

金山地區農會萬里鄉 花卉產銷班第一班的合作精神

台北分場 傅仰人 02-26801841

綠美化景觀工程界一提到矮性灌木材料，最先想到的供應商就是「萬里鄉花卉產銷班第一班」。該班為金山地區農會所輔導，目前以柳枝芳、柳敬恆、謝國賢、許政義及黃明山等5位花農為主體，經營面積約21公頃，經營項目以作為景觀配置、行道分隔綠籬及邊坡植被等使用之盆栽矮性灌木為主，種植種類包括杜鵑花、含笑花、仙丹花、桂花、女貞、茶花及石斑木等約50多種，年銷售量約300萬盆，年營業額約2千5百萬元。回想金山地區的花卉產業發展歷史，應溯源自民國50年代，由於藉由陽明山捷徑出入台北的關係，柳枝芳的父親即對當時陽明山上蔚為風潮的杜鵑花及茶花栽培販售產生興趣，進而學習栽培，至60年代又有許政義及黃明山的父親等人加入行列，共同開啓杜鵑花、茶花及桂花等量產銷售事業，進而打開金山花卉的知名度。民國78年由農

會輔導成立了農事研究班，82年配合農林廳政策改組為花卉產銷班，之後與農會之良好配合且歷經多次的重組及磨合，塑造了今天令人稱道的合作團結運作模式。

該班的團結合作精神與事蹟，不論從共同採購、共同學習、栽培技術與經營管理經驗交流、市場客戶分享與相互調貨支援、留有餘地的計畫生產與追蹤服務及因地制宜推廣適栽物種等等，都讓接觸該班的客戶佩服不已。其中共同學習方面一定看到5位一體，深入投入決不空手而回，且沒有附帶遊樂行程，以至於常讓同行者感到無趣至極；栽培技術則於各生產環節專研其準確率，既重尺寸外觀，更重植栽內在品質；經驗交流及分享則絕對開誠佈公，只怕表達有所不足，而讓人走冤枉路；班員間調貨的支援則視為優先要務，盡全力達成；計畫生產則保守考量，絕不滿載；頂級的追蹤服務，重視下游施作之成活率，不出沒把握的產品，就怕顧客不賺錢。由此種種用心所顯現之效益包括，全班班員生產零殘貨，及維持客戶高信任感，讓全班營收維持每年20%的成長率。

合作順利的背後也立基於良好的分工，該班因分工創造的經營優勢，由班員的專長互補運作可見一斑。柳枝芳當了11年班長，帶領班於84年、85年、86年榮登台灣省百大優良產銷班，自己並榮獲87年神農獎，本身個性淳樸務實，對植物種類及市場需求應用敏銳，對於本土原生植物及新品種開發亟富興趣。柳敬恆無悔的承接茭白筍專精的家傳農業，對於作物栽培技術的萃鍊有獨到的功力，對於班的市場開拓策略積極，如熟



▲金山地區農會萬里花卉產銷班主要成員
(左起：農會推廣股長梁忠宏、黃明山、柳敬恆、柳枝芳、謝國賢、許政義)

衷於有計畫且適地適用的試作型推廣生產，另外對名利務實的見解，不見汲汲營營的熱衷公關事務。謝國賢沒承接父業當漁夫而從事科技研發工作，順從內心渴望再回歸故鄉務農，窮理致知的精神、重視資訊的收集和扎實的研發訓練，引領杜鵑花產業由土掘苗朝向穴盤育苗及盆植生產。許政義年紀最長，是金山花卉產業濫觴的見證者及參與者，但對創新的執著，並未隨年齡增長而忘懷，由他身上可印證，改革及學習不一定是年輕人的專利。黃明山年紀最輕，個性溫和勤快，繼承父業從農辛苦，但毫無怨言，重視客戶拜訪、售後服務及產銷資訊收集，加

上其他班員的協助，使他的經營成長快速，青出於藍。

「積極、主動、開拓市場」是該班班員自我的體認，但合作精神促成班的運作成功及永續經營，應該才是其他產銷團體可以效法的真諦。由接觸班員時的謙虛低調，只希望能有更多相同理念的人可以協力運作或跨區合作，而不希望追隨者惡性競爭破壞市場，在在表現出「人無遠慮必有近憂」的先見之明。台灣各農產業之產銷班團體人才濟濟，或許能從此拋磚中體會出，能將散砂攪和使「團粒化而結合」在一起，合作是最好的媒介。



▲杜鵑花多樣性種原收集是該班生產差異化產品的利器。（金山地區農會推廣股游士賢提供）

ISSN 1683-9668



9 771683 966006

GPN : 2008100106

定價 : 20元