

蓮霧策略聯盟促進農會經營轉型之研究一 以佳冬農會為例

李賢德

屏東縣經營不善農會 80%認為，在信用部被接收後，有益於減輕農會經營之沉重負擔；而全部農會都認為，政府應該為農會未來經營，留下良好的資源和基礎，不能只是關心接收有關信用部資產。經營不善農會 67%都參加台灣蓮霧產業策略聯盟的組織，亦參與外銷業務，由統籌單位佳冬農會統一窗口負責，但因農會未辦過外銷業務，故仍處摸索階段。佳冬農會辦理外銷業務，乃以農會工作人員向農民買斷方式為主，尚未建立合作模式；而內銷業務方面，因枋寮農會尚未統籌內銷供貨，故仍照以往方式，以協助果農辦理共同運銷為主；其他生產管理、品質分級管制、財務管理與行政業務等，仍未發揮策略聯盟之功效。

蓮霧產業策略聯盟組織對於參與農會確有資源共享、擴大經營規模、提高議價能力與統一品牌之功效，但因蓮霧價格在本省水果仍屬高單價果品，迄今價格雖已低至生產成本邊緣，但與本省其他農特產品比較，仍未有滯銷現象發生，故迄今仍未能令果農與基層農會深感策略聯盟之存在價值。

由於蓮霧果品之集貨選別、分級包裝與儲藏較一般果品不易處理，故外銷貿易商與生產者均不敢貿然合作，而使得策略聯盟組織之目的似乎偏重外銷業務，佳冬農會雖已處理過三次，但均為自行供應，未與其他農會共同合作，不過，在順利展開本業務之前，則需先：

1. 各農會均需設置蓮霧果品之合格選別人員。
2. 各農會均能透過績優產銷班（管理系統）共同出貨與控管，而不是僅由農會工作人員買斷出貨。
3. 農會採取向農民收貨而賣斷外銷貿易商方式而抽取手續費，宜計算清楚。
4. 宜設置超然之品質管制單位。
5. 共同成立外銷拓展小組，處理相關外銷業務。