

從會計祕書到進出口生鮮蔬果專業 凌意的傳奇商戰與人生哲學

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片／凌意



已退休的女性企業家凌意小姐，分享當年叱吒風雲的商戰故事。

在台灣水果進口史上，有許多如今我們習以為常的珍果，如美國櫻桃、水蜜桃，其引進的背後，都與一位女性企業家密不可分。她，就是凌意。出身會計，卻因不甘於一成不變，毅然投身瞬息萬變的農產貿易；從一名小祕書做起，憑藉過人的膽識與精準的判斷力，不僅在一年內晉升經理，更在 36 歲時成為公司最大股東，開創了屬於她的水果王國。這是一個關於勇氣、直覺，以及在商場中堅守良心的傳奇故事。

叛逆的靈魂 不甘平凡的職涯起點

凌意出生於台南一個專業人士家庭，父親是飛行員，母親和兩位姐姐是老師，哥哥是船長，弟弟擔任公職，凌小姐笑稱自己是家中「比較叛逆一點的」。大學時，因當時聯考分發制度，她進入了實踐大學會計統計科。畢業後的第一份工作，是在東亞貨櫃公司擔任會計。然而，不過半年，她就發現自己無法忍受會計工作的刻板與沉悶。

渴望獨立與自由發揮的她，將目光投向了一家香港人開設的貿易公司——愈富企業。這家公司的老闆頻向她招手，但最吸引她的地方，是老闆常駐香港，讓她預見了能夠獨立作業的廣闊空間。深具遠見的她，畢業伊始就利用業餘時間在東吳大學進修兩年的商用英文，為轉型做準備，正是這份遠見，讓她在機會來臨時，能毫不猶豫地展翅高飛。

迅速崛起 從祕書到公司的掌舵者

24歲那年，凌意加入愈富企業，以一份降薪的待遇入職的她，卻充滿自信地與老闆約定：「三個月後，如果您覺得我不錯，必須加倍還回來。」結果，凌意不僅憑藉出色的業務能力讓老闆兌現承諾，更在短短一年內，超越所有資歷比她深的同事，晉升為經理。

凌意的成功並非偶然，除了祕書工作，她主動扛起了原本業務人員談不下來的案子，並成功拿下專案。更驚人的是，她甚至憑藉一己之力，為公司開拓了全新的業務版圖。當時愈富企業主要出口台灣的荔枝、韭黃等蔬果至香港、新加坡等地。凌意則透過世貿協會提供的資源，自行開發客戶，將台灣的羽毛球、服飾、工藝品，甚至彩繪大理石裝飾盤等雜貨，成功銷往希臘、沙烏地阿拉伯等地。第一年，這條新業務線的獲利，甚至超過了公司原有的蔬果出口總額，讓香港老闆對她刮目相看。

隨著對產業的深入，她意識到掌握主導權的重要性。



凌意直言農產貿易需要強大的市場敏銳度與絕對的操盤權。

農產貿易如同期貨，市場行情瞬息萬變，決策必須在電光石火間完成。而這份需要24小時待命、半夜去桃機卸貨和三重冷凍庫驗貨，親自到港口接貨櫃的辛苦工作，幾乎都由她一肩扛起。於是，在1989年，36歲的她向老闆提出，要成為公司的最大股東，掌握絕對的操盤權。「我要有絕對的掌控權，才會有那個底氣去做決定。」老闆深知她的價值，當下便同意了所有條件，她也正式從管理者，蛻變為愈富企業的擁有者。

膽識與眼光 開創台灣水果新紀元

1983年起，凌意便開始將目光從出口轉向進口，率先引進泰國的榴槤、山竹等在當時仍屬罕見的水果。隨後，更大膽挑戰歐美市場，成為將美國白櫻桃、櫻桃、水蜜桃等高價水果引進台灣的第一人。

她的成功，源於一種近乎賭徒的膽識與敏銳的市場直覺。她回憶，進口第一批榴槤時，她一個女生孤身前往泰國與廠商接洽，當時泰國移民局局長還派了兩位持槍人員保護她，廠商感動於她的勇氣，義氣相挺，提供榴槤貨源。還有一次，她飛到美國佛羅里達州看貨，當下便決定進口65個貨櫃的葡萄柚，而那時，她甚至還沒找好任何買家。她的邏輯很簡單：龐大的訂單能壓低價格，包下整艘船能節省運費，最重要的是，她堅信自己的核心理念——「沒有賣不出去的產品，只有開不對的價格。」

除了膽大心細，她也深知「美學」在銷售中的力量。她將在美國超市學到的陳列技巧帶回台灣，指導通路如何擺設水果，讓原本乏人問津的西洋梨因色彩繽紛的陳列而大賣。她認為，一個超市生意的好壞，關鍵在於生鮮產品，因為這是顧客每天的需求，能帶動其他商品的銷量。

這段時間，凌意不僅是台灣市場新鮮冷藏蔬菜水果的進出口商；更將事業觸角延伸至中國大陸。她在美國成立公司，利用自己多年建立的信用，從美國供應商那裡取得貨源，再出口到當時剛起飛的大陸市場，成功地扮

演了中美農產貿易的橋梁。

商道即人道 利益面前的良心與堅持

在龍蛇雜處、競爭激烈的農產貿易領域，凌意始終堅守著一條底線：誠信與良心。這份堅持，最終成為她最寶貴的資產。

隨著水果貿易越發普及，越來越多業者加入這個市場，也讓她更加堅持：「做食品的一定要有道德良心。」

她分享了一則關於紐西蘭櫻桃的故事，完美詮釋了她的為商之道。有一年，一批空運來台的櫻桃因產地大雨而品質不佳，幾乎所有進口商都選擇向國外求償。唯獨凌意，體恤農民的辛勞，拜託旗下的大盤商辛苦一點，幫忙挑出好的果實銷售，並主動支付了全額的空運費給紐西蘭的合作社。她說：「他們已經賠了果子，不能再讓他們賠運費。」

這個看似「吃虧」的決定，卻為她贏得了無價的信任。隔年過年，當市場櫻桃大缺貨時，這家紐西蘭廠商感念她的誠信，將手上所有貨源全部獨家供應給她，讓她不僅賺回了前一年的損失，更在市場上一枝獨秀，風光無限。這件事讓她深刻體會到，「誠信」才是生意場上最穩固的基石。

華麗轉身 退而不休的精彩人生

看盡了市場的起伏與天災人禍，在 2020 年疫情之後，凌意正式退休，將奮鬥了近四十年的事業畫上句點。她沒有選擇將辛苦建立的王國交給孩子，因為她深

知這一行的艱辛，也認為中小企業在當今巨頭壟斷的時代難以生存。

對於現代年輕人，她建議與其冒險創業，不如在大公司裡力爭上游，並且要懂得「讓老闆看見你的勤力、實力和努力」，才不會被埋沒。她強調，無論念什麼科系，都應該具備會計知識，因為懂得算成本，才能在商業談判中掌握先機。

退休後的生活，凌意安排得多彩多姿。她常去陽明山爬山，為此買了四本植物學書籍，享受著辨識花草、記憶名稱的樂趣，以此「活化腦筋」；她還去上日文課，為的是即將與先生展開的 105 天環遊世界郵輪之旅。對她而言，退休生活的三大要素是：運動、學習與信仰。

從一個不甘平凡的會計，到此吒風雲的企業家，再到如今優游於山林與不輟於學習的智者，凌意有感而發：「一路走來，非常感謝許多的貴人相助扶持，才能平平安安的激流勇退、華麗轉身。」她的故事，不僅是一部台灣水果進出口業的奮鬥史，更是一堂關於勇氣、智慧與人生抉擇的深刻課程。她自己的人生證明了，無論在哪個領域，只要敢於挑戰、堅守原則，終將收穫最甜美的果實。 



凌意建議現在年輕人學習之外，更要讓老闆看見你的努力。



退休後凌意享受起愜意的山居生活，時常到陽明山爬山，為活化腦袋，更培養出辨識花草的興趣。