

南華蕉體型袖珍

建置產銷履歷 · 走向自然農法 再創黃金作物昔日榮景

—高雄縣旗山鎮香蕉產銷班第 36 班

香蕉曾是台灣的「黃金」作物，50 年代曾獨霸日本市場，不過當前則由菲律賓、中南美稱霸日本市場，台灣蕉農正摩拳擦掌，準備絕地大反攻。高雄縣旗山鎮香蕉第 36 產銷班費心建置產銷履歷，不論生產或出貨，每項工作均詳實紀錄，從中分析成本、利潤一目了然，使整體產銷流程更合理化；同時走向自然農法，不僅以人力鋤草，並自製有機液肥，提供安全美味的農產品，張宏士班長強調，國際比賽講究實力，日本市場對於安全的要求極為嚴格，打好根基，就具有競爭力。

推行產銷履歷制度，田間紀錄事項繁多，效益卻未必直接反映在價格上，導致

許多農民心存觀望、腳步遲疑，高雄縣旗山鎮香蕉產銷第 36 班卻是跑第一，民國 94 年政策方起步，該班即加入建置。班長張宏士表示，先行者雖然必須承受較大壓力，但是農產品附上「身分證」是必然趨勢，現在不做，以後會後悔。他強調，費心建置產銷履歷，所求的是消費者的認同，只要有助於產品行銷就值得。

產銷履歷 · 控管風險

建置產銷履歷，農作物培育過程完全透明化，來路一清二楚。張宏士班長認為，告知農產品整個生產過程，讓消費者吃得安心，這是農民的義務，也是施行產



銷履歷的最大意義，一旦餐桌上出了問題，透過產銷履歷追蹤，即可迅速從產、銷兩端查出問題點，將損害減至最低，對第一線生產的農民而言，其實極具風險控管作用。

張宏士表示，國內不時傳出農漁產品藥劑殘毒超過標準或重金屬污染問題，經常出問題的僅是一小部分，卻往往導致相關產業全面滯銷、價格崩盤，害慘一堆守規矩的農漁民，產銷履歷若能普及，並落實執行，1人出了問題，可在最短時間查出，不會拖累大家，產銷履歷雖然增添工作量，換算效益絕對划算。

成立於民國 86 年的旗山鎮香蕉產銷第 36 班，目前有 10 名班員，平均年齡近 60 歲，算是高齡組合，資訊相對較封閉，94 年推動之始，產銷履歷還是新鮮名詞，班員對於導入該項新穎制度意見分歧，開會時經常吵得面紅耳赤，46 歲、在班上是後生小子的張宏士班長，得扮演「公親」角色，居中協調，花費極大功夫，才說服多半是親族長輩的班員接受產銷履歷的觀念。



旗山老街



園內採收待運蕉果

專家輔導・推展順利

加入產銷履歷，田間作業樣樣需要紀錄，初期的作業紀錄簿，部分需手寫登錄，有些班員雖然有心，但識字不多，實在難為他們，後來紀錄簿漸次修改、只需填入阿拉伯數字，或用勾選，對拿筆比鋤頭還吃重的農民而言，輕鬆許多。

旗山香蕉 36 班的產銷履歷制度由「全方位」基金會輔導建置，張宏士班長稱讚專家學者十分熱心、認真。建置初期，由於制度方起步，一切尚在摸索，他從完全不懂、一步一步慢慢學習，問題很多，遇上疑難雜症，經常打電話求援，即使是三更半夜，輔導老師還是很有耐心的協助，產



旗山 36 班香蕉園

銷履歷能順利推展，輔導團隊是幕後功臣。

產銷履歷推行以來，除了生產透明化、提升產品信用度外，張宏士還發現產銷履歷的諸多好處，例如有利降低生產成本，管控出貨時程，便於調節產期，此外，對於提升農作物的品質、安全性，效益極佳。

詳實記錄・經省成本

「作息、作息，越作越息」是不少農民的口頭禪，反映農民對於成本計算的疏略，明明農產銷路不錯，年終結算卻沒有賺頭。建置產銷履歷後，生產、出貨兩端，每一項工作都得紀錄，如肥料、藥劑、包裝資材進貨分類、數量、金額、庫存，農機耗損、修理、油費、折舊計算、出貨時間、價格等，紀錄簿都清清楚楚，有如鉅細靡遺的帳簿，從中分析成本、利

潤一目了然，如何經省不必要的開支，容易找出依據、對象，另外，整體產銷流程更合理化，也有助於降低成本。

供需失調、價格崩跌是農民心中的痛。94年因天災因素，秋冬之



果串雙重套袋

後的香蕉行情佳，農民一窩風搶種，去年入秋後，產能盡出，供過於求，價格跌落，一度低於生產成本，直到今年3月，仍未見明顯上揚。香蕉培育時間短，1年左右就可收成，助長搶種風氣，類似情況，幾乎輪迴上演。

調節產期・提升效益

張宏士說，農產品一有好行情，不僅賺到錢的農民繼續種植，沒賺到的也跟上，大家「有志一同」，導致風險大增。香蕉在台灣屬全年作物，大可分散產期，如果調節為1年3季或4季供貨，不但能規避風險，市場全年也有合宜數量供應，以搶種為先，運氣好時或能賺錢，但3、5年平均下來，未必有利，若分散產期，或許1、2季稍稍吃虧，但全年營收不會比火力集中來得差。

張宏士認為，透過產銷履歷，對於精準控制生產時程、生產量，以及掌握出貨有利時間點極具效益，對分散產期也提供很大助力。

一般而言，南部香蕉品質以涼冷季節較佳，夏蕉較不受歡迎。張宏士認為，炎夏季節因雨水豐沛，蕉果含水量高，肉質較為軟靡，有香氣、沒口感，但現今有冷藏設備，夏蕉採收後送進冷藏庫催熟過



新生蕉果



實驗園內小蕉樹

程，香蕉會「流汗」，多餘水分由表皮毛細孔滲出後，肉質轉Q，可大幅改善口感較差的問題，再經由妥適的田間管理，分散產期並不構成困擾，而產銷履歷對於建立良好田間管理，極具約束、導引作用。

產銷履歷與品質管理相輔相成，旗山香蕉第36班用心提升品質，致力安全、健康栽培，加入產銷履歷之後，更為條理化。

注重生態·有機耕作

「黃熱病」是香蕉大敵，張宏士認為，是長期使用化學肥料以及農藥的後果，因此用心回歸早期耕作方式，減少藥劑使用，並採用有機肥改善土質，原本老一輩班員不以為然，質疑香蕉不可能種得



36班冷藏庫

好，張宏士按理念逐步示範，後來證明不用藥，香蕉照樣可以培育得強壯漂亮，他的栽培模式如今已是班員仿效的榜樣。

第36班的蕉園，目前已可達到果樹零用藥的境界，較麻煩的是田地雜草。南部地區春夏溼熱，草生飛快，用鋤頭除草當然是最理想的方式，但是速度較慢，鋤到田尾，田頭又冒出了草，不符實際；如鋪設不織布，成本過高；用中耕機犁除，又恐傷及果樹根系，張宏士苦思良久，自行設計可調整高低的圓盤式割草機，除草只及表土，效果極佳。

其實，在張宏士眼中，園內長些雜草不是壞事，有了草叢，昆蟲有得吃，不會爬上果樹，而且小蟲的生命周期短，一星期、半個月就會化為蛾蝶，覓食型態又不同，食物鏈生態平衡，果園會更健康，他的蕉園通常鋤一畦、留一畦，讓微小生物也有棲息之處。

自製液肥·取材天然

目前36班的蕉園，僅在農忙時節人手忙不過來時，少量使用除草藥劑，平常均以人力鋤草，張宏士最終努力的目標，連除草劑也零使用。

張宏士維護自然生態的用心，也反映在用肥的選擇，目前8成以上使用有機

肥，僅追肥時添加些許化肥，而有機肥原先係向外購買，以豆粕、米糠等農牧業廢棄物為主，但因來源無法確切掌握，是否遭汞、鎘之類重金屬污染，讓他憂心，乾脆自行製造。

張宏士自製的有機液肥，素材包括市場販賣剩餘的腐爛水果、魚類、家禽，養分豐富性比當紅的過期牛奶猶有過之，製作過程相當繁複，需經絞碎、分離、長時間發酵、過濾等多道程序，靜待完全無臭無味時，才送上田間，不但費工，成本更是昂貴，但張宏士毫不手軟，他強調，使用的製肥素材全人類平常吃的，安全有保障，而提供安全美味的農產品，本是農人的責任，也是榮耀。

蜜蕉新種・開創商機

走向自然農法至今，張宏士自我評估，產銷班整個生產環節的安全性掌握度約達 9 成。他的住家附近有處實驗園，園裡試種「南華」、「呂宋」、「玫瑰」、「蘋果」等 9

種市面不多見的香蕉品種，其中，果實袖珍、香氣濃郁、又稱「蜜蕉」的南華蕉，已開始量產，南華蕉較不懼病蟲害，張宏士希望藉由生命力強旺的品種加入，近一步提升產品安全度，同時使產品多樣化，

開創新商機。

香蕉曾是「黃金」作物，50 年代，台灣香蕉獨霸日本市場，風光時，年銷量曾達 40 萬公噸，市占率達 9 成，至少 1/3 的外匯來自其貢獻。民國 94 年正式開放香蕉自由出口，不少蕉農摩拳擦掌，準備再創銷日榮景，不過相對於當前稱霸日本市場的菲律賓、中南美香蕉多為集團式經營，供貨品質穩定、規格一致，且享有價格優勢，仍以小農為生產主體的台灣香蕉，絕地反攻之戰，並不好打。

張宏士班長表示，國際比賽講究實力，日本市場對於安全的要求極盡嚴格，產銷履歷系統尚未完備前，冒然「出國比賽」容易出狀況，影

響後續推展，先把根基打好，才談得上競爭力。

日期	管理作業項目	工作日數(天)
2月10日	割草種草、噴水、補植(草)(上坡段 3/4 坡)	(40)
2月20日	割草種草、噴水、割草(下坡段 3/4 坡)	(20)
2月21日	補植	
2月22日	整形包香蕉	
2月23日	整形包香蕉	
2月24日	整形包香蕉、補植(坡段)	
2月25日	補香蕉枝	
2月26日	補香蕉枝	

早期產銷履歷紀錄簿



張宏士班長張貼 CAS 標籤



宅配車收件