

高接梨小果



# 勇於創新 · 栽培技術一把罩 永續經營 · 跟上時代的潮流

—台中縣東勢鎮果樹產銷班

台中縣東勢鎮是著名的水果之鄉，梨、柿、桃、柑桔產業發展歷史悠久，果農積累世代傳承經驗，生產技術普遍一把罩。東勢果樹產銷班以精湛功力為基礎，致力轉換有機農法，朝健康安全方向邁進，該班是東勢鎮第1個建置產銷履歷的果樹產銷班，班長陳奕彬表示，產業要永續經營，必須跟上時代潮流，農業不可能例外。

## 堅持有機 · 公約明定

東勢鎮果樹產銷班成立於民國 83 年，原名「東勢有機農法產銷班」，經營面積約 30 公頃。有別於一般產銷班多以

同區域為主的組合型態，該班組成源自認同有機理念的結合，因此班員分散東勢各山頭，所栽培果樹也呈現多樣化，包括桃子、高接梨、甜柿、椪柑、桶柑、茂谷柑等，與一般產銷班鎖定 1、2 項主力作物大不相同。

該班目前有 16 位班員，年齡層以 50 歲上下居多，也有高齡 70 多歲，平均歲數可算偏高，但經營作為卻是朝氣蓬勃，長年生果樹採有機栽培並不容易，該班不畏艱難、勇於開創。該班公約即以遵奉誠信與道德列為第一信條，另外，所有出貨產品必須沒有農藥殘留，並經檢驗通過、取得證明，同時生產遵守 MOA「準自



梨樹矮化樹形漂亮

然農法」準則，均明文列入公約條例，對於有機理念的堅持，顯現無遺。

### 產銷履歷·經營參考

產銷履歷需透過網路連結，東勢果樹產銷班班員散居各區域，生產果品各自不同，因此班員必須具備獨立操作電腦的能力，該班以 3、4 年級生居多的班員，為趕在潮流之先建置產銷履歷，不少人是首次接觸電腦，從開機學起，學習過程絕不輕鬆，用心可感。

東勢果樹產銷班班長陳奕彬表示，產



銷履歷就像是紀錄小寶貝的成長過程，除了讓消費者可根據果品上的條碼，了解水果栽培者與整個生產過程，放心購買、安心品嚐。對於產銷班員最大的好處，則是可藉此統計過去一年來的生產成本，做為未來經營的參考。此外，從果樹採收結束、修剪枝條開始，包括噴藥、施肥，灌溉等流程，經過產銷履歷的詳實紀錄，可做為來年栽培管理的改進依據，並藉由班員之間交換栽培心得、共同研商解決所遭遇的困難，有助於栽培、管理技術的自我提升。

### 安全水果·必然趨勢

不過，雖然建置產銷履歷效益多多，陳奕彬班長不諱言，附有產銷履歷的果品，銷售價格雖可提升，但侷限於特定的市場，一般水果商尚無法接受較高價格，因此數量有限，需求量約僅占總產量的 1 成，而且



梨穗套袋防霜害



高接梨園

今年銷往的販售據點，隔年可能因人事的異動而未接續前一年的供貨源，導致產銷班必須每年拓展新的販售點。

儘管目前行銷直接效益仍不顯著，陳奕彬班長認為，建置產銷履歷是必然趨勢。

全球化時代，農產品必須面對國內外競爭，而國內農產消費習性，對於健康安全的要求日高，農業經營者必須迎合、滿足消費者的需求，路才能越走越寬。

### 篩選品種·潛研技術

東勢果樹產銷班的勇於創新，也表現在引進並嘗試種植最新品種的果樹。以陳奕彬班長為例，近幾年試種過的柑桔新品種不下數十種，以進行各品種之間的優劣評比，再選擇具有多項優點的品種量化種植。



包裝作業



梨果套袋

又如前任班長、現任班書記的羅吉淼，多年來一直與台中農改場等農政單位合作，進行新品種的田間試驗，篩選優良品種，並潛研栽培技術，均有不錯成果。羅吉淼的果園裡，目前進入量產的「如意梨」，就是嶄新品種，具有顆粒碩大、糖度高、果形漂亮、果色討喜等優點，上市以來的價格理想，也深受消費者的好評，遠景看好。

羅吉淼還嘗試栽培台中農改場最新研發改良的「台中一號」、「台中二號」、「台中三號」3樣不需年年嫁接梨穗的新品種，在他多年的栽培經驗與技術下，今年結果情況甚佳，並應邀在東勢鎮高接梨產業文化活動中展出，甚受梨農們的矚目，也提供地方梨農栽培高接梨的參考。



參展新品種水梨

## 建立信譽·供貨平穩

對於水果之鄉的東勢山城果農而言，果樹的栽培生產不成問題，穩定、價格理想的銷售管道較為難尋。這方面，東勢果樹產銷班用心有機農法獲得應有的回報，該班果品主要銷售通路包括「主婦聯盟」、新竹「柑仔店」等連鎖有機商店及生鮮市場，需貨量大致平穩，價格也不錯。

由於班員分布鎮內各處，種植的果樹也不盡相同，東勢果樹產銷班的果品並未採共同集貨、共同運銷模式，但是訂貨、供貨均透過班長陳奕彬的聯繫與書記羅吉淼的調配統一運作，包裝上統一使用印有瑠公基金會「安心蔬果」及「東勢有機農法產銷班」的標章，加上班員個人標誌的箱子，建立起該班的品牌信譽。

## 班務交流·集思廣益

產銷班組織編制通常設有採購、品管、銷售、運輸、生產技術等組別，確立分工。而東勢果樹產銷班只設了班長、副班長、書記、會計等 4 項職務，一則是班員人數不多，同時因應果樹多樣化合乎班務運作概況的安排，乃至於肥料、農藥、生產資材的採購，都由班員們依據各自的經驗與習慣購買。

東勢果樹產銷班並未定期召開班務會議，平常時候，技術交流、班務意見交換，班員習慣串門子時、不拘形式地隨時進行，陳奕彬班長住家是最熱鬧的聚會地點，如遇上罕見的病蟲害等問題，只要一聲通知，大夥群聚，集思廣益共同研商解決辦法，或透過農會邀請農委會、農改場等植病專家學者會診。觀摩活動則不定期舉辦，除了班員間的相互觀摩，也到外縣市績優產銷班、有機堆肥場觀摩。



東勢果樹產銷班標章

## 看天吃飯·認真以對

現年 59 歲的陳奕彬班長，大半輩子與果樹為伍，農事工作雖然辛勞，但也帶來安穩的生活，養育三子一



班員交流栽種心得

女，均已成家立業，在外地各有發展。陳奕彬管理約 1 公頃果園，種植甜桃、椪柑、茂谷柑與高接梨，由於種類多，田間工作之繁忙不在話下，夫妻倆守著果園，勞動力差可應付，無後顧之憂下，全心全力投入產銷班的經營。

陳奕彬說，基本上，農業仍是看天吃飯的行業，農業生產技術日新月異，機械設施提供極大助益，但是農人的認真用心仍是重點，以投資成本較高的高接梨為例，從嫁接、疏果、套袋、灌溉、施肥、噴藥等作業過程，一點也不能出差錯，否則一時疏失就可能導致血本無歸，得靠好幾季的努力才能彌補虧損。

陳奕彬說，照顧果樹就像呵護小孩成長一樣，其中有憂心、也有喜悅。梨穗嫁接完成之際，正逢冬季，得擔心是否有寒流來襲，造成梨穗存活率降低；隨時注意天候變化，準備防寒、防霜害措施。梨穗冒出希望的花朵後，令人欣喜，但又得提防老天下雨，妨礙昆蟲授粉、影響著果率；隨著果實的發育，何時施肥、套袋，每一階段都讓果農憂喜參半，直到採收完成並賣得好價格，才會放心。

## 認清局勢·調整策略

接任產銷班班長 2 年來，陳奕彬看到班員們生產的果品一年比一年好，收益也逐年提升，就是他最大的快樂。在他積極拓展銷售管道，接洽、調配供貨事宜下，東勢果樹產銷班營運狀況蒸蒸日上。陳奕彬估算，只要未遭遇颱風、豪雨、寒害等重大災情，班員們近幾年來的經營都有不

錯利潤。

面對當前農產市場競爭激烈、經營不易的局勢，陳奕彬班長相當懷念早年栽培高接梨的風光歲月。他說，高接梨是東勢鎮中料里已故果農張榕生所研發，張榕生不藏私地傳授地方梨農，為梨農創造龐大收益，至今仍是山城地區主要的經濟果樹。

不過，近年來隨著高接梨栽培區域擴大、產量遽增，加上進口水果

競逐市場，價格已大不如前。陳奕彬認為，早年的果樹大多採粗放式栽培，當時的大環境也無競爭對手，如今不但水果種類五花八門，且競爭激烈，經營難度比以往倍增。但是時光不可能倒流，希望永續經營就得跟上時代脈動，提升果品品質，走向精緻化，是台灣果農未來必走的方向，認清局勢、積極調整經營策略，才能拓展寬廣的生存空間。🌱



後起之秀晶翠梨



豐水梨禮盒