



葡萄套袋管理

推動農產國際行銷 建構網路水果商場

—苗栗縣卓蘭鎮果樹產銷班第 63 班

苗栗縣卓蘭鎮是著名的水果之鄉，全境皆為淺山丘陵以及由大安溪沖積而成的河谷平原，上游不遠處就是雪霸國家公園範圍，大安溪水質潔淨無污染、沖積土壤肥沃、日夜溫差大，環境條件十分優越，所生產的各樣水果品質俱佳，高接梨、葡萄、楊桃享譽國內，在消費市場素有盛名。果樹產銷班第 63 班挾既有的環境優勢，在生產、品管、運銷各方面求新求變，精益求精，台灣加入 WTO 後，面對水果大量進口衝擊，收益反而逆勢成長，證明事在人為，只要提升經營績效、時時進步，何懼競爭。



苗栗縣卓蘭鎮果樹產銷班第 63 班成立短短 4 年多，在班長羅豐義的帶領下，以嚴謹的組織輔導強化產銷班的運作功能與經營管理效率，成為苗栗縣第一個建置「產銷履歷」的班隊，打開「慶江」品牌知名度，並善用組織力量，結合小農發揮大農的規模經濟效果，提高整體競爭力，傑出的經營表現，榮獲 95 年全國十大績優產銷班。

重質不重量·嚴選班員

卓蘭鎮果樹產銷班第 63 班成立於 91 年 8 月，目前有 14 位班員，整體經營面

積將近 20 公頃，分別種植高接梨、巨峰葡萄與楊桃，其中高接梨最多，約占 8 成，楊桃、葡萄各占 1 成左右，與其他產銷班相較，屬於規模小巧的產銷班，不過，班長羅豐義堅持重質不重量，申請加入的農友必須經過嚴謹的審核，除了經營理念投合外，首先需由產銷班幹部依據申請農友人品等條件進行審核，再由全體班員確認，因此成軍 4 年來，依舊維持固定的班員。



高接梨採收

第 63 班另以「慶江」為別名，並以慶江為行銷品牌，「慶江」看似平凡，卻饒富深意。副班長黃明城說，卓蘭鎮是客家庄，住民泰半是客家人，而慶江讀音有如客家話「最美」，產銷班組班之初，為了取一個響亮、好記又有意義的班名，經班員們集思廣益、仔細推敲後，敲定以「慶江」為名，班員們也以班名自我期許，要栽培出最美的農產品。

產銷履歷·農產身分證

農產品「產銷履歷」的建制如同為農產品掛上「身分證」，整個產銷過程透過「產銷履歷」條碼一覽無遺，對食品健康



分級選果作業

安全把關可發揮極大作用。卓蘭鎮產銷班第 63 班雖是新組班隊，卻搶風氣之先，除了取得 CAS 吉園圃認證外，民國 93 年即參加產銷履歷建制訓練、94 年接受輔導、95 年 8 月建制完成，成為苗栗縣第一個實施產銷履歷建制的果樹產銷班。

引領 63 班後發先至的主要推手班長羅豐義，外表黝黑、粗獷，性情爽直、聲如洪鐘的羅豐義，現年 53 歲，大半輩子從事果樹栽培，算是老牌果農，卻具有嶄新的企業化經營理念。他認為，台灣加入世界貿易組織後，如果仍採傳統的經營方式勢必難以和進口水果抗衡。「提升經營績效，緊隨先進經營概念，才有競爭力，而健康安全為當前潮流，消費者越來越重視，缺少健康安全的認證，路必然越走越窄，雖然建置產銷履歷事項繁多，但既是潮流所趨，晚做不如早做。」羅豐義說。

自製有機肥·確保品質

完成產銷履歷建置後，不過 2 個月，63 班生產的楊桃就打入「愛買」、「新光三越」、「高島屋」等生鮮超市系統，增闢行銷管道，也



班會召開情形

增加班員們的收益，建置產銷履歷效益立即顯現。

此外，第 63 產銷班除了開源，也重節流，有機肥料均自行製造生產。由於該班重視品質，果樹有機肥用量多，成本負荷重，經班會討論決定自行生產，一來減輕支出，並確保肥料品質。自製有機肥以花生為主要原料，由班員共同採購，以副班長黃明城提供的壓碎機輾榨發酵後製成。羅豐義班長估算，1 年可製造約 2 萬公斤有機肥，節省約 12 萬元經費。

在包裝等資材方面，該班同樣採取共同採購方式，1 年約可節省經營成本近 2 萬元。果品運銷採共同運輸，由數家運輸



班員共同包裝

公司比價決定，運費 3 個月結算 1 次，同時要求運輸公司每箱回饋 2 元給班隊，1 年約可獲得 1 萬多元回饋金，納為班基金。為避免班員的貨款遭倒帳，運輸公司需確保收回所運送到行口商的貨款。此外，由於班隊的成立經費不多，並未花大錢興設包裝、集貨場，而由副班長黃明城免費提供住處 1 樓權充，2 樓則做為會議室，各種節流作為雖然節省數額不多，但點點滴滴也是生財之道，能省則省，原是企業經營成功法門之一。

嚴格分級·爭行銷優勢

第 63 產銷班生產主力的高接梨、葡萄在國內均屬大宗水果，產業發展成熟，要在眾家農業好手之中爭得行銷優勢，並不簡單。第 63 班特別著重品質控管，嚴格實施分級選別，高接梨甜度需在 11 度以上，單果重量為 10A 至 16A，果型圓美；葡萄甜度需 18 度以上，單串重量 300 公克以上，色澤紫黑色、果粉均勻無瑕疵；楊桃甜度需 11 度以上，單顆重量 8 兩以上，方能掛上「慶江」品牌共同運銷。品質未達標準者，則由班員自行銷售。



有機肥壓榨機

共同運銷計價辦法由班會決議執行，產品的進貨價格則參考當季果菜市場批發行情訂定，並商定各班員繳交數量，統一交由班隊辦理銷售，一批銷售完畢，必須再次召開班會商定價格及繳交數量，進出貨品之盈虧則由班基金承擔，班員所繳交的產品並須由品管組蓋章確認管收。



榮獲十大績優產銷班各界賀匾

無懼 WTO · 逆勢成長

生產方面，第 63 產銷班均編定年度生產規劃，高接梨嫁接日期、嫁接穗數、施肥時間、有機質肥料種類、藥劑使用、人工授粉、疏果留果數量，乃至成熟期採收作業，均訂有作業準則。葡萄的生產管理規劃，參照葡萄優質供果園技術輔導，田間作業管理標準化，並以 CAS 吉園圃推薦藥劑及用藥規定防治病害；行銷通路方面，除了打進生鮮超市系統，第 63 班也透過網路行銷，宅配客戶逐年攀升。

第 63 班成軍以來，全班營收年年成

長，高接梨收益從 92 年的 750 萬元、93 年增至 822 萬元，94 年更達 1,127 萬元；葡萄從 92 年的 110 萬元，93 年 135 萬元、94 年達 180 萬元；楊桃的收益也同樣節節上升。

羅豐義班長表示，從該三項主要作物的收益數據顯示該班的經營情況，在台灣加入 WTO 後，面對水果大量

進口衝擊，反而逆勢成長，證明事在人為，只要提升經營績效、時時進步，何懼競爭。



產銷班自產有機肥



慶江品牌包裝箱

各司其職·班員均幹部

第 63 產銷班的組織編制，除了一般的正副班長外，較特殊的是，所有班員均為幹部，各有編派任務，分為共同採購、品管、銷售、運輸、生產技術等 5 組，每組 2 至 3 人，所有班員各司其職。

由於當初組班就以理念投合為招募班員基準，第 63 班在團隊運作方面特別重視班員之間資訊、觀念的交流，使全班同步成長，班規訂定，強調班隊活動需全員參與，每個月 2 次例行茶會，未準時到場者，處以罰款，3 次無故未參加月會，予以開除。幾年來，班員出席率幾近百分之百。

該班也重視組織學習，班員需排定參加農政單位舉辦的各種研習、觀摩活動，同時邀請農改場等專家學者到班講習先進的病蟲害防治法、安全用藥，傳授農業栽培技術與產銷新知。該班班員平均年齡 45 歲，每位班員都會上網，羅豐義班長並取得農民網際網路技術訓練證書，生產技術組長傅昭榮也取得農業資訊網路入門證書。

訂定目標·企業化經營

第 63 班生產不忘公益，農作生產本業外，也積極參與地方公共事務，在產銷班各項作業運作上軌道後，班員們結合社區，有錢出錢、有力出力，舉凡急難援助、社區建設、環境維護均熱心參與，如協助卓蘭救護隊進行緊急救難事件，並協助社區老人會辦理各項活動，服務熱忱獲得地方各界的肯定與好評。

羅豐義表示，第 63 產銷班以企業化理念經營、創新研發生產優質安全的農產品、開發新產品、建立品牌、靈活行銷為創班宗旨，並訂下短、中、長程目標，短程目標為建立共同採購資材、人力相互支援、植栽技術交流、落實水果分級、實施共同運銷等項目。中程目標為設置班集貨場、建立水果生產履歷制度、企業化經營管理，如今均已達成，未來將朝向建立水果網路商場、結合其他農產業成立策略聯盟、推動農產品國際行銷等目標邁進。



營運報表製作詳實