

柳台生：如何做好蘆筍原料檢收工作？

本省生產的白蘆筍，九〇%以上製成罐頭，銷售到國外出。如果外銷發生問題，本省的蘆筍事業就會受到很大的影響，而外銷是否順利，主要是由品質決定的。

一、民國五十三年的蘆筍栽培面積只有二七〇公頃。當時由於美國和日本發生人工與氣候問題，以致國際市場蘆筍缺貨，價格上漲，刺激本省農友栽培興趣，五十四年的栽培面積增加到將近一萬公頃。到了去年（六十一）年，實際栽培面積達到一萬五千公頃以上。

可惜以往我們的蘆筍事業，沒有很好的產銷制度，所以產銷秩序很亂，品質低劣。中間商販操縱，將原料浸水加重，使得製成罐頭後，風味、鮮度、纖維……等品質都不如其他國家，因此，價錢一年不如一年。民國五十三、五十四年，每箱平均十二美元。到了五十九年，每箱平均只賣九美元。六十年甚至曾跌到每箱七美元。如果每箱七美元，農民既不能生產，工廠亦無法加工，整個蘆筍事業，就發生危機。

後來，政府採取緊急辦法，加強品質管制，控制產量，終於穩定了產銷秩序，筍罐的外銷價格漸漸回升，但整年的平均價格只有八美元，是歷年來價錢最低的一年。

去（六十一）年，政府實施計畫產銷，在原料檢收方面，嚴格要求品質符合規格，禁止檢收前原料洗水，以防止少數販販將原料浸在不乾淨的水裡，影響品質。同時訂定配額，有計畫的加工，並輔導促進原料共同運銷，消滅中間商販，及改善原料裝運等方法，於是罐頭的外銷價格，回升到每箱十美元，目前又做到十二美元，甚至十二美元以上。

決定外銷順利與否的第二個因素，是價格。一般說來，外銷價格愈高愈好，但也要有個限度，如果價格太高了，就會引起惡性競爭。因為世界

上生產蘆筍的國家很多，如果價錢太高，各國都會競相栽培，於是競爭就會多起來，而且高價違反了「薄利多銷」的原則，自然外銷市場會越來越小，對整個蘆筍事業來說，是很不利的。

外 銷價格的訂定，是很複雜的。原則上，品質比別人好，但價錢不比別人貴，甚至比別人便宜一點點，刺激消費者的購買欲，慢慢增加銷售量，細水長流，使蘆筍的銷售量，在合理的價格下，一年比一年增加，是最好的。在國內方面來說，工廠和農友，雙方都要有合理的利潤。偏重任何一方，都沒有辦法維持蘆筍事業的長久發展，而農工雙方，應該密切合作，才能彼此都得到利益。

至於其他的因素，因為限於篇幅，不再贅述了。為使農友更了解品質和價格影響市場的重要性

，可以舉個例子說明如下。

比如我們在高雄一個市場的水果攤上賣西瓜，而且假定只有這個攤子賣西瓜，如果我們賣的西瓜，品質很不好，那麼顧客買過一次，一定不會來買第二次，所以，生意一定一天比一天壞，價錢越來越低，甚至迫使這個水果攤放棄西瓜的生意。這樣，水果攤的主人固然要受影響，而西瓜所受的影響，更大。

又如西瓜的品質沒有問題，但價錢賣得很高，利潤很多，那麼剛開始時可能會賺一筆錢，但市場裡其他賣魚的，賣菜的，就可能改行來賣西瓜。這樣有人競爭，生意就會減少，而價錢可能會不合理的降低。

所 以說，品質好，價錢公道，才是發展蘆筍事業的原則！去年政府要求農會，一定要按照規定的規格，辦理蘆筍原料檢收工作，以期確保品質，就是根據這項原則決定的。

這個辦法，可以維護農友長久的利益，所以應當也符合農友的願望才對！

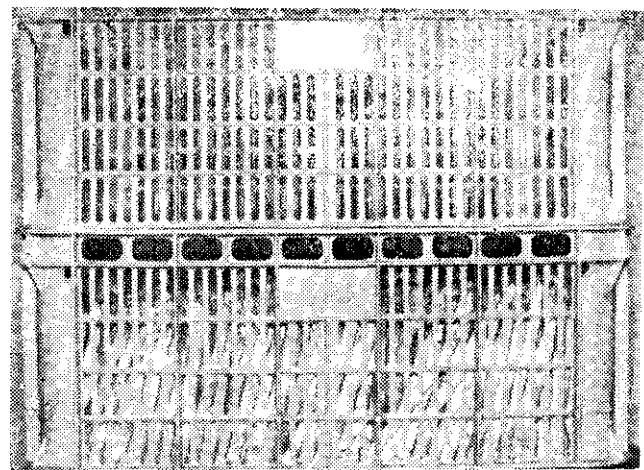
那麼，如何才能做好蘆筍原料檢收工作呢？首先要農友了解品質的重要性，從心裡面，充分信賴農會，與農會工作人員合作，自動自發把原料在家裡調理好，然後送到檢收站。

去年多數的原料檢收站，為把農友沒有事先調理好的原料，一一選檢，費了很多時間，影響檢收工作和進度很大。時間就是金錢，讓其他農友久候，是不對的。

所以，要做好原料檢收工作，應徹底改進檢收方式，凡是沒有事先調理好的，一律退回由農友自行調理，不代為選檢，而把調理好的先行檢收，一方面可以節省農友交筍時間，另一方面可提高原料鮮度。

守 秩序合作的筍農，應予以適當獎勵。少數不合作的筍農，亦不應予以袒護，方不致於影響整個原料檢收工作。

檢收站內的設備，對原料檢收工作也有影響。其中最為重要的，就是水源是否充足，檢收站是否寬敞。這事和農會關係不大，所以不詳加說明了。



塑膠筍筒容器