

嘉義縣富元農場

千金散盡 · 無怨無悔

圓一個有機農業的夢想

傳統的農耕作業，農民依憑直覺決定田間管理工作，焦點全放在種出越大越美的作物；建置產銷履歷的過程，則讓農民謹慎地看待農作，透過書寫記錄，找回關注土地的熱情，同時更瞭解大自然運行的道理。富元農場堅持原味與自然農法，蔬果雖然其貌不揚，但黃鑫鏢夫妻以愛心、恆心種植的蔬果，有著實在與真誠的內在，值得細細品嚐。

採訪 · 攝影 / 春樹



一路走來，始終堅持安全農業的黃鑫鏢

座 落於嘉義縣新港鄉安和村的富元農場，主人黃鑫鏢、林麗蘭夫婦是道地的農家子弟，從有機農業入門，跨入產銷履歷認證，走在綠色消費的浪頭，但回顧當年，堅持有機栽培幾乎讓黃家賠光家產，「再一年」是黃鑫鏢安撫失望牽手的甜言蜜語，「不信真心換絕情」則是鐵齒農人的性格，如今，產銷履歷與有機農業蔚為風氣，農人依舊日出而作、日入而息，依舊在商業機制裡尋找生存的空間。

走在前頭·有機栽培做起

8月的南台灣，太陽早早上工、暑氣逼人，但農家仍不得閒，電話約訪時，正值田間進行花生播種作業，農場忙翻了天，黃鑫鏢提了不少「但書」，讓採訪之行憑添不少變數，但採訪當天，黃鑫鏢準時出現在約定的地點，才放下心中的忐忑不安，也見識農人可愛、純樸的一面，「說好的事情，就要做到」，他淡淡地說。信守承諾的性格，反映在發展有機農業的堅持上，一路走來，卻也是面對功利銷售系統時，最無奈的記憶。

黃家發展產銷履歷的經歷與一般農民不同，在農委會推動產銷履歷、安全農業的概念之前，富元農場已從傳統農業轉型有機栽培，可說是先獲得有機栽培認證，再結合產銷履歷制度。

10年前，台灣有機農業剛剛起步，不要說農民沒聽過，連消費者的觀念也不普遍，在嘉南平原安分務農的黃鑫鏢當然也不清楚，不過每次看到癌症罹患率高的相關新聞報導，黃鑫鏢就感到難過，心中有個小小的聲音響起：有沒有可能少噴或不噴農藥，仍然可以種出作物？

黃鑫鏢經常獨自想著這個問題，因緣巧合，台灣經濟漸走下坡，農場原本的主力作物洋桔梗市場反應冷淡，消費者看緊荷包、消費性支出減少，眼看著洋桔梗的利潤越來越低，他想，事業該到了轉變的時機。

從零開始·在空白中摸索

新港鄉是全台最早引進洋桔梗種植、也是目前最大的栽種區，經農民不斷改良，種出多色系的洋桔梗回銷日本，大受歡迎，極盛時期，每公頃數百萬元收益不是夢，因此，安和、溪北、月眉一帶農民年復一年，冬天種花、夏天種蔬果，創造高利潤的收入。

黃鑫鏢與妻子林麗蘭商量，提議發展有機農業，理由是灑了幾十年的農藥、自己也吸了幾十年，傷害最大的其實是自己。聽到丈夫要發展有機農業，林麗蘭說，她當場嚇壞了，也是農家出身的她，沒出嫁前，也是個種田好手，腦海裡從來沒有不噴灑農藥就能收成的經驗，她二話不說，反對發展有機農業，但黃鑫鏢並未因此而放棄，仍著手驗證自己的無毒農業夢想。

那一刻，滿腔熱血的黃鑫鏢，不曾上過任何有機課程，沒有人可以諮詢，在一片空白中摸索前進。

剛開始，黃鑫鏢挑選最有把握、也是新港鄉大宗蔬果的黑葉番茄及小黃瓜，嘗試有機栽培，心想應該不會有太大風險，他單純地以為，只要自己的農場不噴灑農藥就好了，沒想到，栽種期間蟲害猖獗，殃及隔壁農地，鄰居抗議連連，黃鑫鏢只得雇請工人趕緊下田抓蟲，這種浪費人力與金錢的作法，在鄰里間引為笑談，大家都笑這個種田困



抹了丁香油的有機防蟲法

仔「頭殼壞去」。

被鄰里訕笑，還不是最慘的事，廣告詞說「番茄紅了、醫生的臉就綠了」，從事有機栽培第一年採收時，全軍覆沒，滿園心血泡湯，那時，黃鑫鏢的臉也綠了。

再接再厲·堅持有機理念

地處平原的新港鄉，擁有良好的日照及日夜溫差大的特性，加上農民對於精緻農業的研究栽培，成為全台聞名的蔬菜與花卉產地，每年11月至隔年4月是最佳生產季節，全台栽種最多的洋桔梗、占全省總產量60%的彩色甜椒、三色番茄、黑葉番茄等，都是新港鄉響叮噠的農產。

說起黑葉番茄，中南部獨特的吃法讓人印象深刻，吃法源起已不可考，但5年級生應該都不陌生，夏日裡，冰涼的黑葉番茄切成塊狀，佐以糖粉、醬油、甘草粉、薑末調合的醬汁，番茄甘甜、微酸的味道融入甜甜鹹鹹的醬汁中，直令人「咋舌」三日，成為異鄉遊子思念的家鄉味。

每到夏季番茄盛產期間，嘉北公路沿線一攤又一攤、又大又紅的番茄吸引遊客駐足，田間採收的番茄直接販售，消費者不僅吃到新鮮蔬果的滋味，農家也避免中間剝削，對新港農民而言，種出好番茄根本是「小CASE」，但黃鑫鏢卻在轉型有機農業的第一年栽在最有把握的番茄，心中有說不出的挫敗。

第2年勉強有收成，但仍歉收五成，番茄又小又醜，口感苦澀、難以入口，送到傳統拍賣市場被打入次級品。頂著有機農業的蔬果，卻不知道該送往哪裡販售，老實的黃鑫鏢嘴上不說，但林麗蘭看得出來，這個打擊不小，她以為老公應該從此死心，但沒料到，黃鑫鏢再接再厲，拿出積蓄、繼續投資，第二年如此，第三年還是如此。

夫妻同心·有機路相扶持

林麗蘭回憶，那是人生中最黯淡的時光。當時風氣未開、管道有限，有機農業像個無底洞，吸納著他們的積蓄，眼看著存款簿的數字愈來愈少，金錢不斷投入、工作量也比別人多，收成卻完全比不上他人，甚至看不到未來，她欲哭無淚，只能自我安慰，至少老公不必遭受到農藥的危害。為了維持家庭開銷，黃鑫鏢並四處為他人代耕，賺取工資貼補家用。

笨鳥亂飛。嘗試有機農業的過程中，黃鑫鏢邊做邊學、跌跌撞撞，前3年慘賠，每年收入都是負成長，而一



今年開始嘗試種植有機美濃瓜



黃鑫鏢細心照顧美濃瓜



看到努力後的心血，黃鑫鏢露出笑容



有機美濃瓜正茁壯中

家老小生計全仰賴田間收入，林麗蘭三不五時勸阻老公，苦勸不成，兩人就吵架，林麗蘭以「相戰」形容當時劍拔弩張的氣氛，但溫和的黃鑫鏢並不多說，總是自顧自地走開，但也不打退堂鼓，每年年底，黃鑫鏢就以「再一年」安撫妻子，但一年又一年，似乎永遠都有「下一年」，林麗蘭只能無奈地搖了搖頭。

黃鑫鏢表示，當時內外夾攻，他獨自「相戰」所有的人，但他很樂觀、也看得開，即使失敗了，大不了重新來過，回頭再從事傳統耕種，但事實證明，他的想法是對的。

日子久了，林麗蘭也被丈夫感動，她開始幫忙收集資料，建立及開發銷售管道，黃鑫鏢則專心於田間管理，到台南區農業改良場上課，認識同好，彼此互相諮詢、加油打氣，才發現原來有機農業大有學問，並不只是不噴農藥而已，富元農場也加入專業協會輔導與認證，情況逐漸改善，林麗蘭說，第4年之後，田間管理摸出竅門，收成的農作物可以「見人」，夫妻倆才放下心中大石。

建立平台·盼農委會協助

搞定田間作業，接下來面臨銷售難關，純樸的農民不諳商業交易風險，林麗蘭說，剛開始只要有人下訂單，根本來不及徵信，就趕緊寄貨，交了貨卻收不到錢的情形經常發生，心軟的他們，只要通路商苦苦哀求，也不好意思要錢，俗語說「三折肱而成良醫」，吃了幾次虧後，林麗蘭也練就一身生意功夫，自有一套側邊打聽法，總能適時化解，不讓惡質的通路商吃定單純的農家。

拿鋤頭怎麼比得過拿筆的，林麗蘭笑著說，雖然學了五分樣，但農民永遠是銷售天平上的弱勢，得靠運氣才能遇到有良心的通路商，夫妻倆仍期待農委會協助建立銷售管道，讓農民多花點心思在田間，而非「不務正業」。

前幾年，發生不肖通路商魚目混珠、批發未經認證的有機農產品冒充，引起消費者恐慌，再度重創有機農業，黃鑫鏢表示，經過合格認證的農民所種植的商品，因為成本高，批發價格自然比傳統農產品高，但通路商不願投資，低價買進未經認證的農產品，致真正的有機農產品不是滯銷、囤積倉庫，就是被迫賤價出售，通路商短視近利，無辜受害的卻是老實的農民。

林麗蘭說，農民不僅得防範黑心通路商破壞信譽，還得嚴防通路商「打帶跑」的行為，為打探通路商的經營狀況，她經常找朋友扮演私家偵探進行市場調查，一來確認通路商進貨後認真協助銷售，二來則可建立對通路商銷售能力的評價表。

分攤農務·有女繼承衣鉢

3年前，由於過於信任某通路商，黃家高高興興地將收成蔬果依約定數量冷藏，等待約定時間寄給對方，沒料到對方以低價採購其他農民的產品後，又未告知，且惡意延後，致其農產品持續囤積，最後通路商翻臉不認賬，錯過銷售黃金期的林麗蘭，只好賤價出售，以彌補損失。

說起銷售過程的辛酸，林麗蘭笑說，三天三夜也講不完，在跌跌撞撞中記取教訓、獲得經驗，如今她是黃鑫鏢對外溝通與聯繫的最佳助手。個性爽朗、率直的她，與內向、溫和的黃鑫鏢互相補位，攜手開創農業第二春，也為子女立下好榜樣。黃家老大、老二雖是女生，但耳濡目染之下，對田間管理很有興趣，不僅寒暑假期間幫忙下田分攤農務，還表達畢業後返鄉的意願，子女貼心的孝思，讓夫妻倆感動又窩心，林麗蘭說，一切辛苦都值得了。

黃鑫鏢建議由農委會統籌、建立銷售平台，既可推廣安全農業的觀念，在農委會背書下，消費者可以安心購買，農民也能免於「遇人不淑」，放心將貨運事宜交由平台銷售，一舉多得。

得來不易·產履認證嚴格

有機農業採協會輔導認證方式，每個協會有一套輔導會員的標準流程，黃鑫鏢說，有機認證與產銷履歷大同小異，也需要訂定田間工作計畫及記錄，協會定期或不定期抽查與稽核，相關田間管理規定嚴格，例如規定與非有機栽培農田之間，至少需間隔4公尺的距離，或種植3公尺高的高莖作物，以隔絕鄰近農田飄來的農藥，且灌溉水中導電度不得超過0.75，依此規定，傳統農業灌溉水源均不合格，因此必須另行開



深水井，可以抽出水質較好的灌溉水



比一般寬約2倍的農路，是有機農業隔離帶的要求



菜園裡有草，不是農民懶惰，是有機農業特色之一



水稻也走安全無毒農業喔



零度冷藏的有機馬鈴薯

挖深達500台尺的深井，而每挖一口井得花費20萬元。

對小農型態的台灣而言，上述嚴格的規定並不適合，黃鑫鏢說，台灣農地面積小且分散，四周要空出4公尺寬的田地，勢必減少不少栽種面積及收成，還得加上開鑿深井的用地，此外，以紅蘿蔔為例，有機栽培防治劑比傳統貴上一倍，平均每公頃成本約增加8萬元，對農民而言，投資不低。

如今，富元農場通過產銷履歷認證的作物多達7種，包括根莖類紅蘿蔔、馬鈴薯、地瓜、甜玉米、牛蒡及番茄、小黃瓜。回首來時路，黃鑫鏢指出，土地休息夠了，恢復應有的活力後，只要慎選品種、適當運用防治劑，就能種出好吃又健康的農產品，凡事留有餘地，這是老天爺告訴人類的道理。

從有機跨入產銷履歷，對黃鑫鏢而言，並不困難，因為田間管理模式雷同，而負責協助記錄的依舊是最佳幫手林麗蘭。心得一籬筐的林麗蘭說，就讀企管系的女兒已表達畢業後將協助推廣產銷履歷的意願，如此一來，則可分擔夫妻倆的重擔，尤其是銷售方面，未來考慮架設網站銷售自家擁有「身分證」的安全農產品。

新港鄉的鄉間景色，一片綠意盎然



關注土地·農民找回熱情

所謂產銷履歷，就是農產品的身份證，消費者可以依據包裝上的編碼到「台灣農產品安全追溯網」查詢該產品的詳細栽培資料，包括生產者、生產單位、地號、栽培面積、有機註記、作物品種、採收日期等，未來還可以3G手機直接上網，即時查詢或瀏覽農場栽種實地現況。

近年吹起樂活風，消費者開始關注每日餐桌上的食品，為了讓消費者吃得安心，量販業者也紛紛配合農委會推動的產銷履歷制度，例

如「家樂福」即與農場契作、保證收購，據了解，銷售額增加二、三成，而消費者透過購買產銷履歷認證的農產品，不僅只是消費行為，更是以實際行動參與安全農業。

產銷履歷是具有回溯性的有機栽培紀錄，內容包括詳實記錄耕作流程、資材使用與管理現況等，黃鑫鏢指出，農產品是老天爺恩賜的禮物，每一個環節的投入程度都會影響產品的品質，產銷履歷可以說是一個溝通的管道，也是農民對消費者負責的態度。

傳統的農耕作業，農民依憑直覺決定田間管理工作，焦點全放在種出越大越美的作物，有時給得太多、有時太少，產銷履歷則讓農民更謹慎地看待農作，透過書寫記錄，找回農民關注土地的熱情，同時更瞭解大自然運行的道理。

國際趨勢·符合安全標準

黃鑫鏢表示，人是健忘的，老一輩的經驗透過口傳，容易造成誤傳、或者人云亦云，卻不知其所以然，但施行產銷履歷後，經驗可以傳承與驗證、甚至改良，產銷履歷也可以說是品質監測系統與管理回饋機制。

農委會於民國95年規劃推動產銷履歷制度，其三大策略分別是「建立良好農業規範(TGAP)」、「規劃建置資訊管理與追溯平台」及「建構獨立公正的第三者認證制度」，截至95年底，已完成64項農產品良好農業規範及建置資訊平台作業。

台灣加入WTO後，農業面臨的國際化競爭考驗日益嚴苛，尤其歐洲今年全面實施農產品產銷履歷制度、日本則訂於2010年，據南韓「聯合通訊社」今年6月報導，南韓京畿道地方政府將全面記錄每頭牛從出生到宰殺的詳細資訊，推動「牛肉履歷追蹤制度」，並計畫今年年底前為道(省)內飼養的40多萬頭牛戴標示耳朵牌，相關資訊並輸入電腦，明年起，未登記履歷追蹤資訊表且未配戴耳牌的牛隻將禁止宰殺。



新港鄉裡，可愛的校門



新港鄉安和村的地標：金馬

自然農法·恢復土地生機

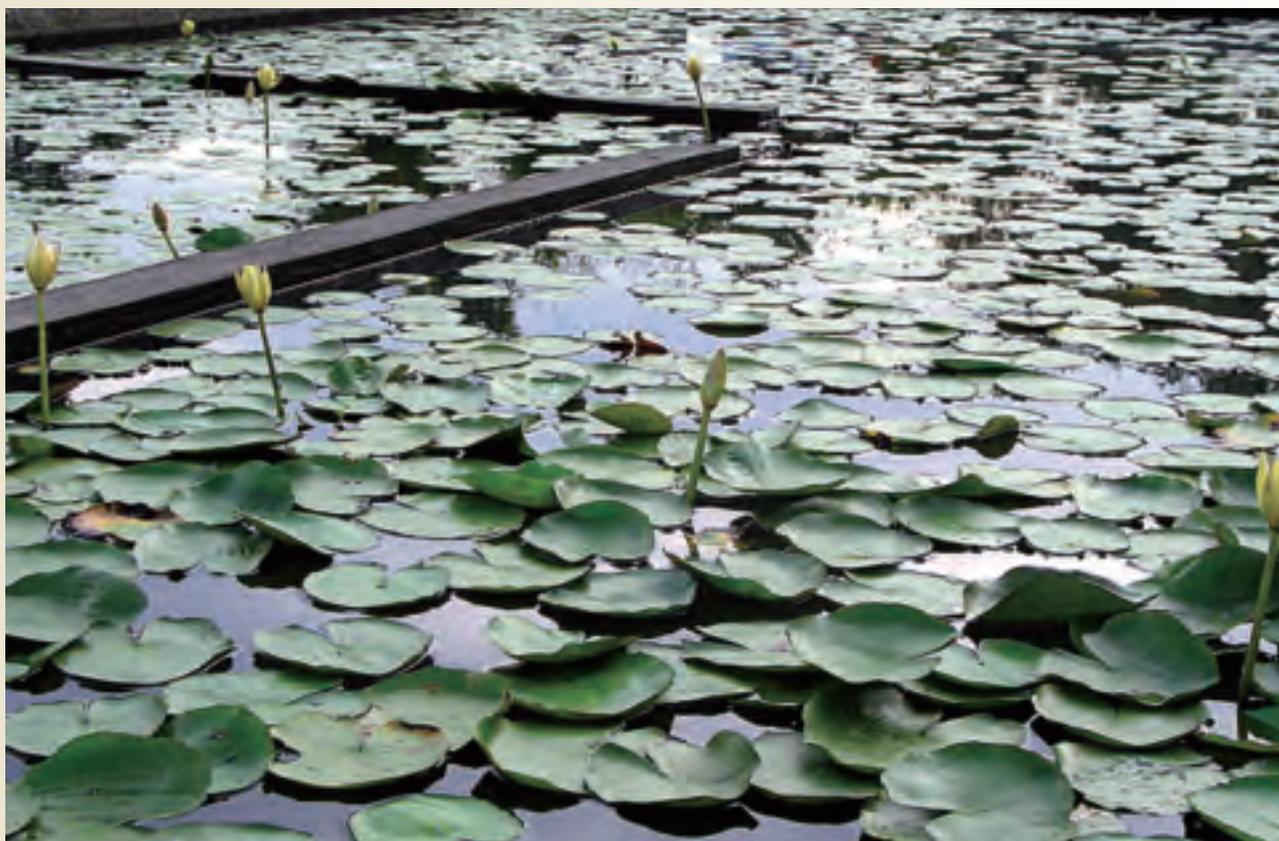
藥物殘留檢驗也是產銷履歷重要一環，農委會已通過產銷履歷的認、驗證管理作業要點，首度將產銷履歷的認、驗證作業納入法制化，提供消費者更容易清楚辨識的保證。

今年夏天，黃鑫鏢挑戰新作物—稻米與美濃瓜，網室設施裡的瓜田，長出一簇簇雜草，初來乍到，還以為是主人偷懶、疏於照顧，當我正努力分辨有機與非有機田地的差異時，黃鑫鏢介紹有機防治法中、塗滿丁香油瓶子上的果蠅，並興奮地撥開瓜苗，介紹外觀光滑的美濃瓜，得意爬上臉龐，豔夏的午後，黃鑫鏢充滿活力的笑容與生命力旺盛的田地，同樣地迷人。

富元農場堅持原味與自然農法，蔬果雖然其貌不揚，但黃鑫鏢夫妻以愛心、恆心種植的蔬果，有著實在與真誠的內在，值得細細品嚐。



新港香藝文化館的logo



新港鄉的鄉間一隅，蓮花開滿池塘