

文圖／林立宏 協助單位／行政院農委會農糧署

企業化管理・引入新科技

西螺蔬菜產銷班班長程昆生



美生菜為最有競爭優勢與經濟價值的蔬菜

對於農業始終懷抱熱情的程昆生，為提升西螺地區蔬菜產業競爭力，不僅利用水平網室栽培，並注入生物科技，使用「多功能種子膜」的農業生產技術，以突破網室有機蔬菜的播種栽培瓶頸。並申請雙重認證，提供消費者健康又安全的蔬菜。

為因應加入WTO經濟自由化的趨勢，提升農業整體競爭力，雲林縣西螺鎮蔬菜產銷班第16班班長程昆生，利用水平網室栽培葉菜類蔬菜，並於民國83年配合政府推動「吉園圃」標章認證工作，在西螺鎮農會輔導下成立蔬菜產銷班，創立「和心蔬菜」品牌，初期產銷班栽種的面積只有4公頃，現已擴充達15公頃。

農事管理企業化

程昆生出身於務農世家，自小對農事即耳濡目染。唸彰化高中時，放棄繼續求學的機會，繼承家業，全心投入農業經營。至民國83年，配合政府的農業政策，共同推動「吉園圃」標章的認證工作，因此，同年6月，在西螺鎮農會的輔導下，召集志同道合的農友，成立西螺鎮蔬菜產銷班第16班，並停止農機代耕的業務，專心投入產銷班的工作。程昆生把蔬菜生產期，分為前期、中期、後期三個階段來管理，配合銷售市場的需求，有計劃作階梯式生產，因而在產銷上可以減少廢耕的風險。

為發揮產銷班過去只注重生產的功能，程昆生在父親的支持下，提供他住宅區約400多坪的土地，供產銷班應用，至84年後，陸續完成300餘坪的集貨場，內部含小包裝處理場80坪，冷藏庫60坪，為了讓空間充分使

用，使農產品方便處理、儲存、轉運，另闢2樓75坪的空間，供作辦公室、康樂室兼會議室、閱覽室兼會客室，其餘作生化檢驗室與資材室使用。

程昆生非常注重幹部的在職訓練，經常鼓勵班員幹部接受農業上的各種訓練，以充實各方面的新知識，迎接未來新的挑戰。在栽培管理上，程昆生利用32目隔離網，加上生產土地浸水處理，以減少農藥的使用量，且利用天然有機資材防治病蟲害，同時，購置蔬菜播種機，供班員們輪流使用，減少購買種子費用及間拔工資。

雙重認證的保障

除在栽培管理上省工、省時、省錢外，程昆生也注重運銷的改進，使產品品質保持新鮮，利用冰水淋浴設備，保持蔬菜產品的鮮度，也率先採用全場進出貨、轉帳電腦化管理，且引入工業用搬運流通系統，利用不同通道，使流程順暢，減少搬運時間，並設置生化檢驗室，對產品採取不定期快速抽檢，確保蔬菜產品的安全，提供消費者健康又安全的蔬菜。

對於自己和產銷班班員們生產蔬菜的品質，程昆生要求得特別嚴格，經常利用班會、



班長程昆生



供應中小型超市的小包裝蔬菜

田間巡視的機會，不厭其煩的向班員們宣導正確的用藥知識，且配合台南區農業改良場及西螺鎮農會的技術指導，改善現有的慣性栽培方式，朝向自然共存法則，生產安全無虞的「吉園圃」蔬菜，確保消費者食的安全。

程昆生不因獲得「吉園圃」標章認證而滿足，86年提出「和心蔬菜」的商標註冊，87年獲得經濟部中央標準局核準。「吉園圃」認證是共同標章，「和心蔬菜」是產銷班自有品牌，利用雙重商標維護自己產品的信用，與為生產蔬菜的品質作保證，因而先後榮獲90年度國家品質保證商品金像獎，與評列為全國90年績優「吉園圃」產銷班、90年度國家工商科技人才「食品工業人才金像獎」，以及農委會頒發全國農業最高榮譽的傑出專業農民「神農獎」。

程昆生指出，產銷班第16班偏重於栽培葉菜類的蔬菜，全年度生產小白菜、青江菜、萵苣、空心菜等，進入冬季後，增加生產菠菜、茼蒿、結球萵苣等蔬菜，行銷通路以直銷為主，如中、北部、東北部生鮮超市、中大盤商、國軍副食系統、便當業者等。程昆生成立的小包裝處理場，將32位班員們所生產的蔬菜，加以處理成小包裝，不僅提高產品的附加價值，並提供農村婦女的就業機會，另外，在每年的寒暑假期間，也提供工讀生赴現場打工的機會。

種子膜四大優勢

此外，程昆生率先與增一生物科技開發公司配合，使用「多功能種子膜」的農業生產技術，希望能突破網室有機蔬菜的播種栽培。「多功能種子膜」是一種含經過定位、定量的種子、生物性肥料、生物性農藥等介質之特殊膜層，種植後不需再播種、間拔，減少除草、除蟲等工作的農業生產技術平台。可以突破過往播撒種子不均勻、雜草叢生之傳統技術困境，簡化農耕的過程，降低人工成本，減少或不需噴灑化學農藥與除草劑。

「多功能種子膜」生產技術對農民在耕作上的幫助，具有4大特性：1. 標準化—事先將各類作物種子，依其特性定量於紙膜間，且



產銷班的蔬菜小包裝處理場

依其生長所需之行、株距不同而定位，使作物品質整齊均一、標準化。2. 省工—種子膜直接鋪設於土地上，不需人工撒播及間拔，簡化農作物之栽種過程，避免種子浪費，作物也不會因播種不均勻，而生長得大小不一，可以減少農民的勞力支出，且不會增加農民的生產成本。3. 豐收—由於種子膜已加入生物菌種，防止各種病蟲害，進而提升蔬菜品質，並改善土壤之硬化與酸化現象，且作物植株已定位定量，生長期通風良好，陽光日照均勻，水分養分平均，作物生長迅速，品質也均一，可增加單位面積產量，增加農民的收益。4. 方便—因行株距固定，作物生長整齊，採收時方便，且整理迅速，易於包裝處理，節省很多時間。

開拓內外銷版圖

民國90年，前行政院農委會主委陳希煌推廣農業的策略聯盟，企圖把原來生產國內市場的土地面積，轉換成主要供應外銷市場。在此期許之下，由相關業者成立「台灣大宗蔬菜產業聯盟」，希望將台灣生產過剩的蔬菜，銷售到國外的市場。程昆生參加「台灣大宗蔬菜產業聯盟」如今已邁入第5年，目前在外銷新加坡的結球萵苣部分，唯有西螺鎮蔬菜產銷班第16班。

國內市場行銷部分，隨著消費習慣改變，各種物流中心陸續成立，對以往著重直銷市場的產銷班來說，衝擊相當大，因此，尋找各地物流中心卡位，爭取生存空間勢在必行。程昆生也與其他蔬菜產銷班策略聯盟，相繼供應中小型超市、飯店小包裝蔬菜，發揮地方特色產品互補，開拓產銷班行銷版圖。

雲林縣西螺鎮蔬菜產銷班第16班 (05)587-1505