

# 由輸日芒果

## 談 安全管理之必要

日本於今年五月二十九日正式實施食品中農化品殘留基準完整表列規定中有關農藥殘留基準新制，農政單位成立因應小組並積極宣導輸日蔬果標準作業規範，透過講習會及相關文宣希望外銷作業物流的每個環節都能確實掌握，瞭解個中內容而能遵循相關規定，畢竟日本是我農產品輸出最重要的市場，出口值九十四年近十三億美金，農特產品達一億八千二百萬美元，占14%，以冷凍毛豆、香蕉、芒果、蝴蝶蘭、菊花為主。四月二十七日筆者南下枋山參與由藥物毒物試驗所主辦的因應日本新制輸日芒果安全用藥講習會，會中農糧署、防檢局、藥毒所均派員主講，詳細說明新制內容及遭日方檢

出不符合規定的嚴重性，演講者賣力說明，再看看聽眾卻似乎有點言之鑿鑿，聽者渺渺，農友絲毫不以為意，直言病蟲頑強難以防範，若是出了問題也是無奈。私下請問一位植保人員，農友用藥上的盲點為何？答案是「沒能掌握噴藥時機與技巧，最麻煩的是購買藥劑時只要便宜不問真偽。」又問芒果栽培過程中病蟲害真的如此難以防範需要這麼密集噴藥嗎？「其實也未必，完全看個人管理。」回程途中心情十分低潮也很徬徨，雖然利之所趨，古今皆然，但農藥安全使用推廣經年，基礎教育應已紮根，若仍心存僥倖坐等市場壓力，聽由消費者反撲才談對策，在這過程中卻也抹殺了無數農業人的耕

耘與用心，不過這只是筆者天真的想法，就等五月二十九日之後再看吧！

### 輸日芒果藥檢不合格

六月下旬傳出輸日芒果被檢出一件不合格，由於日方新制採正面表列，只要同一項產品被檢出二件以上農藥殘留超過標準值，將全面禁止該項產品進口，檢出一件意味著臺灣芒果處於留校察看；後續新聞傳出輸日芒果不合格來自於多家貿易商。這樣的結果想必也讓參與輸日作業的因應小組成員扼腕，歷經無數次講習會，更遑論採收前後的各項抽檢作業、分級包裝燻蒸，盯緊作業流程的每項環節，所投入的人力物力無法估計。

## 輸日供果量以利統居首 ~訪邱副總經理鴻濱

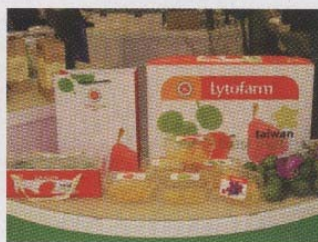
為瞭解貿易商的角色功能特地走訪利統股份有限公司邱鴻濱副總經理，邱副總表示：「利統因為在保鮮技術的研發上相當成熟，當決定切入農產品外銷業務時就將農產品安全列為第一原則，因此挑選取得吉園圃的合格產銷班為合作對象。」夾保鮮技術與優良生產者為後盾，利統在初試啼音之後第二年即站上鰲頭，今年臺灣外銷日本芒果總計為五百二十五公噸，利統占五分之一，合作的五、六十家供果園全部順利通關，「培養自己的供果園，去年開始要求農友建立生產履歷是成功的因素，」邱副總表示：「在輸日過程中就已經注意到日本市場對於農藥殘留要求日趨嚴格，臺灣芒果是日本重視的項目之一，於是主動要求農友執行生產履歷的記錄，初期甚至由公司員工協助農友記錄，施藥用肥的時間、種類、用量等，每項管



理動作都要詳實記錄，再由利統的同仁逐項登錄電腦。」

既然採收前已檢驗，而且今年農政單位已投入這麼多的心力，為什麼還會出狀況？邱副總搖頭說：「要做到百分百實在不容易，難免有業者存著僥倖的心理。」除了安全一途之外，臺灣農產品的競爭力又如何？「臺灣果品具有品種優勢，品質優於其他國家，例如墨西哥主要供要凱特、海頓，臺灣的愛文無論色澤、香氣、口感都屬上乘，深受日本消費者喜愛。」但是臺灣的供果價格及品質都不是很穩定，對於貿易商而言是極大的挑戰，例如去年芒果產量少且價格高，貿易商須承擔較高成本，日本方面相對進口量減少。而臺灣農產品面臨的挑戰還在於自家人到中國大

利統邱副總認為徹底執行生產履歷，建立品牌(下圖，利統提供)，爭取消費者的信心，進而選購



陸生產輸出，同樣都是芒果，如何辨識產地是臺灣或是大陸？「徹底執行生產履歷，建立品牌，」邱副總指出：「未來臺灣農產品在生產技術及品種上仍須尋求差異化，達到市場區隔，才能鞏固優勢。」例如取得EUREPGAP驗證的產銷班，利統以較高價格收購，雖然付出較高成本，但長遠來看，日方買家對於利統供貨有信心，相對有利。除日本市場外，利統也積極開拓中國大陸、韓國、中東、歐美等市場，邱副總以為，「臺仍必須鼓勵外銷，目前礙於臺灣果品產能與品質不穩定，只能先強攻精品，外銷量雖然不大，但對於穩定國內市場價格仍有助益」。

## 按部就班是南化鄉產銷班第二十班的管理哲學 ～訪林班長聰明

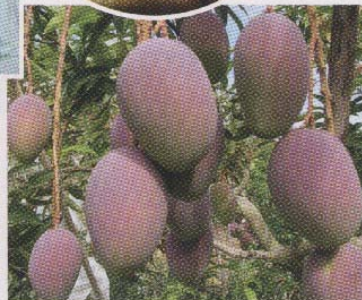
與利統合作多年的南化鄉產銷班第二十班，去年十月成功取得EUREPGAP驗證，今年輪日是否能以此優勢取得更好的價格呢？林聰明班長表示：「取得EUREPGAP驗證後，利統一公斤以高於行情價格12~15元左右收購A級品，」有了驗證標章通關是否得到優惠呢？「目前沒有，在利統一百多噸的外銷量，我們九位班員聯合產量只達到五十多噸。」也就是說南化鄉產銷班第二十班的芒果必須與其他供果園併櫃，日本消費者唯一能辨識芒果出身的訊息就是條碼所傳遞的生產履歷。但是由於經歷EUREPGAP驗證過程的訓練，九位班員落實作業規範，加以果園位置相鄰風土環境相近，果實品質整齊，除了A級品外，外觀稍有瑕疵的B級品也由利統全數收購，以切丁處理外銷，「不論A級或B級都需經過農藥殘



↑林班長詳細說明所謂培養二次新梢，言談間散發出自信與滿足，生產履歷提供消費者瞭解芒果生產過程，進而對生產者產生信任選(右圖為林班長提供)

留檢測，只是切丁就不需經過燻蒸。」但這等優質的果品國內消費者卻無緣吃到。

去年臺灣大學園藝系以「如何確保水果品質與安全」為題召開研討會，會中特別納入「芒果的實施進度」一節做深入而廣泛的討論，林班長也曾現身說法，於是回到問題的核心，栽培管理合理化才是談健康安全的基礎。為推動優質供果園，農政單位組成芒果技術服務團制定「芒果生產標準作業規範」，反映在林班長的管理哲學只有一項原則，「按部就班」，因為芒果是大自然的產物，「適地適種，有充足的陽光、通風良好及適量的養分、水分，樹體健康，



病蟲害的防治重點就在於預防，不需要秘方，」林班長的言語中散發出自信與滿足。再請教外銷日本的芒果管理上有什麼特別的訣竅嗎？「最主要的工作是炭疽病防治，選擇品質良好的藥劑輪流使用，同時儘量提早套袋，做得好就沒問題。炭疽病推薦藥劑有好幾種，雖然新藥效果好，但不能貪效果好就連續使用。」

林班長強調管理上幾個關鍵時期：一是二次新梢的養成及維護；其次是進入十月份之後，不再噴藥也不再供水，聽任進入休眠，充分的休眠有助於花芽分化完全；



↑南化鄉產銷班第二十班所產芒果全數外銷  
→萬頭鑽動的麗蠅是協助芒果授粉的功臣，右下圖即為培育麗蠅，這是田間另一項重要課題(林聰明班長提供)



再者為培育麗蠅幫忙授粉；最重要的時期是著果後的疏果、套袋以及噴藥，原則上是一穗一果。說來簡單，沒個三、五年磨練也難以拿捏，一刀在手，何時剪、怎麼剪都是學問，功夫的最高境界就在於由繁化簡吧！

### 林宗賢教授：全面品質與安全管理之必要性

日本市場不是臺灣農產品的唯一目標，但卻深具指標意義。誠如自然科學博物館館長林宗賢教授於領軍芒果技術服務團時一再強調「全面品質與安全管理之必要性」，推動EUREPGAP驗

證，積極宣導生產者必須意識到消費者愈來愈關心吃的健康、安全、衛生，這樣的理念不僅要求終端產品品質，更應擴及整個生產過程，自「農場至餐桌」整體產銷過程透明化且具可追溯(蹤)性，消費者安全，環境也得以保全。

### 結語

健康安全是未來農產品的基本訴求，報載全球吹起「綠色消費」的風潮，國內一年約有十五至二十億元的商

機。臺灣既有傲人的品種資源，加以累積成熟的管理經驗，終極挑戰就是貫徹安全管理，著手策畫此次專輯，從省思中再出發，並藉此專輯向芒果技術服務團成員致敬，臺灣經驗的後盾正是無數默默貢獻心力的推手。

期許臺灣農產品的健康安全理念普及而落實，除了外銷之路更為寬廣外，更要向全世界發聲，自然、健康、美味盡在臺灣！

