

# 「劍」牌洋香瓜，包君滿意！

～介紹台南縣佳里鎮洋香瓜產銷班第五班的運作情形

台南區農改場推廣中心／盧水生

△南縣佳里鎮洋香瓜栽培面積有218公頃，分佈於通興、蚶寮、龍安等3個里，該地區農地土質鬆軟並略含鹽分，適合洋香瓜的栽培。洋香瓜第五共同產銷班在佳里鎮農會輔導下成立於民國74年，辦理共同運銷，目前班員數有36人，栽培面積有51公頃，年運銷洋香瓜有600公噸以上。班長黃登昌先生具企業化的經營理念，精明且有領導才能，帶領該班的組織、生產、運銷等業務步入正軌，現將各項運作做摘要性的介紹以供參考。

## 建立健全的班組織

### 1.以民主方式產生班幹部

班幹部以一年一任，連選得連任為原則，於每年洋香瓜種植以前召開班會，現任之幹部當場總辭，再由班員推選新任之班長、書記及會計等幹部負責班務之推動並視需要隨時邀集班員召開班會，討論班務之運作。此種幹部產生方式有三大功能：1.督促在任幹部熱心班務，2.可保留原任受班員肯定之幹部繼續為班效力，3.可遴選優秀之幹部為班員服務。

### 2.制定班規、嚴格執行

農產品共同運銷業務，班員常因少許利潤而將產品私下脫售予商人而為人所詬病，導致班貨源短缺，使整班業務之正常運作瓦解，或私自使用藥品或禁藥而降低產品品質，影響班品牌信譽及拍賣價格的滑落。班公約針對這些情形制定“不得私自販售產品及不得私用禁藥”，經班員共同確認而嚴格執行，班員如有違規即予開除班籍之處罰，失去分配累積班基金之權益。為維護班務之正常運作，班員多年來都有一致的遵守共識。

## 採用合理的生產措施

### 1.新技術引進、試種優良新品種

班員除了經常參加農會或改良場辦理之洋香瓜栽培技術講習會外

洋香瓜產銷班第五班員正進行共同選果分類包裝

(曾英雄／攝)



，並經常集體參觀其他洋香瓜共同產銷班之栽培情形，另利用班會時間，邀請技術專家到場講解並進行現場診斷，藉以增進班員栽培管理技術及瞭解新品種之特性。每年分配班員試種不同的新品種，觀察其本班栽培環境之適應性，做為列入大面積栽培之參考，以多樣化的品種吸引消費者購買。

### 2.調配栽培品種、面積及產期

班內生產的洋香瓜，為避免同一品種在同一時間大面積生產以致量多價賤影響班員收益，由班幹部分析已往各市場之銷售狀況及班員農地之耕作現況，統一調配各班員種植品種、栽培面積及種植時間，以分散風險。

### 3.共同採購生產資材

全班班員生產洋香瓜所需要之種子、有機肥、塑膠布等均由班統籌共同購買，節省班員自行購買之時間與勞力，並因量多而能與廠商議價降低生產成本。

### 4.創立品牌

生產之洋香瓜要求班員使用果墊，維持良好果型，使用果套以防止農藥直接噴灑殘留於果實，維護消費者食用安全；採收時果蒂留T字型藤，教育消費者班生產之洋香瓜皆為活株採收而不是死藤的，做為購買之導向。如此果型一致、安全且留T型藤之洋香瓜，創立了「劍」的班品牌，黃班長曾說：「這隻劍雖然不很銳利，但該品牌洋香瓜銷售全省各市場，價格就是不一樣」。

## 開發多向的銷售管道

### 1.徹底共同選果、分級包裝

產品分級包裝為避免有分級不清及有詐底等情形而影響班品牌信譽，由班僱用誠實可靠之班員家屬，擔任固定之選果、分級包裝員。班員除採收後之洋香瓜運到集貨場後，即交由分級員依各品種分級標準予以分級，班員不得干擾分級員之作業，班員待分級完過磅拿到清

單後即可離去。分級後由裝箱人員依各等級予以定量裝箱，並於紙箱上標示出等級。班經多年嚴格執行，產品分級清楚，在市場信譽良好並受行口商之肯定。

## 2.會計作業電腦化

班已於82年初購置電腦及傳真機各乙套，以電腦計算班生產貨量、金額等資料，快速而正確，班員至為歡迎，並可存檔各市場及行口商銷售價格，以備快速查閱參考。使用傳真機快速得知各市場、行口銷售價格，調整出貨量。

## 3.辦理促銷擴展銷售網

產銷班產品除共同運銷台北2家拍賣市場外，亦自行拓銷21家殷實之行口商銷售點，擴展銷售網，分散貨品集中之風險，並配合各地行口商舉辦促銷品嘗會，打開全省品牌知名度，刺激銷貨量。在每年班產品銷售結束，邀集各地行口承銷商舉行座談會做雙向的溝通、檢討班產品之消費情況，做為下年度班生產之參考。

## 4.經費運用

班員共同運銷之洋香瓜每公斤由班抽出6元，支付所需之紙箱、套袋、運費及僱用分級、包裝員等工資之費用，倘有剩餘便撥入班基金，充當班各項活動費用，如班會、觀摩自強活動、品嘗會、班員婚喪喜慶禮金、地方上學校、寺廟、老人會捐款等，迄今班基金已累計有200萬元。

本班班員參加共同運銷與未參加共同運銷農戶在同一時間種植相同品種之洋香瓜每公頃之收益約略做比較，生產成本班員為15萬3千元，一般農戶為16萬1千元節省有8千元，純收益班員達56萬7千元，一般農戶為42萬9千元，增收有13萬8千元，生產成本是包括整地、種子、肥料、農藥、塑膠布、工資等費用、班員的收益有顯著增加。

## 適量生產，掌握市場需要

洋香瓜的產業受農友一窩蜂的搶種，許多由於生產環境的不適宜及管理技術的未臻理想，市場上產品品質參差不齊，而共同產銷班透過嚴密的班組織，班公約及合理的班運作，「劍」產品在市場尚能維持合理的價位，惟為使班生產產品多樣化，仍需繼續引進新生作物供班員栽培，增加班員收益，自81年已開始小規模試種新品種南瓜及小番茄並試辦共同運銷，初步班員種植成績及市場之反應不錯，今年預計擴大種植面積並仿效洋香瓜的方式辦理共同運銷，漸次擴大班的運作業務範圍及項目，增加受益班員數，成為加入關稅暨貿易總協定後之示範共同經營班，使台灣農業藉著健全產銷班的運作，順利通過入關的考驗。

