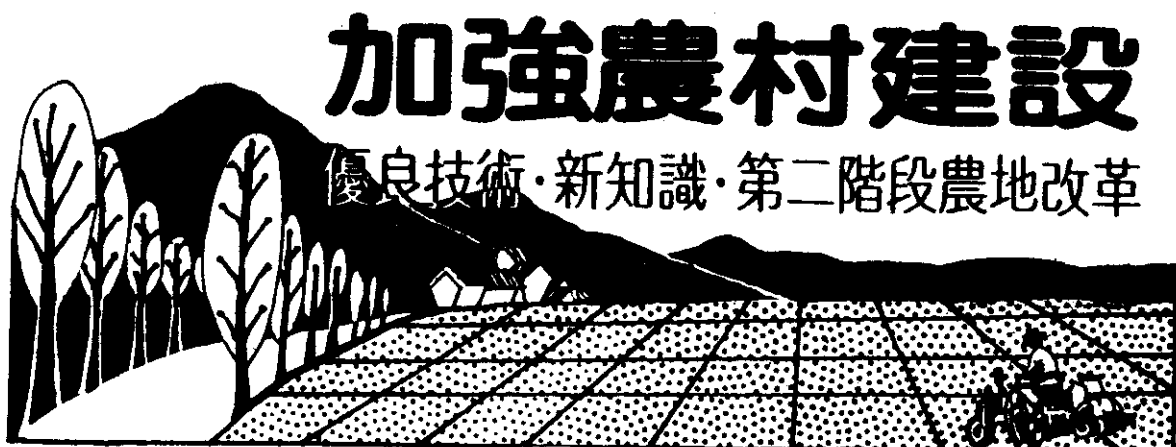




加強農村建設

優良技術·新知識·第二階段農地改革

農民應如何與農民團體

合作執行計畫產銷

游煥松

外銷加工作物計畫產銷已實施多年，就得失而言，優點甚多，主要是可使參加產銷的農、工業者，能够穩定經營。但目前整個產銷計畫工作，仍有部分未上軌道，需要契約產銷農戶進一步探討溝通，並與農會加強合作。現列述應加強合作事項於後，以供農友們參考指教。

加強遵守契約責任觀念

目前實施計畫產銷的加工作物，計有洋菇、白蘆筍、綠蘆筍、麻竹筍、綠竹筍及薑等。加工外銷成品以罐頭為主，另外還有冷凍、塩漬、或什錦等加工品。參與這些作物的契作農戶，全省合計53,786戶。

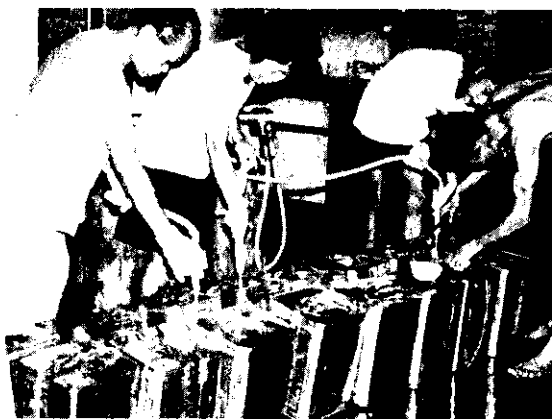
如果分散在全省各地區的幾萬戶農家，分別與外銷工廠一一簽訂產銷契約時，不但合約零細，農工雙方手續麻煩，而且農民力量分散，不易得到保護。因此產銷計畫辦法中規定：「由各鄉鎮農會代表農民，與各外銷加工廠，簽訂原料產銷契約」，再由農會分配各農戶生產面積，供應原料。

農會所簽署的原料產銷契約，是代表農民的契約行為，合約中所訂的權利與義務，是屬於契作農友大眾的權利與義務。農友必須跟自己農會密切合作，做好計畫產銷工作，共同完成契約責任。如果貪圖小利

，導致違約、失信行為時，不但會影響計畫產銷的預期效能，並且會損害農會及農友本身的信譽。

配合產銷目標從事契約生產

談到產銷目標，很多農友有一種想法，認為產銷目標應按生產數量訂定，農友生產了多少原料，工廠就應該收購多少原料。但是我們要考慮到一點，就是外銷市場的需要量，市場需要多少東西，我們才可產



—— 竹筍加工外銷 ——

製多少。否則將會造成生產過剩，產品價格暴跌，生產農民會遭受損失。

例如民國61年間的蘆筍生產，因未實施計畫產銷，導致生產過剩，價格暴跌，甚至無人收購而引火燒掉。又如民國68年以前的竹筍，也因沒有實施計畫產銷，價格隨產量多寡漲跌幅度甚大，有時高至每公斤6~7元，但有時又跌至1~2元之間，農民無法獲得穩定的合理價格。

政府為了穩定產銷秩序，分別自民國62年及69年，實施外銷蘆筍及竹筍計畫產銷辦法，實施以來，功效卓著，農工雙方同受利益。

因此，盼望農友們與農會密切合作，從事契約生產，若無可靠市場銷路，不可盲目過剩生產，造成賤價求售而吃虧。

遵守交貨規格及數量繳交原料

在產銷計畫中，最令農會工作人員傷腦筋的，就是交貨數量及原料規格，未能切實依約履行，而時常受到各方批評。因為一部分農友欠缺契約責任觀念，認為契約是一回事，交貨與否、原料好壞又是另一回事。

當場外價格較好時，為了貪小便宜，即將契約原料轉售商販，不送到農會檢收站繳交。反之，如果原料豐收，供過於求時，所有產品都湧向檢收站，硬要農會照量全收。

此種投機取巧行為，實在是農會辦理計畫產銷業務的一大困擾，嚴重損害農會及農民形象。

為輔導農友履行契約的責任觀念，政府所頒布的「外銷蘆筍、竹筍原料契約注意事項」中，訂有下列處分規定：

- (1)如果契約農友交貨成績不良，未達當地鄉鎮平均進度70%的竹筍農戶，次年度契約數量減半分配。
- (2)如果有契約沒有交貨，或者交貨未達當地鄉鎮平均進度50%的竹筍農戶，或未達30%的蘆筍農戶，於辦理次年度產銷契約時，分別剔除契約資格。

這些規定的用意，是在保障信守合約的農戶，希望各位農友注意遵守，以免遭受處分，而影响繼續參加契約產銷的機會。

以改進生產來謀取利潤

1.收購價格是兼顧農工利益雙方協商訂定：外銷加工物收購價格，是由政府邀集農、工雙方代表議訂。依照一般常情來說，買方總希望價錢愈低愈好，而賣方則希望愈高愈好。到底什麼價錢才是合理的？每年在協商會議上真是煞費周章。

如果收購價格訂得太低，則不够原料生產成本，農民利益得不到保障。如果訂得太高，則工廠產製成本升高，在國際市場上的競爭力減弱，將會影响國外銷路。

因此政府為兼顧農、工雙方利益，每年參酌外銷市場情況、農民及工廠雙方生產成本，並邀集雙方代表協商訂定。

2.外銷價格上漲利潤農工分享：也許有些農友要問，原料收購價格訂定後，如果加工成品外銷價格上漲時，工廠豈不是坐收其利麼？

針對這一點，政府訂有「外銷食品罐頭產銷平準基金設置辦法」，當外銷價格超過基期價格時，超出的部分，經扣除有關產製成本並提存平準基金後，剩餘的外銷利潤，則按照農民得35%，工廠得65%比例來分配。

例如70年度外銷竹筍原料，除收購價格每公斤4.60元外，參加契約農戶另補發外銷利潤分配款每公斤0.42元，合計農民實得金額為每公斤5.02元，就是依據外銷利潤分享辦法所分配。

3.調整原料價格應顧及國外市場：農友們要知道，如果一味依賴價格調整，來維持原料生產時，縱使能克服契約農民的一時困境，但在國外市場競爭，却無法長期保持外銷市場。

農發會熊中果處長，曾經說過一句意義深長的話：「外銷作物保證價格，固然保障了國內農友，但有時也保障了外國農民」。意思就是說，保證價格應訂得恰到好處，我們農民要求調整提高價格時，也應顧及產品的國外銷路。

如果一味提高時，新興國家覺得生產利潤不錯，就會鼓勵國民加入生產，國外進口商也會轉向新興國家採購，屆時我們即增加了競爭對象，影响我們產品銷路。

4.以改進生產因應成本上漲：因此，為因應國內原料生產成本上漲，除要求工廠斟酌調整原料收購價格外，亟需各位農友共同合作，努力提高單位面積產量，厲行省工栽培等方法，來吸收一部分生產成本。否則一味依靠價格調整，來維持國內原料生產時，將會斷送國外市場，連帶各位農友所參加的產銷計畫，也無法存在了。