

# 以安全、健康、高品質品牌蔬果闖出一片天

## 台南縣南化鄉果樹產銷班第15班

文圖 / 韓錦絲

### 班成立緣起

民國81年政府開始積極推動產銷班重新整合工作，吸引了很多有遠見的年輕農友，重新把希望、理想和抱負寄託在產銷班的運作發展上。台南縣南化鄉果樹產銷班第15班（一心蔬菜產銷班）就是在這種因緣際會下籌組而成。民國82年，現任產銷班班長林秋能先生，創班之初就是秉持著對農業的一份執著和對故鄉土地的一份熱愛，毅然辭去原本安穩的農會會計工作，戴上斗笠挽起袖子一頭栽入農業生產行



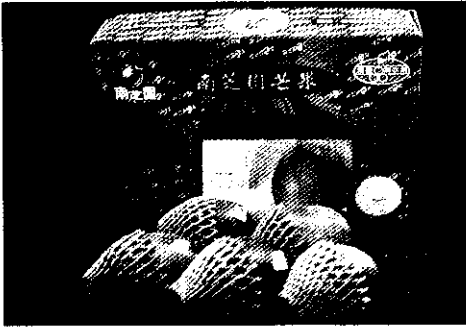
本班運作情形成為其他產銷班觀摩學習對象



台南場黃山內場長（左）蒞臨本班指導

列，用決心和毅力一心一意要尋找出台灣農業的第二春，於是在遍訪村中先進及有識之士後，終於說服了9位志同道合的夥伴，願意攜手同心一起為這一份理想和信念打拚，共同籌組創立了「一心蔬菜產銷班」，其代表的意義即為班員同心協力、眾人一條心，以共創農業美好未來。

民國83年11月起南化鄉農會將本班正式編定為果樹產銷班第15班，開始了筭路籃縷的草創階段，並進入團隊運作。本班產品除了芒果等長期作物之外，木瓜及果菜類蔬菜一小一

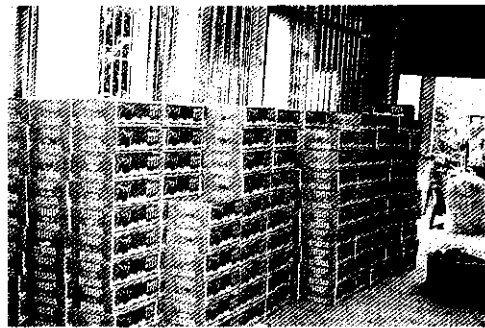


芒果之最 精品品牌芒果「南芝園」

- 黃瓜、茄子、甜椒、四季豆等作物都是本班創班時最重要的產品項目，爲了讓班員能揮別過去產品價格任由批發商或行口商操控的惡夢，於是將班產品做好分級包裝並全部運往果菜拍賣市場直接參加拍賣，以獲得合理價格。本班也期望在日漸成長之後，班產品也能逐漸開闢另類市場——如直銷超級市場、機關團體、大賣場、行口商或拓展外銷通路等，期望能經由廣拓行銷通路來打開本班產品知名度以建立本班產品品牌形象。本班在成長的過程中，一路也獲得南化鄉農會的扶持和加強輔導，並選定將「芒果」列入本班重要產銷項目，配合農會共同運銷作業，將芒果進行全面性的共同選別、共同分級包裝、共同計價等作業。

### 班組織嚴密、運作靈活

本班班員共有16名，除原來9位創班班員爲正式（核心）班員外，其餘8名爲贊助班員。爲使班務規模能日漸成長茁壯並永續經營下去，積極培訓新生代成爲優秀的接班人，是所有核心班員共同的心願，因此陸續開放新班員加入，但爲求慎重，新加入者均稱之爲贊助班員，贊助班員自加入後需經過2年的觀察和考核，期滿後並得經班員大會通過，才能成爲正式的班員。本班在班員大會下設置有班長、副班長、會計、書記等幹部。爲了鼓勵班員能夠全員參與班務，依班員專長進行任務編組，設有採購組、行銷組、資訊組、維護組、管理組、公關組，每組各設組長1名，由組員互選。另外爲了讓各個班員對作物栽培管理技術能加強研究，以提昇產品品質，本班也另行設置有研究發展組，依個別班員所種植

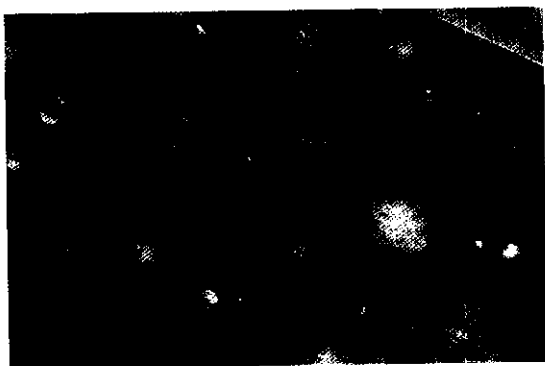


分級包裝完成等待運送至各市場

作物種類分為蔬菜組、棗子組、養蜂授粉組、蓮霧組等，提供班員互相切磋、研習、互相扶持的機會。在這種任務編組下，班員不但能藉由各項任務的參與培養責任感和榮譽心，更能讓個別專長充分發揮，班員間的關係也會更加緊密和諧。本班由於班員間彼此有很好的共識和高和諧度，所以向心力很強，因此自創班以來班務的推動甚為順利，本班最難得的是，班領導幹部觀念新、溝通能力強，而且班員自發性的改善意願又很高，因此班員能不斷的自我超越和成長，尤其是年輕一代的接班人，在父執輩的積極培植下，更是青出於藍勝於藍，融合傳統與現代，將所學奉獻於班，讓班務推動更為活絡順暢。

### 產銷概況

由於先天地理環境條件和



等待包裝運銷的紅艷嫩粉愛文芒果



專業分級工作人員是班產品品質的守護神

水資源的限制，南化鄉鄉民為了生存，格外勤奮和任勞任怨，也能以更達觀的人生態度來接受大自然考驗。為了克服泥岩（青灰岩）土壤貧瘠的限制而採取適地適種，因此芒果是本區最大宗也是最重要的經濟產業。根據統計，南化鄉芒果（改良種）栽培面積共有1,200多公頃，其中以愛文芒果為最大宗，約800多公頃，其次為凱特和金煌芒果共計400多公頃，因此，每年夏季，只要一進入南化鄉，映入眼簾的盡是那滿山遍野一畦連一畦的芒果園，煞是壯觀。尤其是完成芒果套袋後，您只要看一看、數一數那高掛枝頭或白或黃的果袋，大概就可以知道是否又是一個可以大啖芒果的豐收年了。一到採收時節，家家戶戶採收忙碌景象，常會讓人很自然的跟著那緊湊的節奏躍動起

- 來，前庭中、簷廊下、集貨場裡紅艷欲滴一堆又一堆等待裝箱運送的愛文芒果，更是令人垂涎。

本班芒果栽培面積約20多公頃，年產量240多公噸，多年來芒果常因豐欠年使得價格很不穩定，因此本班爲了避開單一作物的風險，逐年引入其他經濟作物如棗子、蓮霧、網室木瓜等，或積極研發新品種如芒果金興一號、紅凱特等。勤奮的班員更爲了週年生產，利用較閒暇的季節加強蔬菜（果菜類）的生產，採取全方位的經營模式。

### 共選共計共同運銷 創立優良產品品牌形象

本班雖然組班較晚（83年才開始），但有後來居上逐漸凌駕其他產銷班之勢。芒果是採取全班產品共同選別、分級包裝、共同計價、共同運銷的運



班會是班各項業務之最高決策單位



專業分級人員快速、精準的選別動作，吸引很多好奇眼光

作模式，產品除送往拍賣市場之外，行口商、超級市場、大賣場、甚至是機關團體也都是銷售據點。由於班員嚴守高品質標準，分級徹底，幾年下來，除了通過精品品牌認證的「南芝園」有非常不錯銷售成績之外，本班更以「一心產銷班」班品牌信譽保證的形象，不但獲得各承銷市場的肯定和信賴，更贏得消費者的熱烈迴響，紛紛指定購買「一心產銷班」產品；因此今年雖然在一片經濟不景氣聲中和豐產帶來的產銷壓力下，本班產品銷售情況仍能一枝獨秀、頻獲青睞，整季下來的平均售價更是獨占鰲頭。這證明了產品品牌形象的建立，不但要很積極、很用心，更需要持之以恆不斷的成長和超越，才有反客爲主、主宰市場的能力。本班今年更委託廣告設計公司，設計



盛產期大大小小總動員協助採收、除袋等工作

本班形象標幟和小包裝禮盒，準備配合明年「金興一號」新品種芒果正式推出，加強本班優良產品品牌形象的建立。當然本班並不以目前的成果為滿足，班員仍保持著高度的危機意識和戰鬥能力，準備因應我國即將加入WTO而產生的大衝擊。因此如何更積極的改變行銷策略，拓展行銷通路，如何加強產期調節或尋求替代作物，以及如何再加強開發新興產業，是本班目前最需要再突破的重點。

### 「吉園圃」標張認證 確保產品安全衛生健康

為了響應政府安全用藥宣導策略，讓農藥用得少、用得正確健康，並遵守安全採收期，以確保產品之安全衛生，並保障生產者與消費者健康，本班在農會等各級相關單位的

輔導下，申請並通過「吉園圃」標章認證，為維護這一份好成果，本班仍積極接受技術專家輔導，並由班管理組負責督導班員做好各種栽培管理和病蟲害防治工作，由採購組嚴格執行農藥共同採購工作，非經班共同購進之農藥，禁止私自使用。採取這麼嚴謹審慎的態度來為班產品品質及安全用藥進行把關工作，因為多了這一道安全的信譽保障，所以才有今天這麼多消費者的支持和回應。

### 今日豐碩成果 農會輔導功不可沒

由於天然環境的限制，玉豐山區許多鄉鎮可以說是台南縣最為偏僻貧瘠的，對於農會的經營就顯得特別艱苦，然而南化鄉農會卻能夠異軍突起，經營得有聲有色並迭獲相關單



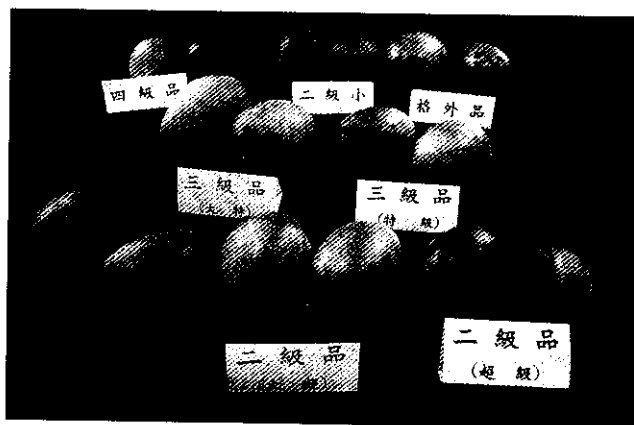
班員聚精會神與經營管理顧問研討各項改善工作

一位的肯定支持以及鄉民的喝采和信賴，這都源於南化鄉有一位年輕有為又不怕吃苦的總幹事——張文炎先生，多年來，總是帶領著農會裡的每一位子弟兵，不眠不休苦拚而來的。今天南化鄉的芒果——尤其是精品品牌認證的「南芝園」芒果，能夠打遍天下無敵手，並獲得極高的評價，就是經由這一番辛苦拚鬥出來的成果，本89年度更榮獲「南芝園品牌水果營運成果發表競賽」第一名的佳績。在當時一般農民還不大有品質的觀念，南化鄉農會為了推動班產品共選共計共同運銷這項工作，張總幹事可也是費盡唇舌花了九牛二虎之力才說服鄉內所有產銷班，同時就培訓了一支精銳的專業分級工作，最難的分級工作就由農會帶頭來做，再積極培訓各班之專業分級人員，盛產時，這一支精銳的子弟兵可常常廢寢忘食、不眠不休辛苦異常。豐產年，最常看到的就是，張總幹事

帶著供銷部幹部，使出渾身解數，不斷的尋找利用各種資源積極的拓展銷售管道。這般辛苦、這般拚命，為的就是在為南化鄉的農產業多盡一份心力，並積極尋求農產業未來的曙光。當然珍惜現在所有，以感恩的心再積極成長，讓農產業永續經營是各產銷班目前共同的願景。

### 班未來展望

- 1.加強班產品多角化經營，以因應未來農業發展趨勢。
- 2.加強企業化經營管理技能，早日邁向企業化經營之路。
- 3.穩定中求成長並永續經營。
- 4.由百大績優產銷班邁入十大績優產銷班。



本班各等級產品標準