

凝聚情感勝於販售的竹蜻蜓綠市集

受訪者：蘇志弘

訪談紀錄：林昱妍

在綠市集，你可以放心採買友善食材，還可以參加手作 DIY、聽演講、聽故事，在二手交換市集尋寶。一家人可以在校園悠遊踏青，在成功湖畔野餐、在大草坪曬太陽，若想看書喝咖啡聽音樂，還可以環湖散步到水木書苑和咖啡館。綠市集不只是購物的市集，它也是老少咸宜、凝聚情感的家庭市集！

~~引用自竹蜻蜓綠市集網站

竹蜻蜓綠市集緣起

2008 年全球金融海嘯，無薪假的風氣也吹到新竹科學園區，為了讓失業、放無薪假的社會人士充電、找回感動，並訓練創業技能，清華大學在隔年初發起了滾動學習院「心靈發電場」相關課程。其中，王俊秀老師帶領的課程學員提出的創業創意是**市集活動**，當年五月眾人一起參訪合樸農學市集後，決定落實這個創意發想，並進一步將市集主題設定為以友善小農為主體的綠市集。而考量清大成功湖畔環境優美、適合營造悠閒、愉悅的市集氛圍，便決定將市集辦在成功湖畔。為了籌辦市集，參與課程的十幾位學員們從頭開始，分工合作，發揮自己的資源管道，在大新竹地區招募有機及友善耕種的農友，一行對農業不熟悉的科技人，從拜訪產地、認識農友、認識友善耕種，到討論市集規則、研究辦理方式…，花了半年的時間，於當年 11 月開始辦理竹蜻蜓綠市集至今。

市集進入正式營運後，早期參與之志工夥伴(多為不熟悉農業之科技人)認為應該讓農友參與並主導市集的經營，便邀請農友共同成立台灣綠市集協會，合力推動竹蜻蜓綠市集的經營。目前會員人數約 50 人，加入會員是參加竹蜻蜓綠市集的必要條件。而綠市集歷經多年的經營之後，早期參與之志工夥伴也逐漸淡出，目前協會理監事皆為市集成員。

竹蜻蜓綠市集經營方式

1. 經營理念：在地生產、自然耕種、綠色消費

竹蜻蜓綠市集的營運理念在於提供給在地的生產者和消費者一個直接面對面接觸的平台，讓消費者能享受健康環保的綠生活，同時生產者也能友善家鄉的土地，永續經營綠色大地。並和社區大學、公益團體做連結，大家一起共學共耕，把綠色生活的理念和種子散佈出去。

2. 加入攤位之規則：

攤友為認同「友善環境與土地」的農友、加工者與理念團體

- ✓ 農作物須自己生產，且不使用化學農藥與除草劑之友善栽培的作物。
- ✓ 農作物及加工品不得使用基改作物產品。
- ✓ 農產加工品需自己生產或以自己研發配方生產，所使用主原料需友善環境的作物，不得使用防腐劑、增稠劑等人工合成添加物料。
- ✓ 綠市集攤位，必須種植者或加工者本人或配偶子女親自擺攤，以達到與消費者互動認識的初衷。
- ✓ 市集上架產品需經審核通過，新增銷售的品項需先符合規範與向理事會申請通過後方可上架銷售。
- ✓ 參與市集攤位，必須承擔市集公共事務，市集當天來回搬運帳篷、鐵架及桌椅。
- ✓ 參與市集攤位，必須加入「台灣綠市集協會」，需繳交入會費以及年費。
- ✓ 市集攤位架上，不得販售非自家產品，若有違反按市集規範議處。
- ✓ 當日市集夥伴營收，需繳交 10%現金給市集，作為公費使用。（理念公益團體不收費）
- ✓ 申請審核過程中，協會理事將親訪農場或加工室。

3. 市集決策：

參與市集之農友及志工共同成立台灣綠市集協會，並選出理事 13 人進行重要事務的決策，目前二週開會一次。協會成員皆為志工，無固定支薪人力。

4. 舉辦頻率：

早期一個月舉辦一次市集，後來市集慢慢增加場次，目前於每月第一及第三週週六辦理。

5. 市集規模：

市集農友來自桃竹苗地區，總數約有 3、40 攤，每次出席之農友不固定，平均約有 20 攤左右，農友需於一周前通知是否參加，便於公告。

6. 協會財務：

協會的收入來源有：會員入會費每人 1000 元、會員年費每人每年 1200 元，攤友每次市集收成之 10%，協會支出主要支應會計及 3、4 位協助策劃市集活動及行政事務的夥伴，每月的人事費用在 20000 元以下。

7. 農友義務：

市集一開始便購置了自己的設備(帳棚)，一頂帳篷之搭設需要四人協力合作才能完成，參與市集之夥伴必須提早到場協助場地布置及搭設帳棚，活動結束後亦須留下來協助收拾場地，並繳交當天收入之一成(自由心證)作為市集公基金。

竹蜻蜓綠市集之特色

1. 綠市集以分享跟推廣為核心，而非銷售導向

竹蜻蜓綠市集的經營重點以增加生產者與消費者間的交流為重點，透過市集氛圍的營造，活動的舉辦（DIY、食農講座、母語繪本、各種理念推廣…等活動），讓消費者可以停下來休憩、聊天、跟生產者交流，農友每個月花一、二天來這裡跟消費者、市集夥伴聊天互動，也不是只著眼於銷售，而是情感的交流、對市集理念的認同，這些內在文化是無法取代的。

2. 農友的市集，以農友為決策核心

綠市集由農友組成的理事會進行決策，農友本身便是決策核心，市集設備的搭設跟場地收拾都需要農友的協力合作才能完成，因此，農友間比較像是共同的團隊，透過協力合作才能讓市集維持營運，農友間合作情誼深厚、也沒有競爭問題，對綠市集存在認同感。

竹蜻蜓綠市集的未來展望

市集經過多年經營後，也開始累積了一些信任跟關係，去年通過農委會友善環境耕作推廣團體審認，今年也獲得農糧署補助得以更新市集設備。接下來預計申請勞動部多元就業方案，希望明年可以在市區開辦農民直銷所，提供消費者常態性的服務。農民直銷所的部分預計採線上跟線下結合，開放預購、現場購買跟取貨，也希望能夠跟其他縣市的農民直銷所或市集合作，提升產品的豐富度，以及嘗試跟在地大型社區合作團購，拓展消費端。

其餘訪談內容整理：

1. 推動竹蜻蜓綠市集當時的時空背景與國際氛圍

竹蜻蜓綠市集的形成跟 2008 年的金融海嘯有關，當時，台灣的綠市集還不多，主要且固定舉辦的農夫市集有合樸農學市集、中興大學農夫市集、高雄微風市集、台北 248 農學市集、宜蘭大宅院...等，竹蜻蜓是 2009 年最晚成立的市集。為了籌辦竹蜻蜓綠市集，當時跟台灣各地的綠市集都有聯繫，並且在 2010 年合作舉辦了第一屆全國農學市集研討會，邀請了全台灣友善耕作的農夫市集共同參加，至今已經辦理了 12 屆研討會，目前因為疫情而暫時停辦中。上一次研討會是 2020 年由合樸在雲林主辦，竹蜻蜓這邊 12 年來也承辦了二次。台灣各個綠市集之間這些年來也累積了一些夥伴關係，彼此相互支援、諮詢，提供資訊及資源管道。

以綠市集而言，對於當時國際的 CSA、農業市集等資訊都很陌生，因為緣起於創意跟創業課程，大家想的是在地資源與在地連結，走向農民市集也是因為參訪合樸的關係。雖然是農業市集，但背後的思維並非從農業出發。農業長年以來不被關心，因此對於國際環境趨勢，了解的不多，當下也沒有多少人有興趣去了解。這也是為什麼市集開始營運以後，大家覺得應該讓市集農友主導，一開始投入的志工反而逐漸淡出。

2. 台灣推動 CSA 農場/農夫市集/小農直銷站的成效

從 15 年前合樸成立第一個農學市集至今，隨著大環境改變，CSA、農民直銷所、農民市集等逐漸增加，這些都是因為先前的農民市集累積逐步發展過來的。雖然有的市集告一段落了，但有些市集夥伴至今還是持續著，多年來台灣各地的市集夥伴也形成了社群，彼此相互攜手，互相支援、彼此諮詢，也是因為有這些先前的累積，讓後面的跟隨者更容易加入。這些年來，願意投入友善有機的農友增加了、有機店增加了，相信認證體系的消費者也增加了，這些雖然不能全歸功於市集，但市集扮演了一定的推廣角色。

賴青松的穀東俱樂部，也是社區支持型農業，已經做很多年了，但相信每年還是有每年的挑戰。原來參與的穀東願意繼續支持嗎？支持者是不是能擴散？...等，可持續性不容易，但裡面可能有些消費者因為對農有興趣，也覺得有意義，轉而成為生產者。我們很難從單一案例看成敗，但只要在願意支持友善有機的路上的人越來越多，就符合我們的期待，都應該算成功。

至於竹蜻蜓本身，則希望能有更多的人實際透過行動參加友善或有機團購，或者來現場認識生產者。希望持續有新的人加入，原來的人也願意持續在這條路

上的話，一棒接一棒，正向循環，透過消費改善世界，讓整體環境越來越好。

3. 如何向綠市集學習經驗

如果想認識綠市集，最簡單的方法是直接來參與市集，或來市集裡跟攤位聊聊，可以加入生產者的行列，也歡迎來當志工。

如果也想辦一個市集，建議先找到一群有共同想法、願意共同撐起一個市集的人，不過，以現在的環境來看，可以先思考是不是一定要自己辦一個，畢竟市集不是天天的活動，如果能找到一個實體空間，找一天邀請生產者等有共同想法的人定期聚集，慢慢的就會形成一個常態性市集，重要的是先釐清自己想要的是甚麼，想要吸引甚麼樣的人來支持市集，以農為主的市集，可能的呈現方式也很多元。

4. 關於農村、農業與政府資金投入

我自己不在農村裡，比較難回答目前政府對於農村、農業資源投入的問題。不過農村面臨許多問題，包括，農村人力短缺、有意願耕作的人無法取得土地、融入農村需要漫長的時間取得當地居民的信任...等，問題很多，可能要一個一個解決，例如目前政府的公有地都給大型財團經營大規模農場，有沒有可能釋出一些資源讓友善小農耕種，而不是小農自己想辦法在農村找地...。

至於如何看待政府資源的部分，我們一直從民間角度出發，沒有資源也沒有去想像要有資源，我們就是做我們能做的。如果我們還沒有一定的規模跟程度，很難期待政府的資源。不過如果持續經營，累積了一些能力被看見後，可能公部門就會比較願意投入資源，如果雙方合作累積了信任關係，就有機會發展長期合作關係，這時才比較能期待政府的資源。