TAP 標章設計理念

貼有「產銷履歷農產品標章（簡稱 TAP 標章）」的農產品，就是已經過農委會及驗證機構把關，安全、安心的農產品。

產銷履歷農產品標章圖樣的特徵如下：

◎外圈有產銷履歷農產品及 TAP 字樣，其中 TAP 是 Traceable Agriculture Product 的縮寫。

◎中心綠色符號同時呈現：

- 綠葉的意象，代表 TAP 農產品是大自然的恩賜。
- 雙向箭頭，代表 TAP 農產品可追溯產品來源，也能從源頭追蹤去向。
- G 字形，代表 TAP 農產品是 Good Product，農產界的模範生。
- 心形，代表農民的用心，以及 TAP 農產品讓您安心、信心、放心的特質。
- 豎起的大拇指，代表 TAP 農產品的口碑形象，以及追求一等一的信念。

本標章為通過產銷履歷農產品驗證產品專用之標章，若未經驗證使用，可依法處新臺幣 20 萬以上，100 萬以下罰鍰。

目錄

TAP 標章設計理念 01
目錄 02
序 - 產銷履歷農產品安全之鑰 04
推薦序　就從，溯源開始做起 - 葉怡蘭 06
產銷履歷制度把關過程 08
產銷履歷達人如何出線 14
產銷履歷 - 農糧類 TGAP 16
產銷履歷達人 - 農糧類 17
良心事業 源頭管控最安心 - 董晃銘 18
安全把關 產銷履歷最強推手 - 王禮智 20
合作眾人 小農團結成就企業 - 廖珮雅 22
好眼光選好地 種出好文旦 - 王明杞 24
與自然結合 佛光山腳下的良心荔枝 - 張坤耀 26
安心入口 九分熟鮮採的小番茄 - 李文修 28
神農培育 開創馬鈴薯新契機 - 林宗亮 30
青年返鄉 堅持自然好收穫 - 謝鵬程 32
北勢溪畔 守護水源區的優質茶園 - 白青長 34
不強迫推銷 擇善固執做好茶 - 游源錳 36
產銷履歷 - 養殖水產品 TGAP 38
產銷履歷達人 - 水產類 39
注重生態 文蛤教父開疆闢土 - 曾明村 40
口湖第一池 嫁鰻隨鰻養好鰻 - 嚴竹英 42
絕不用藥 找回古早味虱目魚 - 黃碧田 44
品質保證 海鱸管理全面提升 - 陳連生 46

產銷履歷 - 畜禽類 TGAP 48
產銷履歷達人 - 畜禽類 49
大武山下 最有氣質的雞蛋 - 翁頂翔 50
如何辨識產銷履歷產品 52
產銷履歷哪裡買？ 53
產銷履歷 FB 粉絲團 63

產銷履歷
農產品安全之鑰

輕掃ＱＲ code，即可追溯農產品的產銷歷程，產銷履歷制度是消費者打開農產品安全大門的鑰匙。這把鑰匙訴說農產品從產地到餐桌歷程的詳實故事，可以看見第一線農業經營者種植管理農作時的點點滴滴，而消費者就是產銷履歷一條龍紀錄線上的最後收成者。

打造這把鑰匙，農委會堅持作好三件事：作對的事情、把事情作對，以及溝通分享。我們訂定臺灣良好農業規範（ＴＧＡＰ），將風險管理、環境永續、責任生產等理念，轉化為具體可行的要求，輔導農業經營者遵行，這是作對的事情；導入公正且專業的國際第三者認驗證體系，透過審查、稽核、檢驗等方法，確認產品與相關作業符合規範要求，這是把事情做對；最後，我們運用各種溝通對話管道，和社會大眾分享如何運用產銷履歷制度，帶給自己健康，同時支持農業永續。

歸功於無數消費者的睿智選擇，以及農業經營者的用心投入，至１０３年８月底止，通過產銷履歷驗證家數達1,362家，生產１９４種安全、永續、公開、可追溯的產銷履歷農產品，在全國超過３００個專櫃等販賣場所，提供每天約１０萬人次的優質消費，也吸引更多農業經營者加入，落實風險管理、生產記錄、自我查核等要求，提升農業生產效率與品質。

為了更拉近產銷履歷和消費者的距離，本書收錄了１５位產銷履歷達人，係本（１０３）年度優秀產銷履歷農業經營者的箇中翹楚，有小農、大農、合作社及農企業，從達人們堅持維護農產品安全的故事中，讓您體會產銷履歷的意義與價值。

產銷履歷制度是你我共同守護臺灣農業的鑰匙，誠摯地邀請您以實際行動支持產銷履歷農產品，從今天起，就讓有身分證的產銷履歷好食材成為您餐桌上的最佳主角吧！

行政院農業委員會

推薦序

就從，溯源開始做起

文 / 葉怡蘭

第 4 年擔任「臺灣農產品產銷履歷」代言人，感謝農委會的邀約，讓我得能以這樣的方式，持續為臺灣農業與農產品盡心力。

回憶 100 年初次接下這個任務，撫今追昔，著實可以歡喜感受到產銷履歷農產品普及度的一日千里。

從過往只能特定店家裡尋寶般偶然發現零星一二影跡，到現在，幾乎各類型賣場中貨架上琳琅滿目俱是驗證標章，且種類非常多元，從蔬菜、水果、米、蛋、菇類，以至水產肉類一應俱全，盡情採買回去，每一天、每一頓都吃產銷履歷大餐也一點不成問題！

毫無疑問，這是大家齊心努力的結果—政府相關單位的用心推廣、農友們的全力配合與認真種作生產、通路們的大力支持，以及，我認為最重要的，消費者們的清楚認知、鼓勵與信賴，方能逐步水到渠成。

事實上，即使有無數相關領域中人們的奮力投入打拼，然在高度商業化、全球化與經貿自由化的壓力和競爭下，從過去到現在，臺灣農業始終存在著、面對著極其艱難艱險的困境。

當然，此中背景成因與解決之道無比複雜費解，難以一時釐清，然我始終相信的是，唯有拋開虛華短暫的表象利益、拋開經濟角度的規模或產值迷思，回歸、回溯我們所本有的，食物與人、與土地之間的緊密連結，也許答案與路就會在其中。

而這也是全球此際於農業和食物範疇裡風起雲湧的思潮：從餐桌一路追溯到最源頭原點，來自何地？種者何人？如何培育？如何製作加工？最終，以什麼樣的方式從什麼樣的管道來到我們眼前？

每一環節細細探究，寄望都能契合風土、忠於在地、友善環境、美味、安全、健康，甚至，展現自我飲食文化特色。

而「農產品產銷履歷驗證制度」，以嚴密的登錄與驗證體系，確保食材、食品之種植與產銷過程，均能得到良好的管控與規範，也賦予有心走上這條溯源之路的我們，清晰而完整的追索與識別路徑和權利。

這是我們的任務與使命。農業是根，價值與意義絕不僅僅在於供給我們賴以為生、為樂的食物，屬於我們固有本有的歷史、文化、價值、飲食與生活方式都藉此得能傳承和永續。

就從，餐盤裡的溯源開始做起。

產銷履歷制度把關過程

農民用心經營
驗證單位認眞把關

申請產銷履歷 一點也不容易

通過產銷履歷驗證、貼上標章的農產品，產品本身與產製過程皆經過嚴格的查驗。農民想要闖過驗證機構把關，得先做好萬全準備。但您知道這些過程有多麼複雜嗎？以下用簡單的方式為您說明。

闖關前準備

農民在參與產銷履歷前，需做好下列闖關前準備

一、依據 TGAP 的各項要求，檢討調整相關生產作業方式

二、以集團方式提出驗證申請者，應設立總部建立管理體系

三、按照上開生產作業方式及管理體系執行 3 個月以上，完成至少一次自我查核、內部稽核，並依規定進行記錄與上傳。

申請驗證應檢附的文件包括：

個別驗證者，應檢附申請日前至少 3 個月之產銷履歷紀錄及至少一次之自我查核紀錄。

集團驗證者，應檢附自訂之總部作業規範及相關作業程序書、至少一次之總部自我查核紀錄、總部對所有成員至少一次之內部稽核紀錄、所有成員在申請日前至少 3 個月之產銷紀錄及至少一次之自我查核紀錄。

關卡共分五大類

驗證單位在收到申請書後，會先進行書面審核，確保提交資料皆無誤後，再安排作業現場的稽查作業，並於現場採取水、土壤及產品等樣品，帶回檢驗。

現場稽核是產銷履歷驗證的核心，由稽核員至第一線確認不同面向的諸多事宜，確認農友已做好加入產銷履歷所需的準備。稽核事項可概分為以下五大類：

一、人員管理：確認所有人員都接受適當的訓練、考核，確保其能勝任所從事的相關作業。

二、場地管理：確認所有農地、產品處理場所、儲存場所合法使用，並查核設備、配置及管理情形等事項，是否符合 TGAP 要求。

三、作業管理：查核施肥、飼餵、用藥、採收、包裝處理等各項作業內容及使用資材，是否符合 TGAP 要求。

四、產品管理：確認所有產品做好品質控管、批次管理與正確標示，可供追蹤追溯，並有客訴處理機制，保障購買者權益。

五、紀錄管理：依生產批次做好資材採購、生產作業、採收、出貨等作業紀錄，並將部分紀錄上傳至產銷履歷資訊系統，供驗證機構查驗及消費者查詢。

過關看成績

驗證機構將根據以上的審查、稽核及檢驗結果進行審議，評估申請者是否具有條件及能力滿足產銷履歷各項要求，未完全符合規定者給予時間進行改善並進行複查，最後決定是否發給產銷履歷驗證證書。

看完以上多重步驟，您可以了解到產銷履歷的管理多麼嚴謹，參與的農民想拿到這個標章有多麼辛苦，而驗證機構亦需前進第一線把關，確認所有資料符實、且申請者具有能力依驗證基準落實管理。因此，往往需要經過半年左右的時間，才能確認發證。如此嚴格的驗證過程，讓拿到產銷履歷證書的生產單位，都相當珍惜，更兢兢業業的管理自家產品。

證書入手 不能鬆懈

從源頭到賣場 驗證單位把關螺絲緊

產銷履歷驗證現行有效期間均為３年，期間內，驗證機構每年須進行至少一次的追蹤查驗，確保經驗證者持續依循規範進行各項管理。

經過追蹤查驗發現有未符規定者，驗證機構可藉由資訊系統，暫時停止農民列印標籤的資格，並要求限期矯正。農民若於限期內未能有效矯正改善，將被取消使用標章的資格。

驗證機構表示，無法通過追蹤查驗，往往是因為農民在種植管控上出現錯誤，例如停藥期計算錯誤等，若是發生這種狀況，除了提出延後採收的管理計畫，並將作物再行送驗外，還要檢討出現錯誤的原因，提出有效方案，防止再次發生後，才可恢復使用標章。

您別以為農民只要通過出貨前的檢驗，就可以隨意使用標章，驗證機構與各縣市農業、衛生單位，仍會進行不定期的賣場檢查、抽驗，避免農民濫用標章，或是杜絕農民將不明來源的作物隨便出貨等。

標籤不能隨便印

您知道嗎？除了賣場中的不定期抽驗外，驗證機構亦會進行數量上的嚴格管控，根據農民登記的施作範圍及合理的單位產量，推算出產能上限，據以管控農民該期產品的採收、出貨數量與列印標籤，避免冒用標章的產品。

檢驗查核　有經驗才夠力

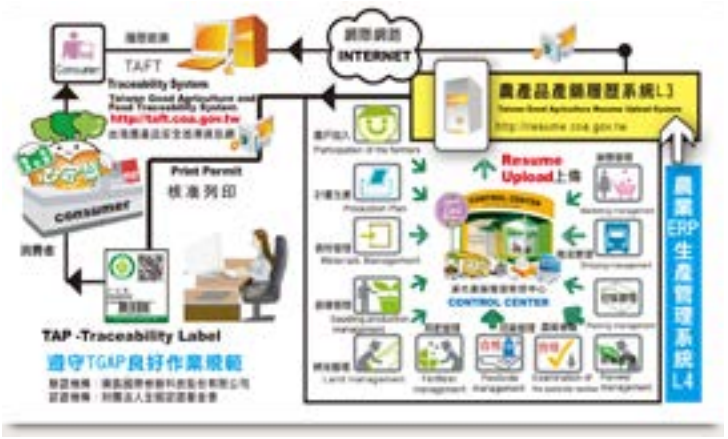
從事現場稽核的稽核員，除了依據規範仔細檢查各項作業有沒有符合規範要求之外，還要靠很多由經驗累積而來的小撇步，才能看透某些細節裡的魔鬼。例如農機具的保養，儘管農友詳實在紙本上進行保養紀錄登記，但至現場查核時卻發現機具可能在漏油或是看起來並不符實，此時，查核人員可能就必須使用一些技巧，例如請農友將機具發動，再與農友討論為何會有異常情形發生。另外，在整個稽核過程中，除了需對相關資料完全保密之外，亦需照顧農友的情緒，不能用一種挑毛病的態度與農友相處。

身為公正的驗證單位，所需負的責任不僅是為消費者的食用安全把關，同時也對農業發展整體提升盡心力。

驗證把關 芭樂荔枝大不同

您知道嗎？有多達百餘項不同的TGAP作業規範，除了種植該項作物的農民需清楚了解作業規範內容之外，驗證機構也需依照TGAP規定進行檢驗及管理，例如在病蟲害防治上，芭樂與荔枝推薦使用的藥品及比例可能不同，驗證機構便會進行不同類別的管理檢測，而農民即便同時種植兩種作物，資材使用上也必須分開，一切皆需經過嚴格管理才能符合產銷履歷的驗證基準。

產銷履歷集團驗證總部管控案例：漢光果菜生產合作社



圖片來源／漢光果菜生產合作社

集團驗證 總部控管學問大

在產銷履歷的驗證方式上，分為個別驗證及集團驗證。由於驗證費用負擔不小，手續繁雜，許多產銷班、合作社或是農企業，會整合多數農民，並成立具有負責業務規劃及控制或管理功能總部集團，申請集團驗證。有些集團旗下所管理的作物超過數十種，全年皆是產季，總部如何透過品質管理系統確保所有成員之操作與產品穩定符合規定，甚為重要。

依集團驗證的規定，所有成員都應採行由總部所制定、建立一致之品質管理系統，且接受總部持續追蹤查驗及矯正之要求。此外，所有參與集團驗證的成員，其生產之產品也應符合申請驗證品項之產銷作業基準。例如位於雲林縣西螺鎮的漢光果菜生產合作社，就是以合作社形式進行集團認證，不僅可以減輕農民的驗證費用與負擔，亦可為消費者確保穩定貨源。

此外，不少集團驗證單位也會設置田間管理員，隨時掌握田間狀況，協助解決問題，與個別農民或產銷班間進行緊密的聯繫，有些集團總部更協助支付驗證費用，農民只需要依照建議方式種植，遇到問題有人解決，出貨前亦有人協助包裝、印標籤，集團階層分工，各司其職，此方式也讓不少農民讚許參與。

http://taft.coa.gov.tw/

農委會設置「臺灣農產品安全追溯資訊網」（以下簡稱TAFT），這個網站可以讓消費者依照產銷履歷農產品上的追溯碼，查詢由農民辛苦登打的履歷紀錄，了解它是由誰、在何時何處、以何種方式生產。另外，也提供產銷履歷採購知識、購買管道、時令美味的推薦食譜等資訊，讓您輕鬆打理健康飲食。

對於想要更深入了解產銷履歷的消費者，這個網站更提供相關法規與各種農產品的TGAP規範，告訴您產銷履歷究竟如何為我們把關。此外，還即時更新各縣市通過產銷履歷生產單位分布情形，讓您對產銷履歷的推動概況一目了然。

想對產銷履歷資訊有更深入的了解嗎？快將「臺灣農產品安全追溯資訊網TAFT」加入您的最愛，只要輕鬆一點，就可以詳細了解農民的用心堅持，與驗證機構的專業把關！

產銷履歷達人
如何出線

為使社會大眾了解產銷履歷之重要性，並展現產銷履歷農產品經營業者的出色表現，農委會持續第４年辦理「產銷履歷達人徵選活動」，希望從達人們用心努力的故事開始，帶領大家走入產銷履歷的世界。
「產銷履歷達人徵選活動」範圍涵蓋農糧產品、水產品、畜禽產品、特用作物等，只有產銷履歷農產品經營業者方能參加。

評選方式

經審查確定符合參加資格者，可參與網路票選。於網路票選結束後，由農委會邀請農業推廣相關領域專家及本會相關產業主管機關（單位）代表進行評選，評選項目涵蓋以下各層面：

（一）報名者參與產銷履歷制度之成效及實際使用產銷履歷標章情形
（二）報名者或其產銷履歷農產品具有故事性、話題性或媒體聚焦性
（三）報名者對產銷履歷制度的了解程度
（四）報名者對產品特色之表述能力
（五）網路票選名次
（六）報名者接受媒體訪問之經驗
（七）其他農業相關獲獎事蹟（如十大經典好米、神農獎、績優產銷班等）

評選會後，評選分數最高之１５名當選為「２０１４產銷履歷達人」。

跟隨達人來認識產銷履歷吧！

想成為「產銷履歷達人」，符合驗證基準、採取永續經營方式生產出安全的農產品，都只是基本條件，此外還要對於參與制度有獨到的心得，並樂於協助推廣 、勇於擔任產銷履歷宣導之領頭羊。而農委會亦希望透過此活動，讓消費者更瞭解從農場到餐桌的安心系統，共同營造健康美麗的產銷履歷飲食新生活。
而農委會亦希望透過此活動，讓消費者更了解從農場到餐桌的安心系統，共同營造健康美麗的產銷履歷飲食新生活。

103 年產銷履歷達人分布圖

產銷履歷－農糧類TGAP

產銷作業按部就班保障安心飲食
愛護土地關心環境創造和諧互動

農糧產品TGAP規範適用範圍，從蔬菜、稻米、果樹、雜糧特作、茶、食用花卉等逾100種以上，經過農委會農業試驗改良場（所）等研究單位花費時間嚴謹訂定。這些規範主要目的在於指導農民合理管控用藥、有效降低環境負荷、加強共同經營管理、提升農產品品質，追求生產者、環境、作物及消費者共好的境界。

對於民眾最關心的用藥問題，農友先要善用TGAP上的栽培管理作業曆，了解作物病害週期，再細心觀察病徵，只在真正必要時用藥，且於停藥期後才能採收，如此不但可以讓民眾吃到健康安全的農產品，還兼具降低成本及親和環境的功效。

另外，有關肥料的施用，除了資材的合法性外，TGAP也提供各種作物合理施肥量，教育農友合理施用，這樣才不會造成土地負擔，同時也減少資源浪費。

農糧產品生產過程與土地有最直接的接觸，遵循TGAP規範，可有效降低環境負荷。舉例來說，空瓶罐、肥料袋等看似無害的廢棄物，如果隨手拋棄，有可能汙染農地或溝渠，在TGAP中就絕不允許。如此注重環境衛生管理，無非是希望維護永續經營的環境，創造出人與土地最和諧的互動。

產銷履歷達人

農糧類

董晃銘

良心事業 源頭管控最安心

從小看著祖母賣菜的董晃銘，跟著父母遷居臺北後，也跟著父母在傳統市場中打滾賣菜，退伍後，傳統市場行口商人的舞臺不再，改為果菜運輸制度，他思考自己應該如何能夠在這世道中打出一片天，決定主動出擊，出門找客戶，為客戶量身訂做產品，奠定中原光合農場今日的基礎。

從小在菜市場打滾的經驗，讓董晃銘清楚了解客戶需求，大型團膳採購的困難，常讓機關採購人員怨聲載道，退伍後，他主動出擊到學校拜訪，「還記得第一次送蕃茄到學校，採購人員將不同大小的蕃茄一字排開，問我這樣要怎麼發給學生，大家吃的不一樣怎麼行？」董晃銘笑著說當時真是糗斃了，此後，他開始認真了解集團採購的需求，每天都必須要準備的團膳餐食，採購人員除了預算控管外，還要兼顧營養滿點，他開始撰寫採購計畫，提供給機關團體，並保證品質及等級，讓採購人員不再需要跑到菜市場去採購，下訂單就可以拿到最好的東西，也省去了買到劣質品退貨的麻煩。

服務奉獻 深獲好評

提供完採購計畫後，董晃銘更進一步提供食譜等服務，也參與了學校團膳的工作，「祖母當時非常擔心，說小朋友的抵抗力不好，這樣不注意不行。」他提心吊膽的進行著營養午餐的試辦工作，不計成本的希望能讓學生吃到最營養均衡的餐點，甚至學校若沒有廚師，還幫忙找廚師去幫忙煮，就是這樣半帶點犧牲奉獻的精神，讓他的事業逐漸從蔬菜批發，跨足至食品加工等領域。爾後，中原光合農場股份有限公司的市場逐漸擴大，除提供生鮮蔬菜給學校機關團體外，亦成為全聯社的主要供貨商。食安問題爆發後，中原與全聯社都開始在意產地管理的重要性，於是決定參與產銷履歷，設置田間管理員及田間稽查系統，與農會及產銷班合作，期盼提供給民眾最安全的蔬果。

分工合作 創造利潤

「品牌的建立在於品質的建立，以長遠經營而言，由源頭管理起最為重要。」董晃銘為了確保產品品質，設立蔬果農藥殘毒快速檢驗室，對進貨的蔬果進行初步的快速檢測，若發現有不合格情形，馬上可以進行控管。對於農民端，則先行確認品質、規格、包裝、運送及價格、付款等事項。分工合作由公司做集團驗證總部，協助農民做好管理工作，驗證費用則全由公司吸收，保障農民收益。

身為中華 HACCP 食品發展協會創會理事長的董晃銘，對於食品安全管理相當注重，因此也獲得與 7-11 的合作機會，提供便利商店每日所需大量的截切蔬果，也提供給忙碌的現代人最方便安全的食品。

從小在新北市三峽地區長大，董晃銘在廠房需要擴大時，決定回鄉設廠，提供工廠內部參觀及在地特色推廣等行程，讓學生在校外教學時，能夠一邊接受營養教育，一邊理解安全衛生的重要性，而中原光合農場股份有限公司目前有 500 多位員工，一半在第一線為團膳提供最佳服務，一半則在工廠中為產品安全把關。「因為每天都很害怕，所以才能用良心經營。」董晃銘笑著說，吃進肚子裡的東西最為重要，就是擔心病從口入，他用心把關所有經手的食材，從源頭管控食材來源，以中介者角色進行檢查及把關，常南北奔波尋找有共同理念、願意做好的農民合作，提供農民好的收購價格，也提供給民眾安全安心的食材；曾獲臺灣食品科技學會傑出食品企業家獎的他，認為配銷才能維持品質，未來仍繼續以良心把關，為每一個家庭提供最安全的蔬果。

達人小檔案

生產者單位	中原光合農場
品項	小白菜、青江白菜、油菜、葉萵苣、胡瓜、甘藍、青花菜、番茄、甜椒、柳橙、蕹菜
產季	全年
產量	約 4000 公噸
面積	約 63 公頃
生產基地	新北市三峽區正義街 18 號
服務電話	02-26723868
E-mail	chifoods@seed.net.tw

王禮智

安全把關 產銷履歷最強推手

30 餘年的政策執行經驗，讓從溪湖鎮公所農業課課長職位退休的王禮智，深切觀察到臺灣農業發展的步驟細節，退休後與志同道合的友人籌組彰化縣溪湖大員美果菜生產合作社，為守護臺灣的土地與維護農民利益努力。

家中原本就種植葡萄，從小雖了解種植技術，但並未全心投入，一直將果園交給妻子管理，妻子因事故過世後，他不忍家中基業及妻子的心血就此泡湯，離開政策執行第一線，轉戰農作生產第一線，開啟人生第二春。

政策推動 實地運作

王禮智在公所任職時，主要業務即是推動產銷履歷，隨著時代進步，他知道產銷履歷對於農業長久經營的重要性，因此投身農業後，帶頭成立溪湖鎮第一個產銷履歷產銷班，限定加入的班員皆必須擁有產銷履歷驗證，更成立大員美合作社繼續推動產銷履歷行銷業務，確保農民收益。

「產銷履歷在推動上並不容易，而氣候變遷，讓第一線農民在種植作物上更為困難。」王禮智說，但因為曾是第一線的推動人員，他知道調配作物、計畫生產的重要性，也明白在市場行銷面上，擁有穩定的貨源才是最大關鍵，因此他將大員美合作社設定為農民與業者間最好的橋樑，以均價收購販售，捨棄拍賣市場的不穩定性，讓合作社成員能夠確保收益，而產銷履歷的管理，也讓合作社在貨源品質及管理上更為方便，在有效的系統管理下，大員美合作社才成立短短 4 年，即成為全聯等大型連鎖商店的主要供應商。

「其實，從事合作社經營就只有收個手續費，主要是希望產銷履歷的觀念可以推廣，也可以協助農民販售產品。」王禮智說，將行政資源集中，減輕農民工作量，同時推動安全農產品。近年，他漸將合作社管理交給下一代經營。今年才 30 出頭的兒子王建竣，理解父親用心良苦，亦深諳農業發展需要掌握生產線安全經營，產銷履歷制度在其中可以輕鬆進行品質控管，而他也為了方便成員，建置標籤遠端列印，如此一來，合作社成員不必為了貼紙舟車往返，合作社管理單位也可以透過遠端監控，掌握所有貨源的品質。

企業觀念 持續推廣

目前仍在臺灣大學農業經濟研究所進修的王禮智，把讀書變成退休後的興趣，退休前就已在中興大學拿下 EMBA 的學位，其後又到逢甲大學進修不動產經紀，現在在農業經濟方面進行研究，即將通過的碩士論文更是與產銷履歷制度探討相關。他長期關注產銷履歷制度發展，在產銷履歷的管理推廣上，他認為若能規定公家機構及團膳料理食材採購，必須使用產銷履歷產品，必要時輔以採購差額的補貼，應可掌握消費端的認同，亦可回饋提升農民的收益，使產銷履歷的產品獲得重視及銷售的保障。

從自家葡萄做產銷履歷，成立合作社，廣納觀念相符的成員，協助販售尋找通路，王禮智以經營農企業的方式，帶領中部地區農民邁向新的農業發展領域，持續推廣掌握品質、講求安全、計畫生產等觀念，企盼讓產銷履歷農產品在中臺灣更為發揚光大。

達人小檔案

生產者單位	彰化縣溪湖大員美果菜生產合作社
品項	葡萄、番茄、南瓜、番石榴
產季	葡萄／春果 3-5 月、夏果 5-7 月、冬果 11- 翌年 1 月、南瓜／ 10 月 - 翌年 6 月、番茄／ 10 月 - 翌年 5 月、番石榴 5 月 - 翌年 2 月
產量	葡萄 80 公噸、番茄 27 公噸、南瓜 70 公噸、番石榴 4 公噸
面積	葡萄 2.1 公頃、番茄 1.7 公頃、南瓜 1.7 公頃、番石榴 0.3 公頃
生產基地	彰化縣溪湖鎮湳底路 70 號
服務電話	04-8857212
E-mail	n12130@yahoo.com.tw

廖珮雅

合作眾人 小農團結成就企業

擔任中部地區數一數二規模果菜生產合作社的場務副理，廖珮雅笑咪咪地管理著合作社接單、進出貨、包裝等細節事項。身為理事主席廖丁川二女的她，進入合作社工作已 12 年，對於合作社的出色業績並不居功，笑說兄弟姊妹加起來也不足父親一人厲害，在父親的領導下，繼續為雲林當地廣大的菜農努力打拼。

漢光果菜生產合作社創立於民國 78 年，由現任理事主席廖丁川與幾位志同道合的友人，創立辦理共同運銷業務。廖主席常自稱為「農業長工」，一生經營合作社的理想，就是將農民辛苦種植的作物，以合理的價格售出，保障農民收益，並守護作物品質及安全，以中介角色為第一線的農民及末端消費者帶來最好的服務。

建立規模 保證貨源

不到 15 歲就開始賣菜的廖丁川，笑說自己不喜歡念書，從小在菜市場裡什麼事都願意做。退伍後開創自己的事業，當時農產品大型採購供應鏈產業發展並不完備，但廖丁川不怕挑戰，勇敢接下不易經營的部隊伙食供應業務，並與友人商量成立合作社，確保商品來源，自此開啟了事業契機。他說自己初生之犢不畏虎，有任何機會都抓住不放過，「很多阿兵哥都吃過我的菜啦！」

漢光果菜生產合作社成立初期，所辦理共同運銷服務滿意度不佳，經檢討後，全體理監事一致通過推動「產地直銷業務」（農超對接），以「漢光不留白」口號，全力開拓遠端市場交易，造就成立後短短的兩年內，業績從零衝至 2 億多元的輝煌紀錄，給農友們持續穩定的收入，更奠定漢光發展的基礎。之後適逢臺灣第一間大型量販店萬客隆開設，當時已具規模的漢光果菜生產合作社，與最在意貨源穩定大型量販通路一拍即合，又成為萬客隆主要的供貨廠商。接單屢屢告捷、合作社繼續拓展生產規模的同時，廖丁川更進一步積極思考導入企業化經營管理。

專業藥單 生產把關

「小農制大農企」是今日漢光果菜生產合作社經營的基礎概念。民國 95 年成為產銷履歷蔬菜示範點，96 年通過首批產銷履歷驗證，身為小農與消費者間對接的中介者，漢光在過程中進行諸多把關，成立產銷履歷管控中心，為簽約農戶提供服務，從播種開始一路把關；若是農友在種植時發生病蟲害，可隨時回報管控中心，管控中心即可依其發生的問題開出準確「藥單」，使用的肥料及農藥皆符合 TGAP 規範；透過標準化管理，可對簽約農戶進行計畫生產及產量調配；設置田間巡視員，則可掌握農地現況；而於採收進貨時，亦有不同的進貨標籤管理，並進行分級包裝及出貨；農民僅需管理種植，合作社負責處理所有後續事項，「農民種的菜，我們保證收。」廖珮雅說，這使農民僅需工作，不需煩惱其他事情，更不需負擔驗證費用，深獲當地農民支持。

「當初，只是想回鄉幫忙，為農民盡點心力，沒想到一做竟已 12 年。」原就讀休閒管理相關科系的廖珮雅，對於自己至今的發展並無預期，但越做越有心得，目前與合作社兩百多位社員及八百多位非社員一起合作，旗下「心守菜」與「綠天使」兩個品牌，創造出中部蔬菜產業驚人的產值，在大型賣場中常可看到此兩項品牌。因為父親強大的領導力，讓她逐漸了解到農企業存在對於小農的幫助，而廖丁川也以合作社理事主席之位，躍升為經貿國是會議之農業代表，為臺灣農業發聲。父女倆皆認為，未來的農業發展，產銷履歷推廣為必經之路，但是對多數小農而言，靠自己的力量從頭開始管理，過程太過複雜且繁瑣，合作社未來將繼續為農友及消費者把關，做好中介人的角色，廖珮雅繼承父親「農業長工」的志願，希望逐步擴大產銷履歷種植範圍，持續守護田間到餐桌可追溯的安全體系。

達人小檔案

生產者單位	漢光果菜生產合作社
品項	品項：包心白菜、馬鈴薯、薺菜、木瓜、小白菜、茼蒿、青江白菜、芥藍、油菜、小芥菜、青蔥、葉用甘藷、菠菜、結球萵苣、胡蘿蔔、芹菜、青花菜、胡瓜、 番茄、甜椒、洋蔥、葉萵苣、九層塔、南瓜、冬瓜、扁蒲、茄子、甘藍、梨瓜、甜玉米、大蒜、花椰菜、豌豆
產季	全年
產量	7000 公噸
面積	約 87.3 公頃
生產基地	雲林縣西螺鎮新安里振安路 98 號
服務電話	05-5876789
E-mail	Ting.chuan@msa.hinet.net

王明杞

好眼光選好地 種出好文旦

7月盛夏，離中秋節有一個多月，王明杞家中的電話就已經開始忙線接不完，不僅是老客人跟他搶先預定今年的文旦和之後的白柚，許多實體通路和購物網也紛紛打電話跟他敲定數量。

臺南麻豆的文旦賣得好，並不稀奇，但是能夠像王明杞這樣種文旦逾40年，栽培面積一直擴大，年年比賽幾乎都得獎的卻不多。攤開王明杞的得獎紀錄，真是琳瑯滿目；近期的像是民國95年和96年麻豆區文旦評鑑優等獎，93年和97年贏得麻豆區最高殊榮的文旦評鑑特等獎，幾乎只要王明杞一出手，沒有空手而歸的紀錄。

導入履歷 規律管理

「地選得好，文旦品質就先贏人家一大半。」擁有近半世紀的老經驗，王明杞在拓展文旦事業的版圖時，可以很精準的判斷每塊地的風土條件是否能種出好文旦，王明杞開玩笑說，最簡單的方式就是去看看隔壁園內種的文旦是不是好吃，要是隔壁的文旦好吃，相連地的土質就不會太差。

掌握了選地的「眉角」，在優質文旦的生產上就贏了一半，另一半則需要靠管理確保品質。在尚未導入產銷履歷制度之前，透過農會輔導與產銷班的合作，王明杞的果園管理已有既定的模式，而實行產銷履歷制度後，果園的經營模式更趨向於適當與規律化管理。

「加入產銷履歷後，安全用藥的操作比以前更複雜，需要注意的是未列入柑橘植保手冊的防治資材，以及用藥安全期的掌握。」王明杞認真的說，但被問及加入產銷履歷的過程中，有何不便之處，他想了想：「雖然比較辛苦複雜，但辛苦卻是值得的。」

食用放心 安全保證

過去，王明杞文旦與白柚以批發為主要通路，在申請到產銷履歷驗證之後，通路及市場逐漸打開，一些如電視購物、網路購物、物流等新銷售平臺的合作意願大大提高，王明杞表示現在許多新的通路商找到他們，還沒問價錢與品質，就先問「有沒有產銷履歷」，通路商往往一聽到王明杞果園生產的文旦柚和白柚有產銷履歷驗證，連價錢都變得好談起來。

為了讓自家產品在市場上更容易辨識，王明杞申請註冊「杞果園」品牌，不但生產過程均嚴格遵循產銷履歷規範，更堅持在通過農藥殘留檢驗後才進行採收，確保消費者食用安全。「杞果園」中的文旦柚及白柚除了肉質細膩、多汁外，還帶有一份甘甜味，出貨產品包裝上都會貼上產銷履歷標籤，內部更附上食用手冊，教導消費者如何食用和保存。「時代在進步，觀念在改變，現在消費者愈來愈重視食品安全，有產銷履歷制度管理，是讓消費者可放心食用的保證，我們種得有信心，賣得價錢更開心。」王明杞笑呵呵的下了註腳。

達人小檔案

生產者單位	臺南市麻豆區果樹（水果）產銷班第3班
品項	文旦柚、白柚
產季	一年一季，中秋節前開始採收文旦柚，之後為白柚產季。白柚可採收到10月底。
產量	文旦柚／3－4公噸、白柚／2－3公噸
面積	文旦柚1.6公頃、白柚0.6公頃
生產基地	臺南市麻豆區磚井里33-1號
服務電話	06-5723077
E-mail	led.king@msa.hinet.net

張坤耀

與自然結合 佛光山腳下的良心荔枝

高雄市大樹區為大高雄地區蔬果主要供應地，世代守護荔枝園的「張媽媽休閒農場」，在佛光山腳下，種植出品質最優良的荔枝及聚葚。

原從事印刷業的張坤耀，在民國80年左右回家接手荔枝園。父母是傳統很會種但不懂管理、行銷的農民，工作辛苦卻無法獲得相稱的報酬。從小就在果園幫忙的張坤耀，以往僅是協助農作，真正接手果園後，面對缺乏管理行銷的經營困境，不認輸地開始認真思考荔枝園的未來，以自己從事印刷的專業，導入荔枝園的經營，「你想想看，印刷是由四種顏色去調配，只要差一點點就可能失之千里，像種果樹這麼複雜的事情，若是不能系統管理，那麼永遠都不知道如何能夠進步。」張坤耀說。

系統管理 品管至上

原本以傳統方式銷售農產品的父母，對於張坤耀導入系統性管理有所反對，但是他堅持分級包裝，並用心觀察在最好的時機採收。經過幾次試驗，盤商發現張家推出的產品具有一定的水準，便開始指名購買，更有人指定一定要張家的產品才願意批購。父母發現系統性的管理，的確有助於自家產品的銷售，轉而開始支持兒子的做法。

同樣從產品行銷角度思考，張家果園的轉變，還有放棄原來種植的黑葉荔枝，轉種市場接受度較高的玉荷包荔枝，以及在97年通過產銷履歷驗證。結果也證明，這些改變都為張家的產品帶來更好的銷售成果。因為品質優良，張家果園獲得高雄鳳荔文化季玉荷包評鑑會頭等獎、二等獎，近年亦以宅配為主要銷售，這些都是認真付出，獲得最好的回報。

「其實，種東西最重要就是要找到技巧，除了父執輩的經驗傳承之外，自己也得親自實作跟進行記錄，只要跨過了技術門檻的考驗，那麼接下來的收成就可以期待了。」張坤耀表示，藉助於系統化的管理，導入產銷履歷並沒有太多的困難，「我們家的荔枝，都嚴格遵守用藥規定，但是常在產季時很緊張，因為要計算等待檢驗報告的時間和最好吃的採收時間。」但他認為，唯有符合大自然準則的種植方式，才能提供給消費者品質最優良的荔枝。

開發產品 減少損失

從自然環境中找出果樹需要的養分，適時補充，讓果樹健康成長，合理施肥降低成本，找到自然的平衡，拒絕破壞生態，在最好的時機採收，提供給消費者最安心的產品，張坤耀以這樣的堅持經營果園，並帶領產銷班成員加入產銷履歷，讓產銷班成員了解產銷履歷的重要，更開發副產品，如荔枝醋、荔枝酒等，讓不能夠販售的次級品不至於削價出售或是丟棄腐爛。「因為荔枝的產季相當的短，成立合作社之後，不僅可以將次級的荔枝加工增加產值，也讓產銷班的成員不致損失。」張坤耀說。張家的加工品因為品質優良，目前已行銷至新加坡、澳門、大陸及汶萊等地。

張家另行開設「張媽媽休閒農場」，讓民眾可以來此遊玩並享受採果樂趣，每年荔枝產季皆供不應求，「大概上市前的兩週就要先行預購，不然可能就買不到了。」此外，張坤耀亦開始進行農委會六號荔枝的培育，成果相當不錯，未來量產後，原本集中在4-6月的荔枝產季可再提早，搭配冷藏技術，有機會挑戰週年供應，讓民眾隨時可品嘗美味荔枝。張坤耀亦開始鼓勵自己的下一代接手事業，希望將這個與大佛和自然最完美結合的果園，世世代代傳承下去。

達人小檔案

生產者單位	高雄市大樹區果樹產銷班第32班（產銷班另有產銷履歷驗證的紅龍果）
品項	荔枝
產季	4月－6月
產量	15公噸
面積	0.8公頃
生產基地	高雄市大樹區興田路116-1號
服務電話	07-6564569
網址	http://www.go-88.com/index.asp
E-mail	m803005@mail2000.com.tw

李文修

安心入口 九分熟鮮採的小番茄

最近食安問題頻爆發，為了不讓病從口入，李文修站在第一線為消費者把關，南臺灣高雄旗山的「木子李蕃茄園」，短短幾年就打出了好口碑。

從小即務農，成天在自家農田裡協助父母工作的李文修，深深了解父母親工作的辛苦，眼看農作辛苦，卻只能賺取微薄利潤的父母親年紀漸長，身為專業手球教練的他，決心發展精緻農業，以加入產銷履歷為目標，開創「木子李蕃茄園」，來為傳統農業轉型。

拔了就吃 為孩子把關

體育本科系畢業的李文修，平常雖為專業手球教練，但因自幼熟悉農作，便以蘭花育苗為副業，為退休生活鋪路，詎料遭逢八八水災，淹沒了所有蘭花苗種，多年心血一夕泡湯。

該如何東山再起？李文修開始思考，苗種沒了，但是溫室等設備還完好如初，於是便選擇了適合溫室栽培的小番茄，發展自己的農業第二春。運用蘭花育苗的專業知識，李文修在小番茄育苗時，將番茄苗種嫁接於茄子上，使根系能夠更為穩固；而在番茄園創始之初，李文修就決定要以最安全的方式種植，因此在整地部分就投入相當多的心力，「臺灣的農地多有重金屬殘留，特地找到這塊沒有問題的農地進行種植。」李文修說，在肥料的挑選上，捨棄內臟肥，僅用植物肥，這樣可以降低重金屬的問題，光是整地就花費了近兩年的時間，只為了種植出「讓孩子隨手拔起來就能吃的小番茄」。

不斷地精益求精，就像練球一樣，持續地挑戰自己的極限，李文修所種植的小番茄，一開始並不求大量銷售，先由親友間進行試吃，「第一年完全賠錢，第二年只賺到人工錢，直到第三年才算是真正的賺錢。」李文修苦笑說著，但是因為優良的品質，讓「木子李番茄園」的小番茄口耳相傳，現在已是一上市就被搶購一空的網路名物，他同時帶領產銷班的成員投入產銷履歷驗證，因為他知道唯有安心的來源，才能建立起消費者的信心，而只要來源農場表現良好，便能獲得最好的回饋。老一輩的農民在他的帶領之下，也逐漸了解產銷履歷的重要性，勞力的付出，獲得最好的回饋。

運動休閒 完美的結合

而在堅持產銷履歷的過程中，E化可說是李文修最大的挑戰，不熟悉電腦操作的他，往往下班之後，還得花上很多時間將紀錄上傳系統，以及製作QR code標籤，為隔日的採收做準備。但這樣的努力有著相當不錯的回報，從原先每臺斤100元的售價，提升至每臺斤150元，他體驗到只要自己肯用心，顧客也能感受到，而父母也因較好的收益，了解到精緻農業的真諦。

此外，許多運動休閒系的老師教授也來向李文修取經，希望將運動休閒產業發展得更為寬廣。運動身體，吃下好東西，才是維持健康最好的法則，李文修老師也成為運動與農業間最好的橋樑。

「請問大哥怎麼稱呼？」「木子李，李先生。」在高屏溪旁，高雄旗山的「木子李蕃茄園」每年12月皆有鮮紅的玉女番茄上市，七分熟過生，十分熟過軟，堅持在九分熟鮮採，在48小時內送到訂購者的手中，李文修在第一線堅持，讓消費者吃到最新鮮安全的水果。

達人小檔案

生產者單位	李文修
品項	番茄
產季	12月－4月初
產量	16.8公噸
面積	0.2公頃
生產基地	高雄市旗山區中洲里中南街84號
服務電話	07-6663977
網址	https://www.facebook.com/cash0218
E-mail	l6663977@yahoo.com.tw

林宗亮

神農培育 開創馬鈴薯新契機

看著種了一輩子馬鈴薯父親背影長大的林宗亮，近 40 歲時面臨父親驟逝，留下大筆農地，當時早已開設電機公司的他，對於家業一點興趣也沒有。父親告別式上，盤商將貨款放在父親靈前，林宗亮一邊告訴父親別再追著人家要錢，一邊想著，難道這是父親留給我的最後訊息嗎？

「馬鈴薯在盤商批價一般都只有５、６塊，農民真的很辛苦。」林宗亮說，看著父親一生都任盤商決價，始終賺不了錢的狀況，讓他深感無奈，但因為告別式上的事件，他毅然將自行開設的電機公司交給弟弟，埋首研究馬鈴薯的栽培方式。由於馬鈴薯只能以量衝高收益，他以自己的專業，將犁田車改裝成國內獨一無二的馬鈴薯採收車，導入機械化管理採收，減輕不少人力成本的負擔。

導入機械 品質制價

而父執輩慣行的農作方式也讓他無法接受，堅持提供消費者食用就如同自己跟兒女要吃的東西，一定要安全無毒。成立產銷班後，他配合政府安全用藥政策，並連續多年獲選臺中縣及全國吉園圃績優產銷班，更自創馬鈴薯專用商標，並率領產銷班加入產銷履歷，「我的馬鈴薯在市場上可以賣到一斤３０元，堅持就能有所回報。」林宗亮驕傲的說著。

除了在農作方面導入機具外，林宗亮更著眼於馬鈴薯的品種研究及改良，最為過人的事蹟就是他將博士也種不出來的「臺農１號」成功培育，「因為我很懶，不想去管他，沒想到就長那麼大了。」林宗亮笑著說，「臺農１號」這個臺灣原生品種，在農試所經過多年培育，始終無法有好的成果，種出來的塊莖總是十分瘦小。因緣際會獲得種植機會的林宗亮，因為懶惰不想照顧，就放任不管，沒想到，竟一舉成功，種出比農試所種的大上兩三倍的馬鈴薯，「這個品種就是愈照顧愈種不起來，給他比較堅韌的環境才能長大。」林宗亮說，而此一品種的馬鈴薯外皮有人蔘香味，口感絕妙，也成為網路團購熱門商品。

技術研發 長遠經營

雖說懶惰，但林宗亮的行動卻從不停歇，除了申請商標外，他也積極推動馬鈴薯行銷，深知一昧增加產量，只會讓馬鈴薯的價格低廉，維持品質才能讓此一產業長久經營。無農藥殘留是他的堅持，因此不用藥洗農地，維持穩定的品質及產量，這樣新一代的種植觀念讓他成為臺灣馬鈴薯界的先驅，亦是第一位以種植馬鈴薯拿下神農獎的農民，也因為他的堅持，使他的產品深獲公部門信賴，成為國家衛生研究院組織培育材料的指定提供商。

此外，獨特的行銷策略，也讓他不將產品送至拍賣市場亦能擁有穩定銷量。精心研究的管理冷藏技術，讓他的馬鈴薯能夠常年供應，成為網路團購名物，降低對盤商的依賴，兼顧品質及收益。而他在種球培育技術上亦堪稱臺灣代表，六個品種－紅皮白肉、大葉克泥伯、紅皮黃肉、紫皮紫肉、紅皮紅肉、紅皮黃肉等，皆深受歡迎，亦有來自馬來西亞的種球外銷需求，產銷履歷的驗證讓他在出口上更具優勢，更受聘至馬來西亞傳授種植技術。

由於臺中市潭子區沖積扇平地多為黃棕色砂質土，最適合種植馬鈴薯，加上早晚溫差大，使馬鈴薯口感更為傑出。閒不住的林宗亮，下一步將積極開發馬鈴薯食譜，希望將臺灣安全又好吃的馬鈴薯，推廣給更多民眾享用。

達人小檔案

生產者單位	潭子鄉蔬菜產銷第 8 班
品項	馬鈴薯
產季	年底採收、全年販售
產量	200 公噸
面積	2 公頃
生產基地	臺中市潭子區興華一路 412 號／冷藏庫地址－臺中市潭子區大豐路 3 段 252 之 5 號
服務電話	0932-669581
E-mail	Eva307@pchome.com.tw

謝鵬程

青年返鄉 堅持自然好收穫

放棄臺北高薪工作，回鄉接手已傳承三代的農地，與長期以慣行農法耕作的父母進行家庭革命，很多人說謝鵬程浪費社會資源，接受高等教育後，已可任職管理階層卻回鄉種田，但他認為，回鄉這件事不能等，而與土地長久相處，更需要有計畫管理的腦袋才能永續經營。

「當初，我們都是帶著家鄉父老的期望離開老家的，但看到父母年紀漸長，曾經熱鬧的家鄉逐漸沒落，有些事現在就該開始做了。」謝鵬程看著布袋鎮江山里中的三合院群說著，看到與土地相處一輩子的父母，超過70歲仍在第一線打拚，「習慣做」讓這些老農停不下腳步，但是，錯誤的耕種知識卻讓這些老農一生都賺著辛苦錢。

錯誤知識 土地受損

儘管從小曾協助農事，但從未接受過專業的農業教育，謝鵬程卻以學機械的科學之腦，認真思考農業的未來。他不理解為何父母總是聽從農藥行的推薦，大量施肥及用藥，一切施作皆無紀錄，用感覺耕種。另外，老農彼此間總在意今年誰的收穫量最高，又以為只要多施點肥就可以長得更好，但結果卻往往不如預期。

為此決心探索農業經營關鍵的謝鵬程，回鄉後一邊觀察父母的種植方式，一邊至農民學院上課，終於了解到父母照顧一生的土地，因為過量施肥，已失去土壤的生命平衡，以至於灑了十分的肥，作物卻只能吸收兩分。此外，農藥行為求利潤，總是建議「雞尾酒式療法」，防治上不需要的藥物也一併提供，且未告知正確比例，導致種植出來的農作物並不安全。他決心改造自家作物，卻引起家庭革命。

「我是一個喜歡自由的人，所以選擇毋須溫室種植的水稻，而我也覺得自然農法是對土地最好的種植方式。」謝鵬程說著，一開始，父母不相信他的方式，僅給他四分地，他選擇了臺南13號水稻，依照農改場指導的正確種植方式，在適合的季節進行插秧，擴大秧苗間的距離，使秧苗得以有足夠的空間成長，不過度灌溉，合理施肥。在秧苗長大的過程中，父母不斷勸他要大量施肥，他堅持不妥協，最後獲得很好的收成，更參與產銷履歷，有自信的填上自己種植的點滴，因為未使用化學農藥，一舉提高稻米的售價，儘管收成僅有父母收成的一半，但售價也高了近一倍。

向下紮根 改造家鄉

謝鵬程對土地的態度，逐漸影響父母的觀念，因而提供給他更大的農地；而他的產品在老客戶口耳相傳下，儘管多半採網路販售，每期稻作仍皆能完售。「選擇水稻的另一個原因，是因為有人說嘉義都沒有好吃的米，我氣不過決定種給大家看。」謝鵬程這樣說著。在臺北希望廣場時，也常有人聽到不是花東的米甩頭就走，後來他總會煮一鍋米隨時請人試吃，這個食味值滿分的「江山米」總是贏得讚賞，是他最驕傲的寶貝。

除了稻米之外，謝鵬程也進行無化學農藥的南瓜、玉米、黃豆、黑豆等種植，自己所屬的嘉義縣布袋鎮蔬菜產銷班第6班，更曾因班員們的團結，入選吉園圃十大產銷班。此外，謝鵬程也關注食農教育，他參與活動，提供農地讓民眾體驗插秧，使民眾了解正確種植的觀念，擔任小小農民評審，讓下一代了解土地與自己的關係，更與當地里長一同進行農村再生計畫，改造村里環境，號召老農們一同參與，對自己的家更為關心。

今年40歲的他，屬於老家年輕的一代，在他的理念堅持下，產銷班亦有班員投注無農藥稻米種植。未來，他希望將種植範圍擴大到雜糧類，將正確的觀念推廣給更多農民，在嘉南大圳旁，為農業大縣嘉義的土地帶來新希望。

達人小檔案

生產者單位	嘉義縣布袋鎮蔬菜產銷班第6班（產銷班另有產銷履歷驗證的番茄、苦瓜）
品項	水稻
產季	全年
產量	15公噸
面積	3公頃
生產基地	嘉義縣布袋鎮江山里3鄰崩山34號
服務電話	0958-614987
E-mail	pomsonsuper@yahoo.com.tw、 pomsonsuper@gmail.com

白青長

北勢溪畔 守護水源區的優質茶園

從北二高轉進坪林地區，短短不到半小時車程，已遠離大臺北地區喧囂。由坪林國中站再進小路，宛若秘境的優質茶園，正深藏在坪林山間，這個已傳承五代的家族茶園，與坪林地區的好山好水取得最好的平衡，在不破壞天然環境的情況下，種植出屢獲獎項的名茶。

乾淨整齊的茶葉加工廠，牆面上數不清的匾額與獎狀，白青長的達人度不言可喻，從國中畢業後就開始接觸種植茶葉的他，一生與茶結緣，不僅傳承前人技術，種植出優秀品質的茶葉，更加入現代經營觀念，組織產銷班、導入產銷履歷與 ISO 22000 茶廠驗證，將眼光放遠，讓茶廠能永續經營。

細節學習 五感紀錄

從學生時代起就跟著父親學習種茶及製茶，「一切都看是否用心。」白青長說，同樣的茶種、同樣的環境、同樣的製作過程，但每一個人做出的每一批茶葉品質卻各自不同。跟隨父親學習時，白青長觀察入微，凡碰到不懂的地方就馬上發問。茶葉進入萎凋製程時，經常是父親一邊補眠，他卻不能闔眼，每隔一至兩小時就必須叫醒父親，確認是否需要翻動茶葉，許多難以言喻的微妙法門，就這樣一點一滴沁入進白青長的五感中。

茶葉好壞在於香氣與口感，而判定標準皆需由經驗傳承。如同照顧小嬰兒般，勤快巡視茶園，確認並掌握茶樹的生長情形，想要採收好的茶葉，就必須付出汗水，頂著正午大太陽所採收的茶葉，必是當季最好的產品，「因為茶葉背面上的透氣孔若是關閉，那麼採收下來的茶葉，再怎麼用心製作也不會香。」白青長以長年的經驗累積，掌握了製茶的關鍵流程，不同於一般農夫常避開日曬最強烈的時間進行工作，優秀的茶農在最辛苦的工作時間，採下最棒的茶葉。

講求衛生 屢獲獎項

位於翡翠水庫上游水源保護區內，白青長茶廠在茶廠管理與經營上，由於規定嚴格，更需投入關注，導入產銷履歷，注重衛生管理。白青長製作茶葉的過程最重要的就是「不讓茶葉落地」，茶園亦不飼養小動物，藉此管控最佳的衛生品質。包種茶最適合冷泡，在顧客喝下肚之前，仔細把關，確保品質，而茶廠也因此多次獲得製茶環境衛生安全評鑑特優的肯定。

每季產期需要全家動員工作，常常一天只能睡上三、四小時，而每批製作完成的茶葉，也需經過七、八次的沖泡品飲確定品質，細分等級。正因為嚴格把關，

讓茶廠產品連年奪下獎項，全國十大經典茗茶獎亦收入囊中，而白青長茶廠雖位於坪林的山區內，也因好口味促使不少民眾親訪參觀及購買，更吸引了歐美人士的注意，產品遠銷至烏克蘭。烏克蘭的客戶每年都會來茶廠參觀，確認茶廠的製作流程無虞才繼續下訂，雖然沖製的過程有些不同，臺灣包種茶的好口味卻緊緊抓住了烏克蘭人的舌頭。

種植時是最仔細的農夫，製茶時是最講求細節的聞香師，白青長的這些專注表現，也深深影響自己的下一代。不滿 30 歲的大兒子，大學畢業後就決定回鄉繼承家業，「總不能讓傳承四代的家族事業就此斷掉。」白俊育、白順楊兄弟兩位茶廠第五代的接班人，除了投入種植的學習之外，更導入新一代的行銷手法，為茶廠架設網站，打開更多行銷通路，也希望能夠開發不同尺寸的包裝，使自家的好茶能夠讓更多人品嘗到。

達人小檔案

生產者單位	新北市坪林區茶葉產銷班第 4 班
品項	茶葉
產季	4-5 月、8-9 月
產量	0.3 – 0.36 公噸
面積	0.8 公頃
生產基地	新北市坪林區漁光里坪雙路二段 18 號
服務電話	02-26657279
網址	https://www.bai-goodtea.net/
E-mail	Bai.goodtea@gmail.com

游源鎰

不強迫推銷 擇善固執做好茶

認為喜歡就會來買，不特別推銷自家作物，身為茶廠第三代接班人的游源鎰，僅埋首研究茶葉製作，開發柚花茶、柚花紅茶、蜜香綠茶、蜜香紅茶、白茶等多項新產品，不僅傳承前人技術，更開發現代人喜愛的茶品。

46 歲才接掌茶園的游源鎰，原本在紙廠就業，從小跟著父親種茶，對於自家作物並無太多特殊想法，因為宜蘭冬山地區海拔較低，父執輩多將產品銷往坪林地區，儘管已傳承兩代，但冬山地區的茶葉並無打出名號，僅是低調接近代工業的生產者。

興趣使然 堅持安全

半帶著點興趣，加上家族事業不能放手，游源鎰在退休後接掌茶園，第一年參加茶葉比賽就奪下好名次，讓他興趣漸濃，開始埋首研究茶品開發。適逢冬山地區農會希望推廣在地產業向上提升，他於是加入產銷履歷及自產自銷的行列。

原本在接手茶園時，就認為老一輩的觀念錯誤，應該減少藥物使用，因此在無人輔導的狀態下，已減少茶園農藥的使用。他認為茶品是最直接進入人體的東西，製作過程必須衛生安全，以良心管理自家茶園，無意間竟已跟上現代農業發展的進度。在加入產銷履歷的過程中，因為原本的管理優秀，不受阻礙；帶點固執的管理方式，讓消費者喝到最好的茶飲，更在比賽中連年奪下獎項。

「其實我爸爸一開始根本不太清楚產銷履歷管理，卻因為管理優秀就通過驗證。」近年回鄉加入事業的兒子游正福說。30 歲出頭的他，5 年前回家協助父親事業，發現有點固執的父親堅守產銷履歷的嚴格規定，卻不善於應用其行銷優勢，於是開始協助在產品上使用標章，推廣產銷履歷為茶品安全把關的概念至自家客戶群，才逐漸打開自家茶園的名號。

符合潮流 開發產品

「一直推自己的東西怎麼可以，只要將產品做好就會有人來買。」游源鎰較傳統的觀念在現今實屬難得，他在茶園管理上早已默默進行許多改良，注重肥料成分，並觀察市場動向。冬山地區紅茶品飲起來口感清香，不過重的香氣帶著自然喉韻回甘，因此冬山地區農會打破過往紅茶屬低等茶品的既定印象，推出「素馨茶」這個紅茶品牌。游源鎰也加入「素馨茶」的行列，不強求自家榮光，只願能將冬山地區的茶品向外推廣。

結合冬山地區柚子產業，游源鎰試將柚花加入紅茶中，變化出香氣更為多元的柚花紅茶，利用在地原料進行在地產品的開發，使自家茶葉有了更多面向的發展。近年更在客戶要求下生產白茶，深受大陸遊客的喜愛。

原本僅製作烏龍茶的正福茶園，在第三代游源鎰接手後有了許多不同的轉變，老一輩的烏龍茶入口雖甘，但入喉就苦，並不是現代人可以接受的口味，游源鎰除開發新產品外，也漸將自家烏龍改良成符合現代人的口味，近兩年他更投身有機茶作，因為宜蘭地區的天然環境優良，即使海拔不高亦能種植出不同於高海拔的清爽茶品，而協助行銷的第四代接班人游正福也漸開展自家品牌的推廣，希望能將自家安全優良的茶品讓更多人分享。

達人小檔案

生產者單位	宜蘭縣冬山鄉茶葉產銷班第 4 班
品項	茶葉
產季	全年
產量	1.8 公噸
面積	0.9 公頃
生產基地	宜蘭縣冬山鄉丸山村溪心一路 39 號
服務電話	03-9583362
E-mail	Xforc0937@yahoo.com.tw

產銷履歷－
養殖水產品 TGAP

一條龍安全生產 從魚苗開始把關
運送包裝不馬虎 新鮮漁獲才上桌

農委會訂定養殖水產品 TGAP 規範適用 30 項水產品，包含臺灣鯛、石斑、虱目魚、鱸魚、鰻魚、香魚、鱒魚、鱘龍魚、銀鱸、花身雞魚、嘉鱲、黑鯛、黃鰭鯛、黃錫鯛、川紋笛鯛、赤鰭笛鯛、紅槽、海鱺、烏魚、星雞魚、包公魚、加志、紅鼓魚、黃臘鰺、午仔魚等 25 種有鰭魚類，以及文蛤、蜆、牡蠣等 3 種軟體動物類，以及白蝦、淡水長臂大蝦等兩種甲殼類水產品。

養殖水產品 TGAP 將養殖過程的一條龍作業完整納入管控，從最源頭的魚苗進貨、放養、投餵、採收、初級處理到最後出貨，都有相關風險管控要求，包含魚苗健康、飼料品質、水質監測、溫度控管、包材清潔等。過程中諸如作業日期、內容、使用資材與數量、環境參數等資料，均需詳實記錄，以供詳細比對。由於養殖水產品往往需要較長的時間放養才能收穫，如何管控期間不會出現不明來源的水產品，也極為重要。

產銷履歷水產品除強調養殖過程的風險管理外，為確保最終產品的安全性，對於水產品離開養殖環境後可能經歷的三去三清、分切、凍藏、冷藏等初級處理，亦相當注重安全與衛生，需由通過 ISO 22000 等驗證的水產加工廠，或是符合 TGAP 初級處理要求之水產加工設施進行，亦即從源頭到加工皆符合安全衛生，才能貼上標章出貨。另外，產銷履歷水產品多在連鎖超商、量販店或網路商店較易買到，這是因為生鮮形式販賣的水產品多無完整包裝，不易符合產銷履歷的標示要求，導致在販賣生鮮水產品為主的傳統市場上，推廣產銷履歷產品並不容易。

由於要求嚴格，產銷履歷水產品目前在市面上並不多見，農政單位將努力輔導更多養殖戶、加工廠符合水產品 TGAP 等作業規範，克服供應鏈上諸多難題，希望未來消費者能夠更容易在市面上購買貼有產銷履歷標章的水產品。

產銷履歷達人

水產類

曾明村

注重生態 文蛤教父開疆闢土

開創臺灣文蛤陸上養殖場，且研發出 SPA 文蛤的出貨前處理方式，大幅減低文蛤死亡率，讓消費者吃到最新鮮的文蛤，也讓養殖漁民不至蒙受損失，近年進行文蛤種苗的培育，更成功完成鳳螺的培育養殖，曾明村以領頭羊的姿態，帶領臺灣文蛤業不斷前進。

曾明村退伍後不久，父親過世，留下沿海地區的部分土地，但雲林口湖地區的環境以種植作物而言相當艱困，每年反覆淹水的結果，造成收成前總有三成左右的農作物受損。當時已婚的他，與妻子皆是家中老大，肩負著照顧弟妹的責任，但農作物的收成不穩定，造成家中環境更為慘澹。機緣巧合下，知道文蛤養殖的可能性，嘗試第一年養殖就獲利，夫妻倆信心大增，決定開始研究文蛤陸上養殖的可能性，將自家農田改為養殖池，「想當初剛開始養文蛤時，我跟太太兩人到河口去撈文蛤，差點就被海浪沖走沒命了。」曾明村和太太兩人笑著說。

SPA 處理 安全衛生

曾明村帶頭放養文蛤，經營成效良好，鄰近的村民們也開始感興趣，紛紛向他請教文蛤的養殖方式，口湖地區的文蛤養殖也因此變成熱門行業。在這狀況下，他也向縣政府建言，希望能夠建造一個可以方便取用海水的水塔，這樣才能夠促進口湖地區的養殖業發展，也因為他的建言，讓現今口湖地區的養殖池，可以像開自來水一般的調節養殖池中的海水。

但文蛤銷售上最關鍵的課題，就是保鮮運送，傳統市場的文蛤，常因保鮮不完全而死亡，造成高達 15% 的劣質品，常讓養殖漁民蒙受損失。而民眾買回家的文蛤，也常因吐沙不完全，一個壞就壞了一鍋湯。該如何改良文蛤的出貨方式？曾明村經過苦思，研發出「SPA 文蛤」。

所謂的「SPA 文蛤」，需要經過大小分級、完全吐砂、篩選破損，並於清洗後進行真空包裝再出貨，全程冷藏配送。經過「SPA」洗禮的文蛤，99% 到消費者面前都是完好如剛採收，直接下鍋也不用擔心的新鮮產品。而這個「SPA 文蛤」的處理方式，也吸引大量漁民信任，將自家產品先交給曾明村處理後再出貨，藉此獲得更好的獲利保障，也因為這個處理過程完善，吸引如王品集團、饗食天堂等大型連鎖餐飲業者採購，提供給消費者最新鮮、最安全的文蛤。

努力進修 不斷前進

「我的學歷不高、只有小學畢業，但是只要有機會我就會上課，增加自己的知識。」曾明村不受限於學歷包袱，依自己的養殖經驗，不斷向前進，近年來將事業漸交棒給下一代，許多看到文蛤產業發展優秀的年輕人，也回鄉加入，創造許多在地就業機會，自己則專心進行文蛤種苗的培育工作。由於環境變遷，文蛤的養育變得不易，常會生病，但曾明村以調整水質的方式進行管理，堅守產銷履歷的管理標準。

曾明村認為唯有追求更好的品質，才能讓漁業的發展更為精緻安全。此外，他也思考著與環境共存的方式。雲林地區的地層下陷嚴重，近來他埋首研究鳳螺養殖，由於文蛤與鳳螺皆為海水養殖水產，將海水導入陸上養殖，不抽地下水才能減緩環境惡化，並導入設施養殖，讓水產養殖管理更為方便安全，「我不做，誰來做」，曾明村認為自己帶頭才能引發效尤，以自己為實驗品，希望成為口湖地區養殖業的明燈。

達人小檔案

生產者單位	曾明村
品項	文蛤
產季	全年
產量	1.8-2.4 公噸
面積	約 2 公頃
生產基地	雲林縣口湖鄉下崙村福安路 165 巷 8 號
服務電話	05-7991618
E-mail	Evon1106@yahoo.com.tw

嚴竹英

口湖第一池 嫁鰻隨鰻養好鰻

一個臺北女孩，嫁到偏遠的雲林口湖鄉，從令人稱羨的芭光號小姐，變成全國十大模範漁民，幾十年的養鰻歲月洗禮，讓嚴竹英從在都會逐夢的妙齡少女，變成在養殖池邊踏實為臺灣漁業努力的漁民。

指著家門口雲林口湖鄉第一口鰻魚養殖池，嚴竹英自信說著自己的夢想，說想將自家打造成一個鰻魚觀光景點，讓喜歡鰻魚的民眾可以在此摸到鰻魚、吃到烤鰻魚，原本只是一介家庭主婦，卻不想僅僅將能量貢獻給家庭，子女逐漸長大，嚴竹英也和夫婿陳錦謀一同開創鰻魚事業的新版圖。

難以適應 咬牙面對

「我其實是被騙婚的。」嚴竹英半開玩笑說著，當年父親早逝，家中環境不好，想考空姐賺錢貼補家用，但因空姐需要至少專科肄業的較高學歷，因此報考臺北工專。考上之後，原本打算只念一年就去考空姐，卻誤打誤撞愛上同學陳錦謀，就這樣傻傻為愛走進鄉間。第一次在夫家看到鰻魚時，她心想：「打死我都不敢抓起來。」一句臺語也不會說的外省女孩，每天都想著逃回臺北，但傳統女性的精神還是讓她吞下苦頭，夫婿要她專心照料好家庭，她就這樣邊當家庭主婦，邊學習當漁民，由於養殖方式不斷改進，在養殖管理上已不像早年那麼辛苦，現在的她不僅臺語輪轉，更可以驕傲的說：「養鰻一點也不辛苦，我都穿著禮服養鰻魚。」

嚴竹英打扮輕鬆，一點也不像辛苦的漁民，說起當年第一次餵鰻的糗事，她推著一車攪拌好如魚漿般的鰻魚飼料，推到養殖池邊，卻連人帶車跌入鰻魚池中。心中的恐懼沒讓她卻步，子女漸長後，她將生活重心轉向家中事業，2005 年經水產試驗所宣導，體認出產銷履歷的重要性，即用夫婿名稱申請產銷履歷，並於 100 年成立產銷班，更積極配合政府推動產銷履歷政策，鼓勵班員參與，儘管口湖鄉所生產的鰻魚近九成以上皆外銷日本，且供不應求，加入產銷履歷對價格一點都沒有影響，她仍看出水產業發展的趨勢，努力推廣產銷履歷的重要性。

推廣驗證 帶動風氣

「本來前兩年，鰻魚出口至日本已需要履歷驗證，但因鰻魚產量近年下滑，日本國內需求量大，因此也不敢太過要求。」嚴竹英說，在不影響價格又要多一道工序的狀況下，許多養殖漁民因此無視產銷履歷，但嚴竹英認為，原本因出口導向的鰻魚養殖業，許多養殖標準早已符合驗證規範，加上產銷履歷是水產養殖場最好的管理系統，有了產銷履歷制度的協助，E 化的管理，讓養殖漁民可以更清楚的追蹤每一批魚苗的養殖狀況，更可以從中找到更好的養殖及管理方式。因此，她自行克服電腦障礙，不僅協助產銷班成員登打紀錄，更為了讓大家方便填寫，將登打的表格變更成一目了然的方式，因為方便使用，讓產銷班成員也因此了解到產銷履歷的方便與重要，掌握產品未來趨勢，「等到日本人要求就太慢了，先做起來才能贏在起跑點」嚴竹英這樣說。

102 年獲得「全國十大模範漁民」，嚴竹英打敗眾多對手成為女性漁民的標竿，同年亦帶領產銷班成員奪下「農委會十大績優產銷班」，她回顧夫家養鰻發展的過程，當年因雲林口湖鄉地區土質耕種不易，公婆以當年 60 萬的高價，建構了第一口鰻魚養殖池，就此開啟附近養鰻的風氣，養殖一年期的鰻魚最為肥嫩美味，因此將自家品牌訂為「第一鰻波胭脂鰻」，希望推動自有品牌。此外，她也觀察到因鰻魚產品在通路上過於仰賴日本，鰻魚養殖戶常在價格上難以掌握，近年她積極參與農業經理人課程，希望透過專業行銷，能將臺灣養殖的好鰻魚提供給更多臺灣的饕客享用，扭轉鰻魚價格受限的狀況。

未來，她更規劃成立鰻魚故事館，讓這第一口鰻魚養殖池及口湖地區養鰻的故事能夠讓更多人知道，希望推動社區發展，讓更多臺灣人能夠吃到臺灣優秀漁民養殖出來的美味鰻魚。

達人小檔案

生產者單位	陳錦謀養殖場
品項	鰻魚
產季	全年
產量	25-30 公噸
面積規模	約 1 公頃
生產基地	雲林縣口湖鄉埔南村 1-2 號
服務電話	05-7895673
E-mail	ing66520@yahoo.com.tw

黃碧田

絕不用藥 找回古早味虱目魚

「有產銷履歷本來就應該是我們養殖業要做的基本動作吧！」今年70歲的黃碧田與回家接手管理的二兒子黃國良異口同聲的表示。比起其他虱目魚養殖業者，一公頃魚塭動輒3、4萬尾數量的高密度養殖，黃碧田的虱目魚養殖池，一公頃僅養殖6000至8000尾虱目魚，選擇低密度養殖，就是為了要讓虱目魚能有更大的活動空間。

「低密度的養殖法看似收成驟減，但卻提升了存活率，也省掉了用藥成本，更重要的是養出了無毒的虱目魚，讓消費者更安心。」黃碧田堅持不用藥，改以益生菌照顧水質，藉以提高虱目魚和白蝦的免疫力，這樣費工的養殖方式，當天氣情況異常時，著實挑戰養殖人家的經營堅持與理念。

無毒養殖 含淚堅持

「正如同我們申請產銷履歷驗證的原因，就是要讓消費者知道我們每一個養殖步驟都是規規矩矩在做事。」黃碧田說。由於他的養殖方式是採取淺坪式鹹水養殖，水源全部來自海水和雨水，天氣的乾旱與否，會直接影響魚塭裡面水質的優氧化程度。

去年因為雨水減少，造成魚塭鹽分提高，並使水質優氧化，黃碧田明知這樣的水質環境勢必對魚蝦生存產生衝擊，仍堅持不用藥，最後一整池魚蝦集體暴斃，他只能含著淚看著魚一尾一尾的浮上來，一整年的心血全沒了。儘管如此，他依舊堅持無毒養殖這條路，「就算血本無歸，還可以從頭再來，但若投了藥，就再也回不去了。」黃碧田相信，一旦信心動搖，之前的苦心就全白費了。

適度加工 保留魚尾

只要吃過黃家自創品牌「長盈海味屋」的產品，都會驚訝於如何可以把虱目魚的風味保持得如此到位，「這是我們獨門的冷風乾燥技術啦！」會養魚的黃碧田，本身也喜歡研究機械，在黃家自創的冷風乾燥室內，魚體在低溫20度以下進行乾燥，乾燥時間僅需8個小時，就能將虱目魚的水分降低到最佳保存狀態，「長盈海味屋」將虱目魚加工成魚乾、魚肚、魚菲力，每項產品都深受消費者喜愛。

低密度養殖及不用藥，並且忠實記錄養殖過程中的每一步驟，是黃家父子最堅持的管理方式。黃碧田的二兒子黃國良驕傲地說：「很多臺南人吃過我們家虱目魚後，都覺得我們的魚，有古早阿公那個年代虱目魚的特殊香味。」在那個沒有太多添加物的年代，原味就是真理。由於虱目魚多刺，造成消費者在購買時的抗拒，許多業者推出「無刺虱目魚」，但是，黃家的虱目魚肚卻保留最尾部的少數魚刺，原因是「希望臺灣人還懂得怎麼吃魚」，擔心過多的加工處理會讓現代人忘卻食材原本的模樣，黃家父子可說是用心良苦。

4年前，辭去大陸管理職工作的黃國良，回家協助養殖經營。眼見父親黃碧田養魚像顧囝仔一樣細心照顧，一天跑魚塭至少20趟，黃國良也不敢怠慢這些寶貝虱目魚，而為堅持販賣安全又營養的虱目魚和白蝦產品，「長盈海味屋」不抬價，不亂鋪通路，全省僅此一家，透過商展展示，目前在宅配和網購更是具有口碑的熱門產品。

達人小檔案

生產者單位	黃碧田
品項	虱目魚、白蝦
產季	虱目魚／8至9月、白蝦／7月至11月
產量	虱目魚／10公噸、白蝦／產量不定，需視看存活率，年產約9~18公噸
面積	1.5公頃
生產基地	臺南市北門區慈安里484號
服務電話	06-7850577／0972-047738
E-mail	dra0305@yahoo.com.tw

陳連生

品質保證 海鱸管理全面提升

雖然念的是本科系水產管理，陳連生當完兵後的工作卻是跟著父親一起做建築，承攬工程中間種種人際關係的打點與眉角，是陳連生一直做不來也不喜歡做的。身為澎湖子弟，加上學校念的科系相符合，他心想養殖漁業似乎是個轉業的明智抉擇。

石斑魚曾經是澎湖的驕傲，陳連生剛開始投入養殖產業時，也跟著大家一起養石斑。但隨著水產養殖的推廣，澎湖石斑已無法與高雄永安、彌陀等主要產地競爭，只能夾縫中求生存。民國 94 年，屏東所養殖的石斑爆發有孔雀石綠的殘留後，一夕之間石斑魚滯銷，連帶影響到陳連生這些無用藥業者的出貨情形，所以當政府開始推動產銷履歷制度時，陳連生馬上就決定加入，除了是要讓自己產業有加分效果外，更重要是他相信食品安全一定是未來的趨勢，是無法避免的。

市場區隔 找到定位

「推動產銷履歷對業者而言，就是要求自我品質提升。」陳連生參與的初衷是為了讓自家事業長久經營，讓自己的產品與其他養殖業者做出區隔。實行推動後，發現許多好處，不僅在成本控制、疾病防治和客戶管理有顯著成效，甚至在養殖面積利用上也都提升起來。

陳連生目前在澎湖的養殖區域約有 6 公頃，海產養殖方面的魚類以海鱸和黃臘鰺為主。海鱸係屬熱帶洄游性魚類，肉質為白肉色系，其抗病性高，飼料換肉率高，營養價值亦高，富含優質的蛋白質與高度的多元不飽和脂肪酸，魚肉中含高 DHA（328-507mg／100g），且海鱸肉中所含的維生素 E 在水產品中屬高量者，並含有與遠洋高度洄游之鮪魚、旗魚及鰹魚等類似

之 Anserine，具有抗氧化功能，膠質含量很高，「女生多吃可以省下很多保養品的錢。」陳連生打趣地說。

品質保證 通路大開

而陳連生的另外一個寶貝－黃臘鰺，俗名紅衫，由於其外形像鯧仔魚，現在大家都以金鯧稱之，為臺灣重要的食用魚之一，過年更是搶市。澎湖縣主要以短鰭黃臘鰺養殖為主，這種魚類富含豐富蛋白質、EPA 及 DHA，肉質細膩少刺，最適於清蒸，是高級食用魚類，不僅可做成生魚片和味噌魚，烹煮方式如煙燻、鹽烤、紅燒、清蒸及煎食等皆很適合。「黃臘鰺可大可小，像是外銷日本的要求是 600 公克，臺灣家庭普遍以 800 公克一尾接受度最高，放在鍋子煎剛剛好。兩公斤以上就會賣給餐廳或是外銷到日本做生魚片。」由於市場上接受度高，目前成為陳連生的養殖主力。「拿到產銷履歷驗證之後，通路與市場好像也跟著打開。」陳連生說，與最開始決定施行產銷履歷的期待符合，不管外銷日本或是賣主婦聯盟、COSTCO 等通路都無往不利，而他除了產銷履歷驗證之外，還拿到許多其他的驗證，「但客戶還是覺得有中央掛保證的產銷履歷比較有公信力。」陳連生這樣表示。

目前陳連生的產銷履歷水產品每年銷售金額為新臺幣兩千萬元左右，而去年（102）的產銷履歷標籤使用量高達 7 萬張，今年更預計可達 9 萬張之譜。陳連生也正在等待政府釋出水產類申請產銷履歷的新品項，「只要我目前養殖的魚種，政府說可以去申請產銷履歷驗證的話，我一定第一個去申請啦！」陳連生信誓旦旦的保證，也期待能夠推出更多符合市場需求的海水養殖產品。

達人小檔案

生產者單位	陳連生
品項	海鱸、黃臘鰺
產季	黃臘鰺全年，海鱸為下半年
產量	海鱸／120 公噸（均重 8 公斤）、黃臘鰺／160 公噸（均重 800 公克）
面積	6 公頃
生產基地	澎湖縣西嶼鄉竹灣村 220-3 號
服務電話	0932-815567
E-mail	chen2202001@yahoo.com.tw

產銷履歷－畜禽類TGAP

完整紀錄可追溯 衛生安全有保障
畜禽產銷履歷在 生產消費人人誇

畜禽產品TGAP適用豬、牛、羊、牛乳及所有家禽肉品與蛋品，規範其生產端的畜養牧場，到屠宰、分切或洗選等階段作業，目的為有效降低畜禽生產及上市販售過程中的風險，並維護動物福利，同時也確保了產品的可追溯性。而生產紀錄的公開透明，則可讓消費者透過網路系統，完整了解這項產品於生產時所用的飼料、疫苗、藥品，乃至於屠宰分切等各階段的相關資訊。

臺灣因地處亞熱帶、氣候濕熱又密集飼養，導致疾病防治困難度較高，然而產銷履歷驗證通過的畜牧場，針對環境衛生、飼料及飲用水、病媒生物及疾病之防治，包括疫苗施打或生病時的施藥治療等，均有完善的管理與紀錄，尤其用藥後，均經過一定的停藥期，才供應屠宰或上市，在驗證機構的追蹤查驗及市售產品抽驗的監督之下，衛生安全相當有保障。

此外，上市銷售的畜禽類產品要想貼上產銷履歷標章，非但畜牧場飼養階段要符合TGAP，連後端的屠宰分切或加工階段，也需要通過產銷履歷的驗證，才能確保所有包裝完成後的市售產品，各階段均安全可追溯，整體環節缺一不可。

除了生鮮肉品及蛋品之外，民眾亦可在香腸、貢丸等畜禽加工產品的包裝上，發現產銷履歷標章的蹤影。此類產品除原料肉品之來源需要是經驗證的產銷履歷農產品外，其加工廠基本上應取得ISO 22000等驗證，做好食品安全風險管制，加工過程可是一點都不馬虎。

政府推動產銷履歷制度主要目的在於提升國產農產品的品質與價值，透過強化生產者的自主管理及嚴謹行政監督，使消費者能夠享用到安全及在地生產的畜禽產品，籲請消費者多多選購，以行動支持優質的國產畜禽產品。

產銷履歷達人

畜禽類

翁頂翔

大武山下 最有氣質的雞蛋

雞隻一起床就聽莫札特的音樂，以平靜的心情產下新鮮的雞蛋，在大武山腳下的森林中，翁頂翔以自己的堅持，讓你我在日常生活中吃到最安心的雞蛋。

位於屏東大武山腳下的大武山蛋雞畜牧場，外觀看起來一點都不像畜牧場，宛如高級別墅般的矗立在一片濃密的森林裡，「因為我父親說，養牲畜的討人厭，所以當初選地的時候就特地遠離住宅區。」翁頂翔半開玩笑的說著，牧場兩旁是大片人造林，隔絕污染源，讓不好管理飼養的雞隻，在屏東得以健康成長。

親自學習 掌握關鍵

民國90年回鄉接下白肉雞養殖的工作，「其實當初我一點都不想回來。」翁頂翔苦笑說著。因為認為雞隻難以照顧，自己又是學習企管出身，儘管學生時代有些協助飼養的經驗，但是對於回家接手家族事業，翁頂翔一點興趣也沒有。不過因為父親的要求及責任感使然，翁頂翔仍帶著點不情願回家接手工作。家中原本是飼料供應商，後來擴展事業版圖，開始飼養土雞。飼養的經驗告訴翁頂翔，雞隻的疾病是雞農最怕的傷害，因此，他回家之後的第一件事，就是投入雞隻的防疫研究工作。

「大部分的雞農都將防疫工作交給廠商，但後來我發現，往往廠商是一手賣毒藥，一手賣解藥。」發現這個問題之後，翁頂翔開始正視並仔細研究雞隻得病的問題，依據經驗與紀錄，找出防疫的關鍵。一本自製葵花寶典，詳細地記錄著他與雞隻正面對決的過程，也因為這個站在第一線的工作，讓他完全掌握雞隻養殖的點點滴滴，也為自家的企業建立起完整的生產過程把關關鍵。此外，翁頂翔還到屏東科技大學獸醫在職專班進修，從養雞到解剖，翁頂翔步步深入核心，只為了能夠親手呵護雞隻的生存環境。

音樂陪伴 優質環境

從養殖到當業務，翁頂翔一心投入雞隻養殖事業之際，父親卻因病辭世，留下他扛起家族事業的重任。為實現父親生前將事業拓展至雞蛋領域的心願，他克服興建廠房的困難，經3年籌備，終於在民國101年讓大武山蛋雞畜牧場投入正式生產，以全密閉式恆溫水簾雞舍，利用晶圓級雙層隔熱庫板，使雞舍內恆溫且冬暖夏涼，讓雞隻能在最優良的產蛋環境下生產優質雞蛋。

而讓雞隻聽古典樂，也是翁頂翔以科學角度思考的養殖方式。小雞容易受到驚嚇，當有人走過時，常會因為驚慌亂竄而彼此碰撞，造成損傷。由於聽說音樂能使人腦中的α波增加，讓人感到平靜，因此他特地請教音樂老師，並挑選古典音樂進行實驗，發現蛋雞在聽音樂之後，的確可以增加兩成的下蛋率；選用莫札特的音樂，是因為莫札特的音樂較貝多芬來的較無戲劇性，他還特地強調：「我們挑選的是莫札特較早期的音樂，因為晚期有點太過悲愴了。」

大武山蛋雞畜牧場以自動化電腦養雞管理系統，安全乾淨的養殖環境，通過產銷履歷、CAS、ISO 22000、HACCP、HALAL等多項驗證，更因此獲得許多大企業的信賴與肯定，如你我常在7-11吃到的茶葉蛋，或是摩斯漢堡選用的雞蛋，都是來自大武山。此外，更出口香港，可說是供不應求。翁頂翔計畫逐漸擴大規模，跨足零售市場，希望更多的民眾能夠吃到自家優秀的雞蛋。

達人小檔案

生產者單位	大武山蛋雞畜牧場
品項	雞蛋
產季	全年
產量	20萬顆／天
面積	3公頃
生產基地	屏東縣新埤鄉萬隆村平山路68之30號
服務電話	08-7871888
網址	http://www.dawushan.com.tw/index.php
E-mail	adm04@dawushan.com.tw

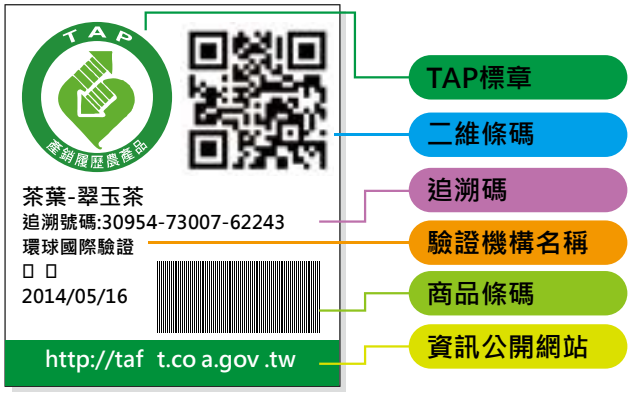
如何辨識產銷履歷產品

通過產銷履歷農產品於販售時須載明於標籤上的內容，至少應包括：產銷履歷標章、品名、追溯碼、資訊公開方式及驗證機構名稱。

根據「產銷履歷農產品驗證管理辦法」第13條之規定，「經驗證通過之產銷履歷農產品於陳列販售時，應於產品本身、包裝或容器明顯處標示下列事項：一、品名。二、追溯碼。三、資訊公開方式。四、其他法規所定標示事項及經中央主管機關公告應標示事項。經驗證通過之產銷履歷農產品應使用標章及載明驗證機構名稱，並依本法（農產品生產及驗證管理法）第12條第2項所定辦法辦理。」

另外，為供消費者便於利用手機等行動裝置查詢履歷紀錄，產銷履歷資訊系統更將追溯碼及追溯網址整合為二維條碼，讓生產者自行選擇是否使用。目前農委會所推薦使用的標籤，都具有這些項目，符合法規的要求。在此以市面上流通較廣的「方正形」與「橫式」兩種形式為例說明。

「方正形」標籤的實際尺寸是 4.5 cm x 5.2 cm，適合張貼在果形、包裝較小的單顆果實或是蔬菜包裝使用。



「橫式」標籤的實際尺寸是 7.5cm x 4.2cm，適合張貼在一般農產品包裝之上。

大型連鎖賣場

實體賣場	販售品項
家樂福（全國分店）	漁產品、畜產品、雜糧特作、食米、蔬菜、水果
頂好 Wellcome 超市	畜產品、雜糧特作、蔬菜、水果
大潤發	漁產品、畜產品、食米、蔬菜
全聯福利中心	漁產品、畜產品、雜糧特作、食米、蔬菜、水果
Costco 好市多（全國分店）	漁產品、畜產品、蔬菜、水果
愛買量販	漁產品、畜產品、雜糧特作、食米、蔬菜、水果
松青超市（全國分店）	漁產品、畜產品、水果
新光三越超市（天母店）	畜產品
新光三越超市（全國分店）	食米、蔬菜
SOGO 超市（全國分店）	漁產品、蔬菜、水果
大遠百超市（全國分店）	畜產品、蔬菜
微風超市	漁產品、畜產品、食米、蔬菜
臺北主婦聯盟生活消費合作社（全國分店）	漁產品、水果
柑仔店	漁產品、畜產品、蔬菜、水果
聖德科斯天然有機食品	漁產品、畜產品
臺糖量販店	漁產品、畜產品、食米、蔬菜
臺灣楓康超市	漁產品、畜產品、食米、蔬菜、水果
（臺中市各分店）棉花田生機園地	漁產品、畜產品
新東陽	畜產品、雜糧特作、加工
統一生機	漁產品、畜產品、蔬菜
無毒的家	畜產品
鉉景國產肉品專賣店	畜產品
臺灣肉品運銷合作社	畜產品
特立家居鮮綠市集	漁產品
OK 便利商店（全國分店）	雜糧特作
萊爾富便利商店	畜產品
江醫師零污染鋪子	畜產品
大統百貨（南部店）	雜糧特作

全臺各縣市賣場

實體賣場	販售品項
臺北市	
吉品養生股份有限公司（臺北市大安區和平東路2段107巷6弄4號1樓）	白蝦
美福食集（臺北市內湖區民善街128號）	一般肉豬
天母大葉高島屋（臺北市忠誠路二段55號B1 Jasons Market）	一般肉豬、白蝦、虱目魚、文蛤、水稻
臺北101（臺北市市府路45號B1 Jasons Market）	一般肉豬、白蝦、虱目魚、文蛤、水稻、桃子
freshONE太平洋鮮活（臺北市大安區仁愛路四段151巷36號B1）	水稻
PEKOE食品雜貨鋪（臺北市大安區敦化南路一段295巷7號）	
臺北遠百（臺北市寶慶路32號）	
SOGO忠孝店（臺北市忠孝東路四段 45號）	白蝦、虱目魚、文蛤
SOGO天母店（臺北市士林區中山北路六段77號）	白蝦、虱目魚、文蛤
新光三越信義店（臺北市信義區松高路12號）	一般肉豬、薏苡
天和鮮物門市（臺北市北平東路30號1樓）	海鱺、石斑
臺北魚市（臺北市民族東路410巷2弄18號）	一般肉豬、香魚、鱸魚
臺北市農會（臺北市大安區復興南路一段390號14樓）	吳郭魚（臺灣鯛）、山藥
臺灣樂菲（臺北市仁愛路四段418號1樓及B1）	一般肉豬、鮮乳、白蝦、虱目魚
臺北農產運銷公司（臺北市中山區民族東路336號5樓）	苦瓜、番茄、椪柑、茂谷柑、桶柑
新北市	
板橋遠百（新北市板橋區中山路一段152號B1 Jasons Market）	一般肉豬、水稻
板橋農會活力超市（新北市板橋區府中路29-1號B1）	一般肉豬、番茄、吳郭魚（臺灣鯛）、香魚、石斑
新北市農會（新北市板橋區縣民大道一段291號）	鱸魚
新北市坪林區茶葉產銷班第4班（新北市坪林區漁光村乾溪6號）	茶葉
新北市平溪農會（新北市平溪區中華街15號）	
三峽熊空茶園（新北市三峽區竹崙里竹崙路243-2號）	
基隆市	
基隆綠自然（基隆市仁愛區仁四路2號）	鱸魚
桃園縣	
桃園縣楊梅鎮良質米產銷班第7班（桃園縣楊梅鎮富岡里18鄰224-13號）	水稻
桃園縣蘆竹鄉特用作物產銷班（桃園縣蘆竹鄉坑子村山林路三段453-1號）	茶葉
原味茶堂有限公司（桃園縣桃園市大有路137號） 新屋鄉農會（桃園縣新屋鄉新屋村中華路8鄰242號）	水稻
新竹市	
柑仔店帝國店（新竹市光復路二段295號B1帝國大廈）	梨子
新竹大遠百（新竹市東區西大路323號）	一般肉豬、胡瓜、絲瓜、扁蒲、番茄
新竹縣	
新竹縣關西鎮農會（新竹縣關西鎮北山里高橋坑10鄰6號）	茶葉、仙草
苗栗縣	
鄧國權茶園（苗栗縣頭份鎮流東里11鄰老崎4號）	茶葉
臺中市	
臺中市新社區菇類產銷班第6班（臺中市新社區慶西里上坪13-11號）	香菇
臺中市石岡區梨產銷班第1班（臺中市梅子村豐勢路和順巷37號）	梨子

全臺各縣市賣場

實體賣場	販售品項
臺中中友百貨（臺中市三民路三段 161 號 A 棟 B2 Jasons Market）	水稻
講茶茶業集團（臺中市南屯區文心南二路 180 號）	茶葉
南投縣仁愛鄉特用作物產銷班第 7 班（臺中市南屯區東興路二段 34 巷 6 弄 1-4 號 5 樓）	
太業製茶（臺中市北屯區東山路一段326-3號）	
裕毛屋凱福登生鮮超市（臺中市北屯區崇德路二段 370 號）	虱目魚、白蝦、一般肉豬、荔枝
南投縣	
信翰茶業（南投縣仁愛鄉仁和路 24 號、南投縣仁愛鄉定遠新村 18-1 號）	茶葉
朝霧茶莊（南投縣魚池鄉魚池街 160 號）	
世豐製茶廠（南投縣仁愛鄉精英村清靜巷 17-1 號）	
福聯達茶廠（南投縣草屯鎮新豐路 847 號）	
臻紅日月潭紅茶專賣店（南投縣魚池鄉中明村文化巷 6-20 號）	
茗暘製茶廠（南投縣仁愛鄉春陽村虎門巷 55-1 號、臺北市信義區松信路 122 號）	
永浩茶園（南投縣埔里鎮信義路 171 號）	
南投縣信義鄉休閒農業產銷班第 2 班（南投縣信義鄉同富村太平巷 120 號）	
小茶米農場（南投縣名間鄉名松路二段 418 號）	
鹿谷鄉農會（南投縣鹿谷鄉中正路一段 231 號）	
南投日月茶廠（南投縣魚池鄉有水巷 38 號）	
天池茶工廠（南投縣仁愛鄉大同村仁和路 210-7 號）	

實體賣場	販售品項
南投縣名間鄉特用作物（茶葉）產銷班第 12 班（南投縣名間鄉豐柏路 103-4 號）	茶葉
魚池鄉香茶巷 40 號（南投縣魚池鄉新城村香茶巷 40 號）	
吉豐茶園（南投縣埔里鎮忠孝路 313 號）	
興中製茶加工室（南投縣埔里鎮中華路 108 號）	
心海茶廠（南投縣仁愛鄉發祥村 9 鄰慈峰巷 39 號）	
陽光製茶廠（南投縣仁愛鄉大同村仁和路 88 號）	
林吉園以茶會友有限公司（南投縣鹿谷鄉初鄉村中正路三段 291 號）	
香里食品企業股份有限公司展覽館（南投市南崗工業區仁和路 3 號）	一般肉豬
彰化縣	
彰化縣田中鎮農會建新碾米廠（彰化縣田中鎮南北街 80 號）	水稻
陽光水棧餐廳（彰化縣芳苑鄉王功村漁港六路 38 號）	文蛤
保證責任彰化縣慶全地瓜生產合作社（彰化縣福興鄉頂粘村頂粘街 447 號）	甘藷
彰化縣田尾鄉正義村 8 鄰民和巷 427 之 10 號	番茄
彰化縣農會田中碾米廠（彰化縣田中鎮中南路三段 405 號）	水稻
彰化縣溪湖鎮榕樹路 108 號	木瓜
養豬人家一一品冠現代畜產有限公司（彰化縣溪州鄉榮光村政民路 195 號）	一般肉豬
雲林縣	
雲林縣西螺鎮農會（雲林縣西螺鎮延平路 353 號）	水稻
雲林縣二崙鄉農會（雲林縣二崙鄉中興路 118 號）	
芸彰牧場臺灣牛肉專賣店（雲林縣虎尾鎮光復路 370 號）	牛肉

全臺各縣市賣場

實體賣場	販售品項
嘉義縣	
嘉義縣竹崎鄉特用作物產銷班第 1 班（嘉義縣竹崎鄉中山路 111 號）	茶葉
鑫溶實業股份有限公司（嘉義縣民雄工業區中正路 28 號）	烏魚
明鑫製茶廠（嘉義縣梅山鄉太和村公田八鄰 1 號）	茶葉
家豐製茶廠（嘉義縣梅山鄉瑞里村幼葉鄰 1-2 號）	
鼎豐製茶廠（嘉義縣梅山鄉瑞里村 6 鄰 8-1 號）	
仙記名茶（嘉義縣中埔鄉社口村檨仔林 110 號）	
嘉義縣梅山鄉特用作物產銷班第 9 班（嘉義縣梅山鄉瑞峰村生毛樹 11 號）	
香女茶場（嘉義縣梅山鄉太和村 10 鄰湖桶底 8-3 號）	
商太製茶廠（嘉義縣梅山鄉太和村 1 鄰樟樹湖 27 號）	
明賢茶葉（嘉義縣番路鄉觸口村 4 鄰 88 號）	
金慶製茶廠（嘉義縣番路鄉公田村隙頂 5 鄰 74 號）	
五豐茶業（嘉義縣番路鄉公田村隙頂 26-1 號）	
嘉義縣竹崎鄉特用作物產銷班第 6 班（嘉義縣竹崎鄉中和村石棹 21 號）	
新港鄉農會（嘉義縣新港鄉登雲路 111 巷 2 號）	水稻
保證責任嘉義縣崙尾果菜運銷合作社（嘉義縣溪口鄉美南村 82 號）	馬鈴薯
嘉義市	
東方葉記臺灣牛肉專賣店（嘉義市仁愛路 228 號）	牛肉
嘉大農特產品展售中心（嘉義市學府路 300 號禾康園）	鱸魚

實體賣場	販售品項
臺南市	
臺南市新化區雜糧（食用甘藷）產銷班第 1 班（臺南市新化區中正路 127 巷 35 號）	甘藷
社團法人臺南市南瀛養殖生產協會（臺南市學甲區光華里筏子頭 3-16 號）	吳郭魚（臺灣鯛）
臺江農業生技股份有限公司（臺南市安中路四段 265 號）	白蝦、虱目魚
高雄市	
高雄漢神百貨（高雄市成功一路 266-1 號 B3 Jasons Market）	水稻
高雄物產館高雄郵局分店（高雄市新興區中正三路 177 號）	茶葉
屏東縣	
中央畜牧場（屏東市中華路 167 號）臺畜公司屏東工廠門市（屏東市建國路 480 號）	一般肉豬
保億冷凍食品有限公司（屏東縣九如鄉玉泉村黃金路 51 號）	
廣源養殖場（屏東縣佳冬鄉塭豐村中興路 100 號）	石斑
宜蘭縣	
宜蘭縣冬山鄉茶葉產銷班第 2 班（宜蘭縣冬山鄉中山村中山五路 3 號）	茶葉
金車門市（宜蘭縣礁溪鄉淇武蘭路 162-13 號）	白蝦
花蓮縣	
花蓮縣玉里鎮稻米產銷班第 4 班（花蓮縣玉里鎮興國路 102 號）	水稻
東里碾米工廠門市（花蓮縣富里鄉東里村大莊路 1 號）	水稻
保證責任花蓮縣龍鳳甲良質稻米運銷合作社（花蓮縣玉里鎮忠孝路 27 號）	水稻
花蓮市農會（花蓮市國福里中山路二段 1 號）	水稻
花蓮縣農會（花蓮市中華路 459 號）	水稻
立川漁場（花蓮縣壽豐鄉共和村魚池路 45 號）	鯝

全臺各縣市賣場

實體賣場	販售品項
臺東縣	
新乾坤碾米廠（臺東縣關山鎮新福里順興路27號）	水稻
池上鄉農會生鮮超市（臺東縣池上鄉新生路193號）	
臺東縣鹿野鄉農會（臺東縣鹿野鄉鹿野村中華路二段25號）	茶葉
臺東縣池上鄉農會（臺東縣池上鄉新興村85之6號）	水稻
初鹿牧場（超能生化科技股份有限公司臺東分公司）（臺東縣卑南鄉明峰村牧場1號）	蘿蔔、胡蘿蔔、桂竹筍、山芹菜、甘藍、小白菜、青江白菜、薺菜、芹菜、菠菜、萵苣、芥藍、茼蒿、莧菜、葉用甘藷、花椰菜、青花菜、胡瓜、花胡瓜（小黃瓜）、絲瓜、苦瓜、茄子、番茄、甜椒、豌豆、菜豆、南瓜、豇豆、香菇、甜玉米、甘藷、洛神葵、咖啡
臺東縣太麻里金針山枇杷產銷班（臺東縣太麻里鄉華源村8鄰139號）	枇杷

http://tapinfo.coa.gov.tw/work/imita_login.php
更多購買資訊，請上「產銷履歷 農產品供貨資訊網站」

產銷履歷FB粉絲團

想要知道各項農產品挑選或食用時的小撇步嗎？

請快關注「產銷履歷FB粉絲團」，FB粉絲團隨時更新與產銷履歷相關的資訊，更會即時發布現在正在舉辦的各項推廣活動，透過推廣活動，您可以了解您買到的產銷履歷產品經過多麼嚴格的把關，亦可同步鼓勵第一線的生產人員。

從產地到餐桌，產銷履歷嚴格的管理機制讓您可以安心享用，也希望您透過FB粉絲團隨時互動，參與最新活動！
「產銷履歷粉絲專頁」https://www.facebook.com/taptaiwan

產銷履歷FB粉絲團 QR code

產銷履歷安心首選．2014 / 陳淑慧，趙志恆主編．
-- 初版 - 臺北市：農委會，民 103.10
面：公分
ISBN 978-986-04-2199-6(平裝)
1.農產品 2.產銷管理 3.人物志
431.2103017494

產銷履歷 安心首選 2014

出版單位：行政院農業委員會
地址：10014 臺北市中正區南海路 37 號
電話：(02)2381-2991
網址：http://www.coa.gov.tw /
執行單位：冠諭科技股份有限公司、刊欣媒體顧問有限公司
編輯顧問：曹紹徽、陳啟榮、王聞淨、周文進
主編：陳淑慧、趙志恆
出版日期：中華民國 103 年 10 月
版次：初版
GPN:1010301618
ISBN:978-986-04-2199-6
定價：新臺幣 150 元
著作財產權人：行政院農業委員會保留本書所有權利，欲利用本書全部或部分內容者，需徵求著作財產人同意或書面授權
展售地點：
國家書店 - 臺北市中山區松江路 209 號一樓 /(02)25180207