

與世界接軌・共舞・成為標竿 第一個通過ISO認證的農業團隊

—彰化縣二林鎮農會果樹產銷第1班

台灣加入 WTO 後，許多人對台灣農業前景抱持悲觀論點，彰化縣二林果樹產銷第1班班長張榮林則不以為然。他認為，台灣農業有競爭力，重點是如何營造發展利基。他為未來農業發展開出處方——滿足地球村顧客需求面向、調整經營體制與世界潮流接軌；其次與世界潮流共舞，如注重農產品安全衛生管理，管制標準需與先進國家齊平，而且必須務實進行；隨時掌握資訊，適時因應，最終成為世界潮流標竿——有人認為，此目標遙不可及，但他說，事在人為，人因有目標而偉大。

彰化縣二林鎮東興里遼闊的田野間，佇立1座介紹二林果樹產銷第1班的木製涼亭式招牌，看板上以「天下第一班」稱呼，令人想一探究竟。該班是全國第一個通過「ISO」國際品質認證的農業團隊，並帶動風潮，循該班模式由班長張榮林輔導驗證通過的產銷班，在全台開枝散葉。傑出表現，擔得起「第一」的封號。

第1班網室葡萄園



不施用除草劑，園內生意盎然

產品說明書・落實 ISO 精神

農業導入原屬工商企業界採用的 ISO 品質管理系統有何好處？其他效益暫且不談，僅就農民實質收益而言，即充滿誘因。二林果樹產銷第1班生產的「金鑽紅葡萄」，一盒2公斤裝售價400元，精品更達1,000元，比一般葡萄高上數倍，且九成五以上均係直銷，從不擔心滯銷，往往「葡萄成熟時」樂聲還未響起，識途行家早已預訂一空。

談起「金鑽紅葡萄」的成功之道，第



1 班班長張榮林並不特別強調其滋味、口感有何特異之處，反而著墨於「金鑽」能建立客戶的信心，在於享受美味之餘，絕對安全健康，沒有掛慮。

「金鑽紅葡萄」是全國第一個隨盒附有產品說明書、農藥殘毒檢驗報告、顧客滿意調查表的品牌農產，其說明書並非寥寥數句「意思、意思」而已，從產品品種來源、特色、管理方式、技術、栽培方法、包裝、行銷方式、食用、保存注意事項，一直到種植面積、產量、產期都交代得清清楚楚，整體格式宛如工業產品說明書，完全落實「ISO」的精神。

生命魔術師·迎戰 WTO

談起第 1 班首開風氣、引領風騷，得從班長張榮林說起。介紹自己時，喜歡自嘲外型又黑又胖為開場白的張榮林，48 年次，沙鹿高工補校畢業，學歷毫不顯赫，雖是土生土長的農家子弟，但直至民國 86 年才返鄉投入農業，短短幾年，就在農業領域開天闢地。

在二林，張榮林已是傳奇人物，農友習慣以「金鑽紅葡萄之父」讚譽，鎮內原斗國中學生以他為主題在國際競賽獲獎的網頁設計，則以「生命魔術師」形容他。

張榮林在某知名美商公司服務 20 年後辭職，返鄉務農，正是 WTO 山雨欲來之際。眼見家鄉老一輩的農民付出那麼多，收入卻無法反映努力的結果，信心盡失，也失去競爭力



利用防風網，抵擋強風

與鬥志，讓他感到很難過，決心正面迎擊 WTO。先前在美商擔任品管經理的經驗，讓他深切了解經營管理系統化、標準化的重要，不只在工業，農業領域同樣需要，面對全球化時代，農業經營的觀念、作法若不創新轉型，只有等著被淘汰，引進「ISO」的念頭，迅速成型。

金鑽紅葡萄·ISO 試金石

87 年 7 月，張榮林著手建構 ISO 9002 品質管理系統應用於葡萄栽培經營，並依據 ISO 系統國際標準組織公約條款，完成由第 1 線農民撰寫建立國內第 1 套葡萄農業 ISO 驗證規範，89 年 3 月完成 ISO 9002 農業經營條款，4 月向 SGS 台灣檢驗科技股份有限公司提出申請認證，7 月 10 日通過認證，前後花了 2 年多功夫建構完成。

推動之初，ISO 在農業領域還是新鮮名詞，農民接受度不高。張榮林回憶，剛提出構想時，很多人產生質疑，認為根本不可能達到規範標準，甚至嘲笑只有瘋子才搞這些



果園內必備急救箱



藥瓶回收桶

「有的、沒的」。張榮林從自家的第 1 產銷班開始推動，並以建立「金鑽紅葡萄」品牌為試金石，當時第 1 班班員有 20 多人，平均年齡近 60 歲，觀念傳統守舊，第 1 年只有 4 人參與，不過成本降低、收入卻提高的效益顯現後，第 2 年就激增為 14 人，第 3 年再增至 17 人。

第 1 班引進企業界 ISO 成功轉換運用在農業的傑出成就，很快引起外界注意，各地產銷班紛紛前來取經。民國 90 年起，有產銷班請求援用，張榮林毫不藏私鼎力幫忙，可說有求必應，目前透過張榮林協助建構已驗證通過輔導中的產銷班達 29 班，產業類別除了葡萄，還有寄接梨、甜柿、枇杷、楊桃、芒果、木瓜、龍眼、稻米等。

培訓種子教師・輔導推廣

依據張榮林輔導各地產銷班的經驗，產銷班員平均年齡若在 45 歲以下，大約花 8 個月到 1 年時間可完成認證；平均年



「天下第一班」亭式看板

齡 60 歲以上的產銷班，則需延長至 2 年時間，他認為此現象很正常，許多高齡農民識字不多，「拿筆比鋤頭重」，要了解並接受 ISO 系統，每作業 1 次，就必須以文字詳實紀錄，作為追蹤反省之用，實非易事。何況，高齡農民舊有務農觀念根深蒂固，要改變觀念，談何容易。也因此，

每每看到滿頭白髮的農民在炎熱的中午時分趕來聽課、用心學習，總是讓張榮林感動不已。

經驗累積多了，張榮林歸納輔導要領，最關鍵的是觀念的徹底改變，他會以強烈字眼批判農民過去習以為常的經營模式，瓦解農民心防，等獲得農民信賴，即傾囊相授。剛開始，農民當然會感到質疑、反彈，後來漸漸步上軌道、跨過門檻，農民逐



特殊設計儲置櫃，藥品無外洩之虞

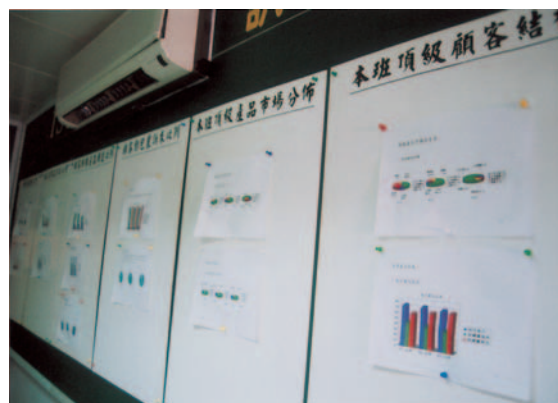


步改變觀念，接受度提升，輔導工作即漸入佳境。張榮林認為，他本身也是第一線農業生產者，對於農業問題感同身受，說的又是農民語言，比學術殿堂的學者更能打動農民的心。

由於求教者眾，張榮林雖然熱心不減，但全台奔波，難免分身乏術，他正積極培訓種子教師成為日後輔導尖兵，目前約有 30 人加入，成員來自各地產銷班員、甫踏出校門的農業生力軍及農產出口貿易商，種子教師雖經 49 小時以上專業課程訓練，不過張榮林評估，還得經過 2、3 年實務經驗才能步上軌道。



第 1 班集會場兼任 ISO 拍賣中心



林林總總的產銷流程圖

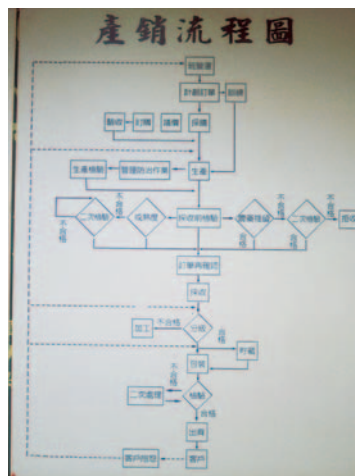
強化競爭力・與世界接軌

張榮林表示，ISO 八大管理原則為顧客導向，領導統御完成目標，全員參與，流程合理化，系統管理、持續改善系統的有效性，事實分析，有效決策，強化產銷班與供應商的關係、同創互利，其內涵應用於任何事業組織都管用。在農業領域，以產銷班為單位推動驗證是最佳方式，因為產銷班可以爭取資源，而且經由團體的力量相互提攜、鼓勵督導。

談到台灣農業前景，張榮林認為是光明的，而非沉淪、沒落。對於以人力成本高進而推論台灣加入 WTO 後，難以在世界舞台拼鬥、前途黯淡的論點，並不以為然。他認為，許多先進國家如日本的人力成本更高，農產品價格高的嚇人，卻無礙銷售。只是台灣的農業區塊整體經營觀念、型態、體制都嫌封閉，台灣農民雖辛勤耕作，但田間栽培管理只是整個農業經營管理的一個環節而已，農民普遍忽略成本、行銷、市場動向、教育訓練等全方位系統化精密分析計算，辛辛苦苦生產出好東西，卻常常賣不到好價錢。

張榮林表示，台灣農業是有競爭力的，重點是如何做、如何創造、營造發展

利基。他所提出的處方，台灣農業未來發展三部曲是調整經營體制與世界潮流接軌，接著與世界潮流共舞，最終成為世界潮流標竿。



產銷流程圖

取得世界認同・務實管制

張榮林認為，目前國內農產品部分體制尚無法獲得國外普遍認同，必須站在滿足地球村顧客需求面向，改善體制、符合世界潮流規範，以取得認同。一旦體制全面接軌、可與世界潮流共舞，舞步若要流暢，步伐節奏需與潮流一致，例如農產品的安全衛生管理，除了注重消費者外，當前潮流也關心生產者、動物以及環境保護，在執行必要管制時，不可降低水準，管制標準需與先進國家齊平，比如病蟲害防治方面有很多藥物限制使用，先進國家管制嚴苛，台灣也必須達到相同標準，而且必須務實進行，決不能作假，否則必遭世界各國圍擊，點滴努力瞬間成空。此外，資訊流通非常重要，如目前先進國家講究農產品包裝需減低對環境的衝擊，油墨因含有重金屬，因此紙箱上的字體印刷材質即不使用油墨，隨時掌握最新資訊，才能適時因應。

對於所提出的觀念，張榮林多已身體力行。他的葡萄園不用除草劑，只以割草機對付雜草；藥物使用，除符合管制標準外，空瓶有專屬的密封回收筒，連儲放櫃也經特別設計，即使藥瓶傾倒也有兩層關卡攔截，不致污染土地；園內準備急救



琳瑯滿目的証照



產銷班經營核心理念

箱，設置意外事故處理專線，他還參加完整的急救訓練，就為符應關心生產者安全的潮流。

張榮林期望，台灣的農業經營不但很快能與世界潮流接軌、共舞，還能超越自我，成為世界潮流的標竿。台灣蕞爾小島，此目標似乎遙不可及，不過他認為，事在人為，人因有目標而偉大。🌱



金鑽葡萄栽培專業區



ISO 認證好處列表