

擴大葡萄經營規模的大佃農賴昭農

文圖／陳世芳、戴登燦



賴昭農繼承經營父親賴雲恩設施葡萄園

設施葡萄是技術、資本密集之產業，當產期調節技術純熟，經營規模擴大，平均生產成本降低，便可發揮規模經濟增加收益之成效，大村鄉葡萄產銷班第17班賴昭農先生，種植葡萄之前在大村鄉經營大理石加工廠，由於從小就是父親賴雲恩班長葡萄園的幫手，民國91年看到父親年紀已高無法擔粗重的農務，決定放棄市場逐漸萎縮的大理石加工業，專心投入葡萄園經營及加入產銷班，經過與父親學習設施葡萄的栽培管理技術，94年起接手繼承父親0.8公頃之葡萄園。

賴昭農先生與妻子從農四年之後，發現設施早春葡萄三月中旬即可上市，迎合市場供應量較少之時期，具有調節產期，與露天葡萄之產期可明顯區隔，便在鄉內承租0.63公頃之水稻田擴大經營面積，經營幾年下來累積了足夠的管理經驗與資金，民國99年在講習活動獲知農委會為了活化農地，鼓勵農民企業化經營，辦理小地主大佃農計畫，經過農會推廣股長賴錫謀、賴志忠指導員協助44歲的賴先生，以專業農民身份參加小地主大佃農計畫，賴先生除了自有土地0.8公頃，加上原先承租大村鄉0.63公頃、新承租鄰近之員林鎮一般農業用地0.84公頃，合計2.27公頃，符合該項計畫大佃農果樹類擴大經營規模2公頃以

上之條件，農會協助其提送大佃農企業化經營計畫書至彰化縣政府，審查其農地利用與產銷經營規劃設施設備投資及資金來源等內容，均符合計畫目標與需求，初審過再由縣政府轉送農糧署複審，獲得農糧署補助設施0.8公頃二分之一建造費，組合式冷藏庫、碎枝割草機各補助三分之一金額。

賴先生之設施葡萄採一年二收制，主產期為三月中旬至六月初採收之早春葡萄，銷售通路以行口占85%、供應貿易商外銷新加坡佔15%，平均銷售價格110元/公斤，二期作為八月中旬至九月中旬之秋果，因氣候炎熱不易保存，且市面水果種類多，銷售價格不及早春葡萄，則以冷藏調節出貨，平均銷售價格65元/公斤，其擴大經營規模前經營0.8公頃每年收益為100萬元，平均每個月收入8萬3千元，擴大經營規模後產量增加銷售穩定，每年收益295萬元，平均每個月收入24萬5千元，讓投入的設施設備成本預計二年回收，因為有了小地主大佃農計畫的支援使賴先生可以加速擴大經營的腳步，他也感謝願意將土地出租的地主，獲得地主的信賴才能搭建設施長期經營。



大村鄉大佃農賴昭農夫婦