

安全抵“達”，“食”在好安心
107年產銷履歷達人

文／圖 ■ 陳勵勤、石郁琴

107年度「產銷履歷達人」徵選活動，共計95位生產者報名參選，選出15名達人，本場轄區有10位入選，其中農糧產品5位：徐崇評 (青花菜、甘藍、花椰菜)、吳宗翰 (大蒜)、林政生 (番茄)、謝明樹 (紅龍果、棗)、郭正治 (芒果)。

謝明樹-「棗」到「安全」出口

臺南市楠西區謝明樹原為造船公司員工，還曾代表公司參加全國技能競賽，榮獲電焊組冠軍，後來轉而從農，為了擴大栽種面積他輾轉來到臺南楠西地區承租台糖土地種植木瓜及鳳梨，全盛時期種植面積高達42公頃，但八八風災使得一夕之間，網室木瓜全數毀於一旦，痛定思痛的他，為了不讓相同的事情再次發生，他將自己的焊接技術運用在搭建網室上，首創固定式網室來栽培蜜棗及木瓜，並逐漸降低木瓜栽培面積，改種蜜棗及紅龍果。

他創立經營品利農場，種植蜜棗(11ha)及火龍果 (13ha)，利用棗子品種不同的生長特性並搭配網室設施栽培，利用不同的品種特性與燈照時間，成功的將棗子盛產期由正常的1～3月延後到了4月，在加上產銷履歷驗證安全的加持，不僅為個人創造更多的利潤，也讓臺灣棗子找到新的「出口」，外銷到大陸、香港及加拿大，更創下104年蜜棗外銷量突破100公噸，佔當年台灣外銷量的1/3，為台灣的水果產業「棗」到更多的商機！

❶ 謝明樹(右2)-品利農場產銷履歷紅龍果



❷ 謝明樹品利農場產銷履歷蜜棗



另由於紅龍果栽培面積逐漸擴大，也首創以11網目之網室來生產紅龍果，解決套袋人力不足，除了有效隔絕了東方果實蠅的危害外，因為螺旋織網目稀疏，遮光率15～18%，較16目平織網透光率為高，果實品質優良。紅龍果採用網室栽培不僅可以阻隔風害與雨害，果實不需套袋，可確實依照果實轉色程度與成熟度適時採收，相較一般傳統套袋栽培省去拆袋工作，加快採收速度，不止省時又省工，採收後立即可進行分級包裝，又省去了後續的袋子整理程序，環保又省工。在這期間通過好幾個颱風侵襲的考驗，果園都安然無恙，因此吸引很多的農民到場學習。

謝明樹利用栽培技術及設施來降低生產成本，有計畫的進行產期調節分散市場，每項果品都取得產銷履歷的安全認證，大面積栽種產量平穩可供外銷，都是他不怕市場競爭的利基，也正是他成功的主要原因！

林政生-轉換不同跑道的「即鮮果物」

台南市鹽水區的林政生，過去在新竹物流擔任業務，因業務關係接觸了風評極佳的鹽地小番茄，因此自己在思考轉換跑道時，即選擇進入農業從事生產小番茄，一開始也是透過共同運銷送拍賣市場，但是經營效益不是非常理想，另因個人小番茄因產量太少，無法直送消費末端通路，因此邀集理念相同的6位農友，成立即鮮果物，並以產銷履歷驗證為差異化及門票，積極拓展業務、行銷。



❹ 林政生-即鮮果物鹽地番茄

❸ 林政生農場



他聯合6位農友，採露天栽培及擴大經營面積（總經營面積約27公頃、產銷履歷驗證面積約10公頃）以增強穩定供貨的能力，並以產銷履歷團體驗證來降低相關成本。取得產銷履歷驗證的差異化後，開始主動出擊，接洽各相關行銷通路，進而開始供應全聯、大潤發等賣場，並取得穩定的利潤。

栽培管理上依照鹽水當地氣候及地勢高低，配合不同栽培模式（8～9月因有颱風侵襲的可能，栽種方式為匍匐式。10～11月栽培方式為立柱式），並避開淹水期種植，以確保產量與品質能穩定供應全聯及大潤發等銷售賣場，而且嚴格把關番茄大小分級，確保消費者食的安全與品質。

郭正治-駛往安心香甜芒果的「五輪車」

玉井區第3代青農郭正治，從營造事業回鄉投入農業，為協助父親芒果事業，他做足功課去了解各品種芒果的特性、管理和用藥，並收集許多資料，說服父親，決定開始



❺


❻

❺ 鄭正治產銷履歷芒果

❻ 鄭正治-五輪車的芒果

依照產銷履歷之良好農業規範 (TGAP) 管理果園，通過產銷履歷驗證，雖然成本較傳統管理高，但父子倆都堅持走安全驗證這條路，並將父親的第一台起家車「五輪車」意象註冊成芒果品牌。正治的綠意盎然的果園，每年夏季山坡滿是套袋芒果，充滿了香氣與生機。

在2016年從營造事業回鄉投入農業，首先以臺南區農業改良場出版的芒果健康管理技術及合理化施肥為基礎，持續了解及解決安全用藥防治及抗藥性問題，並配合植株矮化 (原先芒果樹約有2公尺高)、修剪、健康管理、肥培...等，讓植株矮化通風，不僅省人力，更讓病蟲害防治較容易，也讓品質及產量更加穩定。

目前經營的8公頃多的芒果園，產量穩定(今年約套袋50幾萬顆)，未來將配合「五輪車」品牌強化直銷，並配合貿易商、網路平台電商、柑仔店...等，發展多元通路。另外正治也配合農委會芒果農作物保險，積極投保讓自己農場生產更加有保障，永續經營。

吳宗翰-青農「福翰農場」傳承蒜香


❼

❼ 吳宗翰產銷履歷大蒜

雲林東勢鄉青農吳宗翰從小看著祖父母辛苦耕種，及其對土地及農作物細心照顧的精神，深受影響。但雙親隨著歲月增長體力大不如前，擔心打拼大半輩子的土地沒人耕種，宗翰決定回鄉務農，並接續祖父母對這片土地的熱忱，守護自己的土地，這樣代代相傳的「傳承」，才得以延續。

為了延續祖父母對這片土地的用心，所以創立「福翰農場」，取自於祖父和他的名字，代表傳承的意義，更希望這個品牌能一直延續下去，傳承蒜香、傳承留鄉，分享著每滴汗水留下的收穫，守護土地，傳承延續祖先對土地的熱忱，賣的不只是履歷大蒜，更是對祖先、對阿公不忘本的情感。

返鄉務農今年來到第五年，農場目前主要的產品是「大蒜」，區分成蒜頭、蒜米的形式，栽培時嚴謹使用推薦藥劑及確實遵守安

❽ 吳宗翰-福翰農場的大蒜


❽

全用藥，且取得產銷履歷驗證，並以此「驗證」為門票，開發相關通路，在雲林縣政府的介紹下，參與全聯農家直採這個專案，近期的目標就是能穩定的供貨。銷售上除了供應盤商外，也因產銷履歷驗證而供貨全聯、楓康、棉花田...等通路，銷售更多元。未來希望不只是當小農，更要成為大農、農企業，讓更多的消費者能吃到用心安全的大蒜。

徐崇評-打團體戰的「潮農天團」

潮農天團一字排開，黝黑的膚色，嘴角上揚，那樣真誠、單純的笑容在他們身上都看得到。天團創辦人徐崇評原本是化工廠長，深受化學的毒害，選擇回鄉當農夫，起初他也是採用慣行農法，他意識到這樣不好，他更認為農業是有未來的，產銷履歷是趨勢，因此慢慢轉向產銷履歷，更配合IPM管理觀念，並把安全理念推廣出去，讓農業永續發展，對台灣食安才有保障。

一剛踏入農業，只能自己摸索，後來結識輔導員楊素琴 (農緯果菜)，才少走許多彎路。他說，貸款買塊地，產量非常少，遇到這群農友，有地出地，一起種植，雖然一人可以走比較快，但一群人可以走比較久，也有共同目標，潮農天團因此誕生。

潮農天團的經營模式是結合小農 (天團成員及社區農友)→共同運作及整合→接大的訂單及配合農緯果菜 (身土不二品牌)→計畫性生產排程→全年穩定供應。目前小黃瓜即是應用此生產模式，全年不斷貨穩定供應產銷履歷小黃瓜。另外為了成員持續穩定的收入，每年種植2～3作，冬季裡作配合契作計畫種植高麗菜、羅馬花椰菜...等，並以產銷履歷加值，供應相關賣場，營運採股東制，利潤共享，讓成員不因休耕而沒有收入，並活化社區農地。

徐崇評說，潮農的模式是團體種植，人事成本同時投資，技術獲利共享，朝向公司化的模式經營。因為有配合超商、量販店、團膳等業者，須運用計畫性生產作物，才能不停的穩定供貨，每週到每個月都會種植不同作物，團員的田地分散各地，每個團員田地輪流種植，才不會斷貨。從事農作要看天吃飯，有時會毀了他們的心血付出，即使再苦他們還是願意「潮」農，只因深愛台灣這片土地。

❾ 徐崇評(左3)-潮農天團



❿ 徐崇評產銷履歷小黃瓜

