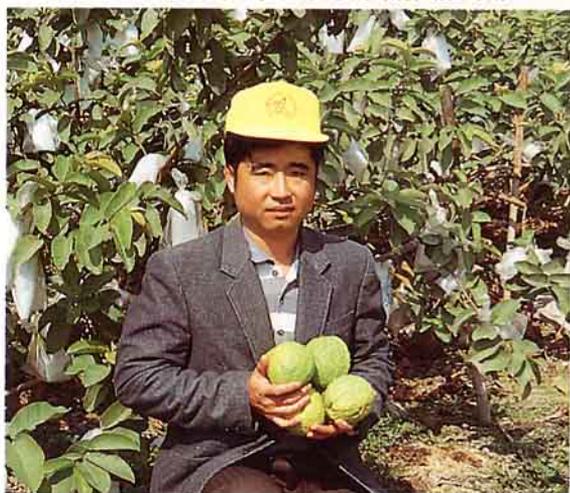


岡山嘉潭產銷班衝勁十足

高雄區農業改良場推廣中心主任 / 鍾德月



新世紀拔仔品質比泰國拔仔好(楊文振/攝)



高班長領導下，班務蓬勃發展(楊文振/攝)



小包裝送禮大方(楊文振/攝)



果品分級後打包(楊文振/攝)



高雄場及農會人員經常下鄉指導(楊文振/攝)



嘉潭產銷班集貨場(楊文振/攝)

去年夏季，南台灣接二連三的豪雨，頓時使得岡山鎮嘉峰里名聞遐邇。不可諱言的，該知名度的背後形象是負面居多。其實，嘉峰與鄰近的潭子一帶，近年來因為所產的新世紀番石榴分級嚴格，包裝徹底、品質優良，頗受消費者的歡迎，在台北市場已有相當名氣。

成立產銷班的好處

岡山山鎮農會與高雄區農改場為加強輔導新世紀拔仔產銷工作，去年6月間正式成立嘉潭番石榴產銷班，出乎意料地，班員個個向心力特強，才短短半年，不但班務運作即上軌道，而且亦擁有75坪大的集貨場，難怪令各界嘖嘖稱奇，而且深感佩服。

前任班長現今榮升顧問的吳登越先生說，該產銷班之所以能夠順利組成，首先要感謝岡山鎮農會、公所、農改場及各界人士不分黨派的努力協助，尤其是農會，上自黃總幹事，下至推廣股陳股長、王指導員無時無刻的指導關心，頗令班員感動不已。

現任班長高正雄先生接著強調，如今回想起以前未成立產銷班時，大家生產的拔仔各自出售，往往被商販各個擊破，價錢常被「暗槓」，損失不少，現在回頭看看當時的情景，真覺得好傻又好笑。

年輕有為的高班長指出，該產銷班目前有班員33人，經營面積15公頃左右，主要生產新世紀番石榴。他說，大約去年3月間，里內幾位果農聚在一起閒聊，話題忽然轉到產銷經營班，有人於是提議結合志同道合的果農組織產銷班，看看是不是真像農業單位宣導的那麼好。就此開始，向有關單位請教相關手續，尋求援助，出乎意料的順利，83年6月間正式成立番石榴產銷班，4個月後即擁有簡易的班集貨場，更難能可貴的，同時開始參加農會經辦的共同運銷。期間，由於有班員熱心的免費提供土地，大家一方面集資60萬元，一方面爭取上級補助，終於在今年元旦順利搭蓋完成堅固新穎的班會、集貨兩用的班場所。

客觀、公正、嚴格的果品分級，打開銷路，提高收入

徹頭徹尾輔導該班的農會指導員王誠正先生興奮的表示，該班組織有條公約：全部班員必需將果品參加共同選別、分級

包裝、共同運銷。此一規定知易行難，尤其是共同選別，全省能做得到的產銷班恐怕為數不多，然而，嘉潭產銷班卻辦到了。他們聘請有經驗的外人擔任選別工作，將產品分成特、優、良三級，嚴格而客觀、公正，班員人人心服口服。

在旁的陳富強股長則補充說明，所謂特、優、良，主要以果實大小和果皮色澤、形狀做為分級依據，“特級”是果實大，果皮色澤美觀；“優級”是果實較小，果皮顏色佳；“良級”為果粒小，果色較差者。各級果品包裝以每箱淨重21公斤為主，亦有5公斤的小包裝。

實施產期調節，利潤較高

班員兼集貨場管理的許永先生指出，

該班所生產的新世紀拔仔，果型比泰國拔小些，頭部稍尖，果肉細緻、種子少、甜度高，品質絕對不輸給中部所產的，但為了和中部產期錯開，他們通常在5月間才開始修剪枝條，實施產期調節工作。

除了開會、共同運銷外，該班班員所需的資材，一律共同採購，所以班員所用的肥料、農藥、有機肥、紙箱等等，都比以前未組班時來得便宜。

從岡山鎮嘉潭產銷班的成功運作，正足以證明在目前小農制的家庭農場經營型態之下，利用產銷班組織是降低農業生產成本，提高農民收益之最佳途徑！

