110年全國十大績優暨優良產銷班報導

文／圖 ■ 許華芳

前言

全國十大績優產銷班暨優良產銷班選拔結果出爐了，今年不畏疫情完成全國十大績優產銷班的選拔，一共有9班參選本場轄內的區域評選，經過一番較勁，嚴選4大菁英產銷班參加全國評選，其中雲林縣西螺鎮蔬菜產銷班第117班取得全國十大績優產銷班，而古坑鄉咖啡產銷班第12班、嘉義縣阿里山鄉花卉產銷班第4班以及臺南市麻豆區果樹產銷班第1班都獲選全國優良產銷班，每一班在各項產業中都有強人之處，選上績優以及優良產銷班真的是實至名歸，值得大家的學習。

提倡人與大地和諧的西螺蔬菜產銷班第117班

雲林縣西螺鎮是農業大鎮，蔬菜種植面積超過7,000公頃，需要在眾多的蔬菜產銷班裡獨樹一格才能凸顯產銷班的特色，第117班把「身土不二」作為產銷班的品牌，除了提醒自己對土地、對植物保持敬畏的態度外，也要將人與大地和諧的觀念推動出去。這個在102年由有機專班同學共同設立的西螺蔬菜第117班，產銷履歷其實只是最低的門檻，班員各個都有產銷履歷之外，楊素琴班長同時也是產銷履歷輔導員，能夠協助班員參加產銷履歷，更榮獲106年產銷履歷達人，部分班員更進一步取得有機驗證，此外榮獲第二屆永續善農獎行銷推廣組的殊榮。

以產銷履歷為出發點，班上有多位具農藥管理人員證書的班員，共同建立安全用藥的IPM生產模式，作為班員農事操作的指引，採企業化經營，組織分工明確，成立農緯果菜有限公司對外進行接單，依照訂單統籌性規劃班員種植期程，採計畫性生產，共同品牌行銷，所生產的產銷履歷蔬果遍及全聯、家樂福及裕毛屋等大賣場，也在新光三越、city’super生鮮超市販售，以及提供王品餐飲集團、學校營養午餐、團膳與加工廠等各大通路原物料，並且外銷至香港及新加坡。班內

圖一、西螺蔬菜產銷班第117班榮獲110年全國十大績優農業產銷班

辦理豐富的課程，也請在拍賣市場的拍賣價格最高的農友分享栽培方式，讓班員共同成長、茁壯，甚至不定期到班員農場觀摩，學習他人的優點，不定期到田間訪查，確保確實執行安全用藥及栽培管理。產銷班也取得Golbal G.A.P. (全國優良農業規範) 的認證，獲得提供臺北世界大學運動會蔬菜的機會。

產銷履歷小黃瓜以及牛番茄的年銷售額超過8千萬元，賺得多卻也不吝回饋給班員，每年都會頒發1%的盈餘作為年終獎金給農友，剩餘的經費則是作為班內課程講師費用、驗證費用以及班內管銷費用，有錢大家賺，班員一起共存共榮。

原住民與漢人合作的阿里山百合花產銷班第4班

百合的花語是百年好合、偉大的愛，阿里山花卉產銷班第4班完美地詮釋著原住民與漢人「合」作的「偉大的愛」。阿里山花卉產銷班第4班於民國87年成立，共計12位班員，其中8位是阿里山鄒族原住民，4位是漢人，共同承租土地、共同生產百合。建立「ALILILY」作為產銷班的品牌，指的就是阿里山的百合，希望能夠透過大自然森林與草原的生態樣貌，讓人感受舒服與放鬆，休息過後能夠充滿青春的單純與活力。

以班基金作為公司股金的概念，讓每個班員都是股東，特地以時薪計算、每周發薪水，貼合原住民不受拘束的天性，此外，提撥一部分的盈餘作為安定基金，當售價低於獲利率10%的時候補貼給班員，預防花價暴跌，藉此維持班員一定的收益。產銷班與百合種

圖二、西螺蔬菜產銷班第117班產銷履歷蔬果包裝室媲美無塵室

球廠商進行契作生產，除了能夠確保種球供應無虞之外，更能有效降低銷售風險。在生產技術層面，配合本場所提供土壤蒸汽消毒的方式，成功克服百合連作障礙，並且利用高海拔的地理優勢，規劃全年度生產計畫，達到產期調節並且分散產季過度集中的問題。於生產基地設置監控設備，透過手機軟體追蹤田間狀況，雖然距花市較遠，因此使用市場平台掌握行情，並且藉宅配平台追蹤、聯繫及確認貨品狀況。為了確保品質無虞，生產過程中設

圖三、阿里山花卉產銷班第4班成員

圖四、班員共同生產、整束及裝箱

圖五、麻豆文旦產銷班第1班合照

圖六、拿麥克風者為農業技術團採收講師王春華先生(麻豆文旦產銷班第1班班員)，講解採收後分級

定3站檢查站，首先確認花朵品種、數量、品質，接著依品種分類、整束包裝，最後以顏色區分裝箱理貨，讓整個生產栽培、理貨出貨標準化。配合縣府活動，贈送防疫第一線醫護人員、「嘉有好市集」、「博茶會」等，推廣花卉以及提升國人用花習慣。

班長為了讓青年回流農業，強調以生產、生活及生態的三生一體的原則永續經營，創造穩定收益，成員中有5位青年農民，並且有多位農二代一起協助種植，共同扶持發展下去。

走過17年產銷履歷的麻豆文旦產銷班第1班

由王德和班長帶領的麻豆文旦產銷班第1班，成立於民國90年，是麻豆區最早成立的果樹產銷班，也是全臺最早加入產銷履歷的文旦，王班長加入產銷履歷的年資超過15年，樂於分享技術，班員有問題請教也有問必答，告訴班員有機質肥料是維持良好品質的基本要素，每年都要適時適量補充，並且古道熱腸地替班員尋找有機質肥料的補助資源，讓班員沒有理由不用有機質肥料，當然也確保了優質文旦的基礎。

麻豆文旦第1班有27名班員，主要種植文旦柚及白柚，其中13人取得產銷履歷驗證，主要以外銷為主，班員自行銷售的比例約占三成，但因疫情影響外銷數量，卻也在國內開啟了宅經濟、帶動團購的風氣，109年起投入國內文旦團購市場，順利轉移無法外銷的文旦之外，也帶動賣相不佳的優質果銷售，更創下百萬銷售的佳績。麻豆文旦第一班也經常配合臺南市政府以及麻豆區農會拍攝文旦推廣影片，雖然班員們各個靦腆，但推廣起麻豆文旦不遺餘力。此外也熱心地協助本場進行田間試驗研究，有文旦試驗的地方就有麻豆文旦第1班，從早期協助文旦的合理化施肥試驗、柑桔窄胸天牛的防治調查，一直到近期協助本場作為農業技術團果樹採收、整枝的指導員，不吝將自己於田間多年的技術分享，實際指導農業技術工的田間操作，雖然拿著麥克風的手有些顫抖，但是另一邊整枝教學則是手起刀落，流暢未帶一絲遲疑。

文旦收成時需要大量的人力，亟需農業人力的活水注入，麻豆文旦第1班內近半數下一代選擇承接家業，顯示仍看好麻豆文旦產業的大好前景，讓下一代接棒「綠金」產業，永續文旦產業的發展。

串聯咖啡莊園的古坑咖啡產銷班第12班

提到臺灣咖啡，第一個聯想到的就是雲林縣古坑鄉，當地特色咖啡園林立，各自烘焙著自家生產的咖啡豆，但是古坑咖啡產銷班第12班則串聯著不同咖啡莊園，形成堅固的聯邦。咖啡產銷班第12班共計26人，咖啡的產區包含荷苞山產區，大尖山、華山、桂林產區，草嶺與石壁產區，集結古坑鄉不同產區的特色。

即使分散在古坑鄉各處，只要召開班會幾乎全員出席，並且購買咖啡專用儀器共同使用，包含濾掛式咖啡包裝機、咖啡檢測儀等，一般小農不太會購買，然而卻是確保品質的好幫手。班員遵守安全用藥的方式栽培咖啡，由於咖啡多數倚賴個別咖啡莊園特色行銷，但咖啡產銷班第12班則有13人通過產銷履歷驗證，並且年輕的班員則協助指導年長班員填寫產銷履歷紀錄，互相幫忙。制定班上生豆共同分級選別的標準，與古坑鄉農會契作之外，也以古坑咖啡產銷班第12班作為共同品牌，設計共用的包裝、禮盒、LOGO，甚至連同咖啡師傅身上穿的服裝以及戴的帽子一同設計。所產製的咖啡豆也符合美國咖啡協會SCA「精品級」生豆的規格，同時也通過雲林良品及農會CPAG咖啡品牌，共同行銷雲林古坑咖啡。

圖七、古坑咖啡第12班班員及家人

圖八、開發咖啡多元副產品，提升產業整體價值

咖啡是新興產業，古坑咖啡產銷班第12班善用臺灣生產環境等優勢種植出優質咖啡，生產多元咖啡副產品，跳脫個別莊園的窠臼，垂直整合教育各產區咖啡農友，水平則以產銷班共同品牌開發行銷通路，整體提升咖啡產銷班班員的咖啡專業能力及行銷概念。

結語

產銷班為農民組織，目的在系統性組織農民，可藉共同採購降低生產成本，共同運銷則可以集合小農生產數量，尋求更多、更好、更穩定的銷售通路，同時藉由分級供貨提高銷售價格，產銷班完善地運作，可以讓農友安心耕作、穩穩賺錢，因此農委會特別表揚這些優良的產銷班，不少產銷班也有企業化經營的企圖，讓生產技術以及獲利更上一層樓，作為其他產銷班學習的對象，連帶引領臺灣農業向前進。