

# 農業產銷班功能與運作

講師:郭能成

日期:100年8月2日



# 台北市之農業特色

- 台北市農地約佔全市面積的一半，其中耕地僅佔13.3%，農場常伴鄰步道休閒風景區。農戶人口佔全市0.8%。
- 具大消費市場，多樣化通路優勢。
- 運輸路徑短，農產品供應具備在地、當令、新鮮、自然等條件。
- 適合發展有機農業及休閒農業。



# 為何台北市要成立有機農業產銷班

台北市政府  
CPC  
市農會  
區農會

產

銷

通路

有機栽培技術  
有機生產驗證

班員

地產地銷、攤商、傳統市場、零售店

消費者

農產品安全、衛生、  
有機的品質觀念教育

班務業務運作  
經營管理  
建立有機品牌

有機農業  
產銷班

農夫市集、展售場、專賣店、  
機關福利社、大賣場、餐廳

社區  
市場

農產品安全、衛生、  
有機的品質認知宣導  
及品牌宣傳

標竿學習  
建立供應鏈

區農會  
產銷班聯盟

網路行銷—區農會提貨

區域  
市場

形成重視有機品質、  
品牌的態度

供應鏈網絡化

市農會  
產銷班  
聯盟整合

網路行銷、物流中心—市農會運籌

台北  
大都會市場

養成有機農產品購  
買行為、習慣及對  
有機品牌的忠誠度

有機飲食文化、生態環保休閒環境

綠色生活之城



# 有機農業產銷班之經營革新觀點

改變「產品／事業」

產品革新

組織  
革新

改變

「人的心態／行動」

意識革新

改變

「工作／經營」的做法

流程革新



# 農業產銷班功能與運作

## 章節

- 一、台灣農業產銷組織的演進
- 二、為何要成立農業產銷班
- 三、農業產銷班的功能
- 四、農業產銷班的組織
- 五、農業產銷班的運作
- 六、營運成功關鍵因素



# 一、台灣農業產銷組織的演進

## 小農制家庭農場經營型態

- ◆ 農場規模過小，生產資源利用效率低
- ◆ 不易實施企業化經營，產銷經營管理技術難於引進與應用，企業化經營管理成效很難達成。
- ◆ 不易講求經營效率，資金、技術及設備資材的投資亦往往形成浪費，
- ◆ 農產品產量有限，在運銷上也缺乏議價能力，產品價格自然難於提高。



# 一、台灣農業產銷組織的演進

- ◆ 利用農業產銷組織來擴大農場經營規模
- ◆ 建立小農場經營而具有大農場經濟效率

降低產銷成本                      增加經營效益  
提高單位報酬率                  提升產品競爭力



# 一、台灣農業產銷組織的演進

利用「組織」提高農場經營效率，在台灣的農業推廣工作上，已行之有年。

- 1950年代農事研究班
- 1960年代共同作業班、代耕隊
- 1970年代共同栽培及綜合栽培班
- 1980年代共同經營班
- 1990年代農業產銷班



# 一、台灣農業產銷組織的演進

81年：10月9日訂頒

「農業產銷經營組織整合實施要點」。

83年：執行「整合核心農民組織及輔導計畫」，  
辦理清查、登記、建檔、更新等工作，  
作為通盤規劃整合及輔導基礎。

90年12月31日：

訂頒「農業產銷組織輔導辦法」予以取代



# 一、台灣農業產銷組織的演進

93年9月15日：

為配合「行政程序法」之施行，期使農業產銷班輔導工作法制化，農委會依據92年2月7日修正之「農業發展條例」第二十六條第二項之規定，訂定「**農業產銷班設立輔導辦法**」。

農糧署// [首頁](#) > [農糧法規](#) > [法律命令](#) > [企劃類](#) > 農業產銷班設立暨輔導辦法

<http://www.afa.gov.tw/>



# 一、台灣農業產銷組織的演進

至98年6月底，整合後之農業產銷班數已達5,611，班員人數有108,694人。

**想想看！**

有多少真正運作？ 有多少有名無實？  
為何有些成效卓著？ 有些卻動不起來？



## 二、為何要成立農業產銷班

### 政府的政策

農委會依據92年2月7日修正之「農業發展條例」第二十六條第二項之規定，訂定「**農業產銷班設立輔導辦法**」。

第二十六條 農民自願結合共同從事農業經營，符合一定條件者，得組織農業產銷班經營之；主管機關並得依其營運狀況予以輔導、獎勵、補助。

農業產銷班之設立條件、申請程序、評鑑方式、輔導、獎勵、補助及其他應遵行事項之辦法，由中央主管機關定之。

農糧署// [首頁](#) > [農糧法規](#) > [法律命令](#) > [企劃類](#) > 農業產銷班設立暨輔導辦法 <http://www.afa.gov.tw/>



## 二、為何要成立農業產銷班

### 農民的需求

- ◆個人限於能力、資源無法完成目標
- ◆與他人分工合作建立組織關係達成目標
- ◆由群體力量滿足個人需求達成共同目標
- ◆擴增能力
- ◆縮短完成目標所需時間
- ◆累積前人所留存知識



## 二、為何要成立農業產銷班

### 產班經營的合作動機

- ◆ 增加資源依賴
- ◆ 降低交易成本
- ◆ 延長產品價值鏈
- ◆ 發揮規模經濟
- ◆ 擴大組織學習效果



## 二、為何要成立農業產銷班

### 組班的目的

- 經由產銷班的產銷資材共同採購與設備**共同利用降低產銷成本**。
- 經由班員間勞力、技術、能力的**相互支援**，**提高經營效率**。
- 經由班員間**知識與技能的交流**，以及班組教育性的活動，**提升班員農業經營與管理能力**。



## 二、為何要成立農業產銷班

### 組班的目的

- 經由全班產銷計畫之擬訂與執行，**建立健全產銷體系**，穩定農產品供應，獲致合理價格。
- 從事**研究創新**，開發新產品、新技術與新方法，提高工作效率，增加農家收益



# 三、農業產銷班的功能

產銷班經營類型不同

發展目標各異

能發揮的功能也不盡相同



# 三、農業產銷班的功能

## 產銷班的類型

合作活動 出資經營	多	少
有	準公司型	策略合資型
無	協調結盟型	社交情感型

因組織成立的目的、合作的方式及經營規模而異  
不同類型的產銷班其發揮的功能、效益大不同



# 三、農業產銷班的功能

農業產銷班健全運作後  
應具有下列功能

◆經濟功能

◆教育功能

◆社會功能

◆政治功能



## 四、農業產銷班的組織

產銷班的功能

只要成立就能動起來嗎？

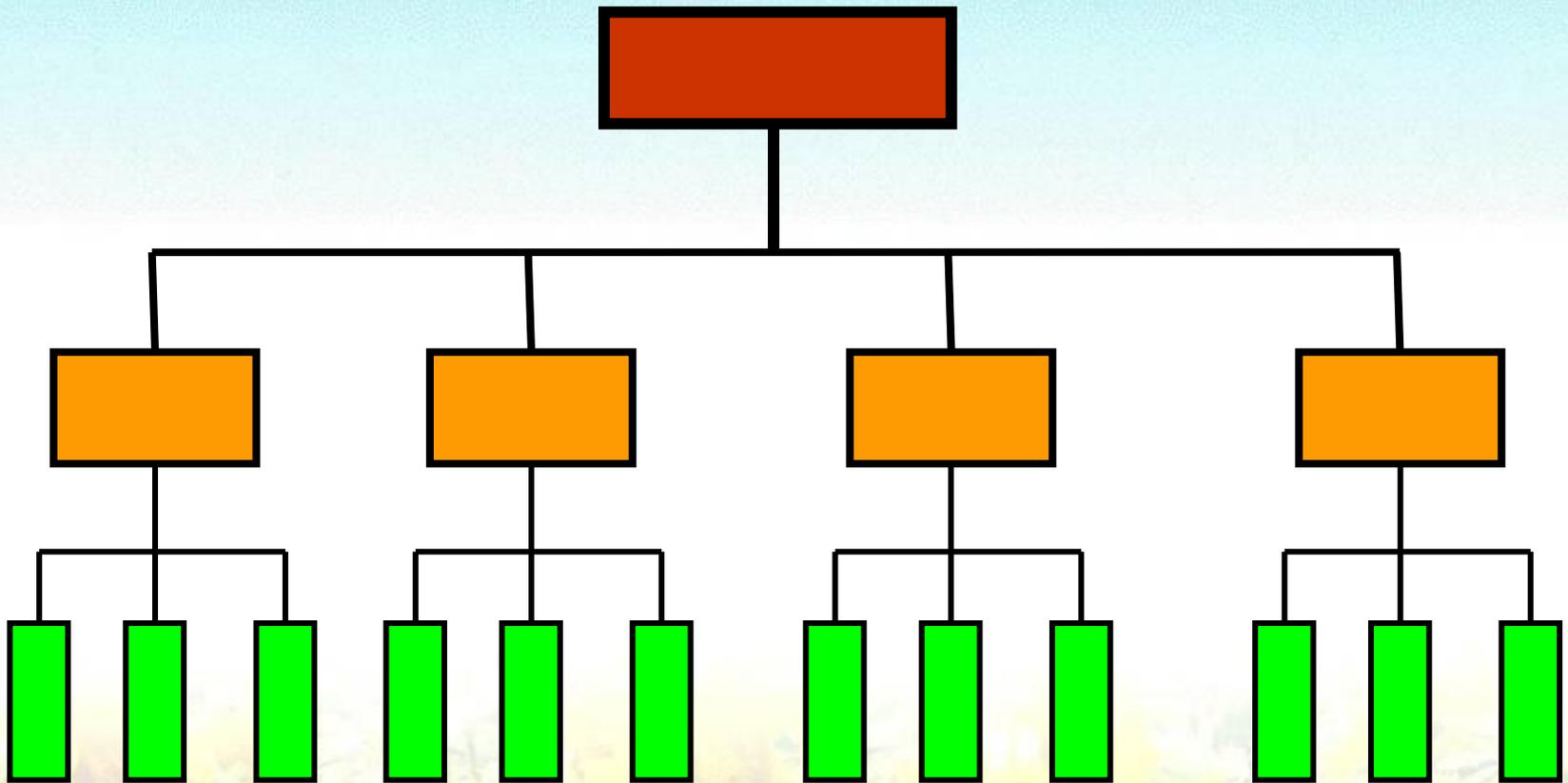
就能運作嗎？

就能發揮功能嗎？



# 四、農業產銷班的組織

## 組織分工



# 四、農業產銷班的組織

## 工作內容

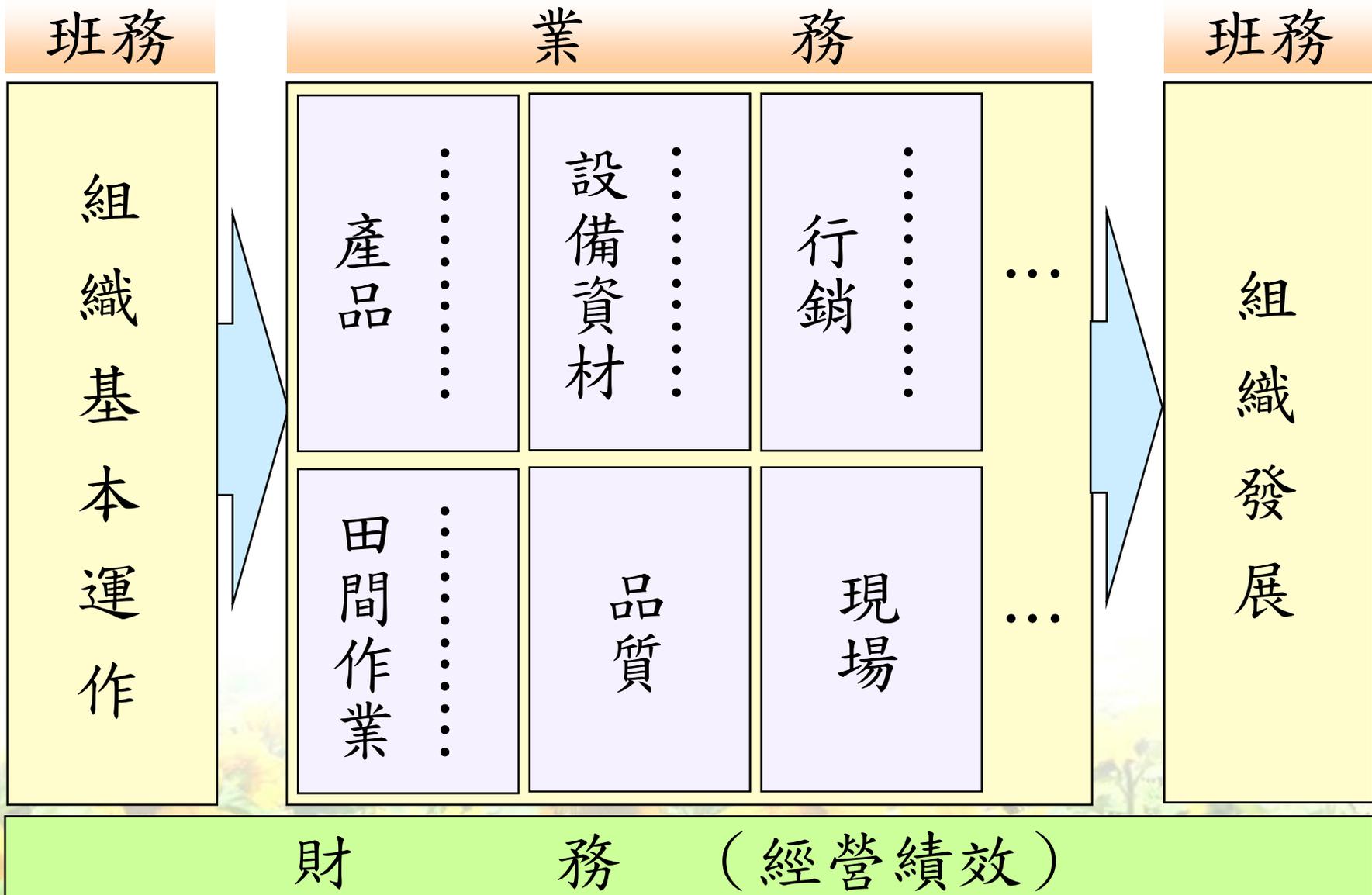
班務

業務

財務



# 四、農業產銷班的組織



# 四、農業產銷班的組織

## 影響組織運作

- ◆ 成員類型
- ◆ 組織發展
- ◆ 團隊運作領導能力



## 五、農業產銷班的運作

各項功能的效益

有哪些作法？

可以再更好嗎？

如何導入

導入的訣竅

導入重點

注意事項

無法發揮功能的原因

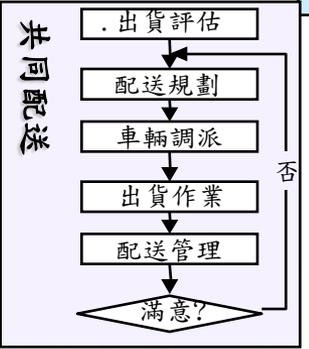
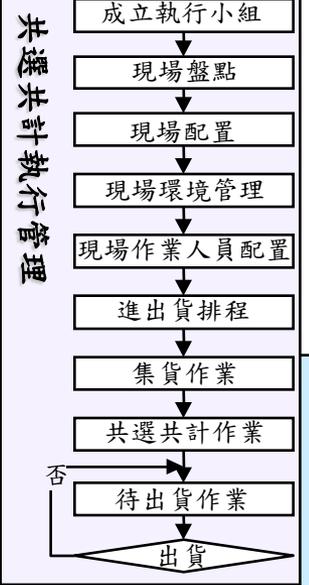
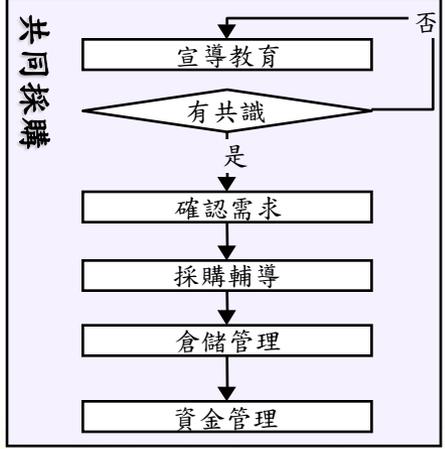
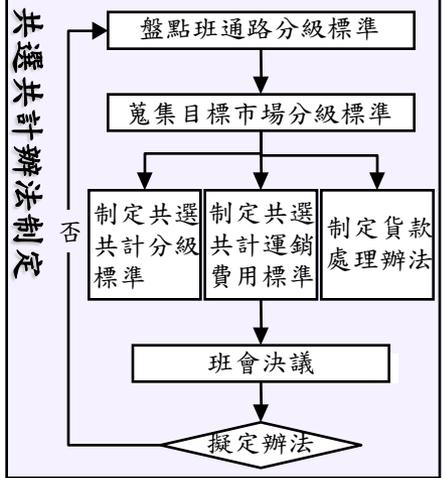
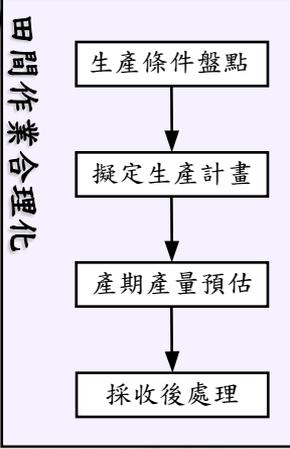
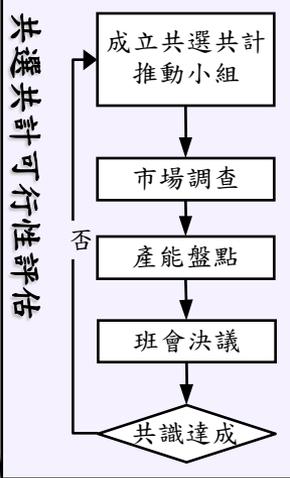
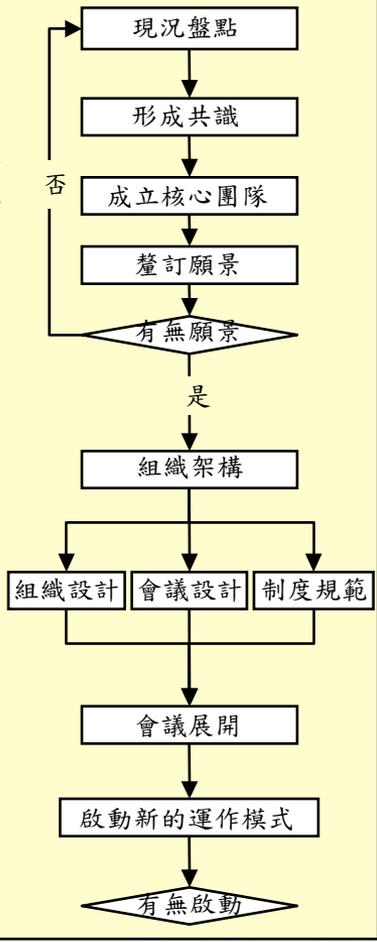


# 班務

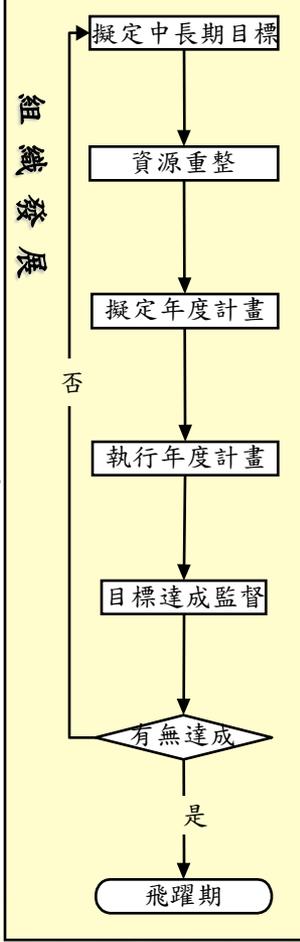
# 業 務

# 班務

組織基本運作



組織發展



# 財 務 (經營績效)



## 五、農業產銷班的運作

### 如何導入

- ◆組織動機強目標明確
- ◆成員共識程度高
- ◆規模適當
- ◆依團隊發展現況順勢而為
- ◆經營類型
- ◆由簡而繁循序漸進
- ◆評鑑表
- ◆農業經營管理輔導工具手冊
- ◆十大績優農業產銷班專輯



## 五、農業產銷班的運作

- 協助產銷班正確的觀念
- 導入正確方向 發揮功能

### 將成立的產銷班

- ◆ 動機
- ◆ 目的
- ◆ 條件

### 已運作的產銷班

- ◆ 存在的價值
- ◆ 核心能力



## 五、農業產銷班的運作

# 導入流程



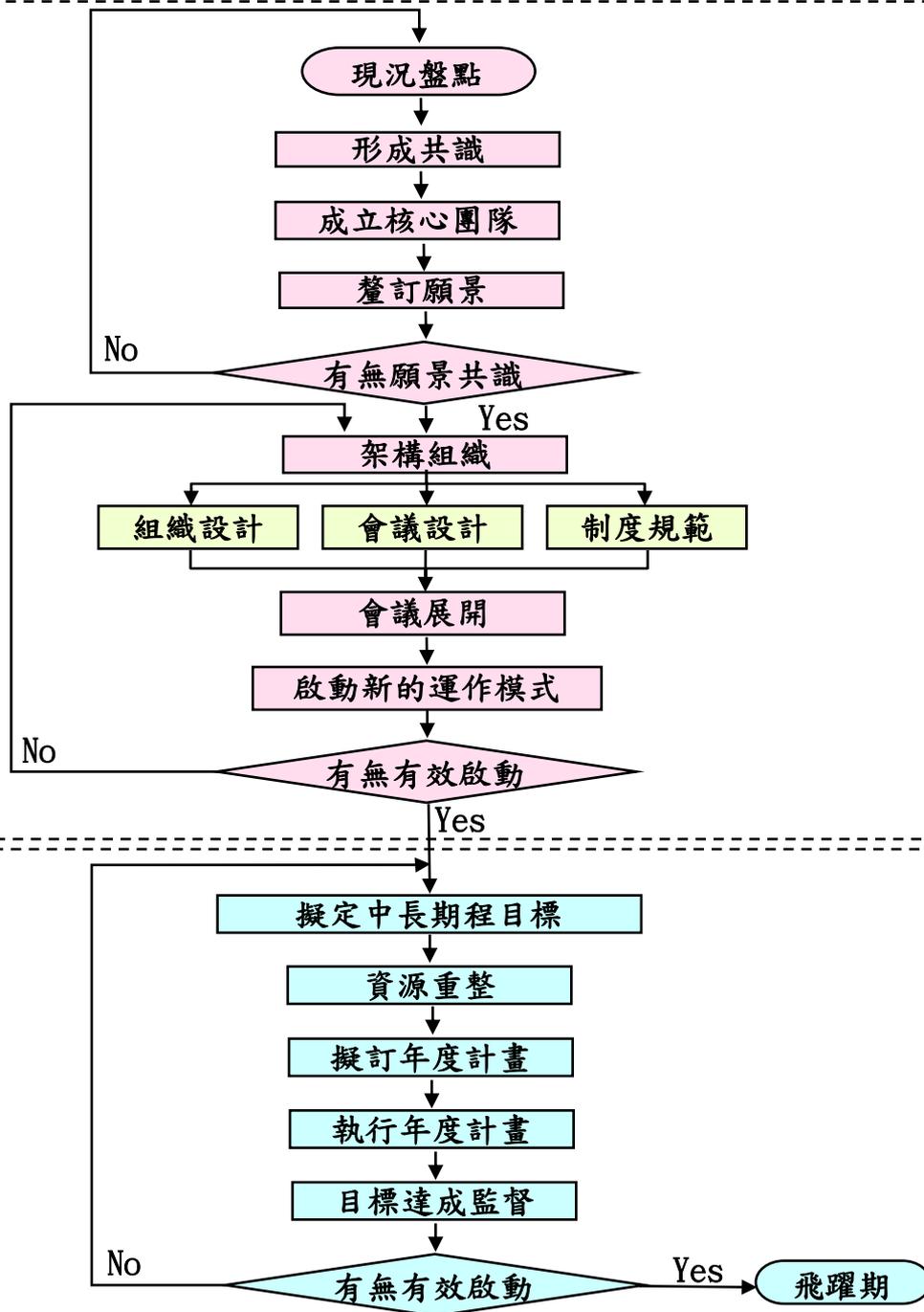
形成期

組織基本運作

成長期

成熟期

組織發展



## 五、農業產銷班的運作

導入重點

注意事項



## 五、農業產銷班的運作

### 班 務

- ◆建立組織制度
- ◆建立合理分工制度
- ◆建立公平分配制度
- ◆設置班場所 善加利用
- ◆健全班會運作發揮議事功能
- ◆決策過程充分溝通
- ◆合理訂定公約、規章並一體遵行
- ◆組織發展與人力培育



## 五、農業產銷班的運作

# 業 務

- ◆建立分工專業化制度
- ◆提高共同運作程度
- ◆因應市場調整並落實產銷計畫
- ◆落實產品分級建立品牌提高能見度
- ◆加強產品行銷 提高議價能力
- ◆輔導班員共同創新研究
- ◆建構適合班隊之營運模式



## 五、農業產銷班的運作

# 財 務

### ◆財務會計

公平公正公開透明

### ◆設置班基金

善加利用

回饋分配合理



## 五、農業產銷班的運作

# 案例分享



# 六、營運成功因素

## 農業產銷班評鑑項目

### ■基本組織運作

(班公約 班場所 班會記錄 出席率  
組織學習 資訊交流)

### ■組織功能運用與績效

(產銷設備 資材共同採購 產品共選  
共計共銷 經費籌措與應用)

### ■經營管理績效

(營運規劃 現場管理 財務 資訊  
品質認證 創新研發)

### ■政策配合度



# 六、營運成功因素

## 提高產銷班經營效率的方法

- ◆ 組班有共識
- ◆ 班長有熱忱
- ◆ 公約要合理
- ◆ 外界常互動
- ◆ 規模要適當
- ◆ 幹部應分工
- ◆ 開會要定期
- ◆ 資源要共享

- ◆ 實施共同採購、共同選別與運銷
- ◆ 擬訂生產與行銷計劃
- ◆ 重視資訊管理

- ◆ 財務要公開透明



# 六、營運成功因素

## 產銷班永續經營的原則

- ◆ 滿足班員的需求
- ◆ 公平合理的分配
- ◆ 民主方式的決策
- ◆ 自立自主的運作
- ◆ 輔導機構的支持

◆ 創業維艱 守成不易    ◆ 同甘難 共苦易

**有賴合理制度的建立**



# 結語

- ◆ 各地產業特色不一
- ◆ 各班組織類型不同
- ◆ 各位成員想法互異
- ◆ 各種案例靈活應用





謝

謝

