

Cover Story

荒地 闢出百萬年薪

百萬年薪

斗南一個個農團隊，為何能成為北京政府的研究目標？
這是一個逆境突圍的故事；
而遠方的泰國，則是另一個故事的發生現場……

製作人●王文靜·文●呂國鈞·研究員●黃先惠·攝影●楊文財



做個農贏過當地主，15個年輕人的希望故事

荒地 闖出

一片土地



這

裡是斗南，位處台灣中部，人口僅四萬七千人，多數人甚至不知道它在何處。

然而，在中國的首都北京，這個台灣小鎮卻成為被高度關注的研究個案。

這個斗南傳奇，說的是一「荒地、年輕人、希望」的故事。

斗南傳奇：荒地、年輕人

馬鈴薯、胡蘿蔔產量冠全台

我們從高速公路南下雲林斗南鎮，艷陽下，超過六十歲的農民們頭戴斗笠，彎著腰把一顆顆馬鈴薯種苗插入田畦，接著翻土覆住田畦，完成播種。現在，正是馬鈴薯的栽種季節，這樣的種植方式已長達半個世紀。

然而，將眼光移向不遠處。「噢！噢！噢！」一望無際的農地中，突然有部輪胎比人還高的綠色機器在農田中馳騁。機器中坐著七年級生歐孟翰，他畢業於嘉義大學森林系，他吹著冷氣，一邊聽著周杰倫的最新歌曲，一邊耕田：「我啦啦騎毛驢，因為馬跨不上去，我雖然是個牛仔，在酒吧只點牛奶，為什麼不喝啤酒，因為啤酒傷身體……」酒吧、牛奶、啤酒，一連串無厘頭的歌詞，伴著機器一路往前走，馬鈴薯的種苗播種、覆土與施肥一氣呵成。因為冷氣太冷，歐孟翰還穿著外套種田。

這一大畝田裡，還有二十九歲的陳昭誠，他穿著襯衫跟西裝褲，坐在高高的曳引機裡；三十歲的林文平，擁有七張金融證照，曾經年薪百萬元，他也在犁田……，這群年輕人為何出現在窮鄉僻壤？

原來，這是台灣最大的佃農團隊，他們一手向農民租下休耕的土地，大規模耕種，另一手

兩樣農夫



掌握通路，銷售獲利後依績效分紅，有人收入上看百萬元，是傳統農民的十倍。這群人的學歷有嘉義大學森林系、畜產系、海洋大學水產養殖系、文化大學園藝系、吳鳳科技大學會計系，十五個人中有七個人是六、七年級生。

一般農戶（一對農夫夫妻）一戶頂多耕種一公頃地，但這十五個人耕種面積可不是十五、三十公頃，而是五百公頃，相當於八百三十三個中山足球場大。別看他們小小年紀，已是台灣最大的馬鈴薯、胡蘿蔔栽種業者，也是台灣出口日本數量、金額最大業者。一年光馬鈴薯與胡蘿蔔產值就達到兩億元。

這群台灣新佃農，不僅租了五百戶才能耕種的地，他們還有套培訓與晉升制度，仿照高科技業建立績效分紅制，生產量越多分紅就越高，並且靠著規模經濟與逆季節操作，創造高獲利。舉例來說，今年一般農民馬鈴薯只能賣一公斤五元，他們一公斤卻能賣四十元，每公斤比別人多賺了三十五元。

他們的經營模式被中國最高農業研究機構——中國社會科學院注意，成為研究對象。在北京，擔任兩岸農業顧問的台灣農民聯盟顧問陳遠峰透露這段傳奇。

故事第一章：加入WTO 農產價格大崩跌，二成五田地休耕

一塊塊「被宣判死刑」的休耕地，被一群年輕人如何改變？過程，有著什麼樣的轉折？

故事轉折於民國九十一年。當台灣加入WTO（世界貿易組織），稻米、蔬果陸續開放進口，價格開始崩跌，一公頃農地種稻米，沒有任何災害，一年所得只有十二萬元，「農

戶年收入比外勞低！」發起新佃農團隊的斗南鎮農會總幹事張有擇說。

即使冬天到隔年春天，中南部還能種蔬菜跟雜糧。但「冬天栽種一季的高麗菜來補貼收入，遇到盛產，一顆只要兩元！」張有擇說，連雇用採收人工都不夠，農民只得任由全部耕鋤變肥料，「一毛也賺不到，還倒賠」，這就是當前農業遇到的問題，小農民沒有競爭力！於是，一片片的土地休耕了。

站在偌大的農地上，文化大學園藝系畢業的李昌隆告訴我們，這五百公頃的土地，曾經是一片綠油油的稻田，上面結滿黃澄澄的稻穗。但五年前休耕後，任憑土地上長雜草與昆蟲。休耕期，一公頃土地可以從政府手中拿到九萬元補貼，再加上每個月六千元的老農津貼，淨收入超過耕田，而且不必怕天災風險。這樣情況下，誰還要耕田？

之於政府，每年要撥兩百億元來補貼農民。多數人認為，這個產業已經失去競爭力，只能坐以待斃。農地失去了希望，土地大量的被閒置，整個台灣有高達二十萬公頃以上的休耕地，約占台灣總耕地的四分之一。

故事第二章：絕境見商機 著手提升經濟規模，跳過中盤銷售

四分之一的耕地被閒置，絕境處，荒蕪處，有人看到商機。他就是張有擇。

一個農家子弟，高工畢業後到台北跑業務，在百事可樂當業務兼送貨小弟，三年後，回到雲林當農會職員，也創業開餐廳。當農會職員時，考績拿過丙等，八十二年卻選上斗南鎮農會總幹事至今。在複雜的地方派系下，張有擇

能在總幹事位子上做十四年，說穿了，他就是一個不折不扣的生意人。

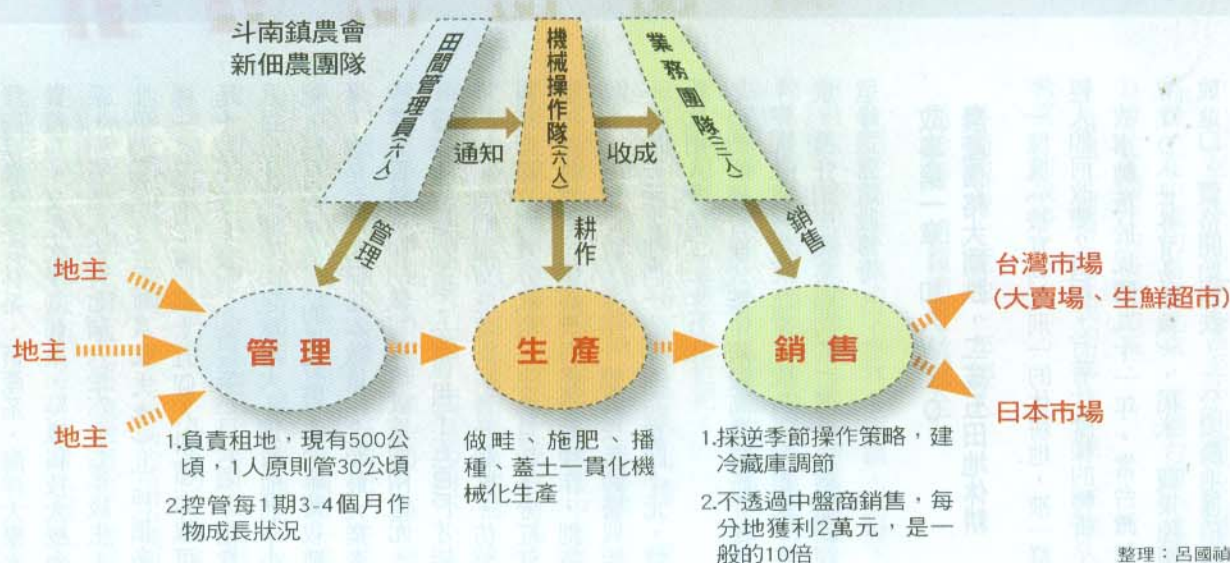
「公斤買、台斤賣，做通路按3~就賺四〇%！」他說，光是這個重量單位不同，菜販就從農民身上賺進多大的利益。在台北時，百事可樂為了省去給中間通路商的利潤，採取直銷方式，因此，他開著貨車穿梭大小街弄，將可樂直接運送到雜貨店、賣場，這是百事可樂站穩台灣市場的關鍵，也讓張有擇知道通路的威力。

然而，全省超過三百位農會總幹事，大家都知道，台灣的小農困境，但都坐困愁城。張有擇要變成大農，要敢挑戰農產品通路體系的派別、利益糾葛、壟斷！

前三年，他做得並不順利。他第一步想的是提升經濟規模，他用保證價委託農民耕種，等到收成時收購，並統一銷售。但後果卻是擋人財路，菜販們跑來跟他嗆聲，四處攻擊他，「要讓我好價嘸半條，壞價一大堆！」張有擇說。

於是，他決定拿回主導權。他結合台大生機系（前農業機械系）教授方煒等人，逆向操作，向地主承租一塊塊休耕農

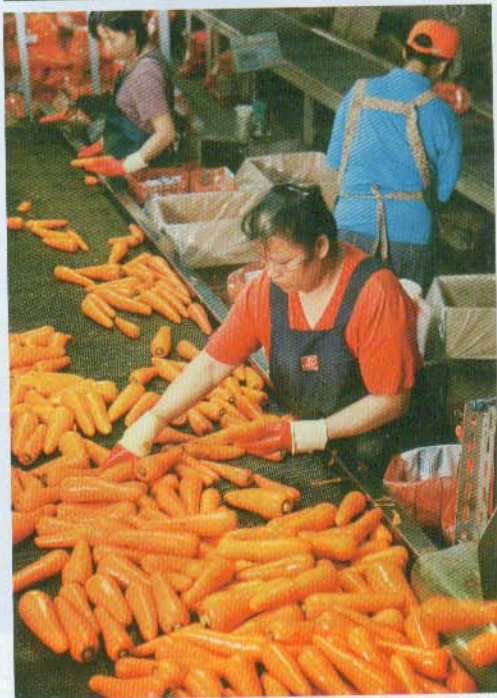
轉型大農經濟，獲利增9倍！



地，號召年輕人返鄉就業，建立起台灣最大的佃農團隊，引入機械耕作、進行專業分工。

故事第三章：租地當大佃農 機械化操作，效率大增、成本大減

他付農民一分地一萬元租金，「收入比種田卡（較）好賺，」否則農民「一分地才賺三千，要餉（養）兩個兒子攪餉麥飽（養不活）！」他說，自己這樣做，還有助農民的生計。



■一樣是蘿蔔，斗南新佃農團隊可以賣1斤40元，冷藏做逆季節操作與品檢是關鍵。

不僅僅是在雲林租地，台南縣、彰化也有他們的農地，建立橫跨中南部的大規模栽種基地。

「這就是企業經營的進入障礙！」方焯說，農業也能如此，大規模生產提高產值，全自動栽種降低成本，種馬鈴薯也能有國際競爭力。

他們到處租地耕種，量大有議價能力，被眼紅的情況可以想見。「（有人）講我是共產黨、亂舞（搞）人民公社，攔（還）講我不知道A多少！」張有擇氣憤的說。後來，斗南新佃

「這是大佃農，小地主！」農委會企畫處副處長胡忠一說，大農才有競爭力。大佃農要勝過地主，本事是成本比別人低。光是比播種，一組只需要兩個人，連同整地播種與施肥，一天可以耕種二十五分地，效率是傳統的二十五倍，成本是傳統的五分之一。

只是，要機械化耕作講起來容易，但光是購買四組播種機械就超過六千萬元。張有擇的腦筋動得很快，他與農委會建立良好關係，並取得一半補助。於是，他們靠著機械化的設備，

農團隊在縣議員的杯葛下，無法取得地方政府的補貼。但對手強悍，張有擇也非省油的燈，他會跳過縣府，改跑到中央的農委會搶資源。

競爭力的提升不光是硬體，彷彿高科技公司，他們研究五年後，設計出一套分紅績效制度，讓六、七年級生當佃農也有「錢景」，成為內在驅動力。（詳見第一百二十頁）於是，農夫變成創業家，一個有績效掛在身上的專業經理人。論收入，你可以叫他「百萬新貴」。不但耕作效率更高，種出來的馬鈴薯也可賣

得數倍價格。因為，他們懂得「囤貨」，逆季節銷售。

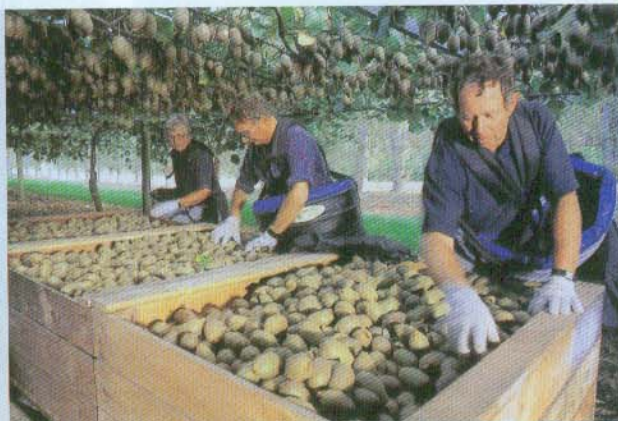
故事第四章：加入全球競賽 引進奇異果分裝機，做產品分級

十一月，走進斗南新佃農團隊的分裝場，生產線人員正在包裝胡蘿蔔與馬鈴薯，趕著出貨要送到各大城市的大賣場與超市，因為颱風因素，這批馬鈴薯與胡蘿蔔每公斤能賣到四十元以上，是平常的一倍以上。為什麼沒受到今年颱風災害影響，還能持續出貨？「其實這是今年四月採收的產品！」李昌隆說，他們擁有低溫冷藏技術。原來他們還投資蓋了冷藏庫，可以把馬鈴薯冷藏到產季後或颱風季節才出貨。

以他們正在蓋的冷藏庫與分裝場為例，他們投資了五億元，冷藏庫存量九千公噸。而且這個冷藏庫還安裝了自動水洗、快速照相選貨分裝的設備。「這套設備取經的對象是紐西蘭奇異果公司，分裝與挑選奇異果在用的機器！」方焯說，要國際化，產品分級與包裝就更重要。也就是說，馬鈴薯分成六等級。

「我們連栽種的東西都已經做過商業模式的研究！」方焯說，選馬鈴薯與胡蘿蔔栽種，可以冷藏，做逆季節的操作。

這個價差有多大？每年二、三月左右，是斗南馬鈴薯盛產季節，這時產地價格每公斤僅五元，一直到四月結束，價格一般都不超過十元。這時候斗南新佃農團隊在台灣市場是只收不賣，等到產季過後，價格會回到每公斤二十五元才開始出貨，遇到颱風還可以賣到四十元。台灣一年碰得到多次颱風，他們就在市場供需失衡間，產生最大利益。而且，精密計算過。



■每位資產都有百萬美元，紐西蘭農民從絕境中找到財富。

拒絕看天吃飯，紐西蘭果農用衛星管控產量

「這不是一個看天吃飯的行業！」紐西蘭奇異果公司亞太區暨美洲區總經理陳郁然說，不必認命，也不是沒希望，關鍵是怎麼找出生路。

曾經，紐西蘭的奇異果農，也被政府保護，享有補貼政策，但殺價競爭越來越惡劣，果農瀕臨破產，農地也面臨休耕命運。這時又遇到政府財政惡化，決定取消補貼，奇異果農面臨絕境。

反倒是困境中，果農才產生逆

境突圍的智慧，他們成立公司，而且還把腦袋給換了。技術、知識與行銷概念進入農業之中，例如「他們敢聘請外國人替他們整合、賣水果！」陳郁然說，這一點很少國家辦得到。

奇異果的產量是用衛星技術來量測，從外太空清楚了解奇異果的栽種面積，行銷團隊則從栽種面積多寡、開花與結果都層層管控，明年市場有多大就產出多少，確保產銷失衡的問題不會發

生，不會發生價錢傷農的問題。

產品嚴格分級與包裝，確保每一個產品的品質，建立出品牌，「日本的奇異果出現品質不好，二十四小時內，紐西蘭的果農就知道！」陳郁然說，有情報力與品牌力，就能賣出好價格。

所以紐西蘭果農從被援助的一群人，變最有錢的一群人，收入超過白領階級，平均資產都在百萬美元以上（約合新台幣三千二萬元），住大房子還有游泳池，是一群有知識且富有的農夫。

（文◎呂國禎）

故事第五章：打進日本市場 投資冷藏設備，淡季出貨提高利潤

為什麼一般農民不這麼操作？第一，小農民無法負擔昂貴的冷藏庫興建費用；第二，過了產季，中盤商也停止收購，除非小農民有自己的通路，否則抱著馬鈴薯也不知道賣給誰。

這就是斗南新佃農團隊的優勢，他們跳過中盤商，直接銷售到國內的賣場通路與日本市場。在台灣，他們直接出貨給家樂福等大賣場；在日本，他們則與青森、長野等縣建立關係，直接出貨給當地農會。

日本市場向來是高門檻，他們如何跨越？他們挑對出貨時機，二月以後至夏天，日本馬鈴薯產季後的空檔，市場有大量需求。然而，要

填補這需求有兩大關鍵，第一是通過農業殘留檢驗，第二是穩定且大的供貨量，缺一不可。但這兩大關鍵，卻是台灣小農的障礙；以後者來說，日本市場一次訂單就是上百噸到千噸的

量，小農根本無法接單，於是，知識創造了力量。去年，斗南新佃農團隊外銷六百公噸的胡蘿蔔到日本，成為台灣最大的馬鈴薯、胡蘿蔔外銷業者。明年，他們還打算賣洋蔥到日本。

民國四十二年，政府實施耕者有其田政策，長期被大地主剝削的貧窮佃農，找到機會翻身，佃農這個身分，從此消失，隨著土地不斷的切割繼承，當初的十九萬佃農戶，演變成今天的百萬農戶，小農經濟成形。

然而，五十四年後的今天，一群「新佃農」出現了。他們是一群年輕人，在荒蕪多年的農

地上，種出一籬筐、一籬筐的胡蘿蔔、馬鈴薯。希望，重新被燃起；土地的生命，又活了起來。

每個人都會遇到困境，重點是，如何突破困境。在台灣的斗南，新佃農團隊是一個鮮活的例子；在泰國，也有一個突破困境的索梅妮。她，本來只是一個傳統的泰國女性，卻因為引進國際化的經營手法，把曾被評為「炒菜時香皂不小心掉進菜鍋裡」的泰國菜，變成全球美食界的風尚。她成立的藍象連鎖餐廳至今已拓展至倫敦、丹麥、甚至科威特等地（詳見第一百二十四頁）。

絕處逢生的精神，成就了這兩頁傳奇，也告訴人們：困境，並不可怕；可怕的是，不懂得突破。

學台積電分紅 賺百萬年薪

下田耕種能領薪水，又能分獎金？
斗南新佃農團隊，移植高科技分紅模式，
用績效管理讓農夫躋身百萬年薪俱樂部。



一 群年輕人為何願意拿鋤頭、當佃農？關鍵之一就是，

高科技的分紅模式被移植到馬鈴薯田。原來，到斗南當佃農，領的不只是薪水，就跟到台積電上班一樣，有分紅績效制度。讓佃農跟專業經理人一樣，講績效也講管理，一年薪水加分紅獎金，最高年薪百萬元。



台大生機系教授方煒投入佃農團隊已有三年時間，是成功推動此套績效制度的幕後功臣。

這套制度讓南台灣只剩老人與小孩的農村，出現年輕的六、七年級生下田「荷鋤」，因為當佃農也可以有「錢景」。

時間回到半世紀以前，租土地來耕種的佃農，在民國三十八年「三七五減租」以前，佃農的收入有一半以上要給地主，大地主吃肉，

辛苦終年的小佃農啃骨頭，世代貧窮。因為，他們沒有土地、沒有知識、沒有資金。

斗南農會總幹事張有擇顛覆這一切。他想，既然農會總幹事都能因為績效而分紅，為什麼農夫不能分紅？他研究五年，反覆改進後，革命性的將農夫的角色由一拆解為二：一種叫做

機械耕作員，另一種較資深的是田間管理員。

田間管理員擔任「總經理」的角色，除了領固定薪水，還加上浮動分紅。農夫分紅？沒錯，你完全沒聽錯。這裡雖然不是新竹科學園區，不是台積電，但是他們與科技新貴類似。這套績效制度能被設計出來，台大教授方煒佩服不已。

田間管理員好比總經理 分紅多寡得看耕地效能、產出結果

張有擇以三大指標，評估田間管理員的分紅多寡：指標一：租地面積的擴張。首先，他們鼓勵田間管理員多去租地，每個管理員的額度為三十公頃，超出後即可按面積加點數（點數越多獎金越多），如每多承租一公頃可加一點。這有兩層意義：其一，因斗南新佃農團隊有四套自動化機械，租地面積越大，機器使用的效率越高。其二，避免吃大鍋飯的心態，這也類似保險公司業務體系的擴大徵員措施。

指標二：每單位農地的產出量。由於耕地多，不等於營收也能相對增多，因此，這項成

績會反映田間管理員過去一整季的努力，專心照顧農作物，農作物的收成就會越多，偷懶則可能會毫無所獲。所以點數不僅可往上加，也可往下扣。例如這一季每分地（一分地約三百坪）標準可以產出三公噸的馬鈴薯，結果只收成了兩噸，田間管理員就可能被往下扣點數；反之，照顧的土地可以產出五公噸，則可往上加點數。

指標三：每公頃農地的成本控管。例如馬鈴薯的正常成長期，不需要太多人力，一般只有灌溉、施藥與除草等工作，一個田間管理員能管理正常農戶三十倍的土地，原因就是除草或施藥等雜事可以委外或外包給小農去執行。但是，委外之後如果沒進行控管，不良率就會偏高。因此，田間管理員越勤勞，不停的巡視農地，就能在小災害未擴大前及時處理，不致釀成重大問題，成本就能降低。

收成季節來臨時，每位田間管理員的平均每公頃成本就被攤開比較，取出中間標準值。誰成本管理得好，就可增加點數。因此每個新佃農都有成本指數，每年都可以檢討，隨時要求成本不斷往下降，來提升績效，提高獲利率。

按點數領獎金

靠一套SOP，改變台灣農夫面貌

綜合上述三項指標，去年年底結算時，斗南新佃農團隊第一名的田間管理員獲得點數六百多點，一點五百元，分紅績效獎金領了三十萬元，連同薪水，年所得破百萬，是一般農民的十倍。甚至比大學教授的收入都不遑多讓。

去年，領最高年薪的田間管理員姓沈，他一

年三百六十五天幾乎都在斗南田間找地，承租的土地比其他管理員多了十幾公頃。他租地還有秘訣，一是土地面積要完整，二是土地周遭不能有休耕地或影響物，例如工廠或水池。

他的理由是，土地面積完整，耕作難度就低，成本就能少；土地周遭環境不佳，農藥跟除草的投入成本就多，所以，這些土地他寧願放過也不租。這些秘訣，被今年斗南新佃農團隊列為必要的作業方式，想成為百萬年薪田間管理員，如今也有SOP（標準作業流程）。

在高產出、高獲利的目標下，副作用就是濫用農藥與肥料，因此，斗南新佃農團隊又設計幾項配套。專設一位農藥配方專員，所有用藥都由他一個人管控，田間管理員跟他申請才能領藥。這麼做有兩個目的，第一是避免農藥濫用，第二就是確實做好產銷履歷，每個產品都有保證，用藥多少都紀錄，沒有人可以濫用，這也讓他們產出的胡蘿蔔與馬鈴薯等能順利進入要求嚴格的日本市場。

當然，不是所有的年輕人都能分紅。由於務農需要專業知識，整個生產過程只有一個最終負責人，因此加入斗南新佃農團隊的年輕人需要按部就班，從機械耕作開始學習，接著學習農業知識，了解植物栽種與病蟲害防治，這些都需要時間養成，預估要三到五年以上，機械耕作隊才有機會變成田間管理員，享受分紅。這套分紅制度，開始改變台灣農夫的面貌。下鄉當佃農，如今也像創業，有自己的事業版圖、有機會追逐高成長與高獲利，這個夢想也讓原本只剩老人與小孩的農村，重新出現年輕人下田耕種的身影。

佃農隊靈魂人物 十四年前捲入選舉恩怨

斗南農會總幹事張有擇是佃農隊的靈魂人物，但是，折衝於地方派系間的行事難免爭議，其中之一事發生於十四年前。

民國八十二年，雲林縣發

生同一人牽涉三起槍擊案的重大刑案，教唆殺人的兇手是雲林縣前縣議員劉奇訓，他槍殺二人，自己也被槍擊受重傷。但就在面臨死刑執行前的劉奇訓卻提出非常上訴，指稱張有擇才是教唆殺手槍殺斗南鎮農會前總幹事唐玉如的兇手，張有擇被牽扯進命案。

劉奇訓指稱唐玉如與當時任職農會職員的張有擇，因打考績事件，從上司下屬變成農會總幹事選舉的競爭對手，埋下恩怨。

最後因為證據不足，最高法院駁回劉奇訓的上訴，法務部批准執行槍決，該案落幕。只是，一個總幹事為何與殺人犯有千萬元的金錢往來關係，時間點又剛好是發生槍擊案時，張有擇複雜的人際關係與行事引人議論。也因此，法院宣判張有擇無罪，但這十幾年來，每每遇到農會選舉，不同勢力都會拿出來攻擊張有擇。

（文◎呂國楨）



顛覆佃農形象》看準企業化大勢、善用網路當利器

文◎李盈穎、吳怡萱

高學歷六年級生下鄉 打拚農業夢

這群年輕人，有人可以成為獸醫，有人擁有七張金融證照，如今，為何相遇田間、開起曳引機？

在雲林縣斗南鎮，有一座神秘的鐵皮倉庫，裡頭除了油亮的農用機具，滿地都是田間帶回來的黃土。北京最高農業單位，中國社會科學院農村發展研究所，把這個漫天灰塵的小鎮倉庫列為研究個案。

因為這裡，有一支佃農團隊，裡面的農業機械隊（以下簡稱農機隊），將傳統耕作的做畦、施肥、播種、蓋土四個程序，整合為一個單位動作。只要一部曳引機，一天就可耕作二十五分地，相當於六個台北火車站的面積，耕作速度是傳統人工的二十五倍，成本卻只有五分之一。

這支佃農團隊都是一批高學歷的年輕人回鄉，他們跟傳統農民一樣，日出而作，日落而息，但是他們接受農會提供的教育訓練，從駕駛農機、種苗培育，赴日本北海道考察富裕農民的生活。

他們已經不是〈擊壤歌〉中「日出而作，

日入而息。鑿井而飲，耕田而食。帝力於我何有哉？」的認份農民，他們是「新農民」，他們善用「資訊財」，走不一樣的路。

大學畢業生選擇種田！

立志成為百萬年薪田間管理員

在斗南，大型曳引機穿梭阡陌之間，已經是當地特有的田園景色。農機隊的曳引機來自德國，一台要價新台幣三百萬元，相當於中型豪華賓士的價格，開一天，就要耗掉新台幣六千元的油錢。在台灣，能夠駕駛昂貴曳引機的不多，二十九歲的陳昭誠（見右圖）是其一。

穿著襯衫跟西裝褲，陳昭誠坐在兩輛房車高的曳引機裡，冷氣呼呼的吹，他正在犁田。隔壁田地，則是另一幕耕作畫面。四到五個戴著斗笠的婆婆，哼著鄉間歌謠，彎著腰，將馬鈴薯種苗，一顆一顆用手塞進高高隆起的畦裡。偶然間，汗水滴落在土壤上，婆婆抬起碎花布

袖口，隨手往臉頰抹。

一天農忙後，婆婆們回到家，吆喝一聲，就把左鄰右舍叫來喝茶，老農婦閒嗑牙的同時，陳昭誠則打開電腦，遨遊網路世界，搜尋馬鈴薯的肥料、種苗最新資訊。

皮膚略微黝黑的陳昭誠，笑容靦腆，話經常說到一半，就低下頭沉思，久久才從嘴唇的縫間吐出一句回答。但是，當記者問到為何選擇回鄉種田，他突然抬起頭，自信的說：「這裡有知識跟管理，未來是農企業的時代！」對農業，陳昭誠有著深刻的熱情，這必須從他的阿公說起。

陳昭誠的故鄉將軍里，是斗南鎮著名的絲瓜村，陳家兩甲田地（約六千坪），在村裡是數一數二的大，「可是不管怎麼種，產量還輸人家一甲七（約五千坪）的。我就想，明明是一樣的種，為什麼會輸這麼多呢？」在記憶裡，阿公在採收季節時，總是挺起佝僂身軀，撐起扁擔，將沉重的絲瓜，一擔又一擔送上貨車，「總共二十噸（兩萬公斤）的絲瓜，怎麼扛都





認份世代退位 • 資訊世代接班

繼承了「日出而作，日落而息」的生活模式，
不代表新世代農夫接受宿命，他們知道，資訊財能讓田地變聚寶盆。

扛不完，我印象好深刻，六年前的蔬菜價格很便宜，一公斤絲瓜只能賣一塊錢。」

正因為務農辛苦，家裡面曾希望他當獸醫。陳昭誠大學讀嘉義大學畜牧系，曾到乳羊廠實習，可是無法忍受動物的膻腥味，做起來缺乏熱情。後來他在農會做飼料業務員，學不來古聚蓮花的推銷術。

「為什麼一定要到都市拚個你死我活呢？」他懷念做農的那份踏實感，後來在飼料部接觸到農機隊的人，發現農業生產，也可以像工業一樣，有技術、知識跟效率。轉個彎，陳昭誠選擇回鄉了。

一個大學生選擇留在小鄉村裡做農夫，是件希罕的事，周邊幾乎沒有人認同他的決定。「同村阿伯說，冊（書）讀這麼高不出去，在鄉做田沒有發展！幾乎所有朋友都勸我到城市上班，他們說，農人資訊少，像井底之蛙。」然而，陳昭誠卻逆向思考的說：「正是因為人口老化嚴重，務農的人少，只要有技術跟知識，土地多的是給你耕！」

陳昭誠現在是農機隊的約聘操作員。他期盼有朝一日，能成為具有知識優勢與管理能力的田間管理員。田間管理員必須懂得機械、病蟲害、植物特性、天氣等相關知識，有這些還不夠，「因為農業是活的，」陳昭誠說，不能光讀死書，田間管理員要有能耐，管理每一株植物，「就像每個人有不同的轉折點，你要從它小時候慢慢養，餓了就給它吃飯，感冒要讓它吃藥，它們才會長得健康漂亮。」本來只想要獲得技術跟知識，進入農機隊後，陳昭誠找到了新的目標，那是集專業、成就感跟金錢於一身的職位，「我要成為年薪百萬的田間管理

員，」他說。

「老一輩有傳統基礎，但是缺乏知識跟管理，我相信自己可以做出跟家裡面不一樣的結果。」在農會的安排下，陳昭誠有機會與台大生機系的教授方煒接觸，「第一次聽到種農作物，可以不用泥土，」這才知道，傳統農耕技術走得太慢。

百萬元薪保險員轉行！ 務農卡實在，上網只為研究馬鈴薯

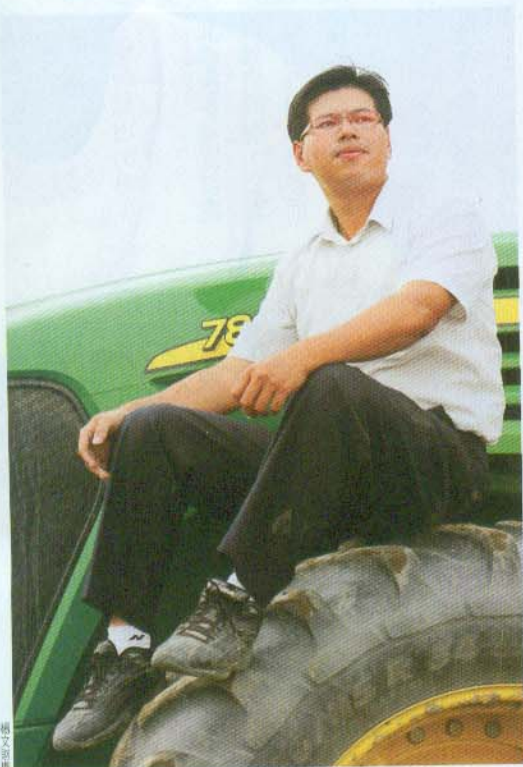
同樣是年輕的知識分子，曾經從事金融業的林文平也回鄉，踏實的踩在泥土上過日子。

三十歲、戴著金絲邊眼鏡的林文平，海洋大學水產系畢業。他擁有七張金融證照，曾經年薪百萬元，而且考取過台大研究所。但是他放棄了這一切。

「沒有人說過我看起來像農夫，說是業務員或公務員的比較多，」林文平笑說。什麼原因讓曾經年薪百萬的保險業務員，放棄人人稱羨的報酬，到田裡開曳引機，鎮日與土壤中的青蛙、蟲蛇為伍？

時光倒退至民國八十七年，林文平為了減輕家中經濟負擔，大二時簽下五年國防役，大四那年雖然考上台大海洋研究所，還是決定投筆從戎，開始五年的職業軍人生涯。

兵役屆滿，他先考取斗南農會的正式雇員，



林文平過去開口就是新能源、股票，現在則三句不離農業。

等待缺額的這一年，就在斗南農會供銷部旁邊的國泰人壽當保險業務員。那一年，林文平跑遍台灣南北各地，談成兩百多個案子，加上投資基金，年收入百萬元。那一年，他也考取七張金融證照。

但是當農會通知他報到時，他毅然放棄原本的高薪工作，「我記得長官用很疑惑的眼神看著我問：『你確定要做農？』」林文平露出溫和的笑容，做出另類的決定。

這要從林文平的家裡說起。林文平的爺爺，就像紀錄片「無米樂」中的崑濱伯，工作時間既長又累，每晚回來，總喊著骨頭酸疼，但是耕作的季節到了，爺爺還是捲起褲管，牽著老牛下田。比起金融保險業，農家生活讓林文平感到實在。而且，擁有國防醫學院生科系博士候選人資格的女朋友，她家人也期盼他轉往農會工作，領固定薪水。

然而務農，並沒有他想像的容易適應，「我經常碰到隔壁犁田的阿伯說，『肖年耶，你

係來做蝦米ㄟ啦？』（年輕人，你是來這幹嘛啊？）我只能笑笑說，『嘿啦！磅花犁仔，懵學啦！』（沒啦，開曳引機，隨便學學！）」林文平說開曳引機還真不是一件容易的事，幾個年輕人湊在一起，經常討論如何將地犁得更平、更快、更直。「我們犁地還有人要來打分數咧，開大台的（曳引機），最難的就是把地犁得很直，剛開始的時候，根本就歪來歪去，差點犁成圓的！」說真的要犁成圓的地，像美國那些麥田裡的圖案，也很難啦！哈哈！」

由於農業知識太廣泛，技術難掌握，他過去所學一切歸零。因此，繁重的農務結束後，同村年輕人上網是為了E-mail聊天，林文平則是打開農業網站，蒐集馬鈴薯、胡蘿蔔品種的資料，閱讀國內外農產行銷的研究，自己不斷的吸收知識跟經驗。

「天啊！你發現台灣農業也是M型社會，過去發展觀光農業跟休閒農業的，經常就是開雙B的田僑仔，一期（三個月）收入都上百萬，」他說的這群人，是鄉間地主，擁有大規模的土地資源，可以用複合方式經營農業。

林文平提高嗓音：「這群人原本就有土地，雖然我們沒有地，但只要掌握技術門檻，我們這些小佃農說不定可以種出跟拳頭一樣大的葡萄！」林文平將大手攤開，握拳，他說日本的頂級葡萄，一顆就要新台幣一百元。

以前一開口，就是國際貨幣、股票基金跟新能源的林文平，現在講出的話，三句不離農業。這群年輕佃農，捨棄漂亮的西裝跟公事包，開著跟賓士差不多價格的曳引機，他們穿梭田間，翻攪被人荒廢的土壤，他們知道，只要掌握資訊財，泥土也能變黃金！