

# 「鮮美」蔬菜在溪湖

～溪湖鎮蔬菜產銷班經營得法，業務蒸蒸日上

台中區農改場/高德錚、戴登燦

攝影/蔡易新



蔡易新班長(右二)領導的產銷班成績斐然，省政府主席宋楚瑜和農林廳廳長邱茂英曾前往視察並予嘉許。

位於彰化縣節溪湖鎮，是台灣中部的重要蔬菜專業區，該鎮農會輔導的蔬菜產銷經營班第十二班，近年來努力朝「產銷一元化」的目標前進，41名成員在班長蔡易新的領導下，成績斐然。

產銷班的主要生產作物，包括盛產在春夏季的哈密瓜，到了秋高氣爽的時期，則以聖女小蕃茄和大番茄為主，直至冬末春初，而間以輪作各類青蔬，產品除了供給超級市場外，亦運至南北部果菜公司，平均每日的出貨金額約10萬元左右。從生產到銷售的過程裡，班員充份發揮團隊精神，相互支援，充分利用農業機械和農業產銷設備，來降低生產成本，提高經營效率。

對於班業務活動情形，平時固定每月召開班會一次，平均出席率達95%以上；積極參加農會和改良場所舉辦的農業推廣教育講習，並為提昇產銷經營技術，每年均派員參加中國生產力中心的研討會；安排觀摩考察活動，吸取別人的長處，見賢思齊；而為了聯繫班員之間



穴盤育苗中心的設立，不但提供品質好的苗木，亦有調節產銷的功能。

→ 的感情，每年底有尾牙聯誼活動。

產銷班設有班事務辦公室、包裝場和會議室，設備現代化，電腦、傳真機、影印機方便班事務處理便捷、快速運作，並提供雜誌和農業相關書籍，充實班員新知識和觀念。包裝場設備有設備分級輸送機一組，保鮮膜包裝機6部，磅秤3部。在民國81年時，為做好生產調節工作，增設了穴盤育苗中心，使用全自動真空播種機、播種作業室和育苗綠化溫室，培育了每月2百萬株苗的產量。這些硬體設備，節省栽培作物的成本，同時提高了作物產量及工作效率。

由於本班以超級市場直銷工作為主，所以生產業務的作業採取訂貨採購方式；超市下訂單，班業務員準備隔日貨品需要量，於次日清晨送達各大超市。亦因為對象為超市，極重視促銷活動，不定期在中北部各大超市舉行農產品促銷活動和品嚐會，建立品牌形象與消費者的信心。

在財務管理方面，班基金的來源，除了班員每年固定繳班會費，其餘為班包裝業務和育苗業務盈餘的千分之二提供，另外以集中採購物品降低成本，其採購價差金額也轉入班基金。班基金的收入在每月



做好分級包裝的工作，有助於商品價值的提高。



經常在各縣市舉辦產品促銷及品嚐會，建立品牌形象。

班會上公開做財務報告，並聘請一位會計人員將產銷班的3大業務：小包裝業務、育苗業務和班基金分列明細，實際了解盈虧狀況，供會議討論。

昔日該班是由一群具有共同理念的農村青年組成，希望擺脫農產品運銷拍賣過程中剝削的問題，經過多年努力經營，逐漸將班運作由早年農產品包裝業務，朝多元化方式發展，如今面臨 GATT 入關，可能產生對台灣農業的衝擊，如何變小農戶組成大型專業農業生產行銷組織，並運用地理環境的差異創出有特色的農業品，增加競爭能力，蔡新班長認為，這是再創台灣農業第二春的良機。讓我們共同期待！

