

本論文獲行政院客家委員會
100年客家研究優良博碩士論文獎助

浮羅山背的豆蔻產業與客家族群

摘要

檳榔嶼在 1786 年正式訂約讓與英國，在 1796 年到 1802 年間，以及 1810 年到 1816 年間，英國人兩度佔領了當時所謂的「香料群島」；就在這段期間，豆蔻樹被引進到馬來亞，最初就是傳至檳榔嶼，並獲得大規模的種植，也因為栽培有方而有大量的收成。

檳榔嶼的山上—浮羅山背（Balik Pulau），在這個聚落中聚居於此的大多是客家人，他們多務農，種植各式常見的作物，然而卻與台灣傳統務農村莊所種植的作物有很大不同，在這裡他們種植榴槤、豆蔻、橡膠、丁香...等熱帶植物，而浮羅山背其中尤以豆蔻為著名。在這個聚落中，發現在此地種植豆蔻的絕大多是客家人，並且在當地收購豆蔻、銷售豆蔻的工廠也大多是由客家人所經營的。在移民的社會中，人際關係、親屬關係這樣的社會關係網絡結構是十分重要的，初到的移民如何發展其產業，是必須靠許多關聯性的，因此也就創造了屬於他們的獨特性。

因此本研究想要了解，將豆蔻產業放置在族群經濟的概念裡，族群在此產業中扮演著怎樣的角色？經濟活動鑲嵌於社會結構之中，而在這樣特殊的一個客家聚落中，族群是否會影響網絡的進行？本研究採用田野調查法，進行實地的訪談以及資料蒐集，並佐以相關文獻來進行回顧探討。

關鍵字：馬來西亞、浮羅山背、豆蔻、客家、族群經濟

The Industry of Nutmeg and Hakka Ethnic group in Balik Pulau

Abstract

Pinang Island was formally ceded to the Britain in 1786. From 1796 to 1802 and 1810 to 1816, the "Spice Islands" was occupied by British twice. At the same time, nutmeg trees were first brought to Pinang Island, Malaya. Nutmeg trees were cultivated on large scale plantings; therefore, there were bumper crops with fine cultivation

There is a village where Hakka people in the mountain in Pinang Island called Balik Pulau. The villagers are almost farmers, who plant a variety of common crops; however, crops is different from those in Taiwan. People who live in Balik Pulau seed with tropical plants such as durian, rubber, and clove in common, especially nutmeg. We found lots of Hakka people not only do a planting with nutmeg, but operate factories to trade in nutmeg. In immigration society, the social network such as personal connection and family relationship is crucial. In order to develop and expand their industry, the early immigrant created the uniqueness by correlation.

The purpose of this research is to exercise the nutmeg industry in the concept of Ethnic Economy, and the role of ethnic group in nutmeg industry. People known the economic activities is closely related to the social structure; however is there any impact between ethnic group and the progress of network in this unique Hakka village? This research adopts the field research, personal interviews, information collection, as well as literature review.

Keywords: Malaysia, Balik Pulau, Nutmeg, Hakka, Ethnic Economy

謝辭

我是閩南人，在大學讀的是中國文學，但我進入客家社會文化所，在研究所讀的是社會科學。因為與自己原本所學的領域不同，進入研究所後要比他人花更多時間去學習，辛苦是一定的，痛苦也是必然，然而，我卻也完成了自己的論文，可以大聲宣告自己已然畢業！

在研究所期間，遇到許多人，經歷很多事情，也學習了許多，但依舊不足。擔任翰璧老師的助理期間，跟隨老師四處去做研究，學習了非常多自己原本不會的事情；在寫論文時，以容易理解的方式，一點一滴、耐心地教導這樣笨拙的我，也因為老師的帶領下，讓我決定書寫有關於馬來西亞的客家族群，雖然我要學習的還有非常多，然而，所有積累的一切一切，都讓我在研究所期間獲益良多，甚至該說對我的未來是起著重要的作用。非常感謝翰璧老師對我的指導，除了在學業上的指導，老師也像媽媽一樣地關心我的日常生活，教導我待人處事，讓身在異地的我倍感溫馨。也謝謝在研究所期間，所有指導過我的老師們：呂玫鏗老師、李廣均老師、吳學明老師、周錦宏老師、柯瓊芳老師、張維安老師、陳美華老師。

對於我來說，碩士論文的完成，是自己人生的一個里程碑，從無到有，慢慢地形塑。感謝翰璧老師對我的指導，同時，也要感謝我的兩位口試老師—高雄師範大學客家文化所的利亮時老師、暨南大學東南亞所的林開忠老師，在我書寫論文的過程中，給予我建議以及協助。

在馬來西亞田野調查的經驗對我而言十分寶貴，一個人前往異地、跟當地人一起生活、每天出去找不一樣的人聊天、觀察與享受不一樣的文化；學習怎麼與人相處、學習接受不同的文化、學習如何解決問題、學習對人事物觀察的敏銳度。讀研究所最重要的我想是學會解決問題的能力吧！並且，培養了自己的抗壓性與細心謹慎的做事態度。非常感謝在海外時，古添發大哥及其家人，讓我借宿，帶我出去遊玩，對於我的一切照顧，給予我家的感覺；鄭炳先先生，每日在炎熱的天氣裡帶我去做訪問，幫我蒐集資料，剪輯相關報導及雜誌寄到台灣給我；劉子

健議員，到台灣之時，在百忙之中抽空接受我的訪問，也給予我相關資料；魏福來乾爹，感謝您的守護，雖然您沒有來得及看見我完成的論文；感謝檳州客屬總會、浮羅山背村委會的各位、所有接受我訪談的每位受訪者、以及所有幫助我、照顧我的人們。

能完成我的碩士論文，真的要感謝在研究所期間陪伴我的許多人：淑姿、瑛玳學姐、婷婷學姊、靖雯、筱蓉、珮瑜、俊安、惠琳、玫榕、儀瑩、騰文…；也要謝謝早智子小姐，不厭其煩地說明很多事情，鼓勵我、責備我，讓我成長許多；謝謝治瑋及其家人，給予我關愛與照顧，讓身在異地的我有一個溫暖的家。感謝支持著我的朋友們，在寫論文煩悶的時候，給予我安慰，陪我一起歡笑、哭泣、瘋狂：軒銘、小咪、阿缺、MoMo、信安、劉暴、Hugo、奕綺、芳仔、靖娜、雅嵐、雅麗、盈琳、于婷、沛倫、崧峻…。要感謝的人實在太多太多了，真心謝謝所有幫助過我、陪伴著我的人們。

最後，謝謝一直支持著我的家人湯富淳先生、林千琪女士、湯京融先生，謝謝你們對我的包容，讓我可以沒有後顧之憂地專心研讀，並給予我最大的溫暖以及關愛，沒有你們就不會有這本論文。

常常有人問我，為什麼你要讀這麼冷門的研究所而且還要讀這麼久？出來能找到什麼工作？我總是回答他們：「我想讓生命更完整。」我是閩南人，但我期許自己可以擁有與客家人不同的角度去看待「客家」這個族群、這件事，我不能說我的成績有多優秀、論文寫得多麼精闢，但我相信那都代表著「湯九懿」這個個體的存在，我用我的角度與方式去述說我的生命，將研究所的時光填入我的人生履歷中，雖然歷程許久，但我相信我獲得的必定是比他人更多而完美的。

以此論文，獻給我的家人、老師、朋友以及所有幫助過我的人們，我愛你們！

九懿謹致

2011年1月24日

目錄

第一章 緒論	1
第一節、研究背景與動機.....	1
一、浮羅山背的豆蔻產業.....	1
二、浮羅山背種植豆蔻的歷史脈絡.....	2
三、來自天堂的種子.....	3
四、名詞定義.....	7
五、檳榔嶼的香料與華人.....	7
第二節、關於東南亞經濟之研究.....	18
第三節、族群經濟.....	20
第四節、研究方法與研究限制.....	24
一、研究方法.....	24
二、研究範圍與研究對象.....	27
三、研究限制.....	28
第二章 浮羅山背的自然環境與人文	29
第一節、浮羅山背的地理條件.....	29
一、地理範圍.....	29
二、氣候.....	32
第二節、客家族群特性.....	34
第三節、產業及其特色.....	36
第四節、研究主題說明.....	38
第三章 豆蔻產業的結構	40
第一節、家族或個人的遷移動機與歷程.....	40
一、東南亞移民.....	40
二、浮羅山背的華人移民.....	43

三、從事豆蔻產業的過程.....	45
第二節、產業的結構.....	47
一、類型 A—種植、收購、製造、販賣.....	48
二、類型 B—收購、販賣.....	51
三、類型 C—種植、收購、販賣.....	51
四、類型 D—批發.....	52
五、類型 E—種植、收購.....	52
六、類型 F—收購.....	54
七、類型 G—種植.....	55
第三節、豆蔻產業與客家的關係.....	58
第四章 豆蔻產業的興衰.....	61
第一節、產業的變遷.....	61
第二節、豆蔻產業的發展.....	65
一、組織.....	65
二、未來發展.....	67
第五章 結論.....	77
參考文獻.....	81
附錄.....	85

圖目錄

圖一：豆蔻樹.....	4
圖二：豆蔻.....	5
圖三：豆蔻苗.....	6
圖四：剖開的新鮮豆蔻.....	6
圖五：曬乾後敲開的豆蔻核.....	6
圖六：包覆著豆蔻花的核.....	6
圖七：豆蔻蜜餞.....	6
圖八：剝下來的豆蔻花.....	6
圖九：檳榔嶼簡史.....	8
圖十：馬來西亞位置圖與檳城州位置圖.....	30
圖十一：浮羅山背位置.....	31
圖十二：產業網絡圖.....	58
圖十三：豆蔻膏包裝.....	70
圖十四：豆蔻汁包裝.....	70

表目錄

表一：英領馬來亞的人口構成變化.....	10
表二：海峽殖民地的華人人數（1931年）.....	10
表三：英領馬來亞華人族群人口分佈.....	11
表四：馬來亞華人人數.....	12
表五：英領馬來亞的華人階級及職業別前三位人數（1931年）.....	13
表六：英屬海峽殖民地的華人階級及職業別人數（1931年）.....	14
表七：1934年海峽殖民地作物栽培面積（單位：公頃）.....	16
表八：馬來西亞與檳榔嶼面積.....	29
表九：檳城相關氣候資訊每月列表.....	33
表十：檳城氣候平均數字.....	33
表十一：檳城州西南區的族群人口比例（2005年）.....	34
表十二：檳城州的族群人口性別比例（2005年）.....	34
表十三：2000年馬來西亞檳榔嶼西南區的人口統計.....	35
表十四：檳城州基本農業資料.....	37
表十五：檳城州作物使用的土地面積（單位：公頃）.....	38
表十六：1879-1898年華人各地入出國人數.....	41
表十七：訪談對象分類.....	47
表十八：豆蔻產品的銷售.....	51
表十九：豆蔻種子與豆蔻花的收購價格及用途.....	55
表二十：檳城州歷年豆蔻相關資料.....	56
表二十一：豆蔻歷年價格.....	61

第一章 緒論

第一節、研究背景與動機

一、浮羅山背的豆蔻產業：

我有棵小樹，無憂無愁，它擁有銀白肉色豆蔻，像粒金黃閃亮的梨子。

—檳城童謠

在 2008 年 7 月，跟著張翰璧教授到了檳榔嶼的山上—浮羅山背 (Balik Pulau) 進行調查研究，在調查的過程當中發現，這個聚落聚居的大多是客家人，他們多務農，然而與台灣傳統務農村莊最大不同點在於種植的作物，在這裡他們種植榴槤、豆蔻、橡膠、丁香...等熱帶作物，而浮羅山背尤以豆蔻為著名。在這個聚落中，發現在此地種植豆蔻的大都是客家人，並且在當地收購豆蔻、銷售豆蔻的工廠也多由客家人所經營。1841 年後，東印度公司鑑於浮羅山背香料的種植資本龐大，且多為歐洲人所操控，然而歐洲資本家對於香料的熱心不足，因此東印度公司遂鼓勵歐洲資本家將土地永久售出或是租賃予華人耕植，以刺激香料的發展，華人也因此有機會購買香料園丘的大量股份，自此以後，檳榔嶼的香料業才由華人所操控 (張少寬 2003：281)。

聚居在浮羅山背的客家人，移民至馬已有幾代，在移民的社會中，人際關係、親屬關係這樣的社會關係網絡結構是十分重要的，他們需要各方的某些資本來促進協助他們適應社會，而初到的移民產業如何發展，是必須靠許多關聯性的，因此也就創造了屬於他們的獨特性。在一個移民的新環境中，有什麼樣的工作適合他們做？他們如何找出自己的特性在這個新環境中生存下去？

因此本研究想要了解，將豆蔻產業放置在族群經濟的概念裡，族群在此產業中扮演著怎樣的角色？而族群是否會影響網絡的進行？在這樣的觀念之下，從族

群經濟的角度去看這些不同層次的問題，進而了解浮羅山背的豆蔻產業。

二、浮羅山背種植豆蔻的歷史脈絡：

中國華人移民至東南亞已經有很長的歷史，在北魏時代（四世紀）時，就有犯罪者逃亡到東南亞的記載（田中恭子 2002：22）。當唐代的黃巢之亂時，由於紛爭戰亂，於是有許多華人為避難而選擇南渡，馬來亞正巧位於南洋的地理中心，來往為必經之道，因此許多人就逃往馬來西亞。直到宋代，由於造船技術較唐代進步，也鼓勵他們進行海外貿易，而當時的廣東、福建兩省，由於山多田少，農村生存不易，海外的謀生環境較好，因此相偕出國。而當南宋為元所滅亡時，有許多不願意受到異族統治的人，遂南渡逃亡海外，有一大部分人就留在馬來亞。

明代時，馬六甲為南洋貿易中心，因此有許多華商在此貿易，定居者也不少。明代覆亡，清代繼起，為防止沿海居民與海外鄭成功反清復明的勢力聯繫，因此嚴格實施海禁，然而為求謀生，這種禁令仍無法禁止沿海居民偷渡出航，其中尤其以閩粵為多。

到了清道光五年（1824 年），英國統治馬來亞，英人欲開發馬來亞而廣招華人，因此在英國統治下的馬來亞，華人移民人數大增。英人在 1786 年取得檳榔嶼，當時島上一片荒蕪，居民不到百人，英人因為其位置良好，遂鼓勵華人移植開墾，於是檳榔嶼的華人人數逐漸增加。清朝末年，政治腐敗，因此移居謀生的華人人數更多。直到民國成立，雖然局面革新，然而內戰頻仍、農村貧困，閩粵居民出國謀生者就更多了（劉文榮 1988：9-17）。

檳榔嶼在 1786 年正式訂約讓與英國，在 1796 年到 1802 年間，以及 1810 年到 1816 年間，英國人兩度佔領了當時所謂的「香料群島」（Maluku Islands）；就在這段期間，豆蔻樹被引進到馬來亞，最初就是傳至檳榔嶼，並獲得大規模的種植，也因為栽培有方而有大量的收成（Guyot 2006：129）。檳榔嶼在開闢初期，土地幾乎撥給歐洲人去發展，他們雇用馬來人去砍伐大樹，然後給華人承包的工

作，以便於他們去種植香料作物（劉文榮 1988：49），於是種植豆蔻的時代就此開展了。

根據 1978 年出版的《檳州中華總商會鑽禧紀念特刊》，當中指出檳榔嶼是馬來西亞主要出產豆蔻與丁香的一個州屬，州內總共有二千英畝土地種植此二種農產品；而在最鼎盛的 1860 年間，在檳榔嶼的種植面積曾經達到一萬四千五百英畝，一直到 1866 年，豆蔻與丁香因不幸受到病蟲害的侵襲，使得盛極一時的香料業逐漸式微。直到近年來，政府欲重新推展香料產業，將豆蔻塑造為檳城州的特產，遂開始鼓勵農民種植。

三、來自天堂的種子：

豆蔻被稱為「來自天堂的種子」，根據大英百科全書線上閱讀版本（*Britannica Online Encyclopedia*）¹的說明，肉豆蔻（*Myristica fragans*）生長在熱帶地區，其樹是一種雌雄異體的常綠樹木，原產於摩鹿加群島。肉豆蔻有一種獨特的、刺鼻的香味，並略帶溫和的甜味，它用於烘焙食品、糖果、肉類...等食物上，羅馬人將其磨成粉末用於薰香上。

豆蔻樹屬於肉豆蔻科（*Myristicaceae*）、肉豆蔻屬（*Myristica*），豆蔻樹在原產地的島嶼上，高度可長到十至十五公尺，有著尖塔般的外型。樹幹有一層灰褐色的光滑樹皮；單葉全緣，呈蛋形或橢圓形，長約八至十五公分，葉子表面帶有光澤的深綠色，背面則略為灰白帶點銀色（Guyot 2006：130）。

¹ 資料來源：<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/422816/nutmeg>（查詢日期：2010/9/25）。



圖一：豆蔻樹。(資料來源：研究者攝)

豆蔻的果實渾厚多肉，成球形或梨形，長約五公分，為淡黃色，果實垂於樹上，與杏仁相似。果實成熟時會打開兩瓣，露出唯一的果仁；果仁為橢圓形、木質、堅硬且帶著褐色色澤。種子脫離了果實後，表面有部分會被一種厚實、橘紅色的種皮所包覆，種皮會另外取出，乾燥之後便以豆蔻皮（mace）的名義販賣，（Guyot 2006：130）而在浮羅山背被稱為豆蔻花。



圖二：豆蔻。(資料來源：研究者攝)

在浮羅山背，豆蔻是在果實成熟裂成兩瓣前即採收，豆蔻採收下來後，將豆蔻剖半，分成三個部分：豆蔻肉、豆蔻花、豆蔻核。豆蔻肉被醃漬成蜜餞或是熬成豆蔻汁食用，在檳城更有以新鮮豆蔻肉攪拌成的飲品；豆蔻花從核上剝下之後曬乾，用於香料或是中藥材料；而取下豆蔻花的核，少部分的核會被拿來種植，培育成豆蔻苗，大部分則拿去曬乾，曬乾之後將果核敲破，取出裡面的果仁 (nutmeg)，就成為常見的豆蔻香料，有些會磨粉或是直接將一整顆加入食材中烹煮提味。有些較次級的豆蔻會以蒸餾的方式，提煉其中的油脂及成分，製成藥膏、精油...等。



圖三：豆蔻苗。



圖四：剖開的新鮮豆蔻。



圖五：曬乾後敲開的豆蔻核。



圖六：包覆著豆蔻花的核。



圖七：豆蔻蜜餞。



圖八：剝下來的豆蔻花。

(圖三至圖八，資料來源：研究者攝)

四、名詞定義：

就本研究中所會談到的幾個詞彙進行定義。

(一) 檳榔嶼 (Penang Island)、檳城州 (Penang)：

檳榔嶼常簡稱為檳島，是指馬來西亞西北部的一個島嶼，屬於檳城州的管轄。檳城州是馬來西亞的十三個聯邦州之一，除了檳島之外，還包含了馬來半島上的威爾斯利省 (Province Wellesley)，都是其管轄範圍。

(二) 馬來亞 (Malaya)、馬來西亞 (Malaysia)：

馬來亞為馬來西亞獨立前的稱呼，在 1957 年脫離英國獨立，稱馬來亞聯邦 (Federation of Malaya)。於 1963 年包含沙巴、砂拉越以及新加坡聯合組成馬來西亞，而新加坡在 1965 年退出馬來西亞。

五、檳榔嶼的香料與華人：

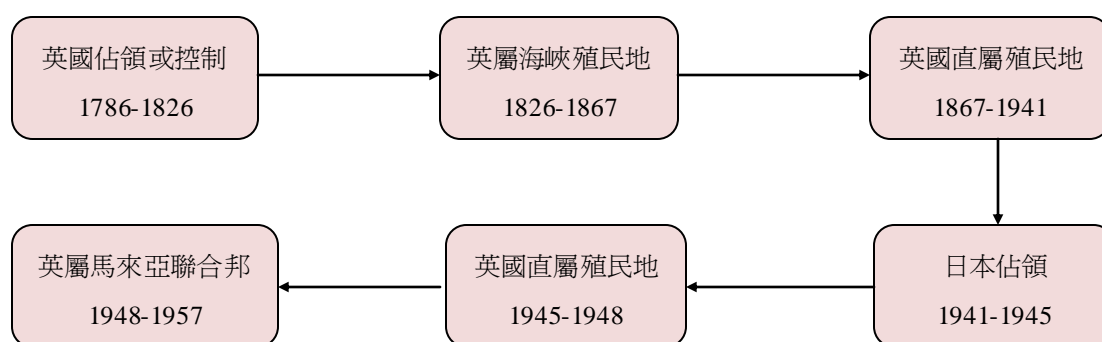
在香料群島，十磅豆蔻的價值還不及一個英國便士；但在倫敦，同樣的這個香料卻能以逾二點一英鎊的價格脫售，其價差竟高達整整百分之六萬。當時一小袋的豆蔻就足以讓人吃上一輩子。這種林樹之籽—豆蔻，乃是十七世紀歐洲最叫人垂涎的奢侈品。作為一種香料，它以傲人的醫療用途，使人們甘於為它赴湯蹈火。

—Giles Milton 2001

檳榔嶼在 1786 年正式成為東印度公司的管轄，並將之命名為「威爾斯太子島」(Prince of Wales Island)，但是威爾斯太子島的名字除了徵引在公文之外，人們還是以檳榔嶼稱之。雖然檳榔嶼在 1786 年即成為東印度公司的管轄，然而卻一直到 1800 年東印度公司向吉打 (Kedah) 蘇丹取得對面馬來半島上威斯來區

(Province Wellesley)，即今日的威爾斯利省的一部分土地時，英國人才開始控制整個海港的兩面（張禮千、姚枏 1943：17）。

1826 年，英國將檳榔嶼、新加坡、馬六甲合併成爲海峽殖民地，劃歸東印度公司管理。直到 1867 之後，改由英國殖民部直接統治（韓方明 2002：65）。接著在二戰期間，日軍於 1941 年開始侵略馬來亞，與東南亞其他國家相比，日本對馬來亞的佔領採取的是直接、高壓的軍事統治，其對馬來亞經濟與社會的破壞與掠奪程度是巨大的（韓方明 2002：122）；1945 年間，日本宣布無條件投降，戰爭結束，馬來亞又回歸到英國殖民的狀態。1946 年，英國宣布海峽殖民地解散，計畫成立馬來亞聯盟遭到反對；1948 年英國政府宣布成立馬來亞聯合邦，一直到 1957 年，英國同意馬來亞聯合邦獨立，結束長達一百七十年的殖民。



圖九：檳榔嶼簡史（資料來源：本研究者整理）

因爲交通發達、西方條約的特權與資本的供應，所以刺激了華人的移民潮產生，也使得原本的華人移民社會要承受新移民進入他們長治久安的社會及階層中（Kuhn 2008：153）。東南亞的歷史，從歐洲勢力的到來開展了新階段。剛開始歐洲人東來是因爲要購買香料這樣特產品爲主要目的，不過卻漸漸地以通商基地爲目標而佔領，而歐洲人們優秀先進的軍事力也使得原住民無以抵抗，於是轉眼間殖民地就擴大了（島田正郎 1963：544）。因爲交通便利、新科技誕生、通訊更便宜快速與匯寄的效率提高，所以使得移民的管道更加健全，而有時候不景氣

或是戰爭的干預，會使得這些移民的管道受到限制或是被迫關閉，受到世界經濟局勢的轉移影響與受到殖民的監控，都會成為海外華人們的挑戰（Kuhn 2008：153）。

殖民世界級中國地方百年間的改變，始於英國在十八世紀末侵入馬六甲，並促進了自由貿易。歐洲帝國主義的惡意競爭，快速地達到相互對抗，英國、荷蘭及法國，企圖延伸他們的版圖，爲了開啓市場及榨取資源。由英國開始帶領，歐洲也開始自由進出中國的貿易港口，並在鴉片戰爭簽訂條約後達到高峰。而連結東南亞與歐洲間的工業體系，就需要更多的權力和使其成爲合理化的形式，已達成殖民的監控。這些經過巨大算計過的情況與大量的亞洲移民達成一致，於是這些亞洲移民們，大量地充斥在農園與礦場中，成爲他們所需要的勞工。移民潮時代的發生，是需要新移民與舊移民都去適應歐洲直接控制的環境與形勢（Kuhn 2008：154）。

1786年英國人佔領檳榔嶼，主要目的有三：1.希望可以在檳榔嶼建造一個修船廠，用於維修和補給往來印度、英國間的船隻。2.用來做爲東洋貿易的重要自由貿易港口。3.作爲香料生產地，期望與荷蘭的香料貿易做一競爭（唐松章 1999：36）。英國佔領檳榔嶼時，島上的人數並不多，並且多是荊棘未開發之地，而英人當時需要拓展此地的發展，便需要許多的人力來執行這項計畫；華人在檳城最大的貢獻是爲當地披荆斬棘，開闢了森林與大片大片泥淖的沼澤地帶，使成爲適合人居住之地（李恩涵 2003：182）。檳榔嶼在 1860 年代前，肉豆蔻與丁香爲其主要的輸出品，一直到病蟲害的原因導致其幾近消失（中島宗一 1991：107）。

1786年檳榔嶼的建立，在南洋歷史上完全是一個新的面貌。主因是初次把一個實際上無人居住的海島爲發展而揭發。華人毫無任何問題只是中間人，不久變成若干主要種族的居民之一，與土著居民的關係發展上也沒有嚴重的困難，華人首次單獨與歐人的勢力有關，因爲華人生存在一個對於南洋頗爲不相稱的政府之下。（王賡武 2002：97-98）

表一：英領馬來亞的人口構成變化

年	馬來人	華人	印度人
1835-1840	88 %	8 %	4 %
1884-1891	65 %	30 %	5 %
1921	50 %	36 %	14 %
1931	45 %	40 %	15 %

資料來源：唐松章 1999：25。

從表一顯示，在 1835 年至 1840 年間華人的的人數只佔了 8%，到了 1884 年至 1891 年間，華人的的人數飆升到了 30%，一直到 1921 年及 1931 年，華人的的人數所佔比率也是持續升高的。

表二：海峽殖民地的華人人數（1931 年）

地區	人口
新加坡	421,821
檳榔嶼	176,518
馬六甲	65,178
總計	663,517

資料來源：唐松章 1999：頁 26。

從表二顯示，1931 年的檳榔嶼華人達到 176,518 人，而一直到 1970 年的調查，華人已經達到 435,366 人，占全檳榔嶼的 56.1%，為種族人數最多的一群（綾部恒雄、永積昭 1983：52）。然而，華人湧入的原因卻也不僅僅只是英國人需要人力，造成華人移民大量湧入的另一原因，是由於中國內部政局動盪、生活不易，使得許多華人不得不向外尋求生存，在這樣一推一拉的效應下，自然形成大量的華人移民。雖然主要是從中國來的移民，然而原本已在馬來半島上的華人，卻也是其中一部分，但是數量上相比是較中國來的華人少得多。而不論是來自中國的華人，亦或來自半島上的華人，絕大多數都是因為被生活所逼，希望可以到一個

新天地謀求成功，因此這也導致華人發揮了勤懇的民族性。(韓方明 2002：176)
 除了中國內部的問題，以及英國需要人力，這兩項原因導致中國華人大量移民，
 還有同鄉、朋友、親戚之間的鼓吹，有些已經先到了南洋的華人，向仍在中國的
 親朋好友說明在南洋的生活，因此也有許多人是為了一個南洋願景而前往。

表三：英領馬來亞華人族群人口分佈

族群	1921 年	1931 年
福建人	380,656	540,736
廣東人	332,307	418,298
客家人	218,139	318,739
潮州人	130,231	209,004
海南島人	68,393	97,894
廣西人	988	46,129
福州人	13,821	31,971
福清人	4,058	15,303
其他	26,174	31,318
合計	1,174,767	1,709,392

資料來源：唐松章 1999：26。

從表三可以看出，在 1921 年馬來亞華人的族群人口，以福建人為最多，其次為廣東人，再次之是客家人，最後是潮州人；1931 年不但總人口數增加了五十三萬多人數，而族群的分布也是如 1921 年，以福建人為最多，其次為廣東人，再次之是客家人，最後是潮州人。而表四顯示，從 1921 年到 1941 年，馬來亞各地的華人人數都是增加的，除了馬六甲以及檳城除外，這兩個地方在 1934 年以前人數都是增加的，但卻從 1934 年開始，人數突然下降，然而到了 1935 年人數才又再上升，一直到 1941 年華人人數都是持續上升的。

表四：馬來亞華人人數

年代 地名	1911	1921	1931	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1941
馬六甲	35,450	45,768	65,179	63,964	68,907	73,605	82,256	86,283	89,148	92,125
檳城	111,738	135,288	176,518	118,812	127,182	135,211	150,798	157,644	162,253	230,679
雪蘭莪	433,244	—	—	234,181	251,991	268,454	500,101	314,927	326,651	
森美蘭				88,161	94,752	100,753	112,629	117,983	121,815	
彭亨				50,356	54,123	57,655	64,622	67,969	70,720	
霹靂				307,341	336,662	357,836	400,536	420,822	434,785	
柔佛	—	—	—	209,167	224,639	240,404	270,565	284,586	296,019	
玻璃市	49,386	—	—	5,991	6,294	6,622	7,429	7,764	8,023	
吉蘭丹				16,842	18,159	19,156	21,263	22,048	22,644	
丁加奴				12,383	12,866	13,580	15,292	16,001	16,369	
吉打				76,136	81,399	86,469	56,606	101,333	104,737	

資料來源：王賡武 2002：155。

英人對於檳榔嶼的開發，剛開始是著眼於香料的栽培與港口貿易，因此華人勞工對於此開發起著很重要的角色（唐松章 1999：30）。而在英國人進入檳榔嶼時，遂開始將馬來亞的農業商品化，例如在檳城種植胡椒基本上是由歐洲人和華人合作經營的，歐洲園主擁有龐大的資金和控制大型的胡椒園，華人就只是擁有小型的種植園丘或者為歐洲園主工作（韓方明 2002：89）。海峽殖民地香料栽培業（胡椒、肉豆蔻、甘蔗、棕幾茶、咖啡）的興隆可以說是華人移民的貢獻，當時園丘的所有者、勞動者、商人手工業者，多是華人，移民的人數也慢慢地增加（唐松章 1999：36）。十九世紀初期，檳榔嶼與新加坡的胡椒栽培興盛，並且是這兩地最重要的輸出品，一年平均輸出高達四百多萬磅的胡椒，一直到十九世紀中才開始漸漸衰落（中島宗一 1991：107）。

表五：英領馬來亞的華人階級及職業別前三位人數（1931年）

階層	職業分類	人數	人數總計
上層階級	橡膠園經營者	4,626	8,831
	罐頭經營者	2,849	
	建築土木承包業經營者	1,356	
中層階級	農作物生產者	57,314	153,305
	商店經營者	49,889	
	商行事務員	46,102	
下層階級	橡膠園勞工	179,921	309,219
	錫礦勞工	72,425	
	家庭與賓館雇用者	56,873	

資料來源：唐松章 1999：37-43，本研究整理。

由表五顯示，1931年的馬來亞華人階級中，仍是以下層階級的人數最多，次之是中層階級，最少的是上層階級。並且其中下層階級的華人，大部分都是在園丘及礦場工作的勞工；中層階級的華人，也多是從事園丘工作者；上層階級的華人，最多人數也是從事園丘的經營者。

表六：英屬海峽殖民地的華人階級及職業別人數（1931年）

階層	職業分類	人數
上層階級	農業經營者	1,218
	礦業	7
	窯業	124
	金屬電器工業	6
	食品製造業	1,758
	建築土木承包業經營者	1,089
	商業	1,005
	金融業	387
	公務員	212
	自由業	107
	其他	23
	總計	5,936
	中層階級	中小規模的農商工業者 (包含：小園主、中小規模工業者、商店、理髮店、餐館、賓館...)
專業知識工作者 (包含：教師、技師、事務員、僧侶、醫生、會計師、警察、演員...)		49,100
總計		109,139
下層階級	漁業勞工	6,092
	農業勞工	29,976
	礦業勞工	2,211
	窯業勞工	850
	金屬電器工業勞工	12,973
	精密器械製造者	402
	建築業、家具製造勞工	21,972
	紡織業、皮革業勞工	777
	印刷業勞工	1,187
	交通業、運輸業、通信業 (包含：車伕、信差...)	39,814
	家庭與賓館雇用者	32,877
	警衛	670
	攤販	29,059
	乞丐	328
	其他	20,150
總計	199,338	

資料來源：唐松章 1999：37-43，本研究整理。

表六中海峽殖民地的華人人數在階級上的分布，最多的仍然是下層階級，次之是中層階級，最少的是上層階級，如果將中、上層階級相加，人數甚至還比不上下層階級的人數，而不管是哪一個階級的華人人數，仍是以從事農業為多，綜合表五、表六，可以說華人對馬來亞的農業貢獻良多。

華人當時大量移民至馬來亞時，歐洲人可以說是想要利用廉價卻勤勞的華工來達成開發的目的，因此歐人利用早到的華人苦力去招攬新的苦力，以滿足開發的需求，而在中國沿海的華人因為生活不易，又被美麗的南洋願景吸引，或被引誘或自願，卻也在「積欠旅費」的情況下南移，而就在南移的途中遭受到許多不人道的待遇，他們大量地被裝載在沒有通風系統衛生條件又極差的貨艙中，搖搖晃晃到達南洋，這些經過淒苦旅途而倖存下來的「新客」（又被稱為「豬仔」），就如牲畜一般被賣給當地的雇主（李恩涵 2003：652）。一般來說，雇主會先給予華工借貸，或是支付他南來的船費，然後按月給華工薪水二元作為生活費，並且以三年為期限，每年衣服一套，三年期滿後，種植園的農作物收成所得，勞資雙方才可均分，園地也一分為二，而雇主便會將另外一半的園丘再租給華工五年（張少寬 2003：281）。因此對於當時的華人來說，要想榮歸故里更是一份難事。

表七：1934 年海峽殖民地作物栽培面積（單位：公頃）

		新加坡	馬六甲	威爾斯利省	檳榔嶼	合計
最 主 要 作 物	橡膠	53,469	200,904	65,037	19,539	338,949
	椰子	8,400	13,228	36,821	13,550	71,999
	稻米	—	32,260	33,470	4,240	69,970
	油椰子	—	—	—	—	—
	鳳梨	7,500	396	352	555	8,803
	檳榔	50	185	313	965	1513
	木薯	30	773	337	90	1230
主 要 作 物	魚藤	650	—	—	10	660
	咖啡	85	617	1	5	708
	茶	—	27	—	—	27
	檳榔劑	—	17	—	—	17
	煙草	45	60	126	11	242
	香蕉	50	395	148	747	1340
	其他果實	2,010	1,243	30	2,666	5,949
蔬菜	2,720	765	16	10	3,511	
其他		315	1,031	1,952	648	3946
合計		75,324	251,901	138,603	43,036	508,864

資料來源：中島宗一 1991：108-109，本研究整理。

英領馬來亞最主要的出口品爲：錫、橡膠、椰子、鳳梨、油椰子、檳榔（用作工業染料）、木薯澱粉（食用）、椰子澱粉、檳榔劑（用作皮革染料）、魚藤（製作驅蟲劑）、胡椒、肉豆蔻（食用與製作肥皂）（唐松章 1999：39-40）。詳見表七，可以看出種植最多面積的作物依序爲：橡膠、椰子、稻米，僅僅在海峽殖民地，三種作物相加的種植面積就高達 480,918 公頃。

據分析，十九世紀華人經營的種植業一般存在三個特性：1.園丘的規模小而數目多，分散土地的集中性；2.具有投機性，並且完全受制於國際市場需求與價格波動的支配；3.流動性大，因爲胡椒、豆蔻等作物，對地力破壞性比較大，只能在荒地較多，可以休耕輪耕之地，才有發展的可能（韓方明 2002：75），檳榔嶼在英人開發之始，是一整片的荊棘荒地，因此用來開發香料行業是十分合適的。

在馬的華人，日常使用的語言就是他們出身地的方言，不論是在職業上或是生活內容上，不一樣出身地的人就會有所差異，而基本上，以九種出身地來區分這些華人：福建、廣東、客家、潮州、海南、廣西、福州、興化、福清（綾部恒雄、永積昭 1983：74）。一般來說，這些華人們也顯現出一些特性，同鄉者會幫助同鄉來的人，並形成所謂的「幫」，而這些鄉幫也會形成不一樣的職業傾向（綾部恒雄、永積昭 1983：103）。

第二節、關於東南亞經濟之研究

近年來，對於東南亞區域的研究已有許多成果，其中對於東南亞地區華人的研究議題更有多方地關注。當一個族群向外遷移的時候，他們爲了什麼而遷移？而到了一個完全陌生的環境，他們又該如何生存？並且，又會與當地文化擦出怎樣的火花？

有人說：「故鄉，是最後停留的地方。」然而，對於這些遷徙到各地的華人來說，這些國家會成爲他們的新故鄉嗎？還是他們仍想要回到祖國？這些遷移到一個新國家的人們，面對複雜的環境、生活的困頓...，他們最先面臨的挑戰，往往都是經濟問題，於是，該從事怎樣的工作在這些移民團體中是最被重視的，然而，受限於語言、文化的迥異，怎樣的工作才能成爲只有他們才可以勝任的？因此，在討論東南亞區域研究時，華人經濟問題亦是一個被重視的議題。

顏清煌（2005）探討馬來西亞的華人經濟，並將其區分爲幾個階段來分別探討：1.1904年以前馬來亞的華人商業 2.戰前馬華商業活動的轉型（1904-1941年） 3.戰後及獨立前後的馬華商業（1945-1970年） 4.新經濟政策下的華人商業（1971-1990年） 5.90年代後的馬華商業（1991-2004年）。他認爲，這一百年來馬來西亞的華人走過一段很漫長崎嶇的路，從殖民時代開始的中間人角色到戰前馬華商業的轉型，除了傳統的商業活動外，還發展其他高回報的新興種植業、銀行業、製造業等，1957年到1971年間，馬來亞獨立及新政魯的自由貿易政策所帶來的商機，使得華人在商業上始呈現飛躍式的進展，之後又經歷了新經濟政策的困境，90年代之後國家頒布新政策，始對華人的經濟發展有所助益，使華人的工商業獲得平穩的發展。顏清煌分析這一百年來馬來西亞華人的經濟發展，對於馬來西亞經濟的歷史上有一個全盤性的分析與了解。

李國梁（2002）探討近年對於華人經濟問題的研究發展過程，以及華人經濟的性質，他認爲在華人經濟網絡研究中，分爲四部分研究：1.華人經濟背景研究；2.華人經濟的文化特徵與華人資本分析；3.華人網絡的功能；4.華人經濟的新內

涵與未來發展。並且也指出目前對於華人經濟的研究有四個層次的內涵：國民經濟、族群經濟、網絡經濟、全球化經濟，在這樣的層次下以「經濟驅動力」以及「文化凝聚力」兩項特點，指出華人經濟的優勢與其之所以形成脈絡的原因。

如同李國梁的分析，東南亞華人的族群經濟研究是十分重要的。林瑜蔚（2007）以族群經濟的理論結合田野資料，主要探討新加坡的當舖與當地客家文化之間的關聯性，透過新加坡當商法律的改變與當舖的文化來論述，探討新加坡的當舖為何會成為客家人特殊的族群經濟產業。蕭靜淑（2003）以語言為分類方式，分析了興化人在砂拉越的族群經濟，雖然在砂拉越的興化人僅占了 3%，但是他們透過血緣、地緣與業緣將彼此的關係緊密串連，形成一個很有向心力的族群經濟，也讓興化的語言在當地傳承下來。

在分析東南亞華人的經濟研究時，華人的族群經濟是成為分析的項目，可以從一個族群經濟的研究擴展，看見東南亞華的經濟成就。龔宜君（1997）分析了東南亞華人的經濟成就，文中分析印尼、新加坡、泰國及馬來西亞的華人，以華人開設的銀行及商業集團為例，從文化、歷史層面來探討東南亞華人在經濟上成功的元素，作者認為東南亞華人的經濟成就與殖民經驗、移民性格、文化特徵等有密不可分的關係，所以華人經濟成就可以說是在特殊的歷史結構中而形成的。

葉祥松（2001）也分析了東南亞華人經濟，他也認為華人的經濟成就是有其歷史因素的，因為他們有特殊的歷史經驗，諸如：移民、被殖民等經驗，形塑了華人特殊的文化性格。陳志明（1990）探討東南亞的華人與他族之間的族群關係，並且從經濟、社會、政治去進行分析，他認為如果出現了社會經濟的不平衡現象時，便會很容易產生族群間的紛爭，也很容易產生敵視華人的情緒，並且這種不平衡的差距愈大，敵視、抗拒的情緒會更加強大。

龔宜君與葉祥松也都認為，華人在移民到東南亞時，在殖民的背景下，形成一個中間人的角色，而華人也透過他們自有對於網絡中的信任與資源的使用，使得他們可以形成族群經濟，而陳志明（1990）認為，時至今日華人移民已過了幾

百年，他們必須適應東南亞的生態，而他族也不應該再把華族當作異己。

第三節、族群經濟

Ivan Light 和 Steven J. Gold 在 2000 年出版的著作 *Ethnic Economies* 中，對於族群經濟的定義，認為所謂的族群經濟是由來自同樣族群的自雇者、雇主以及受雇者所構成的，他們排除掉在政府部門或是受雇於其他族群的工作者，雖然這些工作者是來自於同樣的族群，但是他們並非屬於這個族群經濟內的一體，他們是屬於一般的勞動市場；並且，每一個移民或是族群團體，都有著族群經濟。而族群經濟的規模大小，沒有一定的範圍可以定義分明，也無法從其去解釋族群經濟的特徵，雖然規模大的族群經濟相較於規模小的相對具有影響力，然而無論規模是大是小，每一個族群團體都擁有他們自己的族群經濟。族群經濟最初的功能是讓同族群可以自給自足，不過這種經濟實體的影響力絕不僅限於同族群社區而已，它甚至可能成長穿透族群界線，而對整個大個經濟環境都有支配力（曾熾芬 2001：265）。

對於族群經濟這個概念，Bonacich 和 Modell 認為，在這個族群經濟中的成員組成，包含了相同族群或是相同移民團體的自雇者、團體內的雇主、內部本身的受雇者，以及內部一些沒有支付薪資的家庭工作者。並且，族群經濟創造了這些移民團體和少數群體的就業機會，在族群經濟的網絡中提供了相同族群或是移民團體中的人工作機會，所以他們可以不用到一般的勞動市場就業。

而我們又該如何定義所謂的族群團體呢？一般來說，族群經濟的研究者會以成員的原生國家來作為族群團體的區分：愛爾蘭人是來自於愛爾蘭、華人是來自於中國。然而，根據 Ivan Light 和 Steven J. Gold（2000）所認為的族群團體，則不應該只是以這種粗略的方式來區分。在愛爾蘭的愛爾蘭人中有新教徒、天主教徒，而每一個來自於不同縣郡的成員，他們的族群特性也會不同；同樣地，華人有可能會來自於中國、台灣、新加坡、香港...，而他們有可能會說不一樣的方言、

來自不同的區域，而他們都各自擁有不一樣的族群特性。Ivan Light 和 Steven J. Gold 認為不應該只是依靠國家來區分族群團體，如果只是以國家來作為區分族群團體的分類，那麼就有可能會忽略掉重要的資訊，導致錯誤的分類結果。因此，族群團體的分類應該加入更多面向，例如：文化、宗教，才得以貼近真實的族群樣貌。

族群經濟可以分成兩類，族群所有權經濟（Ethnic Ownership Economies）與族群控制權經濟（Ethnic Control Economies）。所謂的族群所有權經濟，其成員組成是來自於同一族群的自雇者、雇主、受雇者以及無支薪的家庭工作者，相對一般的勞動市場，他們在族群所有權經濟中較容易獲得工作，被雇用的比率也較高。Ivan Light 和 Steven J. Gold（2000）在說明族群所有權經濟時，認為大部分的族群所有權經濟中的勞動力，多數都是雇用族群所有權經濟中所提供的相同族群者，然而也會雇用一般勞動市場中所提供的人。他們提到當一個族群團體是被驅逐的或是賤民，他們的族群所有權經濟就有可能提供與之有族群關係者百分之百的雇用率，有些生活更困苦的族群團體為了生計，也會完全雇用與之有族群關係的人。然而，相反且極端地來說，這些較困苦的族群團體的族群所有權經濟中的雇主，有可能轉而雇用一般勞動市場中所提供的人力，而不去雇用與之有族群關係的人，或是轉而信賴於族群控制權經濟，因此在這樣的例子中，族群所有權經濟可能是不存在的。

所謂的族群控制權經濟，其成員組成是來自於同一族群的受雇者所組成的，這些人是在族群所有權經濟之外，是在一般的勞動市場當中，這些成員群聚、數量龐大、有組織性、對政治有影響力，並且他們活躍在工作場所中，對於企業或是其職業具有一定的影響力及權力。在一般的勞動市場中，由於他們是來自於同樣族群的受雇者，因此在企業中他們擁有群聚的力量，形成可以影響企業的能力。他們有著優勢，為了使同樣族群的人可以進入其職場中獲得工作，或是讓雇主給予他們更高的薪資，甚至對於工作環境的改善，都是在族群控制權經濟中可

以看見的。

在族群控制權經濟中，他們可以依靠族群背景的優勢得到新工作，進入到一般的勞動市場中，然而，也因為各個族群團體的特性不同，形成族群所有權經濟的這些族群團體，卻也有可能無法進入一般的勞動市場，只能依靠族群所有權經濟所提供的工作賴以維生，而這樣的模式，相對地可以看出族群所有權經濟提供了更多的工作機會給予族群團體中的工作者。在多元族群的社會中，族群經濟的研究者發現，某些族群的創業傾向會明顯地比同一社會中其他族群高，他們的創業過程經常運用族群資源，所以社會學者稱他們為「族群企業主」(ethnic entrepreneurs)，這些企業主又常高比例地雇用同族群的員工(曾熾芬 2001: 159)。

而在族群經濟中的族群創業者得以成功，族群團體中的內部資源佔有很重要的因素，族群資源的特徵是一個族群團體在經濟生活中的應用或是從這個族群團體中所獲得的經濟利益；這些族群創業者，他們可能缺乏天生的經營技巧、教育或是資本，因此他們藉由自己的族群優勢，透過族群資源的運用以達到成就，因此族群創業者在創業過程以及日後的營運上，如何運用族群資源，將成為其成功的要素之一。族群資源是指同族群因為享有某些共同的社會文化特徵，族群創業者或是直接運用這些社會文化特質，或是因為這些特徵而間接獲利(曾熾芬 2001: 163)。從族群網絡作為一種經濟網絡的基礎來看，族群關係、族群資源有益於經濟的結盟與效益(張維安 2000: 182)。

Ivan Light 和 Steven J. Gold (2000) 認為企業家需要資源，他們將創業資源分為兩種：階級資源(class resources)與族群資源(ethnic resources)。而在族群所有權經濟中，是無法將兩種資源輕易畫分開來，我們無法指稱某些移民團體或是族群團體只使用了某一種資源，而沒有使用另一種資源，階級和族群資源是無法分割的，族群資源的發展通常與其階級地位相關聯。族群資源包含了親屬關係、語言、宗教、族群文化的共同意識等。階級資源是指能夠傳承的資源，例如財產的所有權、知識、能力知識等，階級資源來自於資本，資本對於產業和生產

力是很重要的，而其可以則分為四種類型，以下分別介紹：

一、金融資本：

古典的資本形式就是指「金融資本」，而構成金融資本最重要的兩個類別就是金錢與財富。而各個移民團體中的金融資本是不公平的，有些很富有，而有些或許很貧窮。Ivan Light 和 Steven J. Gold（2000）解釋白人的族群所有權經濟較大，是因為他們相較於黑人擁有較富有的金融資本，白人在借貸上也可以獲得相較於黑人更多的資源。

二、人力資本：

人力資本意指爲了提升個人的生產力對私人的投資。生產力是在工作上用來鑑定個人是否有價值的指標，而教育程度、工作經驗則是人力資本的基本條件。Ivan Light 和 Steven J. Gold（2000）舉例，當一個電腦工程師要提升自己的人力資本時，他學習電腦相關程式，這些知識提高它的人力資本，也提升了他的生產力，因此人力資本就可以使得企業的生產力提升。

三、文化資本：

與人力資本、金融資本一樣，文化資本也是一種階級資源，並且通常是愈高階級的人可以獲得較好的文化資本。文化資本是眾多資本形式中的其中一種，Pierre Bourdieu 定義文化資本，認爲文化資本是社會中高階層人可以擁有的，也就是指高階級文化，舉凡藝術、音樂、舞蹈、文學，也包含了傢俱、建築、烹飪、時尚。Bourdieu 認爲這並不是一種自負的做作態度，他認爲在一個多樣性的觀點中，這些知識是可以轉化成爲擁有者的一種金融優勢。

四、社會資本：

Ostrom 定義社會資本，認爲它是一種排序的人力資源，可以促進未來的收入流動。社會資本最簡單的形式指強而有力的社會網絡與較弱的社會連帶，並且依靠街及資源來取得。有些時候社會資本是從父母繼承而來、或是透過培養而成，舉例來說，某人從父母繼承企業，除了繼承有形的企業之外，也繼承了父母

的社會關係與資源，透過這些承繼的資本幫助自己的發展。

階級資源與族群資源在族群經濟形成的過程中，是會交互出現的。然而族群經濟中的移民創業者，他們與一般企業主的不同在於，他們會使用更多的族群資源在自己的企業中，例如透過族群資源來尋找企業的員工，或是透過族群資源來建立商業關係。本研究透過族群經濟與創業資源的概念來進行分析，浮羅山背的豆蔻產業是否為客家特有的族群經濟？並且分析產業中各個階層的人是如何運用其創業資源。

第四節、研究方法與研究限制

一、研究方法：

主要研究以浮羅山背當地訪談資料為主，研究者於 2008 年 6 月 21 日至 7 月 20 日跟隨張翰璧教授第一次前往馬來西亞做田野調查、蒐集資料，2009 年 2 月 3 日至 2 月 14 日第二次前往馬來西亞，蒐集浮羅山背當地的相關報紙、雜誌和其他相關資料，並針對本論文之議題進行訪談。

因此本研究以質化研究方法中的參與觀察法、深入訪談，做為主要的研究方法：

(一) 參與觀察法：

參與觀察法是實地調查的一種特殊形式，又稱做「田野觀察法」(field observation)、「質性觀察法」或「直接觀察法」(direct observation)，此研究方法主要的特徵是研究者一頭栽進觀察場域中，從身為場域成員之一的角度進行觀察，但同時研究者也影響了所觀察的場域與事件 (Flick 2007: 225-226)。人類在社會上的所有行動都是有意義的，若是要了解一個地方的活動與人類的行動，或是一個地方如何賦予文化意義，參與觀察法就會是一個很好的研究方式。

參與觀察法實際上是交織著許多面向一起組成的，從研究者的眼睛觀察、耳朵聆聽、心裡感受、嘴巴詢問...等方式，反覆地、長時間地接觸所觀察的社會，

進而達到最佳的研究方式。基本上，Spradley 參與式觀察分為以下三個階段（1980：34；轉引自 Flick 2007：227）：

1. 描述性觀察：在研究一開始，讓初進入場域的研究者能了解整個情況。描述性觀察提供非特定的描述，以盡可能的去理解觀察情境中整個錯綜複雜的情況，並進一步地去發展比較具體的研究問題，以及可行之研究路線。
2. 焦點觀察：觀察觀點逐漸聚焦在與研究問題相關的歷程與問題上。
3. 選擇性觀察：在資料蒐集的尾聲階段，選擇性觀察會針對在第二階段中獲得的各種類型之實務與歷程，尋找更進一步的證據與例子。

本研究採用參與式觀察法，除了進行訪談之外，也盡可能地與當地農民們互動，與他們接觸，並且在進入其園地時，除了進行訪談，也會觀察他們在園地裡所做的工作，從種植到摘取的過程，仔細地觀察。並且，除了觀察小園主之外，也到專門販賣豆蔻的雜貨店中觀察，什麼族群的人會購買什麼樣的豆蔻產品，藉此得到一些資訊。

（二）深入訪談：

深入訪談是一種不同類型的訪問，採用比較不具結構性的訪談方式。並且，它也是參與觀察的主軸（張紹勳 2004：212）。史代納克維爾為了使深入訪談完整，列出七個階段：（1996：88；轉引自 Babbie 2004：472）

1. 主題化（Thematizing）：澄清訪談目的以及所欲探索的觀念。
2. 設計（Designing）：開展你用來達成研究目的的研究過程，包括倫理面向的考量。
3. 訪談（Interviewing）：進行確實的訪談。
4. 謄寫（Transcribing）：撰寫訪談的書面文本。
5. 分析（Analyzing）：決定所蒐集的資料對研究目的所具有的意義。
6. 確證（Verifying）：檢視資料的信效度。

7. 報告 (Reporting)：告訴他人你的研究成果。

本研究主要採取訪談法中的「半結構式訪談法」，並輔以訪談大綱來進行訪談工作。半結構式訪談法在眾多的訪談法中，是最普遍且大量被使用的方法之一，這是在一種相對開放且經過設計的訪談情境中，訪者可能會比在標準化訪談法或問卷作答中能夠更清楚地表達出受訪者自身的主觀觀點 (Flick 2007：121)。

半結構式訪談的優點在於，始終一致地使用同一份訪談大綱，可以讓資料擁有可資相互比較的共通基礎，而且透過大綱的提問問題也可以提升訪談的結構性 (Flick 2007：153)。

本研究所採取的是以質化訪談半結構式的訪談大綱來進行的，針對每一個各別的受訪者進行深入的訪談，在訪談的過程當中，以事先擬定好的訪談大綱及受訪者的延伸回答來做為探討，並以引導的方式來進行訪談工作，期望受訪者可以自述本身經驗的方式來說明，進行較為精緻、仔細的訪談。

訪談大綱共分為兩個部分：第一部分為基本資料的訪談，包含受訪者個人資料、個人遷移歷程、家族遷移歷程；第二部分為豆蔻產業的訪談，包含產業經營的始末、產業的網絡、產業的制度、產業相關組織。透過第一部分受訪者的資本資料，進入第二部分的產業的過程以及經營等問題，了解豆蔻產業內部的族群分工與文化特性。

訪談工作正式進行時，會先告訴受訪者欲訪談的問題方向，並告知受訪者所需要的資訊是哪些，期望受訪者可以在了解命題之後，以引導方式使受訪者自述，進行整體的訪談。為了建立與受訪者間的信任以及訪談相關倫理問題，會徵求受訪者同意錄音，告知受訪者資料具有保密性、匿名性，並且只限於學術上之研究。訪談通常以一小時為限，注意訪談的周遭環境，並留意受訪者的情緒，以輕鬆自然的方式進行，然在訪談的過程中，惟研究者自身的情緒及主觀言語不應該影響受訪者。正式訪談工作之後，將錄音檔案、筆記與田野日誌都做整理，將三者結合以利分析。

在訪談對象的選取上，以立意抽樣方式（purposive sampling）與滾雪球抽樣方式（snowball sampling）同時進行，以這兩種方式來選取受訪者，是爲了要擴大訪談的範圍。所謂的立意抽樣方式，是研究者選擇符合研究條件並且推斷可以給予許多豐富資料的對象，並以自身網絡中開始著手尋找適合的訪談對象，直接向其邀約進行深度訪談的研究方式。而滾雪球抽樣方式，則是請受訪者介紹其他與其類同的訪談人選，進行深度訪談的研究方式。

本研究主要由南洋商報記者及浮羅山背村委會主任，引薦豆蔻產業相關人士進行訪查，訪談對象共有 24 人：包含男性 21 人，女性 3 人；其中，製造商 5 人，收購商 4 人，小園主 14 人，浮羅山背農業部官員 1 人；以族群區分，客家 18 人，廣東 2 人，福建 2 人，潮州 1 人；年齡平均落在 65 歲。²

二、研究範圍與研究對象：

馬來西亞的豆蔻種植就研究者的資料顯示，始於英殖民期間，並且由華人開始，然而因爲史料以及相關資料取得不易，因此本研究的研究範圍限定在檳榔嶼的浮羅山背，時間則以 1960 年代後爲主要論述時代；並且，由於無法以深度訪談了解以往從事相關產業的人士，因此本研究以目前仍在從事豆蔻產業的相關人士進行研究，不溯及過去從事豆蔻產業而今未從事者。

另外，就研究者的觀察，於浮羅山背種植豆蔻的小園主大多是客家人，因此主要的研究對象以客家族群爲主，將特別就此部分進行分析，利用族群經濟分析這群移民者，移居到浮羅山背之後的經濟活動，並且著重在客家族群在豆蔻產業中的角色與發展。

² 訪談對象中的「浮羅山背農業部官員」，不區分族群，也不納入年齡平均值。

三、研究限制：

（一）資料獲取不易：

本研究分析浮羅山背的豆蔻產業，主要需要當地的史料以及數據資料以便進行比對分析，然而許多資料是以馬來文撰寫或是取得不易，研究者無法閱讀，因此資料就會較不豐富。在調查期間曾與一位農業部官員接觸，研究者欲索取官方數據資料，然官員表示數據資料必須要到州政府申請才可以獲得，因此歷年的數據無法取得，使得本研究在進行分析時在此部分會稍嫌不足。

（二）時空限制：

研究者兩次前往浮羅山背做調查，前後歷時一年的時間，然因研究時間不足、田野地遙遠，因此在研究上較為困窘。並且，若要完整了解當地豆蔻產業的發展與歷史，必得透過全面性的整體區域調查，並與其他盛產豆蔻的東南亞國家或是大陸原鄉進行調查，才能通盤性地連結所有部分，然卻也因為時間、地理與經費上的限制，本研究僅能以浮羅山背的豆蔻產業結構與發展，作為主要的研究對象。

第二章 浮羅山背的自然環境與人文

第一節、浮羅山背的地理條件

一、地理範圍：

檳城 (Penang State) 是馬來西亞的十三個州其中之一，是由檳榔嶼 (Penang Island) 與馬來半島 (Peninsula Malaysia) 沿岸的威爾斯利省 (Province Wellesley) 所組成，它座落於馬來半島的西北方，北邊和東邊與吉打州 (Kedah) 鄰界，南邊為霹靂州 (Perak)，西邊則緊鄰著馬六甲海峽 (Straits of Malacca) 和印尼的蘇門答臘 (Sumatra)，如表八所示，檳城州全部面積為 1,048 平方公里，威爾斯利省的面積為 751 平方公里，而往來馬來半島的陸上交通則依靠著與威爾斯利省相連的橋樑—檳威大橋 (Penang Bridge)。

表八：馬來西亞與檳榔嶼面積

地區	面積	百分比
馬來西亞 (Malaysia)	330,803 km	100%
檳榔嶼 (Pulau Pinang)	1,048 km	0.32%
東北部 (Timur Laut)	121 km	0.04%
西南部 (Barat Daya)	176 km	0.05%
威爾斯利省北部 ³ (Seberang Perai Utara)	269 km	0.08%
威爾斯利省中部 ⁴ (Seberang Perai Tengah)	239 km	0.07%
威爾斯利省南部 ⁵ (Seberang Perai Selatan)	243 km	0.07%

資料來源：本研究整理。

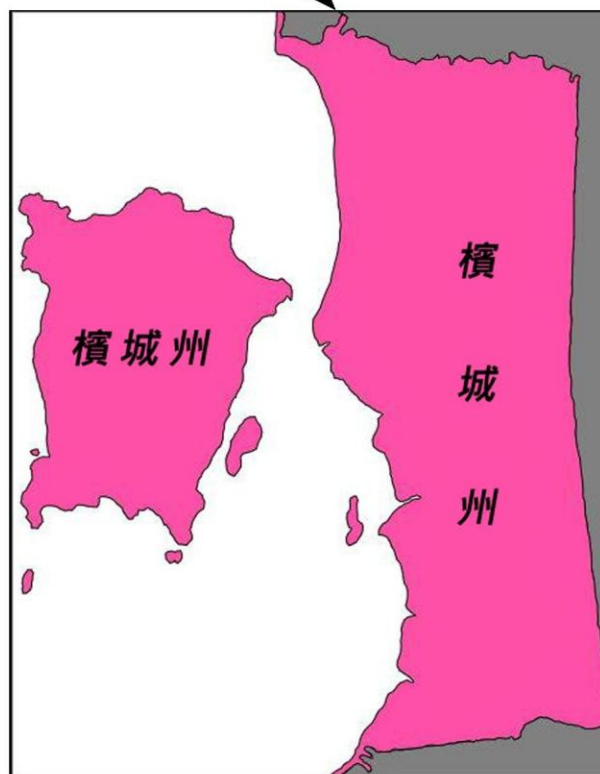
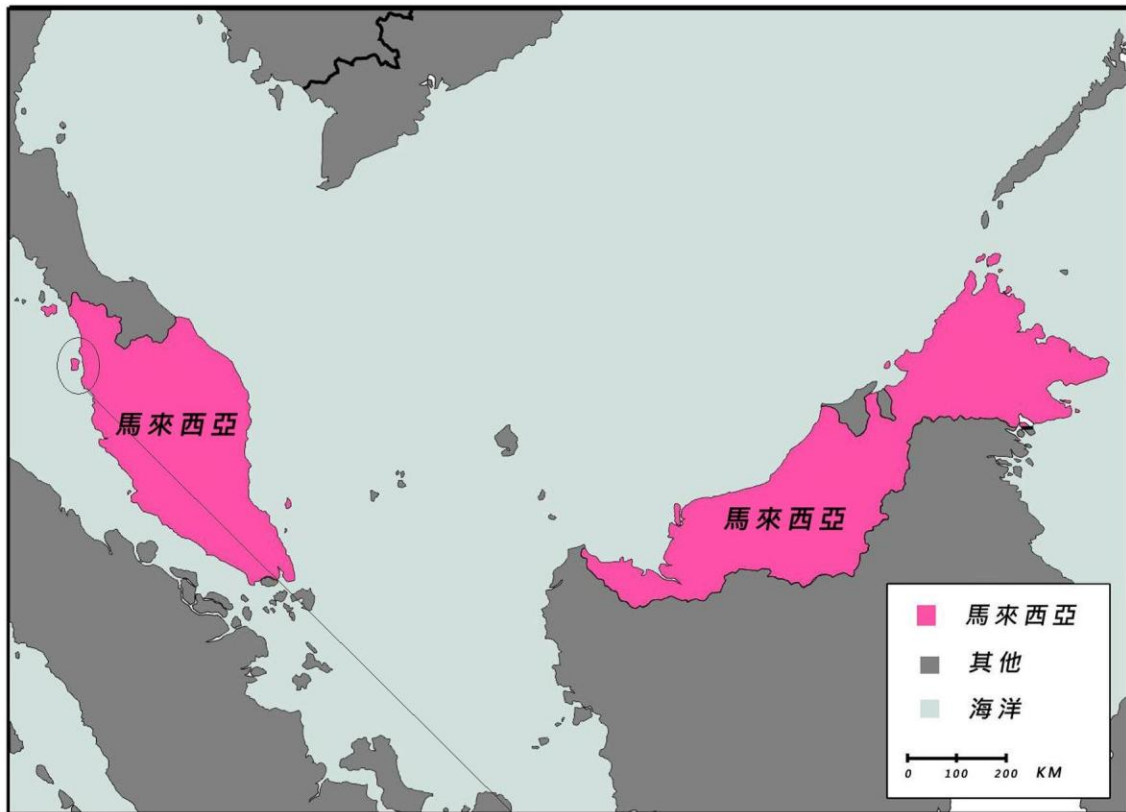
<http://www.penang.gov.my/index.php?ch=16&pg=44&ac=410&lang=eng> (查詢日

期：2010/9/25)

³ 其縣城為北海，現今也較多以此稱呼。

⁴ 其縣城為大山腳，現今也較多以此稱呼。

⁵ 其縣城為高淵，現今也較多以此稱呼。



圖十：馬來西亞位置圖與檳城州位置圖（資料來源：本研究整理）

浮羅山背 (Balik Pulau)，意為「在山的背後」，它坐落於檳榔嶼上，範圍涵蓋檳榔嶼的西南半區，是檳城的一個小鎮；以行政區域來說，它是檳城十三個議會選區中的其中一個，幅員遼闊延伸了半個檳榔嶼，並且也是十三個選區中最大的。依照當地人的劃分方式，浮羅山背共可以分為十個地區：文丁 (Ginting)、浮羅勿洞 (Pulau Betong)、雙溪檳榔 (Sungai Pinang)、雙溪檳榔港口 (Kuala Sungai Pinang)、新路頭 (Jalan Baru)、班底亞齊 (Pantai Aceh)、亞逸布爹 (Ayer Puteh)、美湖 (Gertak Sanggul)、公巴 (Teluk Kumbar)、浮羅山背市區 (Bandar Balik Pulau)。⁶



圖十一：浮羅山背位置 (資料來源：本研究整理)

⁶ 資料來源：http://seekiancheah.blogspot.com/2009/05/blog-post_5367.html (查詢日期：2010/9/25)

從檳城州的首府喬治市（George Town）望去，浮羅山背恰巧就是浮羅山後面的一大片平原與沼澤。依照當地人的說法，「浮羅山背」這個地名是來自於客家話，客家話稱山的後面為「山背」；福建話與華語稱之為「山後」；潮州話稱之為「山尾」。因此，客家人最早定居在這個地方，並且用客家話稱此地方為浮羅山背，地名若非由客家話所影響，現在的浮羅山背就有可能被稱做「浮羅山後」或是「浮羅山尾」了。⁷

二、氣候：

馬來西亞的天氣為典型赤道氣候，全年氣溫相似，因位處於亞洲東南的熱帶雨林區，擁有溫暖濕潤的氣候，終年溫度大致上介於攝氏 22-32 度之間，日間氣溫炎熱，夜間清涼，氣候宜人。馬來西亞的季節隨季風而變化，九月至十二月是西岸內陸地區的雨季；東岸、沙巴、砂勞越等地的雨季較遲，一般會落在十月至二月。每年的平均雨量為 220 毫米。而檳榔嶼的氣候與馬來西亞本島相距不大，也是屬於溫暖濕潤的天氣型態，四季如夏，雨季也集中在九月開始，並且由於檳榔嶼為小島，氣候較馬來半島宜人，早晚氣候較涼爽，時有涼風吹拂。

⁷ 資料來源：http://seekiancheah.blogspot.com/2009/05/blog-post_5367.html（查詢日期：2010/9/25）

表九：檳城相關氣候資訊每月列表

項目	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
平均最高氣溫(攝氏度)	31.6	32.2	32.2	31.9	31.6	31.4	31.0	30.9	30.4	30.4	30.7	31.1
平均氣溫(攝氏度)	26.9	27.4	27.6	27.7	27.6	27.3	26.9	26.8	26.5	26.4	26.5	26.7
平均最低氣溫(攝氏度)	23.2	23.5	23.7	24.1	24.2	23.8	23.4	23.4	23.2	23.3	23.3	23.4
降雨量(毫米)	68.7	71.7	146.4	220.5	203.4	178.0	192.1	242.4	356.1	383.0	231.8	113.5
降雨日數	5.0	6.0	9.0	14.0	14.0	11.0	12.0	14.0	18.0	19.0	15.0	9.0
日平均日照(小時)	8.0	8.3	7.6	7.5	6.6	6.7	6.6	6.1	5.4	5.5	6.1	6.7

資料來源：本研究整理。 http://www.weather.gov.hk/wxinfo/climat/world/chi/asia/se_asia/penang_c.htm (查詢日期：2010/9/25)

表十：檳城氣候平均數字

日間平均溫度	27-30 °C
夜間平均溫度	22-24 °C
平均降雨量	267 cm
相對溼度	70 %-90 %

資料來源：本研究整理。 <http://www.penang.gov.my/index.php?ch=16&pg=44&ac=412&lang=eng> (查詢日期：2010/9/25)

第二節、客家族群特性

如表十一所示，根據官方政府的統計資料顯示，2005 年整個西南地區總人口共約十九萬人，其中馬來人約有十二萬，華人約有五萬二千人，印度人約有一萬二千人，其他種族約有一萬一千人。而從表十二顯示，華人、印度人的男性多於女性，馬來人則是女性多於男性。

表十一：檳城州西南區的族群人口比例（2005 年）

族群	總計	百分比
馬來人	119,800	61.25 %
華人	52,300	26.73 %
印度人	12,100	6.19 %
其他	11,400	5.83 %
總計	195,600	100 %

資料來源：本研究整理。

http://dbd.penang.gov.my/index.php?option=com_content&view=article&id=42&Itemid=32（查詢日期：2010/9/25）

表十二：檳城州西南區的族群人口性別比例（2005 年）

族群	男性	女性	總計
馬來人	59,900	60,000	119,800
華人	27,427	24,873	52,300
印度人	6,484	5,616	12,100
其他	4,950	6,450	11,400
總計	98,761	96,939	195,600

資料來源：本研究整理。

http://dbd.penang.gov.my/index.php?option=com_content&view=article&id=42&Itemid=32（查詢日期：2010/9/25）

表十三：2000 年馬來西亞檳榔嶼西南區的人口統計

鄉鎮	馬來西亞公民					非公民	總和
	土著		非土著				
	馬來人	其它	華人	印度人	其它		
Sg. Pinang	1521	2	982	9	3	6	2523
Sg. Rusa	1148	2	390	9	2	43	1594
Permatang Pasir	1488	9	374	12	1	27	1911
Bagan Ayer Itam	1823	2	655	6	-	17	2503
Titi Teras	2169	6	151	18	-	16	2360
Kongsi	1161	4	671	138	2	24	2000
Kampong Paya	1682	3	287	85	3	17	2077
Sg. Burong	1266	1	-	-	-	4	1271
Pulau Betong	1299	2	4	-	-	6	1311
Dataran Ginting	1224	2	176	-	-	3	1405
Pantai Acheh	2458	21	1572	303	11	57	4422
Telok Bahang	2324	18	561	195	12	124	3234
Sg. Rusa & Bkt Sg. Pinang	1775	3	232	-	2	23	2035
Batu Itam	227	5	1459	73	2	56	1822
Bkt. Balik Pulau	22	-	123	-	-	-	145
Pondok Upeh	3929	14	1964	308	2	44	6261
Bkt Ginting	970	1	700	3	-	4	1678
Bkt. Pasir Panjang	59	-	779	-	-	1	839
Bkt. Gemuroh	8795	38	1818	271	10	137	11069
Bkt. Relau	1129	28	949	65	8	16	2195
Telok Kumbar	9691	279	796	568	4	396	11734
Bayan Lepas	48286	369	32116	8503	467	4999	94740
總和	94446	809	46759	10566	529	6020	159129

資料來源：張翰璧、張維安 2010：7。

從表十三可以看出，檳榔嶼西南區雖然馬來人口較多，但以全國人口比率（馬來人佔全國人口約 70%）而言，浮羅山背的人口中華人所佔的比率偏高（張翰璧、張維安 2010：6）。馬來西亞檳州客屬公會主席拿督謝詩堅博士在 2008 年 6 月 1 日的媒體文稿上就指出，客家人是檳榔嶼的開墾先鋒。他指出，英國人在 1786 年開闢檳榔嶼時，少數的客家人已經在浮羅山背居住，隨後有數不盡的華人以契約勞工的形式（新客）大量南來，更有些是被賣豬仔南來，長久以來，這些客家先賢已經在浮羅山背形成一個自然的客家體系（張翰璧、張維安 2010：5）。

根據當地人的說法，浮羅山背的客家人佔了華人口的大多數，至少有一半以上，其中大部分祖籍是惠州，其次是海豐、陸豐，再來是河婆、大埔的客家人。

在浮羅山背的華人中，大部分的華人都使用客家話，就連非客家人的華人（例如：福建人、潮州人）也必須使用客家話交談，因此浮羅山背可以說是一個客家村落。整體來說，檳榔嶼的客家人，多數是從血緣作為族群認同的基礎，並不是說哪一個“方言”，就是哪一種人，因此，用“方言群”為分類名稱便有一定的限制，因為這些人的認同並不以“說”什麼方言來認定身份，而是從血統上來確定一個人的身份（張翰璧、張維安 2010：10）。根據馬來西亞統計局於 2000 年發佈的資料顯示，馬來西亞大約六百萬的華人人口當中，客家人占了 20%，即客家人口為 120 萬，是馬來西亞華人社會中第二大的方言群⁸。根據檳州客屬公會提供的資料顯示，浮羅山背大約有 10 萬人口，馬來人占了主要的人口比例，華人人口接近 4 萬，其中的 1 萬 5 千名華人為客家人，但是此數目尚待證實（張翰璧、張維安 2010：5）。

第三節、 產業及其特色

檳城有東方花園的稱號，早在英國殖民時就已成爲最早的商業中心，自十七世紀開始，就一直是很重要的商業活動中心，檳城融合了多元族群的文化特色，工商業十分發達，他的港口是一個深水港口，將馬來西亞連接到世界。檳城的經濟是以貿易、工商業、觀光業、農業結合的經濟體，這裡有許多電子公司工廠，然而卻也有將近六萬公頃的土地被用在農業上。主要的農作物爲：稻穀、水果、橡膠、油棕。⁹如表十四所示，整個檳城州所有的作物種植面積高達 48,230.56 公頃。

⁸ 马来西亚《中国报》全国版，20/11/2007。另有其它估计为 125 万。参考客家的定义，源流和分布。http://www.hakkausa.org/Welcome%20to%20AmericaHakkaAssociation!_files/main_04.htm

⁹ 資料來源：http://www.promotemalaysia.com.tw/info_1_sub1.aspx?Starting_Point_id=4（查詢日期：2010/9/25）

表十四：檳城州基本農業資料

項目	威爾斯利省 北部	威爾斯利省 中部	威爾斯利省 南部	西南縣	東北縣
土地面積 (平方公里)	272	236	241	173	119
作物面積 (公頃)	15,952.54	10,805.64	13,931.34	6,882.45	658.59
農民人數	6,221	2,065	1,949	2,210	100

資料來源：本研究整理。

<http://www.penang.gov.my/index.php?ch=16&pg=44&ac=399&lang=eng> (查詢日期：2010/9/25)

在檳城的主要產業為工商業，而位處檳城山上的浮羅山背則以一級產業居多。浮羅山背的族群很多，依照當地人的說法，在華人中的幾個主要的族群都有自己所熟悉並專門的產業：客家人住在山上靠山吃飯，所以大多為小園主；福建人住在市區，所以大多自己開店；海南人經營咖啡店；潮州人住在海邊，所以捕魚維生。根據調查，浮羅山背客家人的人口分佈與其經濟活動特色有密切的關係。居住在市鎮裡的客家人多從事小型的商業活動，如：中藥店、當店、餐飲業、電器行、傢俱店以及其它零售業等。居住在浮羅山背山區的客家人則從事農業種植的活動，例如種植榴槤、橡膠、豆蔻、丁香與其它蔬菜或水果等農產品，但是其農業規模皆屬於小型，屬於支撐家庭開銷的家戶型農業活動（張翰璧、張維安 2010：8）。

十七世紀開始，因受到英國殖民地的影響，浮羅山背開始種植香料，最先開始的是胡椒的種植，後因供過於求，價格大跌，因此小園主們開始改種豆蔻及丁香，於是豆蔻及丁香在 1833 年以後，成為當地的主要物產，與摩洛加群島的香料分庭抗禮，風光一時（張少寬 2003：280）。浮羅山背多山地，雖然並非是廣闊的平原，然而位居於浮羅山的半山腰上，山面迎風，濕潤有雨，而種植香料太高的山地不適合，太低的地區也不宜，最好是位在半山腰，尤其是靠山面海的山坡地最適合，所以無論是氣候就連土質浮羅山背都很適合香料的栽種。

表十五：檳城州作物使用的土地面積（單位：公頃）

作物種類	年份				
	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
稻穀	12,782.00	12,782.00	12,782.00	12,782.00	12,782.00
水果	6,872.09	7,083.70	6,812.40	6,747.07	7,009.01
橡膠	11,765.20	11,449.90	11,177.00	10,837.64	10,837.64
油棕	13,584.50	13,260.00	13,962.09	13,504.16	13,504.16
椰子	2,175.46	2,199.22	2,195.00	2,036.92	1,965.52
可可	60.70	14.50	10.10	9.40	9.40
蔬菜	460.00	478.07	507.36	409.78	488.73
經濟作物	309.11	159.60	269.65	217.26	198.26
香料作物	163.19	196.06	217.68	216.78	218.23
其他	58.17	67.45	50.38	24.03	40.83
總計	48,230.42	47,690.50	47,983.66	46,785.04	47,053.78

資料來源：本研究整理。

<http://www.penang.gov.my/index.php?ch=16&pg=44&ac=399&lang=eng>（查詢日期：2010/9/25）

第四節、研究主題說明

豆蔻被稱為「天堂來的種子」、「令人醉心的果子」，這個令人心醉神迷的香料，擁有強烈的魅力讓人欲一探究竟，浮羅山背種植香料的歷史悠久，從十七世紀開始種植胡椒，接著種植丁香、豆蔻，雖然丁香與豆蔻的種植也遭遇過病蟲害而幾近消失，卻也在農民及政府的努力下又重展生機。從歐洲人開始種植香料，一直到華人在香料業中嶄露頭角，這群移民到異鄉的華人們，是如何在香料的世界中生存下去？而又為什麼客家人在這個產業中扮演重要的角色？因此，本研究欲探討浮羅山背的豆蔻產業與客家之間的關聯性：

1. 移民到浮羅山背的這群客家人，為何會接觸豆蔻產業？豆蔻產業的結構是什麼樣貌？豆蔻產業為何會成為客家人特有的產業？
2. 在豆蔻產業中，其他族群扮演什麼角色？是否在這個產業中，全是客家人獨占的呢？

3. 在國家制度及歷史的脈絡下，豆蔻產業曾遭遇過什麼變遷？
4. 在工商業不斷入侵開發浮羅山背、印尼的豆蔻進口入馬的同時，浮羅山背的豆蔻產業會遭遇到什麼問題？未來的發展將會如何？

本研究藉由族群經濟的概念，探討浮羅山背的客家人在豆蔻產業中的角色為何，從制度及歷史的發展上，進一步了解當地的豆蔻產業是否曾受到客家文化、客家人的民族性所影響，並且探討豆蔻產業的變遷以及未來的發展。

第三章 豆蔻產業的結構

第一節、 家族或個人的遷移動機與歷程

一、 東南亞移民：

東南亞的歷史，由於歐洲人的東來使其開展了一個新階段。殖民世界及中國百年間地方的改變，始於英國在十八世紀末侵入馬六甲促進了自由貿易（Kuhn 2008：154）。歐洲人東來，雖然說是以購買香料為主要目的，然而卻也以貿易基地為目的而逐步佔領。香料貿易之所以重要，既是因為其中利潤巨大，也是因為前來尋找香料的商人為港口和產地所帶來的其他貨物；因此，香料數量雖小，但在這些貿易中心的發展中所起的作用卻異常巨大（Reid 2010：2）。

而中國的移民潮始於十九世紀中，並且一直持續到 1920 年代，當時的人口統計以及空間的改變是與以往十分不一樣的，造成這股大量移民潮是由於中國內部的因素，然而其中某些結構卻也是受到外在世界工業化的影響（Kuhn 2008：107）。

那時候父親九歲（1909 年）的時候，祖母帶著父親來馬來西亞的，那時候啊！國民黨、共產黨內亂啊！內亂的時候過來的。因為他們村子很多人來，所以就大家一起過來了。（個案 C01）

因為那邊內亂啊！中國內亂，找不到東西吃嘛！所以就過來這邊啦！（個案 G07）

因為家鄉窮苦啊！在清朝的時候，窮苦啊！那時候又亂，所以才過來這樣。（個案 G11）

當時中國的政局不穩定、生活不易，許多華人遂想要往外尋求機會，因此使得華人大量移出。移民到東南亞的華人，主要的出入港口有三個：福建省的廈門、廣東省的汕頭、瓊州，其中以廈門及汕頭的移民人數最多，而汕頭的華人移民則以廣東籍人數為多，為福建籍的三倍，總體來說廣東籍的人數較廈門為多（井出季和太 1941：143）。

表十六：1879-1898 年華人各地入出國人數

地 別	港 別	廈門		汕頭		瓊州		合計	
		總數	年平均數	總數	年平均數	總數	年平均數	總數	年平均數
香港	出	64,731	12,236	312,131	15,606	99,397	4,970	476,250	23,812
	入	177,038	8,852	961,681	43,084	151,594	7,529	1,190,313	59,515
暹羅	出	—	—	192,295	9,614	44,426	2,221	236,721	12,836
	入	—	—	26,514	1,325	23,506	1,175	50,020	2,501
法屬印度支那	出	5,961	298	27,854	1,392	1,633	81	35,448	1,772
	入	1,160	58	1,434	21	2,809	140	5,403	270
海峽殖民地	出	764,124	38,206	730,647	36,532	89,041	4,452	1,583,812	79,190
	入	454,877	22,744	18,062	903	54,149	2,707	527,088	26,354
爪哇	出	2,708	185	56,025	2,801	—	—	58,733	2,936
	入	526	26	4,286	214	—	—	4,812	240
蘇門答臘	出	1,227	61	—	—	—	—	1,227	61
	入	19	1	—	—	—	—	19	1
馬尼拉	出	179,962	8,998	—	—	—	—	179,962	8,998
	入	145,421	7,271	—	—	—	—	145,421	7,271
其他	出	245,405	12,270	74,477	3224	5,619	281	325,501	16,275
	入	254,290	12,714	85,760	4,288	9,243	462	349,293	17,646
合計	出	1,264,120	63,206	1,393,510	69,675	240,116	12,005	2,897,746	149,887
	入	1,057,866	52,893	997,737	49,886	242,031	12,105	2,297,614	114,880

資料來源：井出季和太 1941：144，本研究整理。

從表十六可以發現，由此三個港口進入海峽殖民地的華人人數約是一百五十八萬人左右，從海峽殖民地進入此三個港口的華人人數約是五十二萬七千人左

右，在這二十年間華人從此三個港口移出並居留海峽殖民地的人數至少有一百零五萬人，相較於香港則是移入者比移出者多，而在 1879-1898 年間，華人移出的人數減掉移入的人數達到六十萬人；在這二十年間，華人大量的從此三個港口移出，每年平均移出的華人人數將近十五萬人，移入的卻只有十一萬五千人左右，可以說在海外居留的人數，每年平均就有三萬五千人。

除了中國的生活窮苦、政局不穩定之外，這些移民到海外的華人，有許多也是依靠他人的介紹，聽說他者在海外的生活景況心生嚮往，期望可以脫離難以生存的狀況而到外打拼，因此有些人經由曾到海外或是已在海外的親戚、朋友、同鄉介紹，進而到外地謀生。

從中國過來是靠會館介紹啊！過來檳榔嶼的惠州會館，不認識浮羅山背這邊的人，就靠會館的介紹，那個時候說有一個同鄉要找人做新客，會館就介紹他來這裡。（個案 G05）

以前很多中國人下南洋嘛！這邊好穿吃啊！跟人家一起來這邊打天下囉！都是聽說的，很多人到南洋找吃，這邊很好，很好生活，他們就坐船過來囉！（個案 E02）

我想啊！應該是他們同鄉介紹來的，就像我們現在出去外面啊！就會有人說走走走，我們去這邊啊！不要去那邊啊！人家說這邊好就不會去那邊啦！他們以前也是同鄉介紹來介紹去的啦！（個案 B05）

不論是靠親戚朋友還是同鄉的介紹下而來到南洋的這群華人，他們或許在原鄉並非如此地難以生活下去，但是在那種餓不死也吃不飽的情況下，希望自己可以成功榮歸鄉里的期待，卻也不免地成爲他們往外發展的激勵，這些都是海外華

人的先輩，爲了求利的目的前往黃金之鄉，希望在天邊彩虹之下，掘出財寶來，其中不少淘了金回歸故里，這種空手入寶山，滿載而歸的事實，往往激發了即使最怯懦的人，也有勇往直前的心志，不旋踵便掀起過番的熱潮（張奕善 1994：306）。

二、浮羅山背的華人移民：

在浮羅山背的這群華人，當時到馬來西亞的時候，有些人或許是透過朋友、親戚、同鄉或是會館的介紹直接在此發展，有些則或許是輾轉才來到這個地方的。現在居住在浮羅山背的華人，年紀在五十歲左右的，多是第三代或是第四代的華人，對於第一代來到浮羅山背的祖先們，他們怎麼來的？他們爲什麼而來？他們有到過其他地方嗎？他們來馬從事怎樣的工作呢？這些後代的華人們也大都只有祖父輩對他們訴說過的兒時記憶，然而這樣的記憶卻也可以勾勒出些許當時離鄉背井遠到南洋的華人移民畫面。

他們要來馬來西亞很容易罷了，說走就走的！他們要找生活嘛！很簡單罷了，聽我母親講的，要來馬來西亞就像我們要去北海這樣很簡單罷了！沒有政府管制的。他沒有想過去其他地方，他來這裡是來做生意的，1941年來的，做了生意賺了錢想要回去的，但是沒有回去，後來就死了。他一來就到了這裡（浮羅山背），就種菜賣囉！剛開始沒有說做什麼特定的生意，就拿個籃子來種菜賣菜罷了！當時不是來幫人家作工，他自己種菜，種了自己有本錢就做生意，開了農場，養豬業，自己賣豬肉，1942年就開農場了，很簡單的嘛！（個案 A01）

不知道是不是一來就到這邊啦！沒有聽他說過。他來馬來西亞是去幫人家作園丘的工，後來才自己買園丘的。（個案 G04）

我先生的父親從中國來這邊，父親母親全部從中國來的，他爸爸來這邊是跟人家打工的。（個案 F01）

父親開始從中國坐船來的，以前是很多中國人下來南洋嘛！這邊好穿吃嘛！跟人家過來打天下這樣囉！以前應該都是聽說啊！很多人過來南洋找吃，這邊很好，很好生活他們就坐船過來囉！他來到這邊的爛蕉園那邊種種種菜囉！以前是政府地嘛，開放嘛！開放給大家種，就自己種菜，沒有去幫人家做工。（個案 E02）

到了浮羅山背的這群華人，他們藉由他人的介紹或是自己尋找工作，其中有許多人到了這裡就在這個地方發展，雖然有些期望可以成功後回到中國，但卻也有些人是攜家帶眷一起來這裡的。然而，也是有許多不是南渡後就到了浮羅山背的人。

我很小啦，五歲就跟父母南渡到南洋來。一來到就是在北海，然後才來到這裡呀！嗯...妳算算看囉！五歲來到這裡，已經七十年了。一九三九年，先到北海，在那邊定居，父母有工作在那邊嘛！然後後來又移到檳城來，移到檳城大概是過了三年左右。到馬來西亞因為父母親為了生活，所以逼不得已，就南來這裡謀生，他們是在工廠做苦工啦！因為起初來這裡人地生疏啊！一定是做苦工開始的。（個案 D01）

那個時候中國很難討生，然後他就去香港，香港也是很難討生，他就跑來浮羅這邊，浮羅這邊他有一個姊姊，嫁來這邊的姊姊，在雙溪檳榔，然後就跟他的姐夫打工囉！嗯...打工了，自己就有點小錢囉！然後

就去借了親戚好像還是什麼什麼人啊！去借了三百塊還兩百塊，就這樣買了一塊園地。（個案 G01）

公公開始出來的，那個時代能夠走出來的就走出來啊！起初來的時候是到印尼啊！後來才到馬來西亞的，因為我的婆婆是爪哇人，他們在印尼認識的，可能是一批朋友一起去印尼的吧！去做什麼我也不知道。後來來馬來西亞一來就到浮羅山背了，為什麼再來這裡我就不知道啦！我只知道我的伯伯、爸爸他們都是在這裡出生的，我不知道公公來這裡做什麼工作，只知道我出生的時候就有園地了。（個案 G09）

離鄉背井到南洋，懷著對南洋的想像，他們有些人做生意，有些幫人打工，無論到了哪裡，但是目的都是一致的，他們都是希望可以創造一片新天地，希望可以成功。因為東南亞地區傳統的人口稀少現象使勞動力成了最匱乏的資源之一，而彌補勞動力不足的一種辦法就是鼓勵成批的華人勞工移民（Tarling 2003：91）。

三、從事豆蔻產業的過程：

推動移民最初浪潮的力量是中國內部經濟社會條件而不是歐洲的影響（Tarling 2003：92），然而，不可否認的東南亞地區缺少勞工也是一項事實。檳榔嶼的開闢，是英人計畫在這一地區栽種胡椒、丁香及豆蔻等香料作物，以及甘蜜、甘蔗、藍靛等經濟作物，期以打擊荷人壟斷香料之政策，因此需求勞工孔急（張奕善 1994：308）。

以前呢，是從 1786 年萊特來開闢檳榔嶼的時候，他們有帶種子來試種，種成功以後，就分給我們帶回去園丘種，到現在已經兩百多年了，

開闢這個檳榔嶼。大概種這個豆蔻啊丁香在這個地方，也有百多年了，因為種這個丁香豆蔻，他不怕賣沒有人家要，都會有人收回去，以前肉是沒有人要的，只用他的種子跟花做藥材。他們大概兩百多年前開闢這個檳榔嶼以後，他們就開始種丁香豆蔻，爛蕉園他們也種胡椒，胡椒是香料來的嘛！就種那些，後來就種樹膠了，研究樹膠成功就教我們種樹膠。他們鼓勵我們種這些東西，你們種，開闢了有園丘，他們就有收入啊！英國人他們收稅收啊！你沒有種他就沒有錢收入。嗯...鼓勵我們種豆蔻，所以我們種豆蔻，自己管不來，所以就請那些中國來的新客，大概有鼓勵種豆蔻啊香料啊的時候，就有新客來了。（個案 G11）

在浮羅山背的華人們，剛開始有許多是以新客的身分來到此地，在園丘幫忙，學習種植的技術，並且存錢後買下自己的園丘，再傳給下一代，現在在浮羅山背從事豆蔻產業的人，不論是從事園丘工作的或是做生意的，多半都是繼承上一代的工作。

祖父來這邊做小生意，賣菸草的生意，擺一個小小的攤罷了，後來父親接了祖父的生意，就進去市場裡擺了，賣雜貨、水果這樣的東西。我也是接了父親的生意，收購豆蔻這件工作從父親開始，因為他們有種了豆蔻，種了就自己拿來醃啊！因為是本地土產啊！自己有醃了一段時期，但是要很多工，太多工啊！就乾脆交給工廠。那時候自己醃自己賣，後來自己醃不來，就只收購給別人囉！（個案 B01）

收豆蔻二、三十年有了，我父親交給我，差不多四十年了。父親那時候比較少，豆蔻越來越多了。1950年，父親就開了這間店這樣子，在舊的市場那邊，1968年就是接手父親的生意。（個案 C01）

這個園是公公買的，豆蔻從公公就開始種了，一直到現在我也還有種豆蔻。(個案 G07)

我的園是爸爸留下來給我的，我沒有去其他地方工作，都一直留在這裡。(個案 G12)

他們繼承了先輩留下來的產業，除了繼承園丘或是雜貨店，他們也繼承了關於這個產業的知識以及人脈，要怎麼種？種了豆蔻之後要賣給誰？收購來的豆蔻要交給哪一個工廠？他們獲得了優勢，並且以自己的方式繼承傳續。

第二節、產業的結構

本研究針對豆蔻產業相關人士進行訪查，訪談對象共有 23 人（不包含官員 2 人），從訪談的個案中，以產業中的種植、收購、製造、販賣這四項工作，套用在訪談對象中，並將其分為八種類型。

表十七：訪談對象分類

類型	產業中的角色	人數
A	種植、收購、製造、販賣	2
B	收購、販賣	1
C	種植、收購、販賣	1
D	批發	1
E	種植、收購	2
F	收購	2
G	種植	14

其中表十七的類型 A，製造指的是他們擁有大型製造工廠（指有生產機具之工廠），非家庭式小型加工；類型 B，以前在與父輩一起經營時曾經自行製造豆蔻產品（家庭式小型加工），後因製作的工作太過繁複，因此只從事收購而未再加以製造；類型 F，以前也曾經種植豆蔻，而現在只致力於販賣這一工作上；故類型 B 及類型 F 只以現在的工作為分析標準，不溯及以往。

一、類型 A—種植、收購、製造、販賣：

此類型不著種在探討其種植的部分。本次調查訪談對象共有兩位，一位是潮州人（個案 A01），一位是客家人（個案 A02）。

個案 A01 進入豆蔻產業的原因較特殊，他是自己創業，而非繼承上一代的產業。個案 A01 的父親從中國來馬，剛來的時候自給自足種菜，少時自己吃，多時拿去賣，到 1942 年開農場，經營養豬業，後來因為生病就關掉農場，1946 年五月個案 A01 出生，其父親當年十二月就因病過世，其母親靠父親留下來的園丘，種植椰子，養活個案 A01 及其哥哥，在 1980 年前，個案 A01 接續母親從事園丘的工作，種植豆蔻、榴槤，後從 1980 年左右開始從事豆蔻製造的工作。

1980 年以前作園丘種豆蔻、榴槤，之後就開始做豆蔻醃製的生意，剛開始跟老闆做工，學了回來，老闆在檳城，吳永發，死去了，福建人，中國來的。剛開始他看到我在做園丘，他覺得沒有什麼東西好做，就叫我去幫忙他的工廠，我就去幫忙他囉！所以我才會學到一點，我跟他學了三年半，我就自己回來自己做了。剛開始自己做很辛苦，什麼都不太會，一直研究研究才成功的，我們現在做的東西，我們有他沒有的！（個案 A01）

個案 A01 剛開始只開了工廠，製作豆蔻的醃漬產品，一直到 2002 年買了現在的店，直到 2004 年才開了現在的這間店面。

我先有工廠才有店的，2002 年才買了這家店，2004 才有開。朋友說要自己開店自己賣收入才會好啊！以前開工廠的時候只做批發，跟現在差很多價錢，開了店之後收入好很多啦！（個案 A01）

由於個案 A01 從事豆蔻產業並不是繼承而來，所以在開業之前的知識靠自己當學徒學習、研究，資金的部分也是靠自己的籌措。

但是那時候資金不用太貴，一萬塊就可以了，現在就不一樣了。地方是我們的不需要租，租地才會貴啊！地方是我們的，我們是只要蓋工廠的東西罷了，一萬塊就夠了，爸爸給我的地，園丘的一部份。知識就是從學徒的時候學來的，但是不是完全靠老闆那邊，他三分我們七分，自己研究出來的，不一樣的。那老闆人很好，知道我們窮的人家是怎樣，就叫我們去做工！（個案 A01）

相較於個案 A01，同一類型中的個案 A02，是從父親那邊繼承了豆蔻產業而來，從小跟著父親學習豆蔻相關的知識，並加上後來自己的研發之後才開了工廠。

我父親在這邊開那個雜貨店收購這些水果啊！因為我小的時候，我就在店裡住的，那時候雜貨店我們收購豆蔻，收購這些水果就都有啦！本地的水果、檳榔、木瓜這些農作物，過後我們就只有收購豆蔻了，我們收了，就賣給另外一家。因為人家賣給我嘛！我就再賣給他，賣到他怕，說我們賣給他太多了他不要，不要沒有辦法囉！人家就賣給我怎麼

辦啦？那時候就只好自己做啊！差不多我十五歲的時候，就跟我爸爸做蜜餞啊！他的肉削了，他這裡面子去榨油啊！他的肉我們就加糖做蜜餞，跟著我們就賣，那時候，那個吉靈巴剎¹⁰剛好開，我們就批發去那邊賣，賣到全馬來西亞還有新加坡那邊。（個案 A02）

豆蔻工廠的豆蔻來源，大都是向收購商購買，也有向農民直接買進的。然而，在這次訪談中，個案 A01 表示，以前他也向當地的這些人購買，但是他在 1983 年之後，轉向直接進口印尼的豆蔻，他表示：

我從印尼買豆蔻回來，他直接賣給我已經剖半、不含子又已經醃過鹽了，我從 1983 年開始收印尼的，一公斤 1.2 元，這兩年才起到 1.5 元，不會因為數量多少起價。本地的人喔！有時候會哄抬價格，而且賣給我的都是生的，我如果跟他們買 1.5 元，是一整顆的價格耶！去掉子就去掉一半的重量，這樣我要賺什麼？所以我進口印尼的豆蔻不是很好嗎？所以我現在每一個星期從印尼進口三千公斤的豆蔻，啊本地的一年也才收不到三千公斤啦！（個案 A01）

這次調查中發現，印尼進口豆蔻確實對本地的豆蔻產生非常大的影響，如果印尼的豆蔻不進口，現在本地的價格一公斤可以賣 2 元。

豆蔻工廠所製作的豆蔻商品有以下幾種，並且只銷售本國，沒有銷售到其他國家。現在，豆蔻工廠的利潤大概在 30% 左右。

¹⁰ 吉靈巴剎，意為印度人的市場，吉靈有歧視的意味。

表十八：豆蔻產品的銷售

用途	商品	銷路
食用	蜜餞、豆蔻汁	80%
外用	豆蔻膏、豆蔻油	20%

受訪者表示，無論是批發或是零售，銷路都以蜜餞為最好，若以販賣的利潤來說，也是以蜜餞為最高。然而，在食用的豆蔻商品上，蜜餞有 75% 都是以馬來人為主，而豆蔻汁則是以華人為主；在外用的豆蔻膏、豆蔻油上，也是以華人為主；研究者在 A01 的店內訪問時，觀察來購買豆蔻製品的消費者族群，購買蜜餞類的都為馬來人，華人來購買的豆蔻商品則為外用的製品居多。

二、類型 B—收購、販賣：

本次調查訪談對象只有一位，福建人（個案 B01）。

個案 B01 的父親經營雜貨、收購水果、豆蔻，之後他們開始在家裡自己加工醃漬、販賣豆蔻產品，然而因為製作的手續十分繁複，因此後來就沒有再製作，只有作收購的生意，個案 B01 也因為從小在家中幫忙，所以後來繼承父親留下來的產業。現在個案 B01，在浮羅山背的市場經營水果雜貨店，除了收購豆蔻之外，也販賣豆蔻的醃漬蜜餞。

三、類型 C—種植、收購、販賣：

本次調查訪談對象只有一位，客家人（個案 C01）。

個案 C01 是從父親那邊繼承了產業，包含水果店、園丘，從小跟著父親一起，所以學會了產業中所需要的知識。

1950年，父親就開了這間店這樣子，在舊的市場那邊，1968年就是接手父親的生意這樣子。我們是做那個鮮果的嘛！我也有收榴槿，榴連季節的時候就收榴連，平常豆蔻的時候就收豆蔻，豆蔻是常年有的，有時候比較多有時候比較少，現在就是少的，有時候天天都有。現在小月，三兩天收一兩百公斤囉！多的時候可以收到多少一兩千吧！自然的嘛！我做這行的，我做鮮果的，我收了，再交給廠，他去加工我再給他買回來。（個案 A01）

個案 C01 除了經營收購之外，還另外有耕種園丘，自己的園丘也有種植豆蔻，但是因為他也經營了水果店，所以將自己收成的豆蔻販賣給工廠之外，也另外收購其他農民的豆蔻，除了因為是自己開店的關係之外，個案 C01 也表示因為去收購別人的豆蔻，一公斤還可以再多賺兩毛錢，一百公斤就多賺了二十元。

四、類型 D—批發：

本次調查訪問的批發商只有一位，潮州人（個案 D01）。

個案 D01 表示，在十多年前是豆蔻銷售最好的時間，現在則退步了許多，因此也將批發的事業縮小，批來的商品多為食用商品，外用商品進貨較少。銷售的據點大多為超市、百貨公司。在 2000 年以後，向工廠買來的豆蔻蜜餞，一公斤 6 元，然後以一公斤 7.5 元的價格出售。從開始從事此行業開始，一直以來利潤大概都在 20% 以上。豆蔻商品的來源一直以來也只有向某一間工廠拿貨，沒有向其他工廠拿過，因為剛開始要開店之前就受到該工廠的支持。

五、類型 E—種植、收購：

本次調查的訪談對象有兩位，一位福建人（個案 E01），一位客家人（個案 E02）。

個案 E01 的園丘是從父親繼承而來，祖父輩剛開始是種植橡膠，後來因為橡膠的價格不好砍掉，改種水果、榴槤、丁香、豆蔻，而收購豆蔻這項工作是近來才開始做的。

因為我們丁香的那個樹會死啊！因為有蟲這樣就會變成丁香樹死掉囉！那在死掉的時候我們換成了豆蔻啦！所以我們的豆蔻越來越多，後來我們看到那個價錢這樣便宜呀，就去問那個收豆蔻的人，因為他們不收，後來我們才自己把自己的豆蔻交出去給工廠。那時候我們還沒有做，是在近年來我們才做的，因為有時候小月，我們個人的豆蔻啊！一次不能採到一卡車這樣多嘛！所以我們就叫幾個朋友來，一起交出去這樣。（個案 E01）

個案 E01 因為自己種的豆蔻產量過多，想要請收購豆蔻的人來收購，但是當時因為豆蔻的價錢較低，許多收豆蔻的人不收，所以 E01 只能自己將自己採收下來的豆蔻運去交給工廠。後來漸漸地，他們也就沒有交給收購商的習慣，然而，因為每次都要自己運去工廠，有時候遇到非盛產的期間，豆蔻的量會裝不滿一輛卡車，如果這樣運去工廠，算上車資是十分不划算的，因此就開始號召一些朋友把豆蔻交給他們，再一起運去工廠，如此才漸漸地開始進行收購豆蔻的這樣工作。

個案 E02 的情形與個案 C01 很相似，也是從父親開始經營雜貨店，在經營雜貨店的時候就有在收購豆蔻，當他繼承父親的產業時，也繼續父親當時的營運模式，而與個案 C01 的差異在於，個案 E02 沒有再向工廠購買豆蔻製品到自己的雜貨店販售。

六、類型 F—收購：

本次調查的訪談對象有兩位，兩位都是客家人（個案 F01、個案 F02）。

個案 F01 繼承了丈夫的產業，丈夫在十八歲時才到浮羅山背定居，並開了這家店，剛開始收購橡膠，經過大概十年之後，因為橡膠的價格不好，才改收豆蔻及丁香，個案 F01 的丈夫過世之後，仍繼續接續丈夫收購豆蔻的工作至今。

他過十年才開始收豆蔻跟丁香，因為經濟不好啊！所以豆蔻這裡很多啊！市場很多啊！所以收也是有得賺啊！不錯啊！橡膠最近這幾年我也收啦！也不是很久，什麼都一樣，如果那個東西比較沒用比較差，就反過別的東西收這樣。（個案 F01）

個案 F02 是本次調查中訪問對象最年輕的，他從祖父輩繼承了園丘，以前也曾經做過種植的工作，但是現在已經將園丘租給別人，自己已經耕種了。現在他從事水果批發的生意，收購豆蔻、水果，批發到坡底的市場（吉靈巴剎）。

在本次的調查訪談中，在本地有在收購豆蔻的人，並非全數都為客家人，他們開始從事收購豆蔻的生意，大部分是因為他們本身有開雜貨店、水果店，並且都是經營了很久的時間，大都從父親輩就開始從事此行業。他們將收購來的豆蔻賣給製作豆蔻產品的工廠，販賣的大部分都是一整顆的豆蔻，但是有些收購商也會收購豆蔻種子、豆蔻花，有一部分賣給製作豆蔻產品的工廠，有一部分則賣給香料店、中藥藥材店。

較大的收購商，一年收購的豆蔻數量大概有三萬公斤左右；較小的收購商，一年收購的豆蔻數量則在兩千公斤左右。較大的收購商，大部分自己都有在栽種豆蔻，除了收購別人的豆蔻之外，也會將自己的一起賣出去；或是自己有在經營工廠，因製造需求所以收購較多的豆蔻。而較小的收購商，則大部分會再經營零售生意，會向交付的工廠再批發一些豆蔻製成商品回來零售。

通常我收來的豆蔻，平均價格是 1.2~2 元，我賣給工廠都會多加 0.2 元，然後我又向工廠買來豆蔻蜜餞，一公斤 3.5~4 元，我又在市場賣零售，每一公斤我多加 1 元賣出去。（個案 B01）

現在，收購商平均販賣給工廠的價格，比收購而來的價格多賺 10%左右，所以單純收購豆蔻的利潤大概在 10%左右；而有自己種植自己再販賣給工廠，利潤則會增加到 80%左右。現在，收購商收購豆蔻種子與豆蔻花的平均價格及用途如下表格。

表十九：豆蔻種子與豆蔻花的收購價格及用途

產品：以公斤計算	上等	次等	下等
種子	10 元	7 元	2~2.5 元
花	30 元	15 元	3~4 元
販賣對象	香料店、中藥店	香料店	工廠
用途	香料、中藥	香料粉	豆蔻膏、豆蔻油
售出利潤	多賺五元	多賺五元	多賺一元

七、類型 G—種植：

豆蔻在浮羅山背來說是很出名的特產，因為當地的氣候、土壤較適合豆蔻的種植，因此當地的農民大都會種植此作物，而在全馬來西亞的豆蔻種植的主要產地也是在檳城州，檳城州歷年的豆蔻種植面積如下。

表二十：檳城州歷年豆蔻相關資料

地區	項目	2005	2006	2007	2008	2009	合計
威爾斯利省北部 (Seberang Perai Utara)	面積 (公頃)	—	—	—	—	—	—
	產量 (公噸)	—	—	—	—	—	—
	產值 (馬幣)	—	—	—	—	—	—
威爾斯利省中部 (Seberang Perai Tengah)	面積 (公頃)	28.0	25.0	19.00	13.6	15.4	101.0
	產量 (公噸)	546.0	536.3	396.15	278.3	305.7	2,062.3
	產值 (馬幣)	656.02	644.30	475.97	334.32	367.29	2,477.91
威爾斯利省南部 (Seberang Perai Selatan)	面積 (公頃)	0.3	0.4	0.40	0.2	0.2	1.5
	產量 (公噸)	5.9	8.6	8.34	4.1	4.0	30.8
	產值 (馬幣)	7.03	10.31	10.02	4.92	4.77	37.04
西南部 (Barat Daya)	面積 (公頃)	17.2	33.4	38.70	43.9	43.9	177.1
	產量 (公噸)	335.4	716.4	806.90	898.2	871.4	3,628.3
	產值 (馬幣)	402.98	860.8	969.48	1,079.18	1,047.01	4,359.44
東北部 (Timur Laut)	面積 (公頃)	0.4	0.3	—	—	—	—
	產量 (公噸)	7.8	6.4	—	—	—	—
	產值 (馬幣)	9.37	7.73	—	—	—	—
合計	面積 (公頃)	45.9	59.1	58.1	57.7	59.5	279.6
	產量 (公噸)	895.1	1,267.7	1,211.4	1,180.5	1,181.1	5,721.5
	產值 (馬幣)	1,075.40	1,523.14	1,455.48	1,418.42	1,419.06	6,874.40

資料來源：個案 H02 提供，本研究整理。

而在浮羅山背種植豆蔻的農民則幾乎都為客家人，有豆蔻農民這樣表示：

在我們這裡種植豆蔻的大部分都是客家人，因為我們客家人都住在山上，我們都是種東西過生活的，像那個福建人啦都在開店！潮州人啊就是去捕魚！啊像馬來人喔！他們很喜歡吃豆蔻，可是他們想要種豆蔻又種不起來，他們就是不知道要怎麼去種啦！（個案 G07）

一棵豆蔻樹從栽種到可以採收一般需要四到五年，但由於是新樹所以收成的數量並不大，一直到十年以上的老樹可以採收的數量才會豐碩。豆蔻樹的栽種距離，大約五呎到十呎，若以一英畝的土地來計算種植棵數，平均大概可以種植五十棵左右。雖然豆蔻是一年四季都可以採收的，然而由於豆蔻樹較需要水分，因此在每年年尾左右的水季，收成量是最大的，而在六月、七月則是收成數量最少的時候，對於種植豆蔻的農民來說，種植豆蔻除了價格因素之外，還有因為它一年四季皆可以採收的特性。

為什麼會種這個豆蔻喔？因為一年四季都有得收啊！而且喔！這個豆蔻一整顆都可以用，肉可以做蜜餞、種子跟花又可以做香料。像我們種榴槿啦！是要靠天吃飯的，不一定每一年的收成都會很好耶！啊榴槿一年也只會收一次，如果今年賣得好那還夠錢可以過，如果今年賣得不好，我們要靠什麼吃飯？所以我們種豆蔻，我們沒有榴槿可以收成的時候，或是榴槿那一年賣得不好，我們至少都還可以靠這個過日子啦！（個案 G03）

對於農民來說，種植作物一向是靠天吃飯的辛苦行業，因此如何尋找利潤高、容易種植、收成好的作物來生存下去，對於他們也是很重要的。而豆蔻在當

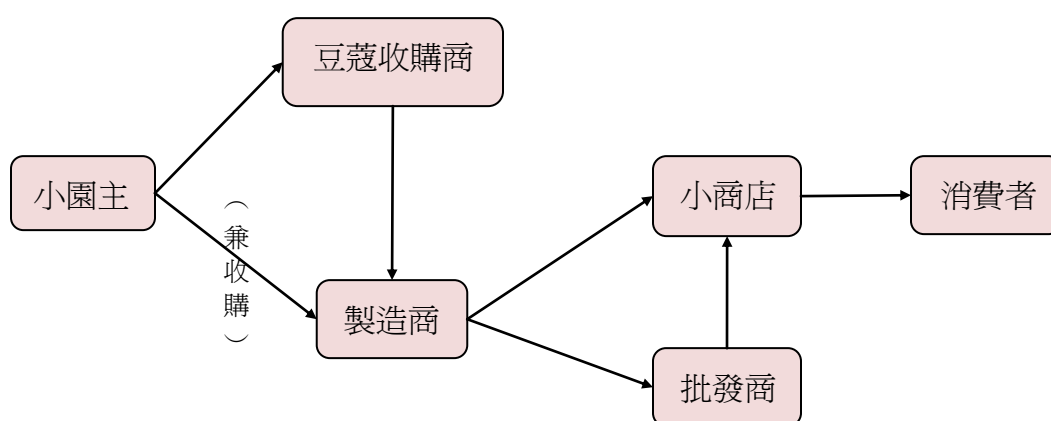
地種植的歷史已有許久，在 1826 年時，檳島成爲英國的海峽殖民地，對於當時英國殖民時種植豆蔻的情形，也有農民提及：

那時候他們不要豆蔻的肉，他們把肉丟掉，只要裡面的種子跟花，因為他們只會用來做香料啦！藥材啦！那時候他們都找中國來的新客種，然後就會把這些收來的豆蔻、丁香又運回去英國。(個案 G11)

就本次的訪談資料中顯示，當時的英國政府雖然有鼓勵豆蔻，然而卻沒有給予任何種植豆蔻的津貼，一直到馬來西亞政府獨立之後，才有給予種植豆蔻的農民津貼、肥料等補助。農民們將收成的豆蔻賣給收購商或是直接賣到工廠，只會留下極少量的豆蔻，以作爲培植新豆蔻苗的種子，平均來說，現在豆蔻的利潤大概在 30% 左右。

第三節、豆蔻產業與客家的關係：

透過本研究的浮羅山背豆蔻產業調查中，得出以下的網絡關係圖：



圖十二：產業網絡圖

在進行調查前，原本假設浮羅山背的豆蔻產業皆是以客家人為主要的關係者，然而在經過這次的訪查之後發現，除了種植豆蔻的農民幾乎全是客家人之外，其他部分的關係者就沒有特定族群之分。並且，原本也認為這些在豆蔻產業中環環相扣的人們，要買賣豆蔻時，會因為族群的關係，選擇買賣的對象，然而在訪查之後發現，他們選擇對象的方式是以價格為考量，並非是以族群為選擇基礎。甚至在雇用員工的族群上，也沒有特定的選擇，他們認為只要能力好就可以雇用。

然而，在豆蔻產業中的農民，他們幾乎都是客家人，在詢問當地人種植豆蔻的都是什麼族群的人？他們一定會回答：客家人。種植歷史這麼久的豆蔻，對於浮羅山背的人們而言，不僅僅只是一種特產，而是客家族群賴以維生的一項產業，他們耕種園丘，種植豆蔻、丁香、榴槤...等作物，一代傳承一代，繼承了祖父輩的園丘，也繼承了種植的知識，並且相對於一般的勞動市場，他們更容易在豆蔻產業中獲得工作，甚至被雇用的比例也比較高。

在交通愈發便利的時代，印尼進口對於當地的豆蔻產業發展形成很大的阻礙，無論是從事種植的農民、工廠、批發商、收購商，他們都縮小了自己的經營，甚至也有許多網絡中的關係者將經營終止，因為印尼的進口導致價格下降，並且加上沒有政府在豆蔻的推廣，也會使得豆蔻的銷售量降低。原本專職經營豆蔻工廠的經營者，也多開一間零售雜貨店，因為大宗批發的來源減少了，利潤不斷地下降，而開零售雜貨店之後就可以提高銷售利潤，從專職生產到自產自銷，成為浮羅山背豆蔻工廠的另外一種生存模式。

雖然近年來馬來西亞政府又開始推廣種植豆蔻，但是農民對於政府卻也不是十分信任，因此即使政府鼓勵種植而發放豆蔻樹苗，也不是每位農民都會去領取的，因為他們認為，政府發放的樹苗品種不好，容易生病、或是常會是雄性樹苗。並且，若豆蔻大量種植收成導致價格低，或是導致豆蔻滯銷，馬來西亞政府也沒有相關配套措施進行輔導，因此馬來西亞政府在豆蔻的推廣上也遭遇到孤掌難鳴

的窘境，此部分將在下一章節進行探討。

第四章 豆蔻產業的興衰

第一節、產業的變遷

本節欲探討豆蔻產業的變遷，並以本研究的訪談做為分析工具。

從英國殖民開始，豆蔻開始在浮羅山背種植，直到現在已有兩百多年歷史，在這兩百多年中，時空的變遷，也影響到了豆蔻的種植，在 1978 年出版的《檳州中華總商會鑽禧紀念特刊》，當中指出檳榔嶼是馬來西亞主要出產豆蔻與丁香的一個州屬，州內總共有二千英畝土地種植此二種農產品；而在最鼎盛的 1860 年間，在檳榔嶼的種植面積曾經達到一萬四千五百英畝，一直到 1866 年，豆蔻與丁香因不幸受到病蟲害的侵襲，使得盛極一時的香料業逐漸式微。爾後，豆蔻的種植在浮羅山背仍可看見，雖然產量減少，但是仍產有豆蔻，反而是丁香直到現在仍不見大量復甦。

在本次研究的訪談中，從 25 個個案中整理出有關豆蔻歷年來農民販賣豆蔻的平均價格，我們可以從中看出豆蔻的衰弱與成長，以下整理出從 1960 至 2000 年的平均價格。

表二十一：豆蔻歷年價格

年代	產品	平均價格（馬幣）
1960	整顆	一斤 0.2 元
1970	整顆	一斤 0.2 元
1980	整顆	一斤 0.7 元
1990	整顆	一公斤 1 元
2000	整顆	一公斤 1~1.5 元
	種子	一公斤 20 元
	花	一公斤 20~30 元

雖然在本次的訪談中，因為個案們都是憑藉自己的記憶來描述，因此許多個案間所描述的價格不盡相同，但是總而整理來看，可以得出多數的意見，即成爲以上的平均表格。

以 1960 及 1970 年代來說，豆蔻一斤是 0.2 元（換算成公斤：1 公斤 0.3333 元），當時一碗麵的價格大概是 0.1 到 0.2 元左右；到了 1980 年代，一斤豆蔻可以販賣 0.7 元（換算成公斤：1 公斤 1.1666 元），一碗麵的價格大概是 0.5 元左右；到了 1990 年代及 2000 年代（本次訪談的時間爲 2009 年），豆蔻的計量開始以公斤爲計算單位，豆蔻一公斤平均可以賣 1 到 1.5 元左右，但是以非盛產月來說，有時候一公斤甚至可以賣上 2 元，以研究者到當地所看到的情況來說，現在一碗麵的價格大概在 2 到 2.5 元左右。雖然在上面所列出的價格來看，現在的利潤似乎比以往差，但是實際上，農民們表示現在的利潤已經比以往來得好。

Q：那像現在的豆蔻的那個利潤好嗎？

A：好呀！

Q：現在利潤很好嗎？

A：很好呀！

Q：以前好嗎？

A：以前就不好啦！現在比較好。（個案 G04）

而整顆的生豆蔻可以分爲幾個部分來販售，一種是以整顆出售，另外，還有售出豆蔻核，也就是表格中所說的「種子」，也可以出售豆蔻皮，就是表格中所指的「花」。一般來說，小園主都是以出售整顆豆蔻爲主，會出售種子與花，大多都是額外的收入，因爲這些種子與花，是將已經過熟裂開或是直接掉落在地上的那些豆蔻剝開，去掉肉的部分，而將有用的種子與花出售，因爲已經裂開或是掉落地上的豆蔻，是無法整顆售出的，可以說那些豆蔻肉已經是無用的了。

然而，豆蔻種子與豆蔻花仍是具有很大的經濟效益，所以可以額外賣出，小園主一樣賣給收購商，而收購商同樣會將這些種子與花賣給工廠加工，以香料的方式販售給其他中藥商或是香料商。小園主表示，在以前豆蔻肉是沒有人要用的，都只要種子與花，只使用在香料的用途，一直到 1930 年左右，才開始有人想到使用豆蔻肉醃漬成蜜餞來販售，才讓豆蔻的價值增加，而豆蔻蜜餞的銷售量，也是當中最普及以及利潤最好的商品。

以現在的豆蔻產業來說，無論是小園主、收購商、製造商以及批發商，大家都是以多角化模式在經營產業。以小園主來說，他們除了在自己的園丘種植豆蔻之外，也種植丁香、榴槤、橡膠等作物；收購商是除了收購豆蔻之外，也會經營雜貨店，或是也自己從事農業種植工作；製造商是除了自己收購，也要擔任批發的生意，甚至自己也有園丘在種植；批發商也是不能單靠一種豆蔻批發，也是必須摻雜其他商品去經營的。

Q：做豆蔻收入好嗎？

A：不一定，這只有浮羅有嘛！長期做嘛！有得賺一點點囉！

Q：那可以維生嗎？

A：無法維生啦！因為會有兩三個月會沒有貨的。（個案 F02）

Q：「那只種豆蔻活得下去嗎？」

A：「哈哈...很難喔！」

Q：「很難喔？是因為豆蔻賣不好嗎？」

A：「因為重病的時候它一下子死了，你吃什麼？」（個案 G05）

而在豆蔻產業中，有另一個有趣的現象，以往小園主在豆蔻盛產期時都會雇用摘採臨時工，有些甚至是平常就有在雇用一般的員工來幫忙園丘工作，以前這

些員工們都是華人，雖然在雇用員工時，並沒有特定的族群區分，例如，客家族群的小園主一定會雇用客家族群的員工。然而，這些華人員工卻已不復見了，現在這些小園主所聘請的都是非華人的員工。

以前種幾千的的時候有雇員工，有時多有時少，那時候是本地人，那時很多那個中國的新客來嘛！很多嘛！隨便都有的嘛！不用介紹，自己就會來問了啊！應該都是客家人啦潮州人啦！應該是客家人多囉！
(個案G07)

現在有請外勞，請了三個，緬甸來的囉！現在本地人沒有了，請不到啦！（個案G07）

祖父的時候就有雇員工，請人家採丁香、採豆蔻，那時候祖父的時候請了十多個人，請了十多個很多是本地人，也很多新客呀！由中國過來的新客，不是同鄉只是一般的新客，然後也有本地的，他們要做，他們來這邊找工作呀，找工作就我問我祖父，以前我祖父很出名的，他們客家人比較多，一兩個福建人而已，那時候沒有特別規定說一定要全部都是客家人，誰能做就都可以來。（個案G04）

在盛產季節的時候，我會多雇人。這裡有雜工呀，有外勞。像我是都請外勞，請那個緬甸的。（個案C01）

在豆蔻產業中，從豆蔻的價格、豆蔻的產品到產業中的經營模式，或是產業中的勞動者，都因為時空的變遷而有所改變，現在豆蔻也遭遇到了與以往不同的挑戰，除了產業本身的變遷之外，他們還必須面對科技資訊的轉變、進口的問題、

政策...等問題，產業所要面對的不僅僅只是所屬的社會與人，而是全國甚至是全世界的市場，於是豆蔻產業所面臨的挑戰將會是未知且更巨大的。

第二節、豆蔻產業的發展

一、組織：

近年來，浮羅山背的小園主們紛紛加入地方性的「小園主公會」，這個組織由政府輔導成立，附屬在政府體制之下，除了以地方為成立單位標準，對於加入公會的族群（華人、馬來人、印度人...等）沒有特別限制，而加入小園主公會的人，並沒有限制他有多少園丘才可以加入，一般來說，只會以種植種類相近的人才得以加入這個公會，基本上是以同業性質及地方區域來區分。

現在我是做這個小園主公會的主席，因為這個小園主公會啊！這個農業部叫我做囉！我的會員百多人啊！是一百五十人以上啊！所以你要參加就來，我們農業部好像要幫助你們農業這樣，欸...我是種果子的，有些人比如他是種椰啊！種其他的、種橡膠就沒有。我們的公會是種果子的。所以說我們每年跟他申請經費啊！肥料啊！或者種子啊！都可以申請，肥料每個人三包，這個東西是農業部跟我們派的，派出來我們送，你不要拿我不管了，我們也見到有這樣不要參加的。這一百五十人都是雙溪檳榔的小園主，別的地方想來參加是不能夠的，是用選舉的區域來分的。（個案G03）

就是說有一片地你們在耕種就叫小園主，沒有特別的定義啦！不管大小他就叫小園主，他假如有大園也是叫小園主，他的條件沒有，由籌備公會的這個人的章程來決定就好了，現在他們都不會太過嚴苛，因為你有很多榴槤樹的人也叫做小園主，他們也沒有說幾畝地叫小園主，幾

畝地以上叫大園主，只要有園丘，或是有耕種地段的他都可以叫做小園主。（個案H02）

由於政府輔導，漸漸地開始加入小園主公會，除了定期繳納一些會費之外，加入小園主公會最重要是可以得到政府的補助，當遭遇植物病蟲害時，也可以向政府通報，接受政府的輔導。

我們這邊繳很少的，一個月是五毛錢，剛進會員的時候是十元，那是基金啊！然後每年就是六塊錢了。這沒有政府規定要繳多少，這是你們自己決定的，所以我們有個共識，就可以了。加入公會所謂的幫助就是說肥料啦！那其他的是有時候你這榴槤樹有蟲啊！你可以提上去，要他們怎樣來幫你處理那個樹，這個可以幫忙的。（個案G03）

目前在浮羅山背成立的小園主公會，除了在產業上有幫助之外，也可以看到一個很有趣的現象，小園主公會的成員幾乎都是華人，並且，雖然加入公會的大部分是客家人，也是會有一些非客籍的人加入，但是在開會的時候卻都是以客家話在進行。

大多數會員都是華人，馬來人是很少啦！一兩位而已，一兩位也是華人跟他做，比如說是跟他綁那個契約啊！很多老闆不會做的，他老闆住在檳城啊！買個地放在這邊，然後你在住我就跟你綁囉！不過，我們開會大多數是講客話，我們只有有時官員來講馬來話而已。（個案G03）

公會的主席一定要小園主，從會員裡面選出來囉！那個公會裡面的人大部分都是客家人，有福建人參加，比較少，像那主席就是福建人，

因為他的語言，馬來話很通啊！農業部的官員都是馬來人嘛！他本來要選我的，因為我語言不大通啊！聽不懂。選主席的時候沒有特別想說一定要選客家人，看他的能幹啦！不能選到那個沒有用的嘛！我們開會的時候都是講客家話囉！那主席就講摻摻囉！講福建話、講客家話這樣子。（個案G05）

一般來說，小園主們加入公會，一方面是為了想要得到補助與一些農耕上的幫助，另一方面也常常因為語言（馬來語）不通的情況下，無法與政府的農業部溝通，於是加入組織後，有任何問題時，就可以透過公會組織來進行申請，讓小園主們得到更多保障，也解決了許多問題。

那是因為他們想成立自己，屬於華人的，要不然假如按照政府的體制他所有的，可是這些華人可能溝通語言啊！不想跟其他的友族一起在那個公會，他們就沒有去加入。可是你沒加入政府認可的那個公會，你相對的有那個福利津貼就拿不到，就因為你沒加進來。我在猜想，因為他們都是認為官方的農會都是馬來人在管，他們有時候不太會講馬來文等等，不懂怎麼申請，這些都是他們常見問題。（個案 H02）

政府輔導成立小園主公會，除了可以希望小園主們獲得幫助之外，更可以在管理農業事務上更有效率，並且也讓政府欲推展的農業政策落實，透過公會這樣的組織，或許可以使得浮羅山背的豆蔻產業更加蓬勃。

二、未來發展：

政府在近年來，逐步地推動豆蔻的種植，並且希望可以將其作為一種檳城的特色產業來發展。在 2008 年的時候，為了鼓勵小園主們種植豆蔻，遂提供免費

的豆蔻樹苗給小園主們領取，並輔導種植。

2008年，因為豆蔻是以前檳島的一個特產嘛！後來一陣子過後，幾年過後，它就潦倒掉，現在，2008年的時候，我們鼓勵農民栽種豆蔻，也是因為有它的市場需求啦！2008年我們是免費給他們的幼苗，那個我不敢給你一個正確數字，因為只有我單單這個地方，大概就有一千棵，在我這裡出到完的有一千棵。只要是他有地就可以來領，最重要有地方栽種，不要說拿來的幼苗再拿去賣，這樣就不對啊！來申請的都是這一帶的人，因為他們都是之前也是有栽種過，現在他們再繼續下去這樣。（個案H01）

沒有記錯的話，大概是2009年，或是2008年底，我們有一個政策，就是我們想再把這個豆蔻的耕種面積擴大，所以我們先在那一個年度裡面有派出了，以非常這個廉價的方式讓他們購買那豆蔻樹苗，或是津貼、補貼的方式，好像有幾千棵這樣子，讓他們擴大耕種範圍。因為我們的看法是認為，檳城在這個農作物裡唯一可以比較有特色的，那大概就屬於豆蔻了。（個案H02）

雖然在政策的部分，政府開始鼓勵農民們種植，遂發放豆蔻樹苗，然而，有許多的小園主們也表示沒有去領取，甚至是不願意去領取，因為他們認為政府所發放的豆蔻樹苗品質不佳，常常種不活或是領到不會結果的公樹苗。

政府的豆蔻苗啊！他們豆蔻苗不好的。因為我們要選品種，豆蔻有些不會長的，不會生的，公的，我們叫公的，不會生的。會開花不會結果的，所以我們都自己選豆蔻來種。（個案G13）

但是十分弔詭的，農業部所補助的豆蔻樹苗，也是向當地人購買來的，這些販賣豆蔻苗的小園主們，除了賣給農業部之外，也賣給一般的小園主們，所以可以說很多小園主們，仍然對於政府是十分不信任的。

都是向雙溪檳榔那邊的人買的，他們有做那個幼苗、種幼苗，這是我聽他們說來的啦，因為這個幼苗我的總部買過來的嘛！（個案H01）

之前我也有做苗賣給人家，以前有人找我要買，我就自己做賣給他們，有政府的，他們農業部的，然後一般的小園主也有啦！（個案G04）

1980年代我才開始賣苗，當時一株賣一到兩元，放種子下去要八個月的時間，才能夠長出來去賣，1990年代大概一株三到四元，現在一株七元到十元，要有人要買才有得賣，不一定會賣多少棵，如果遇到農業部要發出給人家的時候，農業部可以跟你拿幾百棵的，我去年賣給我的朋友三百多棵。（個案G09）

一般來說，小園主們都會自己培苗，將一些豆蔻留下沒有賣出，豆蔻肉削下來在家裡自製成飲品，豆蔻花剝下來賣給收購商，剩下的豆蔻種子自己培養成樹苗來栽種，但是遇到想要大量種植豆蔻的卻來不及培養樹苗的小園主，就會向其他小園主購買樹苗。

由於豆蔻在檳城已有很長的種植歷史，在檳城的農作物中，可以說是最具有特色的農產品，但是卻在商業的角度以及政府推廣的角色來看，都是十分不足的，原本既有的包裝形象也是偏向傳統，他們甚至認為，倘若加強產品形象，豆蔻的附加價值會更高。

其實它在檳城很早就有這個東西，只是說從商業的角度或是從推廣的角度不足夠，力度不夠大啊！（個案 H02）

我覺得現在還是在停留在華人的市場，單單是在馬來西亞的話，它還應該更努力一點，打開馬來人的市場跟印度人的市場，再來談國外的遊客。（個案 H02）

我們想結合的主要是把那個豆蔻的產品形象提高之外，因為現在那個包裝實在是太俗了！（個案 H02）

我可能就是今年或是明年，會特別找一兩家給他們輔導。不過，那個是重點，因為那個東西很好的，除了可以是當作伴手禮，其實它那個豆蔻的價值藏在裡面的！（個案 H02）



圖十三（左）、圖十四（右）：豆蔻膏、豆蔻汁包裝。（資料來源：研究者攝）

除了提高豆蔻產品的包裝形象之外，由於政府也看好浮羅山背的地理條件，他們認為可以結合觀光旅遊，甚至學習台灣，發展成為觀光休閒農場的模式，讓豆蔻的價值提高，也提升浮羅山背的觀光產業。

你可以在那發展的部分，假如隨便拿一個台灣的去那邊搞一搞包裝大概就很厲害，我剛剛正好在那個農委會，今天在台大有一個台灣一百個農業精品展，我看一下，假如他們可以做到那個樣子的話，那一個量會跑得很高，這是第一個部分，第二個部分我結合他們的這個休閒旅遊，他們那個地方很好，可以做休閒農場。（個案 H02）

在檳島也只有那個地方，比較有感覺到可以來做休閒農場，那假如沒辦法做，也是他們自己沒有用功去做啦！這個也是一個部分，當然在種植的面積方面，我覺得只要是你把這個豆蔻的產品給他附加價值提高之後，結合休閒旅遊的話，特別是在那個附加價值提高，把他當作是一個是禮品，那個定位跟形象做得更好的話，那我相信需求很快的就爬上來，但是，你一到那邊看，你總感覺太俗氣的那個包裝。（個案 H02）

我想把它發展出一個精致的農業品，而不是那麼低俗！他們的定位一定要走這個，沒有其他的選擇！（個案 H02）

而面對政府想要推廣的政策，豆蔻產業中無論是農民、收購、製造或是批發，也還尚未突破舊有的想法，或許在推廣的力度上仍不是非常地強烈，因此他們也還不知道該如何去做，現在正處於政府推廣的初期階段，想要改變、輔導轉型，想必是會有一段艱辛的歷程。

農民是有意願，可是農民的那個心態，我覺得不是很積極，沒有看到具體的成果，你不斷的那呼籲那些，很多時候，有兩個做法嘛！一個就政府來推，政府來宣導政府來推，另外一個做法就是這些業者他們自己也可以自動自發來做，生意是你的嘛！賺錢也是你的嘛！都是要相輔相成嘛！當然政府一直在鼓吹說，一定要提高附加價值，可是他好像不太知道怎麼樣去操作，所以才會有那一篇訪問，可是還是看不到怎麼走，所以這個中間直到到執行的部分，我想還要一些功夫，不管是政策也好、不管是補助也好、不管是實驗也好，我總要找一兩家，講了那麼多年，我就說好啦！你們哪幾家意願比較高的，來，我來幫忙你們！（個案 H02）

2010年8月在光華日報的專題¹¹中，個案 H02 接受專訪，推廣精緻農業來提高豆蔻的價值，他認為必須要善用優良的條件，強化農業價值，才是改革的重要一步。個案 H02 認為浮羅山背目前轉型所面臨最大的挑戰是改變小園主及產業擁有者的心態，目前在產業中的人，多數年紀較大，他們很難接受新事物、守舊保守，因此政府也期盼有第二代的產業擁有者可以勇敢接受新想法，接受政府的轉型輔導。不論是農民、收購商、批發商、家庭的自製小加工廠，或是大製造廠，政府都希望他們可以突破，輔導轉型，甚至是希望輔導業者可以加上食品認證。

我現在的重點是，我要做的是，想辦法怎麼刺激需求，市場需求，透過剛我講的主要就是這種精緻農業的那個包裝，重新打造那個形象，這個部分，再一次的來刺激市場需求，把這個市場需求提高了，而不管是他們進口也好，不管我們自己在耕種也好，都是可以來做，兩個都可

¹¹ 2010/08/05 光華日報 A12 版專題。

以來做，所以那個部分倒是不擔心，我的這個非常重要的一個目標就是要把它重新包裝，重新把這個產品的形象提高，然後再反向回來，這個才能夠去想說怎樣的擴大耕種面積，怎樣的進行品種的改良也好，這個部分再倒過來，因為現有的基礎，還足以給我們去做這個包裝形象提高的工作，就像你包裝形象提高了之後，市場需求有了，再倒過來做這個部分還可以了，所以在這個時後反而是做這個工作，等於是升級了，轉型了，這個部分要做，要不然我做了也沒什麼意思阿！因為它太多用途了，剛我講很多日常的飲料也可以，把它當作藥也可以，當作那個蜜餞也可以，很多很多可以做的。（個案 H02）

你那個廠，就像說我們說那個食品加工廠，你那個廠假如有那個認證的話，那當然消費者就對你更有信心這樣子，那你沒有的話，你假如跟另外一家比，你的是沒有經過認證的話，那你就會輸給這個有認證的，這個部分就是我們要做的，把他升級轉型，不是傳統的，你那個在家裡做的不行，也不能登上那個商業舞台嘛！那個不就是很多的不行？他們要轉型的，就是他們自己做自己賣這樣子不行，當然也有一兩家會比較大，可是就是這個部分他們要來去轉型升級的地方，那你要當作禮品的話，你假如是優良製造場出的有認證，跟沒有認證的就差很遠！（個案 H02）

政府現在推廣浮羅山背各地區成立小園主公會，也可以說是一個推廣政策的載體，透過公會這樣的組織，讓政府的政策落實在一般農民上，讓他們在公會的組織中獲得新資訊，甚至灌輸這些新的想法，希望他們接受輔導轉型。

我覺得是利於組織的，他們同樣種植農作物的或是對他們小園主跟

官方也好，或是對他們的產品影響、形象實行或拓銷也好，我覺得都有幫助的，你一個人還是不行，那你有一個組織，跟官方單位在打交道比較容易，那你假如是往後有一些什麼海外產銷的機會，也是有一個公會會比較好，公會自己本身也可以去想辦法去反應，要怎樣把這個行業提升嘛！那你個人有時候有那個意思，有那個意願可是你自己一個人也做不到，你做不到，好像感覺很孤單嘛！我覺得有必要。（個案 H02）

政府也對於未來的豆蔻產業十分看好，認為提高豆蔻的附加價值，加上休閒觀光的結合，無論是豆蔻產業在市場的競爭上，或是對於浮羅山背的發展都一定是有利的，甚至在面對印尼的豆蔻進口，政府都覺得提高豆蔻的價值都是可以克服的。

假如他們用心做朝向這個方向，這個市場肯定是會有，他們即使這樣子做都都有這個市場，你去看那個產品亂七八糟都有這個市場，那你做好一點，他就會很有市場。（個案 H02）

印尼進口是對產值有影響，可是對於這個市場的競爭規則，你只有想辦法把你的產品做成精緻，做成了更能夠有競爭力的，更能夠把那個價格提高來賣的一些產品，才是出路了，你看那個美國，他可以哪一天假如是侵入式的，在大陸種啊！在哪裡種啊！都可以的，更何況馬來西亞還有很大片的土地可以種，你怕的是你沒辦法賣！（個案 H02）

而浮羅山背的農產品很多，除了豆蔻之外，丁香及榴槤也是十分出名的作物，每每到了榴槤季節，也是有許多遊客湧入浮羅山背，然而，為什麼要選定豆蔻這項產品，政府也是有諸多考量的。

可是榴槤相對於豆蔻喔！可能在這個下游工業的這個處理方面，會相對於豆蔻比較複雜一點，公司那個變化性可能少一點，豆蔻可以很多，豆蔻可以到這個醫藥保健的、可以當作零食的，可以當作很多，所以它比較容易。（個案 H02）

丁香有人種但太少了，不足以有一個經濟的規模，只能說它是非常獨特的，我們也有一些傳統種植的農業部裡面也有這種特別給他關注的，但是力度上面就相對的比較小，那假如丁香他們的業者假如商業價值還 OK，他們也有些個把握進行市場的開拓的話，假如反向回來要求農業部的話，我們是可以討論的，那是沒問題的。但是假如他們都是這麼少，就只有那兩三個在弄的話，你不可能去找一些補貼給那兩三個，感覺這個公共政策不能這樣子，只因為你兩三個人，我就花一筆錢給你這樣，不是很對的，但是反向回來啦！反向回來他們能向政府提呈一個計劃，那我們倒可以來做。（個案 H02）

如何提高豆蔻的附加價值，讓整體產業走向精緻休閒農業，發展成為檳城的特色產品，甚至附加其文化意義，成爲一種新興的、代表檳城的文化創意產業，並藉此讓豆蔻的市場擴大至全馬，甚至是全世界，而目前當朝政府正在推廣，是否會在下次大選之後，若改組新政府，在上任之後是否仍會持續關注此產業、輔導此產業，都是未來無比巨大的挑戰。並且，浮羅山背也面臨地產業的進駐，由於許多的小園主年紀大了，下一代又不願意接手園丘的工作，當這些園丘由下一代接手時，有些人就會轉手賣給建商，雖然說從農地變更成建地的地目變更上也是有十分乏雜的手續，但是如何能夠維持浮羅山背的山林，如何在文化以及社會的發展之下，讓當地居民可以明確了解到他們的文化以及生活環境是特別的？

也將會是浮羅山背的居民及政府所要認真思考的，豆蔻產業的轉型與發展現在才正剛起步，可以預見這將是一條很漫長的路。

第五章 結論

產業可以說是地方經濟的來源，並且與地方的關係是不可分割的，我們可以看出豆蔻的產業發展歷程，藉由歷史的脈絡軌跡，重現產業與地方、社會以及文化的互動為何，結合資料的分析應用，環環扣連，以解讀其生活經驗與場域。而我們是否可以說浮羅山背的豆蔻產業是客家特有的「族群經濟」呢？豆蔻產業具備怎樣的族群特性？在豆蔻產業經過兩百多年的歷程後，時至今日，客家族群在產業中擔任怎樣的角​​色？是否為客家族群獨佔的產業？他們是從中國來到馬來西亞的華人移民後裔，他們除了保有從祖先留下來的傳統生活，也與當地的其他族群混合，摻雜了他族的語言、生活、文化...，形成一種新的生活風格，過去、現在、未來，扣連著浮羅山背及豆蔻產業的每一個環節。

在進行調查前，原本假設浮羅山背的豆蔻產業皆是以客家人為主要的關係者，然而在經過這次的訪查之後發現，除了種植豆蔻的農民幾乎全是客家人之外，其他部分的關係者就沒有特定族群之分。並且，原本也認為這些在豆蔻產業中環環相扣的人們，要買賣豆蔻時，會因為族群的關係，選擇買賣的對象，然而在訪查之後發現，他們選擇對象的方式是以價格為考量，並非是以族群為選擇基礎。甚至在雇用員工的族群上，也沒有特定的選擇，他們認為只要能力好就可以雇用。

族群經濟可以分成兩類，族群所有權經濟（Ethnic Ownership Economies）與族群控制權經濟（Ethnic Control Economies），這部分在第一章已有說明解釋。而族群所有權經濟，意指在此產業中其成員組成是來自於同一族群的自雇者、雇主、受雇者以及無支薪的家庭工作者，並且相對於一般的勞動市場，他們在族群所有權經濟中較容易獲得工作，被雇用的機會也比較高。

在豆蔻產業中的農民，他們幾乎都是客家人，在詢問當地人種植豆蔻的都是什麼族群的人？他們一定會回答：客家人。種植歷史這麼久的豆蔻，對於浮羅山

背的人們而言，不僅僅只是一種特產，而是客家族群賴以維生的一項產業，他們耕種園丘，種植豆蔻、丁香、榴槤...等作物，一代傳承一代，繼承了祖父輩的園丘，也繼承了種植的知識，並且相對於一般的勞動市場，他們更容易在豆蔻產業中獲得工作，甚至被雇用的比例也比較高。

其次，本研究的另一個分析重點，浮羅山背的豆蔻產業中，各工作者的創業資源運用又是如何？為什麼某些人可以擔任這項工作，而有些人則無法？動機、知識和技術等依些個人屬性無疑地會影響個人的創業傾向，不過，個人屬性無法解釋不同族群團體間不同的創業率；因而，我們必須回到社會、結構，或是文化的條件裡，去尋找對於移民創業的適當解釋（曾熾芬 2001b：266）。在這裡將產業中的工作者區分為四種來作分析：種植、收購、製造、販賣。

本次訪談總共有 23 位（不包含官員 2 人），其中有從事種植工作的共有 19 人，在這 19 人中，有 2 人也做收購、製造及販賣的工作，有 1 人也做收購及販賣，有 2 人也做收購的工作，專職從事種植工作的只有 14 人。我們知道擔任收購商去收購豆蔻是比專職從事種植要來得賺錢，向小園主收購豆蔻再轉賣給工廠，可以賺 10% 左右，如果自己在從事收購，又自己種自己收的，利潤則可以到達 80%，許多專職種植的小園主們也了解這樣的情形，但是為什麼他們沒有想過去從事收購的工作呢？

一般來說，從事收購工作的人，大部分都有開雜貨店或水果店，並且都是從父親開始就從事收購的工作，即使不是從父輩開始經營收購生意的，他們也是經由親戚朋友的介紹才開始從事此行業，他們擁有比他人更多的社會資本，除了繼承了父母的產業，也繼承了人際關係，或是自己的社會網絡去進行收購的工作，因此，沒有門路的小園主們無法擔任這樣的工作，只能繼續把種植來的豆蔻交給收購商；而一些產量較多的小園主，也依靠自己的網絡，將自己的豆蔻直接交給工廠，不需要再透過收購商，這些人或許有可能成為收購商，然而，他們也必須面臨沒有人願意交豆蔻的情形，因為在浮羅山背的小園主們，基於以往的人情與

習慣，他們通常都會交給固定的收購商。本次訪談中某位專職收購的個案，雖然他沒有繼承父母的產業而從事收購生意，但是他是經由親戚的介紹進入這個產業，也不會面臨沒有人交貨的困境，客戶來源也是自己的親戚朋友。而收購商除了交豆蔻給他們的小園主之外，還必須找交貨的工廠，工廠這個對象也是必須透過自己的網絡去尋找的，所以我們可以說在這個產業當中，社會資源是十分重要的。

除此之外，這些小園主們對於收購商的信任也是十分重要，信任是所有交易的中心（Dasgupta 1988：49），信任通常是會產生的，並且這些信任的產生也是由於了解這個社會體制下的基本原則（Zucker 1986：59），因為他們信任收購商不會隨意降低收購的價格，而他們也知道收購商會以多少錢賣給工廠，浮羅山背不是一個很廣大的社區，如果他們沒有互相信任的關係，很容易會在社區中遭到不好的名聲，並且也很難再與他人有更多的交易。

在豆蔻產業中的製造商，本次訪談中只有兩位；其中一位是繼承了父輩的產業，另一位則是靠自己創業，他起先到豆蔻工廠去做了三年的學徒，累積自己的人力資本，學了技能之後，在老闆的支持之下自己出來開工廠，從工作的經驗累積，自己一點一滴去開發新的產品，以提升自己的生產力。

而在豆蔻產業中的批發商，本次訪談中只有一位；他也是到了批發商店去做學徒打工，足足做了二十五年才開始出來自己開店，學習如何批發、如何運送等知識，累積自己的人力資本，並且他在打工期間所認識的商家，是成為日後開店支持他的巨大力量，因為他熟悉這些商家，於是他利用自己的社會網絡，因此一出來開店就無須去找貨物來源，甚至在自己剛開店沒有資金的時候，商家願意先將貨物給他，等他貨物賣出之後再付錢，Pierre Bourdieu（2005）在文章中提過，社會資本是所有資源的總體，所以可以說他除了善用自己的社會資本之外，也將自己的社會資本轉化成金融資本。並且，願意先出貨後收款給此為批發商的商家，也是基於以前與他的接觸所累積的信任，信任的發展必須要個人間不斷地

反覆接觸，他們也必須要有之前接觸過的記憶，此外，認為「誠信」是最重要的概念；並且信任是鏈接於名聲的，而名聲也是靠此獲得的（Dasgupta 1988：59）。

剛開始因為移民的困難，多數新客華人來到南洋只能從事傳統農業，他們來到南洋沒有資源，於是透過族群資源去找工作，族群資源是指同族群因為想有某些共同的文化特徵，族群創業者或是直接運用這些社會文化特質，或是因這些特徵而間接獲利（曾嬾芬 2001b：269）。他們依靠會館的介紹，或是自己去找工作，並且因為語言不通，只能找同鄉或是同族群的人才得以溝通，因此漸漸地形成了浮羅山背客家人聚居在山上從事園丘工作的景況。

有一派社會學家循著韋伯學派的傳統去解釋族群團體間不同的經濟成功現象，認為那是由於不同族群團體有不同的文化特質，而這些文化特質影響他們的經濟生活（曾嬾芬 2001b：267）。我們可以說浮羅山背豆蔻產業中的農民，形成客家族群所特有的經濟，而在這個產業中，多角化的經營似乎成爲一種生存的方式，現在政府開始重視豆蔻產業，是否可以爲豆蔻產業注入一股新興力量？而未來是否仍會是客家族群所特有的產業？在時代的洪流下、在社會的改變中，會帶走的是什麼？不論該面對怎樣的未知，都是整體產業、社會、政府、浮羅山背的人們...等所要共同接受與思考的。

參考文獻

- Anthony Reid 著；孫來臣、李塔娜、吳小安譯，2010，《東南亞的貿易時代：1450-1680年（第二卷：擴張與危機）》。北京：商務印書館。
- Giles Milton 著；王國璋譯，2001，《荳蔻的故事—香料如何改變世界歷史？》。台北：究竟出版社。
- Ivan Light, Steven J. Gold, 2000, *Ethnic Economies*. California: Academic Press.
- Lynne G Zucker, 1986, "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920." *Research in Organizational Behavior*, 8:53-111.
- Lucien Guyot 著；劉燈譯，2006，《香辛料的歷史》。台北：玉山社。
- Nicholas Tarling 編；王士祿、李晨陽、胡華生、朱振明等譯，2003，《劍橋東南亞史》。昆明：雲南人民出版社。
- Partha Dasgupta, 1988, "Trust as a Commodity." Pp.49-72 in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, edited by Diego Gambetta. Oxford: Basil Blackwell.
- Pierre Bourdieu, 2005, "Principles of an Economic Anthropology." Pp.75-89 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press; New York: Russell Sage Foundation.
- Philip A. Kuhn, 2008, *Chinese among others : emigration in modern times*. Lanham : Rowman & Littlefield Publishers.
- Uwe Flick 著；李政賢、廖志恒、林靜如譯，2007，《質性研究導論》。台北：五南圖書出版股份有限公司。
- 井出季和太，1941，《南洋と華僑》。東京：三省堂。
- 中島宗一編，1991，《南洋叢書第三卷：英領マレー》。東京：慶應書房。

- 田中恭子，2002，《国家と移民—東南アジア華人世界の変容》。名古屋：名古屋大学出版会。
- 島田正郎，1963，《アジア歴史と法》。東京：啓文社。
- 唐松章，1999，《マレーシア・シンガポール華人史概説》。東京：鳳書房。
- 綾部恒雄、永積昭編，1983，《もっと知りマレーシア》。
- 王賡武著；張奕善譯，2002，《南洋華人簡史》。台北：水牛圖書出版事業有限公司。
- 朱燕華、張維安編著，2001，《經濟與社會：兩岸三地社會文化的分析》。台北：生智文化事業有限公司。
- 李國梁，2002，〈近年來華僑華人經濟問題研究的進展和思考〉。《暨南學報》，24（1）：1-8。
- 李恩涵，2003，《東南亞華人史》。台北：五南圖書出版股份有限公司。
- 林瑜蔚，2007，《新加坡當舖業與客家》。桃園：國立中央大學客家政治經濟研究所碩士論文。
- 徐正光主編，2000，《歷史與社會經濟：第四屆國際客家學研討會論文集》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 張禮千、姚柑，1943，《檳榔嶼志略》。上海：商務印刷館。
- 張奕善，1994，《東南亞史研究論集》。台北：台灣學生書局。
- 張維安，2000，〈台灣客家族群的社會與經濟分析〉。收錄於徐正光主編，2000，《歷史與社會經濟：第四屆國際客家學研討會論文集》，頁 179-207。台北：中央研究院民族學研究所。
- 張少寬，2003，《檳榔嶼華人史話續編》。馬來西亞：南洋田野研究室。
- 張翰璧、張維安，2010，〈馬來西亞浮羅山背（Balik Pulau）的客家族群分析〉。收錄於黃賢強編，2010，《第三屆族群、歷史與文化亞洲聯合論壇——華人族群關係區域比較研究國際學術研討會》。新加坡：新加坡國立大學中文系。

- 張紹勳，2004，《研究方法：精華本》。台中：滄海書局。
- 陳志明，1990，〈華裔和族群關係的研究—從若干族群關係的經濟理論談起〉。《中央研究院民族學研究所集刊》69：1-26。
- 曾熾芬，2001a，〈族群與經濟〉。收錄於朱燕華、張維安編著，2001，《經濟與社會：兩岸三地社會文化的分析》，頁157-167。台北：生智文化事業有限公司。
- 曾熾芬，2001b，〈族群資源與社會資本：洛杉磯華人創業過程的研究〉。收錄於張維安編，2001，《台灣的企業組織結構與競爭力》，頁263-295。台北：聯經出版公司。
- 葉祥松，2001，〈略論東南亞華人經濟〉。《當代亞太》8：51-56。
- 游茗鈞、陳麗玉，2010，〈豆蔻芬芳引客來—推廣精緻農業提高價值〉。光華日報，第十二版，8月5日。
- 劉文榮，1988，《馬來西亞華人經濟地位之演變》。台北：世華經濟出版社。
- 蕭靜淑，2003，《砂拉越興化族群行業發展史之研究（1912-1990）》。台北：淡江大學東南亞研究所碩士論文。
- 顏清煌，2005，〈一百年來馬來一間的華人商業（1904-2004）〉。收錄於顏清煌著，2005，《海外華人的社會變革與商業成長》。廈門：廈門大學出版社。
- 韓方明，2002，《華人與馬來西亞現代化進程》。北京：商務印書館。
- 檳州中華總商會編，1978，《檳州中華總商會鑽禧紀念特刊》。檳城：檳州中華總商會。
- 龔宜君，1997，〈東南亞華人經濟成就與跨國商業網絡初探〉。《中研院東南亞區域研究計劃東南亞研究論文系列》第六號。
- 大英百科全書線上閱讀版本：<http://www.britannica.com/>
- 香港天文台：<http://www.hko.gov.hk/contentc.htm>
- 浮羅山背地裡：http://seekiancheah.blogspot.com/2009/05/blog-post_5367.html
- 馬來西亞觀光局：<http://www.promotemalaysia.com.tw/default.aspx>

馬來西亞統計局：

http://www.statistics.gov.my/portal/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=1&lang=en

附錄

附錄一、訪談名單

個案編號	性別	族群	受訪者身分	受訪時間
A01	男性	潮州	種植、製造、收購、販賣	2009/02/05
A02	男性	客家	種植、製造、收購、販賣	2009/02/04
B01	男性	福建	收購、販賣	2009/02/04
C01	男性	客家	種植、收購、販賣	2009/02/05
D01	男性	潮州	販賣	2009/02/10
E01	女性	福建	種植、收購	2009/02/06
E02	男性	客家	種植、收購	2009/02/09
F01	女性	客家	收購	2009/02/11
F02	男性	客家	收購	2009/02/11
G01	男性	客家	種植	2009/02/04
G02	男性	客家	種植	2009/02/06
G03	男性	客家	種植	2009/02/07
G04	男性	客家	種植、賣苗	2009/02/07
G05	男性	客家	種植	2009/02/07
G06	男性	客家	種植	2009/02/08
G07	男性	客家	種植	2009/02/08
G08	男性	客家	種植	2009/02/08
G09	男性	客家	種植、賣苗	2009/02/09
G10	男性	客家	種植	2009/02/09
G11	男性	客家	種植	2009/02/11
G12	男性	廣東	種植	2009/02/12
G13	男性	廣東	種植	2009/02/12
G14	女性	客家	種植、賣苗	2009/02/11
H01	男性	—	官員	2009/02/12
H02	男性	—	官員	2010/10/09

附錄二、訪談大綱

一、基本資料：

1. 姓名
2. 出生年份
3. 原鄉祖籍
4. 為移民來馬的第幾代
5. 教育程度
6. 家庭成員

二、家族遷移歷程／個人遷移歷程：

（一） 原鄉遷移至馬來西亞：

1. 從原鄉遷移來馬的動機？（是否有人介紹？）
2. 第一代從原鄉遷移來馬之後就在浮羅山背落腳？（若不是，在哪裡落腳？）
3. 來馬從事的職業？

（二） 馬來西亞的內部遷移：（若有內部遷移的情形）

1. 遷移的動機？（是否有介紹人？）
2. 遷移的歷程？（從哪遷移到哪？）
3. 職業是否有改變？

三、產業經營：

（一） 經營豆蔻業的歷史：

1. 從哪一代開始經營此產業？（年代）
2. 為何進入此產業？
3. 投入產業的資金來源？

4. 產業所需的知識從何而來？
5. 是否有雇用員工？
6. 雇用員工是否有特別的族群限制？（原因？）
7. 何種形式（管道）聘請雇員？

（二） 產業網絡：

◎生產：豆蔻農

1. 族群為何？
2. 生產的週期與採收的過程（如何賣出）
3. 獲利大約是幾成？價格？

◎經銷：大盤、中盤、小盤

1. 族群為何？
2. 市場範圍：馬來西亞內部？世界體系？
3. 獲利大約是幾成？價格？

◎製造：

1. 族群為何？
2. 製造的產品（成品／半成品）有什麼？主力是什麼？獲利最多的是什麼？賣最好的是什麼？
3. 市場範圍：馬來西亞內部？世界體系？
4. 獲利大約是幾成？價格？

◎消費者是誰？族群？

四、產業變遷：

1. 豆蔻的價格從以前到現在的波動？影響獲利的比例？（例如利潤由五成下跌到三成）
2. 豆蔻價格波動影響了什麼？（例如：員工多寡？種植面積？員工工資？）

3. 收入如何？
4. 產業規模的大小與產業結構的轉型：是否有受到豆蔻價格波動影響？（因下跌轉為製造業為主、豆蔻農減產？）
5. 雇人的價格？
6. 採摘需較多人力時會請人嗎？（找誰摘？請外勞？）
7. 勞動人的身分是否有改變？（例如：以前是家人，後來請員工。）
8. 種植豆蔻是粗細放？是否有改變過？

五、組織：

1. 此產業是否有工會？
2. 若有是否有加入？為何？
◎若有加入組織，對您的收入是否有影響？
◎是否有協力廠商？
3. 若無公會，相關此產業有其他性質的組織嗎？

六、國家政策變遷：

1. 英國殖民是否影響豆蔻產業發展？（在種植、銷售、網絡上）
2. 從英殖民到馬來西亞政府，政策上是否有影響？
3. 在國家政策上，對於豆蔻的進出口是否有限制？
4. 產業轉型變遷是否受到政策影響？