



採收作業

時時進步 · 年年改變 走在前頭 · 保持領先

— 桃園縣八德市蔬菜產銷班第 3 班

從剛成軍時的小巧規模，10年來，不斷倍數成長，桃園縣八德市蔬菜產銷班第3班如今已是每天運銷量超過2萬斤的龐然團隊，前進步伐仍毫不稍歇；「每年都有改變、時時有進步」，班長李傳添將此列為班隊經營最重要的信條。他強調，不進則退，對任何行業都適用，農業也不例外。

上午10時，桃園縣八德市蔬菜產銷班第3班集貨場的待客室，如往常般飄出濃濃的咖啡香，班員踱著閒散步伐，陸陸續續前來享受班會計邱垂亮精心研磨、烹煮的極品咖啡，大夥聊聊天、話話家常，輕鬆悠閒的姿態，與農人總是予人「汗滴禾下土」的辛苦印象，迥然不同。

高度專業化 · 餘暇喝咖啡

可別以為該班是玩票組合，農耕只是業餘休閒，恰恰相反，八德市蔬菜產銷班第3班經營型態高度專業化，每天供應新鮮優質蔬菜高達2萬至2萬5,000斤，以



作業流暢，班員輕鬆享受咖啡時間



自動噴灌設施

蔬菜產銷第 3 班採用溫室栽培

單一產銷班計量，應為全國第一，如此龐大的運銷量，該班在短短幾小時內就可配送完畢，作業流程快速緊湊，管控之嚴謹，絲毫不遜於尖端企業。以此鉅量的作業規模，班員卻能輕鬆以對，奠基於科學化精密計算，建構出最妥適迅捷的作業模式。「工作流程安排妥當，一切按部就班，根本不需操煩，班員吃飽閒閒，當然有餘暇喝咖啡囉！」邱垂亮笑著說明。

羅馬不是一天造成的。蔬菜產銷班第 3 班完善的作業模式，係經過時時檢討改進、不斷求新求變而建立，從草創期的小巧規模到如今雄霸一方，是一步一腳印打造而成。而「咖啡時間」不只具有聯絡感情、凝聚共識的作用，也常常是班員集思廣益、探究問題的最佳時機，該班很多創新的點子，就是在咖啡香氣迴繞時腦力激盪而蹦出來。

細微處用心·發揮大作用

該班自創管理模式及器材研發改良的成果洋洋可觀，例如採行的「顏色管理」

極富巧思，每位班員貨架菜籃各有專屬顏色，藉由顏色區分，運銷管理清楚可辨、毫不費事；遲到 1 分鐘罰款百元措施，強化準時進貨遵守時間的習慣；研發「上沖下洗」的清洗水台，可同時洗滌蔬菜根系及葉面，節省許多作業時間；灑水預冷設施利用冷藏室低溫水流循環自動噴灑，可同時處理 500 斤蔬菜，預冷效果更佳，且節約用水；活動插鞘式貨架可提升輸送牢靠度，此外，在簡易穴盤、手拉式播種機、自動噴藥系統等生產設施方面，也有突破性的創新與改良。

雖然部分創新與改良只是細微處，但對於精簡時間、提升產銷作業流暢度卻發揮極大作用。該班班員採收蔬菜後，清洗、預冷、包裝至冷藏 1 小時內全部就緒，2 萬斤運銷量不消幾小時發配妥當，超高運作效率，就是由點點滴滴的改良蓄積而成。

「每年都有改變、時時有進步」，八德蔬菜產銷班第 3 班班長李傳添將此列為班隊經營最重要的信條。他強調，不進則退，對任何行業都適用，走在前面，才有錢賺。



溫室內溫度高，風扇常備



上沖下洗清洗作業



裝箱過磅



一貫化分裝設備

高速包裝機·提升競爭力

有新想法，還得捨得投資才能付之實現。蔬菜產銷班第 3 班對必要的投資決不手軟。2 年前斥資 100 多萬元，引進 1 分鐘可打包 30 袋小包裝蔬菜的高速自動包裝機，由於封裝過程溫度高，不利蔬菜保鮮，於是特地設置專屬冷氣房，不吝投資只為提升征戰生鮮市場的競爭力。

去年度，該班設施投資額超過 5,000 萬元，主要用於闢建第二集貨場。面積 500 多坪的第二集貨場，原先規劃可用上 3 年，今年 6 月啓用後，沒想到出貨量成長速度超乎預期，短短 3 個月，運銷作業已出現塞車情形，空間明顯不敷使用，第三集貨場已開始籌備。

蔬菜產銷班第 3 班歷年添購各項設備的資金，全來自班基金支應，該班投資手筆大，班基金能應付龐大資金需求，在於該班組成後，每年均提撥營運收入總額 4% - 7% 納入班基金，因此本錢雄厚，不虞匱乏。李傳添班長表示，營運收益佳時，抽取高額班基金不覺得痛癢，因此資金充沛，優異的計畫可隨時進行，若是每遇投資計畫，即要求班員再掏腰包，籌資將較為困難。

自動化作業·節省人力多

尖端企業重視研發，能否搶占先機，往往關係企業興衰，競爭力越強的科技企業，提撥研發更新設備經費泰半越多。蔬菜產銷班第 3 班提撥一定比例的收入作為發展基金的做法，也具有相同意涵。

產銷第 3 班現有班員 10 人，經營面積約 23 公頃，生產主力為小白菜、萵苣、莧菜、菠菜、油菜、芥菜、空心菜等短期葉菜類作物，清一色為簡易溫室栽培，由八德市廣福路轉入該班生產基地，一座座緊密相連的白色溫室菜圃，整齊地排列在綠色田野之



間，非常壯觀而醒目。

該班生產作業自動化程度相當高，整地時，經過精密配算的基肥一次下足，由於溫室內不虞雨水沖蝕，肥分不會流失，直到採收幾乎不需補肥，灌溉水分有澆灌系統代勞，噴灑時機、分量同樣配合大氣溫度、溼度精密計算，滋養作物恰如其需，而在嚴密紗網隔絕下，蟲害可減至最低。李傳添班長表示，蔬菜播種之後，直到採收，過程幾乎不需人力操勞。



冷水預冷澆灌設備

創鄉情品牌·吉園圃認證

產銷班第 3 班主力產期為 5 - 10 月的夏季產期，鎖定國產蔬菜青黃不接、價格走俏之際，寒冷季節中南部蔬菜盛出，則



溫室隔絕蟲害，蔬菜長勢漂亮

抱持「度小月」的心情，並不著重量多。市場以北部為主，行銷通路原以批發市場及中盤行口為重，所占比例甚高，台北一市、二市、三重果菜市場都是重點供貨市場，近來年基於分散市場，積極開發大賣場、生鮮超市系統，進展飛快，已有後來居上之勢。

產銷第 3 班創設「鄉情」品牌，標舉安全、健康、新鮮旗號，早在民國 86 年，產銷班全體班員均取得吉園圃認證，目前正佈建生產履歷制度，今年並計畫購置精密藥劑檢測機，所有蔬菜均經事先檢測、安全無虞才能出貨，自行嚴格把關，對安全要求一絲不苟。

八德市蔬菜產銷班第 3 班組班歷史可上溯至民國 79 年，84 年因應農地綜合規劃方案重組後規模粗具，當時有 8 名班員，栽培面積不過 2 公頃出頭，88 年增至 16 人、面積 6.4 公頃，翌年增至 10 公頃，產銷班規模擴展速度極快，即使後來因配合組織重整一分為二，分立後的蔬菜產銷第 3 班，目前 10 位班員經營總面積



快速包裝機 1 分鐘可作業 30 袋

達 23 公頃，規模足足是草創初期的 10 倍。引領產銷班開疆闢土持續壯大，並由生產導向逐步轉型兼顧產銷合一發展的靈魂人物，正是班長李傳添。

停滯不進步·領先變倒數

甫榮獲 95 年神農獎傑出農民的李傳添，還是國小學生時即已下田幫忙種菜，經歷蔬菜產業由早先挑著菜籃市場叫賣的小農體制，一路演變至現今高度專業化的整個過程，豐富經驗，加上眼光銳利，李傳添正式投入蔬菜栽培，起步動作就很先進。早年，溫室栽培非常稀有，李傳添偶在市場上發現部分蔬菜特別漂亮，打探得知來自溫室，便嗅出未來趨勢，立即大膽投入，2 分地菜園投資 70 萬元搭建溫室，20 多年前這是很可觀的數字，後來他領軍的蔬菜第 3 班勇於投資創新，不難理解其傳承基因。

李傳添認為，現今台灣農業環境必須具備企業化經營理念、時時跟上時代脈動才有前景，固守傳統方式不變通，恐難生存，各行各業都是如此，農業也不可能例外。20 多年前，他組合約 5 分面積溫室蔬菜園區，當時是整個桃園縣溫室蔬菜最大集中地，如今這般大的面積只能吊車



顏色管理，每位班員使用不同顏色籃子



八德蔬菜產銷第 3 班集貨場

尾，只要幾年時間停滯不進步，很快就從領先掉到尾巴。

李傳添班長目前擘畫目標為強化生鮮超市直銷市場，並朝穩定夏季蔬菜價格努力，希望建立菜價在一定範圍內浮動的機制，因氣候天災因素造成的劇烈波動，由產銷雙方相互吸收，降低「菜土菜金」循環上演的困境，生產者與消費者同蒙其利。

品項少瓶頸·尋班際合作

不過李傳添推展宏圖眼前的困難點在於產銷班生產蔬菜品項不夠多，無法滿足通路所有需求，且單一產銷班終究有其侷限，生產面不可能樣樣俱到，尋求其它產銷班支援是解決之途，目前蔬菜 3 班除與縣內大溪鎮產銷班建立合作關係，在宜蘭、屏東、花蓮也有合作的產銷團體。

李傳添還提出工業界協力廠的構想，由產銷班提供經驗技術，輔導有意者加入，成為協力班隊。李傳添強調，如同一般企業，農業團隊規模越大、競爭力越強，發展空間也越大，將是未來努力的目標。



(相關報導請參閱《豐年半月刊》56 卷，第 19 期—神農獎系列報導)