

# 佳冬蓮霧貼上「吉園圃」， 消費者吃得安心

## 佳冬鄉果樹產銷班第23班生產「紫蜜果」

文圖 / 楊文振

近 施農藥時，非要用毒性強、藥效久的藥劑才能將病蟲趕盡殺絕嗎？佳冬鄉果樹產銷班第23班陳金郎班長不以爲然的表示，如果應用得當，使用植物保護手冊上所推薦的藥劑大致就可以，並沒有必要多花錢去買所謂的名牌。

陳班長強調，當今消費者注重安全衛生的意識高，想推銷農產品，最起碼條件要讓消費者對我們產品的安全衛生有信心。所以他認爲，讓消費者吃得安心，是生產者的責任與義務。難怪該班成爲佳冬鄉第一個通過吉園圃檢驗的果樹產銷班。



有辛勤的耕耘，才有豐收的喜悅（黃貴豪 / 攝）

說到農產品的吉園圃，擔任該班書記的哥哥一旁接道：當初班決定申請吉園圃標章時，曾遭受到許多人的譏諷嘲笑，說什麼“頭殼歹去”。因爲想通過吉園圃檢定，用藥時必定綁手綁腳，不但別人眼裡“有效”的藥劑大部分不能用，而且手續申請過程麻煩，不似別人“諸法皆空，自由自在”“輕鬆打”。

陳班長說，他從蓮霧開花期前就不噴灑長效藥性農藥，買農藥時並不任意聽信藥商的推荐，反而是自己先參照植物保護手冊，寫下藥劑名稱才上農藥行。他表示，開始時確實常受到農藥商的調侃和懷疑，可是懷疑歸懷疑，他蓮霧園的病蟲害，也不會比別人的蓮霧園多。現在，一切都習慣了，雖然植物保護手冊上推荐的藥劑較有限，根本不覺得麻煩。連果品禮



佳冬蓮霧甜脆可口





參加農展會，打開品牌知名度



參加品質評鑑，榮獲大獎

一盒上貼吉園圃標章也習慣了。不過，他希望貼有吉園圃標章的農產品，能真正賣到比較好的價格，吸引更多的產銷班生產吉園圃蔬果。

佳冬蓮霧產銷班第23班成立於民國80年底，成立之初，由於班員缺乏團隊的觀念，班組織鬆散，以致和許多產銷班一樣，組班不久即成為失職的產銷班，套一句俗話：有神主無靈位。

然而，該班自從去年改組，由個性積極的陳金郎先生接掌班長以後，在他的帶動下，短短數個月，整班簡直像脫胎換骨般，在在表現得令人刮目相看，成為屏東地區閃爍耀眼的果樹產銷班。

提到該班的由來，陳班長回憶說，民國80年底，他們集合19位蓮霧果農，組織果樹研究班，可惜一直沒有確實運作與營運過。去年，配合政府的產銷班政策，重新改組。為淘汰意識不堅強、向心力不夠的班員，班會通過願意繼續留班的班員，須繳交3萬元當班基金，結果部分班員一聽到參加班還要交幾萬幾，二話不說就離去了，最後只剩下14位死忠的。事實上，產銷班貴在重質不重量，果樹班每班15-20人是很理想的數目。

開朗率直的陳班長表示，其實他們班所生產的蓮霧品質相當不錯，可是班員以前很保守，從未參加任何蓮霧比賽，缺乏

亮相的機會，只能“養在深閨人未識”，孤芳自賞，以致知名度一直打不出去。

陳班長的作風很開朗，他接任班長以後，一改以往消極的作法，主動希望農會只要有蓮霧比賽或展示促銷活動，儘量推薦他們參加。果不其然，去年第一次參加屏東縣農會舉辦的蓮霧競賽，即勇奪色澤組和甜度組雙料冠軍，真是“不鳴則已，一鳴驚人”。難怪現場其他產銷班班員看傻了眼，怎麼二項重要獎項的冠軍，都落在默默無名的產銷班。於是爭相打聽他們的來頭，甚至迫不及待的請教起他們的栽培技術來。

今年年初，該班又陸續參加二次全縣性的蓮霧品質比賽，結果都能獲得部分獎項的冠軍或大獎。至此，該班的蓮霧品質地位已告確立。不過，陳班長卻認為，好品質雖然重要，但是要賺錢，光品質好還不夠，一定要有足夠的知名度和品牌，所以他們為班生產的蓮霧取了“紫蜜果”的品牌（因為所產蓮霧表皮呈紫紅色），希望能藉此建立口碑，享受品牌的好處，進一步增加收益。顯然，陳班長還滿有行銷觀念的。

為了擴大班產品亮相的機會，該班對農業單位舉辦的展示促銷活動相當熱衷，那裡有展售活動，就到那裡擺攤參與，爭取與消費者直接接觸的機會。由於輔導單





果品選別包裝



這些果品，即美又可口，包君滿意

位的推荐，該班終於有上報露臉的機會。到目前為止，該班至少已經接受過報社二次採訪報導，大大提高了該班的知名度。可見走入群眾的做法絕對是正確的。

無論是個人或產銷班，祇要主動、積極，大都會自助人助，得道多助。最後的結果即使未必是“成功一定是咱的”，相信不中亦不遠矣，至少一定會有滿意的成果。

### 封面人物

## 用心生產蓮霧的佳冬鄉果農 ——陳金郎農友

文圖 / 黃貴豪



這期的封面人物是屏東縣佳冬鄉果樹產銷班第23班的陳金郎班長。陳班長的個性耿直，他深感團結力量大，因此，在去年10月，把蓮霧產銷班第23班重整後，與15位班員共同打拼，果然嘎嘎叫，創下了佳冬鄉所有果樹產銷班中的多項第一，同時，第23班也是佳冬鄉第一個通過「吉園圃」安全用藥的產銷班，另外，去年參加屏東縣蓮霧品質評鑑同時榮獲甜度組、色澤組雙料冠軍。由於參賽時，以10粒為基數，也因此有「10粒賣1萬元」的美談。（雙粒冠軍共得1萬元獎金）

陳班長為了打響第23班產品，經班員

佳冬鄉果樹產銷班第23班就是個典型的例子，足以提供其他產銷班參考借鏡。

有夢最美，一路“向前走，哈米攏嘸驚”的陳班長，偷偷透露他有一個夢，希望能帶領該班進入百大甚至十大績優產銷班。其實，對照目前該班的發展速度，進入績優百大產銷班應該不再是夢想，只是時間的問題而已。陳班長，Go ahead（向前走），希望已經和您相追相隨了！

開會同意，打出「紫蜜果」品牌，實施班產品共選共計，共同行銷，儘可能參加所有的農產品展售展示會。同時，為了班產品的作業方便，陳班長無償提供土地興建集貨場。

陳班長不藏私，他告訴筆者，他生產蓮霧的秘訣無他，用心投入！他還告訴筆者，蓮霧的甜度與色澤靠海水灌溉；以他的親身經驗，蓮霧開花結實後，約有小姆指大時，實施第一次海水灌溉，第二次是在蓮霧大小粒有一斤重時（10粒），行海水灌溉。陳班長很樂意與其他農友分享種蓮霧的心得，信件可寄至佳冬農會轉交。