



黃國洲說：「歡喜做，甘願受。這是我自己的選擇。」臨危受命擔任林內鄉農會總幹事，3年時間裡，黃國洲打造「紅透台灣」品牌，提高農產品附加價值；重設被接管的信用部，農會收益逐步成長。一路走來，從無到有，黃國洲一一驗證構想、逐步實踐理想。曾經，談未來太沉重；而今，林內鄉農會燦爛的未來，已是指日可待。

農民出身的黃國洲最了解在地農民的需求

臨危受命 · 歡喜做甘願受 在地出發 · 期許紅透台灣

——專訪雲林縣林內鄉農會總幹事黃國洲

文 | 王櫻 圖 | 王鵬欽 部分照片提供 | 林內鄉農會

「紅透台灣」是目標、是品牌，也是對未來的期許；對曾經被接管的雲林縣林內鄉農會而言，有人說是天方夜譚，更多的人則拭目以待。讓人詫異的是，接下總幹事燙手山芋的黃國洲，並非農會體系出身，卻在短短 3 年內，讓林內鄉的農產品「紅透台灣」。

農民出身 · 經驗豐富

黃國洲挺身參與總幹事遴選的原因很簡單，也理所當然：「我是農民出身，對農會有感情！」嘉義農專畜牧科畢業的他，曾經營養豬場，但在口蹄疫爆發後離牧，選擇種植適合林內鄉沙質壤土的鳳梨，耕作面積從 8 分地擴大到 5 公頃。累積數十寒暑的農業與畜牧方面的實戰經

驗，從另一個角度接觸農會，所觸發的靈感與創意，更符合在地農民的需求。

「農會的存在對農民是有幫助的。」過去，身為農民的黃國洲一直認為林內鄉農會並未發揮應有的功能，即使前往溝通也經常石沉大海，因此他確曾想過：「如果我是總幹事，將如何如何…」，卻從未想到會在農會面臨存



亡的危機中投身競選：「如果擔任總幹事可以落實我的想法，讓更多農民的生活獲得改善，就值得了。」

參與遴選·順利獲聘

民國 91 年，林內鄉農會因逾放比達 47%，淨值呈現負數，信用部農會大樓與九芎分部被合作金庫接收，農會只剩下供銷部、門市部及 18 名員工。最令人尷尬的是，被接收的林內鄉農會連辦公室都沒有，還得向合庫租賃原本屬於農會的大樓辦公。

儘管農委會的振興計畫補助薪資、水電等費用，讓農會有 4 年的調整期恢復元氣，然而，直到 93 年，距離停止補助只剩 1 年時間，林內鄉農會的收益僅 965 萬元，捲土重來似乎遙遙無期。

94 年，林內鄉農會總幹事改選，黃國洲獲得太太支持後參與遴選，「大家笑我憨！不過我想農人的本性就是比較實在、憨厚。」黃國洲順利獲得全數理事支持，受聘為林內鄉農會第 15 屆總幹事。只是，政府的補助只剩下 9 個月，在補助停止後，林內鄉農會有辦法自食其力，

繼續經營下去嗎？

收益成長·穩定軍心

黃國洲上任時，已過了提出計畫的時機，在無法開源的情況下，必須從節流著手。黃國洲將所剩不多的員工再進行精簡，減少薪資負擔，留下 15 名員工一起奮鬥。「我告訴他們，接下來跟著我的日子會很

苦，如果願意留下來共體時艱，我很歡迎……。」因此，最後決定留下來與農會同甘共苦的員工，也已做好心理建設與準備。

林內鄉農會會務股長王麗卿回想當時，同事們對於不曾在農會上過班的總幹事也存有疑慮，不過他畢竟曾是專業農民，對於農業有深入了解；而且求知慾旺盛，即使是一般員工的課程，也能看到他的身影；3 年來，

他總是走在最前頭，帶著農會向上提升，以實戰成績穩定軍心。

黃國洲上任 9 個月後，農會收益達 1,172 萬，算是穩住了經營的腳步。不過在此同時，補助也結束了，接下來，才是林內鄉農會存廢的關鍵。黃國洲認為，要提升競爭力，得先加強員工訓練，於是參



林內鄉農會的員工很努力，屢獲佳績



黃國洲將農會發展的成果與農民共享



林內鄉農會推出的木瓜綜合酵素



林內鄉農會推出的鳳梨酵素紅麴納豆

加農委會 CIS 管理認證訓練，與員工達成經營理念的共識，因為「農會是大家的，不是總幹事一個人的。」

結合科技·發展農業

接著，黃國洲積極爭取信用部重設與農業推廣及金融服務大樓建設經費。在理監事與同仁的努力下，以及鄰近農會同業的相挺，95年9月，林內鄉農會信用部獲准重設，並於96年正式營業，期間並在農委會與縣府的補助下，興建農會推廣大樓。

過去，林內鄉農會向來依靠信用部賺錢，但信用部被接收後，供銷業務的收入便成為農會生存的寄託。黃國洲一上任，便與生物科技公司討論合作開發產品的可能，並積極建立「紅透台灣」品牌，希望提高農產品的附加價值，並增加農會收入。

林內鄉是台灣木瓜的主要產地，因採網室栽培，品質極佳，果肉紅潤、香甜，夙負盛名，女性普遍知道木瓜具有豐胸的效果，於是黃國洲有了開發木瓜胸膜的構想：「藉著敷胸膜保養、

按摩的過程，可以順便檢查乳房，及早發現乳房病變。」他計畫將農業、科技與健康結合，並依此方向開發一系列木瓜保養品。

集思廣益·尋找契機

除了豐胸外，木瓜中的木瓜酵素還具有美容、美白、去角質等功能。「一般去角質的產品，不論是否為老化細胞均一併去除，木瓜酵素就不一樣了，它會選擇性的去除老化角質，讓新生細胞不斷增生，不會傷害肌膚，是穩定而安全的保養品，長期使用可以讓每個毛細孔乾乾淨淨。皮膚要好，第一步就是保持毛細孔的清潔……」黃國洲一談起農會推出的木瓜保養品就滔滔不絕，對於年已半百的男人而言，他所具有的美容知識令人咋舌，也顯



林內鄉農會致力開發香拔茶的年輕客源



「木瓜文化節」很有林內的味道



「木瓜文化節」中令人讚嘆的蔬果雕刻

見他對產品的特色肯定下過一番功夫。

鳳梨也是林內鄉主要的農產品之一，種植面積約 200 公頃，黃國洲將其發展成為健康食品「鳳梨酵素紅麴納豆」，「鳳梨酵素具有促進腦部微細血管的作用，可以預防老年痴呆症，歐美國家均已使用，而納豆與紅麴則有預防血栓的效果。」

洲採取共同領導模式，邀幹部集思廣益，共同為林內鄉農會與地方產業尋找下一個契機。

產品差異·致勝關鍵

黃國洲目前並著手分析林內鄉的土壤元素，了解其中所含礦物質比例對於作物的影響。「濁水溪兩側的土壤裡，鋅的含量偏高，例如蚵仔即含有豐富的鋅，對男性健康有所助益…如果林內種植的農產品鋅的含量較高的話，那麼這個區域所生產的農產品與其他地區就有差異性，可能是未來致勝的關鍵…。」黃國洲娓娓道來，對促進林內鄉農業與農會發展的每個細節都不放過。



剛開始，相關產品提案都是黃國洲四處搜尋資料，並將想法與生技公司討論、付諸實現；如今，農會各個部門運作已逐漸上軌道，黃國洲建立的「紅透台灣」品牌，讓林內鄉農產紅透台灣



貼心的設計，讓前來辦事的農民順便關心自己的健康

至於近年如火如荼推展的產銷履歷，黃國洲則有不同見解：「身教重於言教，農會應帶頭做出希望，農民才會跟隨。」果然，去年由農會帶頭建置木瓜與鳳梨產銷履歷，在價格攀升、看得到前景的情況下，目前已有 4 班產銷班自發性參與。此外，黃國洲打算更進一步，建立農會的農藥檢測機制，未來唯有通過農會逐批檢測的產品，才能使用「紅透台灣」品牌，由農會掛保證。「雖然這麼做，農會沒什麼利潤，但能維護品牌的形象，讓消費者更安心，產品價格也更好。」

驗證想法·逐步實踐

上任 3 年多，農會收益已成長至近 2,000 萬元，存款 6 億多、放款近 1 億 8,000 萬元。農會員工人數 25 人，依然精省，但戰鬥力不減。「總幹事必須承擔農會的成敗！農會存在的價值就在於幫助農



林內鄉農會推出木瓜保養品系列已有穩定客源

民，農會賺錢，農民才有希望。」黃國洲自認過去所學在經營管理方面有所不足，為讓林內鄉農會更上一層樓，努力考取台灣大學農經所深造，讓實務與理論相輔相成，凝聚更驚人的能量。

回想上任之初，為與同仁共「體」時艱，黃國洲經常到供銷部幫忙，還被前來辦事的農民誤認是臨時工。他說：「歡喜做，甘願受。這是我自己的選擇。」一路走來，從無到有，從租賃辦公室到重建大樓，以至重設信用部，黃國洲的想法一一驗證、逐步實踐：「這一路上，跟著我的員工雖然辛苦，但我現在可以許他們一個未來。」曾經，談未來太沉重；而今，林內鄉農會燦爛的未來，已是指日可待。■

林內鄉農會研發
柳橙保養品系列

