

85年十大績優產銷班之一

再創鳳梨產業第二春

——嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第二班

文圖/韓錦絲



嘉義縣民雄鄉的紅壤坵塊上除了擁有一所讓人艷羨的「國立中正大學」外，鳳梨產業也在這些年來異軍突起而名聞遐邇，尤其是三興村，一畦一畦的鳳梨相毗鄰，舉目所望儘是一片青翠紅艷形成一幅特有景觀。而開創這種曾經是栽培歷史悠久且很傳統並走過興衰滄桑路的鳳梨產業第二春的就是本文所要介紹的「嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第二班（原民雄鄉三興村鳳梨產銷班）」。

鳳梨在本省已有300多年栽培歷史，在民國60年代曾經以製罐、加工等外銷賺取大額外匯而盛極一時，到70年代因外銷市場的萎縮而沒落，整個鳳梨產銷政策隨之調整為以內銷為主為輔，並由相關試驗研究單位積極進行內銷鮮食鳳梨品種選育工作。民雄鄉在60年代亦曾經是鳳梨的主要產區之一，在70年也隨著趨勢轉而種植具外銷潛力的麻竹筍等經濟作物，惟於70年代末，麻竹筍亦已風光不再，在面臨農業轉型和不景氣困境中，一些有理想有遠見之士在幾經考量後仍認為從栽培經驗純熟且適合民雄地區風土的鳳梨產業再重新出發，並揉合現階段的企业經營技術予以

創新經營，也許是再現產業生機之所繫，於是在農會的輔導鼓勵下，遂於79年7月由17位志同道合，有理想抱負的班員籌組成立「三興鳳梨產銷經營班」，從僅僅14公頃的小面積開始種植，以生產「鮮食鳳梨」為目標，在班員同心協力、互相撐持並在民雄鄉農會鼎力扶持和有關單加油打氣下，一路慘淡經營下來到如今卻也逐漸茁壯成到擁有64位班員，栽培面積140公頃的大班規模，並榮獲85年度全省十大績優產銷班隊，成為全省經營鳳梨產業成功的示範班隊。茲將其經營成功方式逐一介紹於后：

班組織嚴密、運作靈活並採責任分工

班員均能有組織嚴密運作靈活是產業成功基礎的共識，班員嚴守班組織規，班設有班長、副班長、書記、會計等主要幹部各1名。另再依職責分組設置執行委員、運銷作業組、市場規劃組、機耕組等，各依其職責分工合作，使班人力資源得以充分利用，班員也因各負有重責而增強其向心力和榮譽心。執行委員最主要任務是→

→ 負責產期調查、生產資材採購，市場規劃組則負責全省各地產地生產資訊搜集、市場需求調查。運銷作業組則負責產品分級包裝等作業管理和產品品質之掌控，並決定當日產品供市場和供貨數量。機耕組則進行班農機之維護和耕作業調度。

班長具奉獻熱忱和專業素養，充分發揮領導長才

班長陳憲星是班靈魂人物，本身除了是正科農藝科出身外並曾於61年至66年間服務台灣鳳梨公司農務部門，具有指導鳳梨專業生產技術，引導班員進行產期調節計畫生產，並積極協助班員提昇栽培技術以提升產品品質，陳班長本身個性樂觀積極進取並具服務奉獻熱忱且因自己不斷吸收新知、新技術，洞悉傳統產業非以現代化企業化方式加強產銷運作經營勢必無法生存，更無法面對國際經濟自由化的衝擊。

本產銷正因他的服務奉獻和用心領導，班務蒸蒸日上才有今日佳績，陳班長也因此受班員擁護及相關單位青睞，經推舉並當選83年度十大專業農民的殊榮。但陳班長並不以此為滿足，國內國外的競爭壓力隨時會風起雲湧，仍然帶領班員以戒慎



分級包裝禮盒

恐懼的態度積極求變求新，以求取不敗之先機。

徹底進行生產資材共同採購並充分利用，以降低生產成本

本班所有生產資材均是採共同採購，以量制價來降低產銷成本，共同採購項目繁多、紙箱、農藥、防傾鉅管、不織布、電石、有機肥、運銷器材，採購工作主要是由執行委員負責，班書記和會計亦須協助執行委員進行是項工作、大量共同採購生產資材每年至少可降低生產成本達120萬元以上，再從節省下來的成本中抽取10%充作班共同基金。本班降低生產成本成果中，農耕動力由班員充分密集使用，僱工勞力固定且分工進行效率高；這二項亦是重要因素。



產品在集貨場分級包裝情形



鳳梨種植情形



利用品種特性和產期調節延長鳳梨產期

依鳳梨各品特性進行產期節計畫生產，延長供貨期

農產品常因貨源掌控不易，而常有貴如金、賤如土之嘆！所以穩定供貨量確是農業生產一大技術課題；貨源穩定，供貨期長才是產品品牌信譽建立的保障，本班有鑑此，爲了讓消費者能夠隨著季節不同而均能有源源不斷的高品質鳳梨可以消費，並建立消費信心。本班在經過不斷的對各品種鳳梨進行試種、研究和擇優汰劣，進行篩選最適當的鳳梨品種，再依各季節適合之品種特性進行栽培管理和花期調節，精確算出拱果數量再進行市場產銷運作。目前本班140公頃栽培面積中，以台農1號最多約75公頃，其供果期最丰是爲早春鳳梨重要品種從3月份到5月份；再次則爲

台農13號（又名冬蜜鳳梨），顧名思義其適合秋冬季生產故其供果期最晚從8月到9月、10月份是本班最後產期之品種；另台農16號（又名甜蜜蜜）種植約15公頃，其供果期在5~6月份。本班每年從3月早春起到10月止長達8個月的供果期間，貨源貨量維持在相當穩定的狀態中。

共創品牌信譽、建立多向行銷管道

爲了建立產品健康新形象和品牌信譽班員均依規定進行病蟲害防治並禁止使用殺草劑、荷爾蒙等藥劑，本班85年起經申請檢驗追縱，全數班員獲准通過使用「吉園圃」標章，86年亦是。班產品經過多年來的行銷，目前已建立相當不錯的口碑和信譽、本班爲了降低產品市場風險並增加班員收益，採多向銷售方式總產量中約有20%係直接運銷台北果菜公司、約30%係運送北區批發商（即行口商），另50%則分散於超級市場機關學校團體直接訂購，嘉義縣市批發商（行口商），由於產品均進行徹底的分級包裝作業，所以拍賣價格均高出市場平均價格甚多，82年時曾創下每公斤價差高出11.4元的紀錄，幾年來拍賣價格仍維持高出市場平均價格10元左右 →



鳳梨園噴灌設施



利用稻草覆蓋果實防止曬傷

→。所以每年可增加班員收益458萬元。本班爲了實現共同選果之理想目標，先由班中經營面積較大且理念一致的班員5人，採共同出資租地共同作業以擴大農場經營規模方式試行共同經營，以達到品質一致的共同選果目標，精選產品試行小包裝直銷成效不錯，吸引了更多班員參與。

愛鄉愛土、產業永續經營

本班強調每年由土地供養多少就應該回歸土地多少的永續經營方式，如此土地地力才不會衰退土壤質地才不會變，鳳梨產業能在民雄鄉生根發展。所以本班在有機質肥料的施用上真是大手筆，共同大量採購鄰近牧場牛糞、每公頃施用量在60,000公斤至100,000公斤之間，再配上一般廠牌的有機質肥料10,000公斤及三要素等混合深耕入土，大大的改善了土壤環境，爲了不使土壤受到傷害更鼓勵班員不施用殺草劑，土壤在如此週密的保護下，鳳梨品質的提升和產量的提高那是必然的。

展望

一、繼續控制產量，並嚴格品質管制



利用定型之厚紙板遮蓋，防止曬傷



留取果型優良之鳳梨以確保產品品質

，維持品牌信譽。

二、再擴大共同經營面積徹底實現全班產品共同選果共同包裝、共同運銷共同計價，再降低產銷成本的目標。

三、建立產銷資訊市場，確實掌控市場動態，並擴充銷售管道。

四、加強班員技術新知吸收繼續獎勵班員接受訓練講習或送嘉義農專深造，以提升產技術及班員生活品質。

五、加強進行以快遞寄送方式直接銷售給消費者，落實產品直銷目標，使消費者可以享受到真正的物美價廉，而班員也能賣得好價錢而提高收益。



利用不織布覆蓋生產早春鳳梨