

麟洛的紅寶石， 蓄勢待發



麟洛鄉農會在徐仁正總幹事(右二)帶領之下、士氣高昂

取
鄰屏東市的麟洛鄉是40年前從長治鄉中獨立出來的鄉鎮，由7個村組成，轄區面積約是1千6百公頃，大多是生產稻米、蓮霧和檳榔，負責處理鄉裡大大小小農事的麟洛鄉農會，目前會員有2千人，存款約有10億，與台灣其它鄉鎮農會比起來，可以說是一個迷你型的農會。

跑出農友對農會的信心

徐仁正是從6年前開始接任麟洛鄉農會的總幹事，當時面臨最大問題是財務困難，農會處於負債狀態。徐洸村是麟洛鄉農會的推廣股長，憶起當初剛上任的徐總

幹事經常與農會理事挨家挨戶拜訪，心中非常欽佩。為什麼農會變成岌岌可危呢？徐總幹事說，除了自然和社會環境條件受限制之外，最大的原因是農友對農會的信心不足。

一心想搞好農會的徐總幹事，拿出誠心和農友溝通，讓農友瞭解農會是為農民服務，一一找出會務運作的盲點，加以研究改進，逐漸取得農友的信任，存款數目越來越多，虧損二十多年，開始有盈餘，鼓舞整個農會上上下下的士氣！民國80年，麟洛鄉農會向農林廳申請補助，設立了生鮮超市，農會的運作慢慢步入正軌。



徐仁正總幹事(右二)以誠心獲得農友的信任(蔡清珠提供)

紅寶石是麟洛出產的蓮霧品牌

麟洛鄉的特產是蓮霧，徐總幹事重視CIS，擬以「紅寶石」的品牌打出自己的天空，全鄉種植蓮霧面積約有4百公頃，20多個產銷班，周文豪班長主持的產銷班就是其中之一。周班長以務農為職志，33年前開始從甘蔗田撥出幾分地種蓮霧，周班長說，蓮霧是日據時代就有的台灣水果，粒小帶澀味，後來經過品種改良，果實色紅、肉厚、味道甜，成為最受歡迎的水果之一。

周班長的班裡，有10位班員，平均年齡在50-60歲左右，由於大家都是左鄰右舍的好鄰居，開班會商量事情就比較方便，容易溝通，周班長說，蓮霧經品種改良後，一度盛產滯銷，在班員們的共識下，大家開始節制生產面積，生產太多，一方

面能力無法顧及，另一方面價格勢必下跌，吃虧的還是自己。因此，該產銷班目前維持的蓮霧種植面積在6公頃左右，其餘的地種植檳榔。

檳榔和蓮霧的產期錯開，使班員充份利用農暇時間，而種檳榔的收入亦成為當地農家收入的補貼。



色紅、肉厚、味道甜的「紅寶石蓮霧」(陳明昭提供)



周文豪班長的產銷班以種植蓮霧為主

提高品質，分級包裝

徐股長表示，目前蓮霧的產銷要朝向提高品質和分級包裝的方向走，以前裝箱時，下面放小果、上面擺大果的作弊行為已經行不通，邱股長強調，大家的眼睛都是雪亮的，騙別人就是騙自己，爲了讓產銷班員瞭解分級包裝的重要性，農會特地舉辦一次觀摩活動，到台北的萬大市場參觀農產品運銷的流程，在觀念上注入新的活力。

到各地參觀，交流經驗，不但可以吸收新知，藉由實地的印證增強農友的信心。周班長亦有同感，那一次觀摩回來之後，共同運銷和分級包裝實行起來容易地多，在農會的補助下，有了產銷班集貨場及運銷紙箱，班員也願意配合，徹底實施。

積極帶領農會進入企業化

熱愛球類運動的徐總幹事，經常領桌球隊到各地比賽，精力充沛，而在農會事務的處理上亦如其風，非常積極。他表示，未來農會的發展要朝企業化的方向進行，例如農會作業電腦化、重視 CIS 形象包裝、員工和農友的權益要照顧到等等。

徐總幹事認爲，麟洛鄉節蓮霧在生產技術上堪稱一流，爲了有別於林邊鄉的黑

珍珠，他提出「紅寶石」的品牌；而農會相當於地方上的小型銀行，和大銀行比起來，不符合經濟效益，因此要格外注重形象包裝。

高齡者生活改善班受歡迎

對於農村人口老化，高齡者越來越多，徐總幹事設立老年人活動中心，辦理高齡者生活改善班，獲得相當大的迴響。負責家政推廣活動的蔡清珠小姐，談到此事，掩不住心中的興奮，當初她舉辦這個活動時，萬萬沒想到如此受到歡迎。

老年人在行動上受限制，社會上也少有針對銀髮族設計的活動，造成生活領域狹礙，心情無法舒發。蔡小姐承辦的研習活動，內容包括有如何照顧和安排自己的生活方式、認識老人的疾病及預防治療、老人家庭關係的調適等等。最重要的是藉由活動，他們彼此都結成好朋友，每個老人千里迢迢地趕來參加每一次上課，不想錯過和朋友見面聊天的機會。

結語

麟洛鄉是一個典型從傳統蛻變成現代化的農業鄉鎮，迎接時代的轉變，在潮流中掌握自己的位置，學商出身的徐仁正總幹事深深了解這點，「農會是以服務爲目地，我把它當做自己的事業來做！」



周文豪班長(右二)和徐洸村股長(左一)一致認爲提高品質分級包裝是必然的趨勢(右一爲蔡清珠小姐)