

# 走出傳統格局 開創產業新貌

——台北縣坪林鄉農會總幹事林文恭

坪林種茶的歷史比現任鄉農會總幹事林文恭的年歲要長得多，但點子多、腳步快的林文恭，卻想帶領坪林走出傳統產業的格局，有機、專業、現代化，茶鄉正悄悄蛻變，即將展現新風貌。

「做茶的，沒人像我一樣，拜過那麼多師傅」，從自己的舅舅到素昧平生的製茶高手，台北縣坪林鄉農會總幹事林文恭都不放過。他總是這樣，不斷汲取新知，再靈活運用新知於實際工作，即使是老行業，在他眼中，也充滿新奇的挑戰。

## 土生土長・茶鄉的子弟

林文恭從小生長於坪林，家裡務農，世代種茶，茶園、茶樹，種茶、製茶，幾乎是他成長過程所有的風景，如同多數坪林鄉民一樣。

坪林鄉是雪山山脈峽谷的一方土地，

北勢溪川流其間，北宜公路擦肩而過，是大台北地區通往宜蘭的必經之途，由於屬水源保護區，工業不曾進駐，使得坪林雖然位處大台北，卻仍能保持超脫的身影，層巒疊翠、溪水潺潺，讓人見山是山、見水是水，沒有摻雜別的成分的純粹。

坪林號稱「茶鄉」，絕非浪得虛名。由於位處崇山峻嶺間，潮濕多雨，晨晚有濃霧，全年平均溫度為攝氏18.4度，是茶樹生長最適宜的環境，全鄉90%的人口都是茶農，茶樹種植面積達1千公頃，年產量約68萬公斤，所謂「北包種、南烏龍」，「北包種」所指，即是坪林生產的包種茶。

## 取代稻作・發展茶產業

林文恭說，其實早期坪林的主要農作並非茶葉，而是柑桔，但因缺乏聯外



茶葉挑梗機作業情形



茶葉挑梗機分離出茶梗



茶籽油裝瓶情形



坪林鄉依地勢種植茶樹



茶農將採收後的茶葉進行萎凋作業



坪林鄉開發的茶葉副產品琳琅滿目

道路，收成無法運銷，加上採收工資昂貴，入不敷出，農民眼睜睜看著作物成熟腐壞；民國60年，政府獎勵稻田轉作，但二期稻作經常碰上颱風豪雨，導致收成泡湯，農民亟思突破困境之道。



坪林鄉農會總幹事林文恭

不過當地農民始終維持種植茶樹，早年台灣茶葉產業規模不大，茶葉市場價格不錯，農民發現茶葉收益比稻米為佳，逐漸轉作，金黃的稻浪不再，翠綠的茶樹沿著稜線、以梯田般的形態盤踞一個又一個山坡。

民國64年，坪林包種茶參加台灣省茶葉比賽獲得特等獎，迅速打開坪林包種茶的知名度，也將坪林推向「茶鄉」的地位。

### 連任總幹事·擘劃新局

家中世代種茶，林文恭即使未學農，茶葉於他，仍是熟悉不過的日常。「五年級」的他，73年到坪林鄉農會任職，從事信用部放款、保險等業務，89年代理總幹事，接著正式接任，今年並獲連任，年紀輕輕，卻已是「老農會」了。

雖然是「老農會」，林文恭卻認為總幹事的角色與以往職務有極大迥異，除了與主管單位、農會人員、農民之間的互動有所不同，更重要的是，要為農會調整體質、尋找新出路。

林文恭說，坪林鄉沒有工業，商業也少，人口外流嚴重，農民幾乎都是當地土生土長，沒有貸款購屋、土地買賣的資金需求，金融信用推動不易，因此農會轉型勢在必行，首先即是供銷部朝多角化經營。

### 茶葉副產品·豐富多元

他表示，以前茶葉的副產品侷限於茶籽油，近幾年來，農會與農民腦力激盪、集思廣益，開發出數十種副產品，讓茶葉變身為醇酒、冰淇淋，顛覆了茶葉的傳統印象；加入糕

點、牛軋糖、蛋捲、麻糬中，散發淡淡茶香，口感更清爽；結合生技，製成茶籽油膠囊，搖身一變，又成為保健食品；甚至開發沐浴乳、洗髮精及茶籽粉清潔劑，從「內服」轉為「外用」，讓坪林茶葉產業更豐富多元，已超乎一般人對於茶葉的想像。

其中，包種酒及包種醇的上市，更是坪林茶產業的一大突破。農會透過貿易商居間介紹，由製酒技術聞名世界的法國酒廠協力研發茶酒，法方利用坪林包種茶以蒸餾方式製成酒精含量不同的包種酒及包種醇，其間經過兩年時間研發，是台灣第一個登記有案的進口茶酒，目前透過農會供銷系統銷售，每年銷售量達6萬瓶，為農會賺進300萬元利潤。

### 機械化作業·邁向現代

機械化作業則是促使傳統產業走向現代的另一項變革。林文恭指出，茶葉採摘後，必須快速進行萎凋、炒菁、揉捻、乾燥等作業，以免茶葉持續發酵，影響茶湯風味，連帶降低商品價值，農會去年爭取800多萬元經費設置「茶葉挑梗機」，加快商品新鮮上市的速度。

以往的「茶葉挑梗機」只適用於挑

揀團球狀的烏龍茶，屬條形茶的包種茶因容易碎裂，並不適用。林文恭認為，以人工挑梗並不符合規模經濟，每人每天最多挑個10斤，且農忙時節根本找不到工人，導致茶葉必須冷凍等候，於是他請廠商研究改良「茶葉挑梗機」，現今每天可挑揀1000斤茶葉，既衛生又快速，不僅降低農民營運成本，並可使產品快速上市，搶佔市場機先。

### 茶葉比賽・電腦化作業

此外，林文恭並將每年固定舉辦的冬、春兩季茶葉比賽改為電腦化作業。過去從比賽開始受理報名、茶農繳交茶葉樣品到比賽現場成績計算等作業，承辦人員必須填寫一大堆資料、相關人員必須苦候數小時等待解碼、計分、排定名次，利用電腦化作業後，大大節省時間及精力，公布成績快速又正確。

強化產銷班的角色與功能，也是林文恭的「重頭戲」。他說，產銷班是農會與農民之間的橋樑，他接任總幹事後，積極設法讓產銷班「動起來」，要求產銷班必須經常召開「班會」，針對班員可能面對的種茶、製茶、行銷困難經過討論解決，或聘請專家學者給予專業講習。對於認真的產銷班給予經費補助，或導入農改場等資源，至於停滯不前的產銷班則予以改組，「換人做做看」。在不斷的刺激下，目前許多班員表現非常積極，有時到外地參加產銷活動，遇有心得或新知時，便立即與班員討論，展現新一代農民求新求變的思惟。

### 有機專班・追求新產業

其次，專業化是未來農業發展的趨勢。坪林鄉目前有6個產銷班，林文恭擇定其中一班為「有機專班」，作為種子球員。他表示，「有機專班」源於一名茶農，採取有機農法耕作，頗受肯定，但規模太小，不符經濟效益，因此他整合20多名班員加入，目前並已取得有機認證，使行銷市場更具有公信力。

此外，一般茶葉採收以冬、春兩季為主，夏、秋季因經濟效益低，很少採收，但夏季時，包種茶葉片上常有浮塵子的唾液分泌，使茶湯色澤、風味極為特殊，製成「東方美人茶」在市場上獨幟一格，也為茶鄉產業另尋生路，目前也成立產銷專班，有十數名班員。

### 專業分工・多角化經營

因應多變的市場，林文恭也未雨綢繆，輔導農民多角化經營，除了茶葉，也開發其他產業。例如柑桔，早年一度是坪林的主力產業，或是近年價格不錯的柿子，以觀光果園的型態經營，事先進行規劃，如避免距離道路太遠，方便遊客前往，一方面作為茶農年事漸高、體力無法負荷沈重勞力時轉業，也使坪林產業更豐富多元。

對於未來，林文恭還有很多想法。找處大面積的土地設置共同作業場所，讓農民跳脫昔日自產、自製、自銷的小農模式，而採取「專業分工」方式，運用個人專長，有人負責種植、有人專門行銷，各司其職，提升專業化角色，創造更大的經濟效益與規模，但不論未來的腳步如何邁進，珍惜現有得來不易的成就，則是林文恭與農民的相互期許。🌱