

農民只需要按表操課、管理，做好田間管理應該作的事，所有的栽培技術與工作流程，都由合作社提供。至於何時施肥、催花、防曬處理、採收…等等，綠地合作社都會和農友分享資訊、技術與資源。

郭理事主席強調，綠地合作社只是1個平台，因為貿易商不懂農業又懷疑農民的供應量及品管，反之，農民不信任貿易商的金流，所以該社整合兩端，利用既有集貨包裝的能力，統合出貨系統。合作社另一個責任是透過共享的運作模式去教育農民，讓農友肩負一份產業責任，透過如此整合的經營模式，產業發展穩定、有前景，農友也就願意交給第2代、第3代經營。

郭理事主席認為利潤共享不只是金錢，更應包含資訊、栽培管理技術與品質控管、通路，甚至產業文化，且共享不只有我們這一代，而是要承先啟後，延續再延續，讓共享發揮到極致。



郭智偉理事主席

綠地生產合作社主要經營鳳梨產業，理事主席郭智偉表示，該社鳳梨外銷占60~70%，以中國大陸和日本為最大宗；國內銷售則以超市、拍賣市場為主；加工品有果乾及配合微熱山丘土鳳梨的契作。以契作方式卻能掌握一群死忠的農民，讓人十分好奇，到底有何神方？原來郭理事主席與農民談契作，心存共享，以農民為主。他先讓農民知道1粒合格鳳梨的價格，農民估計好明年採收量，要不要簽訂契作合約取決農民。除合格鳳梨外，其他損傷的鳳梨也會收購，只是價格就不同。

至於與農民契作方面，他會先跟通路商談價格，扣掉中間處理費用，再給農民價格，這樣的方式比較透明、固定，農民利潤較高且有保障。談好價格後，不管市場的波動是賺還是虧，合作社全部吸收。契作農民都很信任他，不會因為市價提高而跑貨。簽好合約後，合作社會先給一筆訂金，方便農友購買資材，並由合作社到田間採樣，從土壤、肥料、催花時間到農藥施用，都會一一進行輔導，



郭智偉理事主席(著綠衣者)與農民們合影