

# 我國加入GATT農產運銷部門之因應對策 個別產業之運銷策略(下)

農委會企劃處副處長/黃欽榮

## 蔬菜

早期蔬菜產業憑藉工資低廉之優勢，曾為我國農產品之出口主力，如五十年代之洋菇與蘆筍；近年來因國內工資及各項生產成本高漲，原料蔬菜外銷量急速萎縮。惟因一般蔬菜，尤其是葉菜類，易腐性高，不耐長途運輸，因此，除蒜頭、乾金針、乾香菇及馬鈴薯目前採限量進口之外，其餘蔬菜競爭力強，皆可自由進口，但因加入 GATT 後，蔬菜之關稅亦須大幅降低，因此宜採取以下策略提高蔬菜之市場競爭力。

### 一、擬訂蒜頭產銷計畫

近兩年來蒜頭價格暴跌後暴漲，主因為產銷失衡加上市場被販運商控制，價格暴跌時，生產者血本無歸，且由政府花了巨額經費收購儲藏，而價格暴漲後，生產者只是獲利稍增。消費者卻支付非常不合理的價格。因此，妥善擬定並切實執行產銷計畫並在適當時機適量專案進口蒜頭，才能使產銷雙方獲益。

### 二、改變香菇與金針之運銷方式

以往國人消費香菇與金針大多集中在年節期間，在經濟快速發展，國民所得顯著提高之後，消費型態已逐漸改變，香菇與金針將逐漸成為平常的消費品。因此，將乾香菇與乾金針的消費型態改變為鮮香菇與鮮金針，將是提升競爭力的主要方法。食用方式改變，必須推廣多樣化的烹飪食譜，另外也要配合建立冷藏運輸系統，確保產品的品質。

### 三、加速興建現代化果菜批發市場

我國以「已開發國家」身分申請加入 GATT，但檢視台灣地區各地果菜批發市場，沒有一個達到已開發國家的水準，硬體方面的各項設備及軟體方面的營運與交易制度大多還很落後。今後應由政府出資儘速辦理市場興擴建工程，妥善規劃物流系統，充實冷藏保鮮設施，採用機械化搬運設備，輔導包裝容器規格化與標準化，採用電腦拍賣系統，以建立良好營運作業流程，健全交易管理制度，提升經營效率，降低交易成本，才能提升競爭力。

### 四、建立產銷體系，改進運銷作業技術

積極輔導農民團體組織蔬菜產銷班，推動共同選別、共同計價及共同運銷。於主要產區適當地點，興建大型現代化包裝場，規劃合理作業流程，引進高效率分級包裝作業機械，逐步建立分級、包裝、裝卸、搬運、儲藏之自動化作業體系，同時在產地做好預冷、冷藏與規格化作業，並在市場建立低溫交易作業區，以確保產品品質並減低損耗。此外，為因應未來零售業連鎖系統的發展，應加強輔導產地果菜包裝中心建立現代化作業，以提高效率。

### 五、強化產銷資訊之蒐集與流通

為改善「菜金菜土」的現象，應選定主要蔬菜產地，運用田間調查員，按旬調查各種蔬菜生產面積，迅速傳達至農林廳分析，應用宣傳媒體發佈產銷資訊並作預警。隨時利用各種產銷資訊監視各種蔬菜之產銷動態及價格變動情形，發現有供給

過剩時，立即採取購儲、加工，甚至銷燬等調整措施，以平衡供需，穩定價格。

## 水果

目前我國對43項農產品進口採取非關稅保護措施，其中有20項屬於水果產業。加入 GATT 後必須取消非關稅措施，其中對東方梨、椰子、香蕉、鳳梨、芒果、柿子將採取關稅配額，對龍眼、荔枝將採取提高關稅後開放，對橙類、檸檬、葡萄柚、葡萄、桃子、李子、蘋果、木瓜、蕃石榴，其他中國柑及其他柑桔類果實將於入關後完全開放自由進口且逐年降低關稅。雖然這些貿易談判策略是在審慎評估之下決定的，但無可諱言的，加入 GATT 後國產水果將面臨進口水果的激烈競爭，這也許會是一場非常艱辛的戰爭，政府除了研擬生產對策之外，在運銷方面應採取以下策略。

### 一、發展本土性水果產業

雖然台灣地處亞熱帶，水果產業遭受溫帶國家和熱帶國家的夾擊，但俗語云：「天生我才必有用」，台灣還是能生產很多在氣候、土壤等自然條件上皆很適合的水果，這些水果有很強的競爭力，例如國產的蓮霧、番荔枝（釋迦果）、木瓜、鮮食鳳梨、荔枝、龍眼、椪柑、桶柑、枇杷、草莓、脆桃、土芒果等多種水果很具競爭力，但今後這些產品仍須繼續加強輔導改進生產環境、栽培技術與改良品種，不斷提高產品品質，以發揮產品策略的競爭優勢。

### 二、改善果菜批發市場交易制度

由於除台北農產運銷公司及三重市果菜批發市場對部分水果採取拍賣方式交易之外，其餘各地果菜批發市場皆以議價方式交易，當前果農最感困擾與經常抱怨的

是出售水果常受到行口商的剝削。因此，加入 GATT 後建立果菜市場電腦拍賣系統，健全水果交易制度以形成合理價格，提高市場競爭力，可謂當務之急。

### 三、改進分級、包裝、儲藏設備

依據台北農產公司拍賣人員之經驗及拍賣價格之統計資料顯示，分級包裝信譽良好的共同運銷水果常被承銷人搶購且獲得較高的價格；因此，由政府補助農民團體加強水果在產地做好分級包裝確有必要。另辦理水果與蔬菜共同運銷的農民團體普遍缺乏冷藏庫，對供應市場難以發揮調節的作用，常導致不必要的價格下跌。為穩定供需與價格，提高農民收益及市場競爭力，應由政府全額補助農民團體在適當地點興建冷藏庫，對不需冷藏之水果則可補助興建簡易儲藏庫。

### 四、加強直接運銷，縮減運銷價差

水果經由不同的運銷通路，農民所獲得的價格及其佔零售價格的比率皆不相同。就直接運銷通路和經批發交易通路之成本而言，直接運銷節省了進批發市場所需之管理費及縣級農會之手續費；在價格訂定上，直接運銷之產品係由產地農會或合作社（場）參照產地批發市場價格和消費地批發市場行情報價給超市系統之配送中心並由雙方約定價格及數量後才由產地農民團體出貨，此種訂價方式已逐漸為農民接受、肯定，因此經由此種通路之水果明顯成長中，政府應加強各種配合措施，大力推展直接運銷。不過，直接運銷並無法消化共同運銷全部的產品，所以今後水果共同運銷的通路仍需以供應批發市場及直接運銷，兩條通路齊頭並進，才能使日益成長的共同運銷水果貨暢其流。由於供應批發市場與供應直接運銷之價格不同，因此農民團體宜採取共同選別、共同計價之

方式，才能公平對待會（社、場）員。

## 五、加強國產水果促銷

近年來由於進口水果大幅成長，政府對國產水果的促銷已開始重視，包括在電視上廣告觀光果園，製作水果月曆，在超級市場展售等。不過在我國加入 GATT 後，必須再進一步加強國產水果的促銷，在廣告項目上要配合水果上市的季節做整體性的促銷規劃，水果促銷必須要周年性、有計畫性，至於廣告的方式仍以視聽廣告為主，包括電視、收音機、車體廣告等，廣告內容除了表明產品的特性之外，還是要仿效韓國推動的「身土不二」全民運動，喚起民衆愛吃國產水果。

### 結語

加入 GATT 對我國整體經濟、外交地位的提升，甚有助益，惟對農業部門將造成相當程度的衝擊。為我國加入 GATT，政府已就貿易談判、產業結構、

農地利用、資源管理、進口損害救助、農民福祉等方面，研擬因應策略，惟若運銷問題不能解決，這些因應策略的效果也將難以顯現。在我國邁入已開發國家後，貿易將更趨自由化，市場競爭也將更趨激烈。在一個自由競爭的市場，運銷策略將扮演更重要的角色，希望政府能重視運銷部門，對運銷部門給予更多的支持。

GATT 烏拉圭回合農業協議要求各會員國逐年減少扭曲資源利用和國際貿易上的補貼，但對大部分運銷方面的支持並沒有明確的限制，因此，今後政府宜考量在符合烏拉圭回合農業協議的規範下加強對運銷部門的輔導與補助，藉此提高國產農產品的市場競爭力。欲提高市場競爭力，必須綜合運用產品策略、價格策略、分配策略與促銷策略等4種運銷組合，而策略的運用則須依據各種產品的特性。希望本文所闡述的整體運銷策略及個別產業的運銷策略能作為政府部門施政上的參考。

# 美植袋®

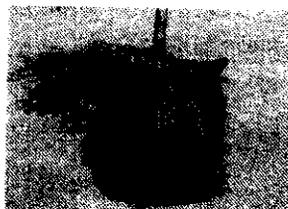
## 最新專利庭木移植栽植袋

新型專利第 74180 號

庭木移植的新趨勢 栽培容器的新選擇 移植庭木的好幫手  
移植搬運簡單又方便 不受移植影響而可永保長綠



(一) 種植時可當一般容器使用，滲水力強，對於不易移植或移植有障礙之樹種特別有利。



(二) 根系生長於袋內，移植時可保留大部分，且移植前不用斷根，搬運容易，不受季節、土質影響，全年可移植。



(三) 移植時可保留大部分枝葉樹型，生長不受影響，永保長綠。



### 七巧園藝事業有限公司

彰化縣田尾鄉鏡平村富農路87號 TEL:(04)8831787 FAX:(04)8834037