

產銷一體，快樂無比

彰化縣溪湖鎮蔬菜產銷班 第二十四班經驗談

班長 / 陳滄敏

本班班員因多數生產浮香瓜，產品性質一致，遂於84年年底脫離原有之產銷班，重新整合為溪湖鎮蔬菜產銷班第二十四班，組班初期僅有21人，後因班務運作深受地區農民肯定，相繼要求加入，班員數增加至27人，但為維持班之品質，凡不合格者再予以精簡，班人數也因此降至25人，另3人因請假超過規定，依班會決議改降至一般班員。

目前本班春秋以栽培天蜜、秋蜜為主，夏秋季亦以秋蜜為主要栽培品種，秋冬季不再栽培浮香瓜，改種聖女小番茄。最近一年來，因班基金之來源有限，遂邀集班員投資同事業，以班基金之收入來促進班事業的發展，起初在楠西鄉租地從事西瓜生產事業，因第一年獲利情形尚可，第二年班員均踴躍參加認股，選定芳苑種植西瓜，期待有豐收的一季。

班內除配合農改單位生產輔導外，已從無農藥生產走向有機農產品生產，將來更希望成立漁夫市場，將班之事業推廣到更高峰。

由於過去生產成本方面有些許認知，今日僅提供部分方法，請各位指正。

(1)85年度全班洋香瓜收入與支出表

- 全班班員種植洋香瓜面積：7公頃



- 每公頃採收量： $4,000\text{箱} \times 14\text{公斤} = 56,000\text{公斤}$
 - 全班採收量： $56,000\text{公斤} \times 7\text{公頃} = 392,000\text{公斤}$
 - 每箱平均新台幣： $31.5\text{元} \times 14\text{公斤} = 441\text{元}$
 - 每公頃平均： $56,000\text{公斤} \times 315\text{元} = 1,764,000\text{元}$
 - 紙箱： $26\text{元} \times 4,000\text{箱} = 104,000\text{元}$
 - 每公頃行仲： $1,764,000\text{元} \times 10\% = 176,400\text{元}$
 - 噴藥：10,000元/公頃
 - 雜費：10,000元/公頃
 - 簡易溫室：設施180,000元，鐵條150,000元
 - 有機質肥料與化學肥料：100,000公頃
 - 種苗：公頃60,000元/公頃
- 洋香瓜收入與支出彙整表

每公頃收入	\$ 1,764,000
紙箱支出	\$ 104,000
行仲支出	\$ 176,000
噴藥支出	\$ 10,000
簡易溫室支出	\$ 60,000
鐵條支出	\$ 180,000
有機質與化學肥料	\$ 100,000
種苗支出	\$ 100,000

合計 \$ 923,600 (不含工資)
(每分地：92,360元)

(2)85年度全班番茄收入與支出表

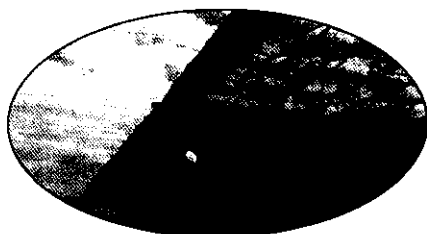
- 全班班員種植番茄面積：5公頃
- 每公頃採收量：3,500箱×12公斤=42,000公斤
- 番茄總採收量：42,000公斤×5公頃=210,000公斤
- 每箱平均價：400元

- 每公頃平均：3,500箱×400元×5公頃=750,000元
- 紙箱每公頃：3,500箱×16元=56,000元
- 每公頃減行仲：1,400,000×10%=140,000元
- 噴藥：70,000元整
- 雜費：5萬元整

番茄收入與支出彙整表

每公頃收入	\$ 1,400,000
紙箱支出	\$ 56,000
行仲支出	\$ 140,000
噴藥支出	\$ 70,000
雜費支出	\$ 50,000

合計 \$ 1,084,000
(不包含工資支出)
(每分地：108,400元) →

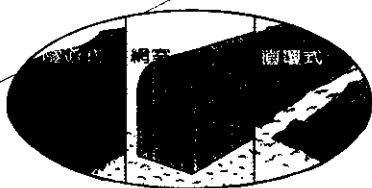


特點：

1. 掛耳處織有補強帶，堅固耐用。
2. 掛耳與網身緊密織成，一體成型。
3. 農友使用時，不必再加工省工又省錢。

掛耳式網品系列

清潔蔬菜專用網、木瓜專用防蟲網、遮光網系列網品



防蟲網

- 特點：
1. 透光性佳
 2. 通風良好
 3. 質輕強韌
 4. 耐候持久

- 效果：
1. 防止蟲害
 2. 舒緩暴雨
 3. 減少用藥
 4. 提升品質



煥坤企業股份有限公司

地址：彰化縣福興鄉西勢村員鹿路2段155號
TEL：(04)777-3878(總機) FAX：(04)778-9778

→ (3)85年度班基金與農場收開支表

記	事	收	入	支	出	餘	額
85年度至86年2月19日止		\$ 1,575,671					
班會總收入							
85年度至86年2月19日止				\$ 1,510,525			
班會總支出							
85年度至86年2月19日止							
總算總餘額						\$ 65,146	
班合作農場總帳表							
班合作農場投資金額：					\$ 602,515		
班合作農場總收入					\$ 881,772		
利潤					\$ 279,257		
以3/100之利作為本班班基金					\$ 837		
農場管理員給予一成酬勞					\$ 27,842		
餘額由班合作人員平均利潤					\$ 62,644.5		
總重量：105,616台斤，總件數：1551件平均單價9.81元							
每分地平均種3,017台斤							
班總收入		\$ 21,805,443 (細目如下)					
班基金		\$ 1,575,671					
農場總收入		\$ 881,772					
洋香瓜		\$ 12,348,000					
番茄		\$ 7,000,000					
班總支出		\$ 9,575,840 (細目如下)					
班基金支出		\$ 1,510,525					
農場總支出		\$ 602,515					
洋香瓜		\$ 5,882,800					
番茄		\$ 1,580,000					
班員合併全年度總收開支淨額 \$ 12,229,603 (不包含葡萄、水稻、蔬菜)							

(4)86年度產銷計畫

- 純有機洋香瓜產銷計畫：完全沒有使用（農藥）以（微生物）栽培
- 種植兩百棵預計每棵採收2顆
- 果粒標準：兩台斤半至三台斤為標準
- 甜度：14度至16度之間
- 每顆定價：新台幣750元
- 種子由台中農業改良場提供台中1號
- 種植至採收時間：3月中旬～6月中旬
- 銷售數量：110粒

(5)86年度產銷計畫

- 全班班員播種調整與市場分配

- 分為三梯次種植：第一梯次元月以後（洋香瓜）（開始）
- 每10天種植約一公頃
- 番茄夏季栽培時，預訂約元月種植，9月止收穫完畢
- 分級包裝視市場的需要而定，例如：北部果粒較不大，中部果粒也差不多大、南部比較起來果粒較大例如：西瓜，於80年時如以大粒為一箱做為標準，價錢較佳，但北部裝箱以中包箱為主，中部和南部以大包裝箱為主。

台中縣新社鄉蔬菜產銷 第十一班營運分析

／林士程

農民是很弱勢的團體，每年辛苦耕耘，所付出的時間與勞力常常與效益不成比例，農業資材每年一直漲價，可是蔬菜一到冬季大豐收時，相對就是血本無歸的時候，農民要如何扭轉局勢呢？唯一辦法就是要組織有制度有運作的產銷班。

產銷班的組織對農民有何好處？很明顯「產銷班」可促使生產成本降低，進而銷售價格提高。要如何使生產成本降低呢？必須具備三種條件：一、貨品品牌，價格要清楚，二、現金買賣，三、數量要多，前二項比較好處理，但是數量多對產銷班運作是有點困難，要如何解決呢？就是要農業企業化經營，班要去做生意，17位班員每人都是老闆、推銷員，靠個人的人際關係去推銷本班某一項產品。以泥炭土為例，市價一包650元、成本價450元，售給班員500元，相對成本降低150元，售給農民600元，班員服務費50元，如此模式經營，對班員成本降低很多，無形中對充裕班基金也有很大幫助，對農民也實惠方便。

要如何提高銷售價格，也要具備三種條件：一、蔬菜品質要良好，數量要多，二、徹底分級包裝，三、市價導向要清楚。要全班蔬菜品質良好，技術絕對要公開化，不要藏私，開會時利用20分鐘，大夥集思廣益來預防，共同使用農藥、肥料。再由兩位督察員巡視有沒有照規定去做。

要如何價格穩定，並在敗市時價格滑落慢點，就要徹底分級包裝，本班為了建立品牌，特別嚴格要求分級包裝。班員早上十點就要把苦瓜採好，集中在集貨場由



兩名班員進行選別，特級為五百公克以上，美級為三百公克，中級為紅熟、蟲咬，分級之後由兩名班員負責過磅，一名負責將其重量記在白板上，一名負責釘箱，再由三名執行裝箱作業，一名分批裝箱，整個作業一貫化且有條不紊，由於徹底執行分級包裝，市場反應良好，所以價格由本班掌控，避免市場剝削。

本班成立於民國80年7月，83年重整。由於採農業企業化經營，使班員每年生產成本降低40%左右，收入增加20%，為了靈活應用班基金，以財養財，11種生意本錢皆由班基金先支出。每年利用農閒由班基金免費招待班員夫妻三天兩夜觀摩旅行、三次卡拉OK聚餐、送小禮品、分紅利……等等，一切福利公開化，也藉由班活動使班員的情感更融洽。

一個班的營運要正常化，班員要有共同的理念，向心力要強，大家都要知道這是生命共同體，誰也少不了誰。任何一件事情沒有絕對的對與錯，要以什麼角度來看，所以班員有意見時要善良的建議，不要惡意的攻擊，幹部做任何事要對得起自己良心，班員眼睛是雪亮，因為幹部勞心又勞力，久而久之幹部的人格權威就樹立起來，此時幹部與班員互容、互信、互諒，班怎會不健全呢？

→ 台中縣大雅鄉蔬菜產銷班第一班營運經驗談

班長 / 張俊滄

本班成立於民國81年，在85年時，經過重整。本班承蒙各級輔導單位竭力盡心指導，現已具備產銷初步規模與共同營運雛形。然與組織農業產銷班之促成，共同經營創造利潤之理想尚有落差，本人先就本班營運概況略述如下：

本班班員15人，生產作物有葉菜、豆類、瓜類、玉米、毛豆、西瓜、木瓜，其中以小包裝葉菜為生產主力藉由產品條碼化，以直銷生鮮超市為重點。本班採設施栽培，全年不斷地生產，不受季節影響，因此可全年無間斷的供應超市，此為本班之優勢。然本班未設處理場，無法供應超市的普遍需要，僅以單一品項供貨。此點是為本班在市場上競爭力薄弱的關鍵。而在生鮮超市與量販店的規模越大時，本班產品若非有相當的知名品牌與特性，則單一品項反成本班進軍直銷據點的致命傷。

其次本班在與各家連鎖超市或量販店的往來經驗，亦足以與各班幹部詳述。本班主要直銷作物為小包裝葉菜，直接運達各直銷據點，銷售點有傳統市場攤販、超市、量販店、包裝處理場、物流中心。多年以來各種零售據點的承銷量互有起伏，情形大致如下：超市掘起導致傳統市場趨於沒落，連鎖經營又打擊到單店超市。近來批發倉儲興起，以其大賣場統倉管理，大量進出貨配合現代化單品電腦管理，大大降低進貨成本，也進而威脅各大連鎖生鮮超市。當然，其間起伏皆衝擊到本班的直銷經營策略。因各大超市與大賣場批發倉儲承銷量大，必為各家廠商虎視眈眈，更提高其議價空間，又以其對供應商規模



標準（供應量與品項）要求提高，更擠壓了本班的生存空間。

因而本班的銷售量與獲利逐年下降，再以各超市公司仿外國的採購技術，以五花八門的名目要求廠商貢獻非銷售成本的款項，有上架費、週年慶、新店開幕、月達成額（進貨額）年達成額的貢獻金、獎勵金、年終尾牙慰勞金、特賣折讓、DM製作費、更甚要求廠商認購其關係企業產品的情形，認購年節禮券也是各家的花招。幾乎無所不用其極的掏空生產者正當利潤，此時倒真懷念傳統市場的可愛。

市場本來就是競爭的，探究本班在市場上競爭力薄弱的原因有下列幾項：一、本班班員參與共同運銷的成員過少。二、本班雖稍具知名度但品項太少，不具備供應超市整體貨源規模。三、營業額未達一定標準，以致各項運銷成本偏高。四、未能掌握社會脈動與資訊，而錯失商機。五、班員向心力尚嫌不足，以致無法發揮整體力量。