

共同打拚，增加收益

二水鄉大坵園蔬菜產銷班



班員參加教育觀摩，前往田尾研習花卉栽培活動

近年來由於經貿國際化，自由化之影響，國內農業所面臨的主客觀環境已有重大改變，又我國即將加入關貿總協組織，農業所受衝擊預期是相當大，而傳統農業生產者各自為政，缺乏協調溝通的組織

運作，以致常常造成農產價格呈現菜土菜金的現象，因此，農政單位乃積極運用農業資源，推動現代化有競爭力的農業產銷組織。

二水鄉農會積極輔導成立的大坵園蔬



大坵園蔬菜產銷班生產的長茄，深受消費市場歡迎
(陳如床／提供)

菜產銷班，經由班員擬訂生產計畫及開拓市場，以共同努力達到提高農民收益的目標。

背景簡介

民國74年，由於農會辦理共同運銷，乃積極整合本班，在81年再配合農業產銷經營組織整合實施要點，重新組合成立二水鄉大坵園蔬菜產銷班。本班主要生產作物以苦瓜、茄子及絲瓜為主，分二期從事生產作業，生產制度如下：一期苦瓜於11~12月間進行穴盤育苗，1~3月進行營養生長，4~7月是採收期。一期茄子在11~12月間進行穴盤育苗，翌年1~4月初行營養生長，4~8月採收期。一期絲瓜亦在11~12月間進行穴盤育苗，1~3月營養生長，4~6月中旬採收。扁蒲在6月中旬播種，9~11月採收。胡瓜在6月播種，6~9月行營養生長，9~10月採收。二期苦瓜採收期是在8~10月；二期絲瓜在8~10月採收；二期茄子採收期8~12月。

班組織與班教育活動



苦瓜是本產銷班生產的主產品之一(陳如床／提供)

班會的召開與班員活動及感情聯繫，需要有一固定場所，故本班設有會議室一處，此會議室設在集貨場內，同時備有班設備包括桌椅、辦公桌並裝設電話及飲水設備。本班定於每月1日召開班會採標會的方式，以提高班員參與的興趣，舉開會議討論班務，研究系統栽培管理技術，並討論運銷工作，建立品牌形象，以提升競爭力，增加收益；平均班員出席班會比率高於九成。

在教育訓練方面，83年度舉辦觀摩研習二次，分別研習埔里文心蘭栽培、南投百合栽培及田尾花卉栽培(如圖)，並前往台南六腳研習綠蘆筍栽培管理，同時配合農會舉辦農特產品展示會及展售會，並辦理新技術新品種講習會，鼓勵班員參加鄉農會舉開的教育訓練，建立班員基本知識，不斷求新求進，以開拓農業生產領域，創造更美好的農業美景。

班共同設備之利用

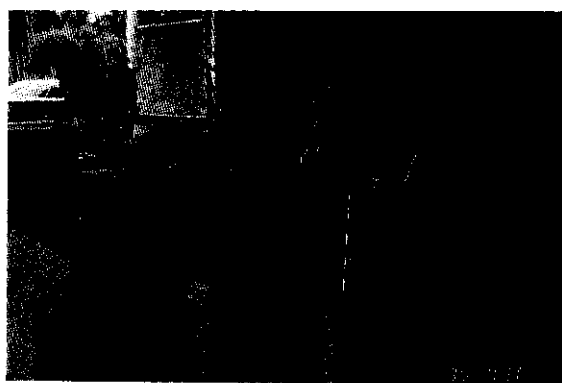
本班配合農會辦理共同運銷，設共同

設備半自動打包機。由於打包過程需要繁瑣的步驟，常造成浪費勞力及損毀產品的現象，農會為協助解決農民的困難，乃補助購買半自動打包機，加速運銷流程，減少勞動費用。洗滌設備的建立，可集中貨品，大量進行洗選的工作，可達到去除雜物同時可進行分級，提升品質的效果，故本班產品能獲承銷人的喜好。

產銷現況及運作

1. 產銷現況

在班員加強技術交流的情況，加上技術單位的輔導下，農產品的生產已能供應足量品質好的農產品；農產品銷售方面，班員將生產的產品運至集貨場，再由農會運銷工作人員評定品級，依市場需求，分別供應台北市第一、第二及三重市果菜市場，進行拍賣。本班在分級方面採用嚴格標準，先採用2L、L、MS 大小的品級，再分別依特優良的標準，共把產品分成12等級，確實達成分級標準化，已能符合市場的需求深獲消費者好評，並能取得相當



參加共同運銷、農產品分級包裝

好的價錢。本年度以茄子的價錢最穩定也最有利潤，茄子收穫期在9~12月，9月份平均售價為每公斤65-70元，10月份為每公斤45元，11月份每公斤25-30元，12月每公斤32元；苦瓜售價，一期4~9月的平均售價每公斤21元，9~11月二期作平均售價每公斤35元；而運銷所負擔的手續費是6.4%（包括鄉級3.9%及省級2.5%），材料費每箱約負擔2元，農會透過共同運銷的作業，平均5日內將貨款匯入供貨農民的帳戶，此運銷管道已在地方上深獲

自然農法

農神

- ◎內含10支菌群，厭氣性與好氣性互補，(chain-reaction)環環相扣，可克服各種酸化及鹽類障礙之土壤。
- ◎10支菌群中，包含3支溶磷菌，可有效分解磷肥，促進磷、鉀、鎂之吸收。
- ◎經過長期醱酵、馴化，菌種安定，密度高，活性好，絕不膨罐。
- ◎非酵母菌、酵母粉泡水稀釋，歡迎比較。
- ◎可與一般農藥混合，但銅劑不可。

◎經濟部工廠登記證◎Na99-161694-00
◎肥料登記證號碼：台製質字第13101號

活菌肥料百百種，選買“農神”有效果!!

保證成分：全氮1.5%·全磷1.2%·全氧化鉀2.5%

香瓜·西瓜·木瓜·苦瓜·哈密瓜
只要是瓜·使用“農神”頂呱呱!!

好瓜用農神
農神出好瓜

●屏東蓮霧白露催化，應灌土300倍，促進花芽分化。

國立中興大學園藝系67級畢業
微生物技術指導員 簡富裕



神農肥料加工廠

公司：台中中興路中興農會13101號
TEL：(04)3898288-3810947

好評。

2. 產銷運作

本班過去使用的集貨場是租來的，設備相當簡陋，由於班員有感於集貨、分級、包裝等作業的不便，乃在農會的輔導下，興建集貨場。本班產品主要的銷售管道是透過農會辦理共同運銷，由農會青果運銷主辦人會同班幹部共同評定品級，經過適當的包裝後，再運往台北市第一、第二及三重市果菜市場銷售。本班約束班員按產銷計畫進行生產與銷售，在班員的協調與溝通下，已能推動秩序運銷，確保產品銷售的利潤。同時配合育苗、育種的登記，以推動控制產量的目標，藉以穩定貨源，並穩定產品品質。

班基金與會計管理

本班班基金的來源，主要是透過標會的方式（標會金額每月2,000元）。在競價的情形下，本月的得標人就是下次班會的主席兼召集人，主席至少必需把得標金額與利息額的總和拿出來請客，在這種富

有人情味的班會方式推動下，班員們相當熱衷這種活動，帶動班員出席班會的誘因，同時可提升班員的向心力；除此之外，班基金還包括政府機關的補助與農會的補助金。班設基金帳戶一冊，存款於農會，帳目的管理皆由會計負責並在每月班會時提出收支報告，同時公告於班場所供班員查閱。

班組織與領導

班成員中，有擔任農會理事、監事職務，在班長張天德先生的領導下，積極向有關單位申請配合計畫，加上班員對班的向心力，已朝向計畫產銷的目標努力；本班在進行共同選別的作業上，已能建立公信力，同時在農會指導員的輔導之下，配合市場的需要，使本班產品已打出自己產品的品牌。組織的健全，力量的發揮使班員更有信心從事農業的生產。有此成果，最主要的原因是因為班員們能分工合作，在生產栽培技術、植物保護、有機質施用及種子、種苗供應調配方面、市場開拓及

農作物栽培網

● 省時省工 ● 降低成本 ● 提高產量



- 適用於：
莖類、爬藤類、瓜果類、蔬菜類
- 用途：
防風、防雨、防止倒伏、不易發生蟲害、方便採收
- 大量減少農藥使用次數

- 主要產品：
花網／瓜網／芹菜網／蘭草網／豌豆網／防(捕)鳥網／洋香瓜地面網／甜椒網／蕃茄網／辣椒網／絲瓜網／葱網／大蒜網／蘆筍網／茄網／萬年青網
- 其他主要產品：漁業養殖籠／運動網／安全護網

欣隆製網股份有限公司

工廠：彰化市彰南路174-1號
電話：04-524625、613567
傳真機：047-611750

分級包裝方面都能建立作業的程序，班員們任勞任怨，不計個人時間的成本，才能使本班班務日益成長，各項業務能屢創佳績，班員們也有更好的收益。

結語

1. 分工專業方面

表面上看起來，以乎本班班員都從事生產到銷售階段的作業；實際上本班從生產栽培、施肥、植物保護、種苗栽培到市場調配、分級包裝、產品行銷都進行分工負責的制度，賦予每位班員的職責，班員在班會期間皆能作通盤的討論，以達成組織分工的共識，發揮專業分工的功能。

2. 共同生產資材方面

班共同資材與設備的充分維修與利用，可降低班員的生產成本，更可充分發揮設備的功能，嘉惠班員，降低生產成本。本班目前已朝此方向努力，同時也積極推行生產資材共同採購的作業。

3. 領導統御方面

班遴選班幹部，各有其專長，平常代

班員執行班務，不計個人犧牲奉獻，熱衷各項班務活動，以身體力行來帶動班的旺盛活力。

4. 觀摩教育活動方面

不斷地求新求進，是成功的關鍵，因此本班相當重視班員的教育訓練，分別舉辦觀摩、訓練及講習會的活動，加強班員經營管理的理念與能力。

5. 研究發展方面

在班員的生產過程中，不斷開發更有效率的投資途徑，研究提升栽培管理的技術，並不斷加強技術交換及觀念的溝通，創造各項研究發展的成長，才可確保農民的收益。

6. 共同運銷方面

在農會的輔導協助下，配合台北市第一、第二及三重市果菜市場，辦理共同運銷，同時供應高雄市及台中市果菜市場，分散銷售管道；期能在目前農產品競爭競價的情況下，提升農產品的價格，以確保農民收益。



農、漁、牧、養殖業專用

主要產品：
木瓜網室防蟲專用網・蔬菜網室覆蓋網・養殖業保溫網・果樹防鳥防蠅網・溫室網・針織遮光網・高級紗窗網・建築用安全護網

吉田塑膠織網股份有限公司
住址：彰化縣鹿港鎮彰頂路22巷137號
TEL: (04) 7711621 FAX: (04) 7716328

