

永不放棄的台灣農民

～專訪永鎰農場黃鎰振先生

文 / 侯惠茹 · 圖 / 侯惠茹 · 蔡麗萍 · 協助單位 / 永鎰農場

▲永鎰農場的招牌

天才矇矓亮，黃鎰振先生和他的家人已經出現在蘆筍田，細心地採收當天剛冒出的新芽，希望能夠趕在早市賣個好價錢，這樣，一切的辛苦都值得了。

初次爲了工作回到自己的家鄉，心中有許多複雜的滋味，在農村長大的我，看過太多基層農民的努力和收穫時流出的汗水與淚水，嘉義縣六腳鄉是個傳統的農業鄉鎮，由於農村就業機會有限，種田是他們唯一的選擇，且多半是在這裡生活了大半生的老人家。談到台灣農業的競爭力，我就馬上想到這些勤奮、執著的農民們，在面對WTO的衝擊時，他們堅持站在第一線，不爲所動，繼續耕耘，



現採的蘆筍粉嫩誘人



▲趁天還沒亮就得天採收

真是台灣農業最珍貴的寶藏！

外銷蘆筍，風光一時

蘆筍原產於地中海，屬於溫帶多年生宿根草本植物，其嫩莖可食，依其栽培方式而有綠蘆筍與白蘆筍的分別。台灣從1935年由國外引進，1955年時，又引進美國品種，並研發出獨特的「留母莖栽培技術」，成功地建立蘆筍的栽培模式，並於1963年正式推廣加工蘆筍罐頭，行銷海外，1980年達產量最高峰，當時台灣的外銷蘆筍罐頭的產量是全球第一，也是蘆筍外銷的黃金時期，擁有世界蘆筍王國的美譽，也爲國家賺了很多外匯。

當時，種蘆筍的農民天還沒亮

就要下田採收，再將蘆筍載回家中分級，所有的動作都要迅速完成，以確保能趕在中午前將蘆筍送到當地農會，再進行加工製罐或冷凍外銷。遺憾的是，蘆筍外銷的榮景隨著台灣經濟的發達而逐漸沒落，工資上漲使外銷成本增加，外銷數量隨之銳減。在另一方面，台灣人民所得提高，購買力增加，有能力購買價格較貴的蘆筍，加以對營養攝取的重視，蘆筍遂由外銷轉為內銷。

每年4月到10月是蘆筍採收的季節，產地則集中於雲林、彰化、嘉義、台南、屏東一帶，全台栽培面積約1500公頃，其中以彰化縣為最多，嘉義縣六腳鄉則是綠蘆筍的主要產區。

細心照料，品質保證

永鎰農場位於嘉義縣六腳鄉，主人黃鎰振先生早期在外地從事製造業，在父親的要求下返鄉投入農作生產，並創立永鎰農場，目前總共耕作



剛冒出來的新芽-桌上的美味菜色



8吋的蘆筍是國產的證明

二甲地，其中種植蘆筍面積為5分地，每年在3月底到4月採收，總共約120天的採收期，主要通路為傳統市場和運送到台北果菜公司。雖然黃先生務農十多年，種植蘆筍僅3年，但在他的細心照料下，永鎰農場所生產的綠蘆筍品質優良，遠近馳名，還因此曾經接受過三立電視台採訪呢！

黃先生與台南區農業改良場義竹工作站陳水心先生合作，接受輔導，於田間栽培不同蘆筍新品種，藉由不同品種間的產量及植株生產情形，找出值得推廣的品種。目前市面上雖有進口蘆筍競爭，但黃先生的蘆筍卻仍能以高價售出，談到箇中心得，他說，台灣的蘆筍都是鮮採現售，質地細嫩且口感清脆，優於進口蘆筍。為了方便消費者區別國產蘆筍與進口品，黃先生特別讓蘆筍長度保持7~8吋，相較於進口品只有6吋的長度，可以很容易地辨認。

面對中國農產品的競爭，黃先生 →



生長茂盛的蘆筍，是黃先生辛苦照顧的成果

輕鬆地表示，台灣農民的素質優於中國，而且中國農藥使用氾濫，往往著重於農藥的效果而忽略了農藥殘留的問題，產品檢驗後往往超出安全標準，由於中國的主要外銷市場為日本，常因用藥問題而遭到日方退貨，因此許多赴大陸從事農業投資生產的台商，最後又回到台灣打拼，因此他對台灣的農業具有充分的信心。

勤奮努力，多角經營

永鎰農場屬於小型的家庭農場，所有的農事皆由家人分工，每天清晨，黃先生與太太、母親均到蘆筍田工作，有人負責採收，有人負責即時分級，一部分由黃太太送到傳統市場去販售，其餘再交由當地農會，統一集貨後送到台北果菜市場，節省運銷費用。黃先生生產的綠蘆筍每公斤批發價約80~85元，價格最好時曾高達160元，相對於別人只能賣到30~40元，真是有很大的差別。除了分級徹底及品質優良外，黃先生平時投注的心血更功不可沒。黃先生經常以能夠

生產高品質及健康蔬菜自許，並於去年獲准加入吉園圃，以自行調配的有機養料代替化學肥料，提高產品品質。

除種植蘆筍外，黃先生有一棟簡易溫室，種植葉菜類，採收後由黃太太載到鄰近的朴子傳統市場販售，小農戶自產自銷，是當地常見的經營方式。因為種植農作物的收益有限，許多農民無不想盡辦法增加外快，黃先生也不例外，他平時兼養鵪鶉，並將鵪鶉蛋煮熟後剝殼販售，賣給北部的外燴業者及當地市場，目前飼養鵪鶉約4萬隻，通常鵪鶉蛋的價格在年節時期較好，但近年來因為美國玉米減產及運費增加等因素，造成飼料漲價，成本增加，飼養鵪鶉的收益減少，甚至出現虧損的情形。

期盼政府，照顧小農

問到黃先生對農業的看法，他說，大家都知道嘉義縣是個農業大縣，但也是所得偏低的地方。早年黃



黃先生的母親正在作最後的分級



先生曾赴日本參觀農業建設，注意到日本農協（相當於台灣的農會）對農民的照顧，例如農民需要向廠商購買農業機具時，農協會主動幫農民向廠商爭取降價，使原本要價500萬日幣的機具可降低到380萬，減輕農民的負擔。看到日本的情形，黃先生想到我們的農會。他認為，台灣都市地區的農會，信用部經營良好，農民的數量也少，有能力為農民服務；但在南部地區，農民數量多，農會信用部經營困難，對農民的服務也就受到限制，似乎是美中不足的地方。

黃鎰振先生又說，政府對休耕的條件規定地十分嚴格，蘆筍田地休耕，都得不到補助，這在早年還說的過去，因為鼓勵外銷，不希望農民休耕，但現在的時空背景不同，蘆筍改以內銷為主，栽培面積與需求量不如從前，加上地利耗損嚴重，農地的確有休耕的必要，但礙於條文的規定，無法獲得休耕補助。

上的用心，但是兩者之間仍需要更緊密的連結。作為一個媒體工作者，我願意更積極的扮演中介的角色，讓政府能夠聽到基層農民的聲音，讓農民能夠瞭解政府的政策和措施，共同努力，讓那些堅持將心力投注在農業的農民們，能夠得到他們應得的報酬，在辛苦耕作之後，能夠含笑收穫。🐼

結語

身為農家子弟，我深深瞭解基層農民的辛勞，也了解政府在農業施政



新鮮鵪鶉蛋

