

產銷班專輯目錄

- 3 / 35 因應世界貿易組織，加強整合產銷經營／涂勳
- 5 / 37 健全農業產銷班，促進經營轉型／張正英
- 9 / 41 同心協力推行農業產銷經營組織之整合工作／何銘樞
- 11 / 43 如何發揮產銷班自主性產銷調節功能／李榮雲
- 13 / 45 農事組合法人的借鏡，擴大經營規模效益高（上）／林淵煌
- 16 / 48 農村領袖培育—談農業產銷班班長領導能力訓練／蔡秋虎
- 21 / 53 農業產銷班之整合與輔導／白元堡
- 27 / 59 「石光」蔬菜，精緻香甜／陳添來
- 30 / 62 花花花界，人見人愛／黃葆貴 阮照能
- 34 / 66 晚香玉，串串展笑靨／韓錦絲
- 39 / 71 新園芹菜，銷路往上竄／楊文振
- 41 / 73 大家來找茶／許銘璜
- 44 / 76 東豐文旦，生津香甜／鄭仲

封面：范秀姍 陳明昭
戴聰敏 吳昭其

因應世界貿易組織， 加強整合產銷經營

我國現行農（漁）業推廣教育體制實施迄今屆滿40週年，在台灣農業發展經驗中，農（漁）業推廣教育工作扮演非常重要的角色，對傳播農（漁）業新知識，指導經營新技術及培養農（漁）民新觀念等方面，頗有成就與貢獻，普獲社會各界的肯定與讚譽。尤其優秀的農（漁）民是農（漁）業建設的基本骨幹，一方面經由產銷活動，促進產業發展，另方面透過文化與社會活動，建立農（漁）村特有的人文環境。因此，農（漁）民的專業知能、生活素質及農（漁）村環境，對農（漁）業經濟及社會發展均有相當程度的影響或助益。

近年來，由於我國經濟社會環境的變遷，政治民主化、社會多元化、經濟國際化、貿易自由化的發展，以及加入「關稅暨貿易」總協定（簡稱關貿總協或 GATT），並自今年起改組為「世界貿易組織」簡稱 WTO），後對農（漁）業的衝擊等因素的影響，我國農（漁）業的發展，勢將面臨新情勢的考驗，因此，除了農政主管機關研定農（漁）業總體因應對策外，而我

們農（漁）民們也必須因應調整，以迎接未來的挑戰。

行政院農業委員會（簡稱農委會）為因應現階段農（漁）業發展、農（漁）村建設、農（漁）民組織及農（漁）業推廣等新情勢與新環境的需要，並期建立制度化的農業推廣教育組織及現代化的農（漁）業產銷輔導體系，於民國81年10月9日訂頒「農業產銷經營組織整合實施要點」一種，同時研訂「整合核心農民組織及輔導計畫」支助多級農業主管機關輔導相關農、漁民團體辦理蔬菜、水果、花卉、毛豬、肉雞、雞蛋及養殖水產品等7大項產銷經營班的整合與輔導工作，截至民國83年底計組成3,896班，班員合計79,225人。

農委會除在上述專案計畫及農（漁）業推廣人力訓練及發展計畫中支助台灣省農林廳辦理「台灣省農業產銷班訓練實施計畫」輔導多區農業改良場及台北市瑤公農業產銷基金會等辦理農業產銷推廣人員研習、幹部訓練及專業講習等約200餘班次，參加人員近6,000餘人次。同時加強對整合後農（漁）業

→

產銷班的輔導工作，策劃印發農（漁）業產銷班工作手冊及農（漁）民作業曆，教導農（漁）民認知蔬菜、水果、花卉、毛豬、肉雞、雞蛋及養殖水產品等各類農產品的產銷知識與觀念，指導班員踴躍參加相關推廣教育活動，健全產銷班組織，建立農（漁）業產銷共同經營制度，並透過「豐年」半月刊登載產銷班專欄（輯），適時提供農（漁）業產銷資訊與相關產業發展趨勢及其因應之道外，辦理農（漁）業產銷班績效考評競賽及獎懲工作。

此外，農委會成立專案計畫支助台北市瑤公農業產銷基金會策劃建立農業產銷班經營管理資訊系統示範工作，協助規劃電腦作業及設備，提供最新市場動向及銷售機會等資訊，並透過該項經營管理資訊系統網路的建立，提升其組織運作及經營管理人力素質、產銷活動等方面之工作效益。

現階段核心農（漁）民培育輔導工作，亟須加強農（漁）業產銷班整合輔導工作，尤應注重加強幹部訓練及專業講習，積極培育農（漁）村領導人才並輔導其經營管理，改善農（漁）業產銷環境及公共設施，提供農（漁）業產銷貸款，同時建立農（漁）業產銷資訊系統及普遍連線運用，提高農（漁）業經營效率，發揮農（漁）業產銷組

織功能及效益，以因應拓展世界貿易組織與活動，創造我國農（漁）業的新境界。



熱心參與班會，是產銷班進步的動力（白元堡／提供）



除了產銷班班員的合作努力，學者、專家及長官的指導與幫助，使產銷班茁壯、進步。（林淵煌／提供）

健全農業產銷班 ，促進經營轉型

△台灣農業耕地面積在1公頃以下的佔了全部農戶的70%左右，很顯然的，台灣的農場經營是屬於「太小型的家庭農場」，農場太小未達經濟規模，生產效率低，生產力受到限制，不易實施企業化的經營，無法降低生產成本，難以抵擋國外農產品的競爭壓力。而且國內消費市場，對良品質、安全衛生、健康的農產品要求程度日益增高。因此，近年來政府大力推展共同經營產銷組織輔導，希望透過農民的共識，健全組織體系，引進生產及管理技術，注重產品品質與商標，加強行銷理念，採取企業化的經營，以突破小農經營的困境。

過去本省農民生產組織，有農事研究班、農事產銷班、共同利用班、共同作業班以及統收統支共同經營班，每個地區依其農業環境、產品特性、農民意願之不同，而發展不同程度之組織型態，而自民國78年開始，透過「農地利用綜合規劃」，以「區段發展」為目標，組織區段內經營相同的農民共同計畫生產，同時投資生產環境改善及現

代農業生產設施，建立產品品牌與開拓產銷途徑之作法，因為事先週詳規劃，農民的合作共識，採取共同觀念、共同投資、共同產銷設施，及共同產品的責任，構成一個「班員利益共同體」的產銷方式；推展至今，已在各地不斷的發展及落實生根。

又最近2年來，各地農民亦體認共同生產組織的重要性，又鑑於現存的各類產銷班組織方式、運作、經營以及班別名稱之混雜，參加組織人員之重疊，逐有強調班隊整合之議，歷經各輔導單位努力清理、整合、輔導；目前全省性的「農業產銷班」，在最近將以新的面貌呈現在台灣農村各地。

茲列舉3個不同型態的基層農業產銷班之組織發展案例，供各地農友參考。

公館鄉中義蔬菜產銷班

一、班基本資料：

1.班址：苗栗縣公館鄉中義村

。

2.班長：湛炎慶先生

→

3.活動地點：中義村1鄰16號，班活動所。

4.成立年度：80年

5.班員數：基本班員17人，普通班員7人。

6.農地面積：25公頃

7.主要作物：大芥菜、紫蘇、四川榨菜、榨菜加工等。

8.共同採購資材設備：集貨場（200坪）、種苗、肥料、農藥、包裝機、卡車、冷藏庫、曳引機、中耕機。

9.共同利用設備：包裝機、卡車、冷藏庫、曳引機、中耕機。

10.共同作業項目：整地、育苗、採收、包裝、運輸、加工。

二、特色：

1.經營企業化，產品多角化：特級福菜、福菜（陶裝/罐裝）、甘草榨菜、調味榨菜、梅干菜。

2.配合公館鄉農會設立食品加工廠，以產製銷一元化方式，加工成品，分級包裝運送各市場。

3.設有「共同經營班子女安親（讀書）之福利」措施。

4.活動的場所寬敞，硬體設備充足。

5.班上的共同生產設備皆有專

人負責管理，並經常做定期的維護。

6.完全根據市場需求，來決定產品的種類及產量。

7.自行建立多元的銷售管道，銷售不成問題。

8.班會務運作皆有確實記錄，並遵照計畫執行。

9.班基金充足，且不斷成長，可供班員借貸及觀摩旅行之用。

10.班基金用得多，回收亦多。

11.積極爭取參加輔導機關所辦的講習訓練或觀摩活動，並經常辦理班員的觀摩與展售活動。

12.自創「美之味」品牌，行銷全省。



晚香玉 ； 串串展笑靨

介紹雲林縣虎尾鎮花卉產銷班

花生和大蒜是雲林縣頗具傳統和代表性的經濟作物，種植面積和產量均居全省之冠，根據83年版台灣農業年報統計，82年花生生產佔全省70%以上，大蒜則佔全省81%；而位處雲林縣中心地帶的虎尾地區，更是此二項作物的主要產區。多年來隨著經濟之繁榮與進步，農村勞動人口外流至工商業，導致僱工不易，工資高漲，形成農產品的高成本負擔，加上兩岸關係迭變，大蒜和花生大量非法進口，遏止取締不容易，對生產農戶造成嚴重打擊，以致省產農產品滯銷，價格滑落，不敷成本，政府雖曾責成相關單位和農會辦理契約栽培緊急收購和促銷，但因受諸多因素限制，卻也總是顯現出緩不濟急的窘態，更何況如此又非根本解決問題之道。隨之而來的，又有我國積極申請加入世界貿易總協定（GATT）的強大壓力和隱憂。

值此農業正遭受內憂外患之際，虎尾鎮農會有感於非積極尋求一些較有前瞻性、高經濟性的替代作物以資調適，當不足挽救已趨劣勢的農村經濟和農民營農信心。虎尾鎮花卉產銷班即是在此種因緣際會

下發起籌組而成。

花卉產銷班成立經過

本花卉產銷班籌組之初，即由虎尾鎮農會多方面蒐集相關產業資訊並審慎評估往後發展潛力，在詳細分析目前市場發展情況後，一致認為花卉產業勢必能隨著國民所得和生活水準的提昇而持續成長，換言之，花卉產業當能隨著市場需求量增加而保有產業發展空間和開拓潛力，而且其單位面積產值也最高，頗符合高經濟價值作物之原則，於是毅然決定籌組本花卉產銷班。



晚香玉(夜來香)田間生育情形



虎尾鎮花卉產銷班
班長陳火平先生

由於花卉產業對虎尾鎮農民來說仍屬新興產業，一切花卉之栽培管理技術和經驗均甚缺乏，不宜遽然投入技術需求性高之花卉種類，於是本產銷班決定先行選擇在台灣本島已有百年以上栽培歷史，而且其栽培管理較簡單粗放且適合雲嘉南地區生產的已本土化之晚香玉（夜來香）為試植發展作物種類。如果推廣發展成果不錯，預定於栽培管理技術純熟後再依計畫逐步投入資金設備和技術需求性高之種類。

規劃栽培種類既定，農會即積極宣導農民加入生產行列，並於82年2月中旬於本場雲林分場，邀集國立嘉義農專教授和本場專家召開晚香玉（夜來香）栽培生產技術說明會，以協助農民先行瞭解晚香玉生長習性和栽培管理技術要領，並預先熟習晚香玉市場狀況及以後發

展趨勢。本產銷班到如今之所以能在穩定成長中求發展，鎮農會事前週詳的規劃和充分準備居功厥偉。

班組織運作健全 在穩定成長中求發展

本花卉產銷班於82年2月成立，至今雖僅兩年多，但因為本產銷班組織健全運作靈活，班員間除藉由定期和不定期班會作技術交流檢討溝通外，更常藉著班員間的互相觀摩研習和相互的提攜來改進栽培管理技術和分級包裝作業方式，以提昇產品品質，所以才能有今日的「小有名氣」，難能可貴的是班員平均年齡相當年輕化僅37歲，更有3位班員年齡僅25歲。且有多位是學有專長的農專或農校畢業生呢！農會主辦指導員林進參先生表示，有幾位班員即是其早期的四健會作



晚香玉內銷裝箱情形



晚香玉外銷之包裝處理

業組班底從青少年時期就在農會羽翼下成長茁壯，現在升格為產銷班班員；依舊與農會保有密切關係和強勢的向心力。也因為班員年輕活潑，所以對新技術和現代化企業的經營理念均保有高度的學習熱忱和信心，班員中幾位較年長的非但能與年輕班員保持水乳交融理念一致的狀態而且還能分享經驗提攜後進，形成互助互補效果，每次與班員接觸很容易的就能感受到產銷班中瀰漫著躍動的朝氣活力和信心。在82年試植生產時，為能儘速掌握到晚香玉栽培管理要領，班員對整個生育過程仔細觀察記錄和研究比較



晚香玉(夜來香)採收樂



晚香玉(夜來香)內銷之分級處理

以改進缺失。

產銷運作概況

本產銷班成立時班員數25名現已增加到32名，種植面積也由82年的4.5公頃增加到83年的14.9公頃，成長三倍餘。82年試植由於產期調節控制不當和栽培管理技術較不純熟，所以原訂由11月份起試銷日本，卻提前自10月份出貨，總計外銷14次76,400支但卻僅僅順利通過4次，10次遭檢出薊馬而被燻蒸處理。外銷契約價每支4.5元雖比內銷價格高，但並不順利，內銷價格雖不高但較穩定，82年收益比原作



班員虛心接受專家技術輔導



晚香玉分級處理後外觀整齊

落花生、大蒜高出3倍以上。83年則因內銷價格高漲，平均每支售價在10元以上，外銷契價僅5元，所

以83年產品係以內銷為主，外銷量到目前為止僅3次共7,500支，外銷通關相當順利，此乃歸因於班員經過一年多來的研究改進，已能適切掌握切花品質了。

本產銷班營運之初，其作業方式原採用將所有班員產品於採收捆紮後均送至設於農會之集貨場，再由專人予以分級和包裝，惟因班員分散鎮內，較偏遠者運送上常感不便，且在盛產期量多時全部送場分級包裝常會造成擁擠和作業不易之困擾，經多次檢討溝通，認為要改進作業效率則須再行依地理區位作任務編組，使每一小組能以集約栽培包裝作業方式來降低產銷成本和增加效率。所以現行方式是將原產銷班依區位劃分為三組（即虎東、

虎西、虎中)選出各組長作各定點的聯繫事宜及共同分級包裝作業總監，而後各組產品依規定時間內一次運送至班集貨場並作最後一次之總抽檢後共同裝運到全省四大花卉拍賣市場銷售，由於產品共同分級和包裝作業完善，產品銷售情況良好。此種作業方式除能提高作業效率、節省各別班員往返奔波之煩和成本，且可激發各組班員榮譽心讓產品共同分級包裝作業做得更徹底完善。

本花卉產銷班訂定之未來發展方向有三：一是繼續加強栽培管理技術提昇切花品質以進軍國際市場，二是兼顧種球生產並以拓展外銷為主(82年曾試銷日本結果尚佳)三是積極開發嫩稍之食性料理。以上三大目標如能順利成功，則晚香玉前景發展將大有可為。

鎮農會全力配合支援和輔導

虎尾鎮農會在賴總幹事領導經營下，積極投入農業相關產業的產銷經營，由農會本身設立農產品加工廠和農特產品展售站，保價收購鎮內所產落花生和大蒜予以加工和展售促銷，幾年下來已有相當不錯的成果，對虎尾鎮農村經濟發展之助益頗大。農會對本花卉產銷班之輔導更是不遺餘力，因為本產銷班成敗可還關係著該鎮農業經營型態轉型成功與否的命運呢！所以在本班成立時，農會即積極主動的為它

尋求各種銷售管道，產品除了計畫運送各花卉拍賣場外，還與花卉出口商商洽妥當議定由82年11月至12月份產品以每支4.5的價格試銷日本市場。即在生產的同時就做好銷售準備工作，使班員能安心生產而無後顧之憂。產銷班成立以來，更為使班員在栽培管理和銷售作業上能更得心應手，即時時與本場和國立嘉義農專之專家教授保持密切聯繫，除舉辦多次講習訓練外，機動地並作了多次實地診斷和輔導，及時地協助班員解決各項問題，尤其在試銷日本時，產品被日本檢疫出薊馬而遭受燻蒸處理時，農會更積極會同專家研應對策和徹底解決方法。在經費的支援上農會更是盡心盡力，於83年更編列經費和申請有關單位經費補助配合設置集貨場及冷藏包裝機具和設備，讓本產銷班能在設備完善的環境下作業，以提高產品品質和作業效率降低產銷成本進而增加收益。行筆至此，深深感受到本產銷班之所以能一路順順當當走過來，固然是班員本身能自立自強勤奮不懈，更重要的是有鎮農會全體同仁一路不辭勞苦地給予鼓勵、扶持和支援，陪伴著班員踩過創業的艱辛和一起品嚐努力耕耘後的甜美果實，在這有汗水、淚水和笑聲的歲月裡，農會的努力付出是值得感恩和肯定的。也於此再次祝福本花卉產銷班，百尺竿頭，更進一步。

