

廖瑞生為平凡蔬菜創造不凡身價

有人說，三百六十行，行行出狀元。在台灣鄉間，更能驗證這句話的意涵。廖瑞生以種植、經銷芹菜為事業，不起眼的佐餐蔬菜，在他手中，卻「開了一地的花朵」。

雲林縣西螺鎮是台灣重要的米倉，也是葉菜類蔬菜的主要產區之一。鎮農會蔬菜產銷第74班廖瑞生班長以芹菜為主要事業，3公頃的農田，年產芹菜達180公噸，他利用苦茶粕及有機質肥料進行生物防治及土壤改良，成功克服芹菜連作的障礙，所生產的芹菜產品獲得「吉園圃」認證。此外，他研發「芹菜種子調距直播器」，減少撒播種子用量50%及間拔所耗費的人力資源，並利用預冷的冷藏技術，延長芹菜的保鮮期限，積極拓展國軍副食品、生鮮超市、量販店等多元行銷管道，以農會「清健蔬菜」品牌行銷，不論生產、經銷均有傑出表現，獲得「神農獎」表揚。

用心投入，擴大產業規模

畢業於西螺高職的廖瑞生，從民國88年起經營農業，在0.3公頃的土地上栽培台灣芹菜，如今已擴充為3公頃，6年間擴充10倍，憑恃的是專業。他並結合菜農配合農業政策推展產銷計劃，成立西螺鎮農會蔬菜產銷第74班，設置集貨場、冷藏庫、會議室及製冰機、自動蔬菜清洗機等設施，極具規模。

廖瑞生指出，他經營芹菜產銷的目標，是儘量降低生產成本，並



西螺鎮農會蔬菜產銷第74班廖瑞生班長

克服芹菜連作的障礙，使全年均能栽培產銷，由每日出貨量1500公斤提升為3000公斤，交出一張亮麗的蔬菜生產成績單。

優質芹菜，出自優質土壤

廖瑞生種植優質芹菜，從改造土壤作起。他利用農業副產品苦茶粕、粗糠作為土壤殺菌與改良的介質，夏季氣溫較高時，則搭設60%的遮光黑網遮陰栽培，使芹菜在最適宜的環境裡成長。

在人力運用方面，廖瑞生興建產銷班蔬菜集貨場，提供班員作為小包裝的



田間採收後等待處理的芹菜



芹菜田間施用有機肥料



芹菜間拔浪費人力與工資

場所，並利用自動蔬菜清洗機，可以減少60%的人力，提升蔬菜的品質，此外，並研發採用芹菜種子調距直播器，在田間播種時，可減少50%人力間拔的支出，每公頃節省約3萬元，加上芹菜種子成本減少，等於增加約12萬元收益，並有助於降低病蟲害發生率。

健康有機，更具競爭優勢

為配合政府推廣有機蔬菜政策，符合消費市場需求，廖瑞生以生產安全健康的芹菜為目標，確保消費者的健康，

88年通過「吉園圃」認證，此後並朝設施溫室栽培發展，由「吉園圃」提升為純有機栽培，生產優質的健康芹菜，除降低成本，提升蔬菜品質，並提升產品競爭力，更具競爭優勢，將健康芹菜推向國際舞台。

在行銷方面，主要配合「吉園圃」通路、農會蔬菜共同行銷（15%）、供應國軍副食品（20%）、生鮮超市通路

（30%）、各優良社場與產銷班策略聯盟流通（20%）、西螺傳統市場及工廠加工（15%），並積極開拓海外市場。

建立品牌，策略聯盟行銷

至於經營策略，廖瑞生也有積極作為，他結合產、官、學界人士從事生產管理研發，邀請農政專家為班員授課，加強生產管理用藥，並利用冷藏設施進行短期調節，將芹菜產品採共同分級包裝，建立優良品牌，透過農會、績優社場、產銷班等通路，進行策略聯盟配合

行銷。

此外，廖瑞生並配合行政院農委會臺南區農業改良場蔬菜研究室改良夏季耐熱品質蔬菜田間試驗、國立台灣大學園藝系完成光合作用論文、國立中興大學園藝系完成芹菜連作障礙論文，並結合生物科技公司開發新產品。



芹菜送往生鮮超市通路行銷的包裝

互助合作，獲績優產銷班

在財務管理方面，

廖瑞生平時與產銷班員互助合作，以降低人力支出，並與班員共同採購農業資材，降低生產成本，同時利用電腦財務管理系統，製作損益表，利用產銷班貸款，擴大農場經營規模，發展有機農業。

除了本身在農業產銷方面的優異表現，廖瑞生對當地農村社區與產銷組織也有卓著貢獻，由他擔任班長的西螺鎮農會蔬菜產銷第74班，於91年獲得「農業產銷班經營管理系統推廣輔導計劃」績優產銷班、91年入選全國績優吉園圃產銷班的肯定，他一手規劃興建的產銷班蔬菜集貨場，闢設會議室等設施，提供產銷班員休閒進修學習使用，並邀請農業專家宣導農業政策及傳授生產新技術，充實班員的專業知識與技能，成為現代化的農民。 



使用芹菜種子調距直播器播種後的成果



田間播種時，使用自行研發的芹菜種子調距直播器



鄉間小路

月刊

『鄉間小路』

1年12期：訂費1,000元

2年24期：訂費1,800元

豐年社



訂閱服務專線：(02)23628148分機30.31許組長

郵政劃撥：00059300財團法人豐年社

地 址：台北市溫州街14號

E-mail：h3628148@ms15.hinet.net

http://harvest.coa.gov.tw