

堅持換得獨立

採紅番茄
×
吳柏瑞





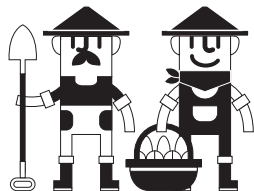
真可謂是事事難以難料，大學電機系畢業之後，原本打算去竹科工作的吳柏瑞，可沒想過有一天真會回鄉，繼承父業來種植番茄。但是就在退伍後找工作的空檔期間，卻意外地種出興趣來了，不但成為了他後來的職業，而且還變成了他未來的努力方向。

“人生轉了一個大彎

這個人生規劃轉了個大彎的青農，剛回到家鄉時，第一年選擇的方式便與完全與老爸截然不同。

他的父親吳清泉有著 30 多年的番茄種植經驗，是以傳統的慣行方式來種植，由於品質不錯，客戶頗為穩定，長期在果菜市場有著相當的口碑。不過兒子並不以此為滿足，認為即使是番茄種植可以達到更好的境界，有機便是他所追求的。

「有機栽種的價格高出許多，如果這樣就可以不用種得這麼辛苦了。」這是他最初的想法，而後來則是，「我想要種出自己也能放心大口吃的安全番茄！」無論如何，這個剛回鄉的青年是直接一頭栽進有機裡去了，而且第一年就直接以慣行轉有機了。



◆ 吳柏瑞認為從事農業不錯，因為收入不低、時間可完全掌握，而且耕種起來也樂在其中

老爸對兒子這個決定，心中其實是完全的不以為然，但最後仍是拗不過兒子，撥給了他 3 間小溫室，讓他自己去搞搞看就知道。

“蠻慘的第一年，沉潛的開始

一下進入有機番茄的領域其實蠻辛苦的，因為番茄的病蟲害多，而且宜蘭秋冬兩季水氣特重，導致著果率不佳，再加上吳柏瑞本身的經驗不足。種種因素加總之下，第一年出來的結果真的不太好，收成只有原來的 1/3，蠻慘的。

「你要不要去外面找工作啊？」老爸開口了。但他認為既然已經嚐試，不應輕言放棄，最糟的狀況頂多就是沒賺到錢而已，想要再試一、兩年看看。還好，這種失敗也因此讓他學會沉潛，放慢腳步的去上課學習新知，並且一有機會便到處觀摩他人如何種植。

第一年成績雖然慘敗，卻沒有澆熄他對有機的熱情，第二年仍是以有機的方式耕種，只是沒去申請驗證，而是以友善耕種的名義繼續前進。

接下來的情況便改善得多了，因為吳柏瑞開始引進一些對病蟲害有抗性的嫁接苗，這種苗株較不受青枯病、萎凋病等土壤病菌的危害，當然害蟲還是有一點，但由於是種植於溫室中，已將蟲害的問題減到最低，這麼一來，產量便出來了，雖然整體而言仍比慣行少了 1/3，但已讓這個堅持有機的青農振奮不已了。

“父子間的歧見，逐步浮現

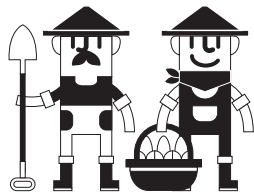
兒子慢慢做出成績，但與老爸之間的問題也逐步浮現。

原來是老爸做了 30 多年的慣行，習慣了看不到雜草，只要一出現雜草就反射性的想要將它去之而後快，除著除著，就連兒子溫室外面的雜草也順使用除草劑給去除了。



◆ 兒子與父親(左)有不少的觀念差異，不過這並沒有降低了吳柏瑞的實踐決心

「我是友善耕種，溫室外的草不用除啦！」兒子抗議了，但老爸好整以暇的回答：「我看你不太管，雜草都沒整理，所以就順便幫你噴一噴了。」「但我種的方式跟你不一樣，你不要管啦！」吳柏瑞倔強的回答，免不了傷了老爸的心，「我是為了你好，你到底知不知道啊？」



還有就是產量的問題。老爸斷言：「不用化學肥的話，就是沒效果啦！」由於使用有機肥所出來的產量還是比不上用化學肥的，大約會差個幾百斤左右，不過即使如此，吳柏瑞還是很堅持一定要走友善路線，即使沒那麼賺錢也沒關係，但老爸可完全看不下去了，「你要先把口袋填滿，接著才能談其他的理想吧？」父子兩人的價值觀頗有差異。

品質既然做到這麼好，
價格就應該要自己把握住。

吳柏瑞的友善番茄雖是種出來了，但前幾年的收入卻是頗為慘淡，原來是當時並沒有找出屬於自己的通路，仍是跟父母一樣放在果菜市場銷售，這樣即使是友善耕種出的品質，價格只得到果菜市場的批發價，頗不划算，每個月平均收入僅有1、2萬左右，這種情況持續了有4年之久。



◆ 因為自己想要隨時大口吃而種出的友善番茄。（采紅番茄提供）



- ◆ 他們很歡迎消費者直接到田區裡，自己採收、直接品嘗。（采紅番茄提供）

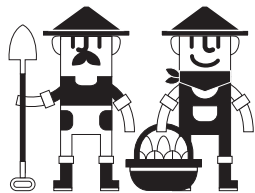


- ◆ 努力爭取每次的市集設攤機會，直接地接觸消費者，同時也增加了收入。（采紅番茄提供）

這種令人沮喪的情況一直到最近這兩、三年，大幅改變行銷通路後才得以解決。在吳柏瑞與女友的共同努力之下，逐漸開發出網路的銷售通路、同時也積極爭取市集設攤，直接地接觸消費者；並與社會大學合作進行採果體驗活動，「只要來採過一次的，就知道我們的番茄好吃。」他自信的表示。

這種直接面對消費者的方式，逐漸為他的番茄累積出口碑，同時也建立出友善番茄真正的價值，「我認為品質既然做到這麼好，價格就應該要自己把握住才對。」女友在一旁補充。

而他們更歡迎消費者直接到田區裡，自己採收、直接品嘗，最能體會出新鮮友善番茄的甜美滋味。



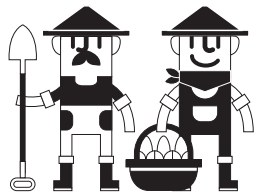
◆ 能有目前的成果，吳柏瑞的堅持也獲得了代價

收入改變，
從 1、2 萬變成 7、8 萬。

在打出自我通路之後，情勢大好，目前吳柏瑞的平均月薪已能達到 7、8 萬左右，比一般的上班族要來得好上許多。「對於沒有去竹科上班這件事，我一直沒有後悔過。」他說，這幾年做出成績之後，與朋友同學聊天時，發現從事農業一點也沒吃虧，因為收入不低、時間可完全掌握，而自己耕種起來也樂在其中，感覺雖然有些辛苦但一切還是很值得。

在這個收入從 1、2 萬發展到 7、8 萬的過程中，收入有很大的差距，但其中不變的是顆堅持友善耕種的心。吳柏瑞表示，他越種就對這種蔬果越有感情，而越是有感情，就更不可能去使用農藥或化肥，「我自己都是一邊採收一邊吃，要是噴藥可就不敢如此了。」





◆ 花蓮農改場場長范美玲(右)，前往鼓勵有心的青年農民

他說，不曉得為什麼，只要一接觸的農藥味道，身體就會有不由自主的產生抗拒感，「可能是身體想告訴我些什麼吧，畢竟使用農藥最先受害的就會是自己啊！」

“爭取到獨立田區，老爸少了嘮叨

只是這種對農藥化肥的抗拒，老爸依然是難以理解，因為友善番茄的售價雖然高些，但整體產量還是比不過慣行。尤其在前幾年，吳柏瑞的溫室是與爸爸連在一起的，老爸會一直干涉他要何時施肥、施甚麼肥；若是看到雜草更是沒有辦法，一定會幫他去除，常常在走道上就為兒子噴了除草劑，父子倆經常為這件事吵架，而吵完之後老爸還是會繼續噴，然後父子再繼續吵。

吳柏瑞因此在做出一點成績之後，積極地爭取與老爸不相連的田區。目前他的溫室已擴大到 15 間了，而且是與老爸分隔的區域，雖然租金、肥料費用都得自己來支付，但他做得很開心，因為老爸看不到他的雜草、再加上自己友善番茄的產量也出來了，所以老爸便不再嘮叨了。

自從通路建立出來之後，客源也逐漸穩定，吳柏瑞的友善番茄近兩年發展蒸蒸日上，而獲得宜蘭縣政府「宜蘭嚴選」榮譽，更是把他的事業推向高峰，讓外界更加認識了這種健康無毒的好蔬果。

目前他的友善番茄依然延續的是父母「采紅番茄」的稱號，沒有另外取新名字，但卻已然給了這個名稱一個嶄新的面貌，內含了健康以及安全的理想，而吳柏瑞在堅持了 7 年之後，果然開花結果，完成了他心目中的有機夢想。🌿



- ◆ 吳柏瑞對自己的番茄很有信心，同時產品獲得宜蘭縣政府「宜蘭嚴選」的榮譽，父母也同感光彩。（采紅番茄提供）