

91年度

傑出專業農民

—楊招信

文/蘇東生 謝介明 圖/林源盛

卑南鄉明峰村楊招信先生榮獲本年度全國傑出專業農民，楊農友經營有栽培枇杷一·二公頃且擔任卑南鄉初鹿枇杷產銷班班長，種植有枇杷一·二公頃，產值壹佰萬元，淨收益柒拾伍萬元（包括副產品）。並接受本場輔導，採用強剪方式栽培管理，降低枇杷生產成本達百分之二十以上，每公頃可節省費用伍萬元。率先採用噴灌設施進行灌溉，省時、省工、省力、提高肥效及預防焚風，每公頃可節省四萬元。配合農政單位輔導大量施用有機栽培，改善地力，

增加大果粒比率，每公頃增加收益達八萬元。楊農友並為臺東市養蜂產銷班創立班班長，蜂箱數二百箱，年產值壹佰萬元（包括蜂蜜、蜂王乳、花粉、蜂膠等產品）。配合改良場及農會輔導於民國八十六年推動產銷班以集中方式分級包裝及共同作業辦理共同運銷，使台東地區枇杷運銷方式邁入新紀元。共同運銷使用規格一致資材，使用量多，成品運輸方便，因此不論是資材之採購費用或運輸費用，與廠商之議價空間加大。積極協助養蜂產銷班爭取花粉包裝製造



楊農友接受本場黃場長贈匾祝賀



■ 楊農友在枇杷園中工作情形

機，提供班員所生產的台東特產埔鹽花粉，作精品小包裝，以提高市場佔有率。楊先生於民國八十六年推動產銷班再整合，由原明峰及美農兩班合併為一班，並於八十八年正式命名為初鹿枇杷產銷班。

在經營策略上：訂定枇杷統一分級標準，提供農民、市場與消費者間之通用等級，建立公平合理之計價標準；規劃設計分級與包裝作業現場流程圖，採集體、互助方式進行共同作業，除提高工作效率外，並增進班員情感；貫徹施行分級包裝，免除過去詐底之疑慮，提升品牌信譽。由於統一分級標準，除可瞭解各市場行口之販售能力外，並可居主導地位，使市場呈賣方市場，有利產銷運作，並增加果農收益。

在生產上：積極推動枇杷園栽種油菜花，並與養蜂產銷班策略聯盟，誘導蜜蜂協助枇杷授粉，以提早上市及提昇品質；配合政府作物合理化施肥計畫，爭取有機質肥料，適期大量使用，提高產值；行銷上：製定產銷班作業規則，使班共同作業井然有序，並配合政府政

策積極推行吉園圃使用標章，以提昇班之品牌形象，並重視消費者權益；為了維持初鹿枇杷上級品的品質，較小的次級品殺菌冷凍儲存，再慢慢製成口感類似冰砂的枇杷冰銷售到中北部，創造出來的利潤是鮮果的三倍以上；採取直銷方式，充分應用宅配通等運輸管道，直接送到消費者府上；配合改良場及農會輔導，於民國八十六年推動產銷班以集中方式分級包裝及共同作業辦理共同運銷，使台東地區枇杷運銷方式邁入新紀元，深受市場之肯定。此外，致力於枇杷副產品的研發，配合本場、台東地區農會技術合作研發出枇杷冰淇淋、枇杷花茶、枇杷露等副產品，以提升市場競爭力，增加果農收益；運用枇杷山莊原有的自然資源，加上周遭的枇杷園及本身的養蜂專業，以推展台東枇杷產業的民宿。除上述經營管理及技術創新外，在農村社會貢獻社區服務，平日對於地方公益及社區個項文康育樂活動推展不遺餘力。



■ 蜂產品