

# 凝聚力量，戰勝一切

## 內門鄉果樹產銷班第8班產銷運作

高雄區農改場副研究員 / 楊文振

儘管內門鄉果樹產銷班第8班的班組組織運作曾經沉寂一時，近年來，無疑已經結束「盤整」期，再現風塵，發揮早年凌厲的衝動，尤其是二年前內門鄉農會申請登記羅漢門鳳梨、荔枝一炮而紅，造成搶購熱潮。該班與



班員老中少都有



現任班長游良家先生



內門鄉果樹產銷班第8班最先利用機械分級番石榴

→ 有榮焉，因為羅漢門品牌的貨源，大多來自該班。

內門鄉果樹產銷班第8班成立於民國75年，成立之初只有8人，面積6-7公頃，產品以番石榴、鳳梨、荔枝為主，如今班員有24人，經營面積25公頃，產品還是和當初一樣。事實上，從該班的班員結構看來，相信很少人會看好該班的發展。原因是該班班員的年齡差異很大，老、中、輕都有，觀念上的差異，或許會影響到該班的內聚力、向心力。再從教育程度來看：小學13位，中等教育10位，大專1位，教育程度的差異，也有加強離心力的作用。然而僅僅

依憑這些數據的大膽推論，保證讓人翻筋斗。

因為大家一心為班，每個班員都有很好的默契。舉個實例，該班共同運銷起步很早，代號卻只有一個，表示該班早已實施共選共計。妙的是，該班的選別人員並非外僱，而是由班員自己擔任。如眾所知，自家人擔任選別

工作，往往容易發生公平性和客觀性的問題，而提早夭折。所以現今共選共計的班，分級工作都請非班員來擔任。

難道內門鄉果樹班第8班這種分級方式不會發生問題嗎？班員眾口同聲回答：不會。有位班員甚至自信十足的說，如果有班員運來100公斤，被挑出90



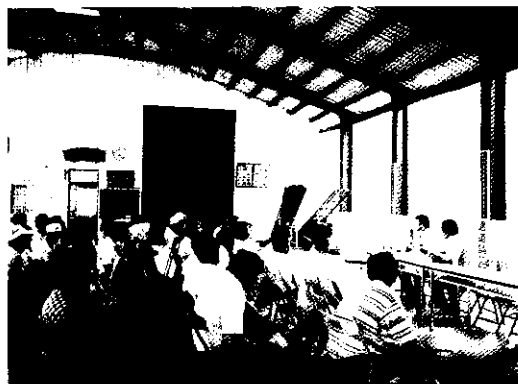
內門鄉果樹產銷班第8班的品牌荔枝非常叫座

公斤是不好的，他也不會有意見。

內門鄉果樹產銷班第8班相當重視傳承工作，雖然班公約規定班長每2年改選一次，不過從創班到現在只歷任3位班長；現任班長游良家先生是年輕力壯的少年鷄，前任班長何炎煌先生年約60歲，再上任的班長歐芳松先生正值中壯年，聚會時三代同堂，水乳交融，完全沒有隔閡。

三位班長對都有很大的貢獻，其中歐班長一度擔任農會理事，趁職務之便，爭取經費不餘遺力，所以該班集貨場、重量式選別機都在他任內建構完成。讓該班創下高屏地區最先利用選別機分級番石榴的紀錄，至今還讓班員津津樂道。

或許是滿足於現狀，該班過了幾年寧靜太平的日子，終



在班集貨場舉辦講習會情形

於領悟到不進則退的道理。因為那段日子，別鄉鎮成立未久的番石榴產銷班，在相關單位的積極輔導下，無論硬體或軟體設備都有很大的進步。反觀該班，一部分機器用了好幾年，零件東補西湊，克克難難的。於是今年參加高雄區農業改良場番石榴分級包裝改進的示範班，才和外界番石榴產銷班互動頻繁，整個班活力又漸漸地散發出來。

該班生產的農產品，長久以來大多交由農會共同運銷，班員因為產品出路有伺無恐，所以行銷方面比較不重視。其實，不論產銷班的產品如何銷售，只要行銷工作做得好，都有助於產品知名度，進一步提高產品的售價。



6粒裝紙箱