

# 南投縣名間鄉山藥產銷班第一班診斷輔導報告

林月金

## 產銷組織現況

### 一、組織簡介

本班係農地利用綜合規劃班，由名間鄉公所輔導，成立於民國 85 年 12 月，原名南投縣名間鄉正山區段共同經營產銷班第一班，班員十位，原從事薑、茶、香蕉及鳳梨等的栽培，經農試所提供七個山藥品種，輔導穴管誘導栽培 0.3 公頃供作示範，並選出適合栽培品種供班員種植後開始山藥栽培，民國 86 年種植面積 10 公頃、87 年 13 公頃、88 年 14 公頃、89 年 16.11 公頃。民國 90 年 3 月經整合後更名為南投縣名間鄉山藥產銷班第一班，班員九位，耕地面積計 28.75 公頃，種植山藥 18.10 公頃、薑 3.40 公頃、茶 2.84 公頃、鳳梨 2.2 公頃及香蕉 1.95 公頃。

### 二、班隊基本資料

- (1) 班隊名稱：南投縣名間鄉山藥產銷班第一班
- (2) 班 長：陳明俊
- (3) 電 話：049-2734626
- (4) 地 址：名間鄉中山村頂部巷 16 號
- (5) 班員人數： 九 人

### 三、班隊營運資金之運用

- (1) 來源： 班費及補助款
- (2) 用途：

設備項目	數量	金額（千元）
電子磅	1 台	11.0
辦公桌椅	1 組	7.5
塑膠箱	350 個	56.0
土壤鑽孔機	2 台	29.8
打包機	1 台	30.0
切片機	1 台	64.0

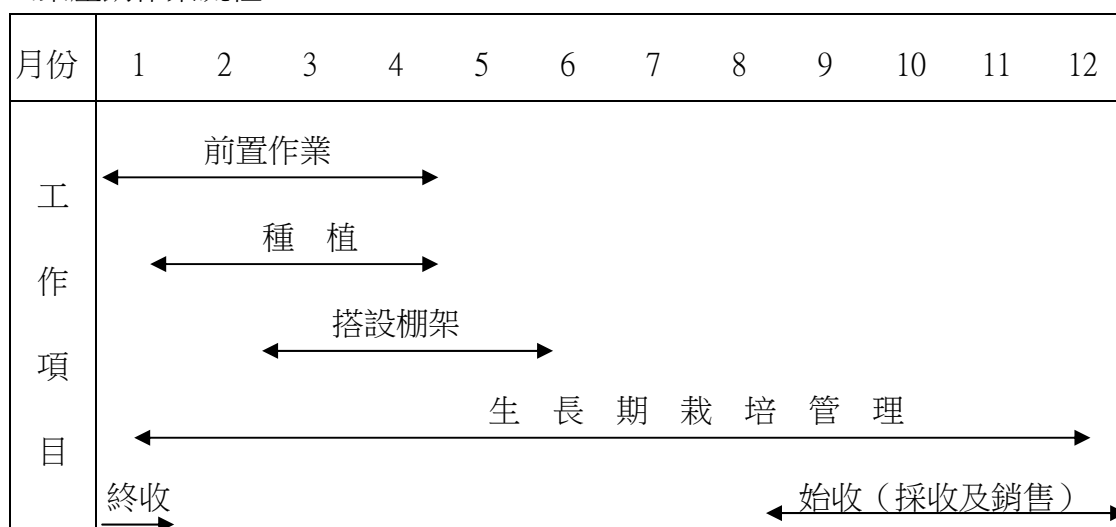
## 2 農業經營診斷專輯

### (一) 營業活動－產銷概況

目前本班山藥種植面積 18.10 公頃，由班員各自經營，主要栽培品種為大汕〈11.25 公頃〉，其次依序為紅薯〈4.50 公頃〉、台農 2 號〈1.50 公頃〉、台農 1 號〈0.45 公頃〉。大汕約在 2 月開始種植，9 月陸續少量採收，11、12 月為盛產期，1 月終收，平均每公頃產量 30,000 公斤，產量約計 337.5 公噸，台農 2 號栽培期與大汕相近，平均每公頃產量 24,000 公斤，產量約計 36 公噸，紅薯種植期約早 1 個月，8 月陸續少量採收，9-11 月為盛產期，12 月終收，平均每公頃產量 24,000 公斤，產量約計 108 公噸。本班產品由班員各自分級與銷售，班僅止於資訊互通而已。產品 90% 以上是由販運商至產地收購。

### (二) 產銷作業流程圖

山藥產銷作業流程



說明：

前置作業：包括整地、開溝、準備栽培穴管、施基肥。

種 植：包括種薯準備、切薯塊、放薯覆土、覆蓋 PE 布。

搭設棚架：莖蔓生長旺盛，必須搭設棚架供其攀爬、充份接受日照。

生長期管理：包括萌芽刈孔、施追肥、中耕除草、理蔓、病蟲害防治等。

採收及銷售：塊莖肥大充實後依市場需求開始採收並出售。

經營診斷分析

輔導項目	執行成果	輔導效益	待解決問題
強化組織功能運作	1.辦理標竿學習 2.辦理觀摩與講習 3.班會運作步入正軌。	1.提昇班組織運作功能。 2.強化班會功能，逐漸凝聚班員共識。	班員忙碌且觀念保守，有待加強相關教育訓練。
加強生產與品質管理	1.制訂田間合理化作業標準。 2.加強田間管理。 3.辦理觀摩與講習。	1.建立共識。 2.田間合理化作業。 3.降低成本並提高產量與品質水準。	持續落實田間合理化作業。
加強資材共同採購降低產銷成本	辦理穴管、有機肥、紙箱與農機等共同採購，降低產銷成本。	共同採購計 1467282 元，降低成本 59710 元。	共同採購數量不多，效益不大，宜擴大辦理共同採購項目與數量。
輔導紙箱包裝並積極拓展直銷市場	1.強化行銷觀念，培養消費者導向之經營理念。 2.輔導紙箱包裝，提昇交易效率。 3.辦理直銷機關團體。	1.輔導紙箱包裝，減少失重損失： $60.6 \text{ 元/公斤} \times 45 \text{ 公斤/箱} \times 4000 \text{ 箱} \times 0.04 = 436320 \text{ 元}$ ，增加紙箱費用 127000 元，淨收益增加 309320 元。 2.直銷機關團體，粗收益增加 $16.6 \text{ 元/公斤} \times 8400 \text{ 公斤} = 139440 \text{ 元}$ ，增加運銷費用 25000 元，淨收益增加 114440 元。	興建並妥善規劃集貨場，加速辦理共同運銷與拓展銷售管道。

## 4農業經營診斷專輯

### (一)強化組織功能運作

#### 1.標竿學習

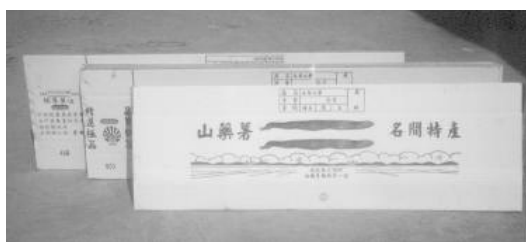


#### 2.觀摩與講習

### (二)輔導紙箱包裝



輔導前



輔導後



輔導後

## 結論與建議

本班班員農場經營雜異化程度高，每一農場均經營三種以上業務，班員整年忙碌，加以觀念保守且目前山藥生產收益佳，尚未感受到急迫性危機，致班業務推展不易突破，班運作僅止於部分資材共同採購與資訊交流而已。兩年前雖經輔導單位積極爭取，獲得興建集貨場補助經費，後因土地取得問題，無法執行而遭收回。今年原擬輔導試辦共同運銷直銷消費者，亦因今年本班山藥供不應求，影響共同運銷意願。經不斷喚起危機意識，並輔導辦理同業與異業觀摩以及標竿學習，班員漸能體認加入 WTO 後，惟有發揮團隊力量方有生存空間。目前經班會討論，已形成共識且與地主簽約，租地 200 坪，由班員集資興建簡易集貨場，並朝共同運銷目標努力。因此，未來除應繼續加強田間管理，落實田間合理化作業，降低成本並提高產量與品質，以提升競爭力外，應加強輔導興建與妥善規劃集貨場，同時應加強行銷管理，積極辦理共同運銷，拓展行銷通路，並與進口產品有所區隔以確保市場。

