表 1、屏東縣枋山鄉果樹產銷第 9 班 SWOT 分析

優勢	劣勢
1. 產期早。 2. 風味獨特、品質佳。 3. 藥檢合格、產品安全。 4. 產地行銷展售據點。 5. 分級包裝、確實。	1. 未精準詳實的生產成本記錄。 2. 產品單一。 3. 果皮色澤不符合(市場需求)。 4. 用藥成本高。 5. 抑制劑及益收使用不當。
機會	**威脅**
1. 外銷數量增加 2. 宅配數量增加 3. 銷費者樂活安全消費需求 4. 消費者經由網路團購 5. 網路購買行為風氣漸成氣候	1. 風害、氣候影響因素大 2. 栽培面積增加 3. 市場未依驗證標章優先拍賣 4. 外銷市場受大陸、菲律賓威脅

高屏區農業合作社運銷體系之研究

楊文振

農業合作社經營型態以專營的農業合作社為主，主要經營業務集中在生產和運銷。農業合作社運銷農產品的方式一般分為收買運銷、委託運銷和普林運銷。本研究目的在探討高屏地區農業合作社以何種方式經營？如何經營？本研究對象以高屏區申請通過之水果類農業運銷合作社為主，共計發出 92 份樣本，回收有效問卷為 27 份。

研究結果顯示，高屏地區水果類運銷合作社之農產品來源主要靠社員和非社員提供，達 69%，全靠社員供應農產品的僅占 26%，運銷合作社進貨方式以委託方式所占比率 77%最高，買斷方式名列第二，占 11%。運銷合作社之集貨場面積以 51-100 坪所占比率最高，達 41%，其次是 101-150 坪，達 30%。冷藏庫面積則以 5 坪以下占的比率最高，達 77%，其次是 6-10 坪，比率達 11%。合作社所集貨的產品，銷售地點主要為拍賣市場，占 64%，其次是行口，達 17%，再次為超市，占 9%。運銷合作社年運銷量以 100 公噸以下最多，占 41%，其次是 101-500 公噸，占 33%。

檢討與建議：高屏地區水果類運銷合作社，完全靠社員提供農產品的運銷合作社僅占 26%，而且有一家運銷合作社全靠非社員提供農產品，並未符合運銷合作社成立的宗旨。水果類運銷合作社之進貨方式以委託方式最普遍，占 77%，買斷和契作方式合計僅 14%，其原因部分係合作社的資金問題，但是委託的比率越高，集貨量的穩定度相對較低，因此，政府應考慮低利率貸款，提供資金讓運銷合作社運作，提高買斷或契作比率。運銷合作社擁有集貨場面積，以 51-100 坪的比率最高，達 41%，其次是 101-150 坪，占 30%，換言之，運銷合作社集貨場面積，51-150 坪占 71%。水果類運銷合作社銷售地點以拍賣市場比率最高，占 64%，其他地點相形之下比率較低，顯示除轉運拍賣市場外，運銷合作社開拓市場的能力有待加強。年運銷量在 100 公噸以下的占 41%，顯示水果運銷合作社運銷規模並不大。