

如何安定蔬菜產銷？

王進生

本省夏季常有驟雨或颱風侵襲，致夏季蔬菜生產不易且不安定，時常供應短缺，菜價暴漲；秋冬季氣候，頗適合各種蔬菜生產，又恰巧為二期作水稻收穫後的休閒期，可以利用水田地栽培蔬菜，又往往生產過剩，菜價暴跌致不夠生產成本。這種菜金菜土現象，迄今難於解決。而在交易時，產地、市場、零售售價差距頗大，農友處處吃虧，消費者也未購買到合理單價的蔬菜。

如何平衡蔬菜生產與供應以及如何縮小產地價格與零售價格的差距，是當前急務，造福農民也實惠市民。

1. 確立種子銷售的情報網，推算每月蔬菜栽培的動態。

蔬菜除了少數塊莖和塊根類外，均由種子直播或育苗後栽培生產。蔬菜單位栽培面積的播種量因種類不同而有各自的標準量。例如大形西瓜每10公畝播種量20~25公克，番茄30公克，甜椒40公克，茄子60公克，甘藍、青花菜、花椰菜各為40公克，胡瓜80公克，豌豆3公斤，豇豆1.2公斤等，均可以由種子銷售量來估計每月栽培面積及生產期和產量。

筆者認為在秋冬季，蔬菜生產容易的月份，更需掌握種子銷售量並利用廣播網通報至每一村落，使各地農友能自動調節播種栽培時期，籍以保持某程度之水平，以利安定菜價使農友有合理的報酬。

本省各地的有種子行，必須予以組織，建立種子供銷網，每半個月將種子銷售情形通報各地農會及果菜公司，由果菜公司統計分析後才透過廣播網廣播。種苗公司或種子行所提供的資料應不使為課稅依據。

據所知每年盲目生產者計有秋冬的番茄、甘藍、結球白菜、花椰菜及青花菜等。其中甘藍及結球白菜種子大部分由日本進口，可由進口數量來估計當年的栽培面積及產量。胡蘿蔔也相同。至於蠶繭由產地當地農會提供資料，並預測外銷市場數量作為各地農友決定栽培面積依據。馬鈴薯及洋蔥每年均有周全的生產計畫，產品均能貯存，所發生的問題尚輕。近兩年來里芋生產供應不太穩定，例如67年生產過剩，68年

却生產短缺，故須於早期（每年12~1月）調查生產地高屏地區的栽培面積，通報各地農友以配合種植。

掌握各月份種苗銷售量，是掌握各地菜源以及調節各季節蔬菜生產供應的有效措置。果菜公司應挑担此重大任務。

2. 全面實施分級包裝，共同運銷，減少運輸費用及產品損傷而保持品質。

費分商品等級，是公正合理交易的前提。如無分級等於參差不一，無法建立產品信譽。先進國家在蔬菜交易中均有良好的分級包裝，視等級為蔬菜品質的保證。本省菜農不論蔬菜等級一律出售，吃了不少虧，却仍無所覺。

筆者認為不妨先辦果菜的分級包裝，然後辦理其他葉菜及根菜，使在5年之內全面推行。以往因為蔬菜低廉，於採收前後的處理極為粗放，使產品損傷、不耐運輸且容易變質。注重栽培技術，却輕視採收方法及產品分級等處理，使蔬菜產品價值大為減少，是一般農友的通弊。

能源發生危機以來，運費日益高漲，今後必須整修產品，增加可食部的比率，可以減少運費。例如青蒜，可食部位葉鞘的重量僅為整株的45%，若不切除根及葉身，而將全株運到市場，不但增加運費而且增加都市垃圾。分級後的產品應分別裝入大、中、小容器內，以便共同運銷及進一步辦理共同配售。

本省雖有少數農會辦理共同運銷，但有業績者並不多。據所知有少數農會將參加共同運銷的農友價款以強迫手段存於農會信用部，用意雖好，但以農友立場，菜款應自己支配，無須農會干與，而引起反感，這也是不樂意參加共同運銷行列之因。甚至有些農會以不將菜款存於信用部，則取消一切獎勵補助經費，實為不該。

為使蔬菜共同運銷走上軌道，除全面實施分級包裝外，當地農會也須檢討，以為農民謀福利而出力。另一方面農友也應有遠見及風度，不宜稍為有利可圖，就將較優的產品轉售菜販，次級品才交給農會共同運銷，使農會無法建立信譽，也拆了自己的後台。

園藝新知



外銷園藝作物

生產改進計畫

3. 建立蔬菜共同配售站，減少層次交易及搬運費。

轉售的層次愈少，蔬菜損傷愈少，費用愈低，故應在大都市零售市場設立共同配售站，每日配售各種蔬菜以減少中間商的介入，一則可以提高農友蔬菜售價，二則便利零售者取得所需種類，而沒有藉口抬高零售價，實惠市民。共同配售站業務宜由當地區公所或農會或果菜公司辦理，果菜公司每日調配蔬菜，互相配合做好一貫作業。

4. 保證蔬菜最低價格，針對夏季蔬菜生產困難，深入探討解決。

目前蔬菜品種的改良，已經解決夏季高溫的障害，但尚未育出耐濕性品種（水生蔬菜除外）。土壤過濕，為害蔬菜生育頗大，例如引起根部窒息（二氧化碳增加）甚至腐爛，故一陣驟雨後田間的一時積水，往往使全園廢耕。除選地勢較高之地，或靠近大排水溝的良好排水區外，必須改變整地方法（參照本刊27卷20期，拙文「雨季栽培蔬菜」）才能減少濕害發生。

颱風暴雨是夏季蔬菜剋星，視為不可抗力，為了避免或減少颱風暴雨之害，筆者認為應根據氣象記錄資料，選每年颱風侵襲登陸最少的地區積極輔導生產，最為可靠。筆者手中雖無該項資料，但記憶中，以竹北以南及嘉雲一帶，颱風侵襲頻率最低。

相反地如無颱風來襲之年，生產供應不致短缺，菜價持平，甚至不夠成本，必須有保證價格才有農友參加增產行列。最近米價上漲，生產穩定，多數農民於栽培夏季蔬菜不太積極可以為証。最低保證價款可由蔬菜平準基金支付，使農友種菜有20%的保証。

5. 促進蔬菜外銷，解決冬季生產過剩的壓力，引發夏季蔬菜生產的興趣。

若有利可圖，無論夏季栽培蔬菜如何困難，農友也欲冒險一番，可惜貿易局一旦進入颱風季節，就發佈停止蔬菜外銷的措置，用意雖好，但打擊農友栽培意欲不淺。本省夏季蔬菜確實常常供應短缺影响民生，但也有因生產過多菜價慘跌，又據於政令無法及時

出口，而使農友賠本的情形。貿易具有調節國內物價的效能，蔬菜外銷也不例外，如國內菜價暴漲，其程度超出蔬菜出口報價，蔬菜外銷自然停止無須由政令禁止。如跌至外銷價格之下，則自然地恢復出口。據筆者所知此種行政干與，打擊了農友對於夏季栽培之信心頗鉅，似應廢止，不再歧視農友（一般農友視為如此）。

因秋冬季年年生產過剩，向韓國日本輸出蔬菜的前途似應光明，尤以最近國際油價暴漲，日本的園藝設備生產費用大為增加，例如生產1個網紋香瓜需汽油8公升，1條小胡瓜需150c.c.，1條花瓜需1.5公升，番茄每1果實需130c.c.，加上其他費用更不得了。本省太陽能源不會隨着汽油漲，可大為發揮潛力，試作日本市場需要的品種，講求分級包裝做好準備工作，以待來日開放出口。

去年10月颱風侵襲日本關東地區，致三浦半島12~1月生產的甘藍幾乎全廢，導致2~3月甘藍供應短缺。今年年初日本市場缺少甘藍緊急向台灣進口，使內銷價格瞬間暴漲，又未漲價之前甘藍維持久達50天不夠成本的低價，故一進入一期作水稻插秧期就廢耕成為水田，生產減少，來源短缺更使內銷市場價格持高。如去年10月中旬將以上情報提供農友，本省農友可於11月中旬及時播種栽培，當可趕上今年日本甘藍生產的空白期間出口，並不影响插秧。出口價格14~16元（公斤），只日本本身生產的甘藍價格之半，銷售情況良好。

又去年日本北海道洋葱空前豐收，其豐歉於8月下旬~9月上旬可以預測，這情報也可作為本省今年輸出日本的洋葱生產計畫（本省每年於9月下旬種洋葱）等，今後必須加強外銷市場蔬菜情報，作為促進外銷的有力步驟。

農友所需的資材，除了肥料外均以零售價購入，但所生產的蔬菜却以大批發價格出售，顯現經濟弱者的姿態。今後須改變觀念，將蔬菜視為商品，做好分級包裝參加共同運銷之行列，運用自己的組織力量，以本身奉獻社會的精神，團結一致，加強力量，以求縮小價格差距建立美好的產銷制度，向開發國家境地邁進，成為現代化的農友！