

大家坐下來溝通： 「談談蔬菜如何做運銷」

「健全農民產銷組織座談會」記實



本社洪筆鋒社長

本省農業多是小農制家庭農場經營型態，由於經營規模小，無法提高生產效率，致農業生產成本偏高，在我國即將重返「關貿總協」（GATT），外國農產品進口將逐漸增加，國產農產品將面臨挑戰和競爭，勢必朝向增進農業經營效率及降低成本的方向，因此由多位農民組成產銷班，有效結合勞力和資金，是政府積極推動的目標。

在這個趨勢下，本社和台中區農業改良場合辦「如何健全農民產銷組織座談會」，討論如何將產銷班步入企業化，如何結合班組織，如何計劃生產至共同運銷，參加人員以彰化縣蔬菜產銷班的班長為主，農政單位和農友互相溝通，達成共識。

下述是該座談會的內容，一方面將農友的意見反映給農政單位了解，做為擬定政策的參考，另一方面讓其他地區農友知道彰化縣蔬菜產銷狀況，彼此交流訊息，促進產業發展。

蔬果生產做到量足質優

台中區農業改良場推廣中心高德錚主任：台中區農改場近2年來對產銷班的輔導研究的結果，發現農友組成產銷班後，在生產方面都沒問題，困難的是如何做銷售。目前一般人的想法是產銷班自己來做共同運銷，1個班做不起來，結合2、3個班來做也是可行之計，各位產銷班的班長可以針對農產品銷售的問題提出建議。

農林廳農產運銷科許漢卿科長：最近幾年本省產銷環境轉變很大，過去農產品都以外銷為主，如今紛紛轉至內銷市場，轉變過程中，農友遇到的困難是如何控制產量。例如在去年前期的蔬菜價格好，造成幾種大宗蔬菜生產過剩，高麗菜自去年11月開始，價格維持在低水準，相信農友都清楚，一旦蔬菜生產過剩，價錢就抬不高，吃虧的是農友自己。現在是人人可以吃得飽的時代，消費者能消費的食物達到極限，在今後農產品將是內銷為大宗的情況下，蔬果的生產量不可能再增加，因此以前靠自己單打獨鬥，生產多少就可以賺多少的時代已經過去，現在消費者重品牌、包裝，唯有農友組成產銷班，有計畫生產和銷售，才是未來農業發展方向。

豐年社洪筆鋒社長：我國加入GATT以後，不論是外國買國內或是國內買國外的產品都是自由買賣，不像過去可以提高關稅來保護本國農產品，可預見的是將來進口的農產品會愈來愈多，但是我們決不能因為國外的農產品進來就放棄農業，在過去40年來，台灣的農產品沒有市場的問題，近年消費者所得提高，不但要求國內出產的農產品要好，對國外進口者亦同。因此，我們生產的蔬果品質高，就比較有競爭力。對於產量，相信農友心裡明白，生產多，市場無法容納，只好賤價賣出。量少質好，價格就會好，如何來控制生產量來達成這個目標，是本次座談會的主題。

政府應保護貨真價實品牌的蔬菜

永靖鄉陳瑞龍班長：在以前組產銷班是一件困難的事情，主要是卡在蔬菜銷售

方面。記得民國73年，我在市場賣菜，銷售的情況不佳。商人往往看準農人的心理；時間一拖長，農民愈等愈心焦，慢一點買，價錢就會落，農友則最後只好百元、千元價，賤價賣出。後來我配合政府精緻農業的政策做設施栽培，同時和我一起的有兩位班員，他們生產的蔬菜是在農會門口自產自銷，而我是透過省政府農林廳和農會推廣股的幫忙，在公家機關的合作社或學校福利社賣，成績不錯。那時候，我觀察到消費者對小包裝的蔬菜比較信任，對象以公務員、老師的接受性較高，尤其看到包裝上標示有農林廳和農改場輔導，認為應該不會受騙。

民國74年，我生產的蔬菜的種類和產量漸漸增加，剛好此時台中第一家超市開幕，來和我合作，當時要打開市場是一件困難的事，自己生產出的蔬菜要賣到那裡，如何賣；和超市合作，別人將如何賣，可不可靠，都是未知數，加上消費者不清楚設施栽培的蔬菜品質好，推展的路很艱辛。這幾年，困難的路一一打通，現在面臨的是農友沒有銷售的管道。目前許多超市的做法是到市場購買大量蔬果，運回到自己的PC廠進行小包裝，打上超市的品牌賣。這種做法對有心做共同運銷建立品牌的農友很不公平，政府應該建立公信力，保護認真有心的農友。

建立產銷資訊促進供需平衡

永靖鄉陳瑞龍班長：本班品牌的建立能夠成功的因素是能提供品質整齊的農產品，另外有嚴格執行藥物殘留的檢測，深受消費者的肯定。民國75年時，和溪湖台糖合作，我負責生產，台糖負責銷售，也

就是契作。這段時間我了解到農產品產銷做不好，應該怪農民自己，沒有事先去調查消費市場所需要的量，希望政府在這方面能夠提供資訊給農友，才不會使大家盲目生產。另外我建議政府是否可以在各區設立購物中心，讓農友生產的農產品直接運到那裡銷售，不要經中間商賺一手。

溪湖鎮蔡易新班長：一個成功的產銷班最重要的就是運作要正常，所謂正常就是漸漸步入企業化的觀念。當班生產的產品在品質、規格都達到市場要求的水準時，要讓消費市場有需要的人知道，我們這裡有他們所需要的產品能夠迎合市場。如果生產者在價格方面合理，提供的品質整齊，採購產品的買方一定會愛護這個生產者，如此產和銷就會做得好。自己班的產品能夠做得好，再來就是要做到供需平衡。當生產的量超過，賣方市場就吃虧，必須求人買產品，所以產銷資訊的建立需要全體各產銷班一起合作，由政府規劃一套完善的制度，使產和銷的搭配能夠做得好，如此班就可以步入正常化，就可以成長。

調查耕種面積控制產量

農林廳許科長：農友最關心的是蔬菜運銷的問題，我在這裡向各位說明，做事業就是要評估市場的需要的情形來生產，我們所栽種的作物就是要有這樣的做法。很多農友一定會想，為什麼政府不來做計畫生產呢？因為蔬菜的種類太多，市場的需要不易掌握。唯有事先經計畫生產，控制面積就可以控制產量。目前我的想法是由產銷班或是農會登記農友每天栽種蔬菜

的數目，每十天往上呈報一次，經農林廳收集各地的資料統計分析後，發現這一句某種蔬菜超過量生產，就馬上發佈消息讓農友知道，下一句的耕種面積就要減少。另一個方法是透過6盤育苗中心調查農友購買種苗的量，做為第一道控制防線；再



參加座談會多是蔬菜產銷班班長



溪湖鎮農會蔡炳南總幹事

來就是農友種植時，向農會和產銷班登記，是第二道控制防線；第三道控制防線就是利用冷藏庫來調節因氣候因素造成蔬菜生產量大增的應變措施。尤其是在每年的10~12月間，蔬菜常常會因氣候的原因，產量大增，如果做好登記耕種面積的工作，政府一發現狀況，就馬上通知各區農友鏟掉過多的農作物來維持蔬菜價格的穩定

，當然政府也會對犧牲小我，完成大我的農友給予補貼。所以要做好產銷工作，需要每一位農友的配合，每天花一點時間向班長或農會報告耕種面積，再輸入電腦進行統計，很快全省農友就會知道全省生產的狀況，很方便。

針對剛剛永靖鄉陳班長提出購物中心的構想，目前農林廳正在進行，已經根據消費人口，蔬菜生產量的統計分析，設立7個果菜批發市場，將來這些市場將做為該區蔬果的交易中心。至於提到超市自設PC廠進行小包裝，其實這是一件非常費工的事，超市還是喜歡農友自己做好小包裝再運到超市。甘藍菜、包心白菜則是大量購進的方式例如溪湖就有一個蔬菜包裝中心，專門供應大台北農產運銷公司。

如何登記耕種面積

豐年社洪社長：剛剛許科長跟各位解釋無法做到掌握消費市場需要的量，但是可以以控制耕種面積的方法來做到產銷平衡，在座各位都是產銷班的班長，大家來想想看可以用什麼樣的方式讓農林廳知道耕種的量？例如由農林廳印製明信片，由農友填寫耕種面積再投寄。

縣政府洪先生：蔬菜在彰化縣是主要農產品，對於它的產銷工作，本人常常有無力感，在今天開會呼籲農友在7月開始確實做到產量登記。

大城鄉許勝治班長：本班生產的是花椰菜，耕種時期在6~7月，剛開始收成約有幾噸，到39月以後，產量可達15噸。耕種的面積各班員可以向班長報告，但是產量就無法控制，天氣好壞會影響花椰菜的



生長達10天之久，天氣好的時候，產量大；天氣不好的時候產量低。每年農林廳都會打電話來問種植面積，我都可以確實做到。

台中區農改場高主任：我想要請教這位班長，是否可以對產銷班班員做一個計畫生產，控制蔬菜產量？

許勝治班長：身為班長，可以控制耕種面積，但是無法做到產量的控制。

溪湖鎮楊儒邦班長：本班生產韭菜花，班員各自種各自賣，沒有做共同運銷。

辦理觀摩會了解各地生產情形

永靖鄉魏文慶班長：大宗蔬菜高麗菜要如何調整，我認為要多辦觀摩會，讓農友了解各地生產的狀況，然後針對別的鄉鎮無法生產的蔬菜來種，就可以達到調節的目的。過去永靖曾經辦理到高山地區參觀種高麗菜的農戶，那一次的觀摩會，我覺得平地可以發展高山上無法種的蔬菜如菜豆、花椰花、紅鳳菜等，不必和他們競爭，如此就可以把高麗菜的產期調節開。

現在每個月果菜公司休4天，許多農友都亂成一團。過去農民在休市的時候，休市前一天或是休市後一天，農友就會多採收蔬菜，如此產量會增多，不是會打亂市場嗎？尤其有些青蔬如韭菜花，晚一天

➔ 採收品質就會下降，對農友影響很大。

月休4天農友如何應變

農林廳許科長：透過觀摩會來讓農友了解各地生產的情形，做為改進的參考，想法不錯，我在這裏要做一個說明，台灣大宗蔬菜，高麗菜、包心白等，冬天種在平地，夏天種在高山，有些人做法比較企業化，從平地種到高山，從高山種到平地，所以量很大。收購的人一次就契作幾百公頃，像玩股票一樣，價錢好的時候就大賺，價錢差時就通通賠。

至於提到月休4天對農友的影響很大，我是農家出身這種情形我也能夠了解。台北市所得高以後，工人比較難找，承銷人反應工作辛苦要求要休息，所以只好由農友自己做調整，目前想到的應變的方法有3個，第一個方法是興建設施如水冷設備，例如竹筍一採收就放入冷水中1小時可保持鮮度24小時。第2個方法就是直接將蔬菜送到超市，對生產者和消費者都沒有影響。第3個就是請農友多多調整配合，如果實在沒辦法，可以打電話給農林廳，我們會想辦法向台北市政府反應或其他方法解決。

溪湖楊復在班長：現在種大宗蔬菜的農友不參加產銷班者比參加產銷班的人多，光靠產銷班班長來調查的資料並不準確，建議農友的耕種面積向農會報告。

縣政府洪錦松：可以用表格的方式填報，班員填寫之後，交給班長，班長再交給農會，散戶則由農事小組長負責。

產量適當/分級確實/包裝好

二水農會陳農事指導員：二水的苦瓜

在全省的名聲不錯，到台北果菜市場賣價格也好。當初民國68年時，漸漸品種改良，由有子的苦瓜到無子苦瓜，受歡迎的原因簡單的說就是以市場為導向，迎合消費者的需要。目前消費者品質要求嚴格，農友要確實做好分級包裝，例如苦瓜是以大小分等級，分出大、中、小後，還要依品質的好壞來分。

溪湖蔡易新班長：品牌的建立困難在於費用及供應超市的連續性不夠，無法很安定供給超市一定的量，容易使形象受影響，尤其是做到高層次的分級包裝，蔬菜的產量常不夠，建議可以結合幾個生產項目相似的產銷班結合起來做品牌。

豐年社洪社長：建立品牌是未來要走的路，過去農產品裝箱詐底的時代已經過去。農產品的品質要讓人相信，公正的分級包裝是很重要的。談到建立品牌有3點是值得注意的，第1點是農友生產的量是否可以達到市場需要的量，第2點是要確實做好分級，第3點是包裝的方法要好。

對於蔬菜的產銷問題，我相信做好耕種面積登記和利用預冷、冷藏的方法，好好調節蔬菜產量的問題，一定可以克服冬季大宗蔬菜過剩和月休4天的問題。

希望政府提供補助

永靖鄉陳瑞龍班長：政府是否可以在地區興建大型冷藏庫，讓大宗的蔬菜如高麗菜、包心白在市場月休4天時，生產的蔬菜可以先冷藏，隔天再賣。另外對於產銷班的集貨場所、會議室等硬體設備，政府是否可以提供援助？

台中區農業改良場高主任：陳班長提出的建議，目前政府正在進行中。



溪湖鎮蔡易新班長



彰化縣政府 洪錦松先生



溪湖鎮楊復在班長



永靖鄉陳瑞龍班長



二水鎮農會陳如床指導員



永靖鄉魏文慶班長



溪湖鎮楊儒邦班長



大城鄉顏勝治班長



台中區農業改良場高德錚主任

溪湖鎮蔡易新班長：本省農產品的分級包裝還做得不夠好，從國際的眼光來看，我們的水準還需要提昇，不然加入GATT後，國際上大型農企業的農產品進口，本國農產品無法競爭。外國的產品都很規格化，八十顆蔬菜裝一箱，在產地就已經做好真空預冷、保鮮包裝再海運來台，鮮度雖稍差，比起本省蔬菜在產地運

到市場，經過一連串曬太陽、受熱，外國的還比較好。所以我建議政府興建大型場地的生鮮處理場，聯合地區產銷班共同做好蔬果的分級、保鮮，建立一個大家公認質優的品牌，走向國際水準。

大城鄉蔬菜產銷班長：小型運搬車對產銷班的運輸很有幫助，希望政府能夠提供補助。