

# 豎立「高品質、安全衛生」品牌

## 台南市蔬菜產銷班第45班介紹

台南區農業改良場/韓錦絲



台南市45班產銷班班長吳永松農友(黃鵬戎 / 攝)

台南市蔬菜產銷班第45班創班信條就是秉持以完善的生產設施「溫室」生產高品質蔬菜來服務及回饋台南鄉親。

### 成立起緣

其成立乃緣起於三方面，一方面是配合農會的大力促成，二方面是配合農會所擁有之果菜市場搬遷安南區怡安路現址，有利於安南區農產品就近銷售，三方面則是有鑑於時代變遷，現代化大型生鮮購物超市的設立如雨後春筍，精緻小包裝蔬菜之需求量勢必大增，蔬果直銷生鮮超市更

是未來必然趨勢，於是開始著手籌組並於81年4月正式成立本產銷班，期能藉由本產銷班之創立發展而逐步誘引、提昇台南市此種「都市型農業」能夠轉型成功並邁入現代化、企業化經營層次，預先作好我國加入WTO之調適工作。再一方面則是抱持喜樂分享以提供最新鮮、最安全 and 最高品質的蔬菜來回饋並服務台南鄉親。

### 班組織現況

本產銷班係由10名志同道合之蔬菜專業生產者共同出資籌組而成，每名出資35萬元總計350萬元作為創班基金；本班擁



有溫室設施面積3.2公頃，溫室設施所生產者全數供應並由班統一運作。本班之組織運作體系則分為生產組、包裝組和行銷組，生產組由全數班員組成，主要任務為依計畫所分配之蔬菜數量、種類，並由班員各自生產不同蔬菜之專長來生產高品質蔬菜，再依不同類別菜種分設小組長負責，以確實掌握菜源。包裝組則負責產品之分級包裝作業，行銷組除負責產品運送之外，亦須配合農會進行農品銷售管道之開拓，包裝組、行銷組均由班支薪聘僱專人擔任。

### 追求產品信譽

本蔬菜產銷班第45班創班以來，就是堅持以提供安全且高品質的產品來服務消費者，所以從創班迄今非但不敢稍有鬆懈、更岌岌於改善栽培設施及栽培管理技術，期能以「最安全高品質的精緻蔬菜」；來建立本產銷班之品牌信譽。本班除了在儲運設備～包裝完後立即進入冷藏庫儲放並以冷藏車二部迅速將產品運送到銷售點並即時上架銷售，以保持產品新鮮外，並在栽培設施上講求完備，所以產品全來自



利用粘蟲板誘殺害蟲，確保產品衛生安全

高成本（每分地搭設費用30多萬元，由農會每分地補助15萬元，餘班員自行負擔）之溫室設施。為使產品風味佳更大量施用有機質肥料，最值得一提的就是包裝組對產品的分級包裝，幾乎可以說已到了嚴苛的地步，每位到現場參觀過的訪客都會留下深刻印象並讚嘆不已。

生產組在研訂分配各班員每日供貨菜種和數量時，是依據各班員最擅長之栽培菜種分配的，換句話說是依據各班員各自專長，例如老班長「永松伯」最擅長栽培甕菜，他所栽培的甕菜長得最好，風味也最佳，所以他是歸在蔬菜生產小組，白菜則由副班長邱大目負責，如此的生產方式不但各班員的專長得以發揮，也能得到事半功倍的效果。在追求高品質的同時，更為確保產品安全衛生以建立消費信心，確立班員嚴守安全用藥規定，產品除了隨時有藥物毒物試驗所台南檢測站人員檢測外，在農會果菜市場亦備有檢測儀器由專人時時檢測之。



新鮮精緻小包裝蔬菜

### 農會輔導不遺餘力

本產銷班創立以來，由於台南市農會對本班期望很高，除了班員自立自強外，農會不遺餘力的輔導功不可沒。台南市農會對本班的輔導可以說是全方位的，在商場競爭激烈現實的境況下，農會可說是全力來協助班員，陪伴著班員努力突破困境



冷藏車快速運送超市

的。例如，為使本班產品能在市場競爭上以「品質」致勝，其最基本就在於積極提昇班員栽培管理技術，所以除了加強辦理講習積極教育班員外，並時時與台南區農業改良場和其他技術單位保持密切聯繫，藉由不斷的諮詢、現場診斷和指導來協助班員瞭解困難問題，改進栽培管理、病蟲害防治技術，提昇產品品質。再如，在協助班員拓展市場銷售管道方面更是積極投入，除了利用及配合各種展示促銷機會介紹班產品提高知名度外，更積極主動協助

班員開拓銷售管道，除了爭取生鮮超市的市場，連機關之福利社也不放過。

另外在生產設施及生產設備投資如溫室設施、儲運設備（冷藏庫、冷藏車）亦均編列預算予以補助支援，尤其班現有包裝作業集貨場，更是由農會提供果菜市場地下室來使用，總之，農會對本產銷班可說是竭盡心力來協助、扶持、牽引和鼓勵的，只一心期望本產銷班能順利成長、茁壯。所有來班參觀過的來賓均會以羨慕不已的口吻說：「當台南市農會的農民真是幸福。」成立三年多來，處在高風險、現實、競爭激烈的商場上，可說是一步一腳印，走得艱苦異常，但也能從挫折失敗中記取教訓並不斷的檢討改進，以更堅定更團結的信心毅力，繼續在農會的鼓勵下奮戰不懈。期待不久的將來班員均能嚐享甜美成功的果實。

### 產銷營運概況

本產銷班目前每日平均銷售量約2000包，（每包重約250公克），年銷售量約7



邀集農改場等技術單位實地診斷輔導情形



汗滴疏下土，棵棵皆辛苦—願與大家分享豐收喜悅

20,000包，每包平均售價約12元，年總產值約800多萬，以葉菜類為主、有薺菜、白菜、青江、芥菜、菠菜等菜種，銷售對象目前尚侷限於台南市及鄰近之永康、新市等鄉鎮，如歸農、俗俗的賣、惠康等生鮮超市及台南機關福利社等。依目前產值而言，產銷班營運僅能達收支平衡的階段，若要獲取合理利潤，則尚有賴於銷售管道的繼續拓展和產量的繼續成長，並設法降低生產成本，這也是班員和農會亟思突破的瓶頸所在。目前每包抽取3.5元，支應班僱用之員工薪資及包裝器材支出，佔每包售價的三分之一，此種高成本的壓力常常壓得班員喘不過氣來。台南市雖是有名的老府城，然其農業生產基礎依舊穩固，又與農業大縣（台南縣）相毗連，是典型農業化都市，生鮮超市購物習性尚待養成之中，大多數消費者生鮮食品的購買仍

以傳統市場為主要依歸，消費趨向受價格起落影響頗大，夏季蔬菜減產價格上揚時，生鮮超市購物趨於熱絡，冬季菜源豐足價格低落時，生鮮超市的銷售量則呈不穩定現象，連帶的影響本班供貨量之穩定性，也因此冬季有時甚至會造成負成長。經多次檢討，本班銷售管道除了供應台南市及鄰近鄉鎮外，高度都市化之大城市銷售據點的開拓亦勢在必行。

### 未來展望

本產銷班未來最大目標仍須積極確立「高品質、安全衛生」的品牌形象，讓消費者對台南市蔬菜產銷班～第45班的產品品牌深具信心和依賴感，藉著消費者告訴消費者口碑相傳，來促使消費量的增加和成長，進而積極拓展大都會銷售據點和管道，達到「質」與「量」同步成長境界。■