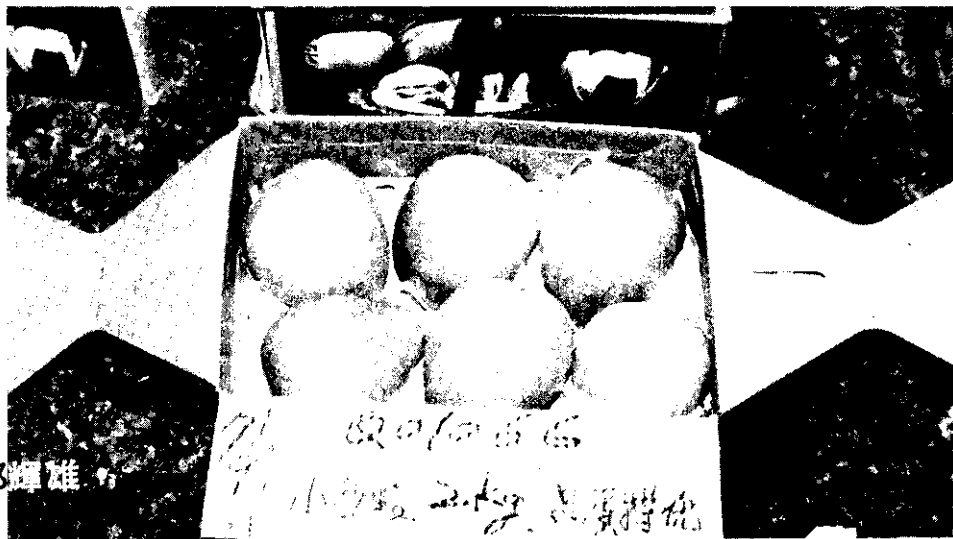


青果共同運銷 主要問題與解決方法



• 郭耀雄

文旦正確的分級包裝

台灣農業的發展雖比不上工商業的欣榮，可是正確的農業政策，帶來農村進步、栽培技術革新、機械化的推動、產量的提高、品質的改進、農產品商品化的提升，也是我國農業空前的成就。

但是，如何建立健全的運銷管道，產品合理價格的形成，現代化市場的普遍設立等，對農業經濟發展落實紮根，最具決定性的問題，尚待解決。筆者有感於此，針對當前影响青果共同運銷發展的癥結問題，及解決辦法，略抒管見，期以早日改善。

歷年所見問題不少

依本省農業年報統計，本省青果年產量約為 150 萬公噸，其中外銷約 30 萬公噸（以香蕉、柑桔等為主），加工品約佔 20 萬公噸（以鳳梨、柑桔、梅子、荔枝等為主），餘 100 萬公噸鮮果均流入內銷市場。

台灣區果菜公司歷年成交量平均約 21 萬公噸，等於佔內銷青果 100 萬公噸的 $\frac{1}{5}$ ，而青果共同運銷，目前只有果菜公司一個比較穩固的立足點，其他市場每年平均供應量不足 2 萬公噸，所佔比率甚小。

從供應型態加以瞭解，可以進一步發現一些問題。共同運銷較大宗的貨品，計有椪柑、柳丁、海梨、荔枝、枇杷、橫山梨、芒果、葡萄、甜瓜等 9 種。次者有桶柑、檸檬、文旦、木瓜、小西瓜、洋香瓜、棗子等 7 種。在全年青果供應種類的涵蓋面，及數量的

充裕市場需要，均呈不足。

嚴重的是，市場缺貨時，共同運銷也缺貨。市場發生極度滯銷時，共同運銷貨品反而大批湧到。市場需要的貨品沒有來，最難銷售的次、下級品却充斥市場，以致常造成市場銷售的呆滯，價格難以掌握，必須採取促銷措施。

影响正常發展的因素

傳統的觀念

農友與販運商及行口商之間，所建立的商業主從關係，已積長遠的歷史，相沿成習。在保守的鄉村，此一觀念早牢不易破。

而農友只顧眼前，不看長遠，又不肯團結。小農經營，不足構成個人經濟運銷體系，參加共同運銷，又怕吃虧。等等因素，更加促使農友對行口商或販運商的依賴。相對的，青果共同運銷的拓展倍感吃力。

消極的方式

目前本省三大農民團體中，青果社一向秉持外銷為主、內銷為輔的營運方針。省農會系統的各地農會，則以信用部為業務重心。農聯社是新成立的團體，

由於創立之始，根基未固，尚未大幅開展業務。

青果社分佈全省有7大分社，近500個集貨場，各鄉鎮農會遍佈全省約200多個，農聯社也有30多個合作社或農場，實力不能說不雄厚。

可惜共同運銷業務被視為蝕本的副業，每年的運銷計畫無法徹底執行，供應的青果，除少數單位外，多不理想，如此經營方式，很難使青果共同運銷業務擴展。

交易管道阻塞

本省雖有12個大消費市場，但只有台灣區果菜公司為共同運銷設立專區、專人優先拍賣，且有妥善的評價、作業制度，為共同運銷大開方便之門，使共同運銷8年來，在果菜市場生根茁壯。雖然，目前果菜公司作業仍不完整，但對共同運銷確盡其力。

只要供應的青果確實品質優良，分級包裝徹底，持續進貨，便可建立信用，拍賣理想的價格，銷路暢通。這可由台南市農會及三灣梨單位等，數十個優良產地單位的業績，獲得證明。

其他各地消費市場，至今無一共同運銷單位的貨品敢長期供應，必須在各縣市與行口商契約運銷。為什麼呢？因其他各消費市場受制於組織、設備、場地、制度、經營型態的限囿，無法有效執行拍賣的交易方式。

如某單位71/72年期的椪柑，每天供應果菜公司1~2千箱，均能在相當的價位完成交易，而同日運銷其他市場3~5百箱，就不見得能全數完成交易，價格也不及果菜公司當天同等級、同規格，椪柑價格的 $\frac{2}{3}$ 。

因此造成各青果供應單位貨品的裹足不前，無形中抑制了青果共同運銷正常的發展，更使共同運銷不合果菜公司市場需要的貨品無法分散，全數湧向果菜公司銷售，徒然增加果菜公司的壓力，形成滯銷的現象，產生公司與產地單位間的困擾。

如果其他消費市場對共同運銷的貨品，能暢通銷售管道，價格理想，相信今天共同運銷的辦理，將不至於如此困苦。

輔導不夠澈底

政府對農產品運銷的輔導有待加強，譬如對農友



包裝錯誤。

造成西瓜嚴重損壞。

產銷觀念的教育，農民團體辦理果菜運銷實質的突破，消費市場比照台灣區果菜公司經營形態的提升等，連鎖性的運銷管道建立工作。

本當透過政策與施政之結合，充裕經費，有計劃地積極參與運作，但總覺得做得不够澈底，績效不顯著。

可能的解決方法

健全消費市場營運功能

設法在5年內把全省各消費市場經營，比照果菜公司模式更新作業程序，使經營、設備加以擴充，賦予現代化制度，納入企業管理，充分容納共同運銷貨品，並能順利拍賣。

促使價格趨於合理，共同運銷擁有全省廣泛的市場銷售網，始能建立農友信心，放心辦理，這是協助共同運銷正常發展的首務工作。

加強農民團體運銷功能

產地單位：首先在轄區，利用年初業務淡季做好

生產調查，如轄區地圖、面積、農戶人口、青果栽培種類、產量、農友名冊。並查明各農友的運銷通路、原因，然後做成運銷計劃，規劃運銷青果種類、數量、組織農友，彙報省級單位，以資統籌辦理，配合果菜公司年度調配計劃，做有系統的供應。

省級單位：針對各農民團體組合結構的不同、困難層次、辦理績效、具有的優缺點，深入調查，挖掘問題所在，各別對症下藥，以助解決問題，促其辦理。訂定賞罰規則，強制執行，必可立收宏效。

同時，進一步劃清省級單位與產地單位的權責，建立有效的統御系統，使政令能够貫徹基層。

業務推動之前，先辦理從業人員與領導幹部，共同運銷全盤業務的教育，再配合財力、物力、人力、制度的投注，以提升共同運銷業務的比重，使成爲各單位的主要業務。

灌輸農友正確運銷知識

1. 統一編訂淺易的運銷教材，並列入分級包裝要領及標準，同時列析行口商的伎倆，以實例加以情節

化敘述，將教材透過3個農民團體分發各會員、農戶，以廣宣導。

另外請各農民團體定期召開農友講習會，進一步講解說明，期能確立「農友負責生產，農民團體負責運銷」的正確觀念。

2. 透過各種傳播媒體，如電視、農業電台、報紙、雜誌等，做計劃性、知識性、通俗性且長期性的宣導，使共同運銷成爲一種常識，一種必然的運銷管道。

請政府積極輔導

以上的問題看來是個案的存在，其實是有連鎖性的一個整體，是阻礙共同運銷發展的瓶頸，只有借重政府，以行政力量，透過政策、立法、資金及施政措施，做專案的介入輔導、支援，才有望早日突破這些阻礙。

如果單靠民間力量自己運作，確難成事。



金寶螺 (福壽螺) 危害猖獗!!

請農友們速用：(原裝進口貨)

※徵求人才：
本公司急徵
推廣技術員，
農專畢可
待遇從優，
來函應徵。

滅蝸牛



餌劑

趕快來除害，避免受災禍！

使用方法：

將本劑研磨成粉末或直接撒布於田間(水位需保持2公分以下二天)
或菜園溝內則可達到全面殺淨效果(每分地用藥量700~800公克)

製造廠：日本第一農藥株式會社
進口商：郁勝貿易有限公司(原為連勝貿易公司)
台北市太原路20號電話：(02) 5510669 · 5519679