994，《興盛與危機：論中國封建社會的超穩定結構》。台北：風雲時代。
- 柯志明，2006，《米糖相剋：日本殖民統治下台灣的發展與從屬》。台北：群學。
- 涂照彥，1999，《日本帝國主義下的台灣》。台北：人間出版。
- 翁之鏞，1954，《中國經濟問題探原》。台北：正中書局。
- 高育仁等，1996，《重修台灣省通志：卷四經濟志農業篇》。南投：台灣省文獻委員會。
- 康原，1999，《台灣農村一百年：農村生活與文化百年滄桑史》。台中：晨星。
- 張研田，1980，《農企業的發展》。台北：聯經。
- 張茂修譯，1967，《發展經濟學》。台北：台灣銀行經濟研究室。
- 張素玢，2014，《濁水溪三百年：歷史、社會、環境》。新北市：衛城出版：遠足發行。
- 張漢裕，1974，《經濟發展與農村經濟》。台北：張漢裕博士文集出版委員會。
- 莊英章，1977，《林圯埔：一個台灣市鎮的社會經濟發展史》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 許俊雅，2003，〈重荷〉。取自許俊雅編，《日治時期台灣小說選讀》。台北市：萬卷樓。
- 許信良，1995，《台灣社會力的分析》。台北：許信良總統選舉後援會。
- 陳孔立，1996，《台灣歷史綱要》。台北：人間出版。
- 陳玉璽，1995，《台灣的依附型發展》。台北：人間出版社。
- 陳其南，1989，《台灣的傳統中國社會》。台北：允晨。

- 陳武雄，2004，《跨越農業分水嶺》。新北市汐止市：中國生產力。
- 陳紹馨，1979，《臺灣的人口變遷與社會變遷》。台北：聯經。
- 陳鴻圖，1996，《水利開發與清代嘉南平原的發展》。台北縣新店市：國史館。
- 費孝通，1990，《志在富民：從沿海到邊區的考察》。上海：上海人民出版社。
- 1994，《鄉土中國與城鎮發展》。香港：牛津。
- 2012，《江村經濟》。北京：北京大學。
- 隅谷三喜男、劉進慶、涂照彥，1995，《台灣之經濟：典型 NIES 之成就與問題》。
- 台北：人間。
- 黃宗智，1990，《中國研究的規範認識危機：論社會經濟史中的悖論現象》。香港：牛津大學。
- 1994a，《華北的小農經濟與社會變遷》。香港：牛津大學。
- 1994b，《長江三角洲小農家庭與鄉村發展》。香港：牛津大學。
- 2010，《中國的隱性農業革命》。北京：法律出版社。
- 黃俊傑，1984，《面對歷史的挑戰：沈宗瀚與我國農業現代化的歷程》。台北：幼獅。
- 黃淑真，2006，《台灣農糧政策之政治經濟分析》。高雄：中山大學政治學研究所在職專班碩士論文。
- 黃樹仁，2002，《心牢：農地農用意識形態與台灣城鄉發展》。台北：巨流。
- 楊弘任，2014，《社區如何動起來？黑珍珠之鄉的派系、在地師傅與社區總體營造》。新北市：群學。
- 廖正宏等，1993，《光復後台灣農業政策的演變：歷史與社會的分析》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 劉進慶，1992，《台灣戰後經濟分析》。台北：人間出版。
- 蔡宏進，2013，《追憶失落的台灣農業與農家生活：近代台灣農業史》。新北市：巨流。

鄧大才，2013，《小農政治：社會化小農與鄉村治理》。北京：中國社會科學出版社。

蕭國和，1987，《台灣農業興衰四十年》。台北：自立晚報。

謝東華等，2000，《大甲溪帶電奔流》。台北：時報文化。

謝國雄，2008，《群學爭鳴：台灣社會學發展史，1945-2005》。台北：群學。

賽珍珠，1978，《分家》。鍾文譯。遠景出版社。

——2002，《大地》。台北：華文網。



