



運銷商

草莓

殷實的



來到草莓之鄉——苗栗縣大湖鄉，好奇地進入中正路19號一家堆滿木箱的住宅，恰好碰到主人陳世灝先生，交談之下，得知陳先生從事草莓鮮銷工作。由於運銷與生產有極密切的關係，因此記者進一步地加以訪問。

21年前，草莓初引進大湖時，陳先生便已種植，那時草莓全部由食品工廠收購，加工做成果醬。當時陳先生種有2分多地，種植草莓1萬3千株。

大約10年前，陳先生開拓了草莓鮮銷事業，與莓農訂立20甲契作面積，每年1~5月收購，以自用貨車由北至南，銷售給台北、台中、台南、高雄、屏東的各大飯店。近年來，銷路已擴至市面上的水果行。較次等的草莓，則初步加工後銷售工廠

自去年開始，馥春食品公司將草莓的收購工作，全部委託給陳先生，陳先生的住宅乃變成小型工廠。將鮮果經過去蒂、漂洗、裝罐等步驟，初步加工後，公司派專車收運至台北，加工做果醬。

陳先生有2女1男，大女兒已出嫁，兒子專任草莓鮮銷工作，小女兒則在家，協助爸爸處理草莓的收購與初步加工事務。

草莓的去蒂工作費工但輕鬆，小孩子、婦女都可勝任，論斤算錢，提供了一項收入不錯的農村副業。

草莓的鮮銷比加工賺錢，但夏天極易腐爛，損失很大。去年草莓滯銷時，曾嘗試冷凍運輸，但顏色、

質地都變差，不能再鮮銷。陳先生希望有關機構能研究一種有效的運輸方式，既耐貯存，又不會影響品質。

經營草莓鮮銷的利潤如何呢？陳先生說只能收支相抵，賺個工錢而已（每月大約3、4萬），去年甚至虧本，而要依靠食品公司的佣金。這是因為去年草莓盛產，發生滯銷現象，但陳先生與莓農是契作生產，有多少收多少，結果絕大多數賤價賣給加工廠。此外，運輸油錢上漲，但售價却無法相對提高。

目前鮮銷的競爭激烈，這個生意真是越來越不好做了。陳先生認為，維持穩定的供銷系統，乃是現今草莓事業最重要的工作。

政府一向鼓勵農會共同運銷，大湖草莓是否也有辦理呢？陳先生說：去年初曾辦理，但因缺乏廠商關係，鮮銷的吸收量小，大多供作加工，此收購價格較低，而且農民須先去蒂處理，很不划算。

運銷是項很複雜的工作，而一個農會往往不止一種產業而已，欲以農會有限的力量，辦好各項共同運銷工作，實在是種不切實際的想法和做法。（玲）



草莓初步加工