

話說從前 展望現在

/洪筆鋒

從四十年代到八十年代，經歷不同階段的進步，在四十年代，台灣仍處於小農階段，個人的力量無法達到較大的工作，同時外在的環境不像現在複雜，當時農友不易知道消費者的需要，也沒有想到如何符合消費者的需求。

當時我們希望能做到以小規模的經營來達到大農場的高效益，以水稻的栽培為例，在四十年代，以換工的共同作業來達到提高人力勞力的效益，到五十年代，光以人力已不敷所需，於是視大家相毗的農地為一片農場，共同使用農機，以解決勞力不足的問題，到六十年代，又有育苗中心、雜糧中心等，真正以代工的方式，以組織小農的方法，提高工作效率，來達成大農一樣的效果。

因此在水果、蔬菜上，我們也發現到，一個人生產的量太少，市場上無法競爭，品質的好壞差距大，隨著消費者的要求越來越高，全靠一個人沒有辦法生產大量的高品質蔬果，於是我們將水稻共同經營的模式移到水果、蔬菜的生產上，組織產銷班，透過班的技術改進，來提昇每個班員生產出來的產品品質，大家共同購買資材、採用共同作業方式，來降低生產成本，由班生產出的產品，量多品質亦提高，在市場上不但可以有好價格，也提昇了競爭力。如此，就可以用最少的成本獲得最大的利益。



本社洪筆鋒社長說，班員有共識，發揮團結力量，產銷班就會成功

現在消費者的需要和生產者的溝通，是越來越重要。好的水果有好的價錢的觀念已經被消費者認同，因此生產高品質的水果，並做好分級包裝的工作，是能得好價錢的重要因素，也是使產品獲得市場競爭力的方法。然而，要達到上述目標，產銷班的班員間一定要有共識，嚴格執行分級，接受技術指導並徹底實行，方能奏效。

在高屏地區，大家都知道蓮霧的品牌在批發市場有很好的聲譽，主要原因除了生產的蓮霧品質好之外，分級包裝做得好，也是因素之一，這是高雄屏東蓮霧產銷班共同努力的結果，我們希望藉由座談會的舉辦，讓大家都機會知道高屏地區蓮霧產銷班成功的經驗。

