

當代台灣農業的動力： 斗南、美濃和池上的市場交換、 再分配與互惠

鍾怡婷

中央研究院社會學研究所博士後研究員

謝國雄*

中央研究院社會學研究所研究員

台灣農業還有動能與活力嗎？如果有，那是從何而來？如何運作？本文以雲林斗南、高雄美濃與台東池上為例，嘗試指出這三個農業個案的動力機制與來源，並進一步區辨各自的特徵，藉以建構出台灣農業活力的三種類型。本文認為農會、糧商與鄉公所在中介農民和市場方面扮演了關鍵的角色，三個個案的動力來源分別是農會本身、社會運動與地方社團，並依此命名為：農會驅動的斗南模式、社會運動驅動的美濃模式與地方社團驅動的池上模式。本文依序說明這三個案例對於農業現狀的診斷、解決方案中的資源分派機制、背後的價值關懷與驅動力量。本文發現這三個案例都靈活地結合了 Karl Polanyi 的三種資源分派機制：市場交換、再分配與互惠，從而找到脫離農業困境的出路。此外，資源分派機制體現需要基礎設施，而不同的價值關懷會促成不同的機制混搭。本文最後就「三種資源分派機制的關係與組合」、「鑲嵌關係中的社會組織」、「基礎設施」等課題與 Polanyi 切磋。

關鍵詞：農業、小農體制、資源分派機制、Polanyi

台灣社會學第 41 期（2021 年 6 月），頁 1-50。DOI: 10.6676/TS.202106_(41).02

收稿：2020 年 5 月 7 日；接受：2021 年 7 月 22 日。

* 通訊地址：台北市研究院路二段 128 號中央研究院社會學研究所

Email: etshieh@gate.sinica.edu.tw

The Dynamics of Agriculture: Market Exchange, Redistribution and Reciprocity in Rural Taiwan

Yi-ting Chung

Institute of Sociology, Academia Sinica

Gwo-shyong Shieh

Institute of Sociology, Academia Sinica

Is it possible to detect shifts in the development of Taiwanese agriculture over the past three decades when its role in the overall economy seems insignificant if not ignorable? This paper singles out three agricultural townships, Dou-nan, Mei-nong and Chi-shang, to demonstrate that vibrant and energetic agricultural development is unfolding thanks to mediating organizations that initiate innovative programs, namely, the farmers' association in Dou-nan, a social movement in Mei-nong, and social groups in Chi-shang. Motivated by the ultimate concerns to which they are committed, these mediating organizations diagnose the status quo, initiate social innovations, and establish institutional mix by flexibly combining three mechanisms for allocating resources, that is, market exchange, redistribution and reciprocity, which is one of the secrets behind the crescendos of agricultural development in each case. This paper concludes with the contributions it may make to Karl Polanyi's legacy by integrating institutional mix and the two-fold framework of the self-regulating market on the one hand and the economy as an instituted process on the other, and highlighting the importance of infrastructure and ultimate concerns in the institutional mix.

Keywords: agriculture, household farming, mechanism of allocating resources, Karl Polanyi

一、問題意識：台灣農業還有活力嗎？

台灣農戶平均耕作面積在一公頃以下者占了八成，並且以家戶勞動力為主，是典型的小農體制。農業產值曾在 1956 年時占據整體國內生產毛額（GDP）的 27.45%，但 2002 年加入 WTO 之後至今，農業產值占比平均約為 1.67%，農業就業人口只剩 4.9%，農牧戶數占總家戶數的比例降到 9%。以兼業收入為主的兼業農在 1980 年代之後比例上升，占了七成，顯示大量農家以兼業來維持農業經營與生計。整體來看，去農化（de-agrarianisation）、小農消失、農村失去活力（deactivation）似乎是一個不可逆轉的趨勢。

然而媒體的報導卻透露了不一樣的訊息，如近年來台灣出現方興未艾的歸農浪潮、縮短生產與消費距離（如「穀東俱樂部」）、農民共同購買、共同利用生產資源與共同銷售等（遠見雜誌 2017；汪文豪 2005；郭琇真 2018a）。在個別農民之外，我們被幾個鄉鎮的農業表現吸引。雲林縣斗南鎮的農會集結零細化土地（「小地主大佃農」）進行規模化機械生產並發展外銷農業的經驗，在全台是極少數之案例（呂國禎 2007；郭琇真 2018b）。高雄市美濃區則經歷了 2000 年後菸草產業沒落帶來六年的農業衰退（農地休耕種植景觀花卉），但後續竟能透過冬季裡作帶來農業成長（廖靜蕙 2015；郭琇真 2016；李慧宜 2017）。台東縣池上鄉全鄉種植稻米為主，原預期稻米開放進口後會一蹶不振，但透過產地認證（「池上米」），提高了稻米價格，為農民帶來了過去不可想像的收益（何欣潔 2014；李映昕 2016）。

讓我們以農林漁牧業普查的統計資料來為這三個個案定位：2000 年後，斗南的農牧戶率持續下降，但農畜產品銷售收入百萬元以上農牧戶率（百萬元戶率）先下降後成長；美濃的農牧戶率先下降後成長，百萬元戶率先下降後大幅上升；池上的農牧戶率持續下降，而百萬元戶率大幅上升且居三者之首（見圖 1 與圖 2）。上述資料暗示了

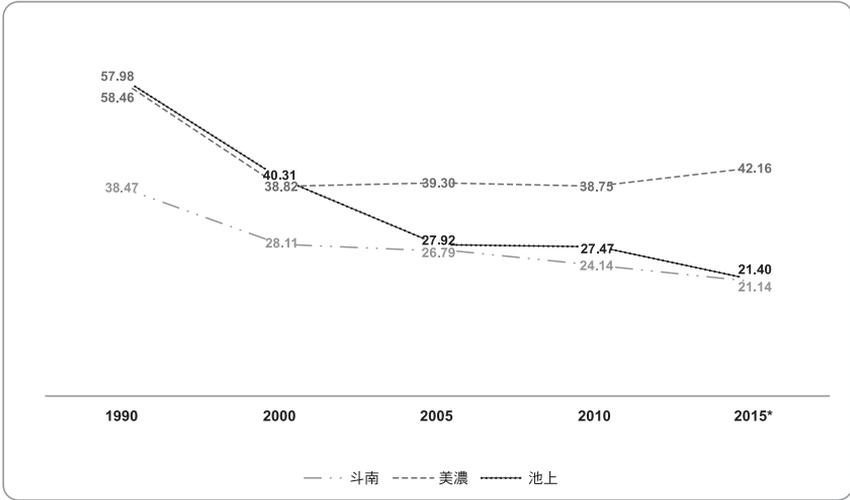


圖 1 農牧戶率之斗南、美濃與池上之變動

資料來源：本研究整理自 1990 至 2015 年歷次農林漁牧業普查資料。

註：農牧戶率為三鄉鎮內從事農牧業之家戶占該鄉鎮總家庭戶數之比例。

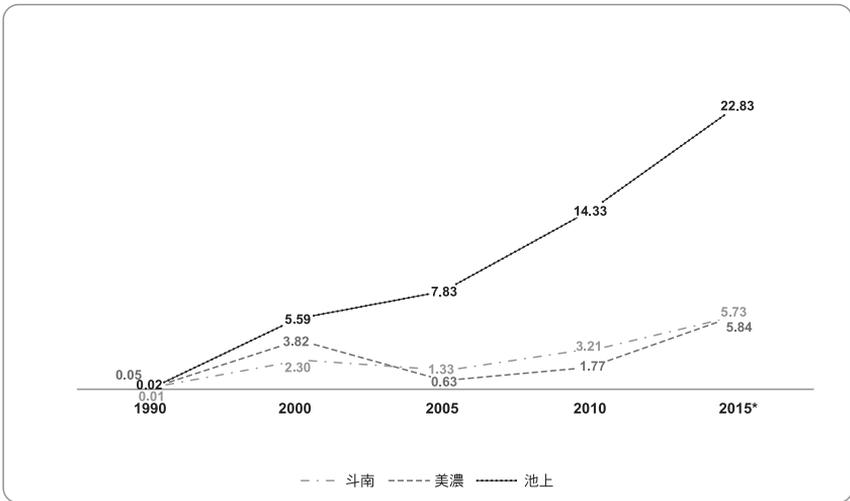


圖 2 農畜產品銷售收入百萬元以上農牧戶率之斗南、美濃與池上之變動

資料來源：本研究整理自 1990 至 2015 年歷次農林漁牧業普查資料。

註：農畜產品銷售收入百萬元以上農牧戶率的分母為三鄉鎮內的農牧戶數。

這三個個案的農業活力，也指出了它們農業活化的歷程有所差異。

去農化、小農消失、農村失活真的是大江東去、不可逆轉的趨勢嗎？是否有異例？如果有異例，它何以可能？其意涵為何？是證明規則的例證（cases that prove the rule），還是挑戰規則的案例（cases that challenge the rule）？由於我們尚未掌握整個台灣農村母體的特徵，無法回答這個問題，必須逐漸累積個案到一定程度之後，才能回答。本文旨在透過斗南、美濃與池上三個個案嘗試偵測當代台灣農業的動力，藉由指出這三個個案活力的內部機制與動力來源，並進一步區辨各自的特徵，以建構出台灣農業動力的三種類型。

在進入這三個個案的討論之前，先讓我們回顧過往台灣的農業研究如何看待台灣農業中的活力與能動，同時向 Polanyi 請益。

二、文獻回顧： 台灣農業的困境、能動與 Karl Polanyi

（一）台灣小農體制的困境與能動

1. 從被榨取到正面迎戰

以家戶勞動力為主而非僱傭勞動來進行農業生產的家戶制農業經營方式（household farm / family farm）直到今日仍是台灣主要的農業體制。此一小農體制於日治時期系統性地受到資本主義影響，但並未如馬克思主義預言般瓦解。柯志明（1989, 1990）以日治時期經驗指出了日治政府及資本主義對台灣小農體制的保存與利用，他雖留意到小農以拒絕採用新技術、減少種植甘蔗，甚或直接反抗（柯志明 1989: 74）等展現小農能動的作為，但這並非其分析的主題。

戰後的土地改革強化了小農體制的農業生產模式。1945 至 1980 年代中期，台灣農業生產力提高，但農業剩餘透過賦稅或實物交易等手段被轉移到工業部門，農業成為被國家榨取的部門。隨農業產值下

跌，農家人口開始流動到非農部門或城市，兼業農比例提高反映了農民離農趨勢。對此時期進行的研究，大多聚焦在台灣農業的困境，並且對農業未來悲觀（李登輝 1980；廖正宏等 1986；黃俊傑 1995）。

1980 年代中期之後，台灣農業漸受新自由主義全球化影響，一方面是農糧與食品市場對國外開放，廉價農產品衝擊國內農業；另一方面則是國際貿易規範限制了政府對農業生產與價格的調控。2002 年台灣加入 WTO，政府開放稻米進口，並取消菸酒專賣制度，更直接衝擊農民。國內稻作休耕面積擴大，而種植商品作物的農民承受比以往更甚的價格波動與生產損失。

全球化時代下的台灣農業也展現了因應之道。有些農民自稻作轉向更市場導向的農業經營（蔡培慧 2009），或者在耕作與品種上進行技術創新（楊弘任 2002；葉守禮 2015）。另一方面這些困境也觸發了 1987 至 1989 年間的農民運動（如五二〇農民抗爭）、1998 年畜牧業者抗議對美開放肉品市場、2004 年白米炸彈客事件，以及 2010 至 2013 年由台灣農村陣線發起的街頭抗爭運動等。

新一波的行動者關注與農業習習相關之環境及飲食安全，並積極思考農業的時代意義（蔡培慧等 2015；陳瑞樺 2016）。此外，近十年來興起的返鄉歸農風潮與縮短產銷鏈等各種另類農食網絡（alternative food networks, AFNs），嘗試突破既有的市場交換模式，並透過其掌握文化中介的優勢，再現農業耕作與農村生活的文化和環境價值，深化農業對台灣社會的意義（鍾怡婷 2013；蔡晏霖 2016）。

要言之，戰後的台灣小農並非完全被動，各種農業研究都留意到農民的抵抗、離農、兼業、以積極策略適應市場（轉種經濟作物、創新耕作技術等）、街頭抗爭，再到正面迎戰提出另類策略，可說涵蓋了台灣農民的各種能動與農業的動力。在此基礎上，本文從不同角度來探討當代台灣農業動力的來源。

2. 台灣小農體制的動力機制與來源

首先，上述研究大部分關注的是作為農業經營單位的小農，本文則以連結小農的組織當作焦點：看似孤立的小農，他們其實透過水平連結形成農民組織（如：產銷班、農會、合作社）而被整合進生產與流通過程的垂直體系中。

晚近農業社會學轉向關注農業生產過程以外的行銷與流通環節，這些研究提醒我們當代農業的困境可能源自下游流通業者透過上下游垂直整合，介入農業的生產與交換過程。這群中介者（intermediary）或者直接控制經濟，或者間接地藉由文化力量形塑消費選擇來影響生產（Friedland 1984; Dixon 1999）。一般看法認為這些中介者掌控了產品議價能力並奪取農民生產剩餘，但這些中介者並非同質，他們在面對農業困境時也可能展現正向影響力（Fazzi 2011; Jepson 2006; Falco et al. 2008）。也就是說，中介者是探討台灣農業動力的一把鑰匙。

台灣農業活動中也有各種中介者，如糧商、盤商、行口等批發商或販運代銷商、農業生產合作社、農會等。這些中介者是否可以成為台灣小農體制的動力來源？是哪種中介者可以觸發台灣小農的動力？

首先浮上來的是農會。戰後台灣的農業發展與農會有著緊密關聯，可說是台灣小農體制的一個特色。地方農會在形式上屬於農民團體組織，聯繫個別農民與國家／市場，中介農糧管制、政府資源分配與商品流通的功能（廖坤榮 2002）。¹

就中介農民與市場而言，農會發揮販運代銷商的功能，將個別農民生產的農產品在產地集中後轉運到消費地蔬果批發市場銷售，此即農會辦理的「共同運銷」業務。²戰後台灣的國家角色無所不在

1 目前台灣的農會組織為三級制（2012年修正之《農會法》第6條）：1. 鄉（鎮、市、區）農會，2. 縣（市）農會及直轄市農會，3. 全國農會。本文所指的地方農會即鄉（鎮、市、區）農會。除少數地方農會涵蓋兩個（或以上）鄉鎮外，多數地方農會的服務與組織範圍為鄉（鎮市區）。

2 地方農會於1973年（6月）開始辦理「共同運銷」業務，即個別農民藉由委託地方農會銷售產品，受委託者收取佣金（銷售金額的一定比例）作為服務費用。具體做法是個別農戶的產品在自家分級包裝後載運到農會設立的「集貨場」，貨物於此集中後再運到全台各消費地批發市場進行銷售（拍賣或議價）。

(omnipresent)，各種農業政策設定了農民活動的制度場域，資源並非普惠式地分配給個別農民。位居農民與國家之間的農會扮演了關鍵角色。積極主動提案與申請政府補助的中介組織，可獲得較多國家資源。

此外，1980 年代中期以來持續推動的「一鄉鎮一特產」政策，促使鄉鎮政府開始參與當地農業發展，例如，辦理推廣當地農特產品的文化節慶活動。除了本來就以服務農民為任務的地方農會之外，鄉鎮公所也成為肩負地方農業發展的中介組織。

要言之，國家十分重要，但本文將聚焦於不同個案是否因不同中介組織而有不同的內部動力機制或來源。為適切回答此一問題，本文的觀察單位是鄉鎮，並檢視鄉鎮範圍內將個別農民集結起來並中介到市場的關鍵組織，在斗南與美濃為農會，在池上則為糧商與鄉公所。

這些中介組織採取了哪些策略來展現他們的能動？我們將藉助 Polanyi 的洞識來回答這個問題。

(二) 立基 Polanyi 觀點的農業動力分析

自我調節市場 (self-regulating market) 對社會將帶來毀滅性的影響可在當代台灣農業中看到蛛絲馬跡。台灣在加入 WTO 之後，因農產品在價格上缺乏國際競爭力而出現諸多去農化現象（如，休耕面積擴大）；此外農民也面對更劇烈的市場價格波動。另一方面，如前節所述，自我調節的市場同時也在台灣帶來了對抗性運動 (counter movement) 的興起。

本文認為台灣小農體制在抵抗之外還有其他的回應行動。為了更系統地說明台灣小農體制的動力，本文藉助 Polanyi (1957[1944]; 1957) 的觀點來探討三個個案，並指出本文獨特之處。

1. 三種資源分派機制

Polanyi (1957[1944]) 認為十九世紀自我調節市場的擴張，帶來裂解社會的毀滅性後果，而為了自保，社會中興起了對抗自我調節市

場的運動。Polanyi 指出了諸如立法、工會、農業關稅等作為干預自我調節市場擴張的工具，來避免勞動力與土地的商品化。他也以歐文運動為例說明社會自我保護運動的地方性實踐，例如，勞動力不進入市場，而是以各自手藝進行互補性的勞動力交換，以及熱心人士支持的商店將營業利潤奉獻給歐文的各項合作方案（Polanyi 1957[1944]: 167-172）。這些行動實際上蘊含了 Polanyi 所指出的互惠與再分配等經濟整合形式，但他未運用這些概念加以分析這些措施背後的運作機制。

晚近針對人類經濟活動的研究都揭示了在市場交換之外仍舊存在著各種多樣的經濟形式（Scott 1976; Gibson-Graham 2006），從而在探討台灣小農體制運作時，我們特別留意是否有多樣的經濟運作模式，而 Polanyi（1957）的「建制經濟」架構（the economy as instituted process）就可派上用場。我們的策略因此是以 Polanyi（1957）「建制經濟」的一般性架構（「互惠、再分配與市場交換」和「鑲嵌」）來解 Polanyi（1957[1944]）的「自我調節市場與對抗性社會保護運動的辯證」。具體作法就是善用「互惠、再分配與市場交換和鑲嵌」的架構中未被 Polanyi（1957[1944]）發揮的潛力。

Polanyi（1957: 250）將經濟生活區分成三個層次：行為（相互、分享與依據浮動價格來交換），整合經濟的形式（互惠、再分配與市場交換），以及相應的制度性安排（對稱性的社會組織、集中的權威中心與創造價格的市場）。

Polanyi（1957[1944]）對於互惠、再分配與市場交換這三個經濟整合形式僅以例證說明。以互惠來說，他所舉的例子是 Trobriand Islands 的住民送出貝殼項鍊與手環，期待能有更多與更高價值的項鍊或手環會回報給他。Polanyi 將此理解為「互惠」，即無償送出物品但未來會帶來類似的回報。「再分配」的意義則較為明確，指的是將經濟活動的成果先集中到一個決策中心，之後再將其分配給成員，如酋長制中的誇富宴（potlatch）、現代國家透過稅收補助特定個人或團體等。至於「市場交換」，Polanyi（1957: 267）區辨了透過「制定

的交換率」的交換與「透過協商的交換率」的交換，而只有「透過協商的交換率」下的交換才是市場交換，也就是所謂的「創造價格的市場」（price-making markets）。本文的市場交換指的即是這個意義下的交換。

雖然 Polanyi (1957[1944]) 提出了「互惠、再分配與市場交換」的架構，但他聚焦在市場交換及其所帶來的災難。其實，這個架構還有其他潛力值得發揮，一是互惠與再分配在對抗市場交換過程中的角色，另一則是這個架構可以協助偵測經濟發展的正面動力與另類可能。以當代台灣農業來說，這個架構不僅有助於我們診斷當代台灣農業的困境，也可以協助我們偵測到當代台灣小農體制的動力。

首先，我們進一步延伸 Polanyi 的原意，將這三項整合經濟行為原則的概念運用到更廣義的交換，更準確地說，是指導資源分派的原則。換言之，互惠、再分配與市場交換是三種資源分派機制。其次，Polanyi 的架構處理的是整個社會及整個西方十九世紀文明與危機，因此無法落實到台灣農業這個具體個案及微觀層次。當代農業經濟活動更複雜地涉及了生產與流通，因此本文將分析其中的「生產」、「行銷」與「消費」環節。此外，本文也關注農產品交換過程中所產生的盈餘 (surplus) 如何被分配、由誰占用，故分析框架加入「盈餘分配」，以全盤了解農民與中介組織間，從生產、流通再到盈餘分配等環節中的資源分派機制。最後，在「資源分派機制」的架構之外，可能有其他重要面向未被納入分析，例如作為資源分派基礎的各種措施 (基礎設施)。

2. 鑲嵌

Polanyi (1957: 250) 提出互惠、再分配與市場交換這三個經濟整合形式有相應的社會組織將其制度化：互惠鑲嵌在對稱性的社會組織 (如親屬、鄰居、圖騰團體等)，再分配鑲嵌在集中的權威組織 (如酋長制度)，而創造價格的市場機制，則沒有相應的社會組織。這三個整合經濟的方式一方面讓各種經濟行為有了穩定性與統一性，另一

方面則將經濟生活鑲嵌在相應的社會組織之中。換言之，經濟整合形式是連結行為與制度的中介。

然而，本文認為這三種經濟整合形式分別相應於三種不同社會組織（「鑲嵌」）的觀點，是一種單向的「一對一」的靜態關係，可能限制了這個架構的潛力。Polanyi 並未深入探究：同一社會組織可能具有多樣的功能可併用這三種資源分派機制，從而開啟能動的空間。

3. 經濟行為的複雜動機

除了經濟行為的整合原則與制度之外，Polanyi 也留意到了人類經濟行為背後有多種動機，如 Kula 交換的動機並非極大化效益，而是取得榮譽與聲名。他也認為社會自我保護運動的動力來源是行動者關注社會利益而非僅受經濟利益驅動（Polanyi 1957[1944]: 154-155, 169-170）。

Burawoy（2003: 220-222）指出這樣具有能力回應市場的能動社會（active society），在 Polanyi 來看雖是階級力量所推動，但促成此一力量產生的特殊條件則是工業化初期就已存在的組織傳統，由於工人被鑲嵌進組織與社群關係中，因而能夠形成集體行動。此一論點涉及了個人或集體行動的背後有其社會安排的因素，換言之，個人行動的動機複雜性也鑲嵌在社會關係、組織與制度中。

本文因此先以三個個案的「價值關懷」來處理個體行動的「動機複雜性」，接著區辨出三種驅動力量來說明個體行動者的價值關懷從何而來，也就是指出不同的社會制度安排形塑了個人的選擇與行動。

4. 三種資源分派機制的混搭

Christian Berndt、Marion Werner 與 Víctor Ramiro Fernández（2020）運用了 Polanyi 的市場交換、再分配、互惠與家戶自主等四種經濟整合形式來理解阿根廷 2000 年後黃豆出口熱中，知識、貨幣、土地與勞動力的商品化及其後果。他們留意到經濟整合形式的混搭（institutional mix），並指出彼此的關係是相互抗衡（Berndt et al.

2020: 218)。例如，國家對基改大豆種子智慧財產權的寬鬆管制（對抗市場的再分配）使得農民可以自留種（家戶自主或廣義的互惠）或是黑市交易（對抗「合法」市場的交易），兩者都阻礙了農業生技公司販售基改種子（市場交換）（Berndt et al. 2020: 223-226）。本文則嘗試指出資源分派機制（或經濟整合形式）的混搭，除了相互抗衡之外，還有其他的可能，如透過互惠手段來促成市場行銷，然後將市場行銷的利潤再分配到農民甚至整個社區，可稱之為「相生連動與辯證」。此外，還有利用市場交換以便脫離市場的弔詭，如受僱農（市場交易）在一段時間後可獨立成為自營農（脫離勞動力市場），或者稻米產業跳開國家規約，發展品牌（市場交易），但其目的是為了維繫稻作、老農和稻作文化（互惠）。這些較為細緻的發現，可能來自觀察單位的不同：Berndt 等（2020）分析整個大豆產業，而本文聚焦在地方農業。

其次，Berndt 等（2020）並未特別討論 Polanyi 論點中的「鑲嵌」，雖有留意到資源分派機制所鑲嵌之社會組織的積極角色，但「鑲嵌」的概念或社會組織與資源分派機制的關係並未深入探究。本文的三個個案則有助於我們討論在同一個社會組織之中是否可運用不同機制進行資源分派。最後，他們並未思考在 Polanyi 架構之外，是否有其他的面向必須深入探究，如體現這幾種經濟整合形式的基礎設施與促成其混搭的價值關懷。

本文主要目的是偵測台灣小農體制的能動與活力來源並且進行初步類型化。我們指向中介國家資源、市場與小農間關係的組織（如農會、糧商、鄉鎮公所），檢視它們在生產、行銷、消費與盈餘分配上所採用的資源分派機制（如市場交換、再分配與互惠或是其組合），以及背後的價值關懷與驅動力量。我們以中介組織背後的驅動力量建構出三個類型，分別命名為「農會驅動的斗南模式」、「社會運動驅動的美濃模式」與「地方社團驅動的池上模式」。本文將指出這三個案例靈活地結合了 Polanyi 的三種資源分派機制：互惠、再分配與市場交換，從而找到脫離農業困境的出路。此外，其體現需要基礎設施

（如農產品物流中心、產地認證制度），而不同的價值關懷會促成不同的機制混搭。

第四節將依序說明這三個個案對現狀的診斷、提出的解決方案、方案中的資源分派機制，以及中介組織和關鍵行動者的價值關懷與它們背後的驅動力量。最後將從 Polanyi（1957[1944]）的架構總結本文的發現，並且指出本文可以超越 Polanyi 之處。

三、資料與方法

本文透過媒體報導所呈現的現象選擇了斗南、美濃與池上這三個案例。我們先以媒體報導之內容，掌握三個鄉鎮於 2000 年後的農業變遷脈絡，並初步比較它們在農業上的創新方案與行動的差異。

其次，我們在 2018 年 7 月至 2019 年 11 月之間進行了田野觀察，並深度訪問了三個案例中的關鍵行動者，以及相關的參與者（受訪對象及日期詳見附錄 1）。訪談重點為他們對農業現狀的診斷、推出的解決方案、他們行動的動機或價值關懷。

除此之外，本文第一作者實際參與美濃農會各項農業轉型方案（2006 至 2011 年），了解方案背後的重要策劃與推動者為當地社會運動團體成員，以及社會運動進入美濃農會發揮影響力的過程。研究者因此接觸了台灣各地嘗試推動農業轉型的行動者，並且結識斗南農會與池上個案當中的關鍵行動者。此一參與實作過程深化了本文研究者與報導人的信賴關係，有助於我們掌握制度背後的運作機制及行動者的價值關懷。

本文採取以下策略來分析與詮釋資料。首先是依據提問來分析與詮釋。本文的核心提問是當代台灣小農體制的動力從何而來，因此在資料中偵測動力的各種跡象，是我們分析與詮釋時的主要指引之一。其次是主題分析，本文援引 Polanyi（1957[1944]）的「互惠、再分配與市場交換」，因此，我們在「農業生產、行銷、消費與盈餘分配」的各種活動中，試圖勾勒這三種資源分派機制及其可能的組合。

再者是本文在細部分析與詮釋訪談和觀察資料時，同時兼顧了這些資料的內容（content）、脈絡（context）、弦外之音（connotations）與報導人是否適格（competence）。最後是紮根式編碼，即以「農會驅動型」、「社會運動驅動型」、「地方社團驅動型」來命名這三個個案。

四、農會驅動的斗南模式

（一）現狀診斷與解決方案

斗南案例是作為中介組織的「斗南農會」所進行的各種介入方案，其中以 2003 年起開始推動的「小地主大佃農」最受到矚目。其背後思維是農民與農會各司其職，農民專注於生產高品質農產而農會負責銷售，目標是讓農民獲得合理收入，成為不需靠兼業維生的專業農。

斗南農會職員 D1 作為方案主要推動者，對當時的農業現況診斷如下。第一，農田休耕面積增加，造成鄰田雜草蔓延或老鼠鑽洞漏水。第二，農產品價格低落，農民兼業情況普遍，專業農減少。第三，農產販運商收購農產品的價格過低，而且獨占銷售盈餘，價格波動風險又多由農民承擔。

針對上述問題，斗南農會提出「小地主大佃農」方案，其內容是由農會擔任休耕地承租者，將零細農地集結並整合以進行規模化的生產。他們以高於休耕補貼的租金（每公頃 10 萬元）承租，並透過農會推廣部門既有的社會網絡來掌握休耕農民與土地所在，因而成功承租到土地。斗南農會招募與僱用青農（以農二代為主）進行耕作與管理，受僱青農每月領取固定薪資，由農會主導與安排生產過程。2004 年首度以此方式運作，招募了 17 位青年投入，耕作面積約 300 公頃，生產品項主要為馬鈴薯、胡蘿蔔等根莖類作物（呂國禎 2007）。斗南農會並設立根莖類物流中心進行採後的集中處理、冷藏倉儲與包裝出貨，批發給下游連鎖型零售超市或餐飲業者。為與馬鈴

薯建立輪作，斗南農會自 2013 年起在自營農場種植越光米，更嘗試採用友善環境方式栽培，同年也建立了大型的一貫作業精米廠，供應給日系連鎖餐廳。斗南農會在這方案中扮演了生產者與批發商角色。

斗南農會在「小地主大佃農」方案中介入農業生產過程，其主要目的在於培訓受僱青農，使其獲得大規模機械化耕作技能後可獨立成為自營農，再與農會形成契作關係。青農在受僱期間習得運用大型機械與資訊科技進行農業生產的知識、技術和經驗，四年後青農可選擇接手承租原先耕作的農地，轉為獨立運作的自營農並與農會契作，斗南農會便專責辦理收購與批發銷售工作，在銷售流通領域發揮中介作用。

斗南農會也積極中介農民與市場，例如，辦理絲瓜、烏殼綠竹筍與柑橘的「共同運銷」。斗南農會在 1974 年開辦共同運銷，最初只是發揮轉運功能，但後來開始組織農民成立產銷班，並在 1986 年時購地興建集貨場及購買選別設備提供給當地產銷班共同利用，維修費用則由班費支付。斗南農會扮演批發市場拍賣員與產銷班農民之間的連結橋梁，依批發市場需求來協助農民改善分級包裝以提高價格。

斗南農會設有「安定基金」，在批發市場價格低於產地價時進行差額補貼，讓參與共同運銷的農民不至於倒貼紙箱與運費等成本。³ 目前以採行「共選共計」運銷的烏殼綠竹筍產銷班持續運作此一制度。⁴ 對斗南農會而言，安定基金讓農民持續參加共同運銷，而不會受一時較高的產地價誘惑將產品轉售給販運商，維持批發市場的貨源穩定才能建立品牌信任度並帶來價格的穩定（訪談紀錄 20180823）。

3 「安定基金」是果菜共同運銷辦法（1974 年）中規定需籌設的「互助基金」。財源來自政府與地方農會的年度預算編列，及共同運銷成交金額的 3%（最高）。斗南農會互助基金的母本在當時是農林廳十萬元、縣政府十萬元、農會二十萬元，再由貸款中提取 3%，目前改為 1%。差價補貼額度為八成或八成五，視當年度基金存量而定（訪談紀錄 20180823）。

4 「共選共計」（pooling system）又稱「合賣均分制」（張德粹 1992）。同個產銷班的個別農民將產品進行集結混合後，經由專業選別人員進行等級選別，再以共用之代號出貨到批發市場進行拍賣。

共同運銷外，斗南農會媒合大型食品加工業者或批發商，並扮演單一報價窗口的獨家代理角色，避免農民獨自面對商販而可能被壓低價格的風險（訪談紀錄 20180823）。藉由創造高品質、分級確實、穩定供貨、包材統一且有明顯的地理識別等做法，斗南農會為當地農產打造品牌，以提高農產價格。

要言之，斗南農會集中閒置土地、僱用青農、調度與協調各種生產要素（如提供大型農機或購買集貨場土地與設備供產銷班共同利用），並且集結個別小農的產品扮演流通銷售的中介角色，以及與產銷班農民共同投入資金建置價差補貼的基金制度，以家戶為經營主體的小農制度得以維繫。

（二）資源分派機制

斗南農會所診斷的農業問題主要在農產品流通領域，但它也關注到休耕對生產所造成的問題。斗南農會的解決方案首先從介入流通領域著手（辦理共同運銷、共選共計、獨家代理），接著介入到生產領域（集結土地、培訓青農、創造自營專業農）進行改變。

斗南之所以在農業上表現如此亮眼，有許多因素。要言之，斗南農會不獨尊市場交換，而是結合了再分配與互惠。以下就生產、行銷、消費與盈餘分配各環節中的資源分派機制進行說明。

1. 生產

就生產而言，在「小地主大佃農」的方案中，不論土地、勞動力與其他生產要素，都是商品，也就是這兩項資源是透過市場交換來取得，而其最終目標是扶持小農，意即讓農民脫離薪資勞動者的角色，成為自營作業者，意即「勞動力去商品化」。這是「以其人之道還治其人」，藉著市場交換離開市場交換。換句話說，全球資本主義危及了小農經濟，斗南農會卻採取典型的資本主義薪資勞動的方式，來去除小農成為薪資勞動力的可能命運。

針對絲瓜、烏殼綠竹筍與柑橘等農作物，農民的生產資源大多

透過市場交換而來，至於肥料、病蟲害防治藥物與包裝紙箱等資材以及運費，則透過產銷班統一採購的方式取得，雖是市場交換，但有農民合作互惠的面向。栽培管理等生產知識與技術，大多不透過市場交換，而是由農會辦理免費的培訓課程，邀請農業科研專家進行相關知識與技術的講授。

2. 行銷

斗南農會介入農產品流通領域的做法是扮演「盤商」角色，認為掌握商品供應（集貨與獨家代理），才有條件與能力對下游業者進行議價。

斗南農會以自營農場和契作收購兩種方式掌握胡蘿蔔、馬鈴薯及越光米的來源，根莖類物流中心和精米廠的建置可大規模儲藏並延長保鮮期與供貨期，產量的集中和穩定使斗南農會得以扮演「盤商」角色，與大型連鎖生鮮食品超市形成上下游供應鏈的買賣關係。就此運作來看，斗南農會無異於是一間依市場交換原則運行的企業，但是以較高價格收購農產品，具有互惠面向，是修正過的市場交換。此外，斗南農會不追求獨占市場，受訪者 D1 指出競爭對手的存在會互相牽制也會有所進步（訪談紀錄 20180823）。

在共同運銷方面，烏殼綠竹筍採「共選共計」模式，仰賴產銷班農民之間的互信與互惠，共同致力於提升品質。斗南農會將共同運銷做法擴展到連鎖生鮮食品超市，對下游業者單一窗口報價，扮演獨家代理角色。

斗南農會向共同運銷農民收取手續費，表面上是以市場交換原則互動，但雙方關係中存在著互惠面向，使得共同運銷可長期運作，進而避免販運商對農民進行價格宰制。受訪者 D2 說：「因為農民對農會的信任就是不會倒帳。……我在這邊跟農民的互動，其實都是立即處理啦……市場的狀況我們告知給農民，那農民如果遇到產期怎麼樣，我們告知市場，那這樣子有一個互動，大家就能信任」（訪談紀錄 20180823）。斗南農會以共同運銷制度在農民與市場間扮演中介

者，它不以極大化利潤為目標，其中農民與農民之間（產銷班）、農民與農會之間的互惠關係發揮了整合作用。

3. 消費

近來斗南農會以「食農教育」的理念與做法來建立和消費者的直接連結。2018 年斗南農會辦理「彩繪稻田」活動，讓消費大眾（尤其是親子）參與插秧、割稻、做飯糰，藉此推廣斗南農會的「越光米」產品。斗南農會也和其下游業者（如連鎖餐廳）合辦農業體驗活動，吸引消費者到產地。

這些農業體驗活動的收費低於辦理成本，斗南農會藉此吸引消費者參與，其目的是在建立消費者對斗南農產品的認同，雖有市場交換原則在其中，但互惠原則亦發揮整合作用。

4. 盈餘分配

在盈餘分配上，斗南農會將部分盈餘用在教育訓練、提供產銷班軟硬體、成立安定基金（互助金）、受僱青農年終分紅，以及產銷班設立公積金等，都是再分配。

斗南農會以三種方式與農民分享盈餘。首先是用於農業推廣活動。斗南農會的推廣部門經費充裕，其用途主要為辦理栽培管理相關知識與技術的教育訓練課程、補助產銷班軟硬體需求，以及品牌化等促進價格提高的行銷作為等。⁵ 產銷班農民因而在土地與勞動力之外的其他生產資源（包括產品流通所需的資源）取得上，皆可部分地透過農會盈餘再分配而來。

其次是以「利益均霑」為原則將盈餘與農民共享。受訪者 D1 提到：「我有一年賺了幾千萬，光胡蘿蔔賺幾千萬，你的薪水還是一樣啊，怎麼會增加，不會啊，但那個錢拿給農民分一分，農民就很高興

5 受訪者提到曾聽過有些農會運用一些做法使總盈餘額度減少，因而分配到推廣部門的經費也降低。受訪者強調斗南農會完全按照規範執行（訪談紀錄 20190724）。

了，不是這樣子嗎？」（訪談紀錄 20190724）在農會自營農場中以受僱青農之績效表現來分配年終紅利，青農共享盈餘，是再分配。針對獨立的契作農戶，斗南農會降低對轉賣利潤的要求，不透過壓低收購價來增加轉賣價差，而是以較高價格收購農產品，讓農民獲得合理收入，則是互惠。

最後是設立「安定基金」，每年自盈餘編列預算存入專用帳戶。此做法讓收取委託佣金、原本不負風險的農會和農民共同分攤了價格波動風險。另外值得一提的是共選共計產銷班的公積金分配。烏殼綠竹筍產銷班的安定基金中自班員貨款提取的金額部分若有剩餘，則歸為班內公積金，用於班內公共事務，或依當年貢獻度（拍賣銷售金額）再分配回去給班員。

（三）價值關懷

斗南農會歷經了契作、承租大片休耕地並僱工生產，最後回歸自營作業的家戶農場，背後的理念是規模化的農業才具競爭力，小農必須被整合進入大規模的農業產銷系統之中，但同時又必須讓小農「健康」地存活。然而農會卻又不是典型的資本家，不以極大化盈餘為目標，而是以「還政於農」作為投資目標。

那麼，斗南農會的行為動機是什麼？斗南農會職員作為關鍵行動者，藉由他們反思農會此一組織對當地農業、農村或他們個人的意義，可以看見他們考量的不是個人經濟利益的極大化，而是整體農民或農村的社會利益極大化。

首先，斗南農會職員 D1 經常提到「農會存在的價值是什麼？」（訪談紀錄 20180823; 20190417; 20190724）。對農業發展而言，他認為農會應該扮演農業結構轉型的領頭羊角色。大規模生產轉型需要對土地、設備與農機進行投資並承擔風險，而農會本身具有一定的資產，有能力承擔失敗的風險，一旦成功就能作為個別農民學習與參照的模式。他也認為農會是「農民的依靠」（訪談紀錄 20190724）。受訪者 D2 提到斗南農會收取共同運銷手續費，但最終目的在於為當

地農民創造利益（訪談紀錄 20180823）。但關於為農民創造利益，D1 又認為：「你說務農賺很大錢嗎？我不希望那些人賺很大錢，因為他會侵蝕到別人」（訪談紀錄 20180823）。這反映了創造利益之目的在於平均分配而非獨占的價值關懷。

其次，斗南農會職員也反身性地思考在農會工作的意義或價值是什麼。D1 認為在農會工作要以「到底為了這個農業、這個農民你下多少功夫（訪談紀錄 20180823）」為念。他將農會職員比喻為「社會工作者」，尤其是任職在推廣部門，核心任務是讓農民持續投入農業生產，以及「讓大家想到斗南，就想到馬鈴薯；想到馬鈴薯，就想到斗南」（訪談紀錄 20190724），來創造當地農業的能見度並形塑下一代的認同。此外，也要照顧到農民福利，例如支付較高租金給長期承租之農地的地主，或僱用其中無力耕作之小地主老農從事巡田水工作來增加收入（訪談紀錄 20190724）。

（四）經營「大規模企業卻與農民共享利潤」的農會

斗南案例的動力來自農會本身。主流觀點對地方農會的評價通常是負面多於正面，但斗南的案例卻呈現了農會在面對挑戰時的動力與創新。

斗南農會採取了經營大規模企業的策略，但是為何採取公司化經營卻不流於利潤至上？斗南農會職員為何會有利他並追求分配均等的動機？有三個可能的原因，一是農會這個組織本身的制度安排，二是斗南農會內部的運作邏輯，三是農會職員與在地社會的關係。

農會這個組織本身的制度安排使得它不同於公司，其組織架構及運作受《農會法》規範。地方農會經營各項營利事業的年度總盈餘，在彌補虧損後最少必須將其中的 62% 分配到農業推廣、訓練、文化與福利相關事業的項目，農民因而得以共享農會的盈餘。⁶ 農會經營

6 《農會法》第 40 條規定，農會總盈餘除彌補虧損外，依規定分配：一、法定公積 15%；二、公益金 5%；三、農業推廣、訓練及文化、福利事業費，不得少於 62%；四、各級農會間有關推廣、互助及訓練經費 8%；五、理、監事及工作人員酬勞金，不得

各項經濟事業並創造收入的盈餘分配有嚴謹規範，而不像一般公司之盈餘主要歸私人所得（公司負責人或股東）或由私人掌握分配權限。斗南農會職員 D1 因此認為農會不同於一般公司，這個組織的營收會成為公共財而不是私有財。由於他身處在農會此一制度安排之中，因而引發他的價值關懷與行為動機。

農會盈餘多寡並不直接反映到農會職員薪資增加，升遷也並非依其表現績效而來，這些制度安排影響了農會職員對從事這份工作之意義的想法。受訪者 D1 不只一次說：「我們又不是營利單位，我們賺的錢又不是放在我口袋」（訪談紀錄 20180823；20190724）。雖仍有年終獎金與考績作為勞動表現的誘因，⁷ 但農會這個組織本身的制度安排，使得身處其中的職員認知到任職於農會並不能以追求自己經濟利益極大化為目的，因此轉而是依所在職位與職責來把事情做好，在這基礎之上再追求理想和目標的實現，例如「把『斗南鎮農會』，這五個字擦亮」（訪談紀錄 20190724）。

除了農會本身的制度安排之外，斗南農會如何遵守並依制度安排來運作？首先，農會組織中實際負責各項業務裁決的是總幹事，斗南農會近五十年來只換過四位總幹事，且每位總幹事服務的時間較長，使得決策持續被執行，組織運作原則和精神也能長期落實（訪談紀錄 20191120）。⁸ 各項業務主辦者任期長不被調動，也是斗南農會職員認為他們的制度、決策及內部組織文化可持續被遵循的原因，例如，D1 觀察全台各農會的共同運銷業務辦理情形後發現：「台灣很厲害的，運銷主辦一做就都二、三十年，都不會動喔」（訪談紀錄 20180823）。斗南農會也是如此，共同運銷業務主辦人自接手至今二十多年沒有變動。

超過 10%。

7 受訪者提到，農會職員薪資依「農會人事管理辦法」核給且盈餘分配為年終獎金更需經縣市農業主管機關同意，因此農會盈餘增加並不直接反映為員工薪水或年終獎金額度的增加。

8 近五十年來歷任總幹事為李萬正（1964-1986）、唐玉如（1986-1993）、張有擇（1993-2019）、張燕容（2019-2021）。

農會內部路線的競爭或合作也是農會能否展現動能的關鍵，包括部門間的橫向合作，以及從總幹事到產銷班農民間的垂直整合。農會供銷部與推廣部兩大部門的工作人員得以合作並互相信任，加強了斗南農會推展創新方案的動力。供銷部門面向市場（要賺錢），而推廣部門面向農民（要照顧農民），兩部門間易形成對立。受訪者 D1 指出，藉由將供銷與推廣兩大部門整合在同一間辦公室並且時常開會交流，使雙方站在對方立場思考，達成「產銷一元化」來消弭雙頭馬車的問題（訪談紀錄 20190724）。推廣與供銷部門之外，斗南農會內的各部門也密切合作，另一位任職超過三十年的職員 D3 也認為斗南農會「可能一個大家庭的觀念」（訪談紀錄 20191120），讓他們長久以來各部門間可以合作並凝聚向心力。斗南農會內部的垂直整合也具有關鍵影響，D1 指出：「我們都比較傳統，所以我們說我們是集權，是統治的、是父系的，你看對總幹事就畢恭畢敬，真的」（訪談紀錄 20180823）。面對產銷班農民，同樣透過嚴守規範的方式來運作，不守產銷規範的農民便拒絕往來，D1 一樣用「集權」來比喻他們的運作方式：「但是我這裡就是這樣，我集權，但是我集權之下，大家能夠賺得到錢，這才是我最終的目的啦」（訪談紀錄 20190724）。斗南農會內部得以創造水平與垂直整合的原因亦和總幹事本身緊密相關，他們不諱言地指出，總幹事能遵循制度運作、不從中謀取不當私利，職員也會因此守本分盡本事（訪談紀錄 20190724; 20191120）。

最後，農會職員與在地社會的關係，是農會產生動力的第三個因素。由於農會職員大多是斗南在地人，受訪者認為「再來就是說這裡是我們的鄉土啦，我們的根都在這邊，我的父親、我的爺爺都在這邊，所以想要把這裡做好啦，就這樣子而已」，或是「做不好等一下又牽拖到長輩」（訪談紀錄 20180823）。這體現了因個人鑲嵌在地方的宗族社會關係中，使得行為動機背後的名譽聲望考量大過於對經濟利益的追求。

簡要來說，斗南農會堅守盈餘共享原則，並強化內部的橫向與垂

直合作，再加上組織內部行動者抱持著共創經濟與社會利益的價值關懷，使得它採取公司化經營卻又不像一般的企業，它追求盈餘但創造共享而非獨占。

斗南模式中，青農的勞動力商品化只是暫時的過渡，是作為學習規模化經營的手段，最終目的是成為家戶經營的農業生產者，並且是不依靠兼業維生的專業農。小農制度在這裡透過農會扮演中介角色創造規模化經營來維繫。相較於日治時期糖業資本進入農村，在沒有農會作為中介的情況下，資本與個別農戶直接聯繫而使得小農被資本榨取剩餘，斗南案例顯示了台灣農村中的農會組織對小農制度之維繫扮演著關鍵角色。

五、社會運動驅動的美濃模式

（一）現狀診斷與解決方案

美濃案例也是以農會作為中介組織所展開的各種農業創新方案。2006年起美濃農會首先以推廣新作物來解決休耕離農問題，同時試驗另類產銷模式的運作可能性，接著在共同運銷業務上著力，最後也介入到生產領域。

美濃在戰後以來維繫著兩期稻作、冬季種植菸葉的農業生產形態。菸葉是菸酒專賣制度下由國營單位與農民契作的產品，農民種植的稻米也以繳交公糧為主，兩種作物都受國家保價收購，長期以來美濃的農業與農民不直接面對自由市場。2002年加入WTO，菸酒專賣制度取消，菸葉契作也定下落日條款，開啟美濃的「後菸葉時代」。⁹

後菸葉時代的美濃農業面臨以下挑戰。第一，在冬季裡作期間，

9 1987年台灣開放洋菸、洋酒進口，菸葉契作面積逐年減少，2002年改制後的台灣菸酒公司原計畫三年內停收本土菸葉，但在菸農與政治壓力下，契作與生產仍持續了15年。2016年冬季是美濃菸農最後一次種下菸葉。

原先種植菸葉約二千公頃的農田轉為休耕。¹⁰ 農民在一、二期也多選擇領取政府補助讓農田休耕。整年休耕導致農業生產基礎設施受損（如，灌溉系統因利用率低而淤積堵塞），增加未來復耕成本。第二，較年輕的農民在後菸葉時代轉種高經濟收益的作物，如木瓜、無籽檸檬、胡瓜、茄子、敏豆、番茄等。高齡菸農因缺乏體力與技術難再轉型投入，老農離農的去農化現象未因高經濟收益作物出現而緩解。第三，農民從面對國家轉向面對市場後，開始承受價格波動的風險與損害。例如，生產過剩導致價格下跌；老農不種菸改種低勞力、機械化程度高的紅豆，經常面對盤商集體壟斷壓低收購價格。

針對上述問題，美濃農會於 2006 年首度辦理「白玉蘿蔔季」推廣新作物「白玉蘿蔔」和「農業體驗旅遊」此一新的產銷模式。¹¹ 2011 年推出「蘿蔔股東會」，消費者需預先付費認購並親自下田採收。白玉蘿蔔種植過程可以機械取代人力，符合老農需求，而需要大量勞動力的採收過程則藉由讓消費者參與來解決（廖靜蕙 2015；李慧宜 2017）。另一個創舉是 2012 年推動的白玉蘿蔔「種植登記制度」。美濃農會結合販售蘿蔔種籽與種植登記，供應比市價低且優良的種籽吸引農民購買，購買者需登記種植面積與所在地，且每年僅販售約可種植 200 至 250 公頃面積的種籽，當面積近達上限時便提出示警（訪談紀錄 20180926）。以此做法來避免後續可能發生的生產過剩與價格崩盤。

主要替代菸葉的作物是紅豆，近年來約種植一千公頃。紅豆的生產過程已高度機械化，種植者以老農為主。2013 年美濃農會介入紅豆產地售價制定，其做法是扮演盤商角色開始收購紅豆，收購價為浮動價（slide scale price），即不定預告收購價，而以收成當日最高價

10 根據農糧署的定義，「裡作」是指自上年 10 月 1 日起至 12 月 31 日止種植，而在本年內收穫之短期作物。

11 「白玉蘿蔔」非真正的「新作物」。原先「白玉蘿蔔」種植面積小，主要用於醃漬，通常只在美濃內部流通，因所需勞動力與技術較其他高經濟收益作物低，不種菸葉的農民開始改種蘿蔔。「白玉蘿蔔」是品牌名，過往多由農家自行留種，美濃農會開始推廣後以「朝陽二號」作為「白玉蘿蔔」品種。

為收購價。此模式不僅避免了收購商聯合壟斷壓低價格，亦為農民帶來穩定且提高的紅豆價格（何欣潔 2016）。美濃農會也投入紅豆契作（約 150 至 180 公頃），契作價格亦採浮動式，並以當期最高價給予差價補回。美濃農會契作紅豆的主要目的是為了推廣不用巴拉刈催化落葉並符合農藥殘留安全規範的生產方式。為強化契約效用，契作農民須繳交三千元保證金，採收後農藥殘留檢驗合格才退回。若檢驗結果為「ND」（未檢出）更可獲得獎金，契作紅豆農有將近八成取得 ND 的成果（訪談紀錄 20180926）。

針對高經濟收益的冬季裡作，如茄子、敏豆、辣椒、橙蜜香小番茄等，美濃農會的介入作為是著力於共同運銷並打造地方品牌以提高農產品價格。¹² 具體做法亦如斗南農會，加強與批發市場的拍賣員溝通和交流，協助農民改善生產和分級包裝。2016 年藉由重新設計具一致性標識的紙箱供共同運銷農民使用，在批發市場中提升識別度。以產地作為農產識別的品牌策略也擴大運用到「白玉蘿蔔」與「橙蜜香小番茄」。為強化「白玉蘿蔔」之產地來源，美濃農會於 2015 年將之進行商標註冊，減少仿冒或搭便車問題。

就同樣辦理共同運銷而言，美濃農會的創新做法是先將銷售額代墊給農民，農民在採收、包裝與出貨後，隔天上午就可收到在批發市場的銷售收入，而不須等到第三天。即便只是提前一天收到現金入帳，也能固著農民投入共同運銷（訪談紀錄 20180823）。

因獲得農民信賴，透過美濃農會共同運銷到主要批發市場的成交量與金額逐年增加。美濃農會收取的服務費用是銷售額的 3%，收入增加後，將其中的 0.05% 以農會自營超市消費券依當年度交易金額比例回饋給參與共同運銷的農民（高雄市美濃區農會 2016）。

美濃農會推出的介入方案以維繫多元冬季裡作為主，因而水稻種植的必要性被凸顯出來。稻作之於美濃的重要性在於它可與其他作

12 1990 年代中期取代菸葉的作物包括木瓜、無籽檸檬、香蕉、芭樂等長期作物，以及野蓮、胡瓜、敏豆、茄子、辣椒、白玉蘿蔔、橙蜜香小番茄等短期作物。共同運銷的量與金額主要來自冬季裡作的短期作物。

物輪作（如，香蕉、木瓜及茄科作物等）以減緩連作障礙。美濃農會將水稻視為美濃農業的基礎，積極復耕水稻。其做法是發展自有品牌的良質米產品，以提高價格作為誘因來集結老農投入。美濃農會與老農形成契作關係並介入生產過程，例如，統一供應秧苗以及協調安排插秧與收割等農事服務業者進行工作排程。老農只需負責田間管理工作，但須遵守農藥殘留安全規範。2005 年起開始自營「美農米」，2011 年之後主推單一品種「高雄 147」，推廣多年後獲消費者青睞（廖靜蕙 2017）。

美濃農會介入農業轉型的過程中，亦開始重視環境生態，例如上述紅豆與稻米的契作方案中都嚴格規範農藥使用。美濃農會在 2019 年設立「綠色農業資材中心」並安排植物醫生駐點，透過資材供應和便利的諮詢服務，從生產過程的上游進行間接介入，更進一步引導農民進行農法轉型。

（二）資源分派機制

美濃的農業轉型源自國家專賣壟斷之菸草產業沒落後被多元的冬季裡作取代，多種經濟整合模式被採用來對抗市場，維繫了小農制度與當地農村文化。以下在生產、行銷、消費及盈餘分配等方面說明其資源分派機制。

1. 生產

美濃農會不採資本化模式而與眾多小農契作。透過集結老農、復耕稻作、推動農法轉型及總量管制，美濃農會在生產面上有諸多介入。

美濃農會統一採購與供應所需的生產資材（種苗、肥料與農藥等）給契作農民，亦開設教育訓練課程，提供栽培管理方面的知識，此外還協調業者提供專用的採收機械，使農民不需擔心下一個種植時程會被拖延而施灑藥劑提前收成。美濃農會集結相關生產資源再進行供應與調度分配，是再分配。介入生產方式以改變耕作行為並非為了

產量與利潤，而是為了減少對自然環境的破壞，帶來了公共財。

美濃農會職員 M1 提到以一位老農最多可管理 0.5 公頃而言，種植一期水稻的淨收入僅約五萬元，但若不種水稻，其他作物就無法維繫，因此「不管你種任何東西，你還是要回過頭來種水稻」（訪談紀錄 20180926）。稻作復耕能為整體農業生產帶來公共財（稻作能恢復地力），但仰賴老農願意加入契作。另一方面，加入契作也活化了老農。契作紅豆的老農甚至願意改變過往採用的慣行農法，轉而依農會規範的標準作業流程施肥用藥，實際操作後更會主動回饋遭遇的問題並主動提出解決方法。M1 說：「所以我說輔導那麼多產業，就是紅豆這一群老農會讓你最感動，就是那麼老了，還要配合你喔！」（訪談紀錄 20180926）。契作老農與農會間存在互惠關係，而農法轉型的知識也在此透過了互惠進行交換與擴散。

針對新作物白玉蘿蔔，為進行種植總量管制而採取的種籽優惠價格供應與登記制，表面上看是以市場交換方式買賣種籽，但有再分配面向。引入消費者來體驗拔蘿蔔作為勞動力則是互惠，展現了勞動力去商品化的嘗試。

2. 行銷

在行銷上，共同運銷是市場交換，但美濃農會先代墊銷售貨款給農民是互惠。打造地方品牌則將原本是共享的公共財（地名）帶入行銷，之後再與農民分享，因此是互惠。

美濃農會在推廣新作物白玉蘿蔔時，以地方品牌或商標註冊來緊密連結地名與農產，創造了識別（identity）和可見性。此一做法與池上的「地理品牌」類似，差別在於地名是否成為合法性商標。¹³ 將「白玉蘿蔔」進行商標註冊，使用權與獲利與農民共享，是互惠。

與農民契作自有品牌米和豆類雜糧看似是買賣雙方間的市場交

13 美濃也曾推動建立產地認證制度，但高雄縣、市於 2010 年合併後，地名用於商標之權責歸屬於高雄市政府，訂立地方自治條例將地名註冊為商標的工作較未合併前困難。

換，但這組關係中有互惠的成分。美濃農會以較高收購價作為介入手段，所考量的並非買方利潤，而是為抗衡盤商壓低收購價的市場規則，以保障農民有合理收入。受訪者 M1 指出農會辦理收購與零售事業必須先投入資金付款、建置倉儲設備並承擔耗損，後續才從一小包一小包的販售過程中回收，銷售時間拉長又增加耗損，在此情況下仍提高收購價是「農會該賺的，幾乎全部都回給農民了」（訪談紀錄 20180926）。美濃農會雖扮演盤商角色，但不以追求利潤為目標，而是在提高與穩定老農收入。以浮動最高價來收購農產品是透過市場交換，但這是修正過具互惠性質的市場交換。

3. 消費

在消費面，美濃農會辦理的拔蘿蔔體驗活動中帶入食農教育內涵，消費者到產地向農家直接購買的過程中學習了白玉蘿蔔的在地飲食文化。「白玉蘿蔔股東會」採取類似社群協力農業（community-supported agriculture）的運作方式，消費者預先認購與預先付費。消費者認購收穫面積而非固定數量的產品，農民沒有對消費者保證可收穫之產量。此做法的特別之處在於減產時農民仍可有一定的收入，消費者與生產者共同分攤風險。¹⁴

美濃農會白玉蘿蔔的案例不僅改變生產與消費間的距離，也體現了消費者角色從單純的買方，變成了勞動參與者（拔蘿蔔）和風險共同分攤者，改變了生產者與消費者間的純粹買賣關係，這都是互惠。

4. 盈餘分配

在盈餘分配上，美濃農會也遵守規範將總盈餘分配到推廣部門。近年來美濃農會推廣部門人員配置增加，對農民辦理的各類栽培技術講習也增加，創新方案的主要執行者也在推廣部門。農會盈餘用於推

14 每一分地的蘿蔔田被分割為 50 個認購單位，每一股可收穫的產量約 40 台斤。在活動訊息中告知實際收成產量會受氣候因素影響，認股的股東必須與農民共同承擔風險。

廣部門，轉化為對整體農民的公共服務提供，是再分配。

美濃農會收取的共同運銷手續費也透過再分配與農民共享。以 2017 年共同運銷金額 3.3 億來計算，約回饋了 165 萬元。另一個回饋方式是在每年農民節辦理「農民的尾牙」，主角是前一年參與共同運銷、契作或產銷班的農民。2011 年開始舉辦，於 2018 年時聚餐桌數達 153 桌，人數近二千人，已成為一年一度美濃農民的盛會（李慧宜 2018）。

（三）價值關懷

美濃農會的中介作為可說是一種藉由控制外部條件來影響農業生產的手段，它改變了農民的生產方式，但目的並不在擴大生產並榨取農民利潤，而是在為農民調節合理的收購價格並創造環境面的公共財，以及維繫小農並進一步賦予小農在社會與文化上的意義。

這些中介行動者背後的行為動機是什麼？首先，如同斗南農會，美濃農會也思考農會存在的意義，總幹事認為「沒有『農』就沒有『會』，當農民離農、青年不願返鄉，農會業務就難以延續」（郭琇真 2016）。以稻作復耕方案為例，2017 年的契作面積約 210 公頃，共有 285 位農民參與且土地多達 1,000 筆，平均每位農民耕作面積約 0.7 公頃。契作米開始供不應求時，曾有人建議應承租台糖土地來擴大規模生產，美濃農會卻認為此舉雖可增加產量，但是當機械取代人力，契作農戶就失去了工作機會。雖然「做紅豆跟做米以營運主體來講，是吃力又不討好」（訪談紀錄 20180926），但美濃農會仍選擇與眾多小農合作。要言之，只有農民被維繫下來，農會才有存在的意義。

其次，美濃農會特別關注「小農」之存在對當地社會與文化的意義，這展現在他們維繫與活化老農的做法上。美濃農會觀察到失去菸葉維持生計的老農不僅是失去工作，他們同時也失去圍繞著農業活動而來的社會互動。美濃農會不追求大規模單一農場式的效率與利潤，而是認為當農村只剩下大規模農業生產而農民數量減少甚至消失時，

農村中其他各種經濟活動、生活文化甚至語言也會跟著消失，因此美濃農會「選擇和小農站在一起」（廖靜蕙 2015）。

最後一個價值關懷展現在文化層面，美濃農會認為要維繫小農，不僅要讓他們能夠以農業為生，更重要的是要找回務農者的價值與驕傲。美濃農會舉辦的農民尾牙，時間選在「農民節」，地點則是以神農大帝為主神的五穀廟。首度辦理時，美濃農會在現場鋪設紅地毯，邀請農民走星光大道並拍照留念；開場不是長官致詞，而是所有人持香先謝天地與神明。另一個創舉是農會理事長與總幹事向所有農民鞠躬致謝。舞台背板以特大字體寫著「耕田出息一等人」，傳達耕田務農者的價值不應被貶低，反而值得驕傲（李慧宜 2018）。這些活動安排的細節都在彰顯務農的價值與榮耀，以翻轉農業與農民的社會地位。

（四）當社會運動進入農會

美濃模式中，小農制度的維繫也跟斗南模式一樣是透過農會扮演中介角色，但小農仍維持小規模經營並朝多元化發展（多樣的作物、農法與銷售方式）。美濃案例在檯面上的主要行動者是美濃農會，但背後有來自反水庫社會運動力量的驅動。反水庫運動的影響十分關鍵是由於這場社會運動不只對抗大型水壩建設，他們還警覺與抵抗資本的介入，並且思考與實踐另類可能，這促使社會運動成員關注小農、凸顯小農價值，進而積極促動美濃農會此一組織創造各種公共財來支持與維繫小農。

2001 年美濃反水庫運動的街頭抗爭告一段落，運動成員開始聚焦農村發展議題。他們成立關注不同議題的新組織，透過分進合擊持續為農村發展帶入另類理想與轉型實驗，例如，有機農業、地方飲食文化、另類產消關係（鍾怡婷 2003；邱靜慧 2012）。¹⁵ 社會運動力

15 美濃愛鄉協進會持續關注水資源等自然環境議題，旗美社區大學積極推廣有機農業，美濃農村田野學會著力於農業。

量透過倡議與實作將另類理想帶入美濃，例如，與不同團體合辦講座、在地方報「月光山雜誌」上發表論述、承租農地開始投入有機農業、主動與美濃鎮公所合作提案辦理文化活動，以及爭取歷史建物活化再利用等。另類思維與做法成為美濃當地居民議論的話題，也促使在地居民對發展進行反思。另類理想的實踐過程也培養和聚集了地方轉型所需的人力資源，這些都是促成美濃農業動力的社會條件。

反水庫社會運動的力量得以進入農會體系，源於美濃農會面對內部危機與外部挑戰。美濃農會金融部門在 2002 年陷入被接管危機，促使美濃農會主管成員開始思考業務調整。¹⁶ 外部挑戰則來自菸草專賣制度取消，農業轉型議題浮現且農民期待農會扮演轉型的引導者角色。美濃農會因而嘗試向外尋求轉型所需的支援與資源，例如，辦理產業推廣活動和申請政府補助需要企劃與提案能力、發展農村旅遊需要培訓導覽人員等人力資源，而這些恰好是美濃反水庫社會運動團體在轉向投入地方發展時所具備的能力與優勢。美濃農會職員主動向外建立連結，促成社會運動力量進入農會體系展開了後續的協同合作。

危機和挑戰也促使美濃農會的內部組織和業務重點進行調整，過往被忽視的農業與農民逐漸回到核心，而推廣部門成為農會的動力來源。推廣部門扮演接納社會運動力量的介面，首度合作辦理的「白玉蘿蔔季」活動，成功吸引眾多遊客參與，促成了雙方的信任及後續合作的可能。

美濃農會關注小農與務農的價值，這當中有來自社會運動的影響。社會運動成員在美濃農會推廣新作物白玉蘿蔔的過程中帶入另類農食網絡概念，連結消費者與產地，推動親自採收、學做料理的農業體驗旅遊，嘗試重新連結被切割的飲食消費與農業生產。其中一位成員後來直接進入美濃農會擔任顧問，帶入重新重視小農重要性與貢獻的價值關懷，以文化行動彰顯小農的價值與意義。美濃農會接納社會

16 2000 年 11 月通過之「金融機構合併法」賦予財政部強制接管、合併不良農漁會信用部的權力，並於 2001 年 8 月執行強制接管。美濃農會信用部當時逾放比約 28%，列入觀察名單，處於被接管的臨界點。

運動帶入的另類發展思維，扮演提供公共財（服務與環境）的角色，並不斷在改變既存的產消關係和農民農業價值觀，在文化層次上維繫小農制度。美濃與斗南的農業動力皆由農會扮演中介角色推動各項創新轉型方案，但美濃農會的行動背後有來自社會運動作為驅動，這是美濃模式與斗南模式不同之處。

六、地方社團驅動的池上模式

（一）現狀診斷與解決方案

與美濃案例類似，池上的農業創新方案也與加入 WTO 有關，但池上農民種植的農作物相對來說較單一，以稻米為全鄉最大宗的作物。稻米產業高度仰賴加工，因此稻作農民與市場間最關鍵的中介組織是碾米廠（糧商）而非農會，但池上鄉農會於 1985 年開始經營碾米與買賣事業，它逐漸發展成池上鄉收購量最大的糧商。¹⁷ 本文探討的「池上米產地認證方案」是鄉公所作為中介組織所推動的稻米產地認證方案，其中糧商也扮演關鍵角色。¹⁸

池上米產地認證方案推動的背後有行動者對於池上與整個台灣稻米產業的觀察與診斷。第一，台灣稻米已供過於求，台灣加入 WTO 後，每年需進口的廉價稻米對價格產生衝擊，糧商持續壓低收購價，穀價下跌。第二，穀價跌又導致農民想以增產來維持收入，結果讓整體米價更加下跌。農民使用更多化學肥料追求量產，卻導致白米外觀與口感不符消費偏好而銷售不利。第三，農民與糧商間長久來存在不平等關係。「不肖糧商」確實存在，例如，仿冒的「池上米」為糧

17 稻米的流通管道主要分為公糧與私營糧，稻農除了可繳交公糧，也可販售給私人糧商（碾米廠）。農會在早期只辦理公糧代收、代烘與代管業務，政府未開放農會自營稻米買賣，1984 年才開放農會經營稻米加工與買賣事業。因此，農會在稻米流通市場中不如糧商來得具影響力。

18 本文使用的「糧商」一詞包含碾米廠。碾米廠通常不僅經營碾米與精米等加工業務，稻米買賣也是其主要經營業務。池上鄉當地有建興米廠、陳協和米廠、瑞豐米廠等，當地人習慣稱它們為「米廠」。本文在行文中若直接引用受訪者說法便會使用「米廠」一詞。

商帶來厚利，但產地米價卻一直沒有提升，農民未得到合理收入也無議價能力，只能接受糧商開價。此外，天然災害風險與損失由農民獨自承擔，糧商只是一時無米可收，未承受成本損失（訪談紀錄 20180802）。

面對上述問題，池上一群積極參與當地公共事務的行動者開始推動「池上米產地認證」方案，即證明池上鄉為食米產品的產地來源，也以「池上」此一地名作為品牌。「池上米」產地認證方案於 2003 年由池上鄉公所制定《『池上米』註冊證明標章使用自治規約》（以下簡稱《池上米標章規約》）後正式上路，規範產地在池上鄉境內並符合品質與安全標準的食米產品，才能使用「池上米」為商標。

藉由將「池上米」註冊為商標，解決了以他地稻米混充並以池上為名的仿冒問題，同時也發揮了物以稀為貴行銷效果（訪談紀錄 20180801）。開放廉價稻米進口而可能導致的米價崩盤問題，在池上並沒有發生。「池上米」成為地理品牌後，不僅知名度繼續提升，供不應求的情況也讓池上稻農與糧商收入增加，促成所有農民積極加入產地認證。¹⁹

池上米產地認證方案中整合了稻米品質、安全與總量管制等規範。針對品質，身為方案推動者之一的糧商，以契作關係介入生產，試圖改變農民追求產量而不重品質的耕作習慣。具體做法包含挑選適合池上氣候的良質米品種、以品質檢驗作為收購價格判準，再加上比較特別的，透過農民之間共享栽培管理技術來創造整體而非個別農民的品質提升。另一個做法是舉辦稻米品質競賽，運用公開表揚與獎金作為誘因，引導農民改變。在「安全」方面，是指農藥施用符合規範且農藥殘留檢驗符合規定。受訪者 C2 指出，「安全」是池上米的「中心思想」（訪談紀錄 20180802a），因而除了農民安全用藥之外，由池上鄉公所扮演第三方檢驗角色，在稻米收成前，派員到田區

19 以 2017 年為例，與糧商契作獲產地認證的稻米價格平均每百台斤約 1,600 元，公糧價格約 1,450 元，比起 2001 年、2002 年的穀價 890 元也多出了近一倍（訪談紀錄 20180802a）。

採樣、送農藥殘留檢驗，檢驗不合格者糧商必須拒收。為杜絕可能以他地生產之稻米來申請認證的摻假行為，同時也對農民追求量產的行為發揮限制作用，在「池上米標章規約」中訂定了總量管制的規範，每公頃最多可申請標章的稻穀產量為 7,200 公斤。

「池上米」的標章貼紙由鄉公所販售，收入用於支付相關人事與行政費用。由於產地認證作為行銷策略獲得成功，池上全鄉約九成的稻田都加入了產地認證，這也使得池上鄉公所的標章販售收入增加，在 2018 年時約有 150 萬包食米產品貼上「池上米」標章，鄉公所標章收入約 300 萬元（訪談紀錄 20180801）。標章收入在支付營運費用之外仍有剩餘，因而在 2010 年修訂自治規約，將標章規費總收入的 20% 用於鄉內的教育、公益、治安及慈善事業。

2017 年，池上鄉公所又制定「池上米平損補助自治條例」，規範糧商、鄉公所和契作稻農三方分別存入固定費用於農民專戶中作為「平損基金」，每期收成後契作農民存入每公頃 1 萬元、鄉公所補助存入 500 元、與農民契作的糧商存入 1,500 元。遇災害歉收時，農民可領出專戶中的存款來使用；四年為一期，期間若未使用則可全數領出，類似儲蓄保險（訪談紀錄 20180802a）。

池上的案例表面上是從行銷切入，但在生產和盈餘分配方面也有其創新。

（二）資源分派機制

池上模式最顯著的創新是地方自治體扮演農業生產及流通領域中的中介者，自建立地理品牌的行銷面切入，但也進行生產面的總量管制和農法轉型，更為重要的是對創收發揮再分配作用。經濟活動運用「池上」此一地名的公共財再創造公共財為池上人所共享，是池上模式令人注目的創新之處。以下就生產、行銷、消費與盈餘分配各環節中的資源分派機制進行說明。

1. 生產

池上米的生產，以品質作為收購價格的判準是市場交換，但共享栽培經驗則是互惠，總量管制則屬於再分配。

池上米認證方案的主要推動者 C2 仍有其身為糧商在經營上的考量，他設計了嚴格的收購標準堅持以「品質計價」。品質是以科學儀器檢驗的數值作為判準，例如，以食感檢測器檢測米飯的黏性、彈性、硬度與團粒，以成品率檢測儀器檢驗每千公斤稻穀碾製出來的白米比例。他以這些數值作為收購價格標準，避免過往以人情計價的習慣，讓契作農民依規範進行買賣交換也讓米廠經營不虧損（訪談紀錄 20190802b）。以科學檢驗之品質計價，這是市場交換。

由於品質是關鍵，C2 認為要讓所有農民的品質都整體地提升才能維持「池上米」的商譽。在他們與農民的契作關係中規定，獲得稻米品質競賽冠軍者有義務公開其栽培管理紀錄並分享經驗，藉此提升整體的品質，創造出「冠軍米團隊」（訪談紀錄 20190802b）。知識透過互惠方式去私有化與共享，帶來了整體栽培技術與品質的提升。

以「安全」作為中心思想的池上米認證方案，促使農民減少農藥的施用，帶來自然環境方面的公共財。帶來物以稀為貴之效果的總量管制做法，實則為以再分配為原則的整合方式。

2. 行銷

「池上米」地理品牌是從行銷面介入的做法，其創新之處在於中介組織為鄉公所。普遍而言，鄉鎮公所不介入當地農業經濟活動，只作為執行相關農業管制之基層機構，但形塑鄉鎮農產特色的需求與政策日漸改變了鄉鎮公所的角色。產地認證尤需以鄉鎮公所為主體進行商標註冊申請與核發，使得鄉鎮公所獲得介入當地農業經濟活動的制度功能，而池上鄉是全台灣，並且也是全亞洲第一個制定產地認證規範的案例。糧商、地方社團與鄉公所共同建構地理品牌來行銷池上米，是以市場交換為目的，但帶入了地理品牌這個公共財並分享這個公共財的好處，是互惠。

產地認證規範實施並取得成果後，池上當地糧商為了收購更多稻穀而競相提高價格。農民在契作關係中受收購商剝削的普遍情況，在池上米案例中展現了翻轉的可能。受訪者 C3 提到：

以前農民要靠米廠生活，沒錢要去借錢，沒穀子要借穀子，等豐收的時候又算利息又算什麼的儲藏費，扣東扣西的農民永遠是弱勢，現在池上米認證以後，農民不一樣，物以稀為貴嘛，他一定要買你的米他才可以認證嘛……所以怕你這個農民跑掉，他就會你要借錢沒關係免利息借你，還辦尾牙還辦旅遊，以前哪有這種事情啊，你穀子交給我，錢給你，你要感謝我，還辦尾牙呢，這不一樣了嘛！（訪談紀錄 20180801）

糧商與農民的契作關係雖然一直都存在著互惠，但如今農民不再居於看糧商臉色的弱勢地位。

3. 盈餘分配

池上稻米價格提升，創新方案推動者更進一步改變傳統上糧商與農民之間盈餘分配不公的關係，希望農民能夠享受自己勞動的成果。池上米地理品牌帶來的創收，不僅提高私人財富，更重要的是盈餘在這裡有共享與再分配成為公共財的做法。

因池上米地理品牌而獲益提高的糧商，以捐贈稻米品質競賽獎金的方式與農民共享盈餘。一年兩次的稻米品質競賽獎金，由池上鄉內兩大糧商（池上鄉農會、建興米廠）分攤捐贈，一次比賽各捐 175 萬元。受訪者 C3 形容這是池上農民的「年終獎金」（訪談紀錄 20180801）。²⁰ 在盈餘分配上，糧商因地理品牌的獲益，以捐贈競賽

20 前十名每人可得獎金 25 萬元，11 到 20 名每人可得獎金 10 萬元（訪談紀錄 20180801）。

獎金方式間接分紅給農民，是互惠。

鄉公所推動的「平損基金」是糧商、鄉公所與農民三方共同分攤農作物天然災害損失的保險制度。此做法一則減少依賴中央政府的災害補貼，二來讓承租土地的實耕農民在面對災損時減輕租金負擔（訪談紀錄 20180802a）。建立平損基金，糧商、鄉公所、稻農共攤風險和盈餘，是再分配。池上糧商與稻農之間的不平等關係被改變。

第三個盈餘分配的做法是透過鄉公所將創收轉為公共財。鄉公所向糧商收取的農藥殘留檢驗費用分享給全鄉農民，而不限於與糧商契作的農民（訪談紀錄 20180801）。2015 年發放「池上米優惠卡」給全鄉居民，讓池上居民可以八五折價格購買，不致因漲價而吃不起池上米（黃宣衛 2018: 143-144）。標章收入的 20% 用於鄉內的教育、藝文與社會福利，常態性地發放了育兒津貼與獎學金。池上米價格上漲所帶來的收益與盈餘外溢成為全鄉共享的公共財。

受訪者 C3 認為鄉公所扮演「社會企業」角色（訪談紀錄 20180801），這也指出了鄉公所在農產品流通領域扮演中介者的可能。池上案例最特別之處在於展現私人經濟活動的創收可透過地方自治體的介入獲得提升，同時也可將創收帶來的剩餘進行集結然後再分配給參與經濟活動中的勞動者，以及對地方社群集體有益的用途上。

（三）價值關懷

池上案例背後的一個動機是照顧農民，尤其是承租土地之實耕農。受訪者 C3 希望「把農民跟米廠的關係翻轉」，讓農民不再當永遠的弱勢，辦理平損補助立基於「照顧農民是我們的責任」（訪談紀錄 20180801）。

受訪者 C2 認為他繼承家族的米廠事業如果只是「為了『賺錢』這兩個字而已的話，大概沒有什麼興趣了啦！大概就沒有熱忱」（訪談紀錄 20180802a）。²¹ 他展現了更寬廣的關懷：

21 C2 身為米廠經營者確實因「池上米」認證而獲利，但同時也付出更多，例如，捐款

農民離不開土地啊，他們能夠繼續在這塊土地生活，何謂農民要有尊嚴，尊嚴就是要有錢賺嘛，要穩定的收入……你要怎麼樣讓他穀價不崩盤……。所以說你要做多少努力，對，做智慧財產權的努力、總量的管制、做品質的努力、辦那麼多的競賽、讓農民可以有提升品質的那種衝動，這些是環環相扣的耶！……你如果穀價崩盤，第一個跳腳的是廠商嗎？跟我廠商有什麼關係，想當然耳嘛，一定跟農民有絕對的關係而已嘛。（訪談紀錄 20180802b）

池上案例中的行動者期盼讓池上稻米產業體系中的所有人，包含農民、糧商、育苗業者、代耕業者等，都可獲得合理收入，維持生計。

第二個價值關懷則是以整個池上的居民、環境和未來為念，打造池上成為理想農村。受訪者 C1 指出大家思考的不是短期的盈餘，而是要讓後代子孫可以獲益（黃宣衛 2018: 95；訪談紀錄 20180802a）。他們將整個池上視為共同體（community），例如，不希望稻米品質競賽只選出一個冠軍，破壞了地方和諧，於是在 2008 年改為選出前十名共享獎金與榮耀，不再是冠軍一人獨享（訪談紀錄 20180802b）。推動減用農藥與化肥的環境友善耕作模式，也是抱著維護土地健康的觀念（訪談紀錄 20180802a）。

共同的價值觀與認同作為無形的力量，對這群行動者的團結與創新行動發揮了關鍵作用。池上案例推動者所關懷的尺度不僅是農業本身，而是整個池上。他們將整個池上視為共同體，以此為念，然後集結農業經濟活動中所創造的剩餘，將之分配給農民，並透過鄉公所制度再分配成為全鄉共享的公共財。他們的價值關懷是社區、是共同

做稻米品質競賽的獎金、捐款資助池上鄉的公益與教育活動、將祖傳下來的舊式碾米廠修繕後免費提撥做池上穀倉藝術館，第一年（2009 年）的池上秋收音樂節，也是因為建興米廠扮演關鍵的出錢出力角色而促成（訪談紀錄 20180802a；黃宣衛 2018: 118-120）。

體，而非僅是稻米產業或農業，因此所創造出來的公共財也以社區為念。共同體的關懷落實在以鄉公所為主體所推動的各種公益事業。

（四）綿密的地方社團網絡

池上個案指出了不同價值關懷會導致行動者選擇不同的制度與政策方案，並創造不同性質的公共財。他們的價值關懷從何而來？池上案例表面上是由糧商與鄉公所推動，但背後真正的驅動力量是池上的地方社團。

對整個池上的關懷，來自綿密的地方社團網絡。池上鄉內活躍的地方社團，其起點是既有的半官方組織：救國團團委會與社會教育工作站。救國團團委會在池上地方人士以「去政治」、無功利之心，並將家庭成員帶入舉辦的各種活動下，讓救國團團委會變身為純粹的「社團」，積極捲入社會教育工作站與各個社團，也帶動了熱心公益的鄉民。

這個綿密的地方社團網絡，在守護大坡池事件中建立了更緊密的連結，並展開對整個池上未來發展的關注。²² 原本就很活躍的各個地方社團，於 2003 年整合起來成立「池潭源流協進會」，共同展開守護大坡池生態與景觀的行動。由於池潭源流協進會在行動上整合且成功地阻擋工程開發，又更進一步地推動大坡池獲得國家級溼地的身分，此一協會成為池上具公共事務影響力的地方社團（黃宣衛 2018: 45-68）。由於池潭源流協進會關心公共事務與其公正的角色，後來在參與推動池上米產地認證方案時，獲得農民與糧商信賴，也關注整體池上從產地認證方案中獲益的可能。

池潭源流協進會因其非直接利害相關人，且具有一定公信力的身份參與規劃產地認證制度，主要原因是池上鄉內糧商質疑產地認證是在圖利單一糧商而不願信任和支持（黃宣衛 2018: 96-97）。作為非

22 大坡池是池上斷層所形成的天然湖泊，1980 年代中被規劃為風景區，然而後續開發工程不僅施工品質不佳，更增添多餘硬體建設，破壞了原有生態。

直接利益相關者，池潭源流協進會投入到推動產地認證制度的行動中「是池潭我們自己發心跳下去的」（訪談紀錄 20180802b），獲得了農民信任。農民開始願意自費來參與相關教育訓練課程、練習書寫栽培紀錄，並通過考試取得結訓證書（訪談紀錄 20180802a）。在此過程中，池上鄉內的農民逐漸認識到產地認證可為他們增加收益，因而形成支持力量。在獲得農民支持的情況下，原先反對的糧商與鄉民代表也逐漸轉向支持（訪談紀錄 20180802b）。

池上鄉公所的動能來自當時任職於基層部門的 C3。由於積極參與地方社團，C3 認為池上米產地認證可為農民帶來好處，在研擬規範與法令的過程中也將集體利益考量進來。他認為池上米產地認證可讓糧商、農民和池上鄉民「三贏」（訪談紀錄 20180801）。2014 年當選鄉長後，C3 在鄉長的職位上繼續與地方社團夥伴建立各種地方自治單位可推行的制度，擴大分享池上米產地認證帶來的公共財。

池潭源流協進會參與產地認證方案的推動使得「池上米」認證不僅涉及糧商與農民，更促進池上全鄉共同體的建立。

七、討論與結論

表 1 總結了本文主要的發現。底下擬就本文獨特的貢獻與 Polanyi 的論點進行對話。

（一）以三種資源分派機制的組合偵側台灣農業動力

受 Polanyi（1957[1944]）的啟發，本文從資源分派機制來分析這三個案例如何混合不同的資源分派機制來回應市場。

首先，這三個案例都呈現了三種資源分派機制的組合，而不獨尊市場交換。以斗南為例，生產與行銷遵循市場交換，其目的卻是再分配；而盈餘分配不再由市場來做決定（即由私人獨占盈餘），而是透過互惠（現在的分紅）與再分配（未來的分攤風險安定基金）。換言之，共同運銷與農會獨家代理銷售農產品是透過市場交換，但是盈

表 1 斗南、美濃與池上的農業動力

	斗南	美濃	池上
驅動力量	農會本身	社會運動	地方社團
中介組織	農會	農會	糧商、鄉公所
資源分派機制	生產	市場交換、互惠	市場交換、互惠、再分配
	行銷	市場交換、互惠	市場交換、互惠
	消費	市場交換、互惠	-
	盈餘分配	再分配、互惠	再分配
價值關懷	1. 農會存在的價值在於扮演農業轉型的領頭羊、為農民創造合理收入 2. 農會職員是「社會工作者」	1. 農會存在的價值在於維繫小農 2. 有小農才有農村 3. 找回務農的價值與驕傲	1. 照顧農民 2. 池上要成為理想的農村

餘分配不再依據市場交換原則，而是透過互惠與再分配回到農民身上（受僱青農的年終分紅、以較高價格收購契作產品、產銷班的公積金、安定基金等）。即便透過市場交換，也是修正過後的市場交換，如共同運銷與農會獨家代理農產品都是將農民集結起來成為市場上的集體供應者，而不是放任農民以個人的身份去市場闖蕩。

同樣的，美濃的案例中，生產過程有互惠與再分配；在行銷是透過市場交換的手段來達成再分配，並將互惠（地方品牌作為公共財）帶入行銷；在消費過程以連結生產者與消費者來達成互惠；最後在盈餘分配則是互惠（現在的分紅）與再分配（用於推廣，創造未來的公共財）。換言之，美濃案例也結合了市場交換（契作、共同運銷）、再分配（生產總量管制、共同運銷手續費回饋農民、農會盈餘用於推廣等等）與互惠（消費者體驗收成蘿蔔作為勞動力是現在的分享、白玉蘿蔔股東會則是未來的分享等）。市場交換也是受到修正，朝互惠的方向發展，如農會補貼白玉蘿蔔種籽價格和以浮動最高價收購農產品等。

池上的案例也很類似，生產過程帶入互惠；行銷過程中將互惠

的要素（地理品牌作為公共財）帶入市場交換，進一步讓生產過程連動，朝互惠方向發展；在盈餘分配上帶入了互惠（分紅）與再分配（平損基金分攤了未來的風險）。換言之，池上案例結合市場交換（以品質來決定收購的價格）、再分配（平損制度、糧商捐贈稻米品質競賽獎金、標章規費部分用於鄉內公益、發放「池上米優惠卡」等）與互惠（分享栽培技術、平損制度中的分攤未來風險等）。

其次，這三個案例都全力建立支撐資源分派機制的基礎設施。斗南農會設立根莖類物流中心與集貨場、提供共用的行銷資材、建立了整個產銷班共用的拍賣代號等；美濃農會建立共同品牌；池上則將地方品牌發揚光大。池上建構的池上米產地認證制度，原本是為了行銷，但進一步卻深入到生產過程的各種檢測，並延伸到盈餘的分派與運用，最後導向共同體的建立。

除了上述的共同點之外，這三個個案在資源分派機制上也各有特色。在斗南的「小地主大佃農」中，不論土地、勞動力與其他生產要素，都是商品，也就是這兩項資源是透過市場交換來取得，而其最終目標卻是扶持小農，也就是讓農民脫離薪資勞動者的角色，成為自營作業者，意即「勞動力去商品化」。這是「以其人之道還治其人」，藉著市場交換離開市場交換。美濃案例拉近生產者與消費者的距離，消費者拔蘿蔔體驗活動，提供了農村不足的勞動力，與農民形成互惠的連帶。「白玉蘿蔔股東會」讓消費者預先認購蘿蔔收穫面積，預先提供生產資金給農民，並與生產者共同分攤風險，創造了新的社會連帶。池上案例則凸顯了再分配機制之大用。「池上」這個全鄉共享的「公共財」被運用到稻米的銷售，其盈餘除了分配給稻農之外，也外溢到全鄉，呈現了社會性的開展。

鑲嵌這三種資源分派機制的中介組織，在斗南與美濃是農會，在池上則是糧商與鄉公所。基層農會與鄉公所原則上是以前鎮為組織和服務範圍，因此這三個個案展現的重要性在於它們以前鎮作為共同體，嘗試動員與組織農業生產的創新、連結農業中各種不同的活動者，以及推動了制度創新。池上案例中的創新方案因涉及到鄉公所介

入的「產地認證方案」，因此鄉公所的角色便比農會來得更加關鍵。

在這三個創新方案中，我們發現不同於既有研究所指出之資源分派機制與社會組織的鑲嵌關係。首先，資源分派機制與社會組織之間的關係並非一對一，而是同一社會組織結合了不同的資源分派機制。其次，社會組織的特性可能與資源分派機制有關，例如農會不是企業，而是為農民而存在的組織。但是在斗南的案例中，農會卻很有創意地運用市場交換來創造小農。美濃的農會深受社會運動影響，因此勇於探索市場交換之外的另類可能，如拉近生產者與消費者的距離。推動池上創新方案的地方社團將能動匯聚到鄉公所這個組織中，以在地社會整體為念，既運用了地名，也將得來的盈餘分享回饋給在地社會。最後，本文認為價值關懷是推動社會組織採行各種資源分派機制的底層力量。以斗南來說，雖然土地、勞動力與其他生產要素都是透過市場交換取得，但是因為其目的是為了扶植小農，從而讓這些市場交換取得的「私有」要素，成為公共財，這都是因為有價值關懷驅動農會這個中介組織。稍後會進一步申論。

（二）Polanyi 之後

受 Polanyi (1957[1944]) 啟發，本文指出資源分派機制是讓這三個案例展現出農業活力的一個原因，但本文也發現了 Polanyi 留白之處。

第一，本文將 Polanyi 原以西方社會與文明之發展與危機的宏觀架構落實到台灣農業中的三個個案，在微觀與中觀層次檢驗其論點，偵測其留白之處。

第二，本文指出了這三個資源分派機制間的不同組合，不僅展現在一般的交換（如行銷）之中，同時也展現在生產、消費與盈餘分配等各種活動之中，並且在這些不同的活動中有不同的組合。更細緻地說，這三種資源分派間的關係不僅是如 Polanyi 所暗示的再分配與互惠對抗市場交換，而是相生連動與辯證。池上提供了一個三種資源分派機制相生連動的經典案例。為了取得行銷上的優勢，池上案例引入

地理品牌（可以理解為一種可以促動互惠的禮物），相應地也將互惠帶入生產過程，經由市場交換創造的盈餘被用在互惠（以獎金方式給稻農）與再分配（平損基金，糧商、鄉公所與稻農一起分攤未來風險的社會連帶），最後以禮物的方式贈送給池上的所有居民，成為另一輪互惠的起點。另外，斗南的小地主大佃農藉著市場交換（土地、勞動力、農產品）來離開市場交換（成為小農），則是辯證的關係。

第三，Polanyi 認為資源分派機制鑲嵌於相應的社會組織（再分配鑲嵌於集中型的組織，互惠鑲嵌於對稱性的組織，而市場交換則沒有相應的鑲嵌組織），這樣的觀點流於靜態的單向關係。本文的三個個案指出了另一組可能的關係與方向：同一社會組織（或者「中介組織」）可以組合三種資源分派機制，並且提供共享的服務與基礎設施（可稱之為「公共財」）。更進一步，Polanyi 認為市場交換摧毀社會連帶，本文則指出：透過再分配與互惠可以重新創造社會連帶。斗南烏殼綠竹筍產銷班的公積金與農會的安定基金以及池上的平損基金，都展現了再分配與互惠確實創造了經濟場域的社會連帶；池上將池上米的盈餘分享給全鄉，是創造了社會場域中的社會連帶。當代台灣小農體制中的經濟活動，未必都是毀滅性，而是有其社會連帶效應。

第四，Polanyi 指出了經濟整合原則鑲嵌於社會組織，但並未深入探究：同一社會組織可能具有多樣的功能，從而開啟了能動的空間。以「農會」來說，它採取了互惠、再分配與市場交換等分派資源的方式，但農會本身具有多樣的性質。以斗南與美濃農會而言，原本是農民互惠的組織，因此可說接近對稱性的社會組織，但農會同時也兼具了集中的權威，是一個擬似國家科層的權威中心。再以池上來說，糧商是在創造價格的市場上具有集中的權威，但卻也具有推動互惠的對稱性社會組織的性質。²³

23 最終來講，是要從本文的主軸「資源分派機制」（互惠、再分配與市場交換）來考察農會角色，但必須納入制度設計與實際運作這兩個層次來理解。

第五，勞動力是 Polanyi 與 Marx 共同關注的焦點。斗南的小地主大佃農方案，開拓了我們對薪資勞動的想像，意即薪資勞動不是終生的，而是過渡的，甚至是為了成為小農的準備階段，而其固定薪資接近「基本收入」，從而鬆動資本主義典型的「薪資勞動」範疇，這個範疇可能限制了我們對資本主義之外的另類可能想像。這意味著結合 Polanyi 與 Marx 的可能，對 Polanyi 而言，是勞動力商品化與去商品化的多樣形式；對 Marx 而言，則是透過資源分派機制來重新概念化「僱傭關係」。在這個意義下，我們的觀點也與 Burawoy (2003: 251; 2013: 48 Table 2.1) 「致力尋找實驗與新的制度形式（如真實烏托邦）」一致。

第六，本文指出了 Polanyi 未深入處理的價值關懷。中介組織提供共享服務與創造公共財，其驅動力是來自他們的價值關懷。斗南案例關注農會的存在價值，源於行動者受農會制度安排形塑；美濃案例關注資本主義之外的另類可能，來自社會運動驅動；池上案例關注故鄉共同體，背後有地方社團的影響。不同價值關懷與驅動力量分別促成三個案例採取不同的策略（斗南是農會作為企業家、美濃是連結生產與消費、池上是全鄉的社會化福祉），也影響了它們對於三種資源分派機制的運用與結合。價值關懷甚至讓生產要素「豬羊變色」，如關注小農持續存在的斗南農會推出小地主大佃農，美濃農會提出另類農業實作並將農業與日常生活中的「食」連結，或者三個案例都在追求的農業與環境的永續，都讓 Polanyi 的資源分派機制有嶄新的意義。依據 Gibson-Graham (2006) 的看法，這三個案例都呈現了有不同渴望的新主體，展現了後資本主義的政治。新主體意味著行動者在體現不同的價值關懷，這是 Polanyi 未深入處理之處。

然而，價值關懷與資源分派機制的關係並非一對一的對應。斗南農會深思農會存在的價值，但同時採取了市場交換、再分配與互惠的資源分派機制；關注資本主義之外另類可能的美濃反水庫運動將價值關懷帶入農會，同樣也結合了三種機制，而關注地方整體發展的池上地方社團也是如此。

第七，基礎設施在三種資源分派機制之外，扮演了關鍵的角色。如斗南的根莖類物流中心、池上的產地認證規範等，這是超出各種資源分派機制以外的制度性安排，Polanyi 未討論這一點。不論是互惠、再分配或者市場交換，除了鑲嵌在相應的社會組織之外，更需要有基礎設施，才能讓這三種資源分派機制得以運行。

本文透過斗南、美濃與池上三個案例，試圖建構出台灣農業動力來源的三個類型。在延伸個案法的指引下，本文追問：孰以致之？本文指向三種資源分派機制（互惠、再分配與市場交換），並以組合這些機制之中介組織的背後驅動力來指稱這三個個案所代表的類型，分別是：農會驅動的斗南模式、社會運動驅動的美濃模式，以及地方社團驅動的池上模式。本文指出了斗南、美濃與池上在資源分派機制上的共通處與各自的特色，藉由組合運用三種機制，我們看到了台灣小農體制中對自我調節市場的創新回應。這三個案例說明了台灣小農體制的動力，證明了去農化並非必然的發展路徑。

為了更完整地偵測台灣小農體制中的動力，首先，必須進一步擴大這個類型化的架構，思考是否還有其他的類型？其次，必須進行嚴謹的比較，如挑出一個勢微的農鄉，就中介組織、資源分派機制與價值關懷，與這三個案例做全面且系統地比較。再者，雖然我們初步探究了這三種資源分派機制的混搭，但未來必須有系統地探究混搭的方式與後果，例如：是同場域或是不同場域中組合？是同時或者不同時間的混搭？在本文發現的「相生連動與辯證」之外，是否有其他可能的關係？最後，則須引入新的機制，追問：這三個案例的資源分派機制組合是否創造了公共財與社會連帶，從而讓這三個案例具有農業創新發展的動力？

誌謝：感謝行政院農業委員會「台灣農村社會文化調查計畫：人口、社會與經濟調查」的支持。本文初稿曾在不同的研討會發表，我們要感謝評論人黃宣衛教授、莊雅仲教授、吳宗昇副教授提出的高見。兩位審查人專業、深入、鍥而不捨的評論，讓本文的論證更為聚焦、精準。當然，所有可能的疏漏與謬誤，仍是作者的責任。

附錄 1 訪談對象與日期

受訪者	單位	訪談日期
D1	雲林縣斗南鎮農會企劃稽核部	2018/8/23; 2019/4/17; 2019/7/24
D2	雲林縣斗南鎮農會供銷部	2018/8/23
D3	雲林縣斗南鎮農會飼料廠	2019/11/20
M1	高雄市美濃區農會推廣部	2018/9/26
C1	台東縣池上鄉池潭源流協進會	2018/8/2
C2	台東縣池上鄉建興米廠	2018/8/2
C3	台東縣池上鄉公所	2018/8/1

參考文獻

- 何欣潔，2014，〈池上米推手梁正賢 不怕中國搶飯碗〉。《今周刊》907: 64-67。
- ，2016，〈在美濃，紅豆和白玉蘿蔔如何可以相互為對方保住好價格？〉，《端傳媒》。取自 <https://theinitium.com/article/20160708-taiwan-red-beans/>
- 呂國禎，2007，〈做佃農贏過當地主，15 個年輕人的希望故事，荒地闖出百萬年薪〉。《商業周刊》1043: 108-122。
- 李映昕，2016，〈從「我」到「我們」成就台灣最美風景〉。《天下雜誌》600: 259-264。
- 李登輝，1980，《臺灣農業發展的經濟分析》。新北：聯經。
- 李慧宜，2017，〈03 開除國家 菸農解放 歸來種自家〉，《上下游新聞市集》。取自 <https://www.newsmarket.com.tw/meinung-tobaco/ch03/>
- ，2018，〈耕田出息一等人！美濃農民節尾牙，兩千農民拜神農大帝，謝天謝地謝自己〉，《上下游新聞市集》。取自 <https://www.newsmarket.com.tw/blog/105810/>
- 汪文豪，2005，〈穀東制 走出米食康莊大「稻」〉。《天下雜誌》334: 188-192。
- 邱靜慧，2012，《美濃社會實踐主體性與農業現代化批判：十年在農村的反思》。高雄：國立高雄師範大學客家文化研究所碩士論文。
- 柯志明，1989，〈農民與資本主義：日據時代台灣的家庭小農與糖業資本〉。《中央研究院民族學研究所集刊》66: 51-84。
- ，1990，〈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。
- 高雄市美濃區農會，2016，〈「取之於農民，用之於農民」～105 年果菜共同運銷回饋券「即將發放」！〉。取自 <http://mnfa.naffic.org.tw/News/NewsDetail.aspx?EpfJdId9UuAY0i8krjIpIjLYEzsTNfliCslqfY1esBQ%3D>
- 張德粹，1992，《農業合作的原理與實務》。台北：臺灣商務。
- 郭琇真，2016，〈把餅做大一起分 農會取代糧商：美濃農會總幹事鍾清輝〉，《上下游新聞市集》。取自 <https://www.newsmarket.com.tw/blog/81687/>
- ，2018a，〈【地方心聲】如何擺脫菜金菜土？斗南農會張耀裕：產銷談社會主義前，先落實資訊化管理再說〉，《農傳媒》。取自 <https://agriharvest.tw/archives/12275>

- ，2018b，〈這些有社會主義精神的竹筍，為何鼎泰豐與統一超商搶著要？〉，《農傳媒》。取自 <https://agriharvest.tw/archives/15223>
- 陳瑞樺，2016，〈以農之名：臺灣戰後農運的歷史考察〉。《文化研究》22: 75-122。
- 黃俊傑，1995，《戰後臺灣的轉型及其展望》。台北：正中。
- 黃宜衛，2018，《共築蓬萊新樂園：一群池上人的故事》。台北：唐山。
- 楊弘任，2002，〈看不見的技术：「蓮霧變成黑珍珠」的技术發展史〉。《科技、醫療與社會》2: 1-56。
- 葉守禮，2015，《小農經濟現代變遷：東勢果農的商品化之路》。台中：東海大學社會學研究所碩士論文。
- 廖正宏、黃俊傑、蕭新煌，1986，《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。
- 廖坤榮，2002，〈台灣農會經營管理的困境：網絡理論的分析〉。《政治科學論叢》16: 163-190。
- 廖靜蕙，2015，〈冬季裡作豐富多元 美濃實踐農村幸福學〉，《環境資訊中心》。取自 <https://e-info.org.tw/node/110788>
- ，2017，〈史上最強地產地消！美濃人愛自家米 8 個月狂銷 60 萬公斤〉，《上下游新聞市集》。取自 <https://www.newsmarket.com.tw/blog/97264/>
- 遠見雜誌，2017，《遠見雜誌 2017 年特刊：50 大黃金青農》。台北：遠見天下文化。
- 蔡晏霖，2016，〈農藝復興：臺灣農業新浪潮〉。《文化研究》22: 23-74。
- 蔡培慧，2009，《農業結構轉型下的農民分化（1980-2005）》。台北：臺灣大學生物產業傳播暨發展學研究所博士論文。
- 蔡培慧、台灣農村陣線、香港社區夥伴，2015，《巷仔口的農藝復興！：社區協力農業，開創以農為本的美好生活》。台北：果力文化。
- 鍾怡婷，2003，《美濃反水庫運動與公共政策之研究》。高雄：國立中山大學公共事務管理研究所碩士論文。
- ，2013，《台灣稻米品質與品味的轉變》。台北：國立臺灣大學生物產業傳播暨發展學系博士論文。
- Berndt, Christian, Marion Werner, and Víctor Ramiro Fernández. 2020. "Postneoliberalism as Institutional Recalibration: Reading Polanyi through Argentina's Soy Boom." *Environment and Planning A: Economy and Space* 52(1): 216-236.
- Burawoy, Michael. 2003. "For a Sociological Marxism: The Complementary

- Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi.” *Politics & Society* 31(2): 193-261.
- . 2013. “Marxism after Polanyi.” Pp. 34-52 in *Marxisms in the 21st Century: Crisis, Critique & Struggle*, edited by Michelle Williams and Vishwas Satgar. Johannesburg: Wits University Press.
- Dixon, Jane. 1999. “Reflexive Accumulation and Global Restructuring: Retailers and Cultural Processes in the Australian Poultry Industry.” *Rural Sociology* 64(2): 320-333.
- Falco, Salvatore Di, Melinda Smale, and Charles Perrings. 2008. “The Role of Agricultural Cooperatives in Sustaining the Wheat Diversity and Productivity: The Case of Southern Italy.” *Environmental and Resource Economics* 39(2): 161-174.
- Fazzi, Luca. 2011. “Social Co-Operatives and Social Farming in Italy.” *Sociologia Ruralis* 51 (2): 119-136.
- Friedland, William H. 1984. “Commodity Systems Analysis: Approach to the Sociology of Agriculture.” *Research in Rural Sociology and Agriculture* 1: 221-236.
- Gibson-Graham, J. K., 2006, *A Postcapitalist Politics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Jepson, Wendy. 2006. “Producing a Modern Agricultural Frontier: Firms and Cooperatives in Eastern Mato Grosso, Brazil.” *Economic Geography* 82(3): 289-316.
- Polanyi, Karl. 1957. “The Economy As Instituted Process.” Pp. 243-270 in *Trade and Market in the Early Empire*, edited by Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. London: Collier-Macmillan.
- . 1957[1944]. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press.
- Scott, James C. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven, CT: Yale University Press.