

雲林縣水林鄉

# 全國第一張 甘藷身分證

## 水林甘藷 飛上枝頭當鳳凰

曾經，每逢產季，天天可見盤商追著農民買甘藷；  
曾經，甘藷因生產過剩，愁容滿臉的農民等不到盤商收購…  
年逾七旬的吳抱與李尊善體認到，食品安全是未來全球的消費趨勢，  
今天不做，明天會後悔，  
不僅沒有機會走向國際，連國內市場也可能四處碰壁，  
只因為甘藷「少了一張身分證」。  
一群農業老兵克服學習障礙，取得首張甘藷產銷履歷認證，  
將甘藷產業帶往一個無限可能的境界。  
吳抱期盼，甘藷不只是農民的老朋友，  
也能飛上枝頭當鳳凰，成為高級餐廳的桌上佳餚。

採訪·攝影／陳曦



吳抱等農業老兵為延續地方傳統產業，想盡辦法克服高齡學習的障礙，今年4月，終於獲得全國首張甘藷產銷履歷認證，古云：「人生七十才開始」，吳抱與多名年近70的農友也正揭開「水林甘藷」嶄新的一頁。以生產優質甘藷聞名全台的雲林縣水林鄉，素有「甘藷故鄉」美譽，如今再增添一項榮耀。

## 甘藷故鄉 名副其實

過去農村社會物資匱乏，甘藷不僅是食糧，也是主要飼料，水林鄉農會產銷班第4班班長吳抱指出，農委會嘉義農業試驗分所當時肩負台灣甘藷品種研發、推廣的任務，澱粉質含量高的台南17號、台農31號最為普遍，用途則以磨粉加工為主，部分甘藷則順應台灣畜業版圖的擴張、直接刨絲餵豬，家家的稻埕都可看到鋪滿一地的甘藷籤。

隨著台灣農業技術精進，甘藷品種不斷推陳出新。民國60年代，嘉義農業試驗分所開始推廣台農57號，新品種的甘藷表皮、肉色均為黃色，甜度高、口感鬆軟，賣相十分討喜，很快成為台灣甘藷作物的主流，迄今依舊是水林鄉農民的最愛。

水林鄉地處北港溪下游，溪水自上游帶來豐富的養分，加上土質泥、砂比率適中、適合甘藷生長，吳抱則認為，更重要的是，水林鄉與台灣海峽相隔口湖鄉，漲潮湧入鄉境的海水被北港溪稀釋，土壤吸收的鹽分極為淡薄，這一絲鹹味，使得水林鄉同是栽種台農57號，但所生產的甘藷無論甜度、口感硬是較其他鄉鎮為佳，「水林甘藷」名號逐漸在中南部打開。

隨著甘藷市場價格漸趨穩定，水林鄉栽種面積也日益擴增，截至目前為止，該鄉甘藷栽種面積均維持在800公頃以上，主要集中於大溝、順興兩村，年產量則逾600萬台斤，占全台總產量1/10，成為全台甘藷重要貨源區，「甘藷故鄉」名號當之無愧。

## 養生食材 炙手可熱

吳抱記得，台農57號甫上市時，每台斤售價僅約2至2.5元，與其他農作物相較，獲益有限，不過因甘藷市場價格穩定，且當年政府獎勵水稻田轉作，轉作雜糧的農民每分地可獲得2,200元補助，連同販售甘藷的利潤，每甲地收入約2萬元，對農戶來說是筆極為可觀的收益，因此水林農民幾乎清一色選擇甘藷作為輪作作物。

配合水田輪作，每年11月至隔年3、4月間是水林鄉的甘藷產季，每逢此時節，走在鄉內大街小巷，不經意便可聞到一股甘藷和著糖漿的香氣，或是夾雜著木炭與燒烤薯皮

透過產業文化活動，水林鄉農會成功找來政商名流為當地甘藷背書



透過產業文化活動，水林鄉農會成功找來政商名流為當地甘藷背書



水林鄉農會將產業與文化結合，提升當地甘藷的知名度



水林鄉農會創意的行銷手法不但帶來人潮，甘藷農也獲益良多

的溫暖氣味，讓人感受濃厚的鄉土味，直到今日，不論蜜甘藷或烤甘藷仍是水林鄉最常見的加工方式。

其次，則是將田間篩選後留下的次級品切塊加入稀飯煮成甘藷粥，或是蒸熟打成泥狀揉成麵糰丟入油鍋炸成酥黃的地瓜球，變成一道老少咸宜的點心。吳抱指出，對水林農民而言，甘藷是再平凡不過的老朋友，誰也沒想到，有一天竟然會飛上枝頭當鳳凰，成為高級餐廳的養生食材，農民所獲利潤也是前所未有。

民國80年代末期，國內瀰漫一股養生風潮，對天然食材的追求蔚為風尚，高檔餐廳一客養生餐甚至叫價上千元，正好台灣學術界提出一項研究報告，指稱甘藷含有豐富的纖維，不但容易消化且有助於人體環保，報告甫披露，甘藷立即成為市場炙手可熱的商品。

## 文化包裝 一炮而紅

許多水林鄉民回憶那段日子，仍覺得餘味無窮。當時產地甘藷行情幾乎是「坐電梯」般飆漲，從每台斤6、7元，不到幾天就突破10元大關。每逢產季到來，天天可見搭著大貨車前來水林的北部盤商追著農民買甘藷，與昔日生產過剩、農民坐在田埂上愁眉苦臉、就是等不到盤商前來收購的境遇有如天壤之別。

然而，對水林鄉甘藷農來說，眼前榮景僅是正式演出前的序幕，畢竟，問起地處偏遠的水林鄉，全台可能沒幾個人聽過，更遑論知道當地生產香甜的甘藷；直到民國90年，契機出現，水林鄉農會舉辦甘藷節，至此，台灣市場終於得見「水林甘藷」的蹤影。

水林鄉農會指出，台灣加入世界貿易組織後，農委會思考如何輔導傳統農業轉型，同時找尋每個地方的特色農產，透過在地文化包裝產業，重新找到新的出路，水林甘藷在天時、地利、人和具備的條件下一炮而紅。

農會首次試辦甘藷文化節，以鄉土為號召，會場除有免費薯條、薯丸、甘藷包試



看到家政班員將自己辛苦栽種的甘藷變成美食，吳抱相當欣慰



坊間冰烤甘藷產品眾多，卻鮮少像水林鄉農會標示生產履歷條碼



水林鄉農會針對新世代的口味，研發出甘藷蛋塔及泡芙



水林鄉農會將具有生產履歷的甘藷導入食品加工，雲林縣農會總幹事林啟滄（左）極為推崇



水林鄉甘藷生產履歷授證當天，農會總幹事洪丁仁（右三）強調生產履歷普及全鄉是未來目標

吃，還有體驗種甘藷、挖甘藷等趣味競賽，開放報名不到半個月即額滿，當然，多數遊客都是衝著窯烤甘藷而來。

## 產量大增 價格大跌

活動當天，土窯上空飄起一縷縷炊煙，一邊品嚐烤甘藷、一邊回憶童年往事，活動結束後，許多遊客都帶著滿意的笑容離開，隨後訂購電話便不斷湧進水林鄉農會，價格則攀升至每台斤16元，是有始以來的天價，地方農民的笑意更濃了，長相不起眼的甘藷這下子真的「鍍金」了。

突如其來的高價，宛如天上掉下來的禮物，農民被好運沖昏了頭，甘藷栽種面積逐年擴充，對於農政專家呼籲注意產銷失調的忠告完全充耳不聞，部分農民為提高產量，甚至大量租地種植甘藷，民國95年，水林鄉甘藷單一作物種植面積逾1,000公頃，是空前未有的情況，但農民也因此飽嚙「薯土薯金」的苦楚。

同年年底，甘藷進入產季，價格沒有一飛衝天的氣勢，市場行情因貨源充裕變得疲軟且一路探底，農曆年節前更跌到谷底，每台斤價格只剩下2、3元，根本不敷成本，以往價高時，農民甚至不敢將甘藷堆放在自家門口，惟恐半夜被偷，如今社區運動場隨處可見堆積如山的甘藷，卻乏人問津。

在此時節，水林鄉農會又負起救火員的任務，由雲林縣農會協助進軍台北市廣場促銷甘藷，期盼經由第一線的接觸刺激市場買氣，除展售新鮮的甘藷，並現場烹調，每天

上午一開張，攤位前早已排滿等候享用炸薯條的民眾，吃過香噴噴的薯條後，人手一盒甘藷回家料理，短短2天功夫，上萬台斤的甘藷賣得一條不剩。

## 因應變局 農會開課

消息傳回家鄉，農民不明白為何同樣的甘藷到了都會區竟然這麼熱銷，但吳抱心中當下明白，行銷農產品不能只靠運氣，產量、品質、通路缺一不可，為了在開放的市場占有一席之地，應該揚棄過時的做法，引進迎合時代的新觀念。



鮮乳與甘藷混合的另類飲料，是水林鄉農會家政班研發的新吃法

水林鄉農會也體認到農民對於農產品的行銷概念，還停留在過去的想法，天候、消費趨勢等影響因素並未納入考量，此種模式無異於盲目豪賭。民國95年間，在甘藷價格最低迷之際，農會邀請專家開班授課，針對國際農產品市場流通情況深入介紹，灌輸農民新的觀念。農會強調，時代在變、環境在變，農產品行銷手法不能不變。

吳抱表示，農會一口氣開辦6次講習，他不僅場場參加、不曾遲到早退，每次還拖著一堆產銷班員參加，他告訴農民，必須認真面對消費趨勢，辛苦栽種的成果才找得到出路；否則，到頭來可能白忙一場。

引進田間管理新觀念最重要的一環是生產履歷，每道手續包括育苗、施肥、灑藥等均需詳細記載，不能提前或延後，但這得靠思路清晰的年輕人從旁協助，吳抱與產銷班的好搭檔李尊善屈指一算，不僅兩人年逾七旬，該班40歲以下的班員更寥寥可數，拿了一輩子鋤頭，突然改拿筆，顯得有些吃力。

## 農業老兵 趣事連連

吳抱老早就可含飴弄孫、安享晚年，但他始終認為甘藷是水林鄉的光榮，這份榮耀不能在這一代消失，毅然向8個甘藷產銷班邀集16名有意願的農民各自撥出部分土地、總計10公頃嘗試栽種符合產銷履歷認證的甘藷，由吳抱出面向農會提出申請輔導認證——這群農業老兵就此展開產銷履歷認證之途。

水林鄉農會接獲吳抱的申請計畫時相當訝異，無法理解這群老農民與土地打滾數十年、向來以經驗豐富自居，怎麼可能放下身段接受輔導？吳抱、李尊善坦言，食品安全是未來全球消費趨勢，今天不做，明天就會後悔，別說沒有機會走向國際，連國內市場也可能四處碰壁，只因為甘藷「少了一張身分證」。

95年底，水林鄉農會與農民們著手展開試辦生產履歷，儘管未將資料上網、建檔，但農會對簿本作業極為重視，水質、土壤均比照規定送驗，但農民對於全新的田間管理模式難免不適應，推行初期，農會輔導員經常打電話追蹤，並不時提醒農民噴藥或施肥過後需記得回報，同時將結果記錄在簿本，農民偶爾忘記該做的「家庭作業」，一旦被問及，總是表示「好像前天施肥吧？」或是「應該這幾天才噴藥」；更爆笑的是，農民習慣使用農曆，迥異於一般機構以國曆為標準，以致回報結果產生誤差，有時差距竟達20多天。回想起那一段妙趣橫生的日子，吳抱忍不住靦腆地笑著。



水林鄉第一張生產履歷認證猶如英雄榜，刊登每一位參與的農民姓名



水林鄉農會推出的冰烤甘藷訴求產地直銷，保證吃得到新鮮



椰粉甘藷球是水林家政班針對外燴菜色所研發的甜點



蜜甘藷長期以來為水林遊子最懷念的故鄉美味



水林家政班烹製的可樂餅以甘藷取代馬鈴薯，口感更具本土味



參與生產履歷認證的農民年紀雖大，仍克服學習障礙開創地方產業新局



水林鄉甘藷獲得生產履歷授證當天，農會總幹事洪丁仁（右三）開心地與農民合照

為此，吳抱想出一個兩全其美的辦法，教導農民將每道田間管理手續記錄在農民曆手冊，每次打電話回報時，便可對照手冊裡的國曆日期，如此一來即可減少誤差。

### 改變習慣 產履護身

其中，用藥習慣的改變最為麻煩。吳抱指出，昔日農民購置農藥都講求速效，選購品牌的管道全來自好友口耳相傳，專家則再三提醒，含有何種成分的藥不能使用，大夥兒聽了一頭霧水，進了農藥店，反而不知道該如何下手。

經農會輔導員解釋，經相關單位核准上市的農藥即可免除禁藥疑慮，每一種農藥不論何種品牌，功效都差不多，但不同時間必須選擇適當的農藥使用，如果隨意調配或亂噴一通，將難以掌握藥效揮發期，一旦送檢很難過關，重覆噴藥也形成不必要的浪費。

邊做邊學的過程中，吳抱指出，農民從專家口中學到寶貴的經驗，「栽種甘藷著重的是地下莖而非葉片，因此葉子遭蟲啃蝕並不影響甘藷品質，若一味講求葉片的完整、翠綠而拼命噴藥，無異是捨本逐末」。

曾有親友揶揄李尊善花了大把功夫照顧甘藷，送到市場卻未必賣到更好的價格，何不將心力投注於行銷，李尊善則表示，產銷履歷不但確保消費者的健康，同時也是一張

農產品抵禦農藥殘毒風暴的護身符，每次傳出蔬果被驗出農藥殘留訊息，立即造成價格崩盤，有了這張護身符，農民便多了一層保障。

### 申請認證 集思廣益

簿本作業趨於熟練，吳抱等16位農民於96年提出認證，7至9月特地再完成一次簿本記錄，不過認證花費昂貴，所幸農委會農糧署適時提出補助計劃，吳抱等人的困擾迎刃而解，水林鄉農會遂於同年7月1日選定適合農地，8月正式種下甘藷種



閒暇之餘，吳抱（右）與李尊善（左）常坐在田間交換栽種心得



吳抱（右）與李尊善不忍見甘藷產業沒落，邀集農民投入生產履歷認證



未來水林鄉農會將採生鮮、加工並行促銷，將大小不一的甘藷導入合適管道

苗。

參與認證的農民相當緊張，深怕頭一遭申請認證被打回了票，發現田間甘藷葉出現孔洞也不敢任意噴藥，擔心可能遺留殘毒，此時吳抱、李尊善便發揮穩定軍心的功能，天黑之後，吳抱的家便成了大夥兒的參謀本部，相互交換心得、商量所遭遇的難題如何解決，每一次的經驗交流都讓彼此獲益不少。

受託的民間認證公司於11月2日前往該幾筆農地進行水質、土壤採樣，雖然農民之前已自行檢驗、並無問題，結果也一如預期通過，但採樣前，農民仍不放心，天天到田間巡視，留心鄰近溝渠有無遭受不明水源污染。



水林鄉土質微鹼特性蘊育出美味的甘藷

真正的重頭戲在隔年2月23日登場，一大疊的生產履歷文件送出後，認證公司在這一天將田間採樣的甘藷送驗，檢視有無農藥殘毒，10公頃依規定栽種的甘藷能否獲得「身分證」，在此一舉。

## 送驗過關 理想落實

湊巧，這一季甘藷生長期接連遭逢颱風來襲，打亂甘藷生長的時序，導致產量銳減三成以上，坊間價格頓從谷底反彈，創下每台斤16元的天價，農民個個荷包滿滿，家家戶戶賺翻天，一掃之前滯銷的陰霾。

吳抱等人臉上則沒有太多興奮的表情，他們已覺悟終究不能長久依靠老天爺賞飯吃，這陣子的努力能不能成功，攸關傳統農業能否開創新局，送驗結果才是吳抱等人引頸期盼的目標。

好不容易捱了一個多月，3月26日，水林鄉農會接到驗證公司的電話，「水林鄉第一張甘藷產銷履歷即將出爐」，農會與農民開心不已，等待的這一刻終於來臨。授證典禮於4月10日在農會辦公大樓舉行，縣農會總幹事林啓滄等人均應邀觀禮，水林鄉農會總幹事洪丁仁則風光地代表接下認證書。

水林鄉農會與廠商合作生產的冰烤甘藷，也在同一天舉行發表會，冰涼、香綿的口感讓人印象深刻，農會工作人員慎重地在每個甘藷包裝盒貼上條碼標籤，強調這是第一



水稻與甘藷輪作  
是水林鄉農業主  
要特色

批擁有身分證  
的新產品。

吳抱透  
露，接受產銷  
履歷認證的甘  
藷田只有10公  
頃，但農民私  
下也以相同標  
準擴大甘藷栽  
種面積，顯見  
大夥兒對產銷  
履歷認證抱持  
高度肯定，冀  
望取得產銷履  
歷認證後，即  
可藉由此次經

驗擴充下一季的生產面積。

## 另類甜點 打開銷路

取得產銷履歷象徵「水林甘藷」跨進未來市場的門檻，當地農民參加意願濃厚，農會規劃下一期試辦面積為20公頃，並逐漸普及全鄉，為當地安全農產品建立制度；農會並積極打開通路，為減少中間商剝削，也開辦宅配到府服務，不僅消費者可以合理的價格享受新鮮的甘藷產品，農民也可獲得更高利潤。

水林鄉農會表示，甘藷食材的替代性相當高，消費者對於甘藷的料理尚停留在水煮、糖漬、油炸、烘烤等刻板印象，這幾年來，為了打開甘藷銷路，農會家政班也不斷研發、創新多種另類甜點。

例如，時下年輕人喜愛的泡芙、蛋塔，家政班員將甘藷攪成薯泥摻入麵粉、烘焙做成蛋塔狀的脆餅，或作為餡料擠入泡芙薄麵皮內以取代奶油，便成為符合現代人低熱量訴求的甘藷甜點，最近還將推出可樂餅、椰子甘藷球等產品，一年四季均受理訂購。

為宣導民眾多多食用甘藷，家政班員還端出私房絕活，教導社區媽媽將甘藷蒸熟後存放冰箱，翌日起床，不需忙著準備早餐，只要將甘藷剝皮後，與鮮乳一併倒入果汁機攪拌均勻，一杯香甜、順滑的鮮乳甘藷汁即可上桌。

## 青壯回流·希望無窮

農會認為，「水林甘藷」若欲突破傳統的行銷盲點，必須生鮮與加工雙管齊下，尤其加工，不僅經濟效益高且利於長期保存，產季期間，若將1/3至1/2的甘藷導入加工業，即可調整市場供需，當然，不論何種加工作業，前提均是食材來源安全無虞，下游業者才有信心採購。

一群老農克服學習障礙，將水林鄉的甘藷產業帶往一個無限可能的境界，「老驥伏櫪，志在千里」是吳抱等人心情的最佳寫照。值得欣慰的是，這幾年甘藷行情大幅成長，許多青壯人口相繼回流鄉村，吳抱期盼，回到故鄉的生力軍接續紮根，甘藷產銷履歷普及全鄉的目標，還有很長的路途要走。

49