

產銷班經營管理模範

田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班

文 / 吳建銘 圖 / 田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班

106 年度臺中區農業改良場轄區由彰化縣田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班、臺中市新社區花卉產銷班第 7 班榮獲全國 10 大績優產銷班，臺中市后里區蔬菜產銷第 7 班、國姓鄉養蜂產銷班第 1 班獲得全國優良產銷班，為促進產銷班彼此標竿學習，以下以田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班為例，介紹產銷班經營管理運作實務，供現

有或未來欲組班的農友參考，以提昇產銷班經營運作。

一、基本組織運作

本班成立於 94 年 12 月，現有班員 15 人，生產規模 26.24 公頃，主要生產庭園樹木、水生植物、花壇或景觀植物，班員依產品線分為苗木組、灌木組、地被組、



▲田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班品牌識別

團結的田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班班員



療育小品盆栽，吸引消費者目光

水生組，每組各有負責班員。班具固定班場所及專屬集貨場，懸掛公約、標示牌、班 Logo、組織架構圖、生產作業流程圖等，顯示組織凝聚力。班員感情融洽，以 Line 分享市場交易量價、技術、政策資訊等，每年固定召開 4 次班會，平均出席率達 93%，詳細記錄與建檔，並追蹤決議事項執行情形。班積極進行學習，常邀請專家到場指導與參加訓練，班自辦造園景觀技術士課程，輔導 13 位青農考取造園景觀乙級證照。

二、組織功能的運作與績效

產銷設備訂定共同使用管理辦法，包含電動輸送機、蒸氣殺菌攪拌機等。訂定資材共同採購辦法，包含軟盆、培養土等，年節省 323 萬 700 元以上。產品線分為苗木組、灌木組、地被組、水生組，依通路別訂定分級標準。訂定共同銷售辦法、訂單整合、集貨、包裝運輸辦法，建立以班為中心之共同接單生產及銷售體系，105 年共同銷售達 2 億 2,500 萬元，主要市場

為景觀工程、零售等。

三、經營管理績效

本班透過中衛體系共同接單生產，擴大經營規模與供貨能量，使班成為觀賞花木產業的重要供應基地。訂定田間管理、品管驗貨、包裝出貨等流程、主要產品年月產銷表，擬定中長期發展策略，包含降低成本、鼓勵青農返鄉、開發省工機具、建立電子商務、升級至 6 級產業等。產品線每組設置負責班員，節省集貨運輸距離與提升管理效率，並以盆器顏色及大小區隔產品。定期公開收支日記帳、財務報表等供班員檢視，並利用電腦進行文書處理。共同銷售產品嚴格控管品質，大量供應公共建設、大型展覽、公共空間佈置等，獲配合廠商肯定。產品外箱貼二維條碼方便物流管理與追蹤，確保瓶插及盆花觀賞壽命。特殊績效方面，許淑美班長當選 100 年十大神農與 106 年度彰化縣傑農協會理事長、99 年代表彰化縣參加全國農事經驗發表獲得亞軍、多次參與各級單位產業文化佈展及競賽獲得良好成績、致力蒐集植物種原，吸引邁阿密熱帶植物園及日本植物獵人前來蒐集品種、班利用露天高架苗床與立體化溫室栽培，增加單位生產面積 50-70%、導入機械設備，提昇作業效率與節省成本，廢土回收利用，年節省成本 30 萬 5,500 元。

四、政策參與度

班配合政策，鼓勵青農入班，熱心參與農村再生社區輔導。配合循環農業政策，利用土壤消毒機回收介質再利用，減少廢棄物。班積極參加各地區農會產業文化暨展售活動，提高曝光度與展示農產品，105 年合計參加 11 場展售會活動，並常參與大型展覽，如臺北花博、溪州公園景觀佈置等，成績亮眼。班與輔導單位關係密切，參加各類講習及宣導會、四健家政輔導、農村青少年輔導、打簾社區活動等，熱心服務與關心地方事務發展。

五、結語

田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班以中衛架構企業化經營，以班為生產基地向外接單，並導入露天高架苗床與立體化溫室栽培、機械設備及循環利用廢土，提高單位生產面積與節省成本，105 年共同銷售額高達 2 億 2,500 萬元，專業化生產使班在景觀工程界佔有一席之地，班苗木、灌木、地被、水生植物品項合計 1,000 餘種，種類眾多，經常吸引國外專家前來訪問與蒐集，堪稱庭園花木界的 7-11。



田尾鄉庭園花木產銷班第 29 班之中衛體系生產架構



班利用露天苗床(左上)與立體化栽培提升空間利用率(右上)，使用輸送機(左下)與自動上盆機(右下)提升作業效率



田尾庭園花木產銷班第 29 班為觀賞花木產業重要的供應基地