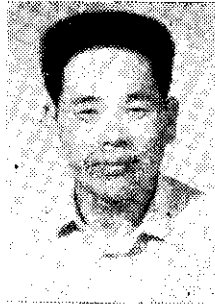


毛豬共同運銷最難辦理

今後推行·十一項成功的因素



胡再芬先生

善化鎮農會辦理毛豬共同運銷，早在民國三十九年即已開始。民國四十九年四月，本人接辦本業務，感覺本業務是農會各部

善化鎮農會 胡再芬

運銷業務，農民、農會和各有關機構必須合作做到下列幾點：

(1) 好豬賣給農會：過去一般農友把品質不好的毛豬交給農會去共同運銷，因此家畜市場都說農會毛豬不好，影響本業務的前途很大。以後應改變觀念，拿好豬參加共同運銷，以爭取農會在家畜市場上的信譽。

(2) 出售前不要餵過飽：出售前餵過飽，不但容易發生扣重糾紛，同時在運輸途中會發生嚴重失重和斃死現象。

(3) 農會理事或職員飼養毛豬，應一律參加共同運銷：農會理事或職員對農民具有示範作用，他們應率先參加共同運銷以示提倡。

(4) 毛豬不要捆綁：運銷中把毛豬捆綁，會發生斃死或斷腳等意外損害，本會漸漸改進為不捆綁，成績很好。

(5) 付給農民預付金：農會共同運銷的豬款，須五天才能付給農民，但豬販向農民買豬，多以現款交易。很多農民希望參加共同運銷，但在急著要用錢時，就把毛豬賣給豬販了。今後毛豬共同運銷，應付給農民預付金。

(6) 農會總幹事要有信心：如上所述，有些農會總幹事聽信豬販所造的謠言和中傷，影響毛豬共同運銷業務的推行。不過，也有一些賢明的總幹事，認清這是豬販破壞農會毛豬共同運銷的手段，相信自己的部下，不為謠言所動搖；這是我們善化鎮農會辦理毛豬共同運銷成功的最大因素。

或找麻煩。

以上所述，是一般農會辦理毛豬共同運銷必然會遭

遇到的問題。所幸我們善化鎮農會辦理本業務還算順利，目前每月供應北

市毛豬十三台以上。我想，以後各農會想辦好毛豬共同

(7) 主辦人員要有克苦耐勞的精神：毛豬共同運銷的主辦人員，應不怕艱難，經得起環境的考驗，處處為農民爭利益。

(8) 帶領農民參觀家畜市場：選擇在地方上具有領導能力的農民或大養豬戶，到家畜市場參觀，使他們明瞭毛豬交易的實際情形，認識共同運銷的好處。有些扣重糾紛，會因此而獲得解決。

(9) 機動調整市場牌價：台北市的毛豬牌價，通常都依據南部行情調整，但有時却不如如此。例如去年台北市家畜市場牌價掛二千四百四十元，而實際行情為二千七百四十元；這種現象，使農民不利，而使豬販得利。

(10) 加強管理豬販：豬販運銷毛豬，常在產地灌水，一方面是在虐待動物，一方面又妨礙公平交易，應請警察機關取締。

(11) 台糖公司應只做仔豬繁殖，不要飼養肉豬：自去年十二月起，本省毛豬供過於求，一般的反應都對台糖公司飼養肉豬不滿，希望經濟部研究後訂個合理的做法。

農友們建議： 毛豬運銷新辦法

(1) 農民要出售毛豬，隨時向當地鄉鎮農會申報。

(2) 鄉鎮農會接到農民申報當日，即向縣、市、省農會報備。

(3) 縣、市、省農會接到鄉鎮農會報備後十日內，派人收購毛豬，並當日付款。

(4) 縣、市、省農會設置電化屠宰場和冷凍設備，將收購的毛豬立即屠宰，並予冷凍，以便保持豬肉新鮮，隨時供應國內外市場。

(5) 各鄉鎮農會設置小型冷凍庫，可將縣、市、省農會供應的豬肉冷凍，並批發給鄉鎮豬肉零售店或大口消費者。

(6) 零售店應設置冷凍櫃，全日營業。以爭取外匯為原則，不應計較損益。

門中最難辦的一種。這一個業務最大的阻礙是豬販的存在。當時豬販到處做惡宣傳，說是農會毛豬共同運銷是如

第二項大阻礙，是農民對於扣重和退碼等計算方法缺乏瞭解。

目前農會辦理毛豬共同運銷，都在運出毛豬前一天，通知參加共同運銷的農民，而農民在接到通知後，就把毛豬喂得飽飽的，然後才交給農會運到家畜市場。家畜市場買毛豬時，通常把飽肚的毛豬按飽肚程度扣重，同時又把品質不好的毛豬加以退碼。農民結算豬款時，因為不明瞭扣重或退碼的計算，就責怪農會主辦人員不忠實，造成很大的誤會，甚至告到法院去。

第三項大阻礙，是有部份農會理事甘做豬販

的走狗，在各種會議場上堅持反對農會辦理毛豬共同運銷，並在參加毛豬共同運銷時無理取鬧