

產銷一體，快樂無比

中壢市蔬菜產銷班第2班經驗談

班長／曾祥發

本人從國小畢業後便到鐵工廠當學徒，從學徒到師父，天天辛苦的工作，只能賺到微薄的工資，無法得到合理的盈餘，收入仍無法維持家計。民國77年政府推行精緻農業，推廣設施培蔬菜，便到處去參觀設施栽培蔬菜的方法，認得設施栽培短期葉菜類為一有利之經營方式，便從父親手中接過0.9公頃的土地，來經營搭建設施，種植蔬菜，在改良場講習會上由許多老師得到設施栽培蔬菜的技術，加上陳添來老師多次熱心指導，在種植上大致已不成問題，最大的問題還是在於銷售的管道上，經過一段艱苦的路程，才到今天苦去甘來的局面。

一、自產自銷困難重重

自產自銷好像是最佳之銷售管道，其實不然，起初一天50台斤都賣不出去，只好送人去試吃品嚐設施蔬菜有別於露地栽培之蔬菜，我連菜販都送給他們吃，他們的反應果真好吃，本來是生意上的對手、敵人，而變成生意上的助手、友人，但如要生產與銷售二者兼顧就根本不可能量產

，後來只好批發給人經銷，自己只從事生產方面，讓別人賺一點而自己少賺一點，收入反而增多。

二、量產去佔有市場

經過一段時間在市場上摸索，總算得到一點訣竅，知道市場之導向，那些蔬菜比較好銷，那些蔬菜就多種一些，自己單打獨鬥之力量有限，於是組成設施蔬菜栽培產銷班專種高品質之蔬菜，每天平均供菜量3~5噸，有時候多到8噸或更多，且逐漸佔有市場，影響一般露地栽培者之市場空間。

三、以量制價要量產才有收入

菜價雖貴但如無法量產亦無法得高收入，比方說菜價低，每台斤10元，我每天採1~2棟亦有500~1,000台斤，收入亦有5,000~10,000元，一個月下來亦有10來萬元，日子亦不難過，像去年先有梅雨後又逢賀伯颱風，天天都1~2萬元之收入，天天工作12小時亦不感到累，如果菜價低於採收工資時全班分擔廢耕，除有契約之單位照常上市供應外，其餘一概不供應。

四、採收及採後處理

本班的各種菜種，只有以每束300公克為一把，用塑膠籃裝，每籃重量80~100台斤不等，均有掛牌標明，清洗後浸冰水預冷，再存放在冷藏庫內以保持新鮮品質。

五、提高品質，降低生產成本

目前之社會消費型態，為高消費型態，品質好價格高要比品質差價格低來得好賣，所以全班均以施用有機質肥料為主，化學肥料為輔，一方面可以防止土壤障礙之發生，再方面可使亞硝酸鹽之致癌物質減到最低，使消費者吃得健康。生產資材如種子、有機質肥料、塑膠布均統一採購，買的量多，好殺價，成本就低，資材經常都有預存，如去（85）年賀伯颱風，人家沒有塑膠布可更新，本班則有，有損壞立即修復好繼續生產，不像人家要等縣府來勘察補助，望補助的事業長不大。

六、個別生產、共同運銷

本班以個別生產，經班會決議後依各人之專長與個人土壤性質適合種植之菜種儘量發揮，採收後自行處理，再運往班之冷藏庫存放，於翌日凌晨2時左右由專人運往班之調配中心標售。

七、資訊要迅速

語云：『知己知彼，百戰百勝』，本班設有資訊網路，對市場行情動態瞭如指掌，當缺貨時多供貨，市場供應量如超過消費量時，就減少供貨量，採供需平衡對策，才能平穩價格。

八、計畫生產及調節供銷量

在設施栽培短期葉菜類，對天候逆境之調適非常容易，所以必需計畫生產，在台灣每年之梅雨、豪雨、颱風多多少少都



中壢市蔬菜產銷班第二班班長曾祥發先生
(黃貴豪/攝)

會有，很少碰上風調雨順，如沒有梅雨或豪雨與颱風之年度，夏季種植短期葉菜是最淒慘的，因每天工作都在12小時左右，一旦夏天沒有賺到錢，這一年就完了，所以必需調節供銷量。

以上是本班的運作情形，不敢說很賺錢，但維持家計是不成問題，也因如此班員都很有向心力，每天工作時間比人家長，但我們有快樂的一面，每月都有固定休市日，利用休市開班會，輪流做東，開完會後聚一聚、唱唱歌，調劑身心，或利用冬季農閒到國外旅遊或到各地參觀，以求進步。