

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，奠立產銷班成功的基礎。

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