

# 邁向成熟期的 田尾鄉花卉產銷班第16班

台中區農業改良場／戴登燦

## 前言

產銷班的組織發展，有學者分為成長期、成熟期及衰退期三個階段，一般的產銷班大都在成長階段的早期，平常雖依規定召開會議及運作，但欠缺助力，成長緩慢，有些甚至在補助中斷或輔導後即夭折變成名冊班。但也有些班在基礎人才及設備齊具後，開始成長，並且在管理制度的規範下漸漸走向成熟期，而成為一個可以自立自強的班，彰化縣田尾鄉花卉產銷班第十六班就是一個成長快速邁向成熟期的優良班。

## 組織運作



早期本班由一群來自各鄉鎮熱衷盆花生產的花農組合而成，在田尾鄉申請成立產銷班，為了出貨方便，則在永靖鄉租了一塊地供集貨及班會議使用。後來班業務陸續成長，遂於鄉內再租了一塊7分地，用以建設一處集合展示、會議、出貨及景觀的多功能產銷場所，使

→ 班務運作走向另一個新階段。

目前本班僅有7位班員，設有班長、會計、書記及總務，其中會計為專任人員，肩負班業務及帳務工作。班長規定一年一任，每年7月改選，8月交接，如今已是第三代班長，將來可能人人都曾是班長，為本班之另一特色。

本班班員初分正式班員及贊助班員，正式班員必須符合以下條件，(1)實際從事花卉種植1年以上，且面積達1分地或年產值50萬元以上，或(2)實際從事花卉種植技術、配銷工作達2年以上之其中一條。正式班員具有認股投資、選舉罷免權、經營事業補助、盈餘分配比例議決權、投資案議決權及班運銷之貨款保證。至於義務方面，則需(1)擔任班各項管理及行政工作，(2)依每台車200元攤提管銷費用，(3)班計畫貨品配銷需全數透過班，(4)個人場栽種品種、品質均經班管制，(5)均攤班經營損益，(6)參加班會及指定臨時班會，(7)遵守班訂定之各項規定。除了上述的權利義務外，對於本班班員之退出、繼承及開除等，都有明確之規定，且較一般產銷班詳細而完整，所以能奠定其穩固之運作基礎，而不受班長、班員異動之影響。

### 業務發展

班內每位班員都有自己的生產場，產品總計多達77項，除以個人既有的通路行銷外，其餘由班統一製作產品型錄，定期寄給各客戶參考，並不定期拜訪客戶，以介紹新產品及蒐集市場資訊。

為了更進一步服務客戶，目前在田尾的新集貨場，設有室外展示場，將班員之各項規格產品予以集中，讓客戶在訂貨時，可以在集貨場內看到實物，而毋須在各場間奔波，節省時間及電話費用；如果客戶訂購產品未滿一台車時，更可隨時補貨，增加營業額。

89年班員透過班場所銷售的貨款有350萬元，佔全部班員營業額的7%，且逐年成長中，全部的貨款都由會計作帳，並依班員別製表。雖然全班收取的手續費不足以因應各項支出，但因個人銷售額年年成長，所以偶爾再補繳班費也就無所謂了。另外，會計薪水由班員平均分擔，經營規模不夠大的班員負擔也不小。綜合本班基金之運用，大致可歸納如下：一、營業收入：來自(1)運費—每台車收取850元；(2)班費—每人每月收3,000元；(3)不定期收費。二、營業支出：支付(1)會計薪資每月18,000元，(2)運費每台車650元及(3)其他業務費用。

### 結語

在與一般產銷班的比較當中，首先可以看到，本班有固定及專業的會計人員，能做詳細的財務分析，既公開而公正，所以能避免金錢的紛爭，杜絕猜疑之心；第二，班幹部定期改選，不致有領導者專斷之情事；第三，班員素質高，對市場極為敏感，而產品具有領導性；第四，經營企業化，成本控制得宜，產品極具競爭性，加上最近遷建新場所，集各項功能於一處，相信在班齊心的努力下將有更美好的明天。 🐾