

台灣農產加工生力軍一

「芒果哥哥」賴永坤專訪

口述／賴永坤 採訪／林秀美

五十年代初期，台灣經濟尚待起飛。生長在玉井鄉，從小放牛、跟著大人下田，讀書對我們而言其實是奢侈，只是務農的父母不希望子女步其後塵，竭盡所能地供三兄弟讀書。大哥念台灣科大，二哥曾經中輟，現在回夜大補修，至於我，則考上台大商學系；我們家成為內層林庄頭學歷最高的門第。我與大哥同年上榜的前一年，祖父仙逝，因此放榜後很多人相信這是祖德遺蔭或地理風水所致，殊不知這是點點滴滴的血淚累積起來的。

商學系四年倒吃甘蔗

考上台大第一志願是機緣。國一時，受到當時國文老師的啟發，才發奮求學，在當時教育的體罰制度下，終能考上台南二中，因二中考上台大的少，所以有「二中(重)」的俚語，意即要重考。我第一年真的沒考好，在補習時才突然開竅。我不是讀書的料，那時還年輕也沒什麼志向。只是照排名填科系，而商學

系在當時是丁組第一志願。

進入台大商學系宛如倒吃甘蔗，第一年念得很辛苦，還差點休學。商學系重數學，要修微積分、統計、會計等課，偏偏我的數學底子不好(其實我真正感興趣的是文史)，這成了我的弱點。我還記得在上楊維哲教授的課時被修理得很慘，逼得我很想休學放棄。我從南部來，朋友不多，加上個性含蓄，不好意思請教同學，得過且過，成績當然不好。由於現實與原先想像的大學生活差距頗大，讓我很沒有成就感。比較例外是林鐘雄老師(前證交所董事長)的課，他教授的經濟學是我少數念得比較有興趣的科目。還有方瑜老師教的國文，她規定每一學期繳交四篇作文，題目、長短、風格自訂，這給我很大的揮灑空間，聊慰北上求學的思鄉之苦。每當夜深人靜，靈感一來，總是振筆疾書，洋洋灑灑十幾張稿子將內心的情感完全

傾洩出來，真是痛快！方老師還鼓勵我去投稿，但以現在來看，那種青澀文字是登不上文學殿堂的。

大二以後，在總區上課的情形較少，大部份的課都開在法學院。傻媳婦熬成婆，逐漸擺脫大



■與商學系工管組同學攝於校園。



■賴永坤(左二)參加大專田徑賽。中最高者為周顯光。

一的傷愁，慢慢溶入台大的大熔爐，進行身心改造，這對我以後的行事風格影響深遠。我將工商管理定位為對人事物的管理，因而擺脫了對商的恐懼，我比較喜歡的學科目有李長貴老師的“行為研究”以及王志剛老師的“行銷學”，大三以後開始專研日文，到大四已經可以閱讀日文小說了。

大二時，由於情場失意，加上體力充沛，於是將大部份的假日時光以騎單車登高山的方式自我磨練，剛開始先挑戰北宜公路、陽明山公路的一日行程，到北橫公路及台北—台中來回的二日一夜行程，獨來獨往的，只憑一份地圖、一個指南針以及一顆信心。到大四開學前，葉仕國同學也想一圓騎車環島之夢，於是他買一部中古的摩托車，我挑一輛越野單車，我們專挑最有挑戰性的山路走，從陽金公路、蘇花公路、花東縱谷、南橫公路、溪頭、日月潭、清境農場、合歡山、武陵農場到北宜公路，都留下我們的足跡。此行原計十天，結果提早一天完成，花費不過數百元。台灣高山之美，非親自體嚐，焉得領略其壯觀瑰麗。

大學生活移情田徑

幸有楊文海學長幫忙，我得以擠進法學院宿舍，一齊住進來的還有社會系的許博雄同學。四年間我們都未曾搬離這可愛的窩，它是日式建築，有些老舊，卻不知有多少學長前輩在此煮酒論英雄，這裡散發著從南部帶來的熱情與歡笑，因為這裡除了一位社會系的香港僑生鄒嘉文學長外，其餘五位都是從南瀛北上的，宛如第二個家一般溫馨。那種感覺讓我至今懷念不已，尤其天井內種有一棵十多年的芒果樹，更增添熱帶氣氛，若有室友慶生或冬至到了，就煮些麵條或湯圓的，互相鼓勵一下。有次我還僥倖獲得校慶男16舍整潔比賽第一名，幾乎跌破所有室友的眼鏡。如今那些曾同室而眠的學長學弟都各奔前程，不知安否。

參加田徑隊就不必上體育課，於是和班上鄭成柱同學(現住香港)一齊加入田徑隊。不過後來他忙於商學系會長工作，沒空練習，就不來了。當時簡教練剛來台大，對於有興趣參加的同學來者不拒，他看我沒有專長，便建議我跑長跑，還鼓勵我：「慢慢來，總有一天會出人頭地」。我天生魯鈍，沒有運動細胞，只有老實練。我最喜歡跑完後跟學長一齊到公館吃客飯，那種滋味還甜甜地烙印在我心頭，記得第一次寒訓(住台大舊體育館2樓側邊)，我就因疲勞性骨折而被迫休養，那種痛苦真是畢生難忘。

田徑隊友以中南部人居多，個性純樸，和木訥的我較為契合；我們一起操練、一起流汗，在運動場上培養出榮辱與共的感情，長長久久，到現在都還保持聯絡。

台大田徑隊出過很多運動健將，不少人在當前政壇、學界頗具名聲，在我早期的有邱太三(法律系，撐竿跳)、劉益昌(人類學系，400 中欄，外號「拼命三郎」，曾是大專紀錄的保持人)、陳文山(地質系，中長跑)、周顯光(海洋所，大專長跑紀錄保持人)。田徑不僅鍛鍊體魄，對意志力也是磨練。我們幾乎每個星期天都要跑山，像從台大跑到木柵仙公廟(指南宮)，一趟就要二十多公里。經年累月下來，一種咬緊牙跟向前衝的心志會慢慢被磨出來，對日後處世有很大影響。校內競賽奪過多座錦標，但大運會的獎牌總是擦身而過，讓我覺得有些遺憾。曾參加過數次馬拉松比賽，最佳成績 2 小時 59 分。

學成返鄉種芒果

從商不是我的興趣。1986 年從台大畢業後，留在台北換過許多工作，心裡一直不踏實。我喜歡農村生活，不能適應都市喧鬧、緊張的環境。所以工作了三年後，在一次一貫道法會中，受到韓老前人的開導『現在孝子都不是孝子』的當頭棒喝，意即現代人有了妻子、孩子就不管老子了。決定搬回玉井老家。做這樣的決定從心裡便踏實多了，一來父母有人作伴，農忙期工作壓力減輕；且大兒子即將出生，經濟壓力大，台北的生活水準高花費多，存錢不易，幸得內人明理，雖有埋怨，但依舊隨我之意。

■自創品牌「蜜旺果」。



回來之初，父母仍催促我出外找工作，我也嘗試過，就是找不到合適的工作，當時我已茹素，心想「或許是冥冥中老天自有安排」，更加堅定根留玉井的決心。和植物在一起，它們不會講話，只是以心相會，我就喜歡這種自在的工作環境。其實在鄉下生活，吃的大都是自己種，滿山遍野都是野菜，只要慾望不那麼高，日子還是過得去。

1964 年，愛文芒果在玉井種植成功，從此改善了玉井人的生活，玉井也因此博得「芒果的故鄉」的美譽。自我有記憶以來，父親就在種芒果，由於傳統「有土斯有財」的觀念，爸爸還不斷擴充耕地面積至六公頃。芒果現已成為玉井最重要的經濟產物，栽培面積占全台十分之一，品種以愛文為主，占 45%，其他則為金煌、凱特、在來種、聖心、海頓等品種。又如為迎合台灣人紅色討喜的心態，還將金煌與愛文雜交，無意中發現改良的紅金煌。又如為討好消費者，以賣得好價錢，還將金煌及凱特(九月橘)等綠皮芒果仿日本套黑袋遮光，褪掉葉綠素後，果皮即呈現橘黃，其實保持其原色口感較佳。

芒果雖為玉井帶來前所未有的高收益，可是也一度因大出而「敗市」，價格低到不敷成本，被迫整車整車地倒掉。我學的是管理，深知果賤傷農，於是嘗試農產加工，另闢出路。在前總幹事江樹人學長的鼎力相助下，我成立農會果樹產銷班加工站。剛開始學習

製作愛文芒果干，而後情人果芒果干、楊桃干、鳳梨干到山藥湯圓。每年 2 月開始，我就從最南端的屏東開始收購芒果青加工，幫助果農穩定鮮果的市價。每年全部加工鮮果的收購量約有三、四百噸。

鑽研加工創新機

由於台灣工資貴，成本高，根本不敵中國及菲律賓低價傾銷，越來越多工廠為求生存，被迫轉移至東南亞、中國等廉價勞工地區，現在台灣的蜜餞已有90%來自中國或東南亞。而芒果產期短，工廠閒置時間過長，根本不符經濟效益，因此玉井的加工廠所剩不多。像芒果干，從菲律賓進口的成本一斤不到60元，而台灣本產的是他們的兩倍；因應之道唯有朝向具有地方特色而且不含人工化學添加物、低鹽、少糖，強調健康、新鮮、原味以做市場區隔來開發，走高級路線，台灣的農產加工才有一線生機。

為求芒果干的品質達到盡善盡美，我採用“在欖黃”且十分黃熟的愛文芒果來做加工原料，以得其色香味的極致表現。因此，要訓練員工靈巧的雙手，以避免在削皮或切片時碰傷果肉，並以冷藏糖漬法來維持其鮮度，對於烘烤的溫度、時間也要掌握的很好。

因為愛文芒果成熟期的問題，從6月到8月，短短不到三個月時間，要做一年的庫存，所以常日以繼夜地加工趕製。褐變是加工品最大的問題。如何在不添加人工物料下保持其色香味？我從許多文獻上獲知芒果干的保鮮竅門在溫度控制，經過多次嘗試與失敗，我發現以冷藏維持一定溫度，可以降低酵素反應活性，不論色澤與口感都能維持理想鮮度，保存期限又可以延長。

在改進製造技術之餘，我也研發許多副產品，如芒果饅頭、芒果牛軋糖等，但因沒有門市銷售，因此只有親朋好友才有緣吃得到。

好的產品還要配合銷售通路，目前除了批發給北部業者，也和環保團體主婦聯盟或一些有機商店有密切的配合；此外，我們也開發自有品牌「蜜旺果」（相傳芒果是唐僧到印度取經時將其種子帶回中國，當時取名。又《本草綱目拾遺》說芒果「蜜望果甘酸，能止嘔生津」。），但最主要還是靠口碑。很多顧客吃過後會再購買饋贈親友，如此口耳相傳，逐漸拓展客層；所以嚴格說來，我們沒做什麼行銷，只是保持產銷平衡，控制良好的品質，以維持一定利潤。



■對農產品的產銷，賴永坤有自己的觀察與見解。

產銷控管與品保以強化競爭力

近年來台灣一年到頭有各種結合地方產業的文化活動，像台南縣就有芒果節、白堊節、牧草節、牛乳節、蠶桑節、牛蒡節、釋迦節、鳳梨節、甘藷節等，越來越多傳統農林漁牧工作者投身休閒農業和民宿經營。我認為經營地方特色與品牌是台灣農業必然要走的路，而玉井是噍吧年事件的古戰場，這是本地特有的寶貴資產，由此充分發揮地方文史特色，展延玉井的歷史縱深，不僅能豐富文化節的內涵，也能拓展玉井更多文化觀光賣點。

拜芒果冰沙炒作，讓芒果已無滯銷之虞，但要確保農民收益還是要靠產銷控管。農產品最不利的因素就是天候無法掌握，像玉井地區的愛文芒果的盛產高峰期約是7月10日到20日，短短十天即產出約三分之一的芒果。難怪產銷要失衡了。如果供過於求價格就會下跌，民國84年我以草根大使身份到日本觀摩時，發現他們的農政體系竟能掌握整體產量，所以價格可以控制得很好，值得台灣學習。只是台灣民情和日本不一樣，缺乏共生體認與協商機制，如果要採用日本的方式，還有好長一段路要走。不過，我仍要對玉井鄉農會前總幹事江樹人抱以高度肯定。江樹人是台大經濟系畢業，擔任農會總幹事三十年，退休後轉



■與家人一同日出而作，日落而息，是他最滿足的幸福。



任鄉長，作風質樸，尤其對於提昇玉井芒果等農產品產值付出最多心力。他將經濟學理論應用得淋漓盡致，有一年芒果生產過剩，價格大跌，於是他將芒果倒入曾文溪，以量制價，經新聞媒體的炒作而成為轟動全國的社會事件，迫使當時的農林廳長下台負責。芒果價格因而風光了好幾年，「芒果之鄉」的美譽因此不逕而走，還有芒果節也是他帶動風潮創先舉辦的；這都是他學以致用的傑作！

至於芒果干要國際化，因販賣、運輸和貯存都需要更長時間，褐變仍是最大難題。台灣腹地小，消費有限，要提高農民的收益，必須借助日本、韓國市場。由於台灣是果蠅炭疽病疫區，所以日本要求薰蒸才能輸出。玉井薰蒸廠甫於日前完工，將來輸出日本均須經此道手續，並經日本官員核可才放行，增加成本支出不可避免。此外，政府目前正積極推動優質供果園制度，期將肥料與農藥管理標準化、透明化，以履歷方式獲得消費者的認同，為台灣農業塑造品牌保證，以強化國際競爭力。

獲模範農民不枉「樣哥」之得名

1999年，我獲選為模範農民，「芒果哥哥」之名經媒體披露而廣為人知。其實「芒果哥哥」台語發音為「樣哥」，是當年田徑隊友對我的暱稱。每年暑假，田徑隊友常相偕攀登台灣百岳，我對台灣的高山由此認識。大二暑假隊友約定從水里登玉山，在會

合之前，我從玉井老家，扛了一箱芒果要與隊友分享，當年交通不便，我輾轉轉車八、九個鐘頭才到水里；此後隊友遂以「樣哥」(ムメヲ ヨ)叫我，這個稱號註定我這輩子與芒果結緣。

十多年來專研芒果加工及管理，終於闖出一片自己的天地，也得到家人肯定。現在來到玉井，只要問起賴永坤，玉井鄉約有一半的人都知道。當年回鄉開疆闢土，其辛苦可以用「筚路藍縷，以啓山林」來形容，現在加工站事務已趨於穩定，多半由另一半負責生產管理，自己則朝向更有挑戰性的果園管理工作。未來仍將以開發更精緻、更高級產品為主，並結合地方文化特色。我的個性本就淡泊，而今年逾四十，對事業的看法已保守許多，但求穩定中成長就好；倒是與子女、家人一起成長，享受天倫之樂，才是我當下最在意的。

自台大畢業後，服兵役、就業到自己創業，身上無時不背個台大的十字架。當心情低潮或諸事不順時，總想一定要振作下去，因為周遭的人們在看著我呢！再怎麼辛苦總是撐一下就熬過去了。記著我畢業留言：「春天滿山遍野的芒果花火紅的開了，夏天紅豔豔的芒果黃熟了」。就是這種自然、平靜，周而復始的生活才是我想追求的。感謝老天在我考上台大的十年後回鄉務農，努力十年後終能在充滿童年回憶的老宅蓋一幢古色古香的農舍。期望未來的幾個十年能以畢心之力，為台灣芒果產銷新榮景貢獻一己之力。