

20好漢在一班

高雄縣美濃鎮果樹產銷班第1班



文／圖 楊文振*

高雄縣美濃鎮果樹產銷班第1班，榮獲95年度全國十大績優產銷班，消息傳至該班，全體班員乃至農會推廣股，大家欣喜若狂！

為打破傳統單打獨鬥經營方式，民國81年間，該班在農民也是退休老師的黃廷生邀集以及農會輔導員、農政單位人員輔導之下，經多次籌備會議與討論研究，正式成立高雄縣美濃鎮農地利用綜合規劃廣德區段共同經營班廣德一班。後來，配合政府政策，改名為美濃鎮果樹產銷班第1班。該班目前班員人數有20人，主要產品為木瓜、番石榴，經營面積20公頃。

班成立之初，因為大家對班的組織運作、產品銷售，尤其在栽培作物多樣化下，欠缺共同體認，產銷運作上產生阻礙，致使班務運作裹足不前。但是，自政府加入WTO後，為因應產銷策略及結構上的改變，產銷班在制度上、組織上必須適時改變，於是經班會同意，將該班原先雜異化之經營方式，簡化以「木瓜」及「番石榴」為主要栽培作物。

去年參加高雄縣農會產銷班經驗發表，勇奪冠軍的黃廷生班長自我評估該班時，認為有4項特色：

1. 設立班基金專戶及共選共計專戶兩種，皆由會計掌管，各項收支必提報班會審議，由於制度健全、運作良好，基金年年都有成長。
2. 班內產品從生產到銷售，所有資材、器具皆統一由班採購，且必遵照年度產銷計畫確實執行，以掌控班產品之生產運銷量，避免造成因產量不穩而影響價格。
3. 各項基金除提撥購置生產資材，並補助班員參加各項研習訓練外，更積極參與地方公益事業，回饋鄉里。
4. 班員發揮同舟共濟精神，實施「換工制度」從整地、作畦、施肥、搭網、栽種…採收，皆由班員彼此交換工，互相幫助下完成，如此不但降低許多生產費用，同時增加班員彼此之感情。

該班搭蓋有120坪的大型集貨場，其中班場所約20坪，提供集會講習教育訓



▲班長 黃廷生



▲該班木瓜一般紙箱



▲木瓜、番石榴為該班主要產品



▲班員送貨到集貨場情形



▲班實施“換工”制度



▲該班接受複評，班員眷屬出席踴躍

練之用。班員視集貨場如家，集貨場內之設施（備），班員視同己物，愛惜有加。場內除一般基本設施及設備之外，為嚴格分級以保證產品優質，還購置木瓜及番石榴重量分級機及自動封箱機，預期不久將來，該班分級包裝作業將步入現代化、機械化。

該班班會議分定期會議及臨時會議兩種。定期會每二月召開一次，臨時會則視業務之需要而隨時召集。94年共召開班會議10次，每次會議班員參與率達95%以上。班制定有班員公約，凡班召集之任何會議，包括班舉辦活動、講習和訓練，班員應準時參加，如無故缺席三次以上，提交班會議決取消其班員資格，由於執行嚴格，有班員曾經因此離班。

該班很重視動態學習，觀摩活動原則上每年至少辦理一次，並且要求攜家帶眷參加，藉活動調劑身心，聯絡感情，並藉觀摩以吸收新知和經驗交換。94年共舉辦2次。此外，參加講習訓練熱心到不行，凡政府所辦理之農業觀摩講習訓練、博覽會、促銷展售…等活動，很少缺席，94年共有182人次參

加。至於反向邀請專家學者到班講習、研討等，一年也有數次。

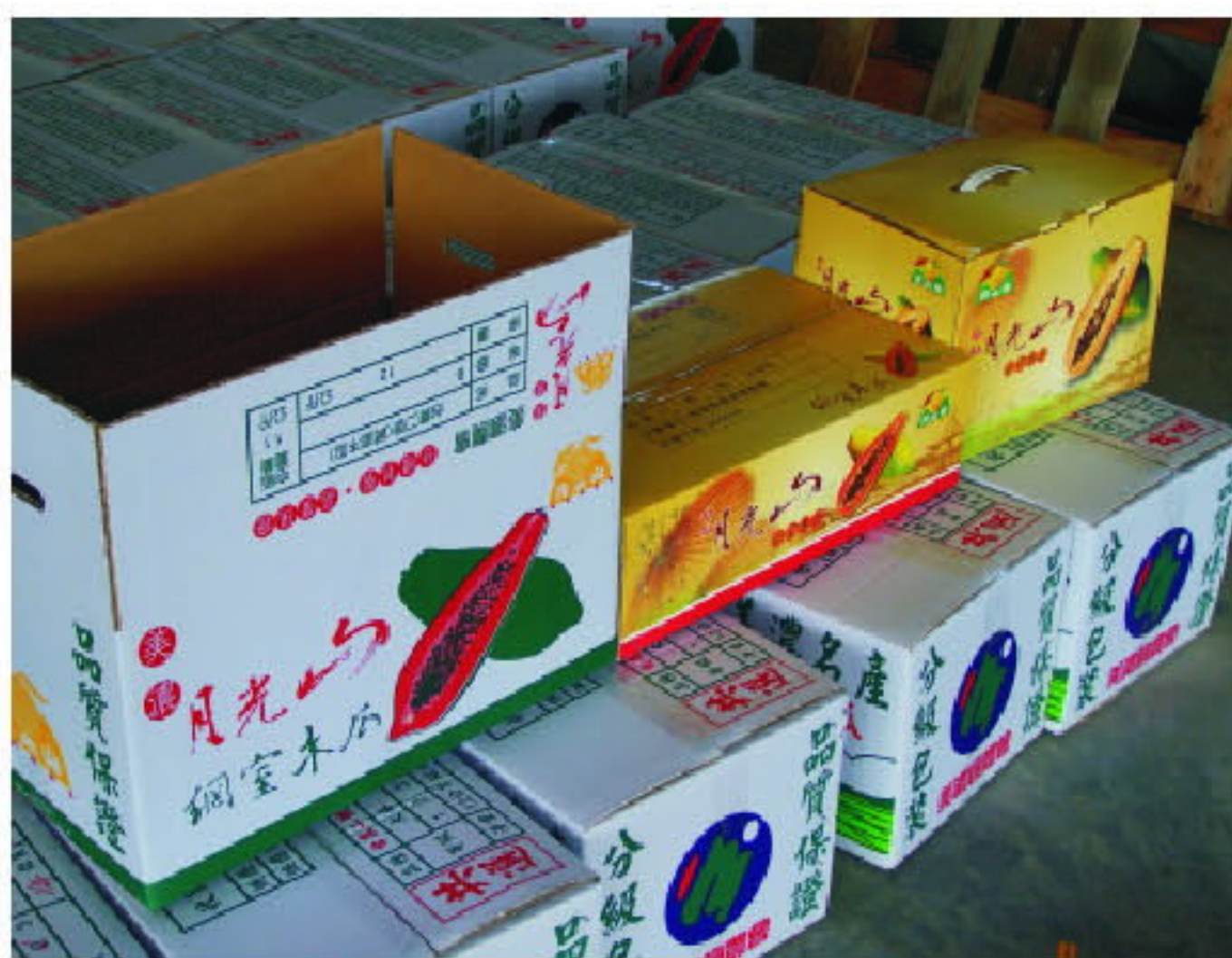
該班所生產的產品都以班為窗口，內銷以台北果菜公司為主要市場，外銷則透過農會。94年共同運銷量達258公噸，拍賣所得838萬元，5月份台灣木瓜首航日本，即以美濃所產木瓜為主體，該班提供1,500公斤。

為做好共同運銷，該班訂有共選共計守則，嚴格規定班員如何配合和遵守，以及選別人員工資的支付…等。由於共選共計做得很出色，民國91年榮獲台北果菜市場木瓜共選共計第6名；92年雖退至12名，93年卻大躍進，勇得第2名；94年蟬連第2名。產品的安全衛生，該班一直很重視，以致產品早在民國90年1月即過通吉園圃檢測，93年榮獲全國吉園圃績優班，94年進一步獲得特優獎。

展望未來，班員一致認為近程目標有：1.發展多元化行銷通路。2.結合同業與異業策略聯盟，發揮資源共享。3.配合產銷履歷。4.朝向分級包裝機械化、省工化，以提升競爭力。（楊文振）



▲集貨場有120坪



▲該班木瓜共4種紙箱



▲該班木瓜「刁靚」



▲該班木瓜人工共選