

契作在台灣，行不行？

【撰文／陳心瑜】

誰在契作？

「契作」是個分散農業生產風險的產銷模式，即消費者和農友簽約、企業直接和農友簽約收購農作，免去中盤商的層層剝削；在農作物收成之前，買賣雙方就先談好當年作物的收購價格，農作不須像以往在市場上拍賣競價，對農民來說是種保障。

和農民訂定契作模式的可以是各通路、大賣場、餐廳，甚至是個別消費者，有些工會和農會也會協助農民契作，甚至是飼料工會也會主動和種植玉米的農民契作。

挽救台灣農業刻不容緩

新的一年許多新政策正式開跑，當中包括了「活化休耕地計畫」（調整耕作制度活化農地中程計畫），農委會去（2012）年稽查出全台 82 萬公頃農地中，竟有 20 萬公頃處休耕狀態。農委會主委陳保基承認，農田休耕並未製造農村就業機會，不利年輕人投入生產。

政府希望老農出租農地、鼓勵青年返鄉務農並活化休耕農地，但是農業生產的不穩定性令人卻步。

契作，保障農民的產銷模式

以往必須由農民獨自承擔的農損風險，藉由「契作」，讓消費者和廠商一同承擔。保障了生產糧食、種植作物的農民，不僅可以讓台灣的農業發展更為健全，更能直接提升農作物的品質。

由於台灣農業的產銷結構經常失衡，柿子一斤兩塊、柳丁一斤一塊等情況幾乎每年都會上演，要鼓勵更多人投入農業，不能忽視的是應建立一個更健全的產銷機制。

通路能有穩定的供貨來源

農委會祕書室的專任委員黃秀美說，採契作方式購買農作物，對契約戶和契約主而言都是保障。而對契約主來說，契作可以有穩定的供貨來源，也可以要求農作的品質，而農民也不需要大量施肥追求農作物產量。「像是種植作物之前，和農民簽約要這一甲地的玉米，最後不管這一甲地的產量多少，企業還是要依約支付當初談好的價錢。」，因此農民不用再競逐產量以求收益。

更安全的糧食

因為農民不需擔心收入問題，可以更投入提升農產的品質，也不用為了追求產量或農產賣相，而大量噴灑農藥或施肥，造成環境和人體的負擔。「既然農友已經可以確定有人會買他這期的農作，基本獲利已得保障，那農友就不會再額外花錢去買農藥或是施除草劑，因為不管收成多收成少，都是拿當初談好的總金額。」黃秀美解釋。在市場上，還是賣相佳的農作物可以被標上較高的價格，農民為了顧收益，只能迎合市場喜好。

不須中盤商：農民賣得較以往高，企業收購得低

全台有許多賣場通路像是全聯、家樂福和大潤發等賣場都有和農民契作，企業可以藉此以較低的成本收購農產品，收購價平均較以往低二至三成，而農友也可以較以往將作物交給中盤商獲取更多利潤，契作讓企業、農友雙贏。

減少碳排放量：友善環境、新鮮直送

大潤發的公關部門張富堯說，和農民契作有很多優點，除了可以壓低價格回饋消費者，也能較快將新鮮的農產配送到全台的賣場，「因為不用再經過中盤商那一關，作物可以直接從產地配送到各個賣場，省去很多作業時間。」。除了免於中盤商的剝削，還能保有農作的新鮮度，更因為少了一道轉運作物的程序，免減少許多因集結農作物再分送而產生的排碳量。

「賣場裡目前有大約一成的農作物和農民契作」張富堯說，這樣的比例並不算低，據農委會統計，全台灣契作的稻米也僅佔稻米總量的百分之一。

直接監督農作用藥安全：友善環境、友善下一代

「藉由契作，我們也更能直接掌握農產的品質，保護消費者『食』的安全」，張富堯解釋，以往必須仰賴中盤商監督用藥安全，但直接和農民契作會比較有效率，「請農友一同配合我們賣場對農作用藥的各項的規範，保障整批農作的安全。」。由於農友也希望建立長期的合作關係，因此都樂意配合大潤發所提出的用藥安全規範；此外，由於在收成前已有收入保障，農友更不需要在競逐利益的壓力下過量施肥以提高產量。

協助台灣農業疏通貨源

大潤發自前（2011）年開始和農民契作，一開始是先契作馬鈴薯，張富堯坦言，由於馬鈴薯屬根莖類作物，較不易受天災影響，所以先從相對較於穩定的農作合作起，目前已經有白蘿蔔、薑、蒜和牛蒡等十數種契作種類。

此外，以往因生產過剩所致的滯銷或賤價出售等農民所憂心的情況，也能透過契作得到解決。因為保證收購，所以通路一定會幫農民吸收盛產的作物，「賣

場也不用擔心虧錢」，因為雙方付出的成本並不會因盛產而有所改變，通路還能因此在賣場壓低農產售價，「讓消費者對我們的價格有好印象，進而提高回購動機。」。

通路需要穩定貨源

和農友契作的優點不勝枚舉，大潤發也正規畫增加更多契作的農產品項和比例，「但是還是有些限制，像是高麗菜、包心菜這些容易受天候影響的葉菜類就比較不適合」；此外，由於目前台灣的農作受天候影響程度還是很高，但賣場還是需要做生意「因此農作物仍需要其他的供貨來源，不可能完全仰賴契作。」。大潤發強調「作物的品質是首要考量，契作只是保障品質的其中一種模式」。

台北市文山區的一間小型水果行的老闆娘吳太太也說，水果行需要的貨源不像連鎖通路大，因此不適合契作。吳太太補充「我們也知道跟農民契作的收購價比較低啦！」，但是風險較大「萬一這季農民種的成果不好，我們不僅沒東西可賣，還要吸收損失。」，因此傾向和中盤商進水果，以靈活調度穩定貨源。

餐廳 契作？不契作？

【撰文／羅苡瑄】

「今天去 OO 餐廳吃東西好不好？」享受美食已成為現今民眾享受生活的一種方式，走在路上，可看見各式各樣的小吃店、餐廳充斥著整個街頭。然而，也因為各式各樣的餐廳林立，加上現今生活需求的改變，民眾愈來愈趨向崇尚精緻食品，甚至是對健康飲食愈來愈注重。

消費者開始在意食物的熱量、食物的產地、以及食物的品質，在食用餐點前，民眾亦對食物的食材來源感到好奇，那麼，餐廳又是如何替消費者把關食材的品質？目前與農民契作逐漸成為加盟餐廳的普遍趨勢，不僅來源穩定、也可以與農民有良好的互動關係，然而，仍有些餐廳選擇不與農民契作食品，自行挑選食材，各家餐廳與通路商各有不同說法與見解。

7-ELEVEN 超商 契作範圍逐漸擴大

7-ELEVEN 於 2011 年開始結合 200 多位農民，打造光合農場，期盼能夠架構



台灣農產品最大的產銷平台，將契作農民整合起來，創造台灣的新農業。統一超商股份有限公司的公關部表示，會想要開始與農民契作產品，是由於 7-11 在全台有 4800 家門市，產量相當大，一方面可以提供穩定的供應來源，同時也希望可扶持台灣農民現況。

統一超商的米與光合沙拉，都是用契作的方式，7-ELEVEN 訴求愛用台灣在地食材，投入食材源頭管理，親自去現場參觀、經過幾番討論，土壤、水質等為挑選產地的

因素，而土地規模尤其重要，與農民簽約後，其生產到收成都是採用透明化紀錄，如訂定種植計畫與生產履歷，採收管理、進廠檢查等皆為控管的嚴密程序。經由標準化管理，提供顧客安心、美味的產品。雖然水果是直接向果農採購，雞蛋是向石安牧場訂一定的量，儘管並非全部產品為契作，7-ELEVEN 仍堅持從農場到餐桌皆用最嚴謹的態度看待，為好的蔬果品質把關。

7-ELEVEN 在官方網站公開契作農民的資料、製作過程、生產紀錄，每項契作之產品皆有詳細的介紹之外，現今光合農場商品上的包裝，也有 QR Code，經掃描後便可知道商品的生產過程。常常去 7-ELEVEN 買早餐組合的上班族黃彥甄小姐說，不只價錢合理，也很好吃，之前瀏覽過官方網站光合農場的介紹，覺得 7-ELEVEN 的嚴格把關，讓她相較於一般早餐店，反而會選擇購買超商裡的三明治、御飯糰。



於 2010 年開始在 7-ELEVEN 開賣生菜、牛番茄、洋蔥、雞蛋等生鮮蔬果，業績有所成長，引起廣大迴響，剛新婚不久的侯小姐說，超商賣的是兩人份的小包裝，對於新婚夫妻而言，分量剛剛好，且下班後再去超市也不方便，去菜市場還要再經過挑選，在便利商店直接購買可省時省力，對 7-ELEVEN 的食材也相當放心。

未來對於契作的理念，7-ELEVEN 認為任何品項皆有可能與農民契作，只要是顧客喜愛且滿意的，每項產品皆不無可能。

摩斯漢堡 生產履歷制度 把關面面罩

常常可看到摩斯漢堡門口的小黑板標示某產品來自於哪個農場，讓上門的顧客清楚知道吃到肚子裡的食物，是原產於哪裡，使他們吃得安心。摩斯漢堡一直打著衛生、健康、美味的形象給大眾，提供真誠的服務與美味的餐點為最基本之理念。



於 2006 年開始推動全面食材的生產履歷，清楚標示產物的生產地，以「契作」方式，與農民簽約，而他們要按照特定、標準化的模式種植特定作物，希望能夠提供健康、有機、安心的食品供顧客食用。



於摩斯東海門市擔任正職的黃彥翔表示，日本摩斯是採用當地的蔬菜而非對外進口，不僅可以減少排碳量，亦可回饋當地社會。相對地，由於台灣農民常常都是看天吃飯，都會希望等颱風過境，菜會因此漲價，便可以大撈一筆，故摩斯剛來台的時候很辛苦，而摩斯漢堡執行副總經理黃尚仁透過保證價格收購的方式，簽訂契約後，才有契作農場的出現，不但可以避免被中盤商剝削，也可以維持摩斯的菜價與農民的權益。

雖然進貨以及取得食材的來源，是採用契作的方式，但仍有天災的問題，菜的品質也會變糟，加上台灣的氣候普遍燥熱，所以摩斯各門市進貨都是以公斤為單位，這時候店鋪的食材控管顯得相當重要，為了要保持菜的新鮮度，進貨的量也要適當，才可避免食材短缺或是浪費的情形產生。

黃彥翔還說，因為有契作農場，摩斯一年舉辦一兩次的「樂活早市」活動，為期依照各店鋪存貨，在摩斯各店鋪販售台灣在地的農作物，如牛番茄、萵苣、高麗菜及雞蛋等，將這些新鮮蔬果呈現給講求吃得健康的顧客。喜愛吃摩斯的客人魏廷潔同學表示，一周至少會光顧摩斯兩次以上，除了喜歡摩斯的環境，更喜歡它傳遞給顧客衛生、健康樂活的理念。

Go Café 自行控管食材策略

位於文山區新光路上的 Go Café，是一間無國界的風味餐飲，外觀簡單清爽、明亮的燈光給予人一種舒適感，平常即可看到政大學生或是社區居民絡繹不絕的用餐情況。不僅「無國界」三字能引起消費者對於菜單的好奇，門口的立牌標示著使用文山本地的食材，更能使現今越趨注重健康的人們，更有一份保障，政大



地政系周建宏同學表示，「門口的立牌寫著使用新鮮食材，真的可以讓我們吃得安心！」

Go Café 的吳店長說，店裡大部分食材為去附近市場親自挑選，或是到光華商場旁的農夫市集，農夫會將他們自己種的產品運送到那裏去銷售。「我們不強調有機，但是品質很重要。」不僅如此，Go Café 也堅持食材的製作過程要符合自行在家做料理的要求，他們不使用調理包，所有的菜餚或是醬汁，皆由店家親自製作，開放式廚房更能讓顧客能看到裡面製作情形，只為了讓顧客能在享受美食的同時，也不用擔憂食材的來源，能夠安心使用。

除了去市場親自挑選食材外，吳店長邊忙著手邊的工作邊說，「我們有定期

跟貓空山上的阿文竹筍訂購。」，阿文竹筍的口感像水梨般，雖然它的價格比一般市場來的高，但是阿文竹筍要求高，且以有機方式種植且口感特別，恰與 Go Café 的經營理念相同，因此他們合作亦有一段時間，顧客對餐點的反應也很好。

「我們相當滿意目前和阿文的合作，沒有想過要以契作的方式去要求食材的品質。」吳店長表示，這還不是他們目前的涉獵範圍，他們對契作的概念不是很清楚，也因為菜單常常更動，故對於同一食材的量相對不多，若與農民契作，萬萬一有天災的破壞，就無法有食材可以供應，吳店長覺得，還是每天上市場挑，較有彈性，也較有保障。

吳店長認為，只要能夠替消費者把關，供應最健康、最好的餐點，讓顧客吃的開心，即是他們最初的經營理念。

雲林鵝肉城 食材多元化

一大清早，看到中盤商運送著一批批貨到餐廳廚房裡，如高麗菜、大白菜、地瓜葉、大豆苗等多項食材，每樣食材的量都不多，高麗菜僅有 20 斤、大白菜 30 斤、地瓜葉更是只有 7 斤，雲林鵝肉城副總經理吳美鳳說，他們相當注重菜色的品質，食材是由專門的中盤商幫忙配送，並親自挑選食材，給予顧客最好的菜色，是最重要的事情。



位於土城區的雲林鵝肉城餐廳，已經經營相當多年，許多住在此區的居民是這間餐廳的常客，是三五好友、家庭聚會的好地點。他們的菜色相當豐富，常配合不同的節日，搭配不同的合菜。

「我還是希望能與農民用契作的方式取得食材。」吳美鳳說，如果能夠直接從農場運送，或是與某位農民用簽約的方式，並談好價格，當然較妥當，不僅品質較好，價格也會比中盤商運送合理。但考量到餐廳是以出合菜的方式，食材相對而言，需要較多元，因此每個食材的量並沒有需要這麼多，如果量的部分沒有受限制，會希望能與農民有契作的機會。



雲林鵝肉城最主要的招牌菜，4 就是鴨肉與鵝肉的綜合拼盤。常與朋友在此餐廳聚會的常客羅志祥表示，「每次來吃的第一道菜就是鵝肉！肉質非常軟，真的讚不絕口！」對於這道招牌菜，吳美鳳沾沾自喜地說，每個客人都相當誇獎這

道菜，鵝的取材來源，就是與某農場或是屠宰場做配合，沒有採取簽約的方式，但餐廳與農場也合作的愉快，亦相當滿意現在這樣的配合模式。

無論是大型加盟連鎖店，或是自行開設的餐廳，皆盼望能夠與農民有直接接觸，並取得食材的機會，不僅農民有穩定收入，餐廳食材也可獲得一定的保障，達到雙贏的效果。但是從以上的幾間餐廳，發現「多量少樣」是適合採取契作的方式，相反地，需要「少量多樣」的食材，卻不適合採用契作，儘管餐廳契作與否，他們都擁有一個共同的信念，就是致力於嚴選最佳的食材，提供給消費者安心的食用，讓消費者吃得開心，也吃得安心。

南澳自然田「契作代耕」

鼓勵全民參與契作、體驗農村

【撰文／謝明廷】

「種給自己吃的米絕對不會去加農藥！有人會毒自己嗎？」宜蘭縣南澳鄉的火車站旁，有一塊占地約十二甲的農田，種植的是標榜著絕對不噴灑農藥、不施任何有機肥料，純淨無汙染的自然米。



打著「替媽媽種田」的口號，依循自然農法契作的自然米在網路上受到不少消費者的歡迎，南澳自然田的創辦人陳昌江自豪地說「今年契作的數量很早就被訂光，明年的也已經開始預約。」他認為，契作代耕的農業模式將契作業主從過去的大米商、大企業拉回到一般大眾，讓消費者能直接和農民面對面，建構出城市庶民與土地的連結。

契作代耕，讓消費者做食物的主人

陳昌江說，傳統的契作是大米商以先談妥價格的方式和農民訂定契約，保證收購全部的量，在這樣的制度下，農民為了追求最大產量，也衍生出偷用農藥、過量施肥等問題；而「契作代耕」是以定價來預購一定面積的作物，無論當期作物收成多寡都由消費者自行承擔，換言之，消費者成為了農作物的主人，委託農夫以最天然的方式代為耕作，這也是陳昌江再三強調的「替媽媽種田」，種植沒有汙染的稻米。

「過去農人的米是拿去菜市場賣、繳去農會，但我們是在網路上賣，而且先收錢，找到客戶後再種田！」陳昌江表示，南澳自然田的運作模式是農業經營制度的創新，透過網路讓消費者和農民直接交易。少去被中盤商扒走的一層皮，站在消費者的角度而言，自然米反而能比市面上銷售的有機米還要便宜一成；對農人來說，也能有穩定且較高的收益保障。

然而陳昌江也坦言，契作代耕是一個新的農業經營模式，它必須藉由網路直接與消費者接觸，但是「全台灣的老農有百分之九十九都不會使用網路」，這個關鍵因素使得採用契作代耕的門檻對於一般農民而言難以跨越。

以「自然農法」守護台灣農田

陳昌江從小在台中大肚鄉長大，退休前是新竹科技園區的工程師，退休之後，他想找一些相對悠閒的事情來做。五年前，陳昌江因聽講而意外接觸到自然農法，他覺得透過自然農法來清淨農田、回復地力的想法很棒，「五十年前我們喝的是大肚溪的水，但是五十年後我們不敢喝自己的水。」他說，台灣農地被汙染的情形很嚴重，農藥的使用直接影響了台灣土地的生態。以全球平均來看，一公頃的農地大約使用三公斤的農藥，然而在台灣，一公頃的農地平均使用了四十七公斤的農藥，「全台灣有八十二萬公頃的農田，卻只有五千公頃是有機的，連百分之一都沒有。」這堅定了陳昌江採用「自然農法」的決心。

由於太太是南澳的原住民，因此陳昌江對宜蘭也有著一份情感，2009年年尾，他以一分地三萬塊錢的價格，委託南澳當地的農民幫他契作代耕，這也是第一次真正執行契作代耕的概念，「不加農藥、肥料，連有機肥料都不要加！」陳昌江想試試看自然農法到底可不可行，而其結果也令人滿意，自然農法下的收成產量雖然是慣行農法的四到五成，少了近一半，但是價格卻也高出了兩到三倍。

兩年內，契作代耕人數多一倍

於是，2010年初，陳昌江和兩名友人透過政府的小地主大佃農政策，在南澳租了十二甲地。這一年，三人忙著開墾，尚未以契作代耕的模式經營，然而透過朋友介紹，找到了五個客戶主動接洽，以認養的方式支持自然農法的理念。

隔年，陳昌江透過部落格推廣「契作代耕」，開放消費者預購稻米，這年約有一百名的消費者響應。到了2012年，與陳昌江契作的消費者成長至一百五十人，若再算上預約今年稻米的人數，整個2012年度就共有二百六十人支持這個新型態的農業契作。

一個月只要四百元，讓家人吃純淨健康的米

就一般四口家庭而言，食用自然米一個月平均要四百元，「價格比一般米貴了兩、三百塊，又不一定吃得出差異，讓很多人買不下去，」但是「現在每個人手機的通話費加上上網費，可能都超過一千元了。」陳昌江說，多花幾百塊所換來的是更健康的食物，並能幫忙台灣改善嚴重汙染的生態環境，絕對划算。

換工假期吸引青年志工

十幾名來自不同國家、不同階層的年輕人拿著鋤頭、挽起袖，彎下腰在農田

裡幹活。到了傍晚，大夥兒回到距離火車站五十公尺左右的客棧，兩名長期志工「蔡山」、「俊儒」擔任大廚，其他志工則負責洗菜、切菜等任務，不到半小時，一道道香噴噴的美味佳餚上桌，這裡不是印象中會出現的豪華民宿，而是一個自給自足的小天地。

去年，大約共有四千人和他們一樣，來到這裡幫忙種田，體驗農村生活。南澳自然田「契作代耕」讓消費者成為主人的本質，造就了「換工假期」的成形，鼓勵民眾以親身實踐的方式來愛護台灣土地。



陳昌江說，第一年除了認養的客戶外，還有許多朋友也前來拜訪，這個情形讓他難以招架，「第一年就來了五百個人，所以每個禮拜都在接待客人，該怎麼種田啊？」陳昌江想了又想，最後從世界有機農場機會組織（World-Wide Opportunities on Organic Farms）的換工規則裡頭得到靈感，在第二年就開放上網登記，「我們農場不接受參訪，只接受換工假期！」他說，如果要來就要幫忙工作。然後他又在火車站旁租了一棟三層樓的房子，一次最多可以容納三十位客人入住。

陳昌江說，有個男生因為環島而恰巧來到此地，當了一整年的志工，也有人當了志工後就愛上南澳，便直接在附近買了間房子住。換工假期也受到許多外國朋友的喜愛，前年有二十幾位外國人前來，但是去年暴增為三百多位，其中大部分來自東南亞、新加坡、馬來西亞、香港等地，最近也有大陸、韓國、歐美、日本等國的朋友，陳昌江表示，有善農耕的農法比較受到旅遊者的喜愛，與在經濟工廠的打工賺錢有很大的差異。

成立媒合平台 推廣契作代耕

為了推廣這個新興的契作模式，陳昌江表示會在今年和交大資工所的學生合作，成立網路平台。除了撰文推廣契作代耕外，也幫忙撮合消費者和農夫，他頗有自信地說「短期目標一千公頃，長期目標十萬公頃」，期盼用契作代耕來覆蓋台灣的土地。