

96年
高屏地區

全國十大績優農業產銷班簡介

文 / 圖 楊文振*

前言

農委會為推動「新農業運動一人之行銷」，進而促進農業經營企業化，特舉辦全國十大績優農業產銷班評選活動。今（96）年本場轄區有屏東縣高樹鄉果樹產銷班第50班及高雄縣岡山鎮養蜂產銷班第1班榮登金榜。因獲選之產銷班對於產業及地方發展極具貢獻，且經營績效也具示範效果，特簡介如下：

高樹鄉果樹產銷班第50班



▲本場黃場長賢良（右五）及沈課長商嶽（右二）頒贈賀匾

成立動機

產銷班的籌組和成立，幾乎都有一段曲折感人的故事。高樹鄉果樹產銷班第50班也不例外。

高樹鄉從50幾年前就有人栽培木瓜，其中最有名的是已故的辜振甫先生的泰和農場，長年累月大面積栽培木瓜。儘管高樹鄉木瓜種植面積多，在屏東縣的名氣也大，可是，生產缺乏整合，銷售時農民又各行其是，以至市場價格還是佔不到便宜，雖然部分果農相當不服氣，但又奈何，沒有組織就是沒有力量。

在前班長張其麟先生的奔走下，民國91年9月終於成立高樹鄉果樹產銷班第50班。產銷班的成立，照理會受到村民的祝福。偏偏50班組成之初，不但不被鄉民看好，毒舌派的果農還斷言式的看衰。幸好，經過歷任班長和班員同心協力下，不

祇安然度過波折，年年成長，今（96）年還勇奪全國十大績優產銷班，替高樹鄉寫下輝煌的歷史。

班組織運作

該班目前班員17人，經營面積16.4公頃，主要栽培木瓜、蜜棗和檸檬。該班集貨場100坪，班場所約20坪，設在集貨場內。由於班員的土地在交通上都不是很便利，所以興建集貨場之初，班員經班會決議，租賃土地搭蓋集貨場。

集貨場完工後，正當班員額手相慶，從此開會集貨不必再流浪之際，未料地主卻契約履行不乾脆，經常藉故找麻煩，使得該班成立初期，經營運作上並不順利。

因為班務的橫遭波折，無形中卻加強該班的向心力與內聚力，尤其在組織學習上，班員非常熱衷，去（95）年共有48人次參與標竿學習等；舉凡試驗改良場、農政機關的栽培管理技術、土壤肥力檢定、安全用藥、產銷履歷…等教育訓練，以及觀摩講習會，都看得該班的蹤跡。其中，以EUREPGAP認證過程，最令班員印象深刻；96年初，第2任班長洪瑞清先生率同6位班員，遠赴南州鄉（單程30餘公里）參加EUREPGAP上課，前前後後、無暝無日密集上課約5個月，居然沒有人懶惰缺席，不得不教人由衷的佩服。

該班班長、副班長任期有一大特色，即2年一任，不得連任。班長卸任後，擔

任副班長，協助生手班長早點進入狀況。

組織功能運用與績效

1. 在成立第1年，產銷資材、設備即共同採購，95年大量共同採購的資材，紙箱就有2萬只，紙絲4,000捆；共同採購的設備則以班場所、集貨場設備和分級機械為主，例如木瓜選別機。由於共同採購、共同作業實施項目多，根據統計，該班每分地木瓜經營成本，比全國統計數約少9,000元。
2. 率先響應輔導單位設訂的統一分級標準，然後進一步實施共選共計，是高樹鄉木瓜產銷班採用共選共計的第1班，也是屏東縣的第2班，在市場已建立口碑。95年木瓜共選11,953箱，共同運銷143,375公斤，銷售金額4,953,054元，外銷日本也有33,000公斤的成績。

經營管理績效

為矮化木瓜植株，該班栽培木瓜的果農都採取所謂「剖頭」處理，即在木瓜幼株1.5公尺左右，在離地30-40公分處，用利刃將木瓜莖縱切4-5刀，壓下植株，該

矮化栽培和美濃地區用鐵條框壓的矮化栽培完全不一樣。該班的矮化木瓜，比未實施矮化處理的多採收1~1.5年，產季1分地可增加298,000元的收益。

該班集貨場5S管理做得很好；進貨、出貨、集貨區規劃清楚、原料置放區擺設整齊…等。品質認證也沒話說，尤其參加EUREPGAP認證後，流程、設備更完善，例如機械分級另需隔間作業，以密閉方式隔離蚊蟲，分級人員亦須戴口罩、穿手套，以免產品衛生受威脅，招致健康之疑慮。該班已連續4年獲得吉園圃標章，今年配合政府新政策，全班參加產銷履歷認證。

政策配合

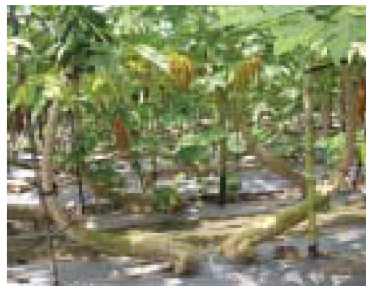
該班與輔導單位的互動非常頻繁，配合度甚佳，除95年配合相關單位展示展售共5次外，每年配合吊掛誘蟲燈、觀摩講習不計其數。尤其是EUREPGAP的認證，也是配合屏東縣政府的政策推動，如今在推動農產品產銷履歷制度上，更積極配合本場及相關單位，希望發揮十大績優產銷班的影響力，帶動其他產銷班投入產銷履歷的行列。



▲驗證單位稽核人員進行實地驗證工作



▲分級人員需戴口罩、穿手套，確保產品的安全性



▲木瓜植株矮化可延長採收期至4年

岡山鎮養峰產銷班第1班

南台灣的鄉城小鎮—岡山，多年來雖以辣椒醬聞名，可是，辣椒醬的原料畢竟非土生土長，所以，鎮民的認同感與歸屬感尚嫌不足。而真正來自在地的農特產品，並且獲多數鎮民認同的，還是以蜂蜜較具名氣。

基本組織

岡山的蜂蜜雖然香甜，可惜缺乏組織，大都只能販售給大盤商。如此銷售方式，除了不能給消費者品質保證外，中間商層層轉嫁，農民收益無法提高，遂引發蜂農籌組產銷班的動機。

民國85年初，湯正雄與林良其先生積



▲本場黃場長賢良（左三）頒贈匾匾

極四處奔走，邀集鄰近蜂農籌組產銷班，在經過多次會議討論、研究與各級單位熱心指導、協助下，當年5月終於正式成立岡山鎮養蜂產銷班第1班。目前班員9人，養蜂規模1,500箱，主要產品為蜂蜜、蜂王乳、花粉。

在政府單位及岡山鎮農會鼎力輔導下，該班陸續購置班共同設備，積極參與高雄縣政府舉辦的大崗山龍眼蜂蜜文化節及高雄縣政府推動的國產龍眼蜂蜜評鑑和全國國產龍眼蜂蜜評鑑等活動，屢獲特優獎、優良獎等獎項，96年進一步榮獲全國十大績優產銷班，可謂實至名歸。

組織功能運作與績效

該班班場所6坪，但集貨場由岡山鎮農會無償借用。多年來，形成不少運作特色與績效：

1. 該班設有班基金專戶，各項收支皆於班會議中審議，定期公佈開支明細，班基金年年有所增長，除用此購買共同生產資材外，並配合地方公益事業，以回饋鄉里、造福地方。
2. 班內產品皆由輔導單位－岡山鎮農會作產品生產調查及品質管控，留存樣品，作為產品售後品質之追蹤調查依據。班員遵照班會研擬之年度計畫生產蜂蜜，以期預先掌握生產量，確保品質。
3. 產銷班以共製商品標籤共同銷售方式，參加各機關單位舉辦之展售活動，有別於其他產銷班以班員個別名義參加展

售。展售後部份收入作為班基金。

4. 龍眼蜂蜜為該班主要產品，生產重視安全健康、無抗生素殘留，並積極將生產資料建立於電腦檔案中，順應世界潮流、資料電腦化。
5. 建立產銷一體的觀念，藉組織力量激勵班員在工作中學習，在學習中成長的觀念，以追求自我的成長，建立更幸福快樂的農村家庭。

經營管理績效

由班長首先配合研究單位（農業改良場）進行蜂群的改良工作，培育抗病佳、產量高的蜂種，以生產優良之各項蜂產品。民國94年8位班員榮獲蜂蜜比賽優等獎；95年因為比賽辦法改變，適應不良，全部槓龜；但96年恢復水準，在5個特優獎項中奪下2個，優等則拿下6個。

此外，在創新研發上有：1. 率先使用蜂蜜自動分裝機以及空氣濾油濾水機，確保蜂蜜品質安全無虞。2. 自行建立班生產履歷表格，紀錄各個班員之蜜蜂疾病防治時間、用藥紀錄及調查班員之各產品之生產量，以便統計年度生產量、總收益等。3. 自行研究改良花粉採收期、蜂群休養期之飼養方法，以半自動化餵養方式，節省人力與時間，如此能增加飼養箱數，提高產量。



▲利用機械分裝蜂蜜，確保品質

政策配合

該班也全力參與高雄縣政府自民國91年起辦理的高雄蜂蜜文化節，及參加94、95、96全國國產龍眼蜜比賽，而配合農會蜜蜂生態解說也是該班經常性的活動之一。