

海端鄉水蜜桃產銷

第1班簡介

文/圖 蘇東生

小農經營、精緻化生產、組織嚴謹

本班果園基地位置在臺東地區西北隅，海拔高度平均200公尺，日照充足且日夜溫差大，適合水蜜桃生長，惟地處偏遠交通較不方便。班員均為原住民，農業經營型態較為粗放，缺乏整體性規劃，導致農戶收益偏低，造成年輕人口逐漸外流，村內人口高齡化等問題。87年在班長余馬堤返鄉後，積極推動組織產銷班，成立海端鄉水蜜桃產銷第1班（如圖1），種植高經濟之臺農一號水蜜桃，改善產業形態，建立具地方特色之農業。目前班員數29人，班員平均年齡約50歲，班員教育程度介於國中、國小者較多；目前班經營規模為22.3公頃，單位面積產量約為每公頃6,700公斤，年產量約15公噸，總收益約1,400萬元。

本班有固定之班集會、集貨場所，由班員輪流共同維護管理，班場所訂有

5S管理制度，且應用於田間生產管理。訂有班公約詳實且確實執行，符合班組組織運作需求。每2個月定期召開班會，另視班務所需不定期召開班會議，班會完整紀錄且出席率達80%以上，並有追蹤考核。並訂有運輸管理、市場行銷、分級包裝、品管檢驗、病蟲害防治組等五



圖1. 明顯的產銷班標示看板，使消費者一目了然。

組，並依班員個別能力分派於各組別，執行分工。班場所製作有組織圖、業務分工圖表及歷年產量分析圖。鼓勵班員參加各項農民專業講習訓練，提升經營理念及栽培管理技術，每年皆辦理區外標竿學習活動，持續改善來強化本身的競爭優勢，搭配進行組織再造的革新管理，使產品能夠更快速的滿足消費者的需求，為班員創造更高的附加價值。班成員組織槌球隊參加競賽活動，以凝聚班員團隊合作精神，99年參加高雄世運會獲得第三名，參與社區及教會活動，互相扶持，村內整潔且廣植花木，配合休閒產業發展，消除外人對原住區部落內不好之印象。

共同經營、降低成本、建立品牌

班共同利用產銷設施、設備，並定有明確之管理辦法。共同採購項目如：包裝紙箱、農藥、套袋等產銷資材，每

公頃可減少25,000元生產費用。採共同分級且訂有明確分級標準(如圖2)，共同分級選果依消費者需求分別配送，產品實施高規格之分級制度，絕對不錯放任何一顆瑕疵品，以求品質保證，維護



圖3. 本場栽培技術輔導。

「崁頂水蜜桃」品牌信譽。病蟲害採用共同防治作業，於病蟲害發生時統一由村里廣播，採行果樹病蟲害共同防治策略，可節省15%藥劑成本(約3,000元/公頃)，且防治效果佳，目前本班成員皆已通過吉園圃認證。接受本場栽培技術及合理化施肥管理輔導(如圖3)，班員減少施肥量約20%，每公頃約可減少2,500元支出成本。

每年採收期配合關山鎮農會、海端鄉公所辦理水蜜桃評鑑競賽、農特產品促銷展售等在地行銷活動(如圖4)，來吸引消費者採購，所以本班生



圖2. 訂定明確分級標準，共同分級選果。

產的水蜜桃，全數透過宅配、電話、直銷至消費者手上，不經行口行銷，減少中間費用，讓消費者品嘗最新鮮果實。本班以小農經營型態，精緻化生產，確立每株留果數(如圖5)，以生產較優品級果品，提升班員管理績效。

強化地方產業特色，經驗傳承

本班為原住民組成之果樹產銷班，有愛護山林之傳統，班員積極參與各項政策宣導活動，如治山防洪、水土保持及土石流防範等教育訓練活動；更難能可貴的是全體班員已通過生產履歷之驗證，並以有機生產為目標。「崁頂水蜜桃」已成臺東地區特產，本班又於98年獲選為全國十大產銷班，成為班長和班員們的共同驕傲。

由於班員收益漸佳，村內年輕人留農意願增強，最近該班也展開薪火相傳



圖5. 小農經營型態，精緻化生產，確立每株留果數。

的工作，果園逐漸由年輕一代接手管理。班員目前已有24%為40歲以下，整個崁頂村也顯現蓬勃朝氣與對未來的希望。崁頂村目前除了種植水蜜桃外也種植臍橙，希望能夠在年輕一代的投入後提昇產品品質，以發展成為該村的另一項重要經濟產業。藉由水蜜桃等農特產品結合休閒觀光產業，增加班員的收益及原民社區之工作機會，以改善原民社區生活品質，期許本班能成為原住民農業產銷班之典範。



圖4. 評鑑競賽、產品促銷展售。