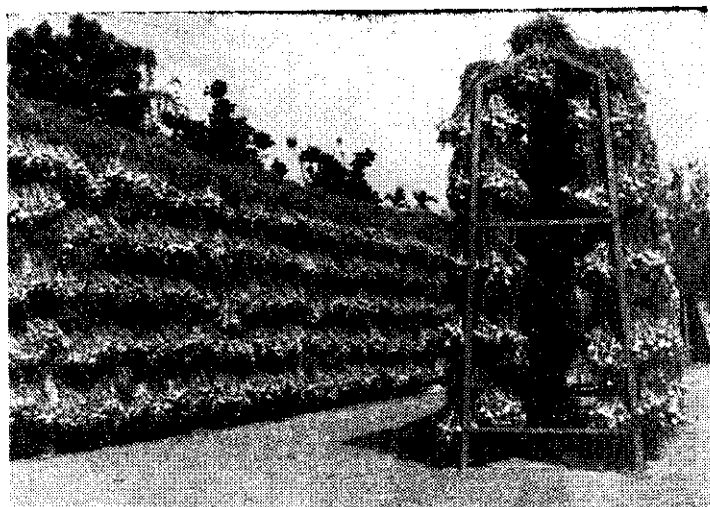


如何辦好

雲林

大蒜專業區

• 呂光復 •



大蒜收成

自民國六二年一月加速農村建設計畫開始到六三年止，雲林縣麥寮、台西地區共辦理了兩期大蒜專業區。

麥寮區第一期參加的面積一〇〇公頃，參加的農民一九九戶，補助設施有集貨場一處，水井五口。第二期面積一〇〇公頃，有一七一戶參加。台西區第一期有一〇〇公頃，一三二戶參加，補助設施有集貨場二處，水井五口。第二期有一〇〇公頃，一八四戶參加。

第一期辦理的大蒜產銷工作，計畫通過準備實施時，已屆大蒜收穫期。這時蒜農大多已跟土地銀行輔導的合作農場定下契約合作。

所以第一期計畫是透過農會，再與合作農場合作執行。

由於農場與農會在地方上意見常相反，協調工作困難，工作是着重在補助性的設施。

第二期計畫於六二年七月開始，合作農場退出，由農會統籌承辦。

共同運銷有困難

第二期工作重點集中在辦理共同運銷。其他工作可說全是為了配合共同運銷。

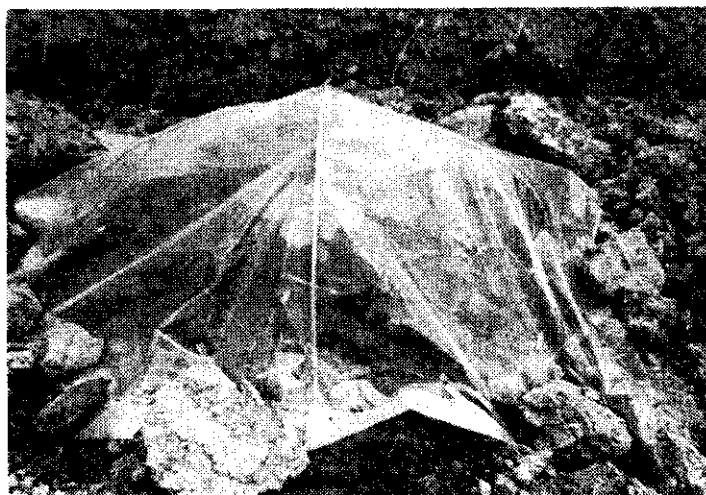
但是當工作進展到六二年九月左右，工作即早現出許多困難，使共同運銷遭到挫折，貸款及綜合技術等作業均未能順利推展。

自民國六二年十月十二日在雲林縣農會召開運銷籌備會，各單位開始聯合，著手運銷及定合約的工作，但廠商及農民始終對本項合約表示得十分冷淡。

因此省、縣政府和各級農會雖曾先後協助鄉農會找來數十家廠商，經過多次的會商，但始終沒有結果。

到六二年十二月底，麥寮、台西兩鄉農會經多次努力，才與一家廠商完成合約簽定。當時是由農會以各別訪問農家的方式，勸導農民勉強簽訂三成的合約。

這次合約的基礎很勉強，所以到了收穫期，許多情況都不利於這項合約的執行時，蒜農就因為交



定植防風寒

不出蒜頭而違約。

幾個問題待解決

(一)為了配合計畫作業，共同運銷的合約必須在計畫初期簽定。但是此時距離收成及出口期約還有半年。半年後的行情演變不易預測，尤其正逢國際物價大波動，農民及廠商雙方對議價都沒有把握。議價時蒜農開出的價格相當偏高，商方開出的相當偏低。這種差距不容易妥協。

(二)廠商不必有產地農會證明即可出口，所以廠商們沒有跟農會簽約的必要。

(三)專業區的面積共為四百公頃，約占全省大蒜栽種面積的六分之一。廠商不必與專業區訂合約，在全省其他地區，還有六分之五的大蒜可自由收購。

(四)承辦單位為了要收回貸款及共同運銷等目的

，必須要求農民簽定運銷合約。

(a) 蒜農認為去年第一期的大蒜運銷，在合作農場辦理下，暗盤勒削甚鉅。餘波下，對第二期計畫存有相當的疑心，參加不踴躍。參加的人只希望得到肥料，對共同運銷不熱心。

(b) 由於肥料欠缺，本專業區沒分配到肥料，影響大蒜生育及產量，所以農民方面無法遵守契約交貨。

(c) 乾蒜可存放，所以有些蒜農不願意照契約供應大蒜，想存放到高價時出售。

(d) 共同運銷的大蒜必需依出口檢驗標準先做處理才能交貨。本區農友對大蒜處理技術還不熟悉，加以勞力缺乏，所以當一般蒜販以青蒜或總蒜（不論乾蒜或濕蒜，未加整理的整株）方式收購時，很受蒜農的歡迎。

(e) 去年大蒜收成期，正遭逢物價大波動。一般觀念認為只要擁有貨物即可賺錢，因此大批蒜販高價收購，影響共同運銷供應數量。當時的市價比契約的交易價格每公斤約三、四元。

立場不同應協調

1. 廠商方面

由於簽約時離交貨期還有半年，尤其最近物價波動大，對議價沒把握。而且不參加契約也一樣可以買到大蒜，也一樣可以出口，所以廠商覺得並沒有參加合約的必要。

當大蒜比契約的價格高時，因為非契約的廠商及販子比參加的廠商多。他們常高價收購，買盡契約的蒜頭，使契約的廠商沒貨可收，造成商務上的困擾。所以許多廠商認為參加簽訂這項合約是沒有好處。

參加的廠商為了本身利益，盡量把議價壓低，低到他們認為一定比交貨期低。

這樣到時如順利，就可收購比別家便宜的原料，否則，就依約取罰金。

2. 蒜農方面

蒜農對參加大蒜專業區心存疑懼，十分冷淡。

參加後又發現肥料配合沒把握，所以參加運銷合約的面積各只達參加面積的三成。

蒜農認為參加專業區，並沒得到任何好處，要花更多的功夫及勞力，然後賣的價錢低，所以態度冷淡。

3. 農會方面

大蒜專業區是由廠商跟農會訂合約，再由農會跟蒜農訂合約。農會夾在中間，很難找到合約的對象。

檢討得失求改進

(一) 作好生產貸款：本期貸款貸出極少。原因是運銷合約遲遲沒著落。等到合約簽好時，已超過貸款動用的期限，今後希望主辦機構能提早貸款給農民。

(二) 統一栽培品種：目前，大蒜栽培的品種十分混雜。同一塊蒜園中不容易看到單一的品種。這在加工及外銷上非常不方便，今後要注意鼓勵農民栽種單一的品種。

(三) 加強農民教育：麥寮、台西地區的農友對大蒜依檢驗規格處理的技術還不熟悉。因此多需雇工或出資委由廠商代勞，因而減少收益。今後要加強農友教育，使農民短期內學會如何處理大蒜，以符合檢驗規格。

(四) 培養守約精神：這次許多蒜農違約，雖是有許多因子造成，但在法律上說是不對的。今後應加強培養農友的守約精神，盡量減少引誘農友違約的環境因子。例如：

① 把握切實分配肥料，減少農友違約的藉口。
② 出口產品都需經產地農會證明，廠商間就較不必互相搶購，而農友方面也就比較沒人來引誘違約。

(五) 發揮團隊精神：本期計畫雖屬失敗，但各單位均各盡其力，並且在應付困難時，十分密切的合作。

今後要更加強調團隊精神。依檢討的情形看來，這次失敗是計畫本身的不夠成熟、不夠完善，加上天時不利所致。

所以各單位宜把握本次經驗，善加檢討，力求改進。如要辦理大蒜專業區或產銷計畫，計畫本身必須重新研討及釐訂，才宜付諸實施。而運銷項目是決定性的重點。

(六) 發展有前途：台西、麥寮區的環境適合大蒜生長，種植期大約是在二期水稻及第二年的第一期稻作之間，不會跟糧食作物衝突，也可跟他種作物間作，內外銷市場都具有潛力，是辦理產銷計畫可行性高的作物。

(七) 辦理輔導措施：如出口廠商把所需的大蒜先向有關單位登記，那麼「計畫生產」的面積較準確擬定。

產品如須具產地農會證明才能出口，就非常有利於辦理秩序化的共同運銷，並且貸款及其他綜合技術自然容易配合辦理。



栽草引蔓