

化不可能為可能

麟洛蓮霧產銷班第3班

楊文振

如果在蓮霧的主產地—高屏地區試探性的問蓮霧果農：蓮霧來做共同選別好不好？保證十之八九的果農的標準答案是：不可能！而且理由包準千篇一律：蓮霧的品質差異大，每粒都不一樣，怎麼選？

蓮霧共同選別的難度固然非常高，然而，並非不可能的事，至少麟洛鄉蓮霧產銷班第3班就做到了，而且做得有聲有色。

提到這點傲人的成就，班長陳泰能含蓄的表示：共同分級本來就是本班成立時的目標之一，如今做到了，只是實現目標之一而已。儘管陳班長輕描淡寫該班的共同分級包裝，臉龐卻難掩喜悅。

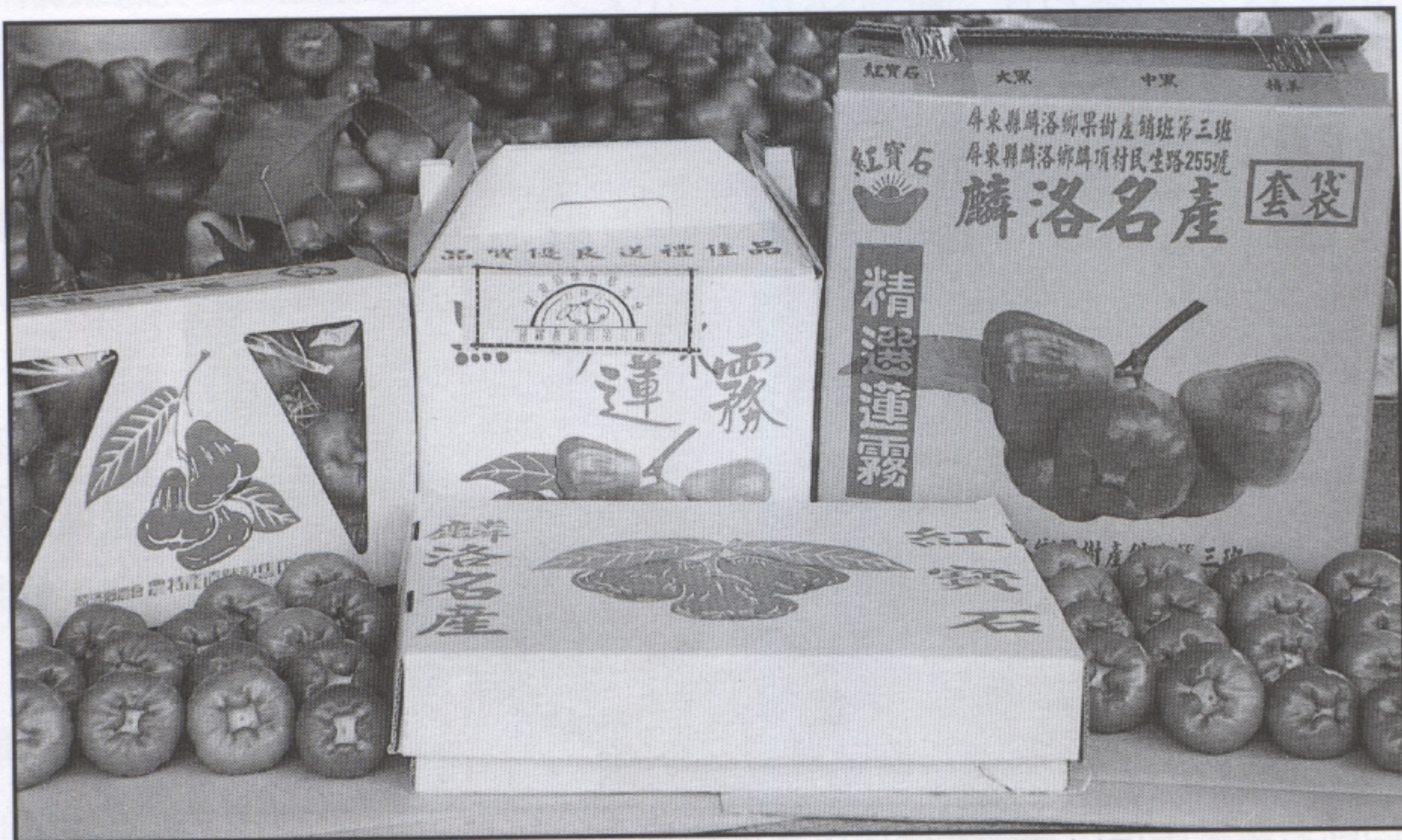
麟洛鄉蓮霧產銷班第3班成立於政府推行稻田轉作之初，雖然歷經數次改組，還是無法理想運作。

今年初，經由麟洛鄉農會推廣股楊秋香股長積極熱心的重整，結合有共同理念的班員，並且規定每位班員入班必需繳交班基金3萬元，藉此篩選信心不足的班員。果不其然，經過這次的改組，整個班竟像

脫胎換骨般，讓人耳目一新。

由於最後一次的班改組，設定在普林制（簡單的說，就是共同選別、共同運銷、共同計價的運銷方式），因此，班正式成立後，19位班員分工設職：生產組、監察組、行政組、運銷組、企畫組，人人既是班員也是幹部。有的負責行政作業；有的肩挑運銷工作；有的擔任栽培技術指導…。讓每個班員都有表現的機會。

提到班員的表現機會，陳班長隨手一指班場所，說這些都是班員一點一滴親手製作的。原來，該班份子「複雜」，唸農、唸工、唸商的都有，真是人才濟濟。「九條好漢在一班」，難怪推動起班務，先分工再合作，結果總是圓滿成功。



多種包裝箱規格應付不同的市場

既然要做普林制，有關作業自然需要嚴格規定。透過幾次班會（出席率大多百分之百），大家集思廣義，才定下規矩。在此摘錄部分比較重要的集貨規則，供其他產銷班參考：

- (1) 強制集貨—進行共同運銷，統一品質，進而達到提高產品價值的目標。但因目前集貨場規模、人力，每日僅能處理一五〇箱，班員採收量須前一日報告，俾調節進場順序，如超出處理能力，則由班員在果園自行處理後，送回集貨場統一出貨。
- (2) 產品規格化—產品以大小、色澤、品質分為十四級，運銷組將規格公佈於集貨場明顯處，並分送各行銷點。



克難的班場所還是租來的

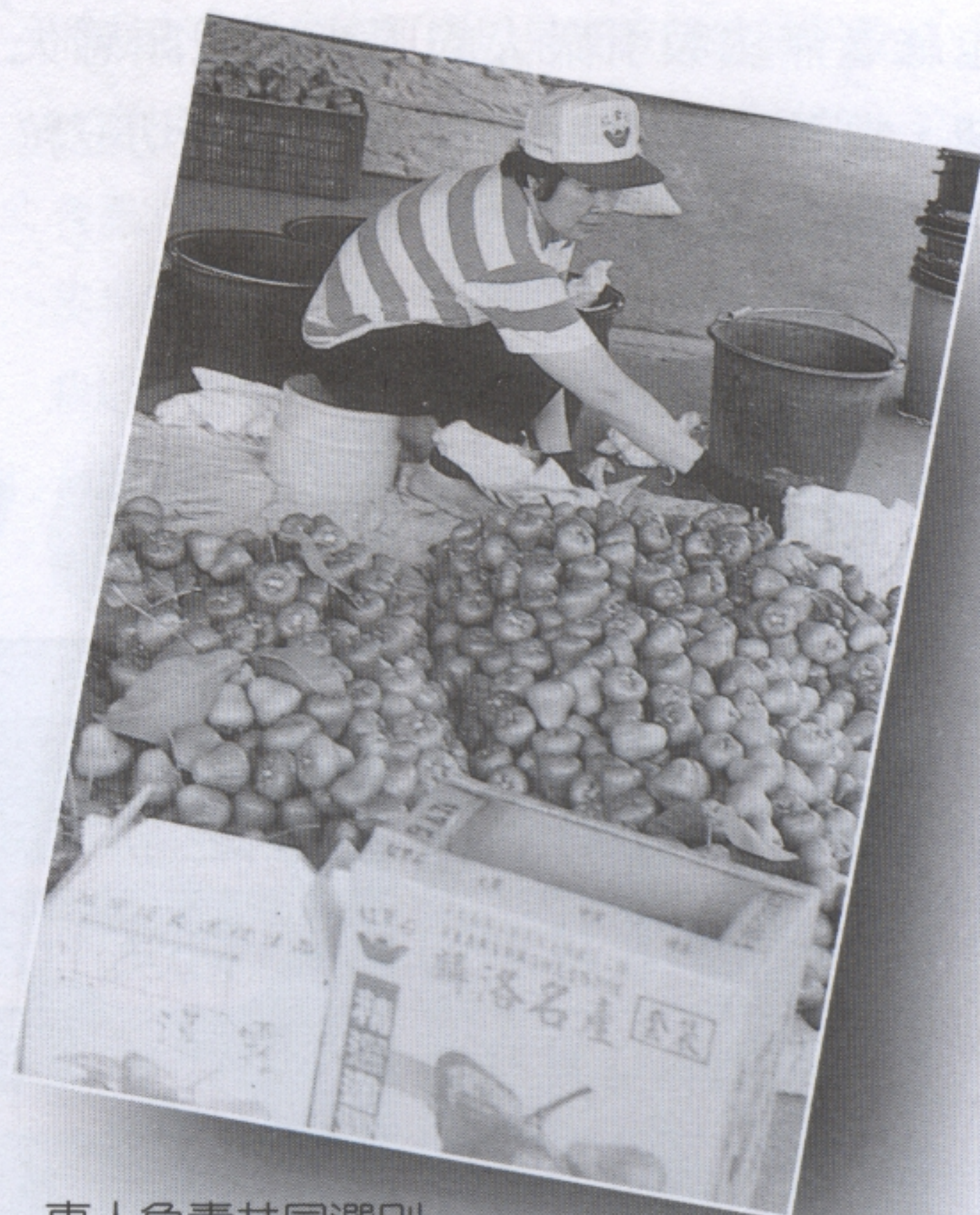
- (3) 訂定交易價—每回集貨產品交易單價，公佈於明顯處供作業依據。訂價係考量：市場售價、集貨要比自售收益高、分級人工工資、包裝材料、品牌、信譽、行銷風險、時間價差、運費等條件。
- (4) 手續費—產品行銷麟洛市場每斤酌扣處理費（包裝材料、工人工資、運費等）四元及行仲費，行銷至其他地區果菜市場、行口者每斤酌扣處理費七元及行仲費。如為外場包裝運回集貨場統一出貨者，行銷至麟洛市場

每斤酌扣處理費三元及行仲費，行銷其他地區每斤酌扣處理費五元及行仲費。

- (5) 領款—班員集貨一周後憑據到班會計組領錢，為方便作業，訂定每周五為領款日。

該班在產品行銷方面很注重，先後善用班基金購置宣導必需品，所以，舉凡打知名度用的背心、宣傳旗、廣告單，該班通通都有。今年三月本場舉辦的產銷班行銷力競賽中，該班牛刀小試即勇奪優等獎。至於產品品牌，他們也早就創立了：紅寶石。讚摺有力吧！

去年，高屏地區蓮霧在高雄場努力運作下，外銷很成功，該班在功勞簿上應記上一小筆，因為該班也有參加外銷行列。今年，該班準備在外銷蓮霧奉獻更多的心力，藉以提高國內的蓮霧價格。✿



專人負責共同選別