

績優產銷班介紹

中壢市蔬菜產銷班第二班

■曾祥發

中壢市蔬菜產銷班第二班成立於82年10月，班員全為同一里的人，班員中大部分從社會上各行各業打滾過轉行，雖然不一定是學農的，但從小在農家長大，多少也知道種菜的技術與方法，更難能可貴的有從電子業、商業、鐵工等轉行而來者，對於電腦資訊之獲得及操作最為熟練，從商界轉業者對行銷管道、市場之資訊甚為靈通，從鐵工轉行者，對於搭建設施最為內行。班員中之教育程度從國校到大專都有，平均年齡在40歲左右。班員間全以夫妻檔參與，團結合作，幹勁十足，年終的班會就研擬翌年之生產計畫，做好翌年班員共同努力的目標。

全班都是從事設施栽培，種植小白菜、青梗白菜、芥菜、莧菜、空心菜、萵苣、芥藍、茼蒿、菠菜、甘藷葉、紅鳳菜等生育期間短、回收快的短期葉菜類為主。由於初夏有梅雨，夏末初秋有颱風豪雨，菜價較高，因此全班依班會之決議，依個人之專長與土壤性質去選擇主攻的菜種，再加以調整輪作，全班採個別生產、共同運銷之出貨方式，送到班內之調貨中心轉手給菜販，並與餐廳、伙食團訂有契約，必須天天供貨，如缺貨時由班員間相互支援，促使產銷班之功能運作充分發揮。本班在各級政府輔導及各位班員共同的努力下，經過一段艱苦的路

程，才有今天苦盡甘來的局面，以下介紹本班整體的運作方式。

一、自產自銷困難重重

自產自銷好像是最佳之銷售管道，其實不然，起初一天50台斤都賣不出去，只好送人試吃品嚐，設施蔬菜有別於露地栽培之蔬菜，我們連菜販都送給他們吃，他們的反應果真好吃，因此，本來是生意上的對手、敵人，竟也變成生意上的助手、朋友。生產與銷售二者兼顧，便無法擴大經營規模、大量生產，於是專事生產方面，批發給人經銷，讓別人多賺一點而自己少賺一些，結果總收入反而增多。

二、量產而佔有市場

經過一段時間在市場上摸索，總算得到一點訣竅，知道市場之導向，那些蔬菜比較好銷，就多種一些，自己單打獨鬥的力量有限，於是組成設施蔬菜栽培產銷班，專種高品質的蔬菜。每天平均供菜量三至五噸，有時多達八噸或再更多，且逐漸佔有一般露地栽培者之市場空間。

三、以量制價，要量產才有收入

菜價逢高時如無法量產也無法得高收

入。舉例來說，菜價低時每台斤 10 元，每天採一至二棟有 500～1,000 台斤，收入有 5000～10,000 元，一個月下來約有 10 萬元，日子亦不難過。像前幾年，梅雨又遇賀伯颱風，天天都有 1～2 萬的收入，雖每天工作 12 小時也不感到累。

如遇菜價低於採收工資時，全班分擔廢耕，除有契約之單位照常供應上市外，其餘一概不供應。

四、採收及採後處理

本班的各種菜種都以每束 300 公克為一把，用塑膠籃裝，每籃重量 80～100 公斤不等，均有掛牌標明，清洗後浸冰水預冷，再存放在冷藏庫內，以保持新鮮品質。

五、提高品質，降低生產成本

目前之社會消費型態，為高消費型態，品質好價格高要比品質差價格低來得好賣。所以全班均以施用有機質肥料為主，化學肥料為輔，一方面可以防止土壤連作障礙之發生，另一方面可使亞硝酸鹽之致癌物質減到最低，使消費者吃得健康。

生產資材如種子、有機質肥料、塑膠布均統一採購，買的量多好議價成本就低。資材經常都有預存，85 年賀伯颱風過境，其他班的班員沒有塑膠布可更新，本班則可立即修復損壞的設施繼續生產。

六、個別生產、共同運銷

本班以個別生產，經班會決議後依各人之專長和生產計畫與個人土壤性質適合種植之菜價儘量發揮，採收後自行處理，再運往

班之冷藏庫存放，於翌日凌晨二時左右由專人運往調配中心標售。

七、資訊要迅速

語云：知己知彼，百戰百勝。本班設有資訊網路，對市場行情動態瞭如指掌，當缺貨時多供貨，市場供應量如超過銷費量時，就減少供貨量，採供需平衡對策，才能平穩價格。

八、計畫生產及調節供銷量

在設施栽培短期葉菜類，對天候逆境之調適非常容易，所以必須計畫生產，在台灣每年之梅雨、豪雨、颱風多多少少都會有，很少碰上風調雨順，如沒有梅雨或豪雨與颱風之年度，夏季種植短期葉菜類是最拼的時段，每天工作都在 12 小時左右，一旦夏天沒賺到錢，這一年就完了，所以必需調節供銷量。

以上是本班的運作情形，不敢說很賺錢，但維持家計是不成問題，也因如此班員間很有向心力。雖然在夏季每天工作的時間比人家長，但我們也注重休閒娛樂，在每個月固定的休市日，我們開班會，輪流作東，開完會後聚一聚、唱唱歌，調劑身心，或利用冬季農閒到國外旅遊或到各地參觀，以求進步。