

產銷班的新星 竹田花卉產銷班第二班

楊文振

究班。早年的竹田花卉研究班，班員不限於竹田鄉花農，包括鄰近鄉鎮的「死忠換帖」，生產的花卉種類切花、盆花都有，就是沒有文心蘭。直到民國81年，才有班員開始種植文心蘭，此後，文心蘭栽植面積漸漸增多。

民國84年，栽培文心蘭的花農為拓展文心蘭外銷市場，自行購置設備，執行外銷業務，並且成立文心蘭外銷組織，不過，並沒有向有關單位正式申請獨立產銷班，仍然附屬在竹田鄉花卉產銷班第1班中，如此一來，成為班內有班的奇特現象，所以每次第1班開會，都有2個班長。所謂道不同不相為謀，兩派意見自然經常相左，以致第1班組織運作日趨式微，應驗了兩敗俱傷的俗話。

前年，文心蘭花農正式向相關單位申請成立竹田花卉產銷班第2班，班長為陳文懃先生。為進一步發揮人力資源功效，去年3月又將班員區分為基本班員和普通班員。目前該班擁有基本班員15人，普通班員，散佈於附近鄉鎮，但是共同運銷文心蘭的班員有61人。文心蘭經營面積共23公頃，86年外銷日本的文心蘭達974,500支，可能是台灣最大的文心蘭產銷班。



生產之文心蘭有70%達A級優質之外銷品級

去年，文心蘭外銷日本的價格相當不錯，所以栽培文心蘭的農友個個眉開眼笑，快樂得不得了。竹田花卉產銷班第二班可謂是文心蘭外銷的最大贏家，因為該班最大宗的產品就是文心蘭，年產量超過200萬支，而且品質優良，大部分符合外銷的規格。

竹田花卉產銷班第二班是高屏地區產銷班一顆明亮的新星。雖然它最近一次改組時間在民國86年，然而，老班底卻是12年前成立的竹田花卉研



文心蘭押花—產物文化

該班的班組織分工很細，除班長、副班長、會計、書記這些基本幹部外，還設有行銷組、採購組、管理組、技術組。組織系統中依地區劃分六個小組，各組設小組長一人，負責聯繫和服務班員的任務。班會每月召開一次，相當正常。

俗話說「有錢好辦事」，班務推動時，樣樣少不了要花錢，所以班基金很重要。該班除每人入班時繳5,000元當班基金外，還不時有活水灌注，這個活水源頭就是外銷文心蘭一支收取0.1元，以及班員未依規定的貨品，一律轉入內銷，充公當班基金。

因為該班班基金充裕，班員遂想出一套花錢的藝術。所以下列事項通通由班基金補貼：1.促銷活動2.參加彰化以北的講習會3.班集貨場改善4.產品折損補貼5.開會時的紀念品。

竹田花卉產銷班第2班的外銷作業採取共同選別、共同分級包裝、共同計價。集貨場和冷藏設施則全部由農會提供，省下一筆可觀的設施成本。不過，為擁有屬於自己的窩，該班今年得到相關單位的奧援，開始興蓋

100坪左右的集貨場。為降低生產成本，生產資材如肥料、農藥、塑膠盒，以及採後處理的材料：保鮮管、保鮮劑、包裝紙、膠帶、打包帶、紙箱，全部共同採購。根據班的統計，如此可以降低生產成本20%以上。

該班所生產的文心蘭，有80%透過2-3家貿易商以委託的方式外銷日本。由於內銷量少，而且品質較差，導致班員比較缺乏行銷和教育消費者的觀念。

大多數的產銷班還是脫離不了技術掛帥的窠臼，該班難免也有這項缺憾，惟該班已有產業文化的概念，已經開始結合家政人員，從事相關的活動。這是好的開始，如能擴大活動層面，繼續推進到消費不眾，相信對文心蘭的消費會很有助益。🌿



該班接受產銷班考評情形



分級包裝外銷