

## 玉里有機蔬菜生產尖兵 - 彭新發農友（下）

李名梅 1999-03 花蓮區農業專訊 27:15-16

### 自我進修不斷成長

彭先生僅國小畢業，小時候家中農忙還常沒去上課，一學期只上二十來天。但無論在生產或銷售知識及經驗上其絕對是跟得上時代潮流不落人後的哦，祕訣無他，訂閱多種書籍雜誌充實自己，遇有疑難則虛心請教於各相關單位，在在都會令他能快速取得最新資訊，調整產銷步伐，也因此他還是本場的常客呢！



甜椒園裡覆蓋著一層PE膜（左），旁邊就是有機芋頭蕃薯田（右）

訪談中他以調侃語氣問：「猜猜我除了以 PE 膜覆蓋防治田間雜草外，畦溝裡雜草如何處理呢？」你們猜著了嗎？原來是用火燒，即背著小瓦斯桶，手拿

噴火器的除草方法，既省工又省時，五分地二小時不到雜草就解決了，比起僱工除草還便宜。這方式也是從雜誌上學來的呢，怪不得他直說書中自有黃金屋。此外，積極參加相關的講習觀摩活動，從講師及同行的經驗裡獲取新點子，應用於實際管理上突破產銷瓶頸，是個不放棄任何成長機會的人。

### 夫妻分工開創新天地

彭先生夫婦共同經營 2.5 甲有機菜園，除要生產蔬菜，還要找尋銷售管道將產品賣出去，實在非常辛苦。平日，彭太太負責田間工作調配及採收後農產品處理，同時為避免農忙發生僱工困難，則依作物生長期選擇種植種類，或依作物特性及需求延後或提前採收產品，除有效降低僱工成本外，也可順利出貨不致延誤。為維持地力，田間依時節規劃，進行蔬菜與水稻或綠肥（太陽麻）輪作，任勞任怨，是彭先生不可或缺的好幫手。

他客氣的說：「老婆很會工作，可是拙於招呼客人」，但想必內心是家有賢妻萬事足呀！

民國 84 年開始從事有機蔬菜栽培至民國 85 年接受本場輔導，將產品貼上有機標章出售，此時生產漸趨穩定，而在花蓮區農業改良場策劃及花蓮市農會協助，政府出資輔導下，於花蓮市農會中山、中華、自強超市設置了有機農產品專櫃，由於專櫃的銷售量有限無法完全疏通供過於求現象，他開始主動開拓更多銷售通路。彭先生非常感謝花蓮區農業改良場協助他參與相關展示（售）活動，才有機會打開知名度與銷售網，將產品介紹給更多消費群及銷售商店。由於產品精緻、價格合理，受到許多商店及消費者之青睞而持續訂貨，現在的生意伙伴除花蓮外還遍佈台東、台北、台中及高雄等地，近期也將打入有機農產品連鎖專賣市場，預期消費者將更容易買到他的產品。

彭先生並不就此滿足，基於對農業的使命感，除利用機會教育消費者，還經常受邀至學校演講，推廣有機農業的理念，適時掌握機會培養未來有機產品消費群，期望下一代能體會有機生產對人體及自然生態的益處，進而愛用有機產品。為使有機農產品深入每個家庭，並



彭先生（右二）與本場同仁及來賓於其田間合影

解決青椒過熟商品價值降低問題，不惜耗資購買許多生機飲食及各類食譜，在其妻協助下，研究開發出許多可口的有機蔬菜烹調食譜，供大眾取用，進而吸引許多消費者直接向其訂購，直銷生意也愈作愈好。一群可愛的消費者更以一傳十，十傳百的方式為其產品宣傳，有時他尚未到學校演講，師生們就先蜂湧而至採購產品。經過多年努力，其生產的有機蔬菜目前已是供不應求了。

### 展望

彭先生說台灣每年購買農藥總金額高達二十多億元台幣，以農藥用量與耕地面積計算，台灣農業用藥比率居世界之冠。對自然環境之污染相當嚴重。在這層體驗下，他堅持以有機生產方式提供無污染的農產品，為避免受到其他非有機農田的間接污染，重視選地，採上游無污染的水源而不用田尾的水耕作，88 年度起將於田間四周圍上黑色細紗網，防止非有機農田的農藥污染。並計劃在其田區大馬路邊設立展售點，提供來往人群購買產品外，還將作為生態教學用，目前已搜集了許多資料及錄影帶，待展售點成立後，民眾不妨前往參觀購買。

最後，他還非常感謝在即將加入 WTO，能夠在花蓮區農業改良場大力輔導及農政單位支持下，發現農業得以永續生產的契機，也讓他覺得自己的工作已不在純粹只是農業生產，而是一項有意義的良心事業，透過有機農產品的銷售活動達成理念溝通與理想之推廣。