

# 辦理蔬菜共同運銷 新港鄉農會經驗談

郭敏靜

蔬菜共同運銷業務，本會曾經在六三年十二月卅一日至六四年四月廿四日斷斷續續辦過一段期間，收入五四、五七三、四二元，支出五四、三三八、五〇元，收支勉強平衡，運費還是由農復會補助一半，並補助紙箱。檢討原因，除了計畫不周、選擇時機不對之外，人為因素最主要。

本會為了重整旗鼓，乃責成企畫專員研擬新計畫，並負責實際督導責任，自六四年七月一日起至六六年十二月卅一日止，以三年為期，再次辦理蔬菜共同運銷。

事前計畫

①選定本鄉蔬菜主要產區之菜農，以農事小組為單位，組成共同生產運銷班。

②選定辦理共同運銷的工作人員，這是本計劃的重點工作之一。

③召開蔬菜共同運銷會議，並辦理菜農分級包裝的訓練。

④與貨運卡車業者訂定合約書。

⑤選定並設置集貨場所。（以蔬菜集中地區為第一優先）

⑥與信用部協調，將參加共同運銷農民所得價款轉入各人設在信用部的帳戶或新開戶，如為生產運銷班，則可由班員立下同意書，而以班的名

義開戶。

⑦決定辦理的確實日期。

## 實施要點

①參加共同運銷，農民必須在二天前將蔬菜種類和數量報到農會供銷部，以便掌握數量和指定集貨場所。

②農民最慢應在當天下午五時以前把蔬菜運到指定的集貨場所。

③農會每天應派員至各集貨場指導菜農進行分級包裝工作。

④貨運卡車應在當天下午七時以前裝貨完畢準時出發，並於次日凌晨一時以前到達台灣區果菜運銷公司卸貨，準備拍賣。

⑤農會應派員二人輪流常駐台灣區果菜運銷公司，協助拍賣工作，並負責保管參加運銷農民的蔬菜，以免遺失，同時隨時與本會保持聯繫。

⑥拍賣完畢以後，本會派駐公司人員應將拍賣結果即刻通知本會供銷部，以便隨時通知參加運銷的菜農。

⑦農會應將拍賣完畢農民應得的蔬菜價款結算完畢後，在五天内轉入各人在信用部的帳戶中。

⑧定期召開檢討會。

## 成果檢討

①計畫擬定後因受颱風豪雨等自

然因素和菜源短缺的影響，因此自六四年九月十五、十六試辦二天後，一直延到同年十月廿五日，因貨源已足，且經調查結果，產地價格比台北市場價格低時，才正式開始辦理，最初每日運銷數量約為五千公斤、六千公斤，運銷菜種主要為大白菜，每公斤平均單價約新台幣八元。

②辦理初期，由於本地區菜農以前是把蔬菜供應附近的嘉義市場和北港市場，在時間上來說比參加共同運銷的時間慢了許多，而使得參加運銷的菜農不太習慣，因此經常不能依照預定時間準備完畢並準時出發。

③蔬菜共同運銷業務，既繁且雜，尤其是自六五年度政府辦理夏季蔬菜保價運銷以來，因分配參加保價的菜種和數量有限，在僧多粥少的情況下，必須各方面都能夠密切配合，否則，就容易發生糾紛，因此如能擴大保價的範圍，增加保價的數量，或許可以緩和糾紛的發生，並有助於共同運銷業務的辦理。

④由於現有的包裝容器未盡理想，分級包裝不夠徹底和運輸的路程太遠（由新港至台北市為二六五公里，需五、六小時），容易損壞蔬菜的品質，而影響拍賣價格，如農林廳或省農會能夠透過研究機構，研究比較好的包裝容器，將可以提高品質而賣得更好的價錢。

⑤冬季蔬菜太多，而未能作適當的調節，以致於影響蔬菜的拍賣價格，甚至於常有蔬菜運到果菜公司以後，非但沒有人要，還得花錢請人將剩下的蔬菜運去，丟掉，並賠上運費，既可惜又浪費，如果果菜公司能夠發揮該公司成立的四大任務：(一)掌握貨

源，調節供需穩定市場價格。(二)分級包裝，提高品質，增加農民收益。(三)簡化徑路，降低成本，減輕消費者的負擔。(四)公開競價、公平交易、調和產銷利益。將可達到增加生產者的收入，減輕消費者負擔的主要目的。

⑥由於參加運銷農民的熱心協助與幫忙，且剛辦初期蔬菜價格穩定，價位亦不低，使得本會與參加運銷的農友均深具信心，因此參加運銷的人次和數量，均日漸增加，據估計本會所運銷的數量，約佔本鄉所產蔬菜的二分之一至三分之二之間，無形中牽制了本地區的蔬菜價格，而使本地區未參加運銷的菜農獲得了許多無形的利益。同時本會曾經運銷過的蔬菜種類達四十種左右，平均每天亦有十種以上，符合了分散菜種，提高價格的要求。

⑦由於本會辦理蔬菜共同運銷，解決了蔬菜的銷路問題，提高了菜農種植的興趣，使蔬菜面積大量增加，更使本地區的蔬菜山裡作而成為主要作物之一，增加農民收益不少。

例如本鄉中庄村有位陳思恭農友，在六五年度以二甲種植甘蔗的土地間作青花杏和花椰菜。一年之間淨賺了將近三十萬元新台幣，並陸續參加共同運銷，本會為了鼓勵他對蔬菜共同運銷的貢獻，於六七年農民節報請省政府予以表揚。

⑧本會自六五年度開始辦理以來，迄今已完成了三個年度，細加檢討雖然三年來，年年有餘，並使供銷部因而免於虧損，但如上述有待改進的缺點仍然很多，如能一一加以改進，威信本會的蔬菜共同運銷業務必能百尺竿頭，更進一步。