

改進農會門市部的營運

□ 鄭玲瓏 □

農復會支援農林廳於六十七年三月舉辦農會企劃專員複訓，目的之一為使企劃專員交換工作經驗與研究心得，以改進與發展農會業務的經營與管理。本文為複訓時研討專題之一，由作者先提出報告，經分組與綜合討論後，認為可以作為一般農會參考者。

以往農會供銷部都仰賴委託業務，但漸漸的隨着社會型態的改變，紛紛轉向自營業務以求發展。在自營業務中，較不受地理環境約束，而易求發展的是農會門市部的經營。

茲對某農會門市部營運情形，加以分析並提出改進意見。此農會門市部經營業務是供應農民日常生活及農業生產上所需的各項用品，大致分為電器品、飼料、農藥、公賣品及日常用品五項。

全年營業總額一、〇八一萬元，銷貨成本一、〇二四萬元，毛利率達五·二二%，存貨週轉率八一三·六五%。

此農會為加強業務推廣，更制訂各項政策來輔導，計有：

1. 農藥及飼料實物貸放。
 2. 配合推廣股，補助會員購買農藥。
 3. 利用員工業務績效考核辦法，鼓勵散佈在鄉鎮各角落的員工，推銷門市部各項目的貨品。
- 六十六年度應用政策所推銷的營業總額七六三萬元，佔全年營業額的七成六，由成果顯示，此農會已摒棄等待顧客上門的靜態經營，而走向主動推銷。

經營方法雖確實適上現代化經營——推銷，但在宣傳廣告及管理上均尚未上軌道。如何說呢？

- 一、據調查市面上農藥店農藥銷售情形，除購佔七〇%以上，而此農會辦理農藥，實物貸放全年僅有五十多人辦理，貸放二五萬元。
 - 二、全年飼料總營業額四一〇萬元，佔全鄉年發豬九千多頭，所需飼料二千多萬元的二〇%。
 - 三、存貨週轉率太慢。
- 此農會雖已運用上述推銷策略，但業務進展仍未達理想，追究原因不外下列各項：
1. 庫存管理不善，以致供需失調。

門市部販賣農藥



莖菜栽培

定價108元(含掛號郵資)

本書約請十五位專家撰寫，園藝家蔡致謨先生校閱，內容包括洋葱等24種食用莖部之蔬菜。

專業栽培蔬菜30種

定價88元(含掛號郵資)

蔬菜權威王進生與郁宗雄先生策畫，十四位專家執筆，介紹三十種蔬菜栽培外，並附蔬菜無土栽培法。

瓜類栽培

定價88元(含掛號郵資)

介紹瓜類十五種之栽培法、病虫害防治、西瓜嫁接栽培。

◎以上三本如一次郵購，僅收250元(含掛號郵資)，替您節省34元

豐年社 台北市溫州街14號 郵政劃撥5930號