

！度制銷運同共 的務服們友農為 用利持支

鴻南容

農

家的農畜產品，最早多半是為自己消費才去生產。但是現代的農業生產，却是為了賺取更多的現款收入；也就是說，是為迎合市場需要而去生產的。這樣就形成了所謂「農產商品化」。

我們都知道農產品的價格愈靠近消費者的手上單價愈高。那麼誰都會想辦法從農場裏把農畜產品儘快的送到消費者手上。如以共同合作的方法辦理這個業務，就是所謂農畜產品的共同運銷。

我們又知道有的農產品生產出來馬上就可以在產地賣給消費者。有的則需要經過選別和包裝後送到遠距離的都市消費市場，甚至遠到國外市場。有的又需要冷藏、儲藏；有的又需要加工、醃漬或製罐才銷售。由此可知，農產品共同運銷包括集貨、選別、分級、包裝、運輸、儲藏、加工、販賣以及資本融通等很多複雜的工作，對整體農業生產來說，農產品共同運銷的工作和農場上的生產一樣重要。

目前我們的農業經營是小農制，每一農戶可供應的運銷量較少，如果每一農戶個別運銷，因數量過

於零碎，而不能獲得好的價格。又因為運銷數量未達經濟單位，所耗運銷成本也特別大。同時因為多數農民在市場上互相競爭銷售，容易引起買方趁機殺價，農民蒙受損失更大。各位也許會說：農產品的市場很多，遠的不提，就是近在農場路旁或鄰近鄉村廟前、十字街頭的小廣場就有販仔就地收購。這雖然也是一種市場，可是我們不能忽略在產地收購的那些販商究竟不是消費者，他們仍需把所買的農產品送到城市的消費市場，同時他們在這轉手運輸之間，或者公開的賺佣金或者暗底裏騙你的價格，偷你的斤兩，甚至最後倒你的賬！

為

了改善這種不良現象，多數農民應團結在農會組織之下，以少積多，增加運銷數量，以提高市場上之議價力，促使貨品流動秩序化，增進運銷效率，減輕運銷成本，把增加的收益和節省費用還給農家；這就是農會所辦共同運銷的主旨。

目前各農會所辦的農產品共同運銷，其項目有稻谷、小麥、蔬菜、黃麻、瓊麻、洋菇、蘆筍、洋蔥、荔枝、葡萄、柑桔、香蕉、西瓜、豆、毛豬、雞和雞蛋等多種，我們現在以毛豬為例，說明共同運銷和市場的關係以供大家參考。

大

家都知道毛豬共同運銷和家畜市場是無法分開而獨立發展的。因為我們共同運銷毛豬，必定要有可靠而且比較靠近消費者集中的市場；就現在的情況來說，那就是臺北市和基隆市的家畜市場。而從家畜市場方面來說，它必須有可靠的豬源來維持經營。市場毛豬來源雖有豬販可以大量供應，但豬販究竟是商人，很容

裕台 農藥



■ 50% 特製甲基巴拉松乳劑
農藥字〇四二〇號

■ 50% 甲基獨一乳劑
農藥字一三〇四號

■ 50% 乙基飛快殺乳劑
農藥字一一六〇號

■ 50% 飛滅水和劑
農藥字〇四二二號

■ 50% 加保利水和劑
農藥字一三八七號

■ 特製 3% BHC 粉劑
農藥字一三九八號

堂堂推出

新銳！

特效！

現貨彰化供應處

信東農藥行

彰化縣員林鎮中山路十號之六

電話一六二號

裕台企業股份有限公司農化工業廠

廠址：彰化市中華路一六二號 電話：三〇四四號
總公司：台北市場路四十六號

易利用大量供應的機會壟斷市場，威脅市場，因此要有農會毛豬共同運銷來作牽制作用。尤其共同運銷數量愈多時牽制作用愈大。可是說來慚愧，我們毛豬共同運銷的數量一直不能增加很多。

究其原因，不外是農戶尚未深切了解共同運銷的益處所致。

自從辦理毛豬共同運銷以來，我們經常聽到兩項怨言：①家畜市場掛牌價格偏低，甚至較農家在產地販售的單價為低。②扣重退碼厲害，農家吃虧。

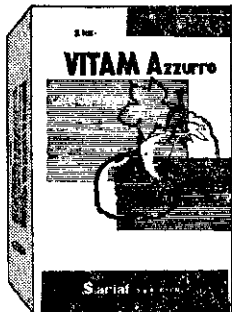
我們現在就上面兩點解釋分析以供參考：

第一

家畜市場牌價偏低，農民不如在產地賣給販商。這種事在以前確實發生過，但是事實上在加碼作業上已將差額併入交易評價

維多 A

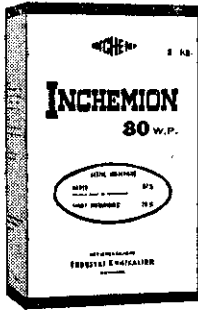
(登記九八二)



蔬菜露菌病、蕃茄及
馬鈴薯晚疫病、葱韭
赤銹病、大豆銹病、
柑桔黑星病

因克命 80

(登記九三七)



蕉葉斑病
葱韭赤銹病
洋蔥紫斑病

錕乃浦 (MANEB)

Sariaf S.p.A. FAENZA

因克靈 50

(登記七六九)

因克靈 80

(登記七五七)

SARIAFOS M 50 E.C.
M 40 E.C.

PANTRIN 85% W.P.
Ucb M. Parathion 50%

水稻浮塵子
飛虱
柑桔蔬菜殺蟲劑

和豐安治蟲滅殺和和和泰榮和適利和特	46.6%
豐谷必枯蟲	50%
豐谷必枯蟲	50%
豐谷必枯蟲	40%
豐谷必枯蟲	50%
豐谷必枯蟲	6.5%
豐谷必枯蟲	25%
豐谷必枯蟲	10%
豐谷必枯蟲	1.5%
豐谷必枯蟲	1%
豐谷必枯蟲	3%
豐谷必枯蟲	40%
豐谷必枯蟲	48%
豐谷必枯蟲	25%
豐谷必枯蟲	20%
豐谷必枯蟲	50%
豐谷必枯蟲	50%
豐谷必枯蟲	25.3%
豐谷必枯蟲	80%

(本農藥均有登記證)

和豐農化廠股份有限公司

彰化縣和美鎮彰新路五號

所以農民可說並無吃虧，只可惜這種情形無法獲得保證而已。各位農友必須了解，無論產地豬價如何的高，豬販總是在運往消費地轉手之間要賺錢的。他們也許會偶然的吃虧一兩次，但絕不會長久的賠本。他們在市場的賣價與共同運銷者相等，因此在一羊毛出在羊身上之原理下，他們總是在產地收購毛豬的時候作手脚，只是農民不知道真相而已！

自七月十七日起，臺北市家畜市場已經決定將毛豬牌價依照高雄、臺南兩市場之價格，每五天機動調整一次。七月十七日前後的掛牌情形如下：

七月十七日以前二、二三〇元
七二公斤標準每百公斤單價
七月十七日二、三二〇元(提高九〇元)

七月廿二日二、二九〇元(下跌三〇元)
七月廿七日二、三七〇元(提高八〇元)
八月一日二、四四〇元(提高七〇元)

農友們在上列期間內在產地銷售毛豬，如果不明瞭上項情形的話，就可能已吃大虧了。

第二

扣重、退碼厲害。這種怨言，多半是在在產時期聽到的。但是我們又發現，愈是賣罵扣重退碼厲害的時候，產地愈是要求農會加強辦理毛豬共同運銷。個中理由，農友們是最清楚的了。

可是我們始終不了解的，就是農友們雖然瞭解農會共同運銷是幫助農民的制度，那麼為什麼在淡產期就突然間以扣重退碼厲害和牌價不適合等理由減少供應或完全不參加農會共同運銷呢？我們想，這是很不好的現象。因為農會共同運銷和市場業務是相依互存的。如果市場需要毛豬的時候我們無法供應幫忙，相反的當我們困難的時候市場也就很難為我們解決困難了。

最後我們想提供三點意見，與各農友共勉：

(1) 加強共同運銷才會消除或減少商販的中間剝削，增加農民的收入。

(2) 大量供應，才能對市場發生有效力量，爭取有利交易。

(3) 利用組織，儘量將農產品運到最接近消費者的市場，才能增加農戶的收入。