



從二分地開始的有機水田實作

我是在公部門服務的上班族，受命負責有機生態專區的推廣，3年來卻毫無成效。2008年初決定自己捲起褲管，利用父親的二分地開始以有機方式種植水稻。即使是個門外漢，憑著一股開始了就停不下來的堅持與信念，我不靠補助、勤寫耕作紀錄、管控成本，只為了給鄉內農民作示範，種植有機水稻成本不必太高、產量不必然很少、價格也不一定要很高，仍然可以維持基本的收入。就這樣開始了我在八卦山腳下、濁水溪畔土地上，編寫「自然心田」種植水稻的故事。

文圖／三元·小瑛 自然心田農夫

以下是我這3年來推廣有機農業的在地觀察、實作甘苦與經驗分享。

有機栽培·推廣盲點

1. 公所推動有機栽培專區

彰化縣二水鄉位於八卦山脈最東南端山腳下，濁水溪鼻子頭隘口溪畔，居民近七成以務農為主，無工業污染而保有鄉村自然風光，因此，為照顧在地農民，行銷地方的農產品一直是鄉政主軸。95年，鄉公所擇定鼻子頭段區域面積約20公頃完整農地作為有機栽培專業區，期能推廣輔導農民轉型為有機作物栽培。

此區域北枕八卦山脈，南臨濁水溪，得天獨厚於彰化的母親河—八堡圳灌溉，八堡圳水源取用集集攔河堰的濁水溪水，水中含帶泥砂且富含有機質，溪水由地下管道直接供應八堡圳，且這區域農地農用完整，無家庭廢水污染，加上山谷隘口處地形的通風特性，環境條件很適合作為有機種植。

為推動有機栽培，鄉公所針對區域內農民舉辦說明會，特別邀請台中區農業改良場李健鋒博士蒞臨指導，會後共赴現場，讓農民了解區域內農地確實適合推廣有機栽培。

2. 天然條件佳卻推廣困難

雖說專區的環保條件好，但清查這20公頃農地地主及耕作的農戶竟有近百位，且有的地主從事其他行業或是根本不住在二水，部分土地已出租供人耕種，耕作的人又大部分是上了年紀的農民。因此，除了利用夜間至各社區活動中心辦理說明會外，也對個別農戶寄發通知書或是拜訪，希望能說服年輕一點的農民帶動投入有機行列。

過程中，一定被問的尷尬問題是：補助如何？很抱歉，沒有經過驗證核准是沒有補助的，鄉公所也沒有相關經費。連續辦了幾年休耕的地主，問他願不願意出租給人種植有機農作，有人給你作田有租金收入，田不會荒廢，而且田地的土壤會變健康，老農想一想回答說：「那太麻煩啦！」想當然的，

幾次說明會的結果是令人沮喪的。

3. 誰來保障收入與生活？

在這區域內的老農們，種稻經驗少說也有20年以上，要說服他們捨慣行農法來種有機稻作，面對病蟲害與雜草，觀念上的轉化真的很難，依老農的心理恐無法忍受，更別提收成不佳的預期心理了。

既然公家機關要推廣，在耕作技術的指導、預期收穫量減少以及銷售等多方面的問題，難免農民會要求補助，但依現有的法令規定，要組織產銷班並經過驗證者才會給予補助。他們當然會質疑，雖有機農產品價位比較高，但產量少又沒有保證價格收購，誰來保障他們的收入與生活？

我在這過程中，接觸相關法令及實務、參觀了解已投入有機種植的農場、和友人們的討論，許多的問題癥結還是讓人疑惑推廣的對與否？產銷之間是否有一個合理的制度？以鄉公所行政部門的角色主導推廣，只能輔導不能營利，雖然也曾與農會的主管人員及廠商代表多番討論，會議仍無法產生具體結論。

下班農夫·擦落去！

1. 自然心田的誕生

在推廣不力的檢討中難免沮喪，其實接觸有機這塊領域以來，漸漸了解土地的健康才是最重要的。有一次去日月有機茶場上有機課程，途中先行到溪底遙學習農園想要了解行銷的情形，巧遇廖學堂先生，他好高興我們一樣也是公部門的人，談到公部門推廣的難處，真是感同身受。

與廖先生討論之後，我突然蹦出一個念頭「乾脆來搞地下組織吧！」這成爲自然心田踏出第一步的契機！原想推動20公頃的有機作物栽培專區，成果只有1%，種植0.2公頃有機水稻，而且這還是自己下海「撻下去」的成果。不過我們還是好興奮，因爲踏出了第一步，就會有第二步、第三步……。

2. 父子之間的爭論

向父親商量利用他的2分地，我稱她「自然心田」，希望不只是以有機方式種植，還能與自然生態共榮。自己種有機水稻，其實對



親子稻作體驗合影

於水稻完全不懂，主要依循台中區農業改良場出版的「有機稻米產銷技術手冊」來做，連看在一旁的父親都搖著頭，所幸能常藉助他老人家四、五十年來種稻經驗，加上專家們不吝指教，有機水稻才得以開始。

其實父親很關心我們種植的情形，田間灌溉水位也多虧有他打理，雖然他多少也明白有機的規範，但還是難忍稻田中螺多草盛的狀況，父子間難免上演著彼此對慣行農法與有機農法的爭論。

3. 驗證一步一腳印

其實轉個彎想「推廣」，以前只著重在農民身上，我想教育是一個很重要的根本，讓學生了解土地環境健康的重要，帶動家人的重視也是一種推廣。既然已有自然心田的實體在，用於推廣更有說服力。

因爲自家人力有限，所以97年一期水稻種植只邀請10組國小學童與家長共同參與，從插秧、田間管理到收成分3個梯次，除了田間的實作體驗外，搭配稻作成長與管理、農田與環境生態保護、米食生活等課程，鼓勵全程參與，更能了解整個有機種稻的過程，雖然辛苦但是對生活與環境極具意義。

這一期種植期間，氣候穩定所以收成還不錯，增加不少信心。二期作再請父親多挪用1分地，成了我們的第二步。只是面臨季節與颱風的考驗以及人力有限下，這一期作沒再舉辦活動，公餘則多專心農務，好像真的成爲農夫了。

不過，不曾忘了推廣輔導的角色，從推廣人員轉變成爲帶頭做的農夫，只因我們相信「堅持信念」，把那紙上談兵好似一蹴可幾

的理念，換成一步一腳印的具體行動。

吆喝賣米·冷暖自知

鼓勵農民從事有機稻作，不只是提供安全、健康的稻米給消費者，也希望每一農民用心良善種植安全水稻的過程，也能擁有健康的身體，進而才能關懷生態環境。

1. 如何創造三贏局面

97年一期作生產期間我們勤做耕作記錄與成本管控，希望打破有機是高成本的迷思，然後能以較低於市售有機米的價格來銷售，達到生產者與消費者雙贏，才会有更多人願意購買本土新鮮又健康的米。農民能從中得到合理的利潤，這樣農民才會願意轉型，進而有更多有機方式栽培的稻田，使生產更具經濟規模，生產者收入可再提升，消費者購買的價格又可降低，達到與環境生態三贏的局面。

2. 成本與價格的迷思

要收成了，面對銷售才知是件苦差事。雖然有糧商主動開出價格表示有意收購，我以投入的成本及人工算一算，交給糧商無法確保農民的收入，而糧商也不願意再提高收購價格，所以，賣米只好自己來了。

只是我完全不懂所謂行銷，想到的只有利用自家的部落格網路行銷，因為小面積生產總量不多，心想賣不完自家也需要吃，不像當初想的那麼熱情罷了。

但是，如果是其他的農民要怎麼行銷獲利呢？等到自己碰觸了行銷面，才知道不是

那麼容易。

3. 產銷一元確保品質

收成後，從曬稻、碾米、包裝至行銷，幾乎樣樣外行的我，硬著頭皮一樣一樣學著做，避免與其他稻穀混淆處理，這些過程都得自己來。自然心田的米在品質上應有所堅持，因為當我們把米賣出去了，雖只有數十公斤的白米，有人認同了就會有人去種安全的、健康的稻米，我始終這樣堅持著信念。

而若將來有更多的農民一起來，成立有機作物產銷班，人手多，產量多品質也能相對提升，一定能夠爭取更高的收購價格，或是產銷班自己來賣米，較能達到生產及銷售規模經濟，有經濟規模時農民加入的意願較高，越多人加入，也就有越多的稻田變成有機稻田。

大處著眼·小處著手

1. 有機，真的好難！

有機推廣應從鼓勵小農、小田區開始，像我們公所一開始就推廣大面積的有機作物集團栽培，直接面臨農地的取得及完整性問題，花費許多時間，最後的結果仍只是無成；相反的，只要有意願轉型的農地，即應以鼓勵輔導。只要堅持著無農藥、無化學肥料種植方式，控制可以控制的元素，至於需要多大的隔離帶、水質、土壤問題等等，難以控制的元素，先不去管，否則，會造成「有機，真的好難！」

2. 最好的隔離帶就是鄰田

一開始的二分地，若考慮隔離帶，田區大概只剩不到一分地。當自己以有機方式去從事種植，起了帶頭示範作用，進而影響了鄰田也改變成有機方式，鄰田就成了你的安全隔離帶，鄰田再去影響其鄰田，有機面積就可以變大。最好的隔離帶就是鄰田，無需浪費大量資源去改變線或是面的問題。

3. 友善環境才能改變現況

考慮灌溉水質的問題，得花一大筆錢去打個水井；且要通過水質檢測，花個10-20萬，即使打個夠深的水井，也不保證通過水質檢測，而且打水井對土地並不是很友善的方式。我們位處於八堡圳的源頭，引第一道水來灌溉，以對的方式來利用水，排出的水



稻穀採太陽能日曬法

不會因耕作而污染，後續引用此水的田區，也能放心的使用，改變為有機水稻田，這樣的無污染的水流到大海，隨著雲氣又回歸山上，永續利用水資源。

4. 難以負擔高額驗證費用

若僅為一、二分地開始以有機方式種植水稻，依現行法令先經驗證，需付擔的驗證費用、年費及稻穀檢驗費，統計這些費用後，會讓一般小農打退堂鼓。

明（98）年有機農糧產品重新評鑑驗證或新轉型加入，需負擔個人費用54,400元，之後每年每人負擔18,600元（年費約6,000元及稻穀檢驗費12,600元）；團體（產銷班）則要負擔213,600元，之後每年產銷班需負擔112,600元（年費約100,000元及稻穀檢驗費12,600元）。對農民及產銷班來說都是一筆龐大的費用。

環境本身就是一個難以掌握的因子，空污、酸雨及鄰田的影響，怎能保障每次的檢驗都能符合標準呢？投入的金錢可能在無法掌控的因素下無法如願回收，也難怪有很多的小農算計之後不以申請驗證為目標，只能高唱為善待環境、為國民健康。

放寬轉型·輔以配套

政府其實不需要浪費行政資源去推廣有機、輔導種植，因為田間老農個個都是種植高手，一輩子種田，經驗豐富稱得上是草地狀元；但要他們行銷可就難上加難；因此，若有機會修法或檢討有機相關的行政規章，應把小農納入修法的重點，且無需編列太多的預算，僅依現況調整，以最少的公共支出，避免政府無效能，建議如下：

1. 放寬驗證免費驗水土

轉型期有機農產品，無需採行嚴格的驗證規定及程序，僅需以確定無農藥、無化學肥料、無成長調節劑等，符合有機的種植方式，且政府單位能提供免費的水質及土壤定期檢測，利用現有政府相關單位、人力來提供檢測資料，協助農民有機種植作物。



放入鴨子助耕

2. 公糧收購 轉型期稻穀

轉型期對投入有機的農民來說是一個瓶頸，一方面投入初期的成本較高，尚未孕育良好的土壤，生產量不佳，但在市場價格上並沒有相對於一般農產品高，難於利用價格轉嫁，很難撐過前2年，很多農民就此打退堂鼓。

稻作是容易推行有機栽培的作物，建議公糧收購，規劃北、中、南、東4區，至少有一轉型期

的稻穀收購專倉，收購的價格，依投入的成本、農民的合理利潤訂定價格下限，促使現有慣行農法的田區轉型為有機農法。

3. 嚴格把關有機標章核發

以高標準驗證有機農產品，建立農產品三等級，有機農產品、轉型期農產品、標準農產品，使有機農產品建立市場形象及區隔；高品質高價位，在生產者自利動機下，透過市場供需法則，鼓勵轉型期農產品集合小農組織有機作物栽培產銷班，通過有機農產品的驗證。

集體學習·走入社區

「自然心田」自許為一處小示範區，帶動學習，引領觀念改造；示範代表的是重塑、從「心」做起、過程與結果同等重要的改造運動，進而追求環境美學及生態的永續性。從小人物小地方的學習，我們希望能帶動社區集體的學習，我們相信做對的事，會像蝴蝶效應一樣，振翅飛翔。



自然心田水稻種植部落格
<http://blog.xuite.net/yinyuan.chen/agri/>



自然心田裡鴨子下了蛋