

我在南方 看見有機



我在南方看見有機

目錄 | CONTENTS

- 4 **吸睛也吸金 有機稻引風潮**
嘉義縣太保市農會
- 10 **友善奠基 有機路更好行**
瑪納有機文化生活促進會
- 16 **產銷一條龍 友善耕作十倍速**
臺南市下營區農會
- 22 **全臺首座公設有機專區 十年有成**
太康有機農業生產合作社
- 28 **集結小農 打造有機產業鏈**
綠色大地農場
- 34 **有機加持 老梅業第二春**
高雄市甲仙區農會
- 40 **黑豆變黑金 國境之南逆轉勝**
屏東縣滿州鄉農會
- 46 **有機胡麻 島南產業新元氣**
屏東縣恆春鎮農會
- 52 **有機+生技 改寫牛蒡產業史**
大力有機草本有限公司
- 58 **有機保護網 校園午餐安啦**
江夏有機農場

踩 踏在臺灣的農地大半生，我深深相信，有機、友善耕作是臺灣農業走向未來的力量。

自小生活在農家，我曾目睹農藥的危害。擔任公職後，我長期浸淫在農業相關領域，不論角色如何轉換，唯一不變的是與土地的連結越來越深。走過無數田園，不論是指縫裡藏著泥土的老農，或以電腦控制生產的青農，大家都有一個共同的目標，就是讓土地永續發展，栽種出優質健康的農產品。

有機友善種植在全球已蔚為潮流，根據《2020 全球有機農業報告》針對全球 186 個發展有機農業國家的調查，2018 年全球有機耕地面積已成長至 7,150 萬公頃，占總耕地面積的 1.5%。另從市場銷售狀況來看，近 10 年來有機產業也從 151 億歐元成長至 967 億歐元。

臺灣的有機農業發展跟隨國際脈動，以最具指標的《有機農業促進法》為例，已自去（108）年正式上路，讓臺灣農業跨入新里程碑。據統計，截至今（109）年 10 月底止，國內已認證的有機驗證面積達到 10,744 公頃，友善耕作登錄面積 4,860 公頃，合計 15,680 公頃，約占國內耕地的 1.9%。其中，在行政院農業委員會農糧署（簡稱農糧署）南區分署轄區的有機驗證面積是 3,471 公頃，友善耕作登錄面積 1,777 公頃，合計 5,248 公頃，占全臺的 34%。

有機友善耕作 臺灣農業進擊的力量



只是，現實不像理想那樣完美，嚴苛的考驗從不間斷。農友轉型投入有機及友善耕作不僅需要莫大的勇氣，且須背負經濟壓力，因此，政府持續投入資源，陪伴農友一起面對轉型的考驗。

一路走來，政府在推動策略上始終採取「增加有機」與「減少慣行」雙軌並行，推動3個基本價值和概念，包括：提供無意轉作者誘因，增進其轉作機會；讓有意轉作的生產者降低轉作成本與門檻；對已進入有機領域的生產者，使其獲得支持而穩健成長。

近年來，政府祭出各種利多措施，包括對友善耕作或有機驗證通過農民，給予生態保育獎勵，每年每公頃補貼3萬元；補助購置農產品生產加工設施機具等協助措施，輔導友善耕作團體辦理農法推廣、農產品行銷活動及購置登錄其農民資料所需電腦等等。

這些工作項目不全然著眼於擴大耕地面積，更重要的是營造一個有助於發展有機、友善農業的環境，促成質與量並進的產業結構調整。

臺灣農地細碎，形成有機發展的瓶頸，農糧署南區分署積極輔導地方政府承租台糖土地、退輔會農場農地設置有機專區，進行

專區整體規劃，建構農水路與集貨、理貨中心、冷藏庫及運銷設施，以集中大面積多樣化生產，避免受鄰地污染。同時，結合小地主大專業農等措施，輔導農場擴大經營規模，建立有機集團栽培，以利產銷調配。

此外，農糧署這幾年選篩封閉性地形，在山區、離島、半島發展有機產業，已漸具雛型，其中，屏東恆春半島轉型為有機半島，澎湖成為有機島，而霧臺鄉邁進有機鄉。

以恆春半島的特產農作物黑豆、胡麻為例，從事有機友善耕作的農友透過農糧署「有機農業生產輔導計畫」的協助，可獲得生產設施、設備及有機驗證費用補助，另可獲得每公頃每年補助3萬元的生態獎勵等誘因，讓生產、調製、儲存、銷售的一條龍模式，形成緊密的有機產業鏈，使半島的有機及友善面積達到790.8公頃，和往年相比，大幅增加1.8倍。

除生產端外，在行銷通路上，農糧署也透過食農教育的推動，建立消費者對於有機及友善農產品的認同，鼓勵消費者選用有機友善農產品，將安全優質的食材從產地送到餐桌，重新找回人與土地的和諧關係。

行政院農業委員會農糧署副署長兼南區分署代理分署長

姚志旺



吸睛也吸金 有機稻引風潮

嘉義縣太保市農會



從一小塊稻田起步，太保市農會推展有機稻作 24 年終有所成。不僅有機稻米專區廣達 48 公頃，並以「花海節」招徠全臺目光，吸睛也吸金，既創造巨大效益，也帶動有機產業更多可能性。青年紛紛返鄉從農，改變農村老化現象，證明農業絕非夕陽產業，而是可長可久的志業。

耕耘有機稻作 20 多年，章居旺班長一以貫之。

有機農業是當前顯學，但 20 多年前，卻是新鮮名詞。率先推展有機稻作的太保市農會，從一小塊稻田起步，走來顛簸，終能克服困頓、開創新局，不僅產銷皆入佳境，並啟迪在地友善農耕觀念的萌發，近幾年更化身休閒農業大使，以秋收稻田為舞臺的「花海節」，吸引爆滿人潮。遼闊的有機稻米專區，已成為太保市對外展示進步農業的櫥窗。

大塊有機專區，彌足珍貴

太保有機稻米專區廣達 48 公頃，分為 2 個區塊，臨近高鐵太保站的新埤區約 27 公頃，南方的梅埔區約 21 公頃，兩區均方正完整，放眼所及，周邊住家不多，也不見煙囪工廠。四周以農路以及溝渠為界，新埤區一側更是寬達 50 米的高鐵大道，形成絕佳的緩衝隔離帶。專區灌溉水源來自曾文水庫，乾淨無污染，且灌排系統各自獨立，沒有混流之虞。太保

市農會黃麗貞總幹事說，如今要尋得並組合如此大面積又區塊完整、環境條件俱佳的農區已不容易，太保有機稻米專區的在，彌足珍貴。

太保推展有機稻作，始於民國 85 年。太保市農會從二期稻作開場試辦，起步並不順利。稻農對於禁用農藥、化肥的諸多規範，疑慮重重，顯見改變根深蒂固的觀念之不易。新埤有機米產銷班章居旺班長回憶，當時召喚農友加入，回應幾乎都是搖頭。



稻作豐收，黃麗貞總幹事與章居旺班長滿臉欣喜。



白色觀景臺佇立金黃稻田間，相當醒目。



稻稈小熊造型可愛，為花海節增添趣味。
（太保市農會提供）



花海節裝置藝術充分展現農友的創意。
（太保市農會提供）

「慈心」有機驗證第一號

耕作區塊完整性是有機農業的要件，為勸說目標區域的稻農加入，農會卯足全力，提出承租或是「以地換地」、即以較大面積農地換取目標區塊農地等方式，提高誘因，如拼圖般，一塊一塊地拼湊到位。籌組過程雖然辛苦，一旦上了軌道，有機列車推進飛速，96年有機法規正式上路，太保有機米即取得驗證標章，農會劉文吉指導員說，「慈心」有機驗證編號 0001 的天字第一號，榮歸太保有機米所有。

黃麗貞總幹事指出，太保有機稻米專區採產銷分離運作，稻農只需負責巡水等田間管理，其他事宜完全不需掛懷。有機專區採一貫化、標準化的作業流程，資材、肥料統一供應；稻穗成熟時，由農會統籌安排收割事宜，後續的烘乾、碾製、冷藏、包裝，乃至行銷宣傳、布建通路等作業，也由農會一手包辦。稻農心無旁騖，專注顧好品質即可。

臺灣氣候高溫多雨，有機栽培挑戰高，太保有機米起步第1年即遭逢褐飛蟲為害，農會不甘束手，四處求教，終於找到有效克制的生物資材。隨著防治技術的進步，對於大自然年年的新考題，應對越來越得心應手。章居旺班長估算，有機稻穀「長相」雖不如施用化肥的慣行農法來得「飽水」，但整體產量差距並不大，鋤草、防治蟲害等勞務也越來越輕鬆省力。

繽紛花海節， 數大就是美

走在潮流之先，困頓、挫折少不了，但章居旺堅守有機路線，不曾動搖。20多年的淬鍊，如今可說倒吃甘蔗，隨著有機農業日盛，「太保有機米」作為先鋒，自有一份榮耀感，更讓他欣慰的是，耕耘有機，不只生產好米，更發揮典範作用，帶動地方友善農法的風潮，農友普遍珍愛土地，盡其可能減用農藥。

5年前開鑿的「花海節」，進一步發揚太保有機稻米專區的功能性，並推升全國知名度。大片花海係田間播撒花種，較為粗放，但透過精心設計，不同的花色、花種，亮麗非凡，搭配稻稈編織的裝置藝術，十足吸睛，尤其整個完整、遼闊的稻田都是展演舞臺，充分發揮「數大就是美」的優勢。登上稻區周邊的觀景高臺，滿目繽紛。花海節由農會主導，開辦以來，吸引無數遊客，人氣超旺，開銷不過200多萬元，卻創造巨大效益。

從農獲利高，青農返鄉

從「花海節」成功帶動地方產業的例子，可以看出，現今農業環境與過去有極大差異。黃麗貞總幹事說，在現代科技的輔助下，農耕設備越來越齊全，務農不再是艱苦的同義詞，科技農業時代來臨，朝向友善、有機耕作是必然的道路。



花海節以秋收稻田為舞臺，充分利用數大就是美的優勢。（太保市農會提供）



美濃瓜、洋香瓜、玉女小番茄並稱「太保三寶」。(太保市農會提供)



太保市農會有機米系列包裝樸實，口感卻是一級棒。

她表示，種田不再辛苦，又賺得到錢，自然吸引生力軍投入農業。透過農地管理，由農會轉介閒置土地，並協助辦理低利貸款，尋求得獎達人傳授經驗與技術，又有農改場專家為後援，土地、資金、技術，統統到位，減少青農耗費時間與金錢。太保農會運作有機產業多年，經驗純熟，可以給予青農最佳服務。她相信，務農可以傳承，但不必悲情；務農也不是夕陽，而是旭日東升、蓄勢待發！

黃麗貞總幹事認為，嘉義縣山海皆美，阿里山、東石漁人碼頭全國知名，太保位於山海中間點，又有高鐵車站、故宮南院等重大建設，交通便捷，發展觀光休閒農業條件絕佳，太保有機稻區將再次擔綱領頭羊的角色，與設施農業分頭並進，讓全國大眾深入體驗太保農業之美。



綠田之間錯落的一棟棟溫室，是太保進步農業的又一表徵。（太保市農會提供）



一期稻作熟稔，有機稻米專區一片金黃。



溫室美濃瓜多採直立式掛藤栽培。（太保市農會提供）



友善奠基 有機路更好行

瑪納有機文化生活促進會



歷經八八風災的嚴酷考驗，阿里山原鄉農民不屈不撓，持續走在友善耕作的道路上。在瑪納有機促進會帶領下，「友善」面積全臺第一。透過「友善」循序開路，「有機」不再遙遠。「瑪納」樂於搭建平臺，希望更多農友加入「友善」行列，守護臺灣的土地與環境。

奮戰有機 10 多年，楊孝民鬥志昂揚。

推動友善環境耕作，瑪納有機文化生活促進會登高一呼，阿里山原鄉農民熱烈響應，友善耕作面積迅速擴展，廣達 900 餘公頃，全臺第一。「瑪納」挑選合適作物、適地適種，引領農友入門，陳雅楨執行長樂見更多農友加入「友善」行列，一起守護原鄉清淨的樂土。

友善耕作面積，全臺最大

羅馬不是一天造成的。躍升全臺最大友善耕作推廣團體之前，「瑪納」已在阿里山鄉耕耘有機農業多時，友善環境耕作政策啟動，宛若東風，蓄積的能量迸發，催動「友善」列車快速前進。

瑪納有機文化生活促進會係由印度籍、任教於天主教輔仁大學的鄭穆熙神父所創立，長期致力推廣原鄉有機農業，幅員遼闊的阿里山鄉是其深耕的園地，從低海拔的「南三村」茶山、新美、山美，到林木幽深的「北四村」達邦、樂野、里佳、來吉，都可見到「瑪納」的足跡，教會信眾也成為有機路上的好夥伴。



10 年時光，八八風災整建工程仍持續進行。



瑪納陳雅楨執行長（右 3）與工作夥伴。



「一起鄰」園區也成為「友善」推廣課程的教室。



楊孝民的農園力行草生栽培，滿眼綠意。



「瑪納」苦茶示範田區位於達娜伊谷附近山腰。

適地適種，只用有機肥

回顧從事有機耕作的奮鬥歷程，陳雅楨執行長說，多年來，「瑪納」致力於組織培訓、奠基的工作，98年莫拉克風災之前，正是水到渠成的階段，所輔導的農場拿到第一張有機證照，可惜1個月後，颱風來襲，先前的努力一掃而空。

風災後，展開重建，先前努力雖毀於風災，「瑪納」勤耕有機領域的根基，並未隨風而逝，且自助必得人助，各界援助紛紛湧至，重建雖然長路漫漫，推動有機的力道並未中輟，友善環境耕作政策啟動，更如萬事皆備下吹起的「東風」。106年10月，「瑪納」取得友善推廣團體的資格，當年歲末，輔導面積衝過100公頃，而後油門全開，達標900餘公頃。

900餘公頃的遼闊面積，如何查核落實友善耕作，選擇農作物是「瑪納」輔導的重點。陳雅楨指出，原則上，茶葉、短期蔬菜類等作物幾乎全數摒除，重點作物為苦



愛玉是「瑪納」友善推廣重點作物之一。



阿里山區竹林遍布，不同海拔的竹林各具風情。

茶、竹筍、愛玉以及咖啡。前3項都是阿里山區傳統作物，多採粗放式管理，具有需肥低、病蟲害少等優點，新興的咖啡雖然重肥，但農會配合政策、只引進有機肥，透過團隊共同採購，並不難控管。

有機無悔， 找回美麗原鄉

阿里山鄉高低落差大，低海拔的「南三村」以竹筍、苦茶為友善推廣標的作物。「瑪納」在山美村

設置苦茶示範田區，由中堅夥伴楊孝民掌理。楊孝民原服務軍旅，因母親住院而提前退伍，返鄉從農即堅持有機路線，10多年來嘗盡苦頭，卻無怨無悔，推動友善耕作，總是站在第一線衝鋒。

楊孝民的祖傳農地位於以護魚有成聞名的達娜伊谷附近，海拔低，有機栽培難度高，讓他一頭栽入，挫折再多，始終不改其志的動力，在於找回記憶中美麗的家園。他記得，國小時，

田間有魚蝦泥鰍，生態豐富，22年軍旅在外奔波，化肥、農藥全面入侵，回到家鄉，農園完全變貌，硬梆梆的土地居然挖不到一條蚯蚓，令他慨嘆。

摸索有機之途初始，楊孝民屢戰屢敗，花了5年時間種植綠肥改良，土壤漸漸恢復元氣，病蟲害隨之降低，總算嘗到倒吃甘蔗的甜美。目前主力作物為烏殼綠竹筍、苦茶，這是多方嘗試後的最佳選擇。



阿里山區山高谷深，氣象萬千。

政府補助，助農民轉型

早年，南三村種植不少苦茶樹，後因苦茶油沒落，而被檳榔樹取代。近幾年來，苦茶油翻身成為市場新寵，楊孝民對於前景寄予厚望。他認為，原民傳統農耕方式較為粗放，還有很大的進步空間，苦茶示範田區即具此功能，目前示範重點包括拉枝矮化及草生栽培。矮化不用拉繩，改採「別枝器」，方便人工除草，一切作為緊貼「友善」宗旨。

「瑪納」輔導友善耕作面積躍居全臺第一，楊孝民深感榮幸。他盛讚政府推動友善環境耕作措施，對地方農業發展有極大助益。所看重的，不在於經費補助，而是踏入「友善」之後，「有機」就在眼前，不會輕易走回頭路，若一開始就走「有機」，一段時日後，可能四顧茫然，以「友善」打底，協助農友輕鬆踏上「有機」的臺階。

今年 6 月，楊孝民領軍的產銷團隊已有 29 戶農友順利由友善進階有機，令他相當欣慰，期許不久後有更多夥伴轉型成功。



毛茸茸的愛玉果翻皮曝曬，模樣可愛。

有機驗證， 咖啡身價不凡

「北四村」一帶海拔較高，咖啡是重點作物。「瑪納」輔導的達邦咖啡產銷班，成軍之初就堅定有機路線，經過3年努力，即將取得驗證。班長方白雲表示，咖啡園介於海拔1,000~1,300公尺之間，日夜溫差大，是咖啡的理想產區，農會專為咖啡樹調配有機肥，即使隨意種，品質都一級棒。

方白雲在達邦部落開設咖啡工場，加工、烘焙機具一應俱全，產製銷一

條龍。她認為，阿里山咖啡是耀眼新星，若附加有機驗證，身價更是不凡。何況，鄒族勇於接納外來新事物，但也珍惜傳統文化、生活領域的完整，友善農法守護環境與土地，當然要大力推廣。

長年深耕， 公部門好幫手

有機領域奮戰多年，陳雅楨明顯感受，友善耕作開展後，農友轉進有機的意願越來越高，經「友善」循序開路，「有機」不再遙遠。她不諱言，農

友熱烈響應，政府提供補貼是誘因之一，但務農艱辛，又得面對暴雨、蟲害等風險，政府當堅強後盾，並不為過。

長期深耕，「瑪納」在阿里山鄉擔綱多重角色，友善農業之外，地方創生、城鄉新風貌等方案，也是公部門的得力夥伴。陳雅楨強調，瑪納有機文化生活促進會的名稱「落落長」，核心意旨在於「生活」，所有的有機、所有的農業，都是為了過上好生活，「瑪納」樂於搭建平臺，讓更多人參與。



阿里山區日夜溫差大，孕育上品咖啡。



方白雲沖調咖啡熟練精巧，溫控、分量精準到位。



產銷一條龍 友善耕作十倍速

臺南市下營區農會



黃冠霖總幹事率先推展友善環境耕作。

臺南市下營區農會推廣「友善耕作」，不只是輔導農民，從生產到行銷，面面俱到，更透過親子食農教育課程，將「產地到餐桌」的歷程融入日常生活中，讓友善耕作不僅遍地開花，更深入紮根，達到維護水土、生態環境、生物多樣性、資源永續的目標。



皮細色綠，下營農產「第四寶」文旦柚果已具美形。



柚皮加工課程，小朋友戴上柚皮帽，樂不可支。
(下營區農會提供)

推動友善農業，下營區農會行動積極，107年率先通過友善環境耕作推廣團體，短短一年多，響應的農民呈倍數成長，連外區農友也爭取加入。為讓友善耕作的面向更廣、紮根更深，開辦一系列精彩有趣的食農課程，卯足全力為行銷「友善」農產品開路助陣。農會總幹事黃冠霖期許，一步一腳印，友善環境耕作早日遍地開花。

青農返鄉，種出一片天

下營區農會是臺南市第一個通過友善環境耕作推廣團體的農會，談起率先參與的緣由，黃冠霖總幹事指出，下營是典型的農鄉，農業是經濟支柱，推展有利於農業發展的措施，農會責無旁貸。現今青年返鄉從農蔚為風潮，加入下營農會體系運作的青農已有20、30人。青農普遍關心環保、生態議題，

對有機、友善農法的接受度也高，感受他們對於進步農法的用心與渴望，因而起心動念、盡力協助。

黃冠霖舉例，原在在地工作的曾國恩因父親生病返鄉幫忙，運用水稻與黑豆等雜糧交替輪作方式，兼顧地力，一步步擴張規模，引領另一半返鄉，夫妻合力種出一片天。看著青農努力不懈，令他深深動容。



友善耕作團隊勤於參訪觀摩學習。(下營區農會提供)

資源豐沛，助一臂之力

下營區農會推展友善環境耕作，第一梯次輔導 8 名農友、面積未達 4 公頃，目前已擴張為 18 人，成長快速，以青農、小農為主，但也不乏資深農民，選作的農作物涵蓋面廣，蔬果雜糧各個領域都有友善農友打拚。

推展友善耕作，下營區農會不只是用心，更有豐沛的資源可供運用。黃冠霖指出，農會本身有超市、加工廠、展售中心及產業文化館，產銷體系完整，可提供各個層面的協助。實體設施之外，更精心策劃一系列食農教育，寓教於樂，大力宣揚友善耕作的理念。

農會推廣部莊美瑟指導員指出，一般民眾對於友善耕作並不很瞭解，透過食農教育巧妙的設計，將友善耕作維護水土、生態環境、生物多樣性、資源永續的功能與目標，融入生活日常生活中。



產業文化館展示各式黑豆製品。

食農教育，親子參與熱烈

1年多來，下營農會已辦理多場次食農教育，場場反應熱烈。莊美瑟說明，課程著重導入友善環境的理念。例如「撿食」活動，帶領小朋友到採收後的黑豆田撿拾「漏網之豆」，體驗「粒粒皆辛苦」的意涵。撿回的豆子，就近於友善青農的園地打成豆漿、壓成豆腐。看似簡單的一堂課，卻可體驗從產地到餐桌的幻化歷程。

「彩色湯圓」課程也叫好叫座，莊美瑟說，坊間湯圓不外紅白兩色，「彩色湯圓」課程運用在地農產變化出五顏六色的湯圓：加入火龍果，搓出討喜的粉紅色湯圓，加入栗子地瓜則成了黃色湯圓、黑米則可搓出「巧克力」湯圓，激發小朋友天馬行空的想法。另外，「黑豆舒芙蕾」、「柚子皮清潔劑及柚子果醬製作」課程，在傳統之外，加入時尚素材，顯得活潑有趣。

莊美瑟指出，食農教育課程的設計，特別著重親子參與，運用「友善」農產品，加上簡單製程，讓家長陪伴同小朋友一起手作，既增加親子互動的機會，也摻入友善環境耕作的精神，發揮潛移默化的效果。



產業文化展示園區，黑豆塑像逗趣可愛。



下營農會的黑豆發酵曬場，醞釀醇香黑豆醬油。

推展年餘，績效斐然

食農課程的場地，除了農園之外，下營農會產業文化館也是主要場地。場館陳設以宣揚「下營三寶」桑蠶、黑豆、白鵝的典故、特色為主，同樣導入友善耕作的概念。

推展友善耕作，農會處處用心，身為推廣部門指導員，莊美瑟不僅積極宣傳，也卯足全力協助行銷。安排觀摩、學習新知也是重點，除了要求農友踴躍出席，更鼓勵攜手另一半參與，莊美瑟認為，參與友善環境耕作的農友，普遍理想性高、有其執著。夫妻一起參加研習課程，讓另一半瞭解「友善」的內涵與目標，更能凝聚共識。

開風氣之先，短短時間內，下營地區友善農園呈倍數成長，成績斐然，但黃冠霖總幹事並未設定未來目標。他說，就是盡量去做，農會起個頭，希望帶動風潮，重點仍在於農民呼應，揪伴組織團體，互相協助也互相監督。



陪伴小朋友手作，增加親子互動的機會。（下營區農會提供）



田間勞動，小朋友體驗「粒粒皆辛苦」。（下營區農會提供）



食農教育注重田間實作，體驗友善耕作的過程。（下營區農會提供）



下營蠶絲被享譽全臺，黃冠霖總幹事引以為榮。

近悅遠來， 外地農民想加入

事實上，農會把關嚴謹，曾經有位農友申請加入，但其家中開設農藥行，與友善耕作的理念有所衝突，農會追蹤、考核足足半年之久，確認他從事友善耕作的心念堅定，方才引領入門。

對於外鄉農友申請跨區加入，考量人力有限，且起步不久，運作尚不嫻熟，農會希望一步一腳印，先踏實經營下營在地輔導工作，目前並不同意。但有些情況讓農會不忍拒之千里，若青農參與友善耕

作的意願強烈，且自我管理良好，則可納入考慮。莊美瑟強調，青年返鄉從農非常辛苦，若能協助其從農之路更順利，農會必當盡力。

黃冠霖總幹事指出，有機之道，持之以恆最重要。下營農會推動友善耕作3年多，稍有所成，也是一步一腳步走過來的。對土地友善、對萬物有情的耕作方式，必須循序漸進、急也急不來，但農會的方向是不會變的。農民也是如此，友善耕作的路不好走，但只要懂得利用資源，例如前輩農民傳授

經驗、專家學者提供技術協助，農會整合各方資源，讓農民的「友善之路」堅持下去。

身為農會掌舵，黃冠霖對於在地農業發展也擘畫藍圖。他表示，有機農業的門檻高，又得承擔鄰田污染池魚之殃的風險，年年檢驗費用也是不小負擔，農民難免卻步，相形之下，從「友善」起步，有步驟引導農友前進「有機」，路徑清晰，可供農友依循、達到嚮往的境界。他期許，有朝一日，友善環境耕作捲起風潮、遍地開花。



全臺首座公設有機專區 十年有成

太康有機農業生產合作社



即使身為全臺第一座公設有機農業專區，擁有比其他單打獨鬥的農民更多的資源，但氣候的威脅、行銷的困境、有機耕作的高門檻，在在考驗專區農民的毅力與智慧。10年來，他們越挫越勇、無怨無悔，只因堅信有機農業是應對自然生態最和善的生產方式，再難，也非做不可。

奮戰有機 10 多年，鄭鴻權主席熱情不減。

民國98年，全臺第一座公設有機農業專區—太康有機專區正式開鑼，吸引各路英雄好漢前來築夢。歷經草創時期的控侗，有人夢碎退出，更多的是越挫越勇、無怨無悔。原是都會粉領族的于永慧，奮戰6年，辛勞、苦楚一籬筐，戲稱自己從貴婦變「跪」婦，卻甘之如飴。園區內，守護土地是共同語言，面對有機農產身價停滯，雖不無哀愁，憧憬天邊彩虹的熱血依然澎湃。

成員來歷多元，還有粉領族

太康有機農業專區位於臺南市柳營區，原為台糖甘蔗園。園區天方地闊，設施齊備，隔離綠帶、滯洪池、展售、會客空間一應俱全。前進「太康」，一路濃蔭如蓋，高大的芒果樹夾道伸展的綠色隧道，宛如宮崎駿畫筆下的場景，令人難忘。

專區承租農戶組織「太康有機農業生產合作社」，另以「柳營蔬菜產銷班第2班」名義申請驗證，雙軌

運行，目前有機驗證面積廣達35公頃。

不同於一般農業團隊，「太康」成員來自各行各業，有深耕有機的農業老手，也有轉換跑道的科技人、政界聞人、都會粉領族、甫退伍的社會新鮮人，異質性高，經營品項也超級多元。除了尋常的各類葉菜、茄科、瓜果，也有少見的作物，如蘆薈、洛神花、檸檬香茅、杭菊、桑葚、紅藜、無患子、蝶豆花等，讓園區顯得繽紛多彩。



太康有機農業專區門面開闊，建築雅致。



營運中心搬來骨董牛車裝飾，吸睛力十足。



鄭鴻權的火龍果園井然有序，雜草崢嶸。（太康合作社提供）

分進合擊，大單小單都能接

園區如今花繁葉茂、井然有序，其實歷經一段摸索與調整期。開園前幾年，承租農家進進出出、變動頻繁。太康合作社理事主席鄭鴻權估算，3年是個關鍵，若撐得過，方成氣候。鄭鴻權是「太康」開基元老，草莽初闢之際即已進駐，全程參與專區進化的歷程。

他指出，「太康」是臺灣第一座公設有機專區，沒有前例可循，開園時，農路、灌排系統等基礎建設均未到位，豪雨來襲，即有淹水之虞。此外，營運模式也待摸索，進駐的農家各自為政，未能發揮團隊的力量。

走過草創期的單打獨鬥，合作社漸漸凝聚成為堅實團隊，除了公部門單位協助園區硬體設施（備）的建置及引入各項農業技術資源外，社員依自身主力農產的特性，各自經營宅配、網購等客群，並可統合力量接受大單，如學校、南科園區的團膳、有機商店，行銷通路相當多元。

志同道合， 有機路門陣行

柳營蔬菜產銷2班蘇雪莉班長說，團結才有力量，有機小農經營難處在於，盛產怕賣不完，大單也接不下。「太康」擁有完美的有機環境，不擔心踩到鄰田污染的「地雷」，又集結志同道合的農友，只要團結運作，必可發揮加乘的力量，吸引大型有機商家契作，創造雙贏。

雖然團隊運作步上軌道，但有機之途走來，天災劫難從來不少，尤其極

端氣候頻仍，挑戰越來越嚴苛，「太康」夥伴談起一路上的風風雨雨，一言難盡。

氣候衝擊，農人好辛酸

原任職科技業、去年轉進「太康」的生力軍王智正，第1年專攻紅藜，沒想到種子才剛萌芽出土，就遇上豪雨連綿，幾乎全軍覆沒，產量不到十分之一，有機初體驗，可說十分慘澹。

鄭鴻權進駐「太康」第1年，同樣遇上難忘的

打擊。1公頃的簡易溫網室才剛搭建妥當、完成驗收，開心籌備植栽，1星期後，就被莫拉克颱風掃平，雖然看多了風雨無情，仍讓他難以消受。

退伍就加入「太康」的農業新軍林志嘉，田間鋤草時，被鋤斷的鋼條貫穿腳底，後續又因感染等問題，前後動了8次手術，在醫院足足躺了1年。雖然遭逢大劫，但未澆熄他對有機的熱忱，康復之後，又回到園區打拼。



「太康」作物多樣化，任一方土地皆草木蔥鬱。
(太康合作社提供)



現採現賣，冷藏櫃陳列最新鮮的蔬果。
(太康合作社提供)

貴婦變「跪婦」， 粉領族無悔

原是都會粉領族的于永慧，踏入第2年，農場竟然失火，200多萬元的投資付之一炬。萬念俱灰之際，看到殘破的溫室內，「劫後餘生」的小黃瓜花依然綻放，領受生命的生生不息，

熱情重燃。有機奮戰6年，于永慧笑稱自己過去是逛百貨專櫃的貴婦，如今則是跪在泥土上的「跪婦」，逛的是五金行。

鄭鴻權指出，不論是返鄉承接家業或是其他行業轉入的青農，初初踏入農業就挑戰有機領域，這

份勇氣以及友善土地的用心便值得肯定。站在合作社的立場，對於農民費盡心血栽種的成果，必當全力協助行銷，而「太康」運作10年來，專區內的「學長」、「學姐」對於各個農業新手也傾囊相授，從各個方面扶持青農成長，代代傳承，薪火不斷，臺灣有機農業才看得到未來。



蘇雪莉班長創意無窮，食農教育大展身手。



有機路上難免風雨，「太康」夥伴樂觀以對。



貴婦變「跪」婦，于永慧甘之如飴。



太康專區營運中心展售自家農產，品項豐富。（太康合作社提供）

食農教育，建立消費信心

108年，太康專區在行政院農業委員會農糧署（簡稱農糧署）南區分署協助下舉辦食農教育，展示有機成果，各界反應熱烈，今年11月將再次登場，並擴大規模，蘇雪莉摩拳擦掌，規劃系列精采活動，邀請大眾走入園區，親手疏花、剪果，體驗有機耕作汗滴禾下土的辛勞。蘇雪莉曾獲農糧署「女子創意點子競賽」首獎，創意滿滿。

食農教育的推展，「太康」成員參與熱烈。于永慧認為，藉由體驗活動引領消費者走進有機園地，與農友、農作物直接互動，所建立的信任感，可能勝過千言萬語。尤其食農教育課程的設計，讓小朋友從小就認識有機農產，習慣成自然，內化為日常生活的一環，時日一久，也有助於擴大有機客群。

鄭鴻權強調，有機農業是應對自然生態最和善的生產方式，不論專區小農原本來自何處、從事什麼職業，但為環境永續盡心盡力的理想，都是一樣的。



有機芋稻米帶有特殊的芋香。（太康合作社提供）



集結小農 打造有機產業鏈

綠色大地農場



生產是一種作為，生態是一種模式，生活是一種態度。位處臺南都會核心的「綠色大地農場」，力推生產、生態、生活「三生合一」的有機產業鏈。希望「綠色大地」不僅成為都市裡的綠洲，更成為年輕人打拚未來、開啟幸福的所在。

由政從農的楊定國講起有機夢表情十足。

頭戴連頸遮陽帽、腳穿黑色雨鞋，靈活開著曳引機的楊定國，一派農人模樣，早已卸下早年活躍政壇的身影。闖蕩有機產業 10 多年，他以「綠色大地農場」為基地，集結眾多有機農民，建構從生產到銷售的產業鏈。行銷通路遍及超市、量販店、校園團膳及有機專賣店。事業第二春日正當中，也吸引年輕一代紛紛投入，打造有機產業「看得見的未來」。

由政轉農， 挑戰有機領域

楊定國曾任高雄市議員，39 歲那年，由政轉農，淡出眾聲喧嘩的舞臺，轉身踏入農業領域。他坦言，原本圖的是恬靜的田園生活，沒想到卻進入另一個嚴苛的新戰場。一路走來，數不清的失敗與血吞，與他最初的想像有極大落差。

回溯這條有機路，起點從「電商」出發，他以契作方式，與全臺有機農民合作，供應有機專賣店家網

路宅配，後來擴及實體店面，最後順勢轉型，除了原本的分裝、流通、有機驗證外，並取得有機加工驗證，通過 ISO 22000、ISO 9001 及 HACCP 國際驗證，成為有機加工、分裝、流通的專業農事場。

這條通往健康的道路舉步維艱，中途屢屢出現岔路，讓楊定國吃足苦頭。市場時冷時熱，也讓他繳了不少學費，只能不斷修正方向，慢慢摸索出自己的有機心法。



採收人員天未亮就上工，採收最新鮮的蔬菜。



蔬菜採收仍須仰賴人工。



剛採收完畢的蔬菜立即在低溫作業室進行揀篩與分裝。

有機作物， 成大驗證才上市

103年，他決定回到源頭，自行租地耕種。這個關鍵性的決定，牽動有機事業的走向，合作多年的農民擔心他爭搶市場，但他承諾「不會取消訂單，只會把市場做大。」隔年，他向台糖公司租地，「綠色大地農場」在臺南市安南區紮根，從此邁向新紀元。

投身公共事務多年，

卻與農業接觸不多，為了經營有機事業，楊定國到國立屏東科技大學選讀農園生產系，填實基底，直至一腳踩進泥土裡，又是另一番天地。從育苗、植栽到收成，一手包辦，各道程序嚴格把關，產品出門前，均經驗證公司驗證合格才上市。

大費周章選擇自主生產，背後有著縝密的思考。「單打獨鬥的時代已經過

去，專攻特定族群的專賣店優勢不再」。楊定國緩緩道出自己的觀察，有機農業將走向企業化、機械化與商業化，從產地到餐桌的一條龍生產模式已是時勢所趨，不得不為。

政策助攻，產業露曙光

他說，政府推動學校營養午餐採購有機食材，以新北市政府為例，100年起，首推每周1次供應有機蔬



菜，建置全程全場的有機供應鏈。不僅各縣市跟進，連行政院農業委員會（簡稱農委會）也於 106 年起推動營養午餐採用「三章一 Q 食材」，超市、家樂福、全聯等量販店，也開始大量鋪貨。政策的調整與市場的轉變，帶動全臺農業轉型，有機農業走向 M 型化，能在嚴苛的市場存活下來的，不是小農就是企業化經營的有機農場。

他分析，人事等相關成本低的個體戶，只要確保自有的特定市場與銷售管道就能存活，另一類型則是企業化經營的農場，則需維持供貨品質、單價與穩定度，兼顧蔬菜的多樣性，才能滿足政府組織的團膳，或是量販店、百貨超市等通路的大單。

在這樣的前提下，有機產業勢必朝向策略聯盟的形態發展，農民必須相

互支持、合作，才能把餅做大，建構一處核心基地運籌帷幄，已是時勢所趨，開闢「綠色大地農場」，旨在扮演「心臟」的角色，將血液與養分輸送到各個農場，維持整個有機體系的運作。



機械化是有機產業發展的關鍵。



遮陽帽下的汗水與苦楚，常常只能和血吞。

116 棟溫網室，規模宏大

為維持全年穩定供貨，占地 9 公頃的農場，均取得有機驗證，扣除行政中心、集貨場等作業空間，透過農委會農糧署南區分署輔導搭建 116 棟溫（網）室，購置蔬菜播種機、組合式冷藏庫等設備，此外，也與全臺數十個有機農民合作供貨，形成微型的產業鏈。

楊定國指出，近幾年來，氣候多變，尤其夏季期間，經常暴雨後豔陽高照，「三溫暖式」的氣候，短期葉菜類根本受不了，夏季葉菜產量僅為冬季的三分之一～五分之一，供應狀況極不穩定，必須四處調度貨源，夏季每月動輒虧損二、三十萬元，但為了市場的長遠性與穩定性，非做不可。

「綠色大地」以差異性服務、讓顧客安心的模式贏得市場，顧客遍及不同通路，除了供應雙北學校營養午餐有機食材，柑仔店、台糖、藻安、嘉盟、全聯、好市多等通路，也買得到「綠色大地」的蔬菜，另外，包括主婦聯盟生活消費合作社及南部多家有機專賣店也是主要客戶，每年有機蔬菜市場供應量達四、五百公噸。



溫（網）室與機具是綠色大地的生產基本配備。

青年投入，看好未來遠景

為拓展多元通路，除了臺南的生產基地外，高雄還設有辦公室，由7年級的女兒楊湘頻領軍，負責公文作業、業務推動及市場行銷等。

楊定國說，年輕人是有機農業的活路，農場闢建之初，即跳脫傳統模式，設置蓄水池、堆肥室等周邊設施，希望貼近年輕世代的思維、營造吸睛的工作環境，吸引年輕人投入。

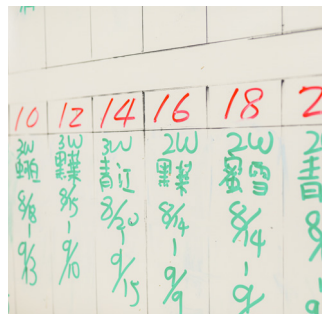
不過，抱持浪漫憧憬從農的青年，很快就被現實打敗。人員來來去去，高流動率讓楊定國決定「把醜話說前頭」，認清農業本質，搭配獎勵制薪資與擘畫股東制的遠景，人力終於逐漸穩定。

法令齊備，邁進三生農業

如今，「綠色大地」農場的工作團隊，從18~77歲都有，40歲以下的青壯年超過半數。年輕小伙子開著高空作業車，穿梭農場進行設施修護，3位「領航計畫」的女生，快手快腳在低溫作業室包裝，各司其職，讓農場顯得朝氣勃勃。

楊定國指出，近年政府大力支持有機產業，透過各種補助或獎助措施，鼓勵傳統農業轉型，此外，資訊透明化有利於消費者進一步認識並認同有機食材，種種主客觀因素，影響農友生產，如今有機農業促進法制定完成，有了法源依據，農業保險法也立法完成，降低靠天吃飯的風險。

外在環境日益友善，又有年輕人力扎根，有機農業成為明星產業的願景不再只是口號，力推生活、生態、生產多年的「綠色大地」，繼續朝「三生有幸」的目標前進。



白板的行事曆宛如田間管理日記。



小菜苗如同有機產業的萌芽，有危機也是轉機。



綠色大地蔬菜供應全臺各大通路。



有機加持 老梅業第二春

高雄市甲仙區農會



甲仙區農會整合高雄山區青梅產地，在老產區發展新產業。但講求行銷的年代，少了品牌辨識度，經營勢必艱辛。甲仙農會推動有機栽培，並以多元產品開發藍海市場，酸中帶甜的「健康梅」很快被看見，為已逾半世紀的梅產業開出一條新路。

甲仙農會推廣部李漢明主任陪著果農走過有機栽培的酸甜苦辣。



小小一顆梅果從產地到餐桌，耗費無數人的心力而成。

提起甲仙的梅子，名氣總不及芋頭來得響亮。事實上，高雄地區的甲仙、六龜、那瑪夏與桃源等山區，都是青梅的家。從產區隨處可見的老梅樹，即可窺知它在這片土地的歷史，絕對是「大老級」，甚至可追溯至半世紀前。

一度風華，梅產業半世紀

每年清明前後，正是梅子產季。放眼望去，山坡上的梅樹，掛滿小巧的綠果，令人雙頰不由得發酸，唾液也不聽使喚地噴發，古人所謂「望梅止渴」，原是真實的情景。

高雄市甲仙區農會推廣部李漢明主任指出，早年中部地區原住民移居甲仙一帶，梅樹也跟著搬了家，慢慢在南臺灣落地生根、開枝散葉，成為甲仙地區主要的農特產品之一。

二、三十年前，梅子產業一度暢旺，卻不敵市場的快速變化，內外銷市場先後被中國的低價梅鯨吞蠶食，外銷



甲仙農會曾星海總幹事堅持推動有機梅，繼續打通多元行銷管道。



來自潔淨山水的甲仙梅是品質的保證。

不振，內銷疲軟，各地梅農生計幾乎無以為繼，只能任令經營數十年的梅園日漸荒蕪。

產業轉型，朝有機邁進

為了重振產業，並與中部梅產區有所區隔，負責收購甲仙、那瑪夏等地青梅的甲仙農會，近年大力推動有機栽培，輔導農友走上有機這條路。

李漢明回想走入有機的源起。他說，中、南部的栽培環境大不相同，甲仙產區多種在高山峻嶺之間，海拔從 800~2,500 公

尺都有，山勢十分陡峭。受限於地形，農事操作難度高，大多採粗放管理，採收方式也與中部多半手採不同，而以竿採為主，果實常因遭受敲打而影響賣相，售價相對較低。

10 多年前，政府大力推動有機栽培，農會開始輔導農友改採有機栽種，希望突破市場瓶頸，在夾縫中奮力一搏、尋找生路。

有機梅子， 國內最大產區

就客觀條件來看，山區土壤與水質潔淨，果農

原就鮮少噴藥，只要改採有機資材，不用除草劑，轉型有機的門檻不高，加上政府推出有機及友善耕作的補貼政策誘因，取得有機轉型期驗證的果園每公頃有 8 萬元補助，果真吸引不少農民走向有機之路，如今已是國內有機梅的最大產區。

據甲仙農會統計，98 年僅有 4 位農戶、8.8 公頃參與有機作業，至 109 年已達 280 戶、568 公頃，短短 10 多年間，生產面積激增 60 多倍。

身負推廣重任的李漢



梅仙子品牌是針對怕酸民眾新開發的健康零嘴。

明，擅長攝影，經常穿梭在不同高度的坡地，拍下一片片梅林的美景。他說，高雄地區種植的青梅主要是二青種，個頭比不上中部的大青種，但果實格外爽脆、香氣十足，特別適合醃製脆梅、釀梅酒及梅醋，加上產區多是潔淨的山林，更為健康、安全。

入選「高雄十大伴手禮」

除了第一線的生產，甲仙農會深知，後續加工才是增加農民收益的關鍵，尤其南部梅子屬臺灣原生種，果粒較小，鮮果難有

市場優勢，但酸度高且口感脆的特色，用來加工梅製品風味最佳，附加價值更高，因此農會站到第一線，建立生產、加工、行銷一條龍作業，力促產值最大化。

在行政院農業委員會支持下，甲仙農會於97年設立青梅加工廠，並取得有機加工驗證，以每斤高於市場10元的價格，向農友保價收購有機梅，此外，農會與國立屏東科技大學技術合作，產出全國第一罐有機黑金梅精。

產品多元化，開發市

場藍海，甲仙農會陸續研發蜜梅、話梅、梅粉、梅精錠、梅精糖、梅精醬油等加工品，結合梅精、紫蘇梅與話梅的「梅宴芳」禮盒是主力商品，並入選「高雄十大伴手禮」，創造青梅的新價值。此外，針對怕酸的消費者還推出「梅仙子」新品牌，主打梅精軟糖及梅精糖果，甘甜微酸的口感，連小朋友都愛。



甲仙梅是健康的零嘴。

提升能見度，推體驗行程

現代人飲食西化、生活壓力大，體質偏酸，容易引發疾病，許多民眾以攝取富含微量礦物質與有機酸的梅子製品調節酸性體質，使青梅產品成為新興的養生聖品。

為打開品牌能見度，每年清明節前後的青梅產期，甲仙農會針對梅子熟成的順序，推出有機醃梅 DIY 等食農教育體驗行程，產季前期的青梅約 5、6 分熟，適合製作脆梅；7、8 分熟的青梅適合加工成 Q 梅、紫蘇梅等；產季進入中後段，梅子成熟為黃梅，則用來做梅醋、梅酒。

就這樣，從樹上的鮮果到一罐罐封存的醃漬果子，遊客一步步走入梅的世界，也打響了「甲仙梅」的知名度。



甲仙的有機梅以多元風貌，出現在不同的餐桌。

與通路合作，迴響熱烈

剛接任農會總幹事的曾星海，堅定踩著有機的脚步前行。他說，近年受氣候變遷影響，青梅產量連年下滑，政府與農會雖啟動災害補助、保購機制、廠農合作等措施，但只能解燃眉之急。今年產量回穩，青梅結實率達6成，是近年收成最好的一年，但仍不及過往的豐收期，如何提高甲仙梅的市場價

值成為當務之急。

今年甲仙農會與家樂福、主婦聯盟等通路合作，讓受新冠肺炎疫情影響、「宅在家」的民眾就近購買，在家自製脆梅、梅醋及梅酒，市場迴響熱烈，為農會打了一劑強心劑。

「甲仙梅泡醋半年後開封，除了梅子味，還透著杏仁香氣」，曾星海說，凡此種種，均需透過不同的廣宣策略，讓更多人瞭

解甲仙梅的不同，最終的市場買氣與價位才是真正影響農民投入有機栽培的關鍵。

他決定下一個產季由農會領軍直驅北部拍賣市場，加強與第一線採購盤商的互動，讓買家瞭解南部梅與中部梅的差異，看到甲仙梅的真正特色與有機價值，一如越冷越開花的梅，挺過艱困的環境，最終結出豐碩的果。



甲仙農會結合屏科大研發全國第一罐有機黑金梅精。



黑豆變黑金 國境之南逆轉勝

屏東縣滿州鄉農會



對久居都市叢林的人來說，山幽水靜的滿州，是處放空的好所在；對世居滿州的居民而言，層層的屏障，宛如命定的枷鎖，阻隔了現代化、商業化的種種可能。但天然純淨的環境也成為發展有機農業的利基，在「風頭水尾」淬鍊下，一顆顆黑豆搖身一變，成了一粒粒「黑金」，從配角躍升成為主角，在國境之南打造有機黑豆王國。

滿州農會陳清木總幹事一手催生黑豆產業，有黑豆教父之稱。

車 輛行駛在屏 200 線上，時而穿梭在綿延不絕的田區，時而比鄰著陡峭的山壁。每每以為到了盡頭，轉個彎，又銜接下一個蜿蜒，直到目光盡頭出現一棵掌葉蘋婆老樹——這處落山風雕塑而成的綠色座標，顯示黑豆的故鄉——滿州，就在前方，一處若非刻意走訪、絕不會路過的山坳聚落。

牧草收益不佳，尋求轉型

被稱為「黑豆教父」的滿州鄉農會陳清木總幹事，是帶領滿州黑豆產業重生的靈魂人物。他為黑豆有機生產定調，接著研發加工作業，醬油、保養品、茶包、冷泡茶、黑豆酒、黑豆漿等產品陸續搶占市場，在國境之南建立了有機黑豆王國。

滿州鄉早年種植牧草為主，但位處臺灣尾的地理位置，夏季是全臺颱風最多的地方，冬季微雨加上落山風，根本不適合作物生長。陳清木指出，過去居民栽種水稻，一旦天公不作美就歉收，後在政府輔導下轉種牧草，最多曾達 600 多公頃，但只要連續下個幾天雨，牧草浸潤雨水後即發酵，香氣盡失，商品價值也大打折扣。



潔淨山水養成滿州的有機黑豆。



阿嬤的黑豆田不噴除草劑，而是採取人工除草。



小小豆荚裡，是一顆顆營養滿分的黑豆。



黑豆醋是經過長時間釀造而成，深受追求健康者喜愛。

42

屏東縣
滿州鄉農會

陳清木自公務體系退休後，應聘擔任滿州鄉農會總幹事，「農會存在的價值是增加農民的收益」。落山風下，他要為農民找到一條生路。

轉作黑豆，配角變主角

隔年，莫拉克風災席捲南臺灣，港口溪暴漲，沖刷而下的泥土淹沒了牧草，他開玩笑地說，「浸過水的牧草，連牛吃了都會打噴嚏。」氣候變遷已是無可挽回的趨勢，風災接踵而至，農民連年歉收，苦不堪言，農會配合當時政策推動「一鄉一特色」，積極尋找轉型的機會。因緣際會下，有個民間基金會透過學界，有意在滿州鄉試種二代高雄 10 號黃豆。沒想到，栽種後卻遇上天敵「薊馬」，農會向農業專家鍾國隆求助，在其建議下，改種原生種黑豆。



滿州的風土是黑豆成長的沃土。

滿州鄉夏季西南氣流旺盛，冬季又有東北季風，加上入夜的微雨，不適合多數作物生長，卻與黑豆相當合拍。黑豆原是當地雜糧作物，卻是個不起眼的配角。早年農家在二期作休耕期栽種黑豆作為綠肥，收成的黑豆用來製作豆豉，成為廚房裡必備的調味聖品。

滿州黑豆個頭小小的，乍看之下，感受不到厚實的內涵，農會開始推動黑豆產業後，積極發掘黑豆的價值。富含花青素、高蛋白、低熱量的特性，養分比一般黑豆更高，正是現代人所需要的，自此替黑豆討了公道，找到「回家的路」。

打造全臺第一黑豆品牌

不過黑豆終究不是主食，市場通路與需求有限，陳清木不斷思考如何提升黑豆的附加價值，創造新的市場需求，於是找上國立屏東科技大學協助研發加工品，學者開出的條件：原料必須是有機食材。

陳清木指出，滿州擁有清淨無污染的自然環境，水質則是弱鹼性的礦泉水等級，豆農原即沒有噴藥習慣，只要改採有機肥，轉型相對容易。因應農村人力荒，農會提供代耕服務，植株自然萎黃、日曬乾燥後，以收穫機協助採收，從產地到通路，全由農會代勞，農友只需專注做好田間管理即可，滿州黑豆從此走上有機之路。



黑豆醬油讓滿州黑豆打響知名度。



滿州農會開發一系列黑豆養生品。



滿州農會的醬油系列是招牌產品，經常供不應求。



滿州的媽媽們把黑豆渣製成美味的黑豆餅。

搭上健康風潮的滿州黑豆，宛如找到舞臺的明星，展開一連串的「變身」。農會與不同通路合作，積極發展有機系列加工品，從生鮮黑豆到調味料，主攻高品質路線，朝全臺第一的黑豆品牌邁進。

兼顧品質，製程不求快

為了取得市場的不敗地位，陳清木對不同領域的加工夥伴精挑細選，被笑稱「好像在挑女婿」。基本條件是有機工廠或具備 ISO 22000 認證，還得確認對方產品的品質與風味，檢視每個環節後，才商討合作模式，共同研發新口味。優質原料搭配專業加工，讓滿州黑豆闖出一片天。

「畢竟這條路走了 10 多年，好不容易建立品牌，總不能砸了自己的招牌。」陳清木以最暢銷的醬油為例，目前共有原生、香菇、薄鹽、素蠔油 4 種不同風味，卻擁有一樣的濃郁豆香、回甘口感，即使單價不低，銷售依舊暢旺。

除了製程嚴謹，滿州黑豆產品還有個特色，就是不求快，每種產品該花多久時間就等多久，把時間還給黑豆，



滿州黑豆可做豆漿、豆腐，健康又美味。



滿州的港口社區運用黑豆產業，發展生態旅遊，讓遊客體驗製作豆漿與豆腐。

一點一滴釋放「黑美人」的魅力。以最早推出的屏東大缸釀醬油來說，製程最快1年，黑豆酒則需1年半，黑豆醋更得花上2年半時間，即使貨架常被一掃而空，面對頻頻催貨的廠商，陳清木總是說，急也急不來，穩紮穩打才能永續經營。

有機版圖，倍數擴展

黑豆已然成為滿州的驕傲，黑金產業的邊際效益持續擴大，除了農會超市系統、臺北花博場館及宅配通路銷售暢旺，目前更結合社區及生態旅遊，發展黑豆特色餐飲或體驗

行程，成為最具在地味的伴手禮。

走在對的道路上，滿州黑豆身價節節攀升，從早年1斤10元沒人買，如今有機黑豆價格攀升至1斤50元，農民跟著市場走，加上補助措施等誘因，農友逐漸捨棄噴灑除草劑的作法，紛紛投入有機栽種，通過驗證的有機農地面積從10幾年前的80多公頃一路擴展，目前已達260公頃。

不過，有機肥的成本高，仍是農民難以跨越的障礙，身為在地人的林清木深諳農家心態，經常順勢對農民「洗腦」。林清

木舉例，有位阿嬤常到農會買化肥，他於是提醒「自己種菜，就是要吃健康，噴過藥的菜，到處買得到」，三兩句話點醒了農家阿嬤，自此改用有機肥。

就這樣，一個拉一個，一關過一關，有機風潮宛如漣漪般，逐漸向外擴散。有了黑豆的成功範例，滿州鄉農會對推動有機農產深具信心，將目標朝向在地「老」產業——牧草，不僅要讓「黑金產業」繼續發光發熱，還將擴展有機版圖，將滿州鄉打造為有機之鄉。



有機胡麻 島南產業新元氣

屏東縣恆春鎮農會



在恆春半島談有機，其實是一種「本來無一物，何處惹塵埃」的概念。國境之南的半島，自成一格的天然環境，沒有大型工廠的山水之地，本是發展有機及友善農業的沃土，當年「龍水有機米」打響第一炮，如今由有機胡麻接棒，宛如回到主場的選手準備大顯身手，盼為半島農業帶來全新的可能。

恆春農會林順和總幹事為有機半島催生。



恆春鎮農會栽種原生種胡麻，確保未來的可能性。



小小的黑芝麻卻是恆春的寶。

恆春半島包含獅子、枋山、車城、牡丹、恆春、滿州等6個鄉鎮，在臺灣最南端連成一個區帶，是落山風下的生命共同體，晴時多雲偶陣雨的氣候只有半島人才懂。

洋蔥式微，轉作胡麻

每年春夏期間，吹的是西南氣流，常是颱風入臺第一關，長驅直入搗亂後轉身離開，恆春驕陽則不甘示弱，風雨過後緊接

現身，時晴時雨的三溫暖式氣候，連人都受不了，遑論農作物。進入秋冬的日子照樣不好過，落山風準時來度假，隨心所欲起舞，秋風掃起落葉的氣勢直逼颱風等級，人車都擋不了。

這般性格鮮明的氣候，能留下來的農作物得有相當實力，不怕風吹日曬的洋蔥成為恆春特產，只是這些年受到進口洋蔥、土壤劣化與病蟲害加劇等衝

擊，半島洋蔥的生產面積逐年萎縮，領軍的恆春鎮農會重新設定座標，以有機栽種作為半島農業轉型的新路徑。

恆春鎮農會從在地作物尋求發展的可能性，最後鎖定原生種的胡麻、黑豆、白玉小蘿蔔、有機米等農作物為主力，透過有機驗證與友善田間管理，全力發展恆春半島的有機產業。



胡麻視品種差異，栽種期從 3~4 個月不等。
(恆春鎮農會提供)



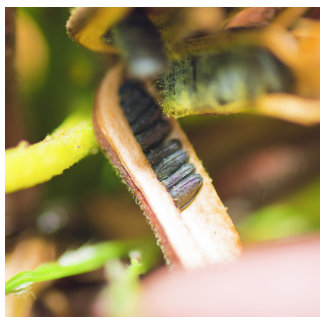
農家從栽種、採收、日曬、篩選等全都自己來。
(恆春鎮農會提供)

區隔市場，步向有機栽培

恆春鎮農會推廣部林恆生主任打開供銷部的糧倉，放眼看去，一袋袋的米糧堆得半天高，胡麻卻是屈指可數，看似不起眼的數袋，卻是農民和老天爺拔河 1 年的結果。林恆生打開袋子，雙手捧起黑芝麻，摻雜著未完全熟成的褐色，有機胡麻顯然還有漫長的路要走。

其實臺灣胡麻主要依賴進口，國產芝麻不多，產地集中臺南西港等 6 個鄉鎮，恆春屬後起之輩，加上半島栽種環境多是狹小的坡地形態，與臺南平整式平原大不相同，小規模栽種加上高人工成本，起步又晚，深諳自身處境的恆春農民，從一開始就決定走有機之路，與原有市場明確區隔。

林恆生解釋，恆春有機胡麻產業起步雖不久，但在地農家栽種胡麻已久，早年作物輪作期多種植胡麻，農民總會避開氣候多變的颱風期，通常在「白露」前栽種，過年前採收，從栽種、採收、日曬、篩選等全都自己來，再委託小磨油坊榨油，供自家與親朋好友用上一整年，屬自用為主的副產品，近年商業生產取得容易，加上政府的休耕補助措施，僅剩零星農友栽種費時又耗工的胡麻。



一顆顆胡麻籽就藏在豆莢中。
(恆春鎮農會提供)



恆春有機胡麻以機械協助農家做採收處理。(恆春鎮農會提供)

農會示範，引領農民跨界

近年行政院農業委員會（簡稱農委會）積極推動有機友善耕作，挹注設備、農機具及肥料等補助與資源，並鼓勵農民種植雜糧，透過農會與農民契作，升級農產加工能力及鋪設各種通路，半島人苦等多時的機會上門，就此緊緊抓住，展開一場有機的逆襲。

不過，發展有機產業是需要實力的硬底子功夫，從生產、加工到行銷，都是「不能被當」的必修課，必須深入整個產業的脈絡與發展，才有機會在量產的商業市場殺出一條血路。為起帶頭作用，恆春鎮農會在所屬農地示範栽種，逐步擴及周邊農地，一步步引領農民跨入胡麻產業。

自用與商用的考量截然不同，光是選種就是學問。臺南 1 號品種的產量多、產期短、發芽率高，相較之下，恆春原生種的種植條件即屈居劣勢，光是栽種期就需 4 個月，硬是比臺南 1 號多了 1 個月，乍看之下，投入的時間及成本較高，不過，萬物的生長必有其道理，無法單從表象論斷，原生種胡麻在落山風的逆抗性下，為求生存演進，如同千錘百鍊的小巨人，養分特別高。



有機肥料成本雖高，但是在有機栽種扮演重要角色。

國內首座，有機榨油廠

林恆生指著供銷部門前的幾株原生種胡麻說，原生種是恆春胡麻的根本，在臺南1號之外，仍在部分地區栽種原生種，試圖在兩者間取得均衡，以保存恆春胡麻走向未來的實力。

至於有機栽種的田間管理也得下足功夫，雖然恆春農民多無噴藥習慣，但進入有機體系的操作與驗證又是另一回事，執行的複雜度與慣行農法相去甚遠，因此起步期的共鳴

度不高，反而這幾年因食安議題受重視，加上各種補助措施驟增，有機胡麻產業才順勢而起，短短數年，恆春胡麻百公頃的栽種面積中，有機栽種已達60公頃。

種了胡麻還得煉油，榨油得有一座符合有機規範的加工廠，108年鎮農會獲得農委會農糧署南區分署補助，設立國內第一座有機胡麻油生產加工廠，恆春鎮農會推廣部曾寶霆專員說，整個廠區採用高

成本的白鐵設施，避免傳統榨油廠可能造成塑膠溶出問題，經過一連串測試與檢驗，去年開始自產有機胡麻油。

解決了一個問題，還有更多問題等在前方。站在制高點運籌帷幄的恆春鎮農會林順和總幹事坦言，這幾年來，有機胡麻的推動只是整備期，預計2、3年後，一條龍的生產模式才能見到完整的樣貌，屆時，有機胡麻可望繼洋蔥之後，成為恆春另一項代表性作物。



農委會補助恆春鎮農會設立有機胡麻加工廠。



恆春鎮農會推出的有機胡麻油是招牌產品。



麻油除了吃，還可以用來當作沐浴產品的原料。

恆春遊客多，伴手市場夯

始終聚焦在恆春半島的整體發展及產業鏈整合的林順和認為，政府力推友善栽種，提供各種補助措施，是農民跨進有機體系的好時機；半島無污染的環境則具有無可取代的地利優勢，農會積極整合

在地農民，推動成立產銷班，發展代耕模式，另向中央爭取粗選機、粉碎機等自動化機具，補充不足的勞動人力。

「目前半島的天時、地利、人和皆已具足，正是恆春發展有機產業的黃金時期。」

不過，決戰點仍需回歸市場，以行銷企劃見長的林順和深知，農業發展要跳脫傳統慣性栽培或廠商主導生產的現況，必須精準掌握第一線的生產實況，因此動員農會人力進行全區的農業生產普查，建置大數據資料庫，作為計畫生產的依據，才能精準有效地滿足市場需求。

從產到銷的藍圖已躍然眼前，林順和鎖定每年五、六百萬走訪恆春的遊客，計畫推出一系列有機健康好物，讓在地的胡麻、黑豆、米等有機產品，成為臺灣最具代表性的元氣伴手禮。



恆春鎮農會推出一系列健康產品要作為恆春遊客的伴手禮。



有機＋生技 改寫牛蒡產業史

大力有機草本有限公司



「土味」十足的牛蒡，既貌不驚人，味道也平凡不過，但陳建行慧眼獨具，牛蒡「切頭去尾」，變得「亭亭玉立」，身價倍漲。導入有機栽培、跨足生技領域，開發各式加工及保健品，牛蒡褪去「土味」，變身「精品」。沒落的牛蒡起死回生，宛如一場產業革命。

陳建行是歸來有機牛蒡的主要推手。

初夏時節，豔陽直射在屏東縣歸來鄉的紅砂地上。採收機來回穿梭，鐵犁深深地劃進地底翻土，幾名年輕助手趁勢從土中拔起牛蒡，甩甩土，轉身交給另一人，等抱了滿懷，赤腳在農地上疾行，再交給蹲坐田裡的農婦接手，切頭去尾後綁束上車，將剛出土的牛蒡送入加工廠。

牛蒡做 SPA， 全身白拋拋

在人力協助下，加工廠

的半自動清洗機為一根根的牛蒡做 SPA，揮別泥土，還給牛蒡一身潔淨的面貌。接著放入冰庫低溫保鮮，日後再依訂單需求各自加工。以「大力蔘」為品牌的有機牛蒡系列產品，深入國內量販店、超市、有機店等不同通路，幾占全臺有機牛蒡市場的 8 成。

每年夏天產季一到，「大力蔘」品牌的催生者陳建行，日常生活便以最高轉速運作。天一亮，一身黝黑的田庄人下田操作

農耕機；採收後，變身廠長進入符合有機加工規範的加工廠作業；傍晚抽空回到辦公室兼門市，又成為專業經理人，處理來自四面八方的訂單及研發計畫……，從產到銷，一條龍的生產模式，讓陳建行不斷「變身」。

總是摸黑出門、摸黑回家的陳建行，在產季過後依舊不得閒，又得打理新品牌建立等問題，忙到燙手的牛蒡茶變冷了，卻連喝一口的時間也沒有。



莖密的牛蒡葉下是營養十足的牛蒡。

導入生技，身價翻漲

頂著流行病學碩士，又曾擔任知名食品科技公司經理職務，陳建行最後決定返鄉從農，與一群懷抱著故鄉夢的5、6年級生，一起重振故鄉的牛蒡產業，成立了屏東市蔬菜產銷第13班。

沒落的農產品起死回生，還在有機市場闖出一片天，其實是一連串精準計算的結果。

其中，生鮮牛蒡客製化

為「歸來牛蒡」創造一波銷售高峰。有別於市場常見「帶土」的牛蒡，去除頭尾兩端、保留直徑2~2.5公分的「歸來牛蒡」，以最佳口感打入北部知名賣場及超市，而切除的頭尾兩端，非但不丟棄，還成為農民的利潤所在。陳建行與部分產銷班員投入生物科技產業，與學術界合作多年，取得「牛蒡低溫處理設備」等技術與專利，研發牛蒡精華素等產品，讓「歸來牛蒡」寫下新紀錄。

轉進有機，時勢所趨

總是走在趨勢之前的陳建行，7、8年前又揮軍投入有機領域，雖是潮流所趨，卻是不得不的選項。

陳建行分析，從產業屬性來看，牛蒡屬根莖類作物，受鄰地污染的程度較其他農作物少，加上歸來地區的「紅土砂」，富含磷酸質，土質鬆軟且排水性佳，為有機栽種奠下良好根基。

歸來鄉以小農為主，



有機栽種需要勞動力，歸來牛蒡引進機械化來降低對人力的需求。

挾著生物科技及農業等專業背景，讓有機牛蒡的產品多樣化。

農地零星且瑣碎，小規模生產的成本高，不具市場競爭力，而這正是牛蒡產業從輝煌時期的上百公頃急速萎縮的主因。即使新生代返鄉，提供客製化的牛蒡產品，小產區仍難以與臺南牛蒡專區的生產技術、平整式地形等條件拚搏。

站在產品優質化與市場差異化的角度，有機栽培正可切入市場缺口。

克服天候，挑戰有機耕作

看到機會點是一回事，如何克服外在環境的制約

就得靠真功夫，首當其衝的，便是自然環境的挑戰。陳建行分析，臺灣氣候高溫多濕，病蟲害多不勝數，加上氣流旺盛，從土地、氣候、蟲害種種條件都不利於有機栽培。此外，近年天候多變造成的鄰地污染，加上檢測技術精進，檢測結果更靈敏，都讓有機之路難上加難，逆風而行，必須有精準眼光與完整布局。

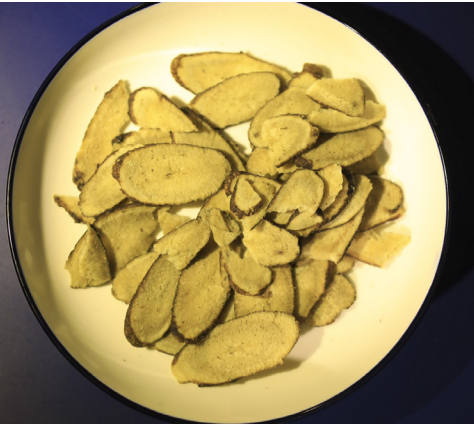
挾著產銷班共同經營的優勢，由點而線到面，有機牛蒡耕地逐步拓展。

從幾分地開始推廣，一旦操作成熟，以承租或代耕方式向周邊土地擴散，目前各區面積多在4分以上，不同田區各自管理，如此一來，正可避開病蟲害蔓延的問題。有機栽種的「歸來牛蒡」，贏得「大力蔘」封號，代表了元氣與健康。

整併後的土地，也有利於機械化耕作。陳建行指出，近年收益幾乎都用於添購大型農機，目前正準備投資數百萬元向日本進口全自動採收機，以填補日益嚴重的人力短缺。



農婦在田裡直接整理牛蒡。



牛蒡脆片是健康點心。



有機牛蒡茶是最熱銷的產品。

供不應求，有機牛蒡首選

陳建行說，有效的田間管理只是一道門檻，緊接著加工、管理、行銷又是不同的挑戰。動輒數百萬元的農機具若非共同組織的生產運作，一般農戶根本無力負擔，遑論後續的加工處理。

陳建行本身學的，便是生物科技，在講究技術本位的食品加工業占了優勢，兼具農業與生技等專業知識，宛如扣環般，將產地與產品緊緊扣在一起。「大力有機公司」的牛蒡產品，從生鮮牛蒡、牛蒡茶、麵條、脆片、香鬆、保健品、機能飲品等，儼然成為臺灣有機牛蒡第一品牌。

產品類別日益多元，耕地面積也從3分耕地到目前5.4公頃，但面對日本、荷蘭等歐亞顧客等著下單，陳建行坦言，有機牛蒡的生產速度仍趕不及銷售，顯示有機牛蒡未來仍有發展的前景。



有機牛蒡玫瑰花茶是最新飲品。



以大力蔘為主體的有機牛蒡產品獲獎無數。

另闢戰場， 打造第二品牌

「機械設備雖可將人力需求降到最低，但無法取代有機農事的基本需求，加上農地破碎化等外在條件的束縛，面臨資本化與機械化的發展趨勢，有機產業正處於重新洗牌的關鍵期。」外在環境的嚴苛，逼得陳建行必須評估其他的可能性。

總將目標放在數年後，陳建行認為，「變才是不變的對策」，他以臺灣力推的六級產業化為例，即以初級的農業生產為基礎，開發加工品、商品以及新銷售管道，並擴大為兼具環保概念的綠色消費，或以環境場域作為觀光發展資源等議題，是農業結合工業、商業、學界的全方位農業發展概念。

陳建行說，多數農民注重品質、追求產量，對品牌效益的掌握度不高，他身先士卒、勇於嘗試，目前開始建立第二品牌，進行更細密的農產品區隔，盼在有機、健康的前提下，讓臺灣農業的路越走越寬。



有機保護網 校園午餐安啦

江夏有機農場



「從產地到餐桌，用生態養健康」。黃克賢在沒有路的地方開路，一路踩著失敗前進，如今已是屏東地區校園團膳最大供應者之一。雖然深知，有機栽培是一條回不了頭的單行道，但也深信「有了健康的土地，才有健康的作物、健康的人生」，才能達到自然生態、生產者、消費者多贏的目標。

黃克賢不論遇到什麼挫折，臉上總掛著招牌笑容。

今年（109年）暑假前夕，屏東縣國中小學有機蔬菜主要供應者江夏農場也準備「放暑假」了。全區6座溫網室中，只有2座翠綠滿盈，場主黃克賢笑著說，「土地也得放假休息，作物才能長得更好」，一語道出有機栽種的心法。

結盟小農，供應校園有機蔬菜

行政院農業委員會近年力推校園營養午餐使用國產有機蔬菜，屏東縣205所國中小學也自104學年度開始推動。多年來，江夏農場結盟有機小農供應有機蔬菜給團體業者，為校園食安罩上隱形保護網。

身為幕後推手的黃克賢，走上友善栽種之路並非偶然，而是對農業刻骨

銘心的體悟，也是一種命定的必然。

出身屏東客庄的農家子弟，一大家子仰賴些許薄田維生，黃克賢早早練就一身農事本領，但父親對化學農藥過敏，身為長子的他，代父噴藥也噴到怕。年紀稍長，又歷經臺灣香蕉大衰退的年代，在一根扁擔、雙輪推車、滿腳香蕉汁的黑色年代，隨著失衡的農產結構搖擺。



一片葉、一把菜、一座溫室都是健康的來源。



江夏農場主力供應屏東學校團體的有機蔬菜。

幾經轉折，從農業再出發

退伍後，他離開土地轉進市場，遠赴臺北果菜市場從事水果批發，隨著市場運作，摸透農產行銷，好不容易打下一片天，年邁雙親卻需人照顧，他束裝返鄉重起爐灶，做起木瓜代耕與產地盤商，一路走來的生產、批發、通路等閱歷，讓他彷彿打通「任督二脈」，轉身已是農業武林的高手。

不過，商業嗅覺敏銳的黃克賢，卻看到另一片迥然不同的世界。有一回，他陪老婆回東港娘家省親，察覺遠洋漁業契機，幾經思考，決定棄農從漁，一路開疆闢土，國外船隊最多時達 26 艘，但一次印尼排華事件的火燒船，讓他 15 年的心血付之一炬，孑然一身返臺。自知無力在高資本的遠洋漁業東山再起，一度轉進魚漿煉製產業，沒多久又回到人生原點，從最擅長的農業再出發。

在農、漁業打滾一輩子，留下最寶貴的資產是經驗，重返農業新時代，環境已經大不同，除了慣行農法外，還有更多選擇。



年輕的有機農需要更多經驗與資源，才有機會走得長更遠。

邁向有機， 重新學習農事

當時的黃克賢，徘徊在水耕與有機耕作之間舉棋不定，索性回到批發市場探訪舊識。最前線的市場反饋，讓他決定投入有機栽種，跟著高雄有機農業先驅徐華盛研習2年多，從觀念、資材運用、農事技巧重新學習，邁向有機之路。

黃克賢先在高雄旗美地區栽種有機稻米，踩踏在

汗水與淚水中，困難與挑戰從沒停過，為了母親的健康，他投入難度更高的有機杭菊栽種。

有次看到母親的中藥方裡有大量杭菊，擔心進口中藥材有重金屬殘留之虞，就此種起了杭菊。最初種下100棵，只有2棵存活，即使挫敗連連，他仍選擇讓作物發揮自愈力，意外開啟了生機。走出一條路後，他也不吝於提供種苗與技術給

後繼者，如今有機杭菊已在屏東各個角落飄散特有的清香。

自養天敵

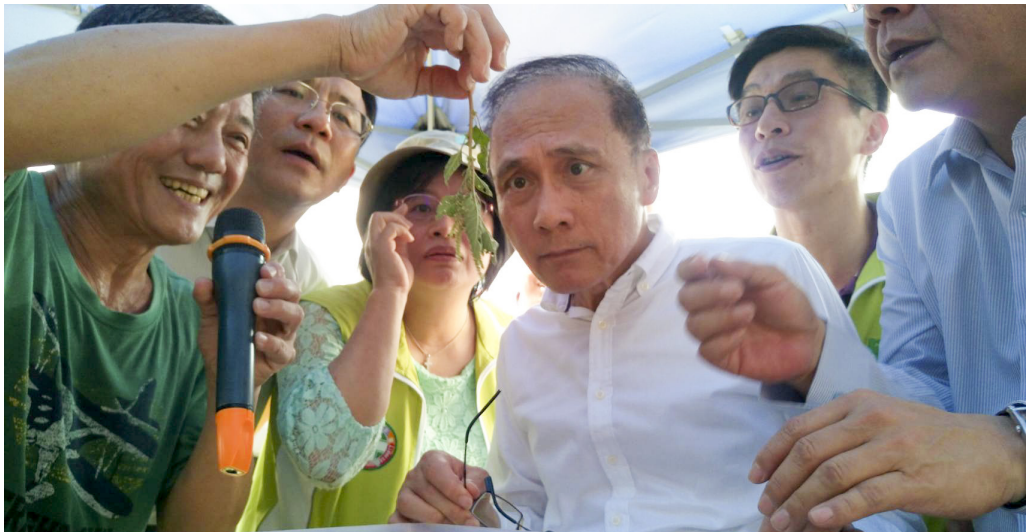
累積豐厚的田間管理經驗的黃克賢，8年前轉入有機蔬菜栽培。

面積廣達4.3甲的有機農場，輪種一、二十種的季節蔬果，除了南瓜、檸檬採裸地栽培，一座座溫網室不僅具有防範雨水侵蝕的作用，更能防止蛾蝶等蟲害。農場還有個秘密武器，便是飼養草蛉，運用一物剋一物的方式解決常見的蚜蟲問題。

友善、健康的栽種方式，即使是多雨的夏季，小菘菜、荷葉小白菜仍一身油綠，黃克賢摘下嫩葉就往嘴裡塞，露出招牌笑容說自己是世界上最憨的人，種植最麻煩的有機作物，不過，「有了健康的土地，才有健康的作物、健康的人生」是顛撲不破的道理，讓孩子吃得健康最重要。



良好的田間管理讓有機絲瓜結實累累。(江夏有機農場提供)



來賓走訪江夏農場必看的秘密武器——自養天敵。（江夏有機農場提供）

8年來，無論資材或工資漲了幾回，江夏農場的蔬菜價格始終定錨在初始的50元，遠不及市場價格，這樣的訂價讓其他有機小農飽受壓力，但黃克賢最在意的是健康。他說，全國200多萬的孩子少看一次門診，就能省下許多金錢支出，從這個角度來看，一切都值得。

經驗分享，扶植有機新手

一輩子風來浪去，黃克賢深知，有機農民是走在人煙稀少的路上，從土地、資金、技術、法規……，重重難關必須克服，唐吉軻德式的單打獨鬥撐不久，市場擴展性也會被侷限，只能合力把餅做大，將投入有機栽培的農友們組織壯大起來，透過群體戰降低生產成本，未來才有可能性。

此外，經驗傳承也很重要，光是「計畫生產」與「生產計畫」的差異與執行就能說上大半天。

因此他積極參與高屏地區官方的有機產業推動活動，從



有機農業仰賴大量的人工選篩摘採。



採收後的蔬菜需要大量人力進行後續處理。（江夏有機農場提供）



農具機械化可補充有機栽種人力短缺問題。（江夏有機農場提供）

國立高雄大學精緻農業課程講師到屏東縣政府「燕南飛計畫」，他將自己摸索的知識系統化，毫不藏私地分享給想進入有機領域的新手，甚或提供農場讓農友學習。

走回農場的簡易棚架，黃克賢坐在自行改裝的輪椅上，一邊喝著有機菊花茶一邊說，「好一陣子沒當講師了」，原因竟是爬上頂篷向學員示範網室架設時，不慎從3公尺高處跌落，摔斷了脊椎及腿骨，朋友罵他笨，何苦「來真的」，他依舊傻笑以對。

耕地不足，嘗試垂直栽種

除了傳承栽培經驗，市場通路方面，透過與農場以外的小農合作，以健康菜生產合作社的形式，讓更多後起者加入有機市場。

只是隨著年紀與體力開始走下坡，46年次的黃克賢明顯感受農業人口高齡化的問題，而有機栽培仰賴大量人工作業，人力荒無可迴避。他運用現代技術，嘗試垂直栽種，試圖掙脫有機耕地不足的困境，一旦新的田間管理模式可行，產量

可望倍增，並透過共同管理的經營模式，讓農場裡的青農看得到未來。

有機農業這條路究竟能走多遠或多久？哪個方向才是對的？沒有人有正確解答。在黃克賢眼中，只要有機會就應該試，雖然不一定成功，但不試就沒機會。他相信，奮力一搏，合力做大有機市場的餅，以更具競爭力的價格供給更多單位、更遠縣市、更多學子，才能達到自然生態、生產者、消費者多贏的目標。

國家圖書館出版品預行編目資料

我在南方看見有機 / 侯千絹, 徐清銘撰文.--
臺南市: 行政院農業委員會農糧署南區分署,
民109.12
面; 公分

ISBN 978-986-5449-68-1 (平裝)

1.有機農業 2.農業經營

430.13

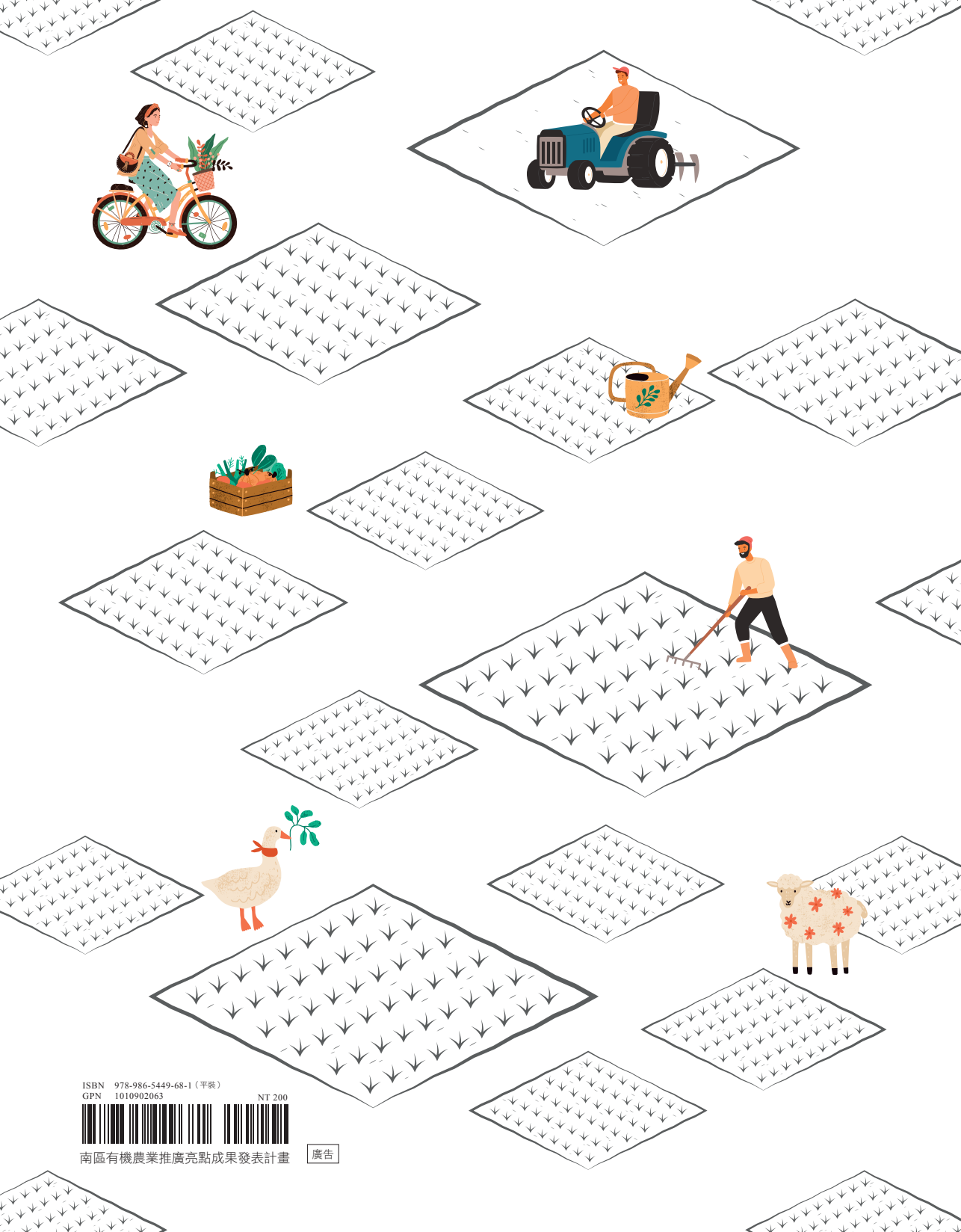
109018705

我在南方看見有機

發行人 姚志旺
出版 行政院農業委員會農糧署南區分署
網址 <https://srb.afa.gov.tw>
地址 70142 臺南市東區東門路一段 320 號
電話 06-237-2161
編審 賴乙僑、謝叔娟
主編 陳建智
撰文 侯千絹、徐清銘
攝影 邱浩瑜、吳明忠、徐清銘
文字編輯 楊織郡
執行企劃 財團法人豐年社
美編設計 黃筱珍
印刷 博創印藝文化事業有限公司
出版日期 中華民國 109 年 12 月 (初版)
定價 新臺幣 200 元

I S B N 978-986-5449-68-1

G P N 1010902063



ISBN 978-986-5449-68-1 (平裝)

GPN 1010902063

NT 200



南區有機農業推廣亮點成果發表計畫

廣告