

搬運車設計簡單，提升作業效率近 4 倍

推陳出新 · 傳承產業命脈 世代交融 · 譜寫產業紀元

—嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第 22 班

文圖 | 徐清銘

嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第 22 班的班員結構堪稱「黃金組合」，中、青世代各展所長，年長班員傳承寶貴的實務經驗，年輕班員則發揮創意、善於蒐集資訊，清楚掌握各個市場動向及需求特性，作為栽培方向、產期調節的參考。班長陳暉升表示，只要紮好基本功、起跑點在前，不論景氣震盪榮枯，均能占有優勢。

歷經十多年榮景，隨著產量不斷攀升，國內鳳梨產業漸現疲態，一年產出鳳梨高達 2,000 多公噸的嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第 22 班，面對產業可能由高峰滑落的走勢，以開闢多元通路、精簡產銷成本因應，諸項開源節流措施雖不算特殊，但點滴匯聚的效益十分可觀。該班陳暉升班長強調，景氣循環自然淘汰期，基本功紮實、體質強健，必能挺立不搖。



銷日牛奶鳳梨品規一致

產業起伏 · 幾度風華

台灣鳳梨產業發展概況呈波浪式起伏，約莫 50 年代初，鳳梨加工業崛起，鳳梨罐頭外銷暢旺，締造台灣鳳梨產業第一個盛世，但罐頭外銷盛況於 60 年代逐步衰退，而國內消費需求增長有限，整體鳳梨產業跌落谷底，而後，隨著低酸度的新



銷日鳳梨套袋、裝箱、分集作業

品種不斷研發出爐，各式品種百花齊放，擴張鮮食鳳梨市場，國內消費人口持續成長，內需殷切，也帶動鳳梨產業復甦。

不過，經過十數年的好光景，鳳梨行情已顯現由高峰走跌的趨勢，主因仍是慣見的供需失衡、生產增加數量超過市場需求量所致。甫於不久前交棒的民雄鄉鳳梨產銷班 22 班前任班長廖欽煜表示，鳳梨好種易活，即使管理技術不到家，仍有收成，尤其鳳梨耐乾旱，部分天然環境較差的田地，鳳梨是少數能耕種的作物，前些時候因價格不錯，早先轉作的鳳梨園紛紛復耕，加上新興產地大規模栽培，增加的數量相當可觀。



展示園區收集 30 多項鳳梨品種

地利之便·率先試種

此外，鮮食鳳梨能在國內走紅不衰，很重要的因素是新品種不斷出爐，一項優秀新品種上市，往往帶動風潮，使消費市場常保新鮮感，且有多樣選擇，提供源源不絕的成長動力。民雄鄉鳳梨產區占地利之便，每當嘉義農試所有新品種研發出爐，進行田間試種時，往往是先頭重點基地，新品種量化上市，民雄鄉總是搶得頭香。

不過，新種鳳梨搶先上市的優勢，在台農 17 號「金鑽」鳳梨登場後，挾抗病性強、單位產量高、耐存放、風味佳等諸多優點，備受農人、果販、消費者三方面喜愛，經幾年來汰選輪換，已展現一統江湖的態勢，目前市占率超過



22班一年產出鳳梨高達 2,000 公噸



9 成，即使後來又有新品種出爐，但取代其地位並不容易，而鳳梨品種趨於單一化之後，原先以新鮮感開拓新天地的動力逐漸喪失，民雄鄉鳳梨新種引領風騷的優勢，也不復以往，近 2 年來，運銷價格明顯下滑。據廖欽煜統計，95 年，該班鳳梨出貨年平均價約 16、17 元，比起往年，已出現走下坡的現象，到了今年，預估年平均價約僅 14 元上下。

鳳梨產業盛極反轉，面對薄利時期可能來臨，鳳梨 22 班的對策是開源節流，以開發多元化通路拉抬價格；產銷體系特別強化組織功能，廣蒐各項資訊，以掌握市場需求特性，並精算各項成本，當省必省。

設合作社·雙軌並行

民雄鳳梨 22 班組織運作方式不同於一般，產銷班之外，另組成「打

貓」果菜生產合作社，雙軌並行，合作社雖然還有另一生產柑桔、柿子的水果班，但業務量僅占少部分，鳳梨才是經營重心。該班之所以另設組織，即著眼便於開發多元通路、降低行銷成本。

打貓生產合作社理事主席陳憲星表示，以農產運銷而言，農會體系偏重傳統拍賣批發市場，功能以中介為主，拓展外銷、宅配、以及賣場、超市系統等通路方面有其侷限性，而合作社乃第一線農民組合，本身就是生產事業單位，各項運作因而如臂使指、靈活快捷，機動性特強。

第 22 班生產的鳳梨運銷原以傳統拍賣市場為主，台北市第一果菜批發市場、第二果菜批發市場以及三重市場是三大主力，致力開拓新通路後，除了超市系統，也成功打進家樂福量販系統，雖然起步階段的出貨量占整體比例還不高，但後續展望看好。廖欽煜表示，

22 班鳳梨園
催花後就不再
施藥，園內雜
草叢生



量販系統通路帶有契作性質，價格雖仍依行情波動，但整體比拍賣市場平均價要高上幾成，運銷量越多，果農收益越多。

消費差異·外銷瓶頸

外銷通路方面，22 班並不陌生，多年前即進軍日本，今年截至 6 月底為止，已出貨約 25 公噸，不過因價格、栽培模式內外銷不同等因素，尚未全力投入。

內外銷不同因素，尚未全力投入。

廖欽煜表示，日本市場不喜個頭太大的鳳梨，要求規格約 1 公斤 2、3 左右的小號果品，若以銷日為

標的，在整地之初，就需設定密植方式栽培，藉以縮減果品尺寸以符合規格，但當前銷日極少採契作模式，一旦外銷進行不順，只能回銷國內，但國內消費習性不同

新任班長陳暉升



產銷履歷驗證證書



農民利用空氣噴槍掃除小蟲效果卓著

，小號鳳梨市場接受度低，鳳梨栽培期長達一年半，設定外銷，果農得承擔相當風險。此外，東南亞熱帶國家氣溫炎熱恆定，鳳梨可全年恆常供應，台灣冬季溫差變化大，鳳梨供應數量、品項與當令產季有落差，也不利競爭。

儘管氣候條件及價格處於弱勢，但台灣鳳梨優勢亦不少，口感好、風味佳，尤其品種豐富多樣，都是強項，廖欽煜認為，只要政府擬定整體計畫，預先擇定對象，調整栽培模式專攻外銷市場，如外銷不順，內銷價差損失能獲得合理補貼，果農既有保障、即敢全力投入，相信必能打出一片天。

共同採購·力行節流

節流方面，組織合作社專責行銷，直接可見的效益是省下中介抽取的手續費，雖然手續費占整體產銷成本比例只算零頭，但積少成多，該班一年出貨高達 2,000 多公噸，累計下來也非小數目。

該班力行共同採購





22 班自行設計的田間搬運車

，舉凡肥料、藥物、紙箱、電石、塑膠布、遮陽帽等各項資材全數共同採購，該班規模大、團購數量多，議價空間也大，一個紙箱以折讓 0.5 元計，僅紙箱一項就可省下 10 多萬元，各項加總，數字相當可觀。

鳳梨單位產量高，採收極耗費人力，22 班自行研發專用搬運車，一座平面鐵架鋪上木板，掛上 4 個自行車輪，極簡單的設計，卻能在鳳梨園中遊走自如。22 班新任班長陳暉升估算，搬運車一趟可載運 100 顆以上的鳳梨，換算工作時間所提升的效率達 3.3 倍，大幅精省人力成本。

鳳梨園植株密集，機械車輛派不上用場，採收以人力搬運為主，標準作業大都

為後揸 8 個、手抱 4 個，作業相當吃力，搬運車在減輕體力負荷方面的效益，迥非數字所能量化。搬運車來自

年輕世代班員的創意，陳暉升開玩笑地說，老一輩的「慇懃做」，年輕一輩的怕辛苦，因此想出省力的點子。

年輕組合·靈活經營

陳暉升年方 32 歲，大學畢業，班上年齡、學歷相近的班員有 7、8 位，全班 53 名班員中，40 歲以下的有 23 人，如此年輕、高學歷的組合，並不多見。年輕世代富有活力、創意，善於蒐集、運用資訊的特質，十足展現在經營作為上。

陳暉升表示，產銷團隊設有專人負責處理資訊，每天公布當日拍賣市場數量、

行情，以及超市收購價格，年度、月份皆有詳細統計分析，各項資訊收集齊全，班員可以清楚掌握各個市場動向以及需求特性，作為栽培方向、產期調節的參考。

陳暉升說，鳳梨產期長，每一期別價格浮動不定，比如金鑽

今年盛產期的價格不理想，但尾期不錯，掌握資訊，班員便可抓緊最有利點進行調整。又如，台北第一果菜批發市喜體型稍小的「鼓聲果」，三重市場則偏好大些的「肉聲果」，而台北第二果菜批發市場依節日不同，2種品項依時間點各有不同，如能依據市場需求、分級配貨良好，比未精算配貨的產品，每公斤可拉抬賣價2-3元，換算1公頃多進帳12萬元，全班50公頃即達600萬元。資訊情報的掌握分析的重要，由此可見。

年輕世代朝氣蓬勃，年長班員則傳承寶貴的實務經驗，說年長，其實僅是相對而言，如陳憲星、廖欽煜都值中壯之年，春秋正盛，經驗又豐富，民雄鳳梨22班的人力結構，堪稱黃金組合。

保存種系·譜寫歷史

該班經營各方面均奠基紮實，政府歷來推行的安全控管措施，如吉園圃、CAS，莫不早早推動全力配合，今年並通過產銷履歷驗證。陳暉升表示，產銷失衡問題，終究得依據市場機制自然淘汰來調整，在景氣循環、起伏動盪之際，紮好基本功、起跑點在前，必能占有優勢。


曾榮膺全國十大傑出農民的陳憲星主席，近來忙著鳳梨種系保存工作，精心布置的展示園區內，從早期由夏威夷引進的罐頭鳳梨系列、「繡球花」等觀賞鳳梨、「台農」系列的金鑽、牛奶、

蜜寶、桂花、甜蜜蜜、冬蜜等改良種，以及最新培育成功尚未命名的鳳梨品種，總共30多種，品系蒐集之齊全，極其難得。為曾在台灣農地現身的鳳梨品種譜寫歷史，陳憲星



廖班長與打貓生產合作社理事主席陳憲星（左）合影

隱然視為使命。

種了大半輩子的鳳梨，陳憲星對於產業興衰循環了然於胸，他相信，高學歷的年輕子弟願意返鄉打拼，在良好基礎上，注入新觀念、新作法，不論景氣榮枯，民雄鄉鳳梨產業都將「旺旺來」。

嘉義縣民雄鄉鳳梨產銷班第22班

前任班長廖欽煜：05-272-2493

現任班長陳暉升：05-272-0051 · 0958-766-810

嘉義縣民雄鄉三興村1-4號