

農民學院結訓學員專訪

歸零後的有機農人生 創造農業新價值—宜蘭青農陳柏翰

作者：林正木 助理研究員

農業推廣課

農業推廣教育研究室

電話：(03)852-1108 轉 1960



前言

幾年前，在宜蘭踏足各鄉鎮從事電腦維護的陳柏翰，大概沒想到，今天會成為一位專業的有機農。時間倒退約 6 年前，還是一位具備電腦維護技能的工程師，在職場上發揮所學。一場生病讓他放下工作，卻意外在休養中開啟對農業興趣，因此決定離工從農，開始承租農地耕耘，展開人生新里程。以下將介紹青農陳柏翰的農業歷程，如何一步一腳印，從零開始並闖出自己的一片天，現今仍熱愛著自己的選擇，創造不一樣的人生價值。

一場大病 意外與農業的邂逅

大學唸電機系的陳柏翰，出社會後，朝著自己最熟悉的專業領域發展，從事電機維修的相關工作，「儘管是看別人臉色拿薪水，有一

技之長在身，讓僱主也很信任與放心，因此工作倒也很順利！」陳柏翰自信說著。這樣朝九晚五的安穩生活，在一場突如其來的生病變調。有一次做健檢後數天，突然被緊急通知要盡速開刀，家人在措手不及下簽下了切結書，因此陳柏翰立即入院做了心導管手術。

開完刀後，健康逐漸開始回復，鄰居出於關心，邀請他到鄰居的友善農場幫忙，希望藉由活動早日康復。陳柏翰在家養病好幾天，其實很想出去透透氣，就答應了好心的鄰居。原來只是純粹到山上幫忙，卻意外喜歡上農事，而且做的不亦樂乎，同時也開始對有機農業有了憧憬，棄工從農的念頭悄悄地開始在心中萌芽。

農民學院課程 縮短從農摸索期

從小在宜蘭農村長大的陳柏翰，雖然農業對他來說並不陌生，但是對農業沒太大興趣，因此未打算要留在農村當農夫。唸書出社會後的學經歷背景，完全與農業扯不上關係，對於耕種技術更是一竅不通的農業門外漢。沒有任何田間種植經驗的農業素人，開始上網尋找相關的課程，希望先建立自己的農業知識，縮短從農初期的摸索期，因此找到了農民學院課程。

考量上課天數、內容及朝向有機耕作等因素，陳柏翰決定就近報名花蓮區農業改良場開設的有機農業初階課程，為期 2 週訓練讓自己廣泛的學習各產業別作物產銷知識，也奠定未來朝向有機之路的知能。結訓之後，仍然維持學習的心態和動力，冀望激發創新的經營模式，陸續又參加進階課程，拓展自己從農的視野。

陳柏翰表示：「農民學院的紮實課程與專業講師，以及與學員間彼此經驗分享，讓自己更篤定未來從農方向及實際可能會遇上那些風險，事先瞭解可以減少走更多的冤枉路！」。此外，「事業發展要平步青雲，建立人脈是不可或缺的成功要素。」轉換跑道的陳柏翰有感而發，加入宜蘭縣青年農民聯誼會，會員間不藏私地分享領域的資訊，讓他跳脫在自己小天地裡的框架，突破慣性的思維模式。



找到生存之道 與另一半闖出小農一片天

雖然是農三代的陳柏翰，但是有機與慣行的理念，讓兩代各自發展。然而父母親給兒子一個重要的創業觀念，體會上一代是如何胼手胝足，堅持到現在。因此，在從農道路顯得辛苦些，不過在白手起家之際，他抱持著這理念，逐漸走過創業維艱的時期，而且幸運地又認識了一位願意攜手務農的老婆。不僅在農業道路

上不再孤軍奮戰，也因另一半的加入，使得工作變得輕鬆又不孤單。

陳柏翰從不灰心喪志，有敢衝又不怕冒險的傻勁，在草創時期難免艱辛，不過與另一半共同努力，終悟出小農生存之道。考量從農資金、設備、人力不充裕，在選擇經營品項時，選擇水稻產業開始，「它具備投資成本少、技術門檻低、機械化程度高的產業，最重要的是代耕體系完備，大部份的田間及後製作業均可交付給代耕業者處理，減少購置大型農機具及彌補人力短缺的問題」陳柏翰娓娓道來。

此外，評估在地有專門收購雜糧的農場，而且需求性大，銷售問題就可以解決，只要把精神全投注在產量及品質上，符合製作農場的要求，也不怕不來收購。目前配合製作農場，種植宜蘭老種黃仁黑豆及花蓮一號黃豆，採收後由農場製作成醬油、豆漿等。水稻除了賣真空包裝的鮮米外，開發酒及麴等米加工品亦不遺餘力；然而購置加工設備讓夫妻兩裹足不前，找到在地的酒廠代工，在資金不充裕下與異業結盟，完成小農開發加工產品的心願。

綠保有機雙認證 提升消費者認同

有機農業初階班上完後，打開了陳柏翰的有機農業大門。他認為，鑑於食安事件層出不窮及國人養生觀念盛行，讓消費意識逐漸抬頭，未來有機市場會佔有一席之地。為了迎合消費市場趨勢以及堅持有機理念；儘管農地問題成了申請驗證的絆腳石，但是他絕不會打退鼓。陳柏翰說著：「先申請文件門檻比有機驗

1 參加農夫市集，向消費者介紹產品栽培方式
(陳柏翰提供)

2 參加農民學院有機農業課程 奠定有機知識及技能

證略低的綠保標章，只要不使用農藥、化肥、除草劑，同時有助於野生動物復育，就能輕易取得。」

等到租到國有地有機驗證申請才出現曙光，由於之前採取友善耕作，環境已符合有機的要求，很快地取得轉型期有機證書。他認為，具備有機驗證的有機戶，不一定同時有綠保標章，雙認證有加分的效果，更經得起消費者的考驗。為了能讓消費者瞭解自己的理念及用心，在包裝袋上特別還繪製彩鷗，無形中更加深對產品的信賴。「區區一張 A4 大小證書及包裝袋上彩鷗圖案，卻是建立顧客對產品有力的絕佳代言人！」陳柏翰強調。

開發加工品 提升米的價值

工程師出身的陳柏翰，瞭解到工業產品與農產品不同，農產品會逐漸腐爛變質，造成農友銷售壓力。常思考著如何把農產品像工業產品一樣可以放很久，因此有了像陳年老酒的點子。他表示：「用米製作的酒及醋可以比一般農產加工品放的更久，不僅增加米的用途及價值，也能解決農產品易損壞的問題。」

考量摸索種植時間、在地已技術成熟品種、開發加工產品等，陳柏翰選擇鮮食加工兩用的品種，如越光米、臺中秈 10 號等。越光米為日本原生種，主要為鮮食用，其餘做成米製飲品的糙米酒。臺中秈 10 號則除了主打鮮食外，也做成鹽麩、糙米醋、甘酒等；他自豪介紹：「鹽麩、糙米醋可做為適合釀果醋的基底醋，或是料理調味用；甘酒是一種完全不含酒精成份的米發酵飲品，健康養生清爽零負擔！」

開創直銷通路 創造銷售契機

雖然有公糧稻穀保價收購制度的支持，並

提供最省事又有保障的選擇，但是對陳柏翰來說，不會把繳交公糧當作唯一的通路選項，希望開創直銷路線，創造銷售契機。目前以自產自銷為主，透過臉書行銷農產品，他認為，目前網路仍是自己重要的通路之一。另外，也積極參與農夫市集，讓大都會區的消費者，有機會瞭解他的經營理念、生產方式與環境生態，希望建構對彼此的信任。「這樣的面對面溝通方式，成功地將自家的農產品推銷出去。未來期許要朝著像日本『道之驛』概念，在宜蘭市區幹道設立直賣所，拉近產地與消費端間之距離，縮短食物運送里程及新鮮直送的目標前進。」陳柏翰期勉自己。

結語

陳柏翰打出「立農產地直賣所」品牌，成功與市場接軌，交出亮麗的銷售成績單，在新職場領域裡找到興趣及實現自我價值，可以說他是一位被工程耽誤的青農。從農熱情經 6 年的試煉從不消退，而且不斷在生產、加工及行銷上自我突破，終於闖出了自己的一片天。

為了奠定投入門檻高的有機農業，從農民學院學習系統性的知識，同時參加青農組織，拓展視野。在資源有限下找到适合自己生存之道，在經營品項選擇能委託代工或契作為優先，減少資金挹注；與異業結盟，開發出保存更長及利於銷售的產品；運用低成本的網路社群功能，開拓商機。未來要推廣地產地消通路，減少運輸成本，提供新鮮至上的農產。🌱



4 「農產地直賣所」臉書 QR code，與消費者面對面，直接銷售農產品