



農業老仙角的經營理念

◎文・圖／吳倩芳

前言

青年農民回鄉接手或下鄉耕作，家中有長輩傳授最好，若家中無人從農，那耕作的技術及經驗該從何處傳承呢？農村人力雖老化，但老農的身上除有熟練的技術及觀天文知氣象等本領外，還有經營行銷的撇步喔！本文專訪從事農產品行銷多年的老仙角之想法與作法，與各位農友分享。

老仙角－賴錫堯先生

賴錫堯先生25歲時因家中世代務農，兄弟無意接手管理，且本身雖從事過其他行業，但自感高中學歷無法在社會上與人比拚，又正值70年代台灣經濟起飛，較少人願意從農，所以他回家接手管理，一轉眼也33年了。賴先生接手後，開始種植泰國芭樂，並於民國88年加入農會產銷班；後因參加高屏地區策略聯盟到香港展示，考量未來市場及貨源問題，於是自組裕銓農場。農場開始運作後，覺得尚有可發揮之處，91年農場轉型為果菜運銷合作社。

賴先生現為該運銷合作社理事主席，除負責合作社運作外，夫妻2人也種植1甲的珍珠芭樂，賴先生說，他是先有銷路後再來種植，不同於其他農民先種再找銷路。

產銷班運作 共選共計共運銷

合作社目前共輔導4個產銷班（燕巢區果樹產銷班第23、24及25班、燕巢區蔬菜產銷班），班員共約110人，運銷合作社成立至今，已建立自己的規模，栽植面積達100公頃。

平時定期召開班會並利用時間互相技術交流外，更邀請高雄區農業改良場及鳳山熱帶園藝試驗所的農業專家到合作社技術講習與輔導，加強班員們的專業知識及用藥觀念，提高班員的技能、產能及品質。



賴錫堯先生在班會中與班員們經驗交流

該社第23班所生產的農產品通過產銷履歷及吉園圃安全蔬果標章驗證，第24及25班則通過吉園圃安全蔬果標章驗證；蔬菜產銷班以種植小番茄及花椰菜為主，班



員中有2位所種植的小番茄具有產銷履歷。為維持合作社信譽及讓消費者安心食用，社內自設農藥殘留檢驗儀器，每星期抽樣檢測，再向藥毒所回報；且資材共同採購，除可降低成本外，亦可了解班員的用藥情形，以維持商譽。

產品採共選共計、共同運銷的方式，並徹底落實分級選別制度，賴先生說，他

很堅持先有等級才有規格，他是以「九品中正」的分級來為他班員的商品進行包裝。就因這份堅持，該合作社自92年參加本場舉辦的番石榴品質競賽獲得「季軍」揭開序幕，之後逐年獲台灣農業合作社聯合社頒發「水果共同運銷業務」一優良獎（93～95年）、第3名（96年）、第2名（97～99年）及「金獎」（100～101年）。



現正值芭樂品質最優的盛產期，一早班員陸續將採收的芭樂送到合作社集貨。



於包裝箱上清楚標示產品的分級規格，可方便拍賣或消費者辨視。

老仙角的點、線、面

賴先生表示，小農只是一個點，產銷班則是由班員點串起的線，合作社則是一個擴及市場的面。成立運銷合作社以農業經營企業化、農產品商品化、產銷一元化、包裝規格化、經營多角化為宗旨，來為當地農產品開創行銷通路。

未加入產銷班前，小農單打獨鬥，能

量小，且要面對盛產時的滯銷問題，這對小農而言，是種考驗及打擊。組班後才體會若將企業化的理念帶入農業，產銷班就是一個團體，就有公司組織。賴先生說，農民也是一位演員哦！而且扮演許多角色，因為在田裏是農夫、生產者；在市場是生意人；在家裏除了是一家之主外，還是一位老闆喔！所以產銷班的班長最難做，因為班員每一位都是老闆，班長對外，只是一位代表人，而要怎麼讓班員團結合作就要看班長的溝通協調能力了。所以，賴先生常灌輸班員觀念，要將產銷班視為一個公司，組織化，有經營理念，大家集思廣益共同開發通路，才能讓大家有錢賺。

賴先生說：「未採收前在田間是農產品，一旦採收下來，就是商品，品牌是賺錢的秘密武器，有品牌的商品才能吸引消費者的目光，不但可提高商品價值，還能

讓消費者對商品有信心、安心及更放心。」。為建立口碑，於是設計「虹園」品牌，行銷至全臺各地果菜市場深受好評，目前更積極推廣學校機關團體及一般消費者宅配到府的通路，希望消費者能吃到便宜又新鮮的水果。

賴先生引述農委會前產銷專家林淵煌的話：「產銷一體，快樂無比」，從生產到銷售，通路一貫化，所以，他不擔心銷路問題。由於班員的產品在合作社進行共選共計，為增加農民收益，所以採取多角



「虹園」芭樂甜脆可口

化市場經營，例如直銷（宅配）、超市、拍賣市場、外銷及加工等；也是團膳、營養午餐、7-11、星巴克、食品公司及農場的水果供應商，供應他們鮮果販售或截切水果的原料。芭樂價格不佳時，便以高於市場售價的價格向班員收購，做為加工品製作原料，如此一來，不但可穩定市場上芭樂鮮果價格，亦可增加芭樂多元化的產品，及保障班員的福利。目前已有專屬的食品加工公司與合作社合作，且芭樂乾已通過S.G.S.認證，在市場上也有穩定客源，銷售情形穩固。



「虹園」品牌台灣鮮果乾通過S.G.S.認證

結語

賴先生的大兒子賴信宇大學畢業後，從事物流宅配業時想到家中的商品也需要人力進行配送，於是決定回家幫忙，為雙親分擔並負責水果乾加工品製作業務。回家後，每個步驟、流程都親自參與，賴信宇說熟悉每個作業流程，才知艱辛，才能體會農民的辛苦，如此，往後才有能力來承接合作社的業務。

台灣傳統產業因工時長、工資貴及辛勞而面臨傳承的斷層，農業方面也是，但近年來隨著青年及壯年農民的回鄉或解甲歸田從農，農二代或三代的現象有逐漸增加的趨勢。賴錫堯說，不論是何種原因從農，最主要自己要對農業有興趣，農民的時間較自由，農民的日曆沒有紅字（假日），但也可以是天天星期天，並且要有收入或許比上班族少的心理準備。賴先生也希望青年農民們要加入團體（產銷班），有組織，打團體戰才能成功。



農二代賴信宇先生在集貨場幫忙班員們搬運及秤重