

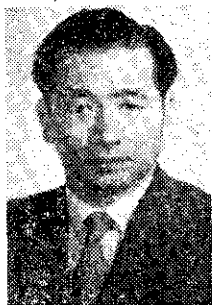
# 發展農產加工新產品



## 豐年專題討論

# 計畫生產發展農產加工新產品！

農林廳特產科 杜宏周



杜宏周先生

為開拓新市場，增加輸出量，今後急需發展新產品和新加工方式，例如冷凍和脫水產品等都是。

今年三月五日，萬國、龍門和天一等三家冷凍會及當地箱農代表，簽訂五年長期合約，明訂該兩鄉契約箱農戶應於本年內種植綠蘆筍三百六十公頃，將所生產原料全部供應上述三家公司，冷凍加工後輸出美國。冷凍綠蘆筍是農產加工新產品的一種，而這種大規模且長期的自由契約（不是根據政府核定外銷配額實行的），在本省是第一次。可說是農工合作新的開始，也是發展新鮮和加工農產品外銷應走的途徑，深信他們的成功將引起有關各界的注意和仿效。

**過** 去農友看到某種加工用農作物價格上漲，就盲目的種植這種農作物，以致栽培面積過多，產量過剩，價格慘跌，只有工廠得到好處而農友吃虧。到此大部分農友又開始廢耕，改種其他作物，以致栽培面積大減，產量不足，價格激漲。這時只有少數農友賺錢，而工廠為應付國外訂貨，不得不賠錢採購高價原料來加工，甚或為減少損失而使用價格較低、品質較差的原料加工，以致無法控制產品品質，影響外銷信譽。等到原料價格看好後，農民又競相種植，原料價格再度下降，又造成工廠獲利，農民損失的局面。

**這** 種惡性循環，是因未有生產計畫而引起的。但實施計畫生產時，又應有產、製、銷密切

本省輸出的農產加工產品，幾乎集中於少數幾個種類，例如洋菇、蘆筍和鳳梨罐頭等，外銷市場擴展不易。

配合始能收效。目前實施產銷計畫的，有洋菇罐頭一種。每年先視外銷市場的需要情形，訂定罐頭產銷計畫，然後對每一家合格外銷工廠配給罐頭產製配額。工廠依照這配額，與農會訂定原料供銷合約，農會再與農民契約生產原料。這種辦法施行有年，對於控制罐頭品質和產量以及發展外銷貢獻很大，但因配額限制，有企業頭腦、資本雄厚和規模較大的工廠無法發揮實力，反而保護了部分利用配額坐收漁利不求上進的工廠。為改進這種缺點，今後應採取下列方式：

- (一) 工廠應視本身的加工和外銷能力，訂定年度或長期產銷計畫。
- (二) 所需原料可設置自營農場或透過農會與農民契約生產。
- (三) 契約原料由農會檢收站檢收後送至工廠。
- (四) 由國貿易局授權某單位，根據原料的製作面積或自營農場種植面積和原料檢收數量核對出口，以免無契約或無自營農場工廠投機取巧，搶購原料加工出口。
- (五) 工廠對契約農戶貸放生產資金，並派技術人員下鄉指導，以培養雙方感情，並加強合作。

這種原料製作方式，有賴農工雙方履行合約的誠意，互信互諒。如果是長期契約的，應隨加工品外銷價格的漲跌，每年合法調整原料價格，才能收到圓滿的結果。

**另** 一方面，農會也需要對會員和工廠加強服務。除檢收站以外，應在鄉鎮內重要地點設置原料集貨站，由農會購置卡車巡回各集貨站檢收原料，並負責送至工廠交貨，以節省農友時間，並減除工廠派員至產地檢收原料的麻煩。產銷如此配合，再由政府輔導業者實施對外統一報價或聯合出口，以防止惡性競銷，當能達到擴展外銷和發展國家經濟的要求。