有機加工經營與行銷經驗分享

李奇軍[1]

[1]清亮生態農場

一、前言

清亮生態農場於民國96年取得慈心有機農業發展基會有機證書，希望能提供最健康的食品給社會大眾。在民國97年，開始進行轉型，希望不被以往傳統農業的經營模式局限，結合企業化的管理概念。因為發現自家產品生產過量時，常造成農作物的浪費，所以自98年開始，籌備設立有機農產品加工室，並在隔年正式通過驗證，成為臺東第一家有慈心有機農產品加工認證的企業。清亮農場推行有機農業多年，最初的目的是為了讓自己家人能吃得健康，但有感現今因為飲食而造成的疾病越來越多。為此，清亮生態農場希望能夠成立一個公司，並聯合其他有機農夫，藉由更完善的生產檢驗制度，秉持古法製作程序，將農民的農作物製成有機產品，除可幫助那些堅持理念的有機農民外，更能提供消費者安全、無毒的產品，降低人體的負擔。

二、有機加工經營分享

食安問題的風爆，在加工品上的變化，導至了有機加工的一些生機，以往價格考量優先的消費者，在購買產品時，往往都會以價格為購買的考量因素。但漸漸的，消費者開始重視食安及環保(境)的問題，開始對於有機農產品及加工品，多了一些注目，也願意多花一點費用來接納它。使有機農產品及加工品在銷售上，開始有正成長。

以清亮生態農場為例，當初只是知道種植有機農產品(鮮品)、往往在銷售上被大盤吃的死死的。供給小於需求時，就沒有煩腦，因為只要專心在種植上面，並沒有銷售上的問題，對農民來講就很單純了。但反之，當供給大於需求時。就會被斷貨，導致農產品(鮮品)滯銷，當產品無法銷售出去時，該怎麼辦呢？一般農夫的角度就是任他爛下去，因為採收還需要投資人力、物力，而且賣不斷，因此任其爛掉，也不可能去採收它。

但是當農夫會善加利用加工的技術時，可能這個問題就會大大解決了。以清亮生態農場為例，我們初期就會開始把生產過剩的農產品，拿一部份來進行加工，但不會全部拿來加工，因為加工又是另一個門檻了，怎麼說呢？鮮品賣不出去，就沒有收入，沒有收入，就沒有資金把農產品拿來加工，以梅子而言，不管是做成鹹梅、還是蜜餞梅，都需要再投入更大的成本(不以規模效益來談、扣除廠房建設的成本)。單以主要副原料–有機糖來說，就夠讓小農吃不消了。一斤梅(24元)一斤有機糖(就將近要40元)。一斤梅需要一斤糖的話。一千斤梅就需要再額外負擔四萬元。站在農友的角度上來談，四萬元可能就是一季生產總盈餘的利潤了。扣掉人事成本再加一些附加的物品。事實上農友跟本沒辦法負擔這些費用。再講現實一點，生產出來的成品該賣給誰，怎麼賣，都是一個問題時，怎麼從一級化(生產)再升級二級化(加工)呢？

以清亮生態農場來說，真的就只能一步一步、慢慢來了。可能是我們農場的產品特性吧。每個農產品都有屬於它特別的特性，只要我們知道農產品的特性，就可以評估是否要升級二級化產業。清亮生態農場的梅子，剛好真的很符合這個。古老的文獻都有記載、梅子只要經過加工的技術(基本有機農業目前可以用的是(糖漬、鹽漬、蜜漬、油封…)等技術，這些技術都可以把產品的保存期限延伸。

建議從事有機農業的農友，可以先了解自已的產品能否把保存期限延伸，再投入下一個階段，當然也不一定說農產品要放個三、五年才可以做成加工。可以先去看看市場上，怎麼運作，再評估是否可行。因為說的都很容易，但要確實執行卻是很困難的。例如清亮生態農場就沒辦法把自產的嫩薑，做成脆脆的嫩薑，再銷售出去。但卻有人可以把它運用在麵包上，然後銷售出去。這部份，個人覺得若自已沒辦法做加工的話，事實上是可以跟周邊的廠商，互相結合的。

回歸主題，清亮生態農場的產品屬性，很適合做加工。我們藉由種種課程受訓，了解農場加工的一些基本知識後，就開始回來試做，當然過程中，會學到很多書本上沒發現的事情跟一些加工的技術，雖然是花了很多錢去學習，但我們不是本科 (食品加工科) 相關的專業人員，真的是很難一時間就了解到這麼多食品加工上會遇到的問題。建議有興趣踏入二級化生產的農

友，除了去上課增加知識外，真的只能實際的從“做”“中”學了。只有真正的做下去，才會發現問題，然後再改善問題，如此就學到了該有的技術了。

以清亮生態農場為例，我們在從事加工時，一般都是比較粗階的作法，沒有所謂的SOP (標準作業程序)。這也是農友再升級二級化，一定會遇到的問題。一斤梅到底該加多少糖。而作物每年、每次、每天生成都不一樣時，我們到底該加多少才符合有機加工呢？今年一斤梅一斤糖也許可以，但明天一斤梅一斤糖就真的可以嗎？因此許多加工的條件，都是一門可以好好去研究的學問。所以在加工過程中，我們會慢慢的把農產品漸漸變規則化，就會開始慢慢擴充設備，例如就會開始去採購“糖度計”，為了讓每批次的加工農產品的品質不要誤差太大，只能慢慢的投資設備了。

三、有機行銷經驗分享

分享有機加工經驗後，最終也是最重要的一門課題–「銷售」。產品花費了這麼多成本及心力，該賣到哪、怎麼賣、訂價的策略，這些問題都是要考慮的，在有機農業的經營是學無止盡的，生產、加工、銷售、都是一己之力的話，一個人實在是很難去完成的。而農民最擔心的就是人力缺乏的問題了，關於人力缺乏部份，農友都必須想辦法克服，這邊就不多說。以清亮生態農場為例，能經營下去，也真的是靠家人的努力。家裡有八個人，爸媽加六個孩子。現在每個孩子都幾乎有了家庭。也會花時間在下班時，回家幫忙。讓我們渡過辛苦的草渡期(不敢去回想)、沒收入又要出人力的那個陣痛期，真的是很難去想像。但草創期若渡過的話，接下來真的就是收割成果了。草創期時，因為加工的產品保存時間較久，所以都是客戶需要時，再充填、出貨。因出貨量時間可排定時程，相對其餘時間就多了，多了時間，就可以與縣政府或其他單位去展售、擺攤，接訂單。接了幾年後，慢慢地被通路看上，更擴大銷售的機會，所以目前就以企業化的經營模式持續發展。在清亮生態農場，生產的人負責生產，加工的人負責加工、銷售的人負責銷售。每個人專精於各自領域，各自負責。因為有好的有機加工農產品，再加上有好的通路，就可以很安穩的永續經營下去。