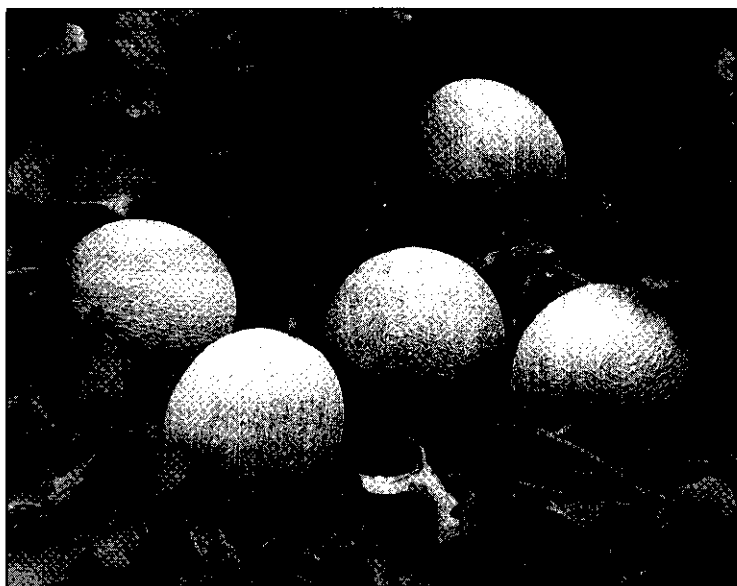


東港甜瓜再創第二春

～介紹屏東縣東港鄉東港甜瓜產銷班



東港甜瓜產銷班生產的甜瓜，物美價廉

爲配合農林廳現階段推動的園藝作物產銷政策，歷經數個月的編組整合，東港鎮農會不但成功的組織甜瓜產銷班，而且主動強力出擊。短短3個月內，陸續圓滿辦理講習會及洋香瓜品種示範田觀摩會，深受鎮內瓜農的好評。也再次證明只要農會有心帶動，產銷班就能發揮相當程度的功能。

舉辦座談會，組織產銷班

甜瓜生產一直聞名屏東的東港鎮，近幾年來因爲病虫害及連作問題日趨嚴重，

栽培面積從400餘公頃逐漸減少到目前的150公頃，使得主要靠甜瓜收入維持生計的廣大瓜農憂心不已。

爲挽回東港鎮這項獨特的農特產品的危機，重振甜瓜的往日雄風，東港農會推廣股莊坤金股長今年5月間曾徵詢筆者意見，當時我建議他，或許可以召開一個產銷班座談會，集合產官學界共同把脈會診。行事積極的莊股長在廣泛諮詢各界看法後，終於決定在去年7月間召開甜瓜產銷座談會，邀集高雄區農業改良場、台南區農業改良產、鳳山園藝試驗分析、屏東技



嚐嚐看，我們產銷班生產的甜瓜，令你滿意嗎？

術學院、屏東縣政府、東港鎮公所、農友公司及篤農數10名，共聚一堂，研商甜瓜栽培改進之道。當天會議達成2項重要結論：1. 成立甜瓜產銷班；2. 舉辦甜瓜病虫害、土壤肥料講習會。

距離座談會召開只有短短的3個月，不但當初決議的事項都逐一達成，而且該會為尋求較好的甜瓜品種，還特地挑選一位甜瓜栽培豐富的瓜農，設立洋香品種示範田，並於11月下旬舉辦觀摩、品嚐會。

設立品種示範田，讓農友比較

洋香瓜品種示範觀摩品嚐會當天，農民反應熱烈，狹窄的產業道路擠滿了人潮，赤熱的冬陽把整個會場氣氛烘托得更為熱絡。主持人鎮農會洪清景總幹事再次加深農民產銷班的觀念，他指出，政府日後加入GATT後，農產品想要賺錢，必須

提高品質，而要生產高品質的農產品，農友一定要藉由產銷班的運作，互相觀摩討論，互相研究改進栽培技術。

推廣股莊股長則說，東港鎮甜瓜集中在三西和興下廓二地，以往種植時間較晚，通常在2期作水稻收割才進行，近幾年來逐漸提早，很多瓜農並不種植2期作水稻，大約8月間即開始種植甜瓜，10月底或11月初收成。莊股長同時表示，以前該鎮生產的甜瓜，品種局限於美濃瓜和黃色果皮的香瓜，近年來受到市場需求的影響，不少瓜農紛紛改種市價較高的洋香瓜、哈密瓜。

根據瓜農表示，11月下旬該地產的哈密瓜（新世紀），每台斤維持在35~40元，換句話說，一粒大概可以賣到150~200元。價錢雖然不錯，可是比起日本百貨公司賣的洋香瓜一粒動輒200多元台幣，台



產銷班設置示範田，讓班員相互切磋，提高產品品質。

灣的洋香瓜的確太物美價廉了！

改善銷售方式，創立品牌

東港鎮甜瓜產銷班由於剛成立，還沒有實施共同運銷作業，瓜農大都沿襲舊的銷售方式，也就是說在田間就地出售，30公斤裝今年一箱約850元。商販則開著貨車，挨家挨戶搜購，再送到南部市場或行口。部份瓜農則在未採收前先行賣青，去年賣青的價格是1分地2萬餘元，扣除成本的話，1分地大概有1萬元的收入。

就其他產銷班而言，截至目前為止，「銷」的部份還是整個產銷班運作過程中最弱的一環。大部分的產銷班的銷售方式還很傳統，未見突破，其距離理想的銷售方式，目標還很遙遠，應該打出品牌，直銷消費者才算成功。要達成這個目標雖然很不容易，但是也有部份成功的案例。

東港鎮農會目前對甜瓜產銷班輔助有紙箱，金額是 $\frac{1}{3}$ （紙箱1層裝的1個31元，2層裝的1個39元），儘管紙箱外面印有產地名，可惜尚無品牌，希望不久的將來能大幅改善銷售方式，同時設計品牌，打出知名度，讓它在全國市場占有一席之地。



宏鼎 溫室工程

企業有限公司




鉸管簡易溫室承造設計
鉸管蔬果(花卉)防蟲遮陽網室
自動灌溉系統，活動遮陽網
材料供應：三井防塵、防滴P.O布、耐用PE防塵塑膠布、農用P.V.C膠布、塑膠夾、彈簧夾(白鐵夾)、鍍鋅管、彎管、黑網、防虫網。

歡迎來電諮詢：
 新莊市民安西路212巷11之2號 行動電話 黃聲屏先生洽
 TEL: (02) 2028278 · 9918125 090099109 · (060) 021196 #