

番荔枝（釋迦）產銷班聯合 共同運銷之運作實務及檢討

台東地區農會推廣股/宋鐘裕

一、前言

台東地區農會辦理番荔枝產銷班聯合共同運銷自民國82年起至今已屆4年，4年來農會投入相當財力、物力、人力及心力，只為回餽農民及解決農民問題。今天，共同運銷之產品，不但在市場上已爭得一席之地，在本地區亦領導風潮，鄰近鄉鎮農會相繼仿效推行。

在不斷的突破、改進與創新當中，解決了許多農民在產銷方面的問題。但亦有一些瓶頸值得提出來共同研究探討。

二、辦理原因

番荔枝是台東縣之重要經濟果樹，栽培面積約4,000公頃，台東地區農會轄區台東市、卑南鄉佔60%左右。因此，番荔枝是本地區栽培面積最廣、果農佔有率最多、產值最大的果樹。

民國81年以前，產銷組織不夠健全，市場資訊不足，果農在生產與銷售方面各憑本事，因此，衍生了許多問題。

1.各種產銷資材分散購入，無法降低成本。

2.農業人口老化，勞力不足，無法掌握工作時效。



整裝待發，送往全省各地市場

3.包裝方式不符市場需求，供需情況無法合理調配。

4.品質參差不齊、分級不清、無品牌信譽可言。

5.盛產期，生產過剩，軟熟果及格外品任意拋棄或賤價出售造成損失。

針對上述問題，陳總幹事特提出產、製、銷一元化之策略，並以辦理共同運銷為主軸，期能解決當時產銷之問題，其重點有：

1.組織果農成立產銷班、統一採購各項資材降低成本。

2.改善生產環境、改良土壤酸化現象



農會廣建集貨場



召開共同運銷說明會



農會推廣人員協助品管工作

，進而提升產品品質。

3.辦理共同運銷、嚴格分級包裝、建立信譽品牌。

4.掌握市場資訊、實施與承銷商議價、合理配貨、避免剝削、保障收益。

5.軟熟果及格外品，由本會食品加工廠收購，製造冷凍釋迦及釋迦醋等產品適時推出上市，減少果農損失。

三、共同運銷計畫之擬定及內容

民國81年底，農會配合政府政策，組織番荔枝產銷班計18班375戶，面積700公頃，隨即進行各相關資料之收集。

民國82年3月，以產銷班為基礎召開班幹部研討會，依研討內容，擬定共同運銷計畫。嗣後推廣同仁全體動員，召開各地區果農說明會，計14場，並接受果農登記參加及簽訂契約。

就共同運銷計畫內容重點分述如下：

1.分級標準

2.包裝器材

紙箱外觀設計，以線條簡單、色彩鮮明、引人注目為主。內裝材料採用高接梨

之包裝材料如果盤、隔板、PE布等，以配合機械化作業。

3.集貨及作業方式

廣設集貨設計七站，採集中分級選別、品管及各班班員共同作業方式。並制訂集貨場規則，嚴格遵循。運銷初期由推廣人員全力投入擔任品管工作再逐漸輔導班員自行品管。

4.各集貨場人員配置

共14人，配置如下：

- (1)拾果人員2人。
- (2)分級、選別人員4人。
- (3)品管人員4人。
- (4)封箱及集貨人員2人。
- (5)檢收及配貨人員2人。

5.作業流程

採收→集貨→選果機選果→分級、選別→品管→封箱→秤重檢收→配貨→運輸→全省各地市場行口。

6.機具應用

為解決勞力問題，採用重量式選果機、半自動捆包機、封箱機、氣壓機等機械，以達到省時、省工、省力之效果。

級數	單粒重	每箱層數	每箱粒數	每箱毛重
特大	13台兩以上	二	20粒以下	22台斤以上
特級	11~13台兩	二	21~25	20~21台斤
一級	9~11台兩	五	60粒	39~41台斤
二級	7~9台兩	五	75粒	39~41台斤
三級	5~7台兩	六	100粒	42~45台斤
格外品	5台兩~4台兩		由食品加工廠收購	



斤兩要確實



台東之實-休眠時期的番荔枝



創勞力，共同作業

→ 7.銷售方式

(1)承銷商洽洽：

由於本省拍賣市場、容納量不足，經會議決定以委託行口商銷售為主。初期由各產銷班推薦信譽良好之行口，由農會接洽並簽訂銷售合約書。

(2)價格訂定：

依據市場資訊與各產銷班代表議定價格，開立批價單做為行口販售參考，並依據隔日行口報價為供貨之控制。

8.配貨及計價方式

依據市場供需狀況統一配貨，價款回報後，以每日各級數之平均價格計價給付果農。

9.運輸

為降低運輸成本，採公開招標方式辦理，除簽訂合約之外，並由貨運公司繳交定額保證金，以確保貨品之安全。

10.電腦室之設立

請專家設計共同運銷專用程式，除帳

款之統計，並分析各種市場資訊，以做為運銷作業之參考。

四、歷年共同運銷概況

歷年共同運銷概況比較表

五、成果與影響

1.機械化解決了勞力不足之問題：

4年前番荔枝以機械分級的想法，許多人認為果皮必受傷害，但經試驗結果，配合共同作業，可達到省工、省力、省時之效益，解決了農村嚴重勞力不足問題。

2.品質不斷的提升：

民國84年農會推動土壤改造運動，補助果農施用有機肥料計4,000餘公噸，以促進產量及品質之增進。分級標準之建立、選果機之應用，班員共同作業、相互監督，使品質趨向標準化、統一化。

3.市場資訊之掌握及供需之控制：

集團式之共同運銷，掌握大量貨源，

歷年共同運銷概況比較表

年度	戶數	面積 (公頃)	件數	數量 (噸)	運銷毛額 (元)	各項運銷費(元) (包含班基金)	實付果農 (元)	年平均價
82	90	124	47,296	776	35,385,764	7,077,084	28,308,680	45.6元/公斤
83	105	153	32,988	669	38,418,103	6,664,728	31,753,375	57.4元/公斤
84	324	521	76,746	1,689	104,325,022	15,608,327	88,716,695	61.8元/公斤
85	365	593	131,263	2,999	187,367,417	27,875,130	159,492,287	62.5元/公斤

註：運銷費用(含班基金)佔運銷毛額比例，民國82年為20%，83年為17.3%，84年及85年降為15%。

行門爲了本身交易之長期性、穩定性著想，主動配合，使供需量之調配合理化，價格穩定化，收益獲得保障。

4. 成本逐漸降低，收益顯著增加：

共同運銷所使用之各種機具、資材及貨品運輸，採取招標或公開比價方式，使成本大幅降低，又因市場控制得宜，產品平均售價亦逐年提高。

5. 產銷組織更趨健全：

共同作業方式，班員每天工作在一起，同心協力，相互激勵，加以出果款中抽取部份爲班基金，使產銷班之運作更成熟、結構更緊密，對農村社區有相當之社會功能。

六、檢討及結語

番荔枝共同運銷業務，是一項吃力不討好的工作，但爲了照顧大多數農民之利益，推廣同仁仍以披荊棘的精神，不斷的創新、不斷的改進，對本地區番荔枝產

銷已產生了絕對性的影響及效益。但仍有一些問題，特別提出來共同探討：

1. 番荔枝產量的突增驟減，常使市場措手不及，造成供需失調，價格難以掌控，雖然食品加工廠可消化一些過剩果，但數量有限，調節之效用不大，因此有待尋求更大的行銷空間，並開發新品種使產品多樣化，以分散單一品種產量過剩壓力。

2. 品質之控制，雖有相當進展，但不同時期、不同地區、不同果農之品質差異，仍是平均計價爭議最大的因素。

3. 農會介入太多之心力、人力、物力、財力，易造成果農之依賴性，減低果農對產銷環境之應變能力，而且農會是否能長期負擔是值得深思的問題。

4. 隨著社會環境之變遷，農民之價值觀已有所改變，要滿足全體果農之期望相當困難。如何教育農民面對未來之農業環境，以產銷組織爲中心，建立共榮共存的團隊精神，是一重要課題。

有一種好噴頭

省水 噴肥 耐日照 均勻

噴灑 16 米 8 米裝一個

安裝時 省幫浦 省管路

安裝後 省水 省電 省肥料 省勞力

《 8 米安裝一個》	紫色出水噴頭	綠色出水噴頭
支管用南亞四分厚管	可裝噴頭 6 個	可裝噴頭 5 個
支管用南亞六分厚管	可裝噴頭 9 個	可裝噴頭 7 個
支管用南亞一寸厚管	可裝噴頭 16 個	可裝噴頭 12 個

◎各式噴水噴霧頭、過濾器、電磁閥、注肥器、PE管、接頭，平價供應◎

專業從事於整體灌溉服務的.....

水星有限公司

屏東縣恆春鎮北門路 110 巷 4 號

TEL : (08) 889-8880

FAX : (08) 889-4664