



改進包裝方式
加強促銷宣傳

立春以來，風調雨順，我們又嚐到味美價廉的水果，隨之而來的就是產銷不平衡所帶來的困擾。鑑於過去芒果、紅甘蔗產銷失調的慘痛教訓，謹提供幾點意見，做爲一個現代農民因應之道：

㈠品質的提升：農民利用各種機會交換經驗，接受專業人員的輔導，採用最新的農耕技術，生產成本自然可以降低，利潤就會相對的提高。

㈡包裝採高級路線：由於人民生活水準不斷的提高，購買力增加，對各種產品可依其特性，使用最富吸引力又有信用的包裝，一方面可提高大衆的購買慾，另一方面對水果的搬運及儲藏都有助益。

㈢參與共同運銷：透過運銷組織的功能，可使生產者受到商人不當的剝削，並可縮短生產與消費之間的差價，無形中雙方均可受益。

此外，適時使用大衆傳播工具或農產品特產店的設立，提供最可靠的農產行情及最佳服務，可收到立即促銷的效果。

岡山鎮前峯路148號　蔡啓明

早日建立產銷制度

近年來，政府有不少嘉惠農民的措施，惟農民所得到的似乎與政府的德政還有一段距離。我認爲目前最渴望實施，且最有助於改善農民生活的，莫過於「產銷制度」的建立。

無可否認的，農產品得不到合理保障的價格，實爲農民收益最大的致命傷。以荔枝來說，產地的價格，年年維持在5～10元左右。稍加思量，還不够支付肥料、農藥及採收的工錢，那有利潤可言？因此這些年來，已有不少農民，不惜把辛苦栽培多年的荔枝連根拔除（道道地地的是希望的破滅），而改植蘆、茶等其他作物。

說來眞是令人心酸，20幾年前，我還是小孩時，一台斤的荔枝就賣5～6元，而在20多年後的今天，國民所得不知提高了多少倍？可是荔枝的身價却依然沒什改變，有時甚至更差。我發現除了栽培面積增加外（可是人口也增加不少），最根本的原因還是「產銷制度」沒有建立，以致價格得不到合理的保障。

因此，我懇切的希望有關單位，確實對農民做好輔導的工作，盡速建立「產銷制度」。

南投市南崗一路107巷56號　陳聰德