

潮州蓮霧產銷班如何辦理分級包裝的工作

/吳建智

在傳統式的果園經營，20年前在行銷上是由青果商到果園來論斤買賣，銷售和批發的主導權在於青果商，這種情形會造成我們的收益完全被青果商剝削，其中一個原因是，在我們的果園由他決定價位，沒有比較的空間，時常可以聽到行口商說，你們種一區，等於我們也種一區。因為當蓮霧賣10元時，行口商包括大盤到中盤，可以拿到2元的利益，我們也只拿到2元的經營利潤，行口商在短短的1個月間，便拿到我們整年度經營果園的利潤。

到了後來，我們把青果經分級包裝，配送到行口，採取單打獨鬥的方式，這種方式也產生一些問題。個人的果園無法持續供貨，我想任何水果因為生產期短，誰都沒有辦法長期供貨給某一個行口商和批發市場，因此就會影響到銷售的單價和利潤，在這種情形之下，我們凝聚班員共同的意識，把班員組織起來，使供貨時間變成3到4個月，甚至可以達到6個月。然後



吳建智班長向大家說明他們產銷班營運的經驗

我們再運用班員組織的力量，和行口商定契約，以當時的售價為標準，每個行口商的售價不可以相差10%上下，如果超過，行口商要補償。這是個人供貨所無法達到的，因為當你無法控制或協調行口時，他就會剝削你的價位，我們組成產銷班最終的目的是利益分享並可以達到班員所要求的利潤。

另外，我們成立產銷班的目標之一就是要達到分工合作的目的，因為果樹經營的過程中，以個人的力量來栽培果樹是沒問題的，但是到了採收的時候，就會有問題發生，採收的時候，還是要經營果園，沒有辦法全心全意兼顧採收和栽培的工作，而忽略後期或晚一期的管理，把果園荒廢掉。大家都了解，受到氣候的影響，蓮霧某一時段產量特別大，都需要工人卻找不到人，今天我們把這個產銷班組織起來，將共同分級包裝的工作歸於場來做，調配人手，班員收成後就可以很放心地把蓮霧交給場，全心準備明天的工作，不會因為採收不及而遭受損失，做到創造利潤、分工合作的目的。

當初要組成共同運銷班，班員並不是每個人可以配合，並不是每個人都有共同理念，畢竟有的人將栽培果樹當做副業，有的人私心很重，認為自己經營果園就可以做的好，但是班的運作沒有制度，根本做不起來，於是剛開始的時候，認為需要組織產銷班的人放一起，另外不需要的人

放一起，畢竟不想參加的人在平常就不願付出，沒有認同感。

產銷班剛成立時，以募款的方式籌組，每人繳基金3萬元，以此金額限制不想加入的人，李賢德博士和我們一起去規劃如何經營，如何去做一個制度出來，當初做的時候，並不是我們想像得那麼好，一個小小問題常常吵架，大家都想賺錢，爲了小小問題都會吵架，因爲這個教訓，我們將兩個禮拜公休的日子大家來開會，有問題在班會上吵，不要在平常工作的時候吵。於是慢慢地把這個問題解決了。所以制定一個規則，遵照這個規則做，大家應該就沒有什麼意見。

把我們的制度是將班員分做5組，行政組是管理整個場；運銷組是負責行口的連絡、委托事業的處理；會計組負責運作上的會計業務；企劃組負責如何規劃場、寫計畫報告、跟縣政府和農改場打交道；監察組則監督班員的工作有沒有做好；每個人都有自己的工作。然後我們一起規劃共同包裝運銷的作業。

最初經營是採取買斷的經營方式，但是在運銷開始時，沒有辦法了解當時價位，班員之間有意見，所以照以前配銷的方式，由班長來決定價位，把大家的產品混在一起去共同分級包裝，結果發生問題。因爲蓮霧的分級很複雜，不像柑桔只分大小，用機器去分級，蓮霧容易碰傷，一碰傷就會腐爛失去商品價值，要用人工一個個去分級，還有色澤因素，有黑和紅2級，黑的又分蓬鬆和結實的，今天是分級出黑大級的，其中黑實大在行口賣1斤100元，黑胖大只賣50元，今天如果把黑大（黑實大和黑胖大）混在一起，行口就會以黑胖大的價格買，這樣就對生產黑實大的人

不公平，因爲今天把這兩種混在一起，就是賣不到兩者的平均價格75元。因爲兩者的銷售對象不一樣，零售商不希望黑實大中有黑胖大，否則他就以黑胖大的價錢收購，這樣對供貨者也不公平，於是我們把蓮霧共分成14等，大、中、小3種再分出黑和紅，再分胖和實，12種，加上特級品（天王星）和格外品者，所以有14種。

我們每個班員素質都很好，願意接受共同的管理，所以不會生產出蓬鬆的蓮霧，一般會生產出蓬鬆的蓮霧的人就是技術不好，不知進步。在我們的運銷過程中就是要選出好班員做爲其他人的榜樣，讓其它的人跟著榜樣去做。

我們班的分級方法是採14級，共同包裝運銷採統籌統支的方式，以班名譽和行口進行委托，我們把黑者先選出來，其中黑實大的又因粉質土和浸水土種出來的不一樣，所以分成2種，班員的產品在同時段做小代號，送到不同地區銷售，採取區域性的銷售。傳回來的價格就知道不同班員的產品價格是多少，大家不會有意見，而生產者爲了商品的信譽，會要求班員精挑細選，就這樣，我們在試驗的階段裡，得到很多資料，使我們知道如何去做它。前天在高雄區農業改良場接受熱帶果樹專業訓練的學員到我們班來參觀，知道我們黑實大的蓮霧可以賣到90元，他們不相信，因爲我們的產品是經過嚴格分級包裝建立品牌，然後和行口訂定契約，得到消費者信任的緣故。

班員之中，有人經營2甲地，有人經營兩分地供貨量多的，對班貢獻較大，有較多的盈利，但是我們要考慮到經營少的人，有固定的利潤給他、例如值班獎金、享受到我們班基金的累積。依照股份來分 →

→配，不會因為種的地少而有差別，大家做到公平，自然向心力會得到平衡整個運銷過程中，營運的費用很重要，沒有固定的費用，這個場不可能做起來，人工、紙箱、報紙、運費都是集貨場代支，當初我們設定1斤的蓮霧要有7元的消耗，照我們的計算，1斤的蓮霧，運費需要2元，資材的原料也要2元，包裝和會計的消耗要3元。我們的新場位在省道旁邊，可以直接做到零售的部份，以平常的價格銷售，這樣可以得到兩成的利潤，一般消費者買得相當高興，這是我們第一個收入。第二個是斤兩包裝的多餘，一箱蓮霧約有30斤的實重，但是包裝起來是36斤，是合理的包裝方式，扣除每箱包裝材料4斤，所以會得到兩斤的斤兩出來，做為我們的管理費的來源。去年我們場裡的運作大概有1千多萬，這種盈餘有85萬。

運銷的問題大概為制度化的問題。制度是否照顧到每個班員，考慮經營面積的多寡，甚至當某班員今年都沒有生產的時候，如何去兼顧他在特殊的情況下，參與運作的工作量。在組織運作的時候，會發

生制度是否適合在某時段執行，我們要時常去發現它，改變它。例如班員規定產品強制到集貨場包裝，但是我們的場裡有固定的員工，工作量也是固定，受到季節性產量的影響，包裝的箱數變多，我們是由場裡來決定包裝量，剩餘的部份，在班員自己的家來做，因為班員平常參與產銷班的運作，知道場的制度，知道如何選別，做好再運到場裡，這個制度也是當初發現後改進的。受氣候的影響，今年生產的蓮霧顆粒並沒有很大，當某一個等級要求並沒有那麼嚴格時時，所以我們也要考慮今年的等級要不要作彈性的調整，雖然它是一個制度，但要經過發生問題後，班員來協調它，改變它。

我希望運銷過程中集合幾個班一起做，單獨的班沒有這個力量，例如頂好超商想跟我們定契約，一天供應它1千斤而且是要單一等級的，我們不敢接，因為我們沒有這個量，一但做不到會被它罰款。就我所知有好幾個班都想做，雖然我們班仍要改進，我個人願意提供經驗給大家做參考。

自然農法

農神

- ◎內含10支菌群，厭氣性與好氣性互補，(chain-reaction)環環相扣，可克服各種酸化及鹽類障礙之土壤。
- ◎10支菌群中，包含3支溶磷菌，可有效分解磷肥，促進磷、鉀、鎂之吸收。
- ◎經過長期醱酵、馴化，菌種安定，密度高，活性好，絕不膨脹。
- ◎非酵母菌、酵母粉泡水稀釋，歡迎比較。
- ◎可與一般農藥混合，但銅劑不可。

◎經濟部工廠登記證◎No.99-161694-00
◎肥料登記證號碼：台製質字第13101號

活菌肥料百百種，選買“農神”有效果!!

保證成分：全氮1.5%·全磷鈣1.2%·全氧化鉀2.5%

香瓜·西瓜·木瓜·苦瓜·哈蜜瓜
只要是瓜·使用“農神”頂呱呱!!

好瓜用農神 農神出好瓜

●屏東蓮霧白露催化，應灌土300倍，促進花芽分化。

國立中興大學園藝系67級畢業
微生物技術指導員 簡富裕



神農肥料加工廠

公司：台中市西區中興東路 146號
TEL：04/3898788、3810947