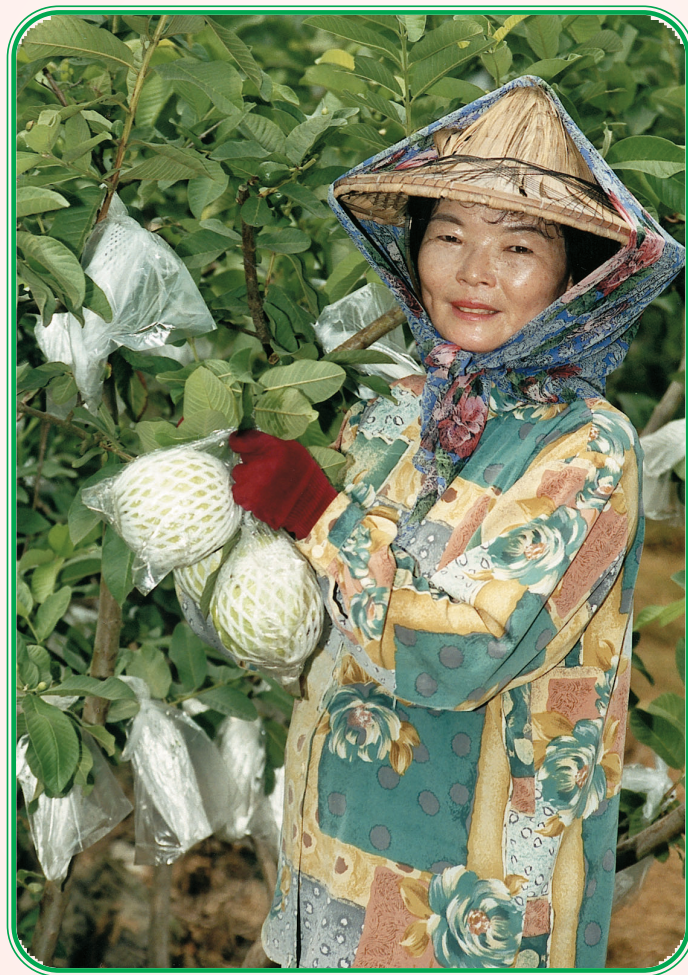


農產品分級，一定要清楚； 有信用，賣價才能提升

專訪燕巢鄉番石榴產銷班第9班程黃月班長談該班的運作

文圖 / 楊文振



番石榴是程黃月班長熱愛的作物

程黃月女士是高雄縣燕巢鄉果樹產銷班第9班班長，最近無論遇到不認識的人，總是笑臉迎人，那是因為上個月她喜獲一個女金孫。開明的她

說，無論生男生女，都像田裡的番石榴一樣，個個都是寶。

程黃月班長可是不折不扣的女強人，不但家裡7分多地的農田全由她一

→ 個人管理，而且該班班務在她的掌理、帶動下，蒸蒸日上；集貨場設施擴充，班員與農業機關的互動更形密切，更重要的是班產品在果菜市場的拍賣價格普遍提升不少。

尤其是班產品拍賣價格的提升，最受班員津津樂道。因為番石榴每公斤價能多賣幾塊錢，班員荷包就會加厚一點點，這種實質所得，產銷班班員最在意，最讚賞。

不過，為使班產品賣到好價錢，程黃月班長卻也付出了很多精神，蒙受了不少委曲。首先，她必須在集貨場拌黑臉，當班員採收的番石榴太早、表皮太青澀時，她要求擔任分級工作的歐巴桑小姐不可心軟、

不要留情面，該淘汰就要淘汰，結果

引來部分大老級（該班有幾位70好幾的班員）的反彈，紛紛指責她太嚴苛，揚言要罷免她。然而，她堅持一個理念：東西要賣得好，分級一



做什麼就要像什麼，連業餘種的西施柚也種得很好



分級包裝做得好，賣價才會提高

定要清楚。所以她不為所動，親自坐鎮好幾天，才把那股反動的力量壓下來。

為證明自己的想法是對的，程黃月班長利用全班出外觀摩的機會，特別安排班員到台北果菜公司，現場實地參觀拍賣情形，以便加深班員分級包裝的概念。這趟觀摩似乎有效果，班員回來後，不但反彈的聲浪日漸減少，而且當初反對她的大老配合度卻越來越高：不提早採摘，少施氮肥，減小果型。因此，班集貨場黑板上紀錄的拍賣價格越來越好，和其他優良班所拍賣的價格愈拉愈近。2~3個月以後，乾坤扭轉。如今，班員莫不個個豎起大拇指說她：讚！

別以為能幹的班長，是從小幫農有底子，錯了。事實上，程黃月班長參與農事，大概才10年而已。難怪她經常自我調侃：我是半路出家的農



集貨場分級包裝



9班的集貨場在程黃月班長手裡擴建分級包裝場

民。今年50出頭的程黃月班長原本學服裝設計，裁縫是她的本行，戶內是她工作場所。結婚後和夫婿住在高雄市，當了20年不折不扣的「市內人」。十年前，婆婆去世後，搬回燕巢婆家，才開始學農事，改過日曬雨淋，貼近自然的日子。

她說，剛開始時她真的非常不能適應，倒不是生活習慣的變化，而是思考模式上的改變，令她適應不良。她舉例說，務農很粗放，肥料多1斤少1斤、農藥多1c.c少1c.c都無所謂，並無立即的效果顯現，和她原來精密得「多1分則太長，少1分則太短」的裁縫工作，簡直天壤之別。所以，開始還鬧了不少不足為外人道的笑話。

實事求是的她，為早一點實現心中學什麼像什麼的要求，著實下了不少功夫，一方面蒐集作物相關資料，一方面不恥下問。當然包括參加番石榴產銷班的各項講習會。

程黃月女士是民國89年擔任班長的，還未當班長之前，她擔任副班

長，班長則是燕巢鄉農會趙理事主席，該班大小事皆由班長頂擋，少有發揮才華的機會。擔任班長後，才展現她的領導才能。憑良心說，程黃月班長領導下的燕巢果樹產銷班9班，班務發展重點在：分級包裝強化、加強與農業機關互動……，在在比較符合輔導單位的理想與要求。

她熱心是有名的，無論是班務或班員私事，只要有求班長，她都會阿莎力答應。難怪班員私下嘻笑她很雞婆。面對這個封號，剛開始她有點不能接受，後來，發現班員叫她這個綽號是以正面、讚美居多，於是綽號慢慢的和她的名字結合，改稱她「月婆」。現在，只要人家稱呼她班長，她都會坦然而高興的希望人家改叫她「月婆」。

在班集貨場訪問班長時，她說如今有孫萬事足，「擬於今年辭掉班長職務」月婆壓低聲音說。未料旁邊耳尖的班員異口同聲說：無可能，除非她拿錢請人來當。如今，班員對她高度的信心與愛戴，由此可見一般。

