

台南市農會

辦理瓜果共同運銷有聲有色

蔡日東

台南市農會自民國62年起，先後在砂崙、公親、南興及溪心等里推行共同及委託經營，並鼓勵農民組織「農場共同經營研究班」，從事農業生產。同時普遍推行農業機械化，解決農村勞力不足，也降低農業生產成本。另外，還輔導共同經營班，從事共同運銷工作，增加農民的收入。

共同運銷辦理情形

(一) 辦理經過

(1) 民國62年6月，由前農復會及農林廳協助，輔導農場共同經營，在砂崙里組織洋香瓜產銷共同經營研究班，辦理共同運銷。

民國68年秋作洋香瓜，全部送台北果菜公司拍賣，反應良好，價格較行口商為高，迄今仍保持着優良的評價，奠立了本會良好的運銷基礎。

(2) 民國69年，在公親里辦理1個研究班，輔導洋香瓜共同運銷。民國70年又在長安里辦理小西瓜共同運銷，並創新採用紙箱包裝，甚獲市場歡迎，由於價格很高，農民對共同運銷的信心大增。到了民國71年，又增辦番茄共同運銷1班，小西瓜4班，洋香瓜1班。

自民國68年起，承農林廳及市政府鼎力支持，撥款補助興建村里集貨場4處。

(二) 作業執行與方法

(1) 利用班會及座談會，加強農政措施宣導。

(2) 選擇村里（以區域為範圍），組織共同經營班15~20公頃。

(3) 訪問農戶，建立基本資料。

(4) 本區域為烏山頭水庫灌溉區，實施3年2輪作水稻，水稻與雜糧輪作。在雜作期間，依原有水稻共同經營班之組織，加強輔導集團栽培，使耕作制度及栽培作物種類單純化。同時也推動共同收穫、分級包裝、共同計價、共同運銷等作業，使產品專業化。

(5) 計畫產銷，擬訂生產面積，並辦理有關栽培與運銷講習，灌輸栽培技術及經營的新知識，以提高產品品質。

(6) 辦理觀摩會，取人之長，藉以改進。

(7) 利用班會，討論統一品種、栽培期、栽培管理技術，負責統一分級選別人員，專人採收，貨款計算方法，班基金如何運用等事項。

(8) 訂定班員公約，提高班員的素質與商譽。

(9) 農會推廣人員時常作田間生育調查與訪問班員



小西瓜收成

(三)共同運銷利益之比較

(單位：元/公斤)

年度	種類	共同運銷平均價格	產地平均價格	運銷本	增加益
70	洋香瓜	15	9.50	3.50	2
70	小西瓜	13.50	9.00	3.70	0.8
71	洋香瓜	24.12	19.50	3.50	1.12
71	小西瓜	14.35	10	3.50	0.85
71	番茄	7.48	1.50	2.95	3.03

遭遇的困難

(1)本區域班員慣於在同一時期，種植2種以上類似的品種，以防止另一品種歉收，或價賤時減少損失，其實他們在心理上已產生投機心理準備。當2品種之一歉收時，或運銷價格比一般售價高時，會以其中一種冒充，參加共同運銷，致使貨源難以掌握。

(2)一般售價高於運銷價格時，一般意志不堅的班員，貪求眼前的利益或商販從中慫恿，私自挑選好的賣給商販，拿壞的參加共同運銷，破壞團隊精神及信譽。

(3)分級選別的人員難求。由於部份班員對選別人



番茄豐收

員不信任，故意為難，使專責人員畏懼，不敢担任。

(4)目前農會辦理共同運銷，只能集中在台北果菜公司，其他市場則未敢嘗試。運銷市場如集中一處，容易造成滯銷賤賣現象，也因而不敢再輔導擴大辦理共同運銷班數，是推廣人員最感困擾的地方。

解決的辦法

(1)個別彙集班員運銷數量，並注意他們種植面積及送交共同運銷數量的比率，以防止種少銷多，或種多運銷少的現象，並隨時督促達成運銷數量。

(2)訂定公約，限制產品私自出售，一經查覺，就取消共同運銷價格，且班基金不得退還。

(3)召開班會時，當眾授權分級選別人員的權力，班員不得干涉其工作，以建立專人分級選別的制度。

(4)運銷期間，加強召開班會，溝通意見，隨時檢討運銷得失，以謀求改善。

(5)迅速報導市場行情，消除商販在產地虛報行情，並調節市場需求。

辦理心得

(1)研究班的成員，最好是具有血緣、親戚或親友的關係，以產生向心力和團結心。

(2)農民大多重人情，因此，班的中心領導幹部最好選擇人緣良好的，這樣才易解決班內發生的問題。

(3)增進班員對運銷的認識與運銷技術的改進，如多辦理觀摩研習活動。

(4)按時召開班會，可相互連絡感情，增進班的和諧。

(5)設立班基金，使班員對班產生向心力。

(6)興建集貨場並充實設備，是班員參加共同運銷的凝固劑。

(7)使用統一代號，便利市場拍賣，可爭取高價的機會。

(8)徹底實施分級包裝，控制品質，保持商品的信譽，售價當然就高。

(9)共同計價，使同等級得到相同的價錢，力求公正、公平。

(10)撥付貸款要迅速，滿足班員的求現心理，可提高參加共同運銷的興趣。

(11)行情報導迅速，不但可以消除商販在產地壟斷

殺價或虛報行情，而且更能協助班員機動調節供應量，增加收益。

(13) 除依市場及氣候狀況而適當調節產量外，禁忌間斷供貨。

(14) 洽請食品公司（廠）契約（保價）收購共同運銷之等外產品，製造果汁或罐頭，農民和工廠兩蒙其利，提高班員收益，有利於共同運銷之推行。

(15) 共同運銷如能解決班員的農產品，並獲得較高的利潤，滿足班員的慾望，農場共同經營班的組織才

能綿延不斷。

建議事項

(1) 請政府儘速輔導各地消費市場，比照台北果菜公司，建立公開拍賣制度，擴大運銷通路，使農產品有效分配於全省各地消費市場，增加運銷數量。

(2) 希望政府比照夏季蔬菜，建立最低保證價格或每日行情保價，以保障農民收益，並可增加班員參加共同運銷的興趣。

(3) 請政府輔導全省食品公司、農產加工廠，參與契約保價收購等外品（青果），促進共同運銷之推展。

(4) 目前不少承銷人兼供應人存在各地市場，請政府設法分開，才能增強農會辦理共同運銷在市場上的占有率。

(5) 辦理共同運銷的村里，欲興建集貨場，却受限禁於都市計畫，請政府放寬興建限制。

(6) 農會辦理共同運銷應優先拍賣。



甜瓜成熟時（許榮輝）



詮原牌綜合播種施肥機！！ 播種嘎嘎叫！賺錢穩噠噠！

適合：玉米、花生、大豆、紅豆、綠豆、高粱、紅蘿蔔、白菜頭、整地與不整地播種
作畦、開溝、播種、施肥、整平、鎮壓，一次完成，省工機械播種。



- 曳引機承載式
裝配情形
畦二行式
一次播四行
畦四行式
一次播八行
任何廠牌曳引機
都可裝帶

- 耕耘機附掛式
玉米、豆類
一次播二行
花生一次播三行
任何廠牌耕耘機
都可裝配



徵求地區經銷商

詮原股份有限公司

台中市復興路二段71巷5號
電話(042) 621661·622956·621869