



小農制生產 · 大農制管理 為台灣農業開創新天地

—雲林縣漢光果菜生產合作社

「安心、安全之外，還要效率、精準」，產銷履歷制度的推展，對農業生產型態勢必帶來巨大變革，經營作為向來走在前端的漢光果菜生產合作社，打從開始建置就跳級拉抬至「碩士班」階級，特設產銷履歷管控中心，統籌全盤事宜，預計今年 11 月完成全面 e 化，取代繁瑣的紙本紀錄。對漢光而言，導入產銷履歷，安心、安全只是基本要求，提升效率、精準更是重點。以小農制生產，透過組織運作，建構大農制的管理模式，為台灣農業走出新路，漢光有此宏大目標。

規模龐大 · 通路發達

立足「蔬菜的故鄉」雲林縣西螺鎮的漢光果菜生產合作社，目前有 259 戶社員，生產面積 191 公頃，另有協力農戶約 800 戶，組織相當龐大，所產銷的蔬果品項僅 CAS 認證通過的產品，葉菜類就有 31 項、根莖類 32 項、花果類 25 項、菇菌類 9 項、配料 3 項，合計多達 100 項，幾乎無所不包。

漢光合作社現有蔬果小包裝場 3 處、共 12 條生產線，日產能 50 公噸的先進蔬菜截切場 1 處，低溫物流中心及冷藏庫廣達 1,500 坪，還有專屬冷藏車、大小貨卡等運銷車隊，行銷客戶包括大潤發、愛買等量販店，惠康、頂好等超市系統，國軍龍崗、秀朗等營區，興農、長榮航空等公司團膳，以及各地拍賣批發市場，通路四通八達，95 年蔬果運銷量達 26,000 多公



蔬菜溫室加裝散熱設施

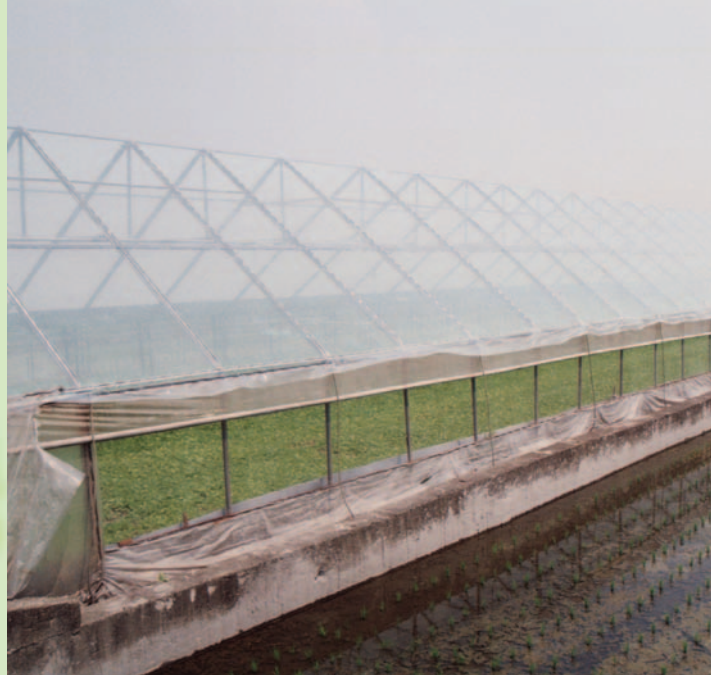
噸，金額超過 8 億元，對比國內農業產銷團隊普遍小巧的經營規模，漢光可說是龐然巨人。

產銷履歷·模化管理

漢光於民國 95 年 7 月開始導入產銷履歷模式化管理，一起步，就展現強旺的企圖心，生產面之外，布局直接跨進藥檢、包裝、物流、銷售各層面，從田間到貨架，整個產銷流程規劃「一條龍」全部搞定。

「既然要做，就一次到位」，漢光果菜生產合作社理事主席、也是漢光產銷履歷布建總設計師廖丁川如是強調。

產銷履歷是新生產物，國內尚在起步階段，不論制度面、實務面都未臻完熟，漢光一跨入，腳步走得很快，不只參與制度研究，還自行建構全套田間實務資訊化管理模式。廖丁川自評，漢光可說是直攻「碩士班」。他認為，施行產銷履歷的意義，不只是安心、安全的訴求，提升農



西螺蔬菜盛行設施栽培

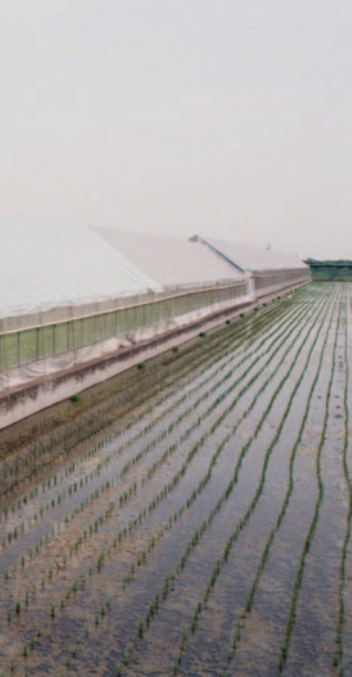
業經營效率、精準度，更是重點，產銷履歷是未來潮流，目標已經很清楚，既然要做，不如一開始就拉高位階。

管控中心·統籌管理

產銷履歷管控中心是漢光特設的組織，由廖丁川主席擔任總策劃，負責產銷履歷工作方針擬定推動，轄下設置 6 個部門，包辦農戶加入、計畫生產、資材、苗



截切作業



場、耕地、用肥、用藥、檢驗、採收、包裝、設計、物流、產品追溯等管理事宜。管控中心並設置專業人員，專責所有產銷履歷相關規範作業，農人只需專心生產，其餘一概不需掛懷。

漢光的生產內控機制原即嚴謹，導入產銷履歷後更是鉅細靡遺。

參與的每一塊農地均經丈量，畫出詳細的平面圖，並編排區間號碼，每一畦菜園的面積大小、田徑寬度、種植菜種、下苗時間無不標示得清清楚楚，攤開農地地圖，生產現況一目瞭然。

用藥管制·滴水不漏

推展產銷履歷的核心標的在於用藥管制，漢光專設的配藥室先排除不可使用的藥物，提前為生產端進行把關工作，而透過農地編號管理，每一區塊的菜種、生長



產銷履歷管控中心



產銷履歷生產基地編號圖

情況、預採期均在掌控之中，社員申請用藥，可依據預估採收期時間提供長、短效型合適安全藥劑，用藥全由管控中心配置，生產農民沒有選擇的自由。漢光設有生化檢驗室，採收3天前採樣，

每批必驗，沒有漏網之魚，並不定期送農委會藥物毒物試驗所進行化學檢驗，安全把關滴水不漏。

漢光合作社內控嚴謹程度，如廖丁川主席的玩笑話，可比擬人民沒有自由意志的共產國家。漢光積極建構的產銷履歷資訊化管理系統，除了農地管理、計畫生產、產銷流程等，還有「專家系統」，構想裡，專家系統功能如同農業寶典，各



「方便煮」系列產品

項蔬果作物生長遇上疑難雜症，都可從專家系統尋求解決。例如某塊農地出現病徵，按下農地編號，該農地栽培菜種經常發生的病蟲害特徵，以及發病環境因素，電腦均會詳細陳列，迅速找出病因，再按個鍵，就有處方箋，依此調配，防治毫不費事，且能對症下藥，減輕不必要的支出。此外，作物不同生長期的肥分需求不同，各式作物最佳的施肥時機、種類、比例也可透過專家系統幫忙，避免過度施肥的無謂浪費，或是施肥不當、愛之反而害之的耗損。



漢光舵手廖丁川

漢光建置產銷履歷制度以來，每月需額外花費 20 萬元，代價不小，但廖丁川認為，對涉入通路業務的產銷團隊來說，產銷履歷制度勢在必行，且必須認真以對，因為關係事業未來版圖，此從目前通過驗證的多半屬企業型團隊可獲得印證，

相對而言，個別農戶建置產銷履歷意願低，困難度也高，並非農民不想跟緊潮流，問題在於費時、費力、費錢從事產銷履歷，但是少了自有通路，辛苦付出未必獲得實質效益，當然會「手軟」。

全面 e 化 · 提高效率

漢光建構的產銷履歷資訊化管理系統預計今年 11 月可望完成啓用，廖丁川主席認為，全面 e 化後，繁瑣的紙筆登錄工作可由電腦幫忙並直接上網，作業人員頂多下載資料簽名負責，工作精簡、輕鬆許多，效率、精準度更高。

歐盟 2008 年、日本 2010 年對進口農產品將全面要求具備產銷履歷認證，國內預計 2015 年全面實施，廖丁川認為，產銷履歷是未來潮流，相對於之前的農產品安全管控機制，產銷履歷制度有資訊平台介入，透過資訊網路，可追溯產品來源，消費者直接連結生產者，更感到安心，對制度較能認同與接納，尤其產銷履歷並非由政府「做莊兼裁判」，而是委託第三者驗證，驗證單位負有法律責任，執行上「很硬」，有利於產銷履歷建立權威性。

團體運作 · 壯大組織

廖丁川認為，開發通路，事涉萬端，如生產端的品質管理、貨源穩定性、行銷宣傳、設計包裝、產品定位等，缺一不可，個別農戶單打獨鬥很難面面俱到，唯有加入組織運作才能茁壯。漢光推展產銷履歷中心的理念，

青蔥清洗系統

即在於以小農制生產透過組織運作發展大農制的管理模式，為台灣農業走出一條新路。

漢光建構的產銷履歷資訊管理系統，在電腦軟體編寫方面，獲得政府大力協助，整體架構、組織設計、內容細節則出自廖丁川之手。為制定該套系統，他可說全力投入，40多年縱橫蔬果世界累積的功力，毫無保留地灌注其中，雖是個人心血結晶，廖丁川卻樂於與農民分享，他表示，如果這套資訊化管理系統對於台灣農業升級能發揮相當作用，他心願已足。

西螺土生土長的廖丁川，小時經常隨著家人在西螺舊果菜批發市場穿梭，可說是隨著市場的脈動成長。由於不喜讀書，國小畢業後不想升學，走入市場幫忙，從此與果菜結下不解之緣。

掌握市場·開創商機

廖丁川年少時就膽識過人、眼光敏銳，才19歲，他就有跳脫當時果菜批發層層運銷的牽絆，開發直接運銷消費市場的創新作為。當兵期間，負責伙食採買的經驗，進一步強化產地直銷的想法，退伍後，即切入軍方營區果菜供應新興領域，之後，察覺市場風向轉變，發展果菜遠端交易時機成熟，於是結合志同道合的農友，民國78年，漢光果菜運銷合作社於焉誕生。

漢光於7月間成立，12月就接下萬



產銷履歷產品—綠天使



無漂白芽菜

客隆量販店的大卡司，翌年1月接下國軍龍崗營區，接著接下惠康超市系統，龐大的供應量對於一個甫成立數月的新生團隊經營能力是莫大挑戰。廖丁川談起這段往事，直說當時是吃了熊心豹膽，才敢一路往前衝。不過，漢光通過考驗，也衝出一片天。如今漢光已是龐然團隊，廖丁川領頭向前衝、銳氣毫不稍減，產銷各方面仍

用心創新求進步，引用「天羅地網」設施、兩階段圍堵栽培，推動減水、減肥、減藥的三減環保蔬菜，開發截切拆開即煮的「方便煮」系列、剝皮洋蔥、洗淨青蔥等「珍品」系列等新產品，研發中還有高溫瞬間鎖定養分不流失的原味蔬菜，在在都可嗅出漢光掌握市場脈動、開創新商機的敏銳度。

隨著產銷履歷資訊化管理的推展，漢光經營體質更上一層可以預見。全球化競爭，單兵難以作戰，漢光的小農制生產、大農制管理模式，是思考的好方向。

漢光果菜生產合作社：05-586-6789



截切場專設更衣室