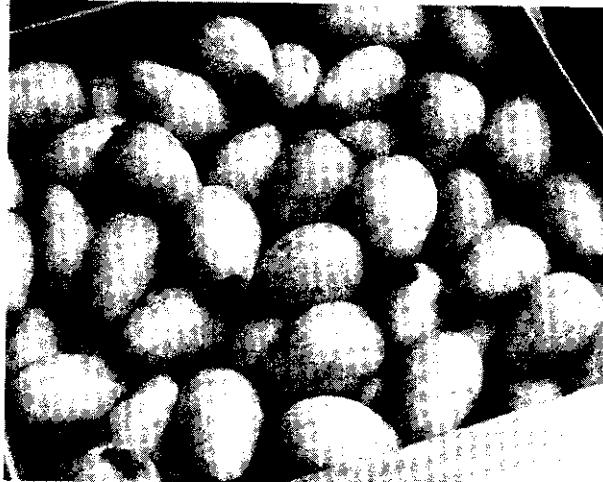


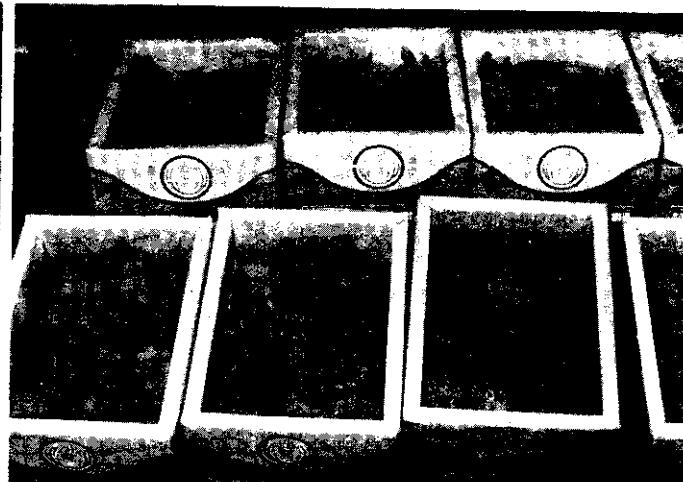
• 黃長宏

大湖地區

辦理農產品共同行銷



大湖地區生產的枇杷最有名



大湖地區生產的草莓經分級，採用精美小包裝銷售。(蔡有仁)

大湖鄉位於苗栗縣東南端，北與獅潭鄉、公館鄉為鄰，東靠泰安鄉，南接卓蘭鎮，西臨銅鑼鄉、五義鄉；境內層巒疊嶂、溪流輻輳，由於四面環山不受東北季風之影響，氣候溫和雨量充足，可說地理環境得天獨厚，加上民風純樸、勤勞，極適合農牧之經營，所以蘊育了多種的水果；各種水果又在市場上頗受消費者歡迎。

過去的銷售方式

民國72年前，農民處理農產品的銷售方式，多為托運或中盤商在產地收購；托運是由農民把生產的自行包裝後，委托貨運公司運往消費地點交給預先指定的水果行號代為販售，這種方式，風險很大，較有良心的行號，只賺取代售費，但多數行號，除賺取代售費外，還要扣斤兩，以多報少或以寄託的果類腐爛變質為由，層層剝削，有些行號則故

意以高價為餌，吸引農民大量寄託，俟農產品被兌售後即不見人影，行號負責人已換人；中盤商則操縱市場價格，待產量多時，大殺價收購，造成農民血本無歸吃了大虧。

民國72年開始實施

農會有鑑於此，特於民國72年3月15日首次嘗試辦理農產品共同行銷業務，至今確實發生實質上的功效，打通農產品銷售管道。採行的步驟是：

- 1.集合農民產品，直接供應各消費地批發市場或直銷商店（青年商店）減少行銷層次。
- 2.增加農產品行銷道路，調節供需與產銷藉以提高產品議價能力。
- 3.輔導農民加強產銷管理提高產品品質，實施分級包裝，使產品標準化、商品化，以提高市場競爭能力。

行銷的青果蔬菜

目前行銷產品項目包括青果類有草莓、桶柑、海梨柑、橫山梨、高接梨、楊桃、桃、李、虎頭柑、梅等；蔬菜類有桂竹筍、生薑、敏豆、苦瓜、甘藍、超甜玉米、辣椒、胡瓜等。行銷地區遍及大消費地，計43處。

參加共同行銷的農戶，72年為912戶，73年增為1,536，74年2,071戶，75年2,253戶，到76年為2,296戶。

青果蔬菜行銷數量概況 (單位：公斤)

名稱 年度	青果	蔬菜
72	841,984	223,818
73	2,158,529	325,416
74	2,303,267	677,183
75	2,421,552	1,156,001
76	3,158,614	1,184,606

行銷作業程序

1. **集貨：**設大湖、義和2處固定集貨場各300坪，雲林集貨場450坪及12處季節性集貨場，以便分級包裝。

2. **分級：**(1)共同分級：苦瓜、橫山梨、柑桔，實施共同分級試行作業，75年度購置選果機一部，將梨及柑桔全面實施共同選別分級包裝作業。(2)個別分級：草莓、枇杷、高接梨等高價值易損傷產品，由農會訂定分級標準，交農民自行分級，農會派員抽驗。

3. **包裝：**包裝容器全部由農會統一訂製，平價供應農民使用。

(1)除葉菜類外全部果、菜以紙箱包裝。

(2)共同分級產品實施共同包裝，由專業人員處理。

(3)高價產品如草莓、枇杷、高接梨試行處理精美小包裝，供應直銷中心（青年商店）反應甚佳。

4. **行銷：**銷往各大消費地計43處。

5. **計價：**(1)共同分級包裝產品及小包裝產品實施共同計價，一般產品個別計價，(2)全部以電腦作業，每周轉帳一次。

6. **行情報導：**每日以電話報價並傳達集貨場。



辦理效益

1. 辦理共同行銷業務在利的方面，可協助農民開發市場，不受剝削，發揮出共同行銷的效果，若能加強計畫生產，更能發揮推廣作用，以達輔導農民品種改良，提升農產品水準，同時做好市場調查工作，廣泛開發銷售市場。

2. 共同行銷運輸工具尚欠不足，須依賴的運輸工具，目前大湖地區農會以承標方式，由民間公司承運，不可諱言的，無形中增加運費成本，如果獲得上級補助或自備車輛，可減少成本，增加農民收益，並提升農民共同行銷的參與意願，組成完整的產銷網，以爭取更多的市場。

3. 市場方面，全省所有的果菜市場中，目前只有台北市和鳳山市的果菜市場較上軌道，採取公平、公開的拍賣制度，其他尚需建立起完善制度，方可使辦理共同行銷業務，確實發揮爭取農民權益的功效，換言之，共同行銷和市場取向應是一元化的程序，講求分級包裝能使產品獲得對等的價值，市場制度健全，則可使產品換回應得的代價，尚可調節供需，不致造成各地行銷產品集中於1、2個市場，形成不正常的競爭。

4. 承辦單位方面，應注意的地方(1)徹底做好分級包裝（子母箱的建立）(2)加強運輸效果。(3)減少產品在運輸作業中受損，使農民增加共同行銷的信心。(4)農民對共同行銷的觀念，須要利用各種集會加強灌輸。