

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。

該班集体貨場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

岡山鎮養蜂產銷班第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