

〈創愛的業〉 大王菜舖子 經營小哲學

【朱永光】

「你現在是在做什麼？」「阿嬤，我在網路賣菜啦！」「網路喔，這路大嗎？很多人出入嗎？」

這是「大王菜舖子」創辦人王福裕與家中阿嬤的逗趣對話。原本是成大都市計畫的博士候選人，因為學術計畫來到花蓮，接觸花東好山好水的環境與勤奮純樸的農家，勾起他在農村成長的美好回憶及思鄉情懷，也深刻體認到要真正幫助農村永續發展，必須採取行動，而不是埋頭寫一些似乎永遠不會實現的城鄉規劃。

他辭掉研究單位的工作，以社群支持型農業（Community Supported Agriculture, CSA）的方式支持花蓮在地有機耕種的小農，協助將無毒、健康的農產品運銷到消費者手上。

有機種植的小農目前遭遇的兩大困境：一是產量小，難以和大通路合作，但市面上又缺乏小通路與小農配合；二是與收入不成比例的有機認證費用，因為缺乏認證又降低了在有機商店上架的機會與消費者的採購意願。

生產端的農夫需要一個朋友，幫忙配送田間收成的食材；而消費者也需要一個朋友，協助把關、讓安心的食物可以送上餐桌。

大王菜舖子從 2008 年創立僅三戶人家的共同採購，慢慢成長至 200 多戶家庭的支持參與。「找一群人挺一群人」就是 CSA 的基本精神，「這也證明了小農與消費者之間是彼此需要的，而大王菜舖子就是中?滬蚋糲 i 以信任的朋友與平台！」

在營運上，王福裕實現的不只是消費合作也有生產合作。打破傳統商業概念，在貫徹「規模不經濟」的原則下，規劃農民們栽種小量、多樣化的作物，也鼓勵在地匠師與媽媽們加入生產行列，有師傅手工工作的豆腐、豆漿，也有窯烤麵包與手打麵條，好手藝的媽媽們則幫忙製作醃菜、蘿蔔干，連醬油、米酒都自己釀造。

「我堅持『小』才能將關心、服務做到位，『小』才能讓人人發揮才能、創造穩定收入。」CSA 在王福裕的運作開始展現效益，開啟了鄉村合作經濟發展的無限可能。「在地好生活」小旅行便是一例，吸引很多外地人來這裡住宿學習過鄉村裡的好生活，可以幫忙下田採收，也可以學做豆腐、麵包及手工木器。

「在農村創造收益、留住人口，讓有好食物、好手工、會生活的人都可以得到支持，在這裡過自己想要的生活。」

大王菜舖子還有一個非常特殊「以物易物、以工換菜」的交易模式。無力支付有機檢測費用的小農，在確認通過檢測後，就可以用生產的蔬果來跟王福裕交換，折抵費用；下午需要人手整理打包蔬菜，附近的媽媽們就會來幫忙，最後換到一包菜回家煮晚餐。

「這是一開始我沒錢雇用人手的做法，感覺很像回到小時候鄰居間你送我瓜、我送你菜，還有沒錢的人家就送兩隻雞給校長當學費，讓孩子繼續上學。大家交換資源、各取所需，這是我想打造的烏托邦！」所以這個制度持續保留在「大王菜舖子」裡，不靠金錢而是在信任及分享的基礎上彼此有更深的連結。

CSA 也設置農法學堂傳授自然農法及市場運銷經驗，協助有意回歸農村的年輕人找到「另一群人挺另一群人」，使更多小農及村民得到永續支持。

「以社會理想為體、資本工具為用」，王福裕用小通路解決小農困境、守護食品安全，沒有擴張經營規模的野心，卻有讓 **CSA** 遍地開花的理想，讓台灣農村皆能重獲自己的春天與希望。

（作者是美商中經合集團總經理，本文由社會企業創新創業學會合作委託撰寫，本專欄隔周二刊登）

【2014-04-08/經濟日報/B7 版/經營管理】