

養鴨生蛋獲利低 製造皮蛋嘎嘎叫

訪問線西鄉黃寶珠農友

養豬養雞不賺錢

線西鄉位於彰化縣風頭水尾的濱海地區，農作物收成因受強勁東北季風的吹刮，稻作以1期作為主，2期作因收穫欠佳，以致廢耕農田很多。近年來，鄉民逐漸朝水產養殖及畜牧業發展，養鴨在線西鄉佔畜牧生產總值的首位，皮蛋及鹹蛋生產更是聞名全省。去年因供過於求，使得養鴨業者無利可圖，但鄉內却有1位黃姓女農友因採多角化經營成功的範例。

黃寶珠女士表示，當初她會踏入畜牧界，是因為她的先生在上班，收入有限，種稻也不賺錢，想找個副業又不簡單，所以才想往畜牧業求發展，希望多賺點錢貼補家用。早期她與友人合夥飼養白羅曼鵝，不巧適逢生產過剩，第1年就 그녀의嫁粧都給賠光了。其後她也養過肉豬、肉雞、肉羊，但仍無法突破困境，因市場價格暴漲暴跌，非常不穩定。最後她在向別人請教後，決定飼養蛋鴨，因為養蛋鴨有下列幾項優點：

蛋鴨優點多多

(一)蛋鴨屬兩棲家禽，抗病力較強，很少吃藥打針，管理較易。

(二)依報紙行情結價，有行情可參考不易吃虧。

(三)現金交易，不怕倒帳。

(四)加工的皮蛋及鹹蛋市場較廣。

黃女士表示，早期蛋鴨飼養量雖少，但利潤好，如今飼養數雖然增加，但因仍採傳統方法飼養，成本偏高；而蛋雞飼養採企業化經營，成本較低，而且蛋殼潔白受歡迎，導致鴨蛋銷售量1年不如1年。



黃寶珠農友(林進行攝)

製造皮蛋和鹹蛋

然而在不景氣中，黃女士是如何經營蛋鴨成功的呢？她反問筆者是否知道市售的皮蛋和鹹蛋一個賣多少錢？我說五元吧！她說問題就出在這裡。黃女士認為不管產地鴨蛋價每台斤15元或25元，加工蛋每個平均都在5元左右，其間差價都給加工廠或中盤商賺去了。

鴨農與蛋商之間是論斤計價買蛋，漲跌幅很大，黃女士笑稱她有2層皮可以剝，較不易虧本。由於她是自養母鴨又自己加工，如果蛋價不好則自行

→

加工，如果蛋價高，加工蛋利潤就低，因此自養蛋鴨比較賺錢，可以互補損失，分散風險。

據報導，皮蛋加工品質不易控制，筆者請教黃女士如何克服這個困難，她表示要感謝她先生多年辛苦研究的結果。一般皮蛋製造商多半沿襲舊法，或者購買配方由別人作技術指導，但是黃女士實在不甘心被中間商剝削而造成虧損，因此她先生決心研究自產自銷。

2 年試驗成功

首先，他參考有關皮蛋製造的文獻，一再嘗試不同的配方，試驗不行就倒掉重新再來，如此足足研究了2年，共倒掉數千台斤的鴨蛋。終於皇天不負苦心人，最後他試驗成功了，於是開始生產上市，但因當時品質及出貨時間控制不當而遭退貨，初期造成不小的損失。這次打擊雖大，但她們並不氣餒，她先生又重新調配配方，並加強品質，終於製成可口美味的皮蛋，很受消費者喜愛，迄今已近3年，業務蒸蒸日上。

薄利多銷經營

目前有很多農產品在行銷上都會遇到困擾，然而黃女士是如何克服困難呢？她說，新產品想要加入既有市場是相當困難的，她們在經過研究後採取下列的因應對策：

(一)人都有貪便宜的心理，所以採薄利多銷的方式，以提高進入市場的機會。

(二)商標申請註冊，打出形象牌。

(三)待客誠實，童叟無欺。

黃女士還特別表示，目前市售的皮蛋大多沒有品牌，消費者很難分辨好壞，為此她們除做好包裝外，並向中央標準局註冊，以抽象的蛋鴨為圖，並以「維康」名稱行銷。目前她們的銷售範圍以彰化縣市為中心，希望在站穩近程的銷售市場後，再拓展遠程的行銷網。

最後黃女士勉勵青年農民，在經營農業時常會面臨困境，但如果能面對問題而思求解決之道，這才是走上成功的唯一捷徑。

東港

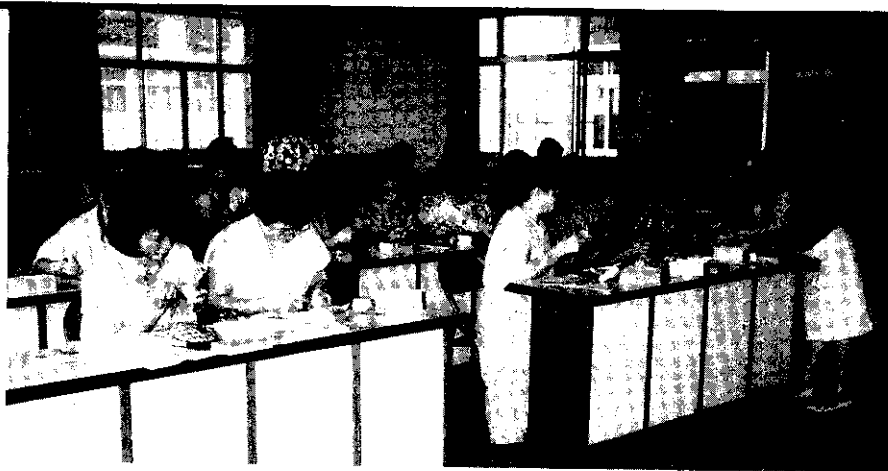
東港鎮農會為促進花卉產銷班員吸取新知及技術，特於7月15日~17日3天，辦理觀摩活動，參觀田尾公路花園、台中區農業改良場、豐原市花鶴花栽培，及后里劍蘭專業區等。(陳文嘉)

梅山

梅山鄉農會於7月18日辦理八萬農建大軍核心農家婦女手工藝講習，內容包括：1.登革熱預防宣導，2.改善農家消費型態，3.垃圾分類處理，4.手工藝講解及實習。參加人員計57人。(張美玲)

民雄

民雄鄉農會於8月11~12日兩天，在阿里山山莊舉行78年度農事技術交換大會，參加幹部80名，項目有公民農業常識測驗、鑑別比賽、農業經驗發表賽



梅山鄉八萬農建大軍核心農家婦女手工藝講習會

，及尋寶活動。

比賽結果：公民農業常識測驗第一名孫炎三，第二名邱石生，第三名許豐任，優勝黃豐雄、黃清森、林石權、戴文崇、薛玉松、林明治、盧政義；鑑別比賽第一名林明治，第二名何再亨，第三名許豐任

，優勝黃豐雄、翁炳傳、劉榮謀、蕭土水、賴滄炫、陳豐益、邱邦介；農業經驗發表賽第一名薛玉松，第二名何新湧，第三名張明川，優勝李邦、何海桐、劉延生。由本會發給獎狀及獎品表揚，以資鼓勵。(吳光華)