

3

TAIWAN
LABOR
QUARTERLY

勞工心聲



為台灣小農打造一個 公平、安心的平台

採訪撰文 蔡佩吟
照片提供 塗文鳳



創立於 2013 年的台灣富柏特行銷有限公司，是一間能將全台特色農產品推廣到各大平台的公司，藉由這些平台，將農產品銷售到國內各地及國外，不但能有效宣傳地方特產，也能讓農民朋友得到更好的收益。

心疼農民處境 創業夢想萌芽

富伯特的創辦人塗文鳳 Ivy，出社會後先是在 3C 門市擔任銷售人員，之後為了充實自我，進入貿易公司工作，而這也是讓 Ivy 決定自行創業的一大契機。從雲林北上工作的 Ivy，由於工作繁忙，經常在閒暇時候回到家鄉，享受農村生活的恬靜，但回到農村的 Ivy，時常看著辛苦工作的農民們，往往礙於傳統銷售方式，無法替自己爭取到該有的權益與報酬，而這樣的處境，讓她興起了創立網路行銷公司的想法；除此之外，從事貿易工作的 Ivy，在和大陸客戶接觸的過程中，得知有許多大陸台商注重食品品質、希望能直接購買到台灣在地農產品，更確立了她想創業、替台灣在地農民盡一份心力的決心。

從創業的想法在心中萌芽，到實際創業，Ivy 僅僅花了一年多的時間。剛開始，有許多朋友都勸她放棄如此困難的夢想，但心意已決的 Ivy 不為所動，開始上網尋求相關資源，在得知政府有提供創業者相關協助後，Ivy 也按部就班，開始實行她的創業夢。剛開始，網路行銷是她完全不熟悉的領域，所幸有政府從旁協助，從最初的創業方向、所需資金、財務狀況，都有完整的評估，讓想要創業的年輕人能明白其中難處，再決定是



否要繼續創業；直至創業中、後期，政府仍然會派遣顧問，提供持續性的輔導與幫助。這樣妥善、用心的協助，讓如今事業相當成功的 Ivy 一直心存感激。

挑戰接踵而至 堅定突破困境

在實際創業之後，Ivy 也面臨到產季及產量不穩定、資金短缺、現代與傳統銷售方式的衝突問題。幾十年來的傳統，讓農民習慣將作物交給農會、合作社、果菜市場大盤，然而因為層層轉售買賣，使農民實際所得往往與市售價格有極大差異；Ivy 認為，提升農民收入與農作物品質的方法，應該是直接讓民眾瞭解農民的辛苦與栽種特色，並且將作物分級出貨，雖然多了許多繁雜工序，但這樣不僅可以讓消費者清楚知道自己買到的



農產品是否安全，也能讓大家經由體會農民的辛勞，而更加珍惜我們所擁有的資源；而對於農民來說，消費者直接的批評與讚賞，也給了他們信心與動力，拉高了作物水準，販售價格自然也能跟著提升許多。然而許多農民已經習慣傳統的銷售模式，其中溝通與磨合也成為 Ivy 相當大的挑戰，剛開始，Ivy 只能試著改變身邊務農的親朋好友，所幸到了後來，他們成功的範例讓其他農友們有了信心，進而相互介紹，才讓這個理想拓展開來。目前公司營運已慢慢步上軌道，成效也愈來愈彰顯，而公司銷售的台灣季節水果，其品項與品質也都日漸趨於平穩成長。

而在資金方面，Ivy 也一直很感謝政府的幫助。對於年輕創業者，政府在確定公司實際規劃狀態之後，會協助其向銀行貸款，以最優惠的利率提供借貸，也免去抵押、保人等一般繁瑣程序，提供創業者最實質上的幫助。

信任無限累積 夢想持續發酵

說完創業的苦，Ivy 也提到苦盡甘來的美好，在公司創立初期，需要創立一個網頁平台，不善美工的 Ivy，由於沒有額外的資金外包給專業設計，只好自己土法煉鋼，花上比別人多好幾倍的時間

完成，雖然時常忙到半夜，但如今回想起來，都是值得再三回億的過程。而另一個「甘」，則是和農民、消費者之間的互動。當時網路行銷的手法還不普及，有許多農民朋友會提出質疑，甚至直接拒絕，然而在經由溝通、瞭解、信任，到合作之後所收到的實際成效，讓 Ivy 和愈來愈多農民朋友建立起深厚的信賴感；隨著經驗、口碑的累積，Ivy 也發現有許多客戶是之前和她購買過產品的回流客戶，而透過客戶「好康道相報」的介紹，也讓整體銷售成績有逐漸攀升的趨勢。這些都是在辛苦的創業過程背後，讓 Ivy 感受到最深刻的成就與回饋。

目前富柏特行銷公司的客源大多來自於台灣、大陸，在未來，Ivy 的目標是繼續朝東南亞拓展，而關於相關通路的整合，政府也持續提供協助與所需資訊；對於台灣農民，Ivy 也希望藉由網路行銷概念的普及，讓愈來愈多農民瞭解到目前民衆對於農產品的需求，已經漸漸轉向健康、無毒的高品質水準，希望在未來能有更多農民願意順著這股消費趨勢，改變原來的種植模式，讓台灣農產品的品質愈來愈優質，而農民朋友們也能因此獲得更優渥的報酬，讓台灣農產品登上國際舞台，也繼續將 Ivy 當初想為台灣農民盡一份心力的夢想持續發揚光大。

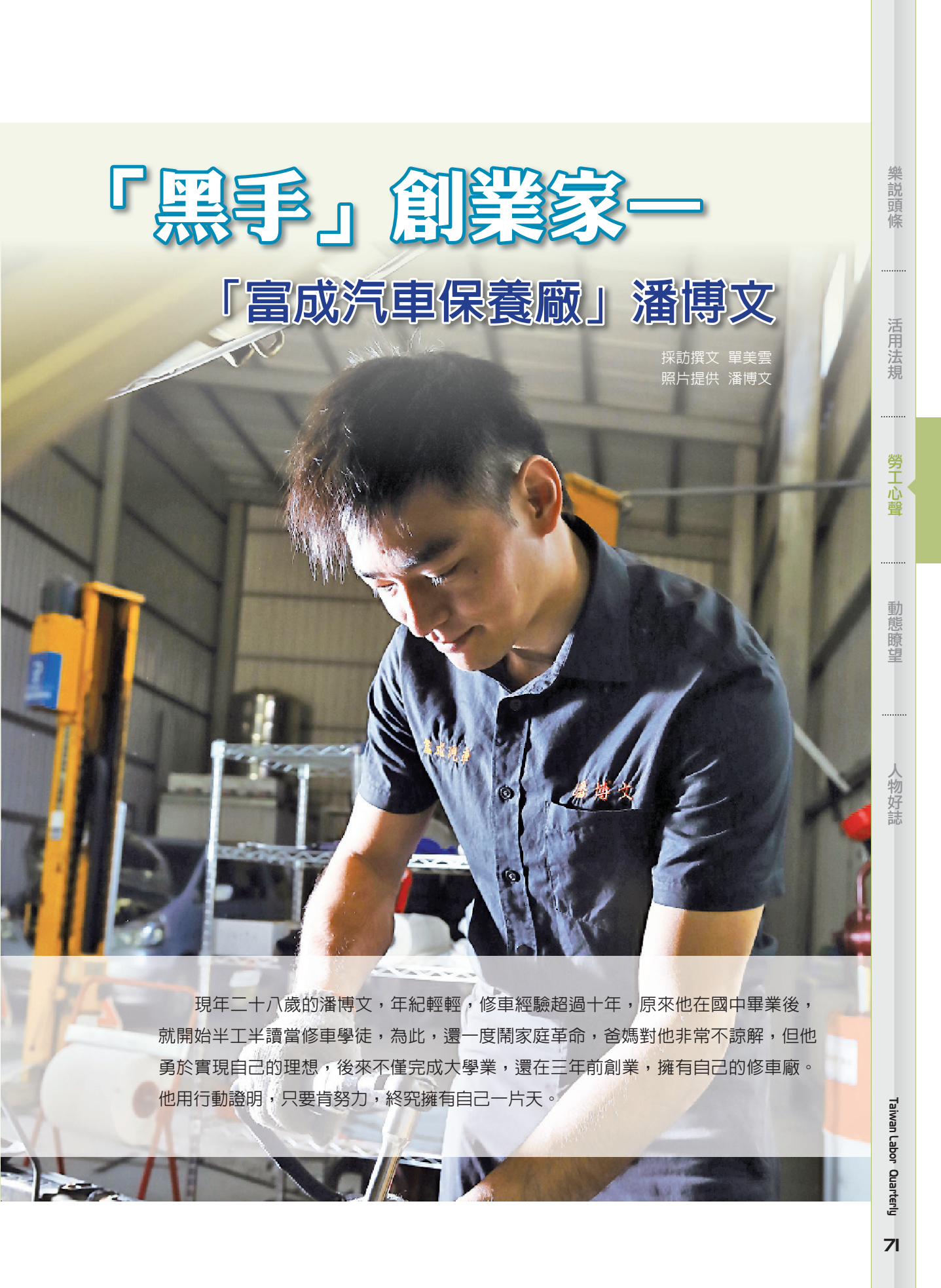


「黑手」創業家一

「富成汽車保養廠」潘博文

採訪撰文 單美雲

照片提供 潘博文



現年二十八歲的潘博文，年紀輕輕，修車經驗超過十年，原來他在國中畢業後，就開始半工半讀當修車學徒，為此，還一度鬧家庭革命，爸媽對他非常不諒解，但他勇於實現自己的理想，後來不僅完成大學業，還在三年前創業，擁有自己的修車廠。他用行動證明，只要肯努力，終究擁有自己一片天。



修車學徒 完成學業

家中排行老二，台中大雅人的潘博文，原本爸媽希望他跟哥哥一樣，乖乖讀書，如果公立高中考不上，就念私立中學，然後一路升大學。但潘博文卻堅持自己的想法，他認為，既然不愛讀書，不如學一技之長，不顧爸媽反對，跑去當汽車修理學徒。

「我當學徒時，從早上八點忙到晚上九點，雖然薪水不到一萬塊，但當把客人的車子保養維修好，我就很開心，半年後，我考上台中高工夜間部電子科，後來繼續念南開科技大學電子工程系，一路半工半讀完成學業。」

退伍後，潘博文思考自己的人生規劃，發現他對汽車維修這一行最有興趣，也投入多年，不過，自己雖有實務經驗，但是在學校一直讀的是電子相關科系，對汽車維修缺乏學理技術支撐，於是他到勞動力發展署中彰投分署開設的職訓班上課，並考取乙級證照，還順利以第一名高分畢業。

職訓狀元 企業延攬

潘博文說，職訓班開設的培訓課程，可以讓一個人從無到有，接受完整的技術訓練，自己獲益良多，加上過去多年的學徒經驗，所以能以高分畢業，而且

一畢業，當時就被 TOYOTA 公司延攬，他在 TOYOTA 上班一年，雖然薪水待遇很好，但內心不斷燃起對創業的渴望，於是他毅然決定辭職，踏上創業之途。

二〇一二年九月，潘博文向親友借貸一百萬元，開設「富成汽車保養廠」，和一般汽車維修廠區隔，自稱「有潔癖」的潘博文笑說：「一般汽車維修廠，常會有工具或零件掉在地上，或是滿地油漬，讓客戶走路都要很小心，廁所也是很髒亂，但在我這裡，看不到這些，這是對自我的要求。」

創業起頭難，潘博文說，剛開始都是透過客戶介紹，採預約制，案子不多，尤其這一行大小月很明顯，特別是遇到繳燃料稅、牌照稅，還是小孩開學繳學費的那幾個月，案子就少很多，但一遇到過年前夕，客戶準備長假出遠門，幾乎整整一個月時間，連星期天都不能休息。

創業艱辛 樂此不疲

「因為工廠只有我一個人，有時候送來的零件不符，客戶急著隔天清晨五、六點用車，我就常常忙到半夜兩、三點，還是得把車子趕出來交給客戶；有時吃飯吃到一半，客人打電話說車子在哪裡拋錨，我也是立刻趕去修車，看到客戶開心地把車開走，就很有成就感」。



儘管平常工作忙碌，潘博文希望跳脫傳統的「黑手」印象，「這一行人力很缺乏，技術層面也有待提升，我把自己定位在『汽車修護醫生』、『養車經濟學家』，我也常利用機會教育客人，讓客人了解自己的車況，事前的預防保養，比事後修車來還得更重要，尤其是萬一在高速公路上拋錨，更是危險。目前業界會針對汽車保養廠業者開發課程，我會儘量利用假日時間上課，自我進修是很需要的。」

鼓勵青年 活出自己

雖然創業艱辛，潘博文仍樂此不疲，「做自己喜歡做的事，而且從中找到樂趣，也找到自己人生的目標和價值。」但潘博文其實不鼓勵所有年輕人都踏上創業一途，「因為創業這條路實在太辛苦，不見得適合所有人，只要抱著一顆熱誠好奇的心去探索，培養自己的興趣，

找到人生的目標，然後用心學習，努力實現它，相信成功指日可待」。

透過勞動力發展署安排，潘博文也抽空去少年輔育院授課，「希望透過我個人的經驗分享，提供這些年輕人出社會時，有一個正向的觀念，好好規劃自己的人生」。走過創業低潮，潘博文去年完成終身大事，對從事特殊教育的另一半，他很感恩，「做這一行，真的很辛苦，必須得到家人的體諒與支持，幸好太太個性很好，才能讓我無後顧之憂，繼續衝刺。」





屋頂上的剪黏師徒

許哲彥 VS 黃拓維師徒

採訪撰文 單美雲
圖片提供 黃拓維



在屋頂上爬高蹲低，過了大半生，從事廟宇剪黏藝術的北港老師傅許哲彥，後繼有人了。去 (103) 年剛當兵退伍回來，台藝大畢業的黃拓維，決拜許哲彥為師，不僅參與明師高徒計畫，還舉辦剪黏工藝特展，也讓這項逐漸凋零的傳統工藝，增添新世代動能。

國寶大師 後繼有人

堪稱「國寶級」剪黏大師，六十九歲的老師傅許哲彥，從事廟宇剪粘超過半世紀，台灣許多古蹟廟宇頂脊裝飾都出自他的巧手。但近年來，剪黏逐漸被大量生產複製的彩色玻璃和磁磚取代，另一方面也面臨人才斷層，「沒少年人要學」，讓老師傅感觸良深。黃拓維的加入，讓老師傅重新燃起希望。

現年二十八歲的徒弟黃拓維，大學念的是台藝大「古蹟藝術修護學系」，大學時期就對古蹟修護有濃厚興趣的他，在同學畢業後，不是改當建築人，或是轉行當老師，他卻繼續堅守理想，探索傳統工藝之美，希望運用剪黏技巧，融入成為新的藝術創作元素。

黃拓維解釋，台灣廟宇建築的最大特色，在於屋脊色彩斑斕，繽紛耀眼花鳥神獸，以及忠孝節義人物的剪黏藝術，這是結合窯陶、泥塑與雕刻的特殊工藝。在機器大量取代手工製作的今日，許師傅仍能堅持手工古樸之美，十分難得。

手工創作 繁複耗時

許哲彥剪黏作品豐富，不僅遍及全台，還曾遠赴日本及中國大陸修復廟宇，曾為文化部列冊為「剪黏泥塑技術保存者」，因此，黃拓維唸大學期間，就已經知道大名鼎鼎的許師傅，並以許師傅為個案進行研究，這也是他畢業後，想跟著許哲彥學習的原因。



所謂剪黏，老師傅許哲彥解釋，剪黏因為融合泥塑、交趾陶及雕刻等工藝創作，製作過程十分繁複，得先用白鐵紮成骨架，以石灰等製成灰泥，製成粗胚後，然後將不同顏色的陶瓷瓦片逐一剪貼在灰泥表面。如果是人像的臉部，還得另用陶土燒製，最後手工鑲嵌上去，不僅要在屋頂上做，也

要下來看整體感覺，再爬上去修改，製程依大小不等，快則一、兩周，慢則好幾個月，像之前的北港朝天宮屋頂大修工程，就花了兩年多時間才完成。

爬高蹲低 忍受日曬

黃拓維說，以前就知道這一行很辛苦，真正做了，個中滋味也只有自己體



會，還好以前在左營當兵時，是海軍特種部隊潛水員，身體鍛鍊過，所以能忍受辛苦。天氣好時，每天爬到廟宇的屋頂上，安裝製作好的作品，一天下來八個小時以上跑不掉，尤其是豔陽下，炙熱的太陽，真得讓人受不了，遇到雨天，也不能休息，得趕緊完成作品，方便晴天時剪黏在屋脊上，幸好有家人的支持，才能讓他無後顧之憂，堅持下去。

也因傳統剪黏靠著是純手工，過程辛苦，許哲彥嘆氣道：「學這至少三年四個月當徒弟，要真正出師，起碼十年，卡早有人要學，我攏勸伊做這艱苦，去讀冊，找其他工作卡贏，以前我的徒弟都已經出師，早就獨當一面了，現在少年人做這，越來越少。」

新血不願加入傳統工藝，徒弟黃拓維也深有同感，更深覺自己有責任翻轉這種現象，「去年加入，就發現這一行很少年輕人踏入，而擁有大學學歷，更

僅有他一人。現在師傅年紀漸長，大部分是他在屋頂上做，師傅在下面指導。」他也不諱言，這是一條寂寞的道路，考驗他的耐力、毅力與體力。

名師高徒 激盪火花

但當名師遇到高徒，雙方也激盪出新的創作火花。黃拓維發揮新生代創意，一方面報名參加勞動部的明師高徒計畫，他說，剪黏是一項快要失傳的民間工藝，透過這個計畫，有機會提供年輕人參與的平台，可以跟著老師傅學習技藝，讓經驗有傳承的機會；另一方面，他也鼓勵師傅北上參加傳藝中心的工藝特展，舉辦假日講座。

「傳統工藝正在一點一滴流失，也許再過二十年這些國寶級老師傅都不見了，我希望接下來還能做更多的推廣教育，讓更多年輕人能瞭解台灣傳統工藝之美。」黃拓維自我期許地說。☺