

里港楊桃產銷班 第一班表現優異

高雄區農改場推廣中心 / 楊文振



兩位班長（前任與現任）把心力貢獻給產銷班，使班務蒸蒸日上

蓮霧面積大、產值高，無疑是屏東縣炙手可熱的水果，因此各方資源不斷的匯聚，以至一些面積較少的果樹，若非經營得相當出色，委實不容易博得各界關愛的眼神。楊桃就是典型的例子。

不輸蓮霧產銷班

屏東縣楊桃面積只有數十公頃，為不折不扣的弱勢作物，組織產銷班已經很費力，要楊桃產銷班表現優異，照理說更會困難重重。然而，里港楊桃產銷班第1班卻是異數，86年度產銷班複評分數高達91分，完全不輸蓮霧產銷班。

該班於政府推行稻田轉作之初，即成立楊桃研究班，後來隨著政府階段性政策幾度更換名稱，同時進行班員改組。“如果不是本班楊桃產地集中，而且果農不是左鄰右舍，就是村頭村尾的阿伯阿叔的話，要運作產銷班談何容易。”樸實厚道的陳加興班長表示。

產銷班務未能有效的運作，是時下大部分產銷班的通病。要順利的推動班務，除了人和外，幹部的熱心也是成功的因素之一。和該班同甘共苦近十年，對產銷班輔導深具心得的農會推廣股陳明陽股長，附和陳班長的看法說，該班從研究班時代

到目前的產銷班，三度更替班長，從第一任的李春化先生到現今的陳加興先生，每一位班長都能不計任何代價，只管犧牲奉獻，例如目前的集貨場地，就是第一任班長李先生提供的。他強調：楊桃在該鄉屬小宗作物，爭取資源較困難，然而，在大環境不容易改變下，只有改變自己，才能開創另一條先機。所以，該班特別重視班務的推動工作，漸漸的，大家的向心力越來越強。

班員向心力強是成功的先機

該班員向心力之強，確實令人感受深刻；光看拜訪那天，農會一通電話通知班長，就有1/3班員出席即可了解。

里港楊桃產銷第1班目前班員18人，經營面積15公頃。為善用人力，發揮班員的長才，該班在人力規劃上分有：資材採購組、設施規劃組、行銷組和評級員（類似顧問）。至於班公約，或許是大家向心 →



該班場所資料完整



班集貨場功能多



每年外銷香港數量不少



班員與農會推廣人員合影



班長陳加興任勞任怨

→ 力強的原故，反而不是很嚴格，例如班會無故不到時，第一次罰款300元，第二次才罰500元，事先請假則可免處罰。

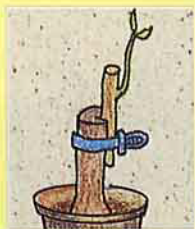
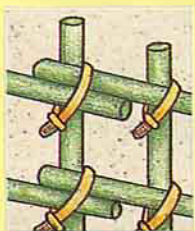
為縮短班員之間的楊桃品質差距，該班訂有一套楊桃栽培管理行事曆，標明每月份的工作項目，例如1月份到3月份是冬果採收期，4月份是枝條培養期，5月份是花期及幼果管理期……。陳班長強調，在一年四季的栽培管理、採收期裡，人力、技術是互相支援的，只要班員有這方面的問題，經過協商，都能得到滿意的解決。

當然，技術上如何再進步也備受重視

，陳班長表示，為了不讓產期過度集中，導致價格下跌，該班一直致力於楊桃產期調節，而且已有初步成果。他說，楊桃主要產期在一年四季，以往，各季採收期約2個月，目前已經能延長產期到3個月。至於秋季，因為南部地區颱風、雨水多，延長採收季節比較沒有迫切性，還是維持在原来的2個月。

興建集貨場是很多產銷班夢寐以求的心願。該班已於83年興建一棟“小而美”的集貨場，一樓是集貨、分級包裝場，二樓是班場所，從此開會、分級包裝、集貨都在一起，大家快樂無比。

該班所產的楊桃，有6成左右共同運銷，其餘在產地自行銷售。共同運銷的管道分內銷和外銷。外銷主要銷往香港；內銷供應據點較多，包括：台北農產公司、三重果菜市場、直銷台北市農會等生鮮超市、國軍副食物學童營養午餐。



- ◆ 用途廣、花卉、園藝、農用、包裝等省力又方便。
- ◆ 採用進口的杜邦尼龍 66 原料，堅固耐用，不怕下雨烈日
- ◆ 尺寸齊全，各種長度及寬度適合您不同的需求。



宇晉工業股份有限公司

台中市西屯區長安路一段 75-2 號

Tel: (04) 311-5525 Fax: (04) 311-4283