

實現創造利潤

枋寮蓮霧產銷班第1班

楊文振

踏進枋寮蓮霧產銷班第一班的會議室，迎面而來的是牆壁上“創造利潤”四個斗大的字，相當醒目。

是的，該班已經成功的在為班員增加利潤。姑且不論他們共同採購、聯合採購或共同事業，光看該班主力產品—蓮霧的產值，在產量不增加的情況下（82年158437公斤，85年156889公斤），產值卻由82年的507萬元增至85年的706萬元。所謂數字會說話，數據證明，運作良好的產銷班，即會賺錢的產銷班。

枋寮蓮霧產銷班第1班原成立於民國70年，歷經幾次改組，5年一直維持目前的規模，即班員10人，經營面積15公頃，共同事業—蓮霧園1.2公頃。該班所以能榮登全省十大績優產銷班，最主要的原因，是班員個個都是行動派，套句流行的話語，枋寮蓮霧產銷班第1班就是“行動內閣”；只要那個輔導單位點



枋寮蓮霧產銷班第1班班員

出他們的缺點，班員人人“聞過則喜”馬上設法改善、補強。憑著這股熱勁，即使頑石也會琢磨成玉，何況是資質不錯的該班班員。

一如運作正常的產銷班，該班組織除最基本的班幹部外，尚有任務編組：施肥組、噴藥組、行銷組、勞力支援組和農機組，每一組各有獨立負責的工作，例如農機組負責協調農機的借用和維護事宜；勞力支援組負責勞力的調撥與支援。

別小看產銷班這些任務編組，如能好好運作，每一組都能小兵立大功。由分工所得的小成果，合作起來就是大成就，奠定產銷班成功的基礎。

不過，坦白說，該班在行銷方面還有待加強。該班所生產的蓮霧，90%透過農會共同運銷台北，也許是有這層「保護」，導致疏於開



果農重視分級包裝



農機共同使用節省很多成本

拓其他銷售管道。事實上，台北果菜公司經常會發生過量的現象，如果能分散市場，共同運銷其他市場或超市，相信所創造的利潤會更高。

該班有三大特色，第一是生產計畫詳盡：班每個月所要進行的工作，都有詳細的規畫，製成壓克力字掛在在牆壁，隨時提醒幹部、班員，即便是每個班員的田間工作，也清清楚楚的標示。

其次是擁有共同事業：該班於83年首創班共同事業果園，當時承租面積0.6公頃，經過一年的經營，大家集資350萬元購買農業機械（部分經費蓋集貨場）。班有了公用的機械，經營更加順手，於是86年將共同事業果園擴大到1.2公頃。共同事業委派專人全權負責果園管理，收入後，一成充當班基金，作為擴展班業務用，其餘九成則由班員分享。

85年班共同事業，共收入638,000元，支出321,000元，也就是賺了317,000元。86年面積擴大為1.2公頃，相信收益會大幅增加。

第三則是聯合採購：去年以前，該班的生產資材，即肥料、農藥、紙箱、套袋、黑網、

有機肥、豆粉、魚粉...等僅止於共同採購的效益，在農藥方面一年可以節省25萬元；肥料方面，全班一年節省40萬元。86年起，該班將共同採購擴大至聯合採購，即聯合枋寮鄉10個產銷班辦理採購，節省的金額比共同採購時還多。

目前該班的聯合採購資材，雖僅限於農藥和有機肥，但從去年4月到10月，共花311萬元下，即可大大節省成本近47萬元。

同樣是產銷班，為什麼有的班運作良好，不斷創造利潤？很多班卻像一潭死水，沒有任何班活動？造根究柢，就是班員缺乏熱情與進取。正常運作的產銷班，和農業相關單位互動頻繁；運作差的產銷班，和農業機關簡直就像斷了線的風箏，失聯了！由衷期盼尚在冬眠的產銷班，伸伸懶腰，動起來吧！畢竟春天已經來到了！



聯合採購大幅降低生產成本