

投稿類別：商業類

篇名：

雲林縣農業中盤商

作者：

丁楷恩。永年高中。高二仁班

李俊緯。永年高中。高二仁班

卓伯賢。永年高中。高二仁班

指導老師：

黃麗珠老師

壹、前言

一、研究動機

家裡從事農業，所以想了解有關農業的訊息，藉由這次機會，深入去了解這項農業活動，順便多了解雲林的產業狀況。

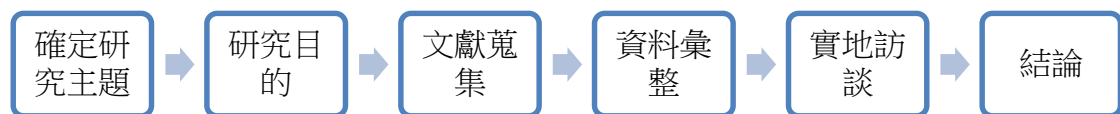
二、研究目的

- (一) 中盤商的起源
- (二) 如何從中賺取利潤
- (三) 了解中盤商的運作模式

三、研究方法

- (一)「文獻分析法」：透過網路、報章雜誌、論文等方式蒐集相關資料。
- (二)「實地調查法」：本小組親自前往中盤商實地訪談，並蒐集相關資料。

四、研究流程



貳、正文

一、中盤商

(一)中盤商來源

在地的農民考慮到成本問題，無法自行將農產品運送到市場買賣，所以委託大盤商幫忙批發給中盤商，中盤商在以中價位賣給市場，從中抽取一些利潤，剩餘的錢再給農民。

(二) 中盤商介紹

在商品增值活動中，中盤商除了扮演拆貨、併貨、再包裝、分派等的物流作用之外，還有商業信貸、放款之功能，例如賣貨給零售商，給予 30 天或 60 天後的付款期，因為此角色有現金流的壓力，所以資本雄厚的企業較能成為中盤商，而各種商品依照所需的銷售方式，會有不同的批發層別與體系，一般分為兩層：在供應鏈最上層、

與生產商從事第一手產品購入的批發業者，稱為「大盤商」，在大盤商與一般零售業者之間的批發商，則稱為「中盤商」。

(三) 中盤商的運作過程

中盤商從農民那裡取得農作物之後，運送到集貨場，清洗完之後，冰到冰箱預冷，之後分級包裝，第一先挑選菜的種類，再來選擇菜的品質，當然是挑選品質最優的為第一考量，品質分為特優、優、普通，依市場需求量去做分配，最後配發貨車運到市場批發。

(四) 雲林縣中盤商

二、實地訪談

(一) 訪談

我們經過了一段時間來做訪問，發現每個中盤商都有他獨特的做法跟維持公司的原則，也發現他們也非常用心的經營著他們的公司也非常的負責任。

我們在訪問的過程他們也非常有耐心的回答我們每一個問題，填寫問題也非常的用心寫了滿滿的，我們經過這些訪談、提問也得到了許多答案，也讓我們原本不了解的問題也一一解開，也讓我們能更深入的去了解中盤商的模式是什麼，能讓我們對中盤商更進一步。

1. 請問讓你從事這項行業的原因是甚麼？
 - A 家族中曾經經營此行業，有經營上的優勢
 - B 有認識的朋友在做這行，他們說只要辛苦一點就可以賺比較多
2. 剛開始籌備創業資金大概要多少？
 - A 800 萬元~1500 萬元
 - B 1000 萬元
3. 用人大概需要多少？
 - A 剛開始的員工 15 人，到後期增加至 25 人
 - B 場地越大，需要的人當然就越多，我們現在大約 50 人
4. 請問你們是怎麼進貨的呢？
 - A 我們會請經理或廠長外出去田間購買蔬菜，或與農友契約合作採收送至集貨場做分級
 - B 與農民契約合作
5. 從進貨到運送批發要經過哪些流程？
 - A 田間採收→集貨場→清理→預冷→分級包裝→貨車配送→市場批發

- B 採收→清洗→整理→包裝→運送→拍賣
6. 你們的選貨原則是甚麼？
- A 第一先挑選菜的種類，再來選擇菜的品質，當然是挑選品質最優的為第一考量
- B 以漂亮、價格便宜為原則
7. 挑出來的貨要怎麼分配？
- A 挑出來的蔬菜分為特優、優、良，依市場需求量去做分配
- B A、B、C (A 較好 B 普通 C 品質較差)
8. 如何管控整個公司？
- A 請廠長依員工能力分配其工作項目，達分工合作，各自發揮所長，完成自己的工作
- B 雇用台籍工頭管理外籍移工
9. 從事這行有遇到過甚麼困難嗎？
- A 有，供應團膳須符合規範，當中屬農業殘留物最難控管
- B 欠缺工人
10. 請問您是如何化解這個困難的？
- A 與農友討論用菜問題，請農友選擇合格有登記之農業，農藥稀釋倍數須嚴格配合藥量對照表
- B 雇用外籍移工



(二)訪談結果

我們訪問了兩家中盤商，一間規模比較大，一家規模比較小，訪談過後，我們發現規模不同，所需要的人力、資金都有所不同，唯一相同的是批發的過程。

我們經過了幾次的去實地訪問，都有得到我們想要的答案，不管是開公司的要求或者有沒有這樣的能力都是非常重要的，我們發現要開中盤商不是說要開就能開的，一開始的金錢是一筆非常龐大的數字，起跳都是從 1000 萬開始還有一些的人脈還要有管控的能力，還要有打交道的能力，因為要去田裡跟農民購買蔬菜蔬果那一定要有一些語言上的交流，固定一定的農民合作，還有

只要你的工廠愈大需要的人力就愈多。

我們一路訪問了 3 到 4 間中盤商每間的規模幾乎都不一樣有的小間，有的很大，器具、包裝蔬果、運送的火車、到田裡的應有盡有，非常的壯觀我們也有不懂的去提問負責人也都非常親切回答我們的問題，我們從一開始的無知到能夠清楚知道中盤商是在做什麼的，這個訪問讓我和我的團隊學到了一堆的知識。

參、結論

一、結論

(一)中盤商起源

批發可以透過個人進行，但更多時候是由機構所進行。批發商通常以代理或經紀的方式，擔當生產與銷售兩方之間的中介者。批發商購入商品後，會將商品以較大數量分類、分級後，再以較小數量的方式包裝及分銷。

批發商上游的供應者，可能是批發商，也可能是初級生產者。批發商的活動都是為商品增值，其供應鏈的下流參與者，可能是零售商，也是商品增值者，批發商面對的供應鏈最下游為零售商，再由零售商將商品銷售給消費者。

(二)如何從中賺取利潤

盤商從農民那裡取得農作物之後，賣到市場，從中間賺取利潤。

(三)中盤商運作模式

採收→集貨場→清理→預冷→分級包裝→貨車配送→市場批發

肆、引註資料

一、書籍

1. 旗立財經研究室商業概論(上)
2. 旗立財經研究室商業概論(下)

二、網站

1. 維基百科 <https://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%89%B9%E7%99%BC>