



花蓮縣原住民農產業 現況與發展

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)8521108轉195

前 言

花蓮縣有近四分之一的人口是原住民，依花蓮縣政府99年10月份的人口統計月報表資料顯示，依序以吉安（15.40%）、秀林（14.75%）、花蓮（12.20%）及玉里（8.78%）為原住民人口最多之鄉鎮市，平地原住民以阿美族最多，山地原住民以太魯閣族最多，分佈範圍遍及13個鄉鎮市。在地理區位方面，花蓮縣總面積為462,857公頃，其中平原面積佔10.92%，山坡地面積佔16.29%，高山面積佔72.79%，由此可知原住民所耕作的農地大部份位於偏遠地區，在地理條件特殊性及原住民耕作習性關係，使得原住民地區的農業發展型態與漢族農業發展型態迥異，因此如何輔導原住民發展較具競爭力之經濟特產作物，促使各部落逐步建立具有地方特色之農產業，未來可就其資源優勢發揮，消除劣勢條件，解決原住民農業經營之困境，實為該深思的議題。

原住民農產業現況與發展困境

一、農產業現況

花蓮縣山地鄉原住民農產業因地理環境



▲輔導卓溪崙山居民栽培當歸



▲原住民特色的養生野菜山蘇



▲獨具文化特質的民俗植物樹豆

特殊，且交通不便，雖然植物資源相當豐富，但欠缺良好生產設施及栽培技術，產銷成本亦偏高，因此農業競爭力較為薄弱。至於平地鄉原住民農產業，雖其生產技術、經營管理模式普遍較山地鄉精緻化，但若與非原住民農民相比，則其產量、運輸資源、管理精緻度、資金投入情形等，仍有些許差異。

根據花蓮縣政府的統計資料顯示，若以耕地面積來看，花蓮縣山地原住民每戶耕地面積未滿1公頃及1~5公頃者皆佔有相當高比例，而平地原住民則較多耕地面積為未滿1公頃。花蓮縣原住民有耕地戶數比例佔51.41%，其中山地原住民有耕地戶數比例佔70.39%，平地原住民為43.25%。

花蓮縣山地鄉原住民鄉鎮包含秀林、萬榮、卓溪，種植種類繁多，包括甘藷、玉米、花卉、瓜類、玉米、水稻、水蜜桃、檳榔、薑、小米等，而較具地方特色之作物有山蘇、箭筍、苦茶、梅李，近年來本場於卓溪鄉崙山地區開始輔導當地居民種植保健植物當歸，並且輔導與合作社契作，以確保產銷順暢，同時本場也輔導其成為有機專區，營造兼具生產、生活、生態特色的農村環境。除山地鄉外，其餘花蓮縣平地鄉鎮皆有平地鄉原住民，分佈的

地區廣泛，種植的作物包括水稻、竹筍、蓮花、金針花、山蘇、文旦、旱稻、香草等，較具地方特色之作物有各式各樣野菜（山蘇、樹豆、山苦瓜）、箭竹筍、金針花、紅糯米等。

二、發展困境

（一）缺乏產業特色與定位

原住民地區深具各項發展潛力之資源，但未具備商品化之高品質及特色產品，致無法有效創造市場供需且行銷通路匱乏，難以提升市場佔有率及能見度，故須進一步發掘及評估。因此輔導發展具潛力的原住民特色農特產，並定位安全健康為品牌訴求，生產符合現代飲食觀念的健康養生農產品。

（二）資源整合不易

由於花蓮縣原住民地區幅員遼闊，地廣人稀，有些地區交通甚不便，無暢通的連絡道路系統，使得社會資源不足且整合不易，導致城鄉落差加劇；再加上長期以來收益低少，經濟力薄弱，致發展遠遠落後其他平地社會。

（三）整體包裝與行銷不足

花蓮縣原住民族地區擁有多元化族群特色、好山好水、溫泉及生物多樣性等，是吸引都會區遊客前來消費最佳的利器，但是未作好有效的整合，發揮群聚的效益。故輔導其開發具有發展潛力之觀光資源，並結合部落人文、自然環境、農業及休閒旅遊等資源，進行整體包裝與規劃才有助於活絡週邊產業發展。

（四）經營管理理念及技術尚待加強

原住民多從事初級產業，生產技術較為簡單，經營理念及技術尚待加強，而組織功能亦不健全，未充分發揮產銷效益，生產的農產品商品化程度不高，產銷通路又狹窄，故在產銷機制未完備情況下，致無法打入市場進行有效率的競爭。



原住民農產業SWOT分析

一、優勢

- (一) 花蓮縣原住民地區富有民俗植物（樹豆、紅糯米等）、特用作物（箭竹筍、山蘇等）及溫帶果樹（水蜜桃）等，具備地區農特產品特色。
- (二) 各原住民均有不同的文化歷史活動，如阿美族的豐年祭、布農族的射耳祭等，配合文化活動，發展原住民風味餐及在地消費，協助農特產品行銷。
- (三) 大部份部落有美麗的自然景觀、生物資源豐富、多樣化的手工藝品，可吸引外地遊客遊憩與消費。



▲運用當地健康食材調理風味餐



▲受到觀光遊客喜愛的原住民舞蹈

二、劣勢

- (一) 經營技術及經營理念較不足，產銷上無法產生大的經營效益。
- (二) 生產的農產品大多單打獨鬥，較少有完善的組織來發揮產銷功能。
- (三) 初級產品較多，加工及精緻化程度不高，不易增加產品的附加價值。
- (四) 農產品通路少，且不瞭解消費市場資訊，對成本及理財觀念不足。

三、機會

- (一) 花蓮縣原住民地區具有特色農產品搭配優美的自然環境，如萬榮鄉紅葉地區富有溫泉，可推出溫泉箭竹筍，提高競爭力及發展的機會。



▲豐富的景觀遊憩區吸引都市人到此一遊

- (二) 配合民俗活動及休閒生態旅遊，發展在地原住民風味餐及農產加工品。
- (三) 國人近來熱中鄉村旅遊休閒，重視接近大自然的休閒活動。



四、威脅

- (一) 外部競爭激烈，同質性農產品間的威脅較大。
- (二) 農耕所在地多位於遠離地區如山區，故生產環境較不佳，且公共設施缺乏。
- (三) 農業人口老化，農業收入不穩定，難以留住部落年輕人。

原住民農產業發展因應對策

一、農業輔導與措施應重新思考

雖然部份原鄉已逐漸發展具特色的有機產業，但大部份的原住民地區農業大多仍採粗放式經營，且農民年齡大多在50歲以上，欲改變發展精緻農業與有機農業，恐怕相當困難，再加上有機耕作型態較為細緻外，經營成本亦較高，因此針對原住民農業環境特殊性、耕作習性，值得重新思索。現階段仍應以低成本、易管理之栽培模式，輔導生產安全健康在地性的特色農產品。

二、專業知能養成

長期以來政府投入許多資源在原住民地區，但較多以補助方式進行輔導，讓原住民農民養成依賴心，缺乏主動學習的動力。在專業知能培訓及年輕原住民培育就顯得非常重要，改變農民的觀念與行為，從學習成立組織開始至提升經營管理理念及農耕技術，養成積極主動面對、解決問題的能力，方能克服農業上的困境。近年來經濟不景氣，回流原鄉的年輕人增加，原住民失業者大都回到部落從事農耕工作為主，若能培育這些年輕人成為核心農民，將能為部落增加就業的人口，提升原住民地區農業競爭力。

三、活用部落資源開創觀光商機

原住民地區的農產品產量不大，且除獨特的農作物外，其他在漢族地區大多亦有生產，與其競爭，則在價格與品質上難以與之抗衡。近年來國人偏向與大自然接觸、親近鄉野環境、體驗農村生活休閒型態，故勢必結合原鄉生產、生活、生態的休閒體驗旅遊及文化產業活動來推銷農產品，達到地產地銷、降低食物里程、減少中間商剝削及運銷成本的效益，創造農產品銷售的契機。



▲農業可結合原住民人文藝術行銷



▲近年來盛行運用原住民民俗植物製作植物染紀念品



四、拓展行銷通路

原住民地區的農產品行銷通路狹窄，難以和非原住民農民組織化的產銷模式與經營效益相較，惟有擴展農產品至消費層面及增加市場流動性，方能將農產品推銷出去，增進原住民的利潤。因此須妥善規劃農產品生產與市場調節供需，以因應拓展多元的行銷管道，並導入分類包裝與品牌的概念，以提升產品之品質及產業經營的競爭力；同時因應原鄉多遠離銷售市場，應建立產銷資訊網路，策劃農特產品展售活動，擴大拓展農產品通路。

結語

花蓮縣原住民農產業均以初級生產為主，栽培技術及經營效率有待加強，尤其位居偏遠

山區之原住民農民，耕作技術粗放，產量少品質不佳，且少有精緻化的農產加工品，經營管理理念亦甚缺乏。近年來本場已針對吉安鄉特用作物（當歸）產銷班、鳳林鎮山興、玉溪地區崙山與長良等地區之原住民農產業，輔導其栽培技術與加工利用，未來也將透過計畫進行探討原住民部落最具發展潛力之特色農產業與輔導需求，以強化特色農產品栽培技術、加工利用及經營管理，同時結合在地豐富而獨特的自然資源、生活文化、休閒旅遊，發展部落休閒農產業，提升原住民農產業的競爭力，相信在農民、農政單位及民間團體的共同努力下，使原住民農產業得以走出困境，未來成長的願景是指日可待的。