

檸檬產期調節種子師資培訓班

(開辦日期：99年9月8~9日，結訓人數20人)

主要課程內容	授課講師	職稱	服務單位
檸檬產業現況與生理特性	邱祝櫻	副研員	高雄區農業改良場
檸檬栽培管理與產期調節	邱祝櫻	副研員	高雄區農業改良場
農藥的管理與安全使用	黃德昌	場長	高雄區農業改良場
檸檬產期調節技術田間操作與演練	邱祝櫻	副研員	高雄區農業改良場
	許其勝	農友	
檸檬病害綜合防治技術	陳明昭	助研員	高雄區農業改良場
推薦藥劑整合與安全使用	陳明昭	助研員	高雄區農業改良場
檸檬肥培管理技術	許哲夫	助研員	高雄區農業改良場
檸檬產期調節技術綜合討論	邱祝櫻	副研員	高雄區農業改良場
	全體學員		

產銷班幹部練—基礎班

(屏東場次開辦日期：99年8月17~18日，結訓人數39人；高雄場次開辦日期：99年8月25~26日，結訓人數35人)。

主要課程內容	授課講師	職稱	服務單位
農藥的管理與安全使用	黃德昌	場長	高雄區農業改良場
問題的分析與解決	李俊賢	經理	中國生產力中心
產銷班的組織運作與輔導	林勇信	副研員	高雄區農業改良場
農產品商品化設計與行銷規劃	林豐瑞	副教授	屏東科技大學農企系
經營管理在產銷班的應用	蔡文堅	助研員	高雄區農業改良場
產銷班組織運作--經驗分享	陳文懃	班長	竹田花卉產銷第三班
經營計畫書的撰寫	蔡文堅	助研員	高雄區農業改良場
農業產業整合發展	李賢德	研究員	高雄區農業改良場
班組織運作的問題與改善(分組討論與發表)	林勇信	副研員	高雄區農業改良場
	全體學員		
如何提升產銷班經營績效(分組討論與發表)	林勇信	副研員	高雄區農業改良場
	全體學員		
本班產品的行銷規劃(分組討論與發表)	林勇信	副研員	高雄區農業改良場
	全體學員		

農業產銷班經營管理診斷輔導

李賢德、林勇信、蔡文堅、陳明昭、朱雅玲

本年度輔導產銷班班別、輔導重點與成果如下：

一、高雄縣大樹鄉農會果樹產銷班第24班：

本班原有班員14人，經產銷班重整，4進4出仍為14人，但面積減少至13.94公頃。本年度加強生產管理，係改良場玉荷包合理化施肥輔導示範點，並辦理成果觀摩活動。已通過吉園圃與產銷履歷驗證，實施共同選別15%，共同計價12%，並為外銷供果園優先對象。本年度全班售價較往年平均提高28%，

年營收 37,500 千元。99 年度申請補助 609 千元，包括班場所設施、廣告招牌、選果機、乾燥機、集貨場整修工程、電動大門及有機液肥製造設施 2 組等，加強有機資材之應用，改善荔枝品質，推動生態產業。

二、高雄縣六龜鄉農會果樹產銷班第 26 班：

本班成立於 94 年，班員 32 人，班長邱瑞斌君。全班面積 32 公頃，以台農二號網室木瓜為主，96 年產銷班考評分數 98 分。歷年發展於 95 年開啟木瓜外銷日本市場，97 年 10 月通過 TGAP 農產品產銷履歷驗證，97 年 5 月包辦高屏地區木瓜品質競賽冠、亞軍獎項。99 年度爭取 471 千元補助，輔導重點及主要成果如下：在現有集貨場規劃設置班會議場所，並完成班場所、集貨場、及共選共計現場作業流程動線規劃，並添購會議桌椅、重量式分級機、打包機等設備。利用新增設施設備推動農業經營管理活動，在組織管理辦理優質安全木瓜生產技術、市場行銷、分級包裝、團隊共識講習計 5 次，現場輔導 6 次；凡那比颱風過後迅速進行清園、災後復耕等工作，加速樹勢恢復，減少損失；辦理資材共採共購節省約 45 萬元。行銷管理以當地地標「新威大橋」為圖案設計標章，以「波飛」為品牌行銷，每公斤單價提高 3-5 元之效益，因剛上市知名度不高交易量有限。在推動共選共計方面，初期以核心班員 7 人參加試營運，逐步建立推動機制，因受凡那比風災影響質、量，共選共計累計運銷量為 2016 公斤，但平均單價 30 元/公斤，比班平均單價提高 11%。利用半自動化分級與包裝封箱設備，提高人工搬運、選別及包裝封箱之作業效率 25%。

三、屏東縣東港鎮農會果樹產銷班第 2 班：

本班 26 人、13.5 公頃，平均每戶僅 0.52 公頃，蓮霧經營規模不大，但知名度高。以參加 99-100 年高雄場優質蓮霧比賽為例，即有第 2、3 名各 1 人，優良獎 1 人，占總獲獎人數 30%。生產管理認證方面，已通過吉園圃及產銷履歷，歐盟 WGAP 認證現正申請中；行銷通路以共同運銷(包括行口商)70%為主，其餘為果富、永豐餘生技、直銷配送(宅急便)、新光三越等。本年度申請 750 千元，補助項目包括集貨場周邊設施 43 坪、冷藏庫 10 坪與有機液肥設施 1 套等，以推動共同集貨、選別、分級、包裝、冷藏作業，擴大內、外銷經營規模。

四、屏東縣枋山地區農會果樹產銷班第 2 班：

本班成立於 87 年 6 月 1 日，班員 13 人，班長戴正一。全班面積 22.74 公頃，主要作物為愛文芒果。96 年產銷班考評成績 77 分，98 年 95 分。

運用深入訪談及焦點團體討論方法，引導班員依民主方式做 SWOT 分析(如表 1)，充分掌握產銷班內部問題，再由班員依民主表決方式將問題收斂達成共識，據以決定產銷班經營策略。

在生產管理採用防風林、防風網、提早套袋等措施，減少風害至 10% 以下，而符合外銷日、韓品質的果品提高至 20%。經由共同資材採購、土壤檢測合理化施肥、自製液體肥料降低生產成本 3~5%。配合冷藏設備，增加產品多樣性及附加價值，其中芒果乾加工量增為 3~5%。在行銷管理：AA 級品質(3~5%)由班共選共計以共同品牌行銷，A、B 級品由班員自選自銷，C 級品(3~5%)作芒果乾加工。在組織管理班員依班公約、組織編組修訂行使權利義務，班員主動學習成長，內化為組織文化，累積創新改變的能量，帶動產業永續經營能力。

表 1、屏東縣枋山鄉果樹產銷第 9 班 SWOT 分析

優勢	劣勢
<ol style="list-style-type: none"> 1. 產期早。 2. 風味獨特、品質佳。 3. 藥檢合格、產品安全。 4. 產地行銷展售據點。 5. 分級包裝、確實。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 未精準詳實的生產成本記錄。 2. 產品單一。 3. 果皮色澤不符合(市場需求)。 4. 用藥成本高。 5. 抑制劑及益收使用不當。
機會	威脅
<ol style="list-style-type: none"> 1. 外銷數量增加 2. 宅配數量增加 3. 消費者樂活安全消費需求 4. 消費者經由網路團購 5. 網路購買行為風氣漸成氣候 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 風害、氣候影響因素大 2. 栽培面積增加 3. 市場未依驗證標章優先拍賣 4. 外銷市場受大陸、菲律賓威脅

高屏區農業合作社運銷體系之研究

楊文振

農業合作社經營型態以專營的農業合作社為主，主要經營業務集中在生產和運銷。農業合作社運銷農產品的方式一般分為收買運銷、委託運銷和普林運銷。本研究目的在探討高屏地區農業合作社以何種方式經營？如何經營？本研究對象以高屏區申請通過之水果類農業運銷合作社為主，共計發出 92 份樣本，回收有效問卷為 27 份。

研究結果顯示，高屏地區水果類運銷合作社之農產品來源主要靠社員和非社員提供，達 69%，全靠社員供應農產品的僅占 26%，運銷合作社進貨方式以委託方式所占比率 77% 最高，買斷方式名列第二，占 11%。運銷合作社之集貨場面積以 51-100 坪所占比率最高，達 41%，其次是 101-150 坪，達 30%。冷藏庫面積則以 5 坪以下占的比率最高，達 77%，其次是 6-10 坪，比率達 11%。合作社所集貨的產品，銷售地點主要為拍賣市場，占 64%，其次是行口，達 17%，再次為超市，占 9%。運銷合作社年運銷量以 100 公噸以下最多，占 41%，其次是 101-500 公噸，占 33%。

檢討與建議：高屏地區水果類運銷合作社，完全靠社員提供農產品的運銷合作社僅占 26%，而且有一家運銷合作社全靠非社員提供農產品，並未符合運銷合作社成立的宗旨。水果類運銷合作社之進貨方式以委託方式最普遍，占 77%，買斷和契作方式合計僅 14%，其原因部分係合作社的資金問題，但是委託的比率越高，集貨量的穩定度相對較低，因此，政府應考慮低利率貸款，提供資金讓運銷合作社運作，提高買斷或契作比率。運銷合作社擁有集貨場面積，以 51-100 坪的比率最高，達 41%，其次是 101-150 坪，占 30%，換言之，運銷合作社集貨場面積，51-150 坪占 71%。水果類運銷合作社銷售地點以拍賣市場比率最高，占 64%，其他地點相形之下比率較低，顯示除轉運拍賣市場外，運銷合作社開拓市場的能力有待加強。年運銷量在 100 公噸以下的占 41%，顯示水果運銷合作社運銷規模並不大。