

雲林縣北港鎮雜糧產銷第2班

挑戰不可能 找尋新契機

2年甘苦 打造1張花生護照

花生，是台灣人最熟悉的農作物之一，尋常的難以激起新鮮的火花，產業宛如隨著潮汐擺盪的船隻般載浮載沉；價起價落，操控權完全掌握在市場「看不見的手」。雲林縣北港鎮雜糧產銷第2班不忍產業日趨沒落，花了2年時間，完成「不可能的任務」，取得產銷履歷認證。擁有「身分證」的花生，不僅站穩國內市場，並可望跨足國際市場，更重要的是，找到自身的定位，並活絡整體產業，讓傳統農業繼續向前走。

對農民來說，從農場走回家中用餐的距離並不遠，而且每天得往返多趟，但雲林縣北港鎮雜糧產銷第2班為生產安全無虞的花生，從著手申請產銷履歷認證到採收、將成果送到消費者的餐桌，這條路卻走了2年，班長蔡銘峰坦承「好累」；然而，往後農產品若未取得這張認證，在國際市場上可能寸步難行。



雜糧產銷第2班接受產銷履歷認證，對種子也精心培育

雲縣首見·花生產銷履歷

96年12月20日，北港鎮農會在2樓辦公室風光地舉行落花生產銷履歷認證頒發儀式，會場桌上，各種品種的花生堆積如山，全是雜糧產銷班第2班的成果，每堆花生都插上「我有身分證」的牌子，驕傲地告訴與會貴賓，眼前這一堆堆的花生全是「MADE IN 北港」。

現場鎂光燈閃爍不停，雜糧產銷班第2班由班長蔡銘峰代表接下證書，縣農會總幹事林啓滄、台南農改場長黃山內、北港鎮農會總幹事林翠香等人均出席盛會，見證雲林縣第1張花生產銷履歷證書的頒發，陪同前往的蔡銘峰父親蔡培欣及協助推動產銷履歷認證的產銷班顧問謝明拴，不禁露出欣慰的笑容，連日來的沈重壓力一掃而空。

回溯5年前，花生價格一度慘跌，蔡培欣猶記得當年因生產過剩，年終該是拉高的行情卻疲軟不振，每台斤行情竟只有17元，跌破每台斤22元的成本價，農民簡直是賠錢賣花生，欲哭無淚，之後花生價格仍然起伏不定，除非遇上颱風來襲而欠收，價格才有可能上揚。

借鏡斗南·萌發產履構想

2年後，蔡培欣看到媒體報導斗南鎮農會經營的馬鈴薯、胡蘿蔔因自辦產銷履歷，搖身一變成爲高檔的外銷蔬菜，即使把關甚嚴的日本市場依舊暢行無阻，給予蔡培欣很大的刺激，進而覺悟—想打進國際市場，產銷履歷已是一張不可或缺的農產品護照。

除了產銷履歷，斗南鎮農會並採大面積耕作降低成本、提高農作物的市場競爭力，蔡培欣明白自家的花生栽種面積僅8分地，如果想壓低生產成本、必須結合其他農民組織產銷班，採行機械化播種、耕作、採收，下一階段則是逐步推動產銷履歷認證。

不過，籌組產銷班過程相當艱辛，農村人口長期老化，務農年齡層集中於50~60歲，普遍存在教育程度較低、對新的農業組織沒有概念的現象，老農們對於蔡培欣的提議大多興趣缺缺，咸認爲以前單打獨鬥可以度日，晚年沒有子女幫忙，田裡雜務一個人照樣做得來。

但蔡培欣憑藉著誠意四處招募班員，同時找



雜糧產銷第2班每塊農地土壤均採樣送驗



雜糧產銷第2班要求參加認證班員絕不能使用來歷不明的藥劑



試辦認證初期，產銷班員對田間細節需按日回報並不適應



北港土豆節中，現場民眾蜂湧爭相搶花生

來同是務農的好友謝明拴協助，產銷班總算慢慢成形，班員由初期12人增至20人，耕作面積由10公頃擴張至20公頃，已達到機械化的規模。

珍惜祖業·化情感為行動

眼看產銷班運作日益穩定，隨時可以掛牌成立，蔡培欣開始思考怎麼走下一步—推動產銷履歷，但問題相當複雜，蔡培欣表示，申請產銷履歷認證需將田間栽種過程透明化，舉凡播種、施肥、除草、噴藥等每個細節都得仔細記錄，翻開產銷班員的名冊，部分年紀大的成員大字識不了幾個，要求詳細填寫生產記錄，對班員而言，如同「不可能的任務」。

蔡培欣此時想到一個合適的人選可以為產銷班彙整資料、建檔，便是剛赴笈美國準備考研究所的兒子蔡銘峰，頂著東海大學企業管理系畢業的方帽子，返家務農原本不在蔡銘峰的生涯規劃之中，但念及栽種花生是家傳祖業，從祖父那一代交到父親的手上，自己的童年也在花生堆裡長大，對這項作物有著一份特殊的情感，眼看近幾年來花生價格起伏不定，許多長輩滿腹無奈，一股使命感油然而生，蔡銘峰毅然收拾行囊返台，希望一身所學能夠為花生產業找到新的生機。

蔡培欣對於兒子歸來自是高興，心裡尚有一個疑團沒有釋懷，對是否投入產銷履歷遲遲不敢作下決定。

蔡培欣指出，截至目前為止，一般消費者並未覺得擁有產銷履歷認證的農產品與一般農產品有何差異，也無法接受以更高價格購買外觀一模一樣的產品，客觀環境沒有誘因，如何告訴產銷班員—這條路走下去一定能夠看到光明？

專家鼓勵·邁向認證之途

此外，產銷班成立時，台灣尚找不到產銷履歷認證公司，儘管歐盟等國家相關業務



班長蔡銘峰不時安排講座，灌輸班員正確觀念



產銷履歷認證頒發典禮上，蔡銘峰(左3)代表接受這份榮耀



蔡銘峰將以自產的優質花生打開市場

如火如荼進行，台灣尚處於宣導階段，日後有沒有可能跟進還是未知數，受限於太多不確定的因素，做與不做，蔡培欣的內心十分掙扎。

湊巧專門研究花生栽種、病蟲害的台南農業改良場義竹工作站主任楊靄華造訪北港，蔡培欣私下詢問這位被農民暱稱為「花生媽祖婆」的農業專家，楊靄華鼓勵蔡培欣勇敢嘗試，北港花生產業可能因而開創第二春。有了「媽祖婆」的祝福，蔡培欣像是吃了定心丸，再度會同謝明拴與農民展開觀念溝通。

雖然從小吃花生長大，但蔡銘峰真正接觸花生栽種實務，發現與頭髮斑白的叔叔伯伯們還是差了一大截，每天埋首於電腦前蒐集資料，彌補個人在專業方面的不足，同時進入農委會各個網頁搜尋有關產銷履歷的資訊，不到幾天，便十分完備，蔡銘峰慶幸網路的無遠弗屆，看似複雜

的產銷履歷資料得來全不費功夫。

不過，最難的考驗才要開始。謝明拴、蔡培欣父子輪流向班員解釋產銷履歷的觀念，班員們不是「鴨子聽雷」，完全聽不懂3個人到底講什麼「碗糕」？便是一臉不以為然的表情，還當面訓了他們一頓，「沒有用啦！耗費時間寫寫劃劃，花生採收價格也未必更好」。



產銷班耕作面積變大後，採行機械化以降低成本

期盼破冰·試辦農地著手

雖然被潑了好幾次冷水，但不曾澆熄蔡銘峰內心的熱情，反而更賣力思考突破的辦法，他找了一名年約50歲的班員循產銷履歷模式栽種花生，希望塑造一個成功案例產生「破冰」效應，循序漸進地，引導其他班員也加入行列。

剛開始，這位班員頗為認同蔡銘峰的看法，竭盡所能地配合田間記錄，可是時日一久，這位班員的耐性慢慢被磨光，無法忍受繁瑣的田間記錄，不得不向蔡銘峰宣告放棄，這一顆火種尚未完全點燃就熄滅了。還好，幾個月後，蔡培欣、謝明拴靠著老交情說服十多位班員，再前往田間採取土壤、水質化驗，確定有無受到污染，經過多次篩選，敲定5公頃農地試辦產銷履歷認證。

謝明拴指出，試辦產銷履歷的農地必須精心挑選，除了土壤、水質需檢驗合格外，地勢不能太低，否則一旦颱風來襲，河水氾濫、挾雜污水溢入，農地極可能受到污染，之前的努力便盡付東流，當然，附近有工廠的農地也一併排除，最後找到5公頃適合試辦產銷履歷的農地。

其次，台灣的農地普遍存在地力不平均的問題，容易造成作物品質良莠不齊情形，花生播種前，需鋪埋有機肥補充作物生長所需的養分，政府目前實施每分地補助700元，對有心生產高品質農產品的農民不無小補。

簡化表格·便於田間記錄

參加試辦產銷履歷的班員由原本10餘人縮減為5人，身為班長的蔡銘峰仍舊很開心，至少新希望又點燃了。為方便班員進行田間記錄，蔡銘峰挖空心思設計表格，設法將字句簡單化，班員只需依照表格順序在空欄打勾，標明當天到田裡做了什麼事，迥異於之前條列式填寫，田間實務輔導則交由謝明拴及其父親負責。

結果一季花生種植完畢、繳回紀錄簿，打開本子才發現班員們都繳了白卷，還好蔡銘峰預留了副本，期間根據父親及謝明拴詢問班員的內容逐一填載，補齊該季花生栽種



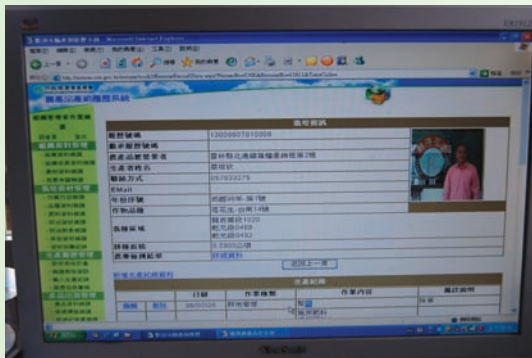
被稱為花生媽祖婆的楊靄華博士(右)是蔡銘峰(左)推動產銷履歷的精神支柱



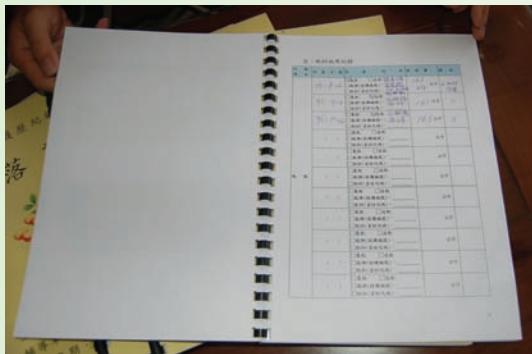
蔡銘峰、蔡培欣及謝明拴(由左至右)是推動產銷履歷的鐵三角



成疊的田間紀錄本是蔡銘峰親手製作



產銷班的田間作業需在網路公開



蔡銘峰設計的田間紀錄簿，班員只需在欄位打勾即可

記錄，同時到田間採集花生樣本送驗，報告出爐那天，蔡銘峰得知通過農藥殘毒檢測，心情比中了大樂透還興奮，對於產銷班取得認證更有信心。

過程中，最麻煩的困擾仍舊是溝通問題，按照農委會公布的「落花生良好農業規範」，明列許多可以合法使用的藥劑及劑量，但農民總認為藥效不夠，經常擅自摻入來路不明的農藥或加量，每當蔡銘峰苦口婆心地提醒班員注意細節，往往換來一句「我務農這麼久，難不成懂得比你少？」

四次送驗·均無藥物殘毒

此外，沿海地區栽種花生多半與水稻輪作，謝明拴則曾見過班員未依產銷班的教導，交替使用不同的農藥，防止害蟲及病菌出現抗藥性，而是反覆使用同一種藥劑，或是稻作、花生使用的農藥未分開存放，灑藥時，胡亂拿起瓶瓶罐罐就往噴霧器裡倒入，連之前未用完的農藥一併摻入。

謝明拴好言相勸，對方卻火大回應「這些農藥全是花錢買來的，不倒進噴霧器使用除蟲，難道要拿來當飲料喝？」。班員們每一次的抗拒，蔡銘峰3人都當成是邁向成功

的一個階梯，不斷地以誠意感動對方，而楊靄華經常為花生病蟲害把脈，提供班員寶貴的意見更功不可沒。

1年後，經過春、冬兩季花生栽種，原本排斥田間記錄的班員們終於適應，每天均按時向蔡銘峰回報，雖然為班員做紀錄十分辛苦，但他深信這些付出不會白費，至少2年內4次抽樣送驗的花生均無藥物殘毒，顯見班員的田間栽種技術已步上軌道，證明地方農業也有能力升級。

驗收成果的時刻總算到來，經過2年自辦產銷履歷模擬，蔡銘峰認為時機成熟，宣布北港鎮雜糧產銷第2班將正式申請產銷履歷認證，倘若這一步順利跨出，代表北港花生產業將邁入新的里程碑。

終傳捷報·煎熬化為甘美

蔡銘峰親自到5名班員住處收取地籍謄本、地籍圖等資料，並在農委會產銷履歷網站登錄，每天的田間作業同時寫在紀錄簿與網站，方便認證公司隨時查閱，蔡銘峰寫完後，總是瀏覽再三，確認無誤才離開網頁。

班員們對於田間作業每項程序雖然早已熟門熟路，進入實戰狀態後，才發覺與想像有段落差，之前模擬階段偶爾尚可放輕鬆，如今每個步驟都得上緊發條、馬虎不得，稍有疏失、馬上扣分，蔡培欣陪同認證公司到田間檢測時，眼皮直跳，擔心若未通過認證，班員們的士氣恐怕很難提升。

5個月後，所有程序完成，等候成績發布的前一週，產銷班員心情七上八下，蔡銘鋒嘴裡對班員再三保證可以過關，肩上卻是無比沈重，如果評鑑結果未如預期，到時候一翻兩瞪眼，不知道該怎麼向班員解釋。

蔡銘峰幾乎天天打電話到認證公司查詢檢驗進度，回覆總是千篇一律「正積極作業中」；平時陪同班員在烈日下除草、施肥，被烈日曬得脫皮的痛苦，也遠不及成績揭曉前的心理莫名煎熬。當去年12月中旬電話響起，話筒另一端傳來認證公司道賀的捷報，蔡銘峰與班員們紛紛鼓掌叫好。

身價倍漲·盤商主動調漲

北港鎮為台灣重要的花生產地及集散地，認證消息甫傳出，立即引起不少知名食用油廠商注意，打算與產銷班簽定契作，開發優質花生油，另一家生物科技公司則相中花生藤，有意購買通過產銷履歷認證的花生採收後剩餘的藤蔓，萃取其中的白藜蘆醇，製成養生飲品。

更重要的是，去年冬季，花生產期接連遭遇颶風來襲，產量銳減四成以上，產銷班中辦產銷履歷的農地也不例外，依1公頃花生田可採收7,000台斤換算，5公頃田地採收量約3萬5,000台斤，風災後大幅萎縮、

只剩2萬5,000台斤。北港產地花生價格從每台斤22元一路飆漲，目前每台斤要價32元，是近年來罕見的高價，不少農民擔憂一旦漲幅過高可能影響通路，調漲態度保留，卻有盤商獲悉雜糧產銷第2班的花生通過產履認證，二話不說，每台斤多加1元收購。

謝明拴一語道破，天候是推動產銷履歷無法克服的難題，認證過程中，原訂的時程屢屢遭遇天候不佳而延後，而申辦產銷履歷的農地條件較好，至少收成、品質可維持一定水準，從市場的反應來看，好的產品不怕沒有銷路。

多項利多，不但令產銷班員雀躍不已，不少農民透過管道打聽該產銷班「是怎麼辦到的」，蔡銘峰表示，推動產銷履歷之前，便灌輸班員正確的觀念，取得產銷履歷後，花生價格不一定更高，卻可能較一般花生搶手。



蔡銘峰發揮電腦專長，為農民的田間紀錄存檔

未來趨勢·開創產銷雙贏

蔡銘峰指出，台灣加入世界貿易組織，各種農產品陸續進口，國內農業必須找到自我的定位，與傳統廉價農產品有所區隔，才能打開一片天，絕不能墨守成規或一味埋頭苦幹，坐視價格由「運氣」決定的現象一再重演。

該產銷班所產花生通過產銷履歷認證，蔡銘峰相信，對認真的農民權益將多一層保障。根據以往的經驗，農、漁產品一旦爆發負面訊息，多數無辜的農、漁民及養殖業者均遭到波及，早期的病死豬、鰻魚藥物殘留疑雲，直至幾個月前，鴨子吃高麗菜毒死風波，無不引起消費者恐慌，造成相關產品嚴



蔡銘峰希望產銷班的成功經驗可以吸引年輕人返鄉



花生加工食品的運用相當廣泛



形形色色的花生零嘴，足見優質花生市場潛力大

重滯銷。

蔡銘峰深究箇中原因，便是沒有具公信力的認證可以取信消費者，如今有了產銷履歷認證，便能築起一道防火牆，將傷害降到最低。在國內市場站穩腳跟，北港花生就有希望跨足國際市場，與外國消費者分享台灣的農業成果。

謝明拴指出，推動產銷履歷是創造農民、消費者雙贏的局面，可促使農民加強田間管理、生產優質的農產品，消費者則可透過產銷履歷條碼，了解送到餐桌的食物均可吃得安心，農產品附帶產銷履歷是未來趨勢，農民不能等閒視之。

區隔市場·一分錢一分貨

謝明拴認為，要求進口農產品應檢附產銷履歷的政策逐漸形成，有朝一日，政府落實該項措施，將國外沒有產銷履歷的農產品拒於門外，反觀台灣本身沒有產銷履歷的農產品卻暢行無阻，試問在國際貿易的談判桌上，台灣該如何回應？

通過產銷履歷的花生成本略高，目前正值經濟不景氣，消費能力普遍下滑，有人問及該產銷班擔不擔心銷路可能不如預期，謝明拴則表示，台灣的消費者了解「一分錢，一分貨」的道理，如果老將農作物界定為廉價商品，缺乏促使農民追求高品質的誘因，形成惡性循環，消費者、農民同樣受害。



產銷班參加農特產展示是行銷管道之一

謝明拴推測，優質與傳統的農產品市場將逐漸區隔，有能力享用高品質產品的消費者不在乎價格高低，重要的是，農民能不能生產迎合需求的產品，屆時價格自然能合理反應成本，農產品市場便可不斷推陳出新。

產銷履歷已經到手，管銷通路建立是另一項新的挑戰。蔡銘峰表示，花生使用範圍相當廣泛，舉凡食用油、糕點、飲料、餅乾等，幾乎都可看到花生的蹤影，逢年過節，走在北港朝天宮、中山路的朝聖大街，幾乎每家糕餅店前都擺放各式口味的花生茶點，門口擠滿品嚐的遊客，由此可見，花生的美味廣受消費者喜愛。



蔡銘峰希望找回花生產業第二春

財力有限·盼政府設平台

不過，花生無法如一般蔬果採收後即搶鮮上市，即使在路旁也能論斤稱兩販售，多數消費者仍習慣接受花生加工品，因此花生必須經由加工才能提高附加價值，而台灣的農民組織經費有限，遠不及財團財力雄厚，難以砸大錢包裝、行銷，更無力投資龐大金額添購高達上千萬元的昂貴設備，研發多元產品，蔡銘峰建議農政單位設置農產品平台，匯集所有通過產銷履歷認證的農產品，讓消費者有更多的選擇，並有助於鼓勵農民爭取認證。

短期內，產銷班構想以現有的機器製作傳統加工品，以坊間常見的烘熟花生為主，未來則進一步尋求廠商合作，將商機的餅做大，一旦優質花生通路逐步穩健，可望活絡整體產業，就業機會隨之增加，並藉以吸引旅外的農村青壯人力回流，達到促進地方就業、縮小城鄉差距的理想。

蔡銘峰表示，從田間栽種到產品送到消費者的餐桌，這段距離很漫長，一路走來，酸、甜、苦、辣，自己感受最深，他了解農民們很在乎市場的鼓勵，希望消費者多給點掌聲，支持傳統農業繼續向前走。

