

宜蘭縣三星地區農會

有了身分證 不怕仿冒貨

品牌識別，
三星蔥再創產業高峰



在三星地區農會與農民用心栽培下，青蔥擺脫配角的地位，躍升成為料理的主角。拜高品質與高知名度之賜，價格居高不下，以致「假三星蔥」屢見不鮮，造成市場混淆，產銷履歷政策則為三星地區農民開啓了另一扇門。擁有產銷履歷的三星蔥如同有了自己的身份證，無法仿冒，消費者透過產品條碼即可查詢農民、產地、驗證等資訊，不僅保障蔥農收益，消費者也能買到真正的三星蔥，不虞受騙上當，創造雙贏。

採訪 攝影 / 王櫻 部分照片提供 / 三星地區農會

中國人的飲食文化中，青蔥始終是個配角。爲了增色、爲了添香、爲了提味兒…，家庭主婦幾乎每天都用得著，偶爾一天沒準備著，還覺得沒有安全感；哪一道菜該放的沒放，便覺得少了一味，色香味頓時單調了些，宛如戲劇中丑角必然的存在性，彷彿可有可無，卻又是讓整齣戲活靈活現的靈魂人物。

「三星蔥」卻是個例外，在宜蘭縣三星地區農會與農民悉心的栽培下，擺脫配角的地位，通過產銷履歷驗證，堂堂躍升爲料理的主角。雪亮水嫩的蔥白，芳香中帶有甜味，與辛辣正面對決時，柔和了感官的刺激；青翠挺立的蔥葉，汁液飽滿，粗壯的管徑，盡情地向上延伸，驕傲地宣示—「三星蔥」的不凡身價。

集團驗證·提升整體形象

去年11月底，宜蘭縣三星地區農會率先通過產銷履歷團體驗證，此次通過驗證的農民，除了43名蔥農外，還有栽植上將梨及茶葉等農戶，共91人。由於擔負責任重大，因此決定進行集團驗證之前，農會也經再三思量。畢竟，要掌控那麼多農戶，所需花費的心思與人力相當可觀，套句時下流行的用語：「很有guts！」

鑑於部分農民對於產銷履歷不甚了解或因年紀較大，無法自行處理紙本紀錄及上網作業，希望農會給予協助，同時考量對消費者來說，集團驗證或許更值得信賴，對三星地區農產品的形象具有整體提升的效果。三星地區農會推廣股長段蓬福指出：「團體認證涉及公信力的問題，單一的產銷班、農會或縣政府，所發揮的公信力的厚度是不同的。」

目前產銷履歷驗證經費全數由政府補助，相關計畫案中，雖看不出農會也有配合款，但事實上，農會仍需付出相當成本。三星地區農會從去年開始推動產銷履歷驗證，前半年先投入產銷班宣導、農會內部人員訓練、作業準備，以及電腦教育訓練，最後由農事指導員黃勝文彙整。由於是集團驗證，必須擔負起內控、查核等工作，也使得農會員工的工作量爆增。

溪流迴繞·產業發展利基



為通過產銷履歷驗證，產銷班員積極學習電腦

三星地區栽培青蔥的成本遠較其它地區高，原因在於種植方式的不同。三星蔥不採播種覆土方式種植，而是以無性繁殖的分株栽培。種植前，先鬆土、灑基肥、做高壟，造就出修長水嫩的蔥白，並覆上厚厚的稻草以保濕、保暖、防治雜草，半個月後，等土壤紮實些才以植蔥器輔助，深深地插入生長良好、強壯的分株蔥苗。栽培過程費時費工，成長速度也比較緩慢，3到4個月才能採收(一般約2個月採收)，出貨前並以人工一一沖洗、包裝，最後交由農會行銷。

三星青蔥向來是高級蔥的代表，也建立起消費者另類的品牌忠誠度，因此儘管種植辛苦、成本較高，三星地區的

蔥農仍堅持種植。除了栽培方式外，三星地區得天獨厚的環境，也使得本地生長青蔥口感細緻、蔥味濃郁。三星地區農會「轄區」包括三星鄉及大同鄉，位於蘭陽



得來不易的產銷履歷驗證



三星蔥製成各式各樣的商品

溪中上游。蘭陽溪自太平山蜿蜒而下，至平原迂迴繚繞，沖積出飽含微量元素的沃土，成為發展青蔥產業的利基。

三星鄉多雨，年雨量約3500公釐、濕度達80%以上。青蔥喜好日照，也喜愛潮濕，卻又經不起泡水，因此每逢颱風季節，三星蔥的曝光機率絲毫不輸給大明星，經常登上媒體新聞版面。去年宜蘭下雨下得不見天日，連續50天的雨天，淋得蔥農已分不清臉上是雨水還是淚水。農會與蔥農也不斷思考防範颱風的種植方式，但段蓬福指出，溫室栽培不太適合青蔥喜好日照的特性，而網室栽培雖然可行，但由於造價不貲，政府補助又有限，仍未能在颱風季節穩定蔥價。

產銷班員·優先推動對象

產銷履歷是世界的趨勢，也是未來消費者選擇農產品的導向。由於產銷班對於農業的新技術、新潮流一向積極相隨，同時組織運作已相當成熟，因此三星地區農會推動產銷履歷時，即以納入產銷班的農戶為優先招募對象，如此不僅推動速度較快，也更容易落實。

「推動產銷履歷初期，我們也與其他農會一樣，希望產銷班有建置產銷履歷的意願，但卻發覺農民心裡有所障礙。」段蓬福指出。由於長期政策使然，許多農民會問：「產銷履歷有補助嗎？」對於建置產銷履歷所需執行的紙本紀錄也有不同的反應。部分農民固然能夠理解相關作業係為讓消費者安心購買；但也有農民因無法理解而有所抱怨：「我閉著眼睛都會種！」對他們而言，農事輕而易舉；相對的，紀錄、上網等作業，就顯得沉重多了。

此外，產銷履歷的條碼必須當天出貨、當天列印，因此農民不時得往農會跑，而農會人員也必須隨時留守，以待農民出貨之需，對於彼此都是束縛。尤其青蔥一年四季都可採收，對農民與農會員工而言，均造成極大不便。

把關嚴密·仔細核對資料

談到推動建置產銷履歷的甘苦，黃勝文最有資格發聲，因為整個申請與控管、彙整作業，由他一



終於獲得產銷履歷驗證，辛苦沒有白費



產銷履歷驗證說明會中，產銷班員討論熱烈



黃勝文負責產銷履歷的申請作業與控管、彙整

肩挑起，不過他謙虛地說：「沒有啦，就是花時間而已。」據黃勝文估計，每位農友的紙本紀錄，約莫得花半個小時核對，核對細項如農友所使用的農藥是否為安全用藥？是不是在安全採收期？藥劑的稀釋倍數是否正確？從耕地整理到採收過程，



段蓬福認為，除保障消費者的安全，農民權益也必須考慮

每一筆資料均需仔細核對。尤其不同作物所使用的農藥種類繁多，很難全部記得是否為合法用藥，或者何種農藥適合用在哪種作物上，以及稀釋倍數多少，因此得邊查閱資料邊核對。

此外，黃勝文指出：「鍵入資料時，軟體不會依據作物類別自動歸類藥物，而是全部混雜在一起，因此農民易被混淆，以為所有列出的農藥均可使用。」便有少數農民誤將水梨的藥用於青蔥，也造成審查的不便。

紙本紀錄部份，農會2年前即開始協助農民練習，並於96年6月正式上路。實際操作後，有農友反映原本的設計過於複雜，黃勝文不但簡化了設計，還順應民意修改了好幾次。「紀錄簿中，依照栽培流程排序，每頁的正面填寫日期、名稱、用量等資訊即可，背面則是資材紀錄，即貼上農藥藥劑清單、購買肥料的收據等。」依此核對，清楚明瞭，審核通過後，才列印產銷履歷標籤供農民出貨，把關嚴密。

推動過程中，最讓黃勝文感到窒礙難行的是，當地農民平均年齡在60歲以上，除了紙本紀錄常有疏漏外，最大的障礙是不會使用電腦，部分農民甚至不懂英文字母或注音符號，雖然第二代願意幫忙記錄，不過因為另有工作，沒有時間上農會針對建置產銷履歷所開辦的電腦課程，因此經常透過電話詢問，而電話中很難交代清楚，造成彼此不少困擾。

對黃勝文來說，加班早已是家常便飯，忙不過來的時候，同事則是最佳後盾。三星地區農會率先獲得團體認證，辛苦總算有了代價，但肩上重擔並未卸除：「感覺不錯！不過…後續還有很多事情要做。」接下來，對眾多農民的規範、行銷通路的開拓、迅速擴增的驗證人數（預估今年將有200多人加入），以及未來政府補助可能減少等問題勢必接踵而至。

違規用藥·停止補助計畫

三星地區加入產銷班運作的蔥農約有500人、種植面積250公頃；去年通過產銷履歷驗證的蔥農有43人（預計今年將增加102人），種植面積約24.7公頃。參與集團驗證的農民人數眾多，農會如何掌控成為極具挑戰性的課題。段蓬福表示，剛開始一定得和參與者溝通清楚所有流程，例如該做紀錄的、該上傳的都必須做



以三星蔥製作而成的蔥明麵



以青蔥調和葵花油烘焙萃取而成的蔥油

到，對於較年長的農民或是文書作業有困難者，產銷班員、農會員工會適時給予協助。此外，農會也致力於凝聚產官學界的資源，讓農民的觀念與技術有所改變、精進；相對的，也必須做好內部的驗證控管，才能讓組織運作更為綿密而完整。

推行產銷履歷前，農會先舉辦宣導會議，指導農民做紀錄、自我查核。依集團驗證的規定，除了總部的審查外，農民還必須自我查核，在總部的紙本與電腦查核完成後，由驗證單位針對總部進行查核。抽樣部份，則依團體成員總數開根號再取整數，為求慎重起見，三星地區農會均主動將所有農民的樣本送檢。

在正確用藥宣導方面，則拜行之有年的「吉園圃」之賜，農民已有相當概念，少有違規。段蓬福指出：「87年開始推行『吉園圃』時，違規件數很多，因為農民還不清楚所謂的安全採收期，那段時間，農會教育得很辛苦，農民才逐漸建立起正確的用藥觀念。」針對參與建置產銷履歷卻違規用藥的農戶，農會即停止輔導與補助計畫，若是產銷班違規則停止供銷，或視情況直接在田間處置。



覆上厚稻草以保濕、保暖、防治雜草

新兵蔥農·夫妻并肩推動

積極配合政策、建置產銷履歷的三星地區蔬菜產銷班第6班班長張浩增最能體會推動與實踐的箇中滋味。第6班有33名成員，僅6人參與建置產銷履歷認證（今年增加2人）。「剛開始還找不到人參加！」張浩增的太太吳孟庭表示：「有些農民年齡較大，建置產銷履歷不僅得做紀錄、還要打電腦，以致參與意願不高。」於是她自告奮勇：「沒關係，你們不會做的，我們幫忙做！」在夫妻倆熱情鼓吹下，除了36歲的書記係自發性參與外，又找到了4名幹部。

39歲那年，張浩增為照顧年邁的父母，舉家從台北返鄉、跟著叔叔學習種蔥，至今



三星蔬菜產銷班第6班班長張浩增



張浩增與太太吳孟庭也是工作最佳拍檔



三星蔥係以無性繁殖的分株栽培



做高壟，造就修長水嫩的蔥白

已6年半。習得老一輩農民的種植經驗，並透過農會、農試所等單位舉辦的課程吸收新知。許多資深農民雖然種植經驗豐富，但如果未再精進也有技窮的時候，看到張浩增種植的青蔥長得特

別漂亮，包裝也好看，而產生見賢思齊的想法。「尤其年紀比我們大的、而且種蔥種了20、30年的老農，必須思考怎麼說服他們，用講的，他們絕對聽不進去，只有看到實際的例子—產品比較漂亮、價格也好，才容易改變他們。」張浩增說。

「產銷履歷是趨勢，同時也是外銷的先決條件，只希望自己用心栽培的產品能夠賣得好價錢。」建置產銷履歷，張浩增自身全心投入無庸置疑，吳孟庭也未置身事外，產銷班內，若有意願加入建置產銷履歷卻無法做記錄或上網的農民，全由她代勞，此外，吳孟庭還成立部落格，上網分享農地裡的點點滴滴。張浩增笑說：「粗活我來，細活她做！」事實上，隨著先生回鄉前，吳孟庭對於農事完全陌生，從初接觸到如今完全投入，過程難免有些掙扎與諸多艱辛，但她樂在其中、無怨無悔。

未加入建置產銷履歷前，農民多半「憑感覺」施肥、施藥，但如今不僅使用的肥料不一樣，用藥的種類、時間點也多所限制，以達到安全農業的目的。張浩增表示：「以前採用化學肥料，現在則40%以上是有機肥料，另外，除傳統農藥外，也多採用如『核多角體病毒』生物防治法，在田間插置『性荷爾蒙』盒誘引公蛾，減少農藥使用，大大

提升青蔥的品質，不僅沖洗時蔥葉不易破損，蔥白也比較堅挺，賣相極佳。」

永續經營·期待通路成熟

事實上，許多加入產銷履歷的農民大多抱持嘗試的心態，會不會延續？成不成功？取決於產銷履歷的產



吳孟庭是先生的得力助手



用植蔥器輔助，深深地插入強壯的蔥株

品能否增加其經濟效益。段蓬福指出：「目前政府有補助，農民會考慮嘗試，但若兩年後政府補助沒有了，檢驗土壤、水質、申請驗證等都需要費用。雖然目前農會協助進行團體認證，但未來人數增多、且沒有補助時，農會就必須評估能否設法吸收。」

通過驗證只是起步，未來的市場價格與通路是否能清楚區隔產銷履歷與一般產品，才是支撐後續發展的輪軸，意即消費者對產銷履歷產品有更深入的認識，願意多花點錢購買，農民能獲得實質利益，如此一來，即使以後沒有政府補助，農民也願意多花一些人力與成本，繼續生產通過產銷履歷認證的農產品。

「過去推行『吉園圃』時，也曾補助資材，並在市場端進行區隔，除此之外，最重要的是，農民本身也受益。而目前儘管政府補助檢驗費用，但市場端尚未成熟，農民的荷包還未能感受到產銷履歷所帶來的利益。」段蓬福認為，雖然產銷履歷的正面能量無可否認，政府在此方面也投注許多心血，農民雖能感受到政府的美意，但由於獲得產銷履歷認證的農產品數量並不高，未能普及，且與一般農產品也未有明顯區隔，且通路尚未成熟，距離永續發展還有一段漫長的道路。

以三星青蔥為例，產銷履歷產品大部分進入拍賣市場，縱使貼上產銷履歷標章，但依目前情況看來，承銷人尚無以較高價格採購的意願，而最令農會擔憂的是，致力推動產銷履歷後，農民獲得了什麼？「農會付出、服務是應該的，但農民能否獲得政府原先預估的經濟效益？」農業政策應是長遠的，段蓬福期待大張旗鼓推行的產銷履歷不因政黨輪替、在位者更換而煙消雲散。面對政治的變化，已投入許多人力與心血的執行單位，以及戴起老花眼鏡拿筆、學電腦的農民，心中並不那麼篤定，讓人徬徨的，不是趨勢，而是未來的政策。

調節價格·發展加工產業

除了已通過認證的91名農民外，預估今年還有200多人有意願參與建置產銷履歷。但這個數字帶給段蓬福的不是推廣有成的雀躍，而是更沉重的責任與壓力——如何將這些產品行銷得更好？

拜高品質與高知名度之賜，三星蔥運銷價格向來不錯，因此假三星蔥之名、掛羊頭賣狗肉的情形時有所聞，由於地名無法註冊為品牌，因此這些混淆視聽的銷售伎倆，讓農會傷透腦筋。段蓬福表示，產銷履歷政策對三星地區的農民而言，可說開啓了另一扇門。擁有產銷履歷的三星蔥如同有了自己的身份證，無法仿冒，消費者只要透過產品上的條碼就可以查詢到生產的農民、產地、過程、產品驗證等資訊，讓消費者可以買得到真正的三星蔥。

段蓬福並建議，政府不妨在北中南東等區設立優良農產品旗艦店，納入所有通過產銷履歷認證的農產品，消費者要買好吃的、好用的、健康安全的，就上旗艦店找。「期待政府在市場端輔導出一個讓農民與農會都能安心交付的通路。」



在地藝術家原木雕作品—蔥滿希望



青蔥文化館的展示，讓民眾對三星蔥有更深入了解



張浩增承接老一輩農民的種植經驗，也經由許多課程吸收新知



出貨前由人工一一沖洗、包裝

除了鮮食外，三星地區農會還研發出許多青蔥加工品，並以擁有產銷履歷的三星蔥為主要原料。「農會開發青蔥加工品的用意在於當青蔥價格較低時，藉此調節青蔥價格，而既然目前積極推動產銷履歷，則農會進貨的原則即以擁有產銷履歷的農產品為優先。」不但是生鮮的青蔥，連加工產品也要讓消費者吃得健康又安心。今年的東京食品展，三星地區就以加工食品為主力，期待為農民開拓更廣大的市場。

三星地區農會目前並規劃成立物流中心，將農產品再處理成為小包裝，符合其他通路如超市的需求，不過增加的處理成本與較高的上架費用，消費者能否接受還待觀察。

安全保障·產銷履歷認證

其他獲得產銷履歷驗證的農產品還有茶葉、上將梨，僅少數透過農會行銷，大部分採產地直銷，且農家幾乎都已培養出忠誠的客戶。「直銷可以直接面對消費者，建置產銷履歷有加分作用！」當消費者得知，所購買的產品只要上網就可以查到生產者的身分，了解產品的成長過程，無啻是產品的安全保障。



三星地區得天獨厚的環境使青蔥口感細緻、蔥味濃郁

段蓬福分析：「直接面對消費者的產銷履歷產品，持續下去的機率較高，比較可能成功。」至於三星蔥，由於產量大、且每天出貨，雖是民生必需品，但每天用量不多，消費者不可能一次大量購買，目前仍得依賴通路。

「不是參與建置產銷履歷的農民人數多就稱為成功，未來消費者的接受度才是決定成功與否的關鍵。」率先獲得產銷履歷集團驗證的喜悅已被更重大的責任所取代，產銷履歷的未來、農民的血汗、產品的通路，才是三星地區農會所關注的。

