

高雄市議會舉辦「強化高雄市農產品運銷」公聽會會議紀錄

日期：中華民國 109 年 10 月 28 日（星期三）上午 10 時

地點：本會一樓第一會議室

出席（列）席：

民意代表—議員黃柏霖

議員林義迪

議員陳幸富

議員陳明澤

議員朱信強

議員黃秋嫻

議員陳麗珍

議員王義雄服務處主任蘇經孟

政府官員—高雄市政府農業局主任秘書梁銘憲

高雄市政府農業局行銷輔導科科長林鄉薰

高雄市政府農業局行銷輔導科科員陳世欽

高雄市政府經濟發展局市場管理處股長曹國隆

高雄市政府經濟發展局市場管理處科員吳佩蓉

高雄市政府觀光局觀光產業科科長李淑芝

高雄市政府教育局體育及健康保健科科長陳綉藝

高雄市政府教育局體育及健康保健科辦事員李孟潔

高雄市政府兵役處副處長蘇平福

高雄市政府研究發展考核委員會綜合計畫組組長王士誠

高雄市政府行政暨國際處主任秘書張富峰

學者—國立屏東科技大學農企業管理系暨研究所教授陳淑恩

國立屏東教育大學教育行政研究所副教授兼所長李銘義

國立高雄大學金融管理學系教授黃一祥

大仁科技大學文化創意產業研究所副教授林爵士

高雄市立空中大學通識教育中心副教授胡以祥

民間團體—高雄市農會供銷部主任林榮祥

高雄市農會供銷部辦事員林志海

那瑪夏區蔬菜產銷班第 2 班班長周瑾泰

恩典合作社經理高高登

恩典合作社行政沈玉美

那瑪夏區水蜜桃產銷班第 5 班班長孫榮貴

高雄市原住民原 G 力勞動合作社負責人顏梅嬌

主 持 人：議員黃柏霖、議員林義迪、議員陳幸富

記 錄：黃玉娟

甲、主持人宣布公聽會開始並說明公聽會要旨。

乙、與會人員陳述意見：

議員黃柏霖

高雄市政府農業局主任秘書梁銘憲

高雄市政府經濟發展局市場管理處股長曹國隆

高雄市政府觀光局觀光產業科長李淑芝

高雄市政府教育局體育及健康保健科科長陳綉藝

高雄市政府兵役處副處長蘇平福

高雄市政府研究發展考核委員會綜合計畫組組長王士誠

高雄市政府行政暨國際處主任秘書張富峰

國立屏東科技大學農企業管理系暨研究所教授陳淑恩

國立屏東教育大學教育行政研究所副教授兼所長李銘義

國立高雄大學金融管理學系教授黃一祥

大仁科技大學文化創意產業研究所副教授林爵士

高雄市立空中大學通識教育中心副教授胡以祥

高雄市農會供銷部主任林榮祥

那瑪夏區蔬菜產銷班第 2 班班長周瑾泰

恩典合作社經理高高登

議員林義迪

議員陳幸富

議員朱信強

議員黃秋嫻

議員陳麗珍

高雄市原住民原 G 力勞動合作社負責人顏梅嬌

那瑪夏區水蜜桃產銷班第 5 班班長孫榮貴

丙、主持人黃議員柏霖結語。

丁、散會：中午 12 時 1 分

高雄市議會舉辦「強化高雄市農產品運銷」 公聽會錄音紀錄整理

共同主持人(黃議員柏霖)：

林義迪議員，還有等一下陳幸富議員也會進來喔！還有我們所有各位學者專家、還有我們市府各單位的同仁，大家早安。那今天我們三位議員共同來關心這個高雄農產品產銷的這個問題。我們常常每年幾乎都週期性的，盛產就是價跌，沒有東西吃、價格不好；如果缺貨的時候、生產不好，結果是買不到。所以到最後我們真正生產的農產者，有沒有得到他應得的利潤，我想這個應該我們市政府各局處大家都要共同來關心，不要讓它變成週期性，每年只是不同的農產品，或者不同的時機點，那我們怎麼可以有效的來透過現在比較資訊科技的方法來使用。我記得前兩、三次商業週刊有報導一個屏東種香蕉的，他是做什麼？他用科技，他一個人有辦法契作，又偕同附近的人種了幾十甲的香蕉，他可以做到什麼程度？他可以打Line給老王說，你那個水沒有澆；連老王自己都不知道他的農產品、他的農地有沒有澆水，他為什麼知道？因為他用感測的，水到一個什麼程度，那個感測就會有信息傳回來，他就知道他沒有好好去澆水，類似這一種，這是在生產端。但是生產端就開始在生產的過程，然後後面我們怎麼在銷售的部分怎麼來做？我相信我們都是希望農民可以得到一個更好的、一個合理的報酬，我想這是我們要共同努力的。現在我先開個場，你要先講，還是等一下結論時再說？好，OK，那我們就先請農業局。市府各局處報告完後，請我們學者專家來做報告，然後再請我們的議員來做結論，好不好？陳議員好，來，一起來努力。那我們現在請農業局，謝謝。

高雄市政府農業局梁主任秘書銘憲：

謝謝黃柏霖議員、林義迪議員、陳幸富議員3位共同主持人，還有包括陳明澤議員、學界的老師，包括陳淑恩老師、李銘義所長、黃一祥老師、林爵士老師以及胡以祥老師，還有從那瑪夏來的恩典合作社、蔬菜產銷班第二班的好夥伴，以及我們市府各局處的同仁。那現在就由農業局來代表，針對我們高雄產銷規劃的策略跟大家做一個說明。

我們不諱言，我們先從香蕉來說起，其實香蕉他是個每年都遇到的事情，農業局到底做了什麼事情，我們透過這次機會跟大家報告。我們希望透過產量跟價格的分析，讓各位夥伴能夠知道，針對香蕉這個概況有一個了解，香蕉在我們高雄是全國第四位，我們大概佔了14.5%，14.5%是我們一年佔

香蕉的總量。就以本次前陣子香蕉失衡的狀況，在9月份我們高雄的產量預估是佔全國的10%，我們用這張趨勢圖可以跟大家報告。以這張趨勢圖來看，在9月份發生產銷失衡的時候，南投大概是36.5%，大概是我們的3.6，可以發現；屏東是17%、嘉義是17%、我們是10%。再以這張圖來看，我們高雄是綠色那條線的部分，可以看到我們量的狀況。在這邊我們可以很清楚看到，其實我們高雄市有兩個波峰，我們量大的時候是3月、4月跟10月以後是我們大量的地方，這是我們波峰的一個概況。可是我們可以看到其他縣市的狀況，其實沒有像我們有那麼明顯的一個分布。但是這個其實在說明，其實我們高雄一直在致力在推動一個能夠產期調節的一個狀況。以這張圖，產期調節的部分，大家先看一下，之後我們再比較，如果我們把價格往下放上去的話，就變這張圖。這張綠色還是剛才我們高雄的線，我們發現其實我們高雄每次高雄量大的時候，我們的價格都是好的，量少的時候，剛好都是價格不好，我們可以做一個對比，這是我們的單價分析。我們再看其他包括南投、屏東、嘉義，它們並沒有做這個策略的經營，這是第一個我要跟各位報告的。第二個部分，雖然我們高雄只有佔全國的14%的產量，但是我們的外銷量是佔全國的三分之一，這是第一個我們要跟大家報告的。我們也很精準的把我們每次的外銷推動的時間，跟我們的產量凸出來的地方，我們做一起的推動。其實我們高雄同時也有兩個波峰外銷的波峰，也是坐落在3到6月跟10到11月，這是我們外銷的波峰，這跟我們產量出來都是吻合的。即便今年受到新冠疫情的阻礙，可是我們今年的香蕉還是比去年成長了16.6%，我們主要的外銷市場是在日本。

雖然我們做了很多措施，但是我們還是要很直接地跟各位報告，我們高雄香蕉產業的困境在哪裡。第一個，香蕉是全根性的作物，價格的好壞決定於到底有沒有颱風來，這我們沒有辦法去處理的部分，所以天災會造成價格的暴起暴跌。再來，即便我們高雄做了很多努力，但是因為我們只佔全國的14%，所以我們還是不免的會受到外縣市的影響，就跟大家報告。最後這也是各縣市的問題，也是長久以來，農業人口的老化，包括我們小農的經濟問題，我們有24萬的農民，所以每一位農民都會在他僅有的土地上很殷勤的工作，可是它會造成一個就是，我們要達到規模經濟不容易，這是我們要面對的問題，有這些問題，那我們高雄該怎麼做？我們高雄其實會跟中央要資源，我們跟中央要了三大輔導機制。第一個，我們會拓展外銷，所以我們跟中央要求在運費的部分要給我們一些補貼，包括海運跟空運，每公斤給我們6元的運費補貼，這是第一個，所以讓我們在外銷上

能夠有一個助力，這是第一個的部分。再來，我們也啟動所謂加工的部分，我們有很多的香蕉脆片、香蕉乖乖、香蕉糖之類的東西，包括我們都會給加工廠和農民團體大概會有一些補貼做這個事情。最後真的如果沒有辦法的時候，還是會有一個最後的防線，就是啟動多元的利用，就是把它處理掉，做多元利用。大概每公斤 5 塊錢，然後給農民團體兩塊錢，這是中央的一個政策，我們持續在執行。

在短期因應的部分，我們該怎麼辦？跟各位委員報告，就是說其實針對香蕉的一個狀況，其實我們整個高雄都是動起來的，包括我們在座的教育局、觀光局、民政局、經發局、兵役局都給我們很大的幫忙，包括學校一直吃香蕉，或者是觀光局在推動的時候，民政局和經發局都給我們很多的訂單來協助我們，這是第一個部分。另外我們也很積極的去布局我們的通路，包括家樂福每週都會穩定的跟我們進大概 45 噸的香蕉；全聯、全家，這都是我們目標的廠商。就企業團購的部分，截至到從 9 月 15 日到 10 月 23 日部分，我們總共賣掉了 9,119 箱的香蕉，我們總共有 60 家企業進入到我們團購的一個合作，這是短期的部分。短期的部分是這樣，那長期的部分怎麼辦？等一下我會跟大家報告，其實我們有一套系統，是我們後面會談到一個農業產銷的系統分析的系統。這兩張圖，上面是香蕉、下面是芭蕉，我們可以發現在長期以來，香蕉其實是一個有風險的作物，跟大家報告，如果颱風來的時候，如果沒有颱風來，它很容易產銷失衡，所以它常常會逼近下面那一條生產成本。但是芭蕉不是，芭蕉不管價格再怎麼不好，它還是有 30 元到 50 元的一個成本，合作社的一個價格。所以我們這幾年一直在推動，我們可不可以不要種那麼多的香蕉，我們來改種芭蕉，所以我們很多旗美地區也開始在轉種這個部分。其實我們剛才報告十四點多的全國市占量，其實我們也沒有那麼多，我們有很大的一部分是種芭蕉，這個部分跟各位報告。其他我們還是有很多措施，包括除了種芭蕉之外，我們也種野蓮、橙蜜番茄，做一些深度的加工、加強國內的通路以及穩定國際的貿易，這些都是我們逐步在推動的。

最近我們還有做一件事情，就是針對我們保險的部分，我們也加碼了，一年度大概編一千多萬的預算在裡面，這個部分大部分都是天災險，但是就香蕉而言，它是所謂的收入保障，保證農民 1 公頃如果以 60 萬的保證收入的部分，以旗山來說，原本 1 公頃 60 萬保障收入的話，他要支付 2 萬 2,517 元的保費。但是中央跟地方政府投入之後，它只要出 6,755 元的預算，就可以得到 60 萬的收入保障，這也是納到我們長期的規劃發展裡面。

談完香蕉之後，我們來談整個全面性的，我們到底怎麼做？誠如剛才主席所說的資訊化，如何掌握大數據，是我們未來，我們不能夠瞎子摸象，我們必須去做這個事情。所以我們推出了一個高雄農產業的資訊的平台，那平台主要有三項功能，第一項是我們能夠做氣候的預警，我們把我們收錄農情的調查資料，將高雄切成兩百多個小區，配合氣象站的一個資訊，什麼地方會有颱風、什麼地方會有雲雨、什麼地方會乾旱，我們大概會在我們的區塊都知道，而且我們知道我們那邊種什麼東西，這是第一個。另外，我們也把改良場的專家也捉進來，他會知道，譬如說棗子遇到雲雨來的時候，我們要先做哪些措施，然後遇到之後，我們後面要做哪些補救的措施？這是第一個部分，我們要做的，就是作物災害的一個預警系統。第二個部分是市場交易價量表，就是我剛才跟各位報告的，就是以香蕉、芭蕉這個例子來說，我們把這幾年所有台北市場的交易價格跟交易量，做成一個大數據，可以讓農民很清楚的知道，他種的的東西狀況是怎樣。譬如說香蕉這五年，他的價格可能往下盪了，他還要再賭這一季嗎？這給農民一個參考。再來就是我們可以發覺強勢的作物，包括香蕉可能風險性比較大，那芭蕉或許是一個好的選擇，或者是蓮霧，一直來說都是一個強勢性的作物，所以六龜就很積極的在發展蓮霧這個區塊。再來跟我們市政府比較重要，就是我們每天都會對這個價格做一個監控，所以有 342 種作物，我們都會做一個價格的監控。我們每周都會有產銷的週報，兩週我們都開一個決策的會議，如果發現有一些異常的時候，而且我們分析高雄的量跟其他縣市政府的量有一些異常的時候，我們就會納入所謂的一些預警的機制。包括我們是不是要啟動加工、是不是啟動多元循環的促銷、或者是一個作業程序，這是我們針對數位化做的區塊。

再來，我跟各位報告，其實我們高雄是一個小農的環境，我們有很多的農民，所以不諱言，我們的規模經濟，大概都是我們的一大挑戰。所以這幾年，一直在把我們的農民集結起來，包括我們在美濃有 1,400 公頃全國最大的農產業經營專區，另外我們也針對各項的重點果品，我們有 30 個集團產區，包括超過 1,007 公頃的集團產區面積，這是我們未來都可以做為我們跟貿易商、通路商對接的時候，能夠確保我們的產量跟產值的一個如期的交貨，這樣才有辦法跟人家談。另外我們也很希望把我們一個冷鏈的系統建立起來，我們希望有一個現代化集運的一個集運場，然後有全程的冷鏈，所以我們在 108 年的時候總共推動了 4 個單位，包括加洲果菜、梓官農會、大社合作農場、內門區農會，這些都是已經完成的部分，這個等

一下會有一個小案例跟大家報告。我們在 109 年持續在推動包括像六龜農會、燕巢農會、南友農合作社，我們希望能透過這些農民團體，逐步把一個現代化的集貨場建構起來，讓我們的運銷品質能夠達到最好的狀況。以加洲果菜運銷合作社在路竹，它未來可能是我們南台灣最大的一個冷鏈集散中心，它目前的廠房面積是 1,500 坪，冷凍庫有超過 750 坪。主要是推動全聯、COSTCO、7-11 和外銷通路，它都可以做。另外，因為我們的構想是，並不是所有的農民團體都有能力建構這麼大的冷鏈廠，所以我們未來還希望它能發展成衛星的農場，外面的農場它做好它的生產，然後需要冷鏈、包裝的時候，就送來加洲果菜運銷合作社去做後端的處理，然後直接跟通路商、貿易商對接，這是我們未來的一個規劃。這預計在今年它的使用執照拿到，預計整個運行在 12 月左右就會啟動。另外在六龜農會部分，其實六龜也是我們很重要的一個生產基地，它的蓮霧、木瓜、芒果都是外銷的主力，它一直苦於沒有很好的外銷的集貨場，所以我們在今年也幫他們爭取了大型的集貨場，這樣它整個運銷量會提升到 2.4 倍以上。未來導入 GLOBAL G. A. P. 之後，它就能跟國際接軌，這是我們目前很積極在推的這兩個部分。在這邊還是要跟各位委員報告就是說，其實農產品它是非常的複雜，就連它的供貨端包括農民團體、集團產區、小農、企業農戶生產出來東西的品質、質量跟安全性都不一樣，所以有這麼多複雜來源的話，我們也必須要很多元的行銷廣告，才能夠處理這些事情，所以我們也把它分做外銷、內銷和加工這三個流通機制，我們分別有貿易商、共同運銷、大型通路、特殊通路、有機市集，各式各樣的通路，我們去協助我們的農民團體、我們的農民能夠具備可以跟他們互動的一個條件，這是我們現在積極在做的事情。所以除了我們高雄有自己的物產館、旗艦店去做一個 model 之外，另外我們在去年到今年也開始在做電商的部分，電商部分目前營運還不錯，到今年的營運大概是一千多萬，所以可以讓我們在虛擬的世界去跟世界接軌。所以很多台北的好朋友他如果喜歡高雄的東西的話，他只要上網去下訂，東西就可以宅配到他家。

再來，我們也有綠色友善餐廳，我們目前有 44 家綠色友善餐廳。我們有微風市集，他是全國最大的有機市集，它目前有五個據點，大概有 144 個攤位在高雄的很多地方，每個禮拜六、日跟我們的市民在做互動。我們也有神農市集，我們一年大概會辦 6 場以上，另外的部分，我們還有很傳統的共同運銷，我們很積極的輔導各個農民團體做好共同運銷的一個量能，這是共同運銷的部分。另外我們也跟大型通路，包括全聯、家樂福、大遠

百、新光三越這些，我們都有合作。另外，我們還是積極的去強化我們自己的品牌，跟國內、國外宣導說，我們是高雄首選，讓大家知道高雄出的東西是最好的。

上面在講的都是國內市場，我們還有另外一批人一直在經營所謂的外銷市場部分，這些包括中國大陸、港澳、馬來西亞、新加坡、日本、南韓、加拿大、杜拜，都是我們的目標市場，但是能夠進去的東西，能夠進去的品項、條件、簡易模式通通不一樣，它需求的重點時間也都不一樣，所以我們還是有積極在做這個區塊。以航運來說，比如說我們到平潭 9 個小時、廈門 19 個小時、到日本 7 天，到加拿大、到新馬、到杜拜，這些航運的時間，就會包括在地通路商的找尋等等後面的東西都要出來，包括我們要運用什麼樣的載具，要用空運呢？還是用海運？或者是比如說我在杜拜 24 天，我到底需要什麼樣的冷鏈技術，這個部分，我們一直在做推動和研究。跟各位長官報告，即便是我們今年有新冠疫情的影響，我們今年在海外拓銷，包括中國、中東、新加坡、馬來西亞以及加拿大，我們總共辦了 166 場次的試吃推薦會。雖然我們人沒有到那邊，我們還是努力去做這個區塊。再來是在食品展的部分，今年波灣食品展是比較早，它大概在 1 月份，所以我們還來得及出去，之後，所有的就沒有出去了。所以今年我們參加食品的部分有波灣食品展、台北跟高雄的食品展。我們整個外銷的部分統計到 9 月的部分，我們比去年增加了 7.7%，這是我們很努力的一個成果，要跟各位報告。

其實產銷是一個很深的學問，也很感謝各位議員、專家跟各位產學的代表，今天可以一起來集思廣益，麻煩大家給我們高雄的農產品一些方向跟指教，希望我們能夠做得更好，以上。

共同主持人(黃議員柏霖)：

謝謝農業局很專業的報告，我說香蕉、水果很厲害，因為我們議會公聽會，很少有這麼多的議員來，大家一起關心很好。議員如有要先發言的，等一下先舉手，不然，我就先讓各局處發言完，再請學者專家。我們接著請經發局代表發言。

高雄市政府經濟暨發展局市場管理處曹股長國隆：

各位議員、老師、還有與會的市府長官，大家早安。經發局這邊報告，我們經發局主要有一個市場管理處，它是負責我們零售市場的業務，所以大概已經是在農產品銷售的最末端了，所以我們這邊最常接收到的是消費者的訊息，就是他們很常會跟我們抱怨說，什麼農產品現在市場的價格很

貴啊！蒜頭很貴還是什麼。大部分都是這些問題，因此我們在市場管理處的部分，我們局每天、每月、每年我們都會調查市場的行情，包括我們會選 15 個公有零售市場，比如說像三民一、武廟、哈囉、國民這些市場，因為這些市場的生意比較好，所以這些市場的價格還滿具有參考性的。我們市府也有成立一個高雄市政府物價上漲對策督導的小組，我們這個小組由我們副市長擔任召集人並設置執行秘書一人，負責統籌還有督導相關的業務，維持我們市場物價的穩定，進而促進經濟成長為目標。我們這個小組是由主計處擔任幕僚，然後由相關的警察局、社會局、經發局等 15 個局處負責相關的業務分工。我們這個小組每年會針對像春節、端午節、中秋節這些重要的節慶，會去調查這些相關的農產品，是不是有一些價格異常波動的狀況，我們會在節慶前回報主計處我們的查價狀況，並由主計處辦理相關的價格的業務。當然我們也很重視市場銷售的狀況，所以在開發農產品網路購物平台的部分。像我們知道苓雅市場有成立一個網路的購物平台，它可以提供消費者，直接在這個網路上購買一些相關的農產品，然後讓買方、賣方之間都可以直接知道現在市場的行情大概是多少。如果未來有建置相關農產品數位化的平台，我們也可以提供大概有 49 種蔬菜或水果的品項或是資訊可以在這個數位平台銷售。我們最後也是非常關心，就是希望很多消費者都可以走到市場消費，所以我們也會辦理相關的促銷活動。像我們最近會舉辦為期大概一個月市場嘉年華的部分，我們也是希望鼓勵消費者可以走進市場消費，增進我們這些農產品的銷售，以上報告，謝謝。

共同主持人(黃議員柏霖)：

謝謝經發局，我們接著請觀光局。

高雄市政府觀光局觀光產業科李科長淑芝：

主席、各位議員、各位代表，大家早。觀光局這邊報告，就是有關協助促銷香蕉的部分，一開始我們在 9 月中下旬的時候，我們就已經率先來做一個香蕉的採購，就是分批採購了 1 萬 1,000 公斤，我們有分送給一般旅館和防疫旅館。尤其是防疫旅館，因為香蕉是可以補充養分的，可以讓居家檢疫者不憂鬱。防疫旅館實際上收到這個香蕉之後，他們也響應。所以有好幾家防疫旅館也分別跟農會來訂購，所以後續大概都一直有這樣的狀況，包括像一般旅館像福華也都有在響應。我想在這個部分，觀光業界、旅宿業界對於支持在地的香蕉的部分是不遺餘力的，後續我們也會繼續鼓勵業者能夠持續的來做這樣的支持。以上。

共同主持人(黃議員柏霖)：

謝謝，接著教育局。

高雄市政府教育局體育及健康保健科陳科長綉藝：

主席、各位議員還有各位老師、與會各局處的同仁，大家早。教育局這邊有關於在地食材的使用，是學校午餐的部分，學校午餐一直以來，我們都是在推動學校午餐要使用在地食材的部分，這一直都是有人在實施。針對農業局，配合農產品盛產時期辦理的方式，大概分下列幾個。第一個，我們在農業局有需要，比如說香蕉盛產的時候，會告訴我們函知給我們，我們就會告訴學校，通知所有的學校都踴躍採購這樣的在地農產品。再來有時候農業局會有一些鼓勵措施，比如說3月份鳳梨的部分有一些獎勵措施，我們就會鼓勵學校在午餐的部分，儘量開食用鳳梨的部分。部分學校執行的成果，其實農業局也有一些鼓勵，對於這些獲獎的學校，我們會另外給承辦人一些行政上的獎勵。再來我們對於學校午餐食材採購的員生消費合作社，在辦理食材採購的時候，我們請他們在7月中要規範食材的供應商要優先使用本地本市的在地食材，並請他配合在農產品盛銷的時候，多加採用該項產品。除了這些以外，我們其實對於觀念建立的部分，一直都有透過學校的飲食教育來宣導說，我們吃的部分一定要選當地、當季的觀念建立給學生，還有家長跟老師，以上報告。

共同主持人(黃議員柏霖)：

謝謝教育局，兵役處副處長。

兵役處蘇副處長平福：

主席、教授及與會的長官，大家早。今天針對我們強化高雄市的一個農業產銷、運銷的議題，我們兵役處來補充報告一下。因為針對這次的香蕉本市在香蕉銷售上有產生一些稍微的滯銷，所以我們在兵役處也共襄盛舉，透過農業局的介紹，我們也在秋節採購了3,345公斤致贈國軍，來達到一個拋磚引玉的效果。另外，我們今年就是針對南部的國軍的部分，我們也行文給他們，並且鼓勵他們，他們分別也在9月份的時候，分別採購了香蕉達到6,335公斤的一個部分。我們陸陸續續也針對國軍的部分，請他們積極針對配合我們的農業局部分，積極採購本市的香蕉，後然達到陸續能夠使我們香蕉的銷售，看能不能回穩到一個正常的農業的一個價格，來維持我們農民生計。以上兵役處的報告，謝謝。

主持人(黃議員柏霖)：

接著研考會。

研究發展考核委員會綜合計畫組王組長士誠：

主席、各位議員，然後各位學者專家，還有民間的代表，大家好。因為研考會算是幕僚機關，所以我們其實比較沒有一些食物上的部分，我們針對就是有檢視了一下農業局它提出的一個中程計畫，其實一個農產品運銷的強化跟改善，一直是農業局它很重要的一個工作，所以它在中程計畫裡面其實也有把強化農產品的行銷能量，然後建構多元化的行銷通路跟平台，還有剛剛也有提到推廣契作，然後發展智慧農業等等，都是他們列為未來要推動的一些重要的工作。這個部分其實我們研考會也是都有請農業局提供一些指標，我們會每年去做檢視，像剛剛也有提到說，109年就是到9月底果品外銷的量大概一萬七百多噸，剛剛農業局是漏掉一個部分，它其實這個量已經比去年一整年果品的外銷量還要再多一點點了。所以雖然今年有疫情的影響，但是可能整個在農業局的一個作為上，我想也是一個滿大值得肯定的部分，以上。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝研考會，最後行國處，謝謝。

高雄市政府行政暨國際處張主任秘書富峰：

主席、各位議員、各位專家學者、各位長官，大家早。行國處跟研考會一樣都是幕僚機關，基本上是不會碰到產銷這一塊，可是行國處只要逮到機會，我們就會瘋狂的置入性行銷，比方說像香蕉，我記得有一年也是香蕉盛產，那時候外賓來的時候，我們切的水果盤不但是香蕉，而且我們還特別做了一道叫做香蕉排骨湯，這個是鹹的，這個滋味可能要比比較古早的才知道；然後又有一年，2018年那個時候，我們的蜜棗要銷到日本去，我們2月的時候要首銷日本，我們行國處在1月的時候就已經針對我們在日本那邊的友好城市，然後先寄蜜棗給一些重點人士，這裡面有包括像八王子市的市長，還有一向非常跟高雄非常友好的黑須隆一，然後甚至於有山形縣、熊本縣、秋田縣、大阪的知事，這些都是重點份子，我們寄這些蜜棗去給他們，就是希望讓他們吃到會懷念啦！然後等到他們來的時候，他們來高雄在2、3月份，來高雄參加我們燈會的時候，我們還是一樣有提供他們蜜棗這個水果。所以就行國處來講，雖然產銷部分不是我們的專業，但是未來我們還是會跟農業局這邊密切配合，然後為我們高雄市的農產品做行銷，以上。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝，我們接著請淑恩教授，依序啦！好。

國立屏東科技大學農企業管理系暨研究所陳教授淑恩：

因為時間的關係，這是一個很大的題目，所以我想我就抓三個重點來說明一下。第一個的話，因為今天聽起來好像香蕉是一個很重要的部分，所以我在這邊的時候，我就說事實上不是所有的農產品它都適於…，因為不同產品的話，它的經營或它的重點不太一樣。不過呢，我覺得香蕉應該是一個冷鏈效果非常好，不是所有的農產品它的冷鏈效果都會很好，可是香蕉的冷鏈效果非常的好，像我在屏東內埔那裡，它那邊香蕉產量也是算多的，所以在菜市場…，我是不曉得這邊普遍的情況怎樣，我在內埔菜市場看到兩攤他的香蕉是冷鏈出來的，一般的水果或香蕉買回去之後，我們是不能放冰箱，因為一放冰箱差不多不到一天的時間它就變黑了，可是平時它除了成熟之後，反正我拿回去不用放冰箱，也可以放冰箱，放冰箱的話，放個十來天、一兩個禮拜應該絕對沒有問題的，就是說它的冷鏈效果非常的好。甚至於在冬天的時候，一剛開始我還不曉得說它可以放冰箱，冬天的時候我放在外面，它外面的皮都已經皺到黑黑的了，你看到它就像是…，因為一般香蕉如果爛掉的話，吃的那個…，整條都爛掉至少一半以上，不過它那兩攤只是在菜市場喔！它有冷鏈效果的時候，買回去即使外面變爛了，我把它撥開一看，裡面是又白又Q的，就是非常的硬，所以它的冷鏈效果是非常好的，甚至於就是說它的冷鏈效果讓它的爛法就像筆畫一條線的爛法，不像一般香蕉爛掉都是爛整條或是一半以上，它是爛一條線，差不多就一條線而已那樣的爛法。可是不是所有水果它的冷鏈效果都非常好，所以我在這邊我是不曉得，就是說我們可以去發覺很多的農產品它可以透過這樣的方式，就像在催熟之後，還要繼續冷鏈這樣的一個效果，所以差得非常多。事實上你在調節上面，像我買回去的時候，如果以冬天來講的話，因為氣溫較低，放上10天到兩個禮拜都還可以吃，都還很有商品的價值，當然這個的話就可以多加的應用。所以我想政府最近在推冷鏈來講的話，其實在這邊除了剛才提的那個之外，我所知道的批發市場應該也是一個重點嘛！我是不知道後來後續是怎麼樣。所以我是覺得農產品我們到底不同的農產品的話，它的重點可能不太一樣，像我們要出口的，或內銷的，或是營養午餐的，產品的種類就不太一樣，我第三個可能會提出來，高雄要發展農業的時候，可能就必須要做這些的評估。

第二點的部分可能就是建議，因為剛才聽起來大致上，我覺得就可以聽得出高雄市政府算是滿認真在做這一塊，可是我不曉得聽起來少數地方，我覺得局處之間的那個聯繫上面，因為我想在教育局那個部分來講的話，

剛剛他說我們重視的應該是當地的飲食或是什麼，就是食農教育這個部分，不過我比較沒有聽到說他跟農業局，因為農業局它掌握著一些產銷班和一些合作社場，怎麼去供應到這邊來？因為你只有直接要求團膳業者的時候，說也是白說，他還是以價格導向，而且他也不曉得是從哪邊來的，而且我覺得就是說，我就簡單考一下，我們有沒有教育高雄的孩子說，我們高雄主要的農產品有哪些？舉例來講，我現在考教育局說，到底高雄市主要在全台灣算前三名的有哪些的農產品？欸，不一定就講得出來。我覺得這個教育是滿重要的，所以怎麼樣跟農業局的結合的話，對我們在地的飲食來講，這些我現在只是舉一個教育局，不是只有教育啦！我想橫向聯合的話，事實上能夠幫我們解決很多的農業上面的一些產銷問題的，就是不管從觀光或是從教育或是從兵役這些等等的方向，都可以更廣泛來處理這些問題嘛！

最後一個，我覺得最基本的應該是，我們要了解一下我們高雄市主要生產的農產品，到底我們的強勢在哪邊？哪一樣農產品它的生產是有優勢的？剛剛舉例來講香蕉變成芭蕉，可是芭蕉到底跟其他地方比起來是什麼樣子，因為有時候我們光是看政府的資料，說實在的沒什麼準的。因為我前兩年正好做的研究是針對香蕉的部分，在台北市有一間算是台北果菜批發市場最大間的行口，他已經做了約四、五十年以上了，他全年的貨源三分之一從南部，就是我們高雄、屏東這個地方，三分之一是由台中交的，三分之一竟然是從東部來的，東部竟然有三分之一的量是到他那一邊。所以事實上政府的統計資料，我在懷疑東部應該是以芭蕉，就是山蕉為主的那樣子，所以我們也必須要考慮這個競爭性，還有就是你有的市場價值是怎樣，對這些通盤的了解。

最後一個，就是我剛才講到，我們要通盤了解高雄最主要有哪些旗艦的農產品，怎麼去做火車頭帶動？因為不同的農產品要做加工或出口或是國內市場上面的優勢，如剛剛說的，不同農場、不同來源的時候，它的品質、品種就不一樣了，所以我們是要以目標導向，包括就是香蕉來講，我們都知道鬼月需求是比較少的，我們就會去調節我們的產量，這才是根本之計，而不是說產量出來了，才想要怎麼加工、怎麼去出口，這事實上是過去行銷的一個策略。應該我們是以市場上面是需求怎樣子，我們是以目標市場導向上面的需要多少，我們生產多少來供應，這樣農民的所得才會提高。好，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝教授，接著李銘義教授。

國立屏東教育大學教育行政研究所李副教授兼所長銘義：

謝謝主席。今天我看有七位議員，都可以開委員會了。跟大家報告，因為這樣的主題看起來其實有幾個方向，第一個，它其實是一個系統性的問題，因為它幾乎每年都發生嘛！對不對？不管是香蕉產量很多的時候，很多到軍方去或者到學校體系去，其實也造成一些問題啊！大家吃到會怕，可是問題是它每年都會發生。所以大概要去看有三個點，第一個點的部分，就是在那個農戶部分，他種植過程裡面，你是不是真的是有真的去做一個規劃？因為不是他想種什麼就種什麼，他可能有一些事先的規劃，在種植的裡面所謂的數據化的使用、大數據的使用、科技的一個使用，這部分其實真的會造成它的品質不一樣，還有它的一個所謂的等於是產量的一樣，還有它的一個外銷的價格不一樣。這是一個政府應該去做、看的，因為農戶的部分。第二部分，政府要去執行的部分，就是那個平台，你看除了那個資訊平台之外，其實是一個數位銷售平台，因為高雄以前做高雄首選的時候，其實是很重視這樣的數位銷售平台，它可以做B2B或B2C的，所以第二個部分在那個銷售平台部分。為了這個銷售平台部分，可能要第三個部分，就是找到客戶。因為今年看起來好像因為新冠疫情的關係，所以很多客戶好像在海外部分沒有辦法去做那麼多促銷，可是我覺得還是著重在比較鄰近的客戶，包括東南亞的、新加坡、馬來西亞，還有比較更鄰近一點就是到平潭到廈門。因為這個區塊是時間比較快，然後能夠比較快進入市場的部分，這個是有關於客戶端的部分去做爭取。

然後我就再講到幾個部分，因為可能剛才提的很快，沒有提到，就是那個預冷鏈的部分，因為你盛產嘛！所以有些可能要預冷起來，等到過了1個月或多久以後，再把它拿出來做銷售，但是這一塊大部分都是民間投資啦！民間投資一定會說，我為什麼投資？要有它的成本跟效益。所以政府如果看到這個預冷鏈的部分很重要，然後現在民間有投資，政府怎麼去引導，然後怎麼去協助？這是第一個。第二個部分，那個就是去化的問題都沒有提啦！去化，因為5元、2元輕鬆一筆帶過，很多農民的心血都在上面，但是去化問題還是要去解決，怎麼去因應，然後怎麼去提高它的價格，這是政府的政策可以做的。第三個部分，就是原民區，基本上原民區都沒有在這樣的高雄市農產運銷裡面去被關注，它其實在韓市長的時候，對原民區的農業，還有它的一個產銷的問題非常重視。所以原民區裡面它有沒有新的農業種植的產品，不管是愛玉或其他，然後在這個區塊裡面，農業局好

像也沒有去提到它怎麼去運銷？怎麼去協助？怎麼去幫原民區裡面，去做所謂的農業發展的問題？

最後來看的話，我覺得在整個方向上，農業局是做一個比較完整的說明，然後幾乎每個地方都有照顧到，可是我還是回到那個思考點，思考點就是在市場的導向裡面，你怎麼去做一個系統性的規劃？從農戶的種植端，到你那個數位銷售平台的建立，到客戶端的一個取得，不管是國外客戶、國內客戶，因為國內客戶可能是價格問題啊！香蕉也不便宜啊！它在外面市場的價格也很高啊！所以產生一個很奇怪的問題，就是農民收入很低，然後他的產品要被去化，可是市場的價格還是很高，消費者還是買不起，或是買了以後覺得還是沒便宜啊！然後就造成這樣的很奇怪現象。可是在國外端裡面，如果有預冷櫃跟其他產銷體制的話，可以幫農民去解決這樣的問題，所以大概就是講了從農戶端到資源的那個資訊銷售平台，尤其是數位銷售平台到客戶端。然後最後可以請各位議員去觀察，就是農業局假設他明年的預算，他在這幾個區塊裡面有沒有去著力？原民端的裡面的農產銷售，他有沒有去著力？他有沒有設任何項目？第二部分，對農戶的輔導部分或者是他的預冷櫃這樣的設置，他有沒有去做一些著力？保險是一種方式，但是你還是要從產業的問題去做處理，然後從平台部分你那個數位銷售平台的量跟質有沒有增加？還是只是掛一個平台在那邊，我覺得這個都要去考量。從預算來說，最後你從國外的那個客戶的銷售端，你救急不能救窮啊！因為像你叫誰去捐多少錢去買香蕉，都是好事啊！可是每次都這樣子也很奇怪，然後說把產量給兵役處去處理，兵役處就很辛苦去處理，然後到教育局，教育局又都到學校去，這個都是一種救急而不救窮，所以希望最後能夠到一個比較系統性的看法，就是從農戶端到資訊平台到客戶端，以上。

主持人（黃議員柏霖）：

謝謝李教授，接著黃教授。

國立高雄大學金融管理學系黃教授一祥：

主席、各位在座的先進，大家早安。我認為今天會有這一個公聽會，最主要的動機應該在農產品供銷市場的衝擊，農產品價格如果跌的話，會傷害到農民，農產品價格如果漲的話，會傷害到消費者，可是真正農民未必獲利。我看了剛剛農業局的簡報內容，我覺得農業局很努力，就是他做了應該做的事情，我給他一個鼓勵。

農產品的生產有一種Cobb-Douglas的生產落後的那種型態，就是說，我

現在有一個時點是生產過剩，那大家就不生產，不生產之後，下一次的供需價格就往上拉，我們看到價格往上拉的時候，我們又開始去養豬等等，結果價格又往下殺下去了。所以政府扮演很重要調節的這種角色，政府希望是說，我們調節出來的均衡點是農民的收入是不錯的，一般消費者是他所得可以支付的，然後買到很好吃的農產品這樣子。

看了這個簡報，我有兩點提供給農業局，第一點就是說，我認為這一點是我們高雄市政府沒辦法掌控的，就是說，它會受到外縣市價格崩跌的影響，我不知道你有沒有從這方面去想？因為這個應該是農委會的職責啦！它應該協調全省的生產供需情形，然後我們高雄市農業局知道這個information之後呢，我們把這個information告訴我們的農民，然後開始做我們那個農民某一個農產品，譬如說香蕉它的生產應該要怎麼樣去調配，你可以利用你的補貼的工具，也可利用你的這個消化超額兵役處這個工具，甚至可以使用你的這個不補貼的這種懲罰來處理整個供需，至少在高雄市裡面你可以這樣處理。所以我認為你的information應該可以把這個部分透露出來，或者你可以更積極一點，就是說，你可以協調，譬如說剛剛提到南投、屏東，還有高雄的這個香蕉，事實上它可以做一個協調，在香蕉上面有這幾個縣市，我們農業局是不是可以有一個information的交換，或是說我們的產銷策略的交換這樣子，然後讓那個價格在全省上基本上它就穩下來了。

第二點是，我們的農產品也因為它容易腐壞，所以在儲存這個技術上很多人想了很多方法，現在因為這個儲存技術的進步，使得農產品的供給曲線其實已經改變了，不像以前那種供需，Cobb-Douglas的那種型態有點往內縮了，在這個情況之下，變成會有很多現象，其實我認為很多問題就出在這個儲存的技術上。因為如果說這個儲存技術的原先動機是好意的，在我們這個生產不足的時候，我們供給，其實我們的農糧署很多都做這件事情-供給，然後在過多的時候，我們就那個儲存起來，政府把它儲存起來，讓價格在一定的水平上，讓農民的那個revenue（收入）也在不會抱怨的情況下。可是就怕說這個儲存技術都落在了那個…，我跟你講，從資本主義來講，人就是極大的預期效用，人都有私利、私心的這種狀況，你不能夠不防這一點。如果說這個儲存技術是放在某些人手上的時候，他可以調控這個價格，因為他已經供給曲線他在畫了，懂意思嗎？所以這個時候，就是我們農業局最害怕的，一般老百姓最害怕的，我們政府當然最害怕的狀況出現。所以我認為說這些冷凍技術方面，我看你們好像也在輔導，我想

你們應該可以說有一些掌控啦！我想你們的關係也跟他非常不錯，我覺得你可以稍微從這方面去著手。我不知道你們會怎麼做？我也不建議，我認為這是一個很重要的key point，因為農產品的供給曲線的型態已經改變了。以上是比較重要兩點，另外一點是本來想要講農業保險，我想我就保留好了，時間給其他同仁，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

好，接著林教授。

大仁科技大學文化創意產業研究所林副教授爵士：

主席、各位出席的議員，還有各位市府，還有來參與的各位朋友，大家早安，大家好。其實來參加這個公聽會，我是應該可以講幾句話，有感，我是一個雲林的農家子弟，我的爺爺大概做到快80歲才退休，我在雲林沿海的那個鄉下東勢鄉，跟他種稻子、種花生、種蒜頭、種地瓜，種了一輩子啦！種了一輩子後，他跟我講了一句話，就是在我國小的時候，有一次西瓜被水淹沒都沒有了，我才第一次體會，一個老農抽著新樂園在田埂裡面香菸繚繞，我到現在看那個背影我都知道，體會什麼叫做無語問蒼天啊！所以他給我的人生期許，就是說你不要像阿公這樣，你要去讀書，這是我爺爺。從小就是這個事不斷在發生的，到如今、到現在還是一樣，產銷供調是現在的問題嗎？跨越時空了，跨越幾代人了，像口湖很多養殖鰻魚的人就說，鰻魚有時候天價，有時候又沒人要，那個鰻魚苗啊！對不對？價格在農產品這種季節性的作物大概籠罩在台灣，這個也是形成政府的問題。

全世界最有名哈佛大學的哲學課教授桑吉斯（Songhees），他的哲學課裡面有一個議題就討論那個功利主義，其中一個他就舉一個案例，佛州颶風把什麼東西都吹壞了，市場放任機制飆漲，所有的工具機、所有租賃的東西、所有的旅館，可是還是有市場派的學者出來講，可以加速重建，所以政府不要去干預那個價格；可是也有那個檢察長出來說，人性到底要貪婪到幾時，怎麼可以趁這個時候還可以做打劫？就國家機制要不要介入嘛！其實我們現在討論的課題都是環繞在這個議題之上，剛剛大家講的，你看農業局，柏霖議員也邀請我來參加過幾次公聽會，我沒看過公部門用簡報在報告的，我今天是第一次看到的，所以要給他們鼓掌，而且那個簡報真的是做得不錯啦！裡面也提出了他們的努力。不過我提一點建議，大家都說怎麼幫忙賣香蕉，賣給民宿業者、賣給觀光客、賣給學生、賣給當兵的人，大家吃到滿臉都是黃色，為什麼沒人去試著想一個問題？為什麼沒有人講吃香蕉有什麼好處？對不對？我今天是抱著對我有利的角度來吃

香蕉，順便做善事，就像我買公益彩券順便可以中獎，為什麼我們為了幫助人家一直去吃一個東西，但是對我有什麼好處沒有？你要告訴他們，香蕉事實上是可預防降血壓，含有豐富的鉀、鎂，我們的藥學系教授常常在說這些事情，對不對？還可以防便秘，抗憂鬱藥不就是香蕉嗎？

2018年我們當時那個林聰賢在當主委的時候，他不是跟陳吉仲說，明年如果香蕉再產需失調，我們一起去切腹自殺，陳吉仲去年如果又嗆聲說今年如果這樣，我看他真的要切腹了，對不對？我為什麼…，就是大家還是想說，當時我印象還很深刻，看報紙有看到我們高雄有一位青農是幾代人都在種香蕉的，不是有做了一個什麼香蕉米乖乖，這一次怎麼都沒聽到有人說這個。香蕉除了鼓勵大家去去化，政府用補助的方式，我們有沒有別的方式，趁這個時候把教育的元素置入，然後把這一種我們的食安也注入宣傳農產品。不然我們來盤點，我不知道像經發局有沒有這種資料，我相信香蕉會滯銷的生產者大部分不是青農，我們現在看到的青農是很聰明的，他不只產，他還銷，很多青農的資訊应用能力非常在我們之上太多了。是像我爸這一種，我的爸爸在台北做工頭包工做了一輩子之後回去鄉下，我看他在務農又重拾我們家那一兩甲地，都是用老方法，哪有什麼生產履歷啊？哪有什麼紀錄表、農務作息，然後上傳到什麼網頁提供消費者？都沒有！我們那裡的農民，我不知道在高雄，但是年輕一輩就我接觸到的，至少我同年紀的同儕他們是慢慢接受這種資訊化、科技化，所以在我們高雄如果農產品要有出路，就是要利用科技導入，政府做一個領航者跟搭配平台的角色，我覺得這個才可長可久。否則我們現在談香蕉，下次就談棗子，對不對？如果是3月就談鳳梨，8月就談文旦，你永遠都跟著議題在走，永遠大家都在鼓勵試吃。如果這些是定時、定量、定價、定品質慢慢趨向一個藉由科學的方式可以逼真，你絕對不可能做到百分之百，這個問題會下降。

整個宏觀角度來講，是從台灣的農業要走的方向，但是從我們作為一個六都之一的高雄，其實這件事也非常重要，尤其高雄有這麼多的學校，大專院校這麼多所，其實現在整個社會實踐計畫，包括政府正在推播，我們怎麼一起來協力把這個東西，因為這個問題要解決，不是只有生產端的問題，現在政府很多像資策會他們建構那個系統，我想我們農業局的夥伴應該都知道嘛！他也是在做，跟資策會的是農委會，整個科技是要跟整個結合的，這個是一個跨領域的東西，不是只有生產端、消費端，包括管理端、資訊端，你整個環扣要扣得好，我們這一種產銷失衡的狀態才有可能減緩，

減緩了之後，我們才不用導入變成社會問題，變成政治問題，這個問題是整個扣緊的。

我覺得台灣如果都可以當一個科技島，都可以走到農業4.0了，這件事是有機會的，像柏霖議員剛剛就講了，你有提到什麼時候要灌水，現在的農業我們很多…，就是我至少…，我們不太喜歡提大陸嘛！可是老早以前，我們看到他在辦公室裡面自己就可以種一個什麼自己管理的，自己就那個幾個點自己按一下，自己濕度、溫度都控制了，很多東西都在一個一定的科技掌握之下，為什麼我們做不到這一點，任令這種事一而再再而三？這個是大概我想要跟它就是在供給管理上，因為我們不可能再回復什麼？以前在外銷蘆筍，還是洋菇，就是政府指定你，你只能生產多少而已對不對？你的洋菇種幾坪的；是算到坪的；如果公賣局賣你菸草，也是用配給的，供給管理，「嚴格規範，供給管理。」你多少契作，一株種多少，非常清清楚楚。我們現在政府的力量有可能強制到那個地步嗎？所以我們現在是藉由科技化去逼真那種事，就是用導入式的方式。

另外大家其實也有提到，我們所謂農產品的另外一個加工的新型態的出入的尋找，然後生物技術延後採收，這種跨越季節性的。我的朋友以前在嘉義種龍眼很有趣，他們那裡的人是用火藥掛在龍眼樹上，就在龍眼樹旁邊弄一堆火藥，催化讓冬天也有龍眼，但是他不知道那是殺雞取卵，那樣可能會有問題，可是我吃過那種龍眼。他是用一種生物延緩的概念，問題是我們是要用科技的，不是要用土法煉鋼的，我建議這個也是大家可以努力的。剛剛很多專家都有季節儲存的技術跟時間，這個大概是幾個可以做的方向。

我最後要結束這個話題，就是說，我們還是要再培養一些消費人口，對不對。就好像我們在講文化有沒有人去看，蓋那麼多的劇院要幹什麼？要養蚊子嗎？種那麼多水果農產品要做什麼？要有人吃啊！所以這個消費端的培養也是我們大家可以來努力的，不是只有生產端的問題，你消費端這個供應量產跟供給者、消費者才是最大的。回過頭來，今年雲林縣東勢鄉是產蒜頭非常多的，不是說蒜頭都飆到三百多元嗎？我今年如果一個好朋友送他一點蒜頭，他會磕頭如搗蒜，再三感謝。問題是生產地的農民一斤賣多少？如果契作的話頂多二十多元而已，這次只有二十多元而已，議員你也知道，他們是契作的，以前都買整布袋在送人的，送不怕的，不然明年送一袋給議員好了。不過我的意思是告訴大家，如果農作物便宜，我覺得傳統的農民，不要說青農啦！事實上那種循環沒改變，價錢好的時候就

加減多賺一點，如果價錢不好就整組壞光光，真的是這樣。所以這個公聽會有意義，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝教授，接著請胡教授發言。

高雄市立空中大學通識教育中心胡副教授以祥：

首先還是要讚賞剛剛的簡報，我個人認為是架構相當完整啦！內容當然也已經有九成以上的完整性。剛剛銘義教授也有講說還有要考慮到原住民，諸如此類還有一些細節可以添加，基本上架構是相當完整。在這裡面我想我做幾個看法的分享，第一個，剛剛大家都呼之欲出的是中間商的剝削問題，也就是說如果像剛剛經發局的長官講的，你如果到那個菜市場去，香蕉還是很貴啊！事實上如果他減價賣的話，很快就去化掉了，對不對？可是他不願意減價啊！因為減價的話，他賺的錢就變少了。因為末端商或是小攤販其實也是另外一個行業，我們也不能說你們就不能賺錢。所以對消費者來講，就是要有多元的管道可以分享跟取得，我相信剛剛的簡報裡面也做了很多的管道了，但是其實還有更多的管道可以來推廣，這個我們都還可以再研議。剛剛講到有青農，是不是有青商呢？也就是說我們輔導青農種植，他可能還要負責銷售，我可不可以輔導年輕的人回到故鄉，但是他是專門來賣的，青商他就更有概念了。你要一個年輕人回去種東西，他可能頭會發麻，你要讓他怎麼賣東西，這年輕人就很厲害。

然後另外來講就是品牌塑造的問題。我每次都喜歡舉我太太講的例子，他每次把冰箱裡的東西拿出來的時候就會說：「這個放兩個禮拜了，不知道有沒有壞掉，不然你吃吃看。」每次都這樣，因為冰箱大概都會…。所以我們每次要吃的那個快樂心情就會冷掉了。所以今天阿兵哥吃香蕉，這些是我們推給他們的，因為這些賣不出去，覺得很浪費，不然就要餵豬了，不然就給阿兵哥吃吃看，每個阿兵哥的心情大概都會不好。但是如我們剛剛副校長講的，香蕉有什麼好的功能，我完全認同啊！這樣子的話人家就會喜歡吃。所以我覺得這種功能性的介紹都沒有看到，這是我們高雄市政府農業局應該大力推廣，吃香蕉有什麼樣的好處，健康的好處等等。我每次看到的都是枸杞養生萃取液，每天電視打開都是枸杞，以前我們都吃枸杞，現在都做成液體的，那當然是銷售、直銷。但是我們要學習人家的行銷方式，找見證人，我們也可以找見證人，吃了就會更好。

另外就是我們剛剛講的整個計畫裡面，還有要考慮的就是，農業局的資源畢竟有限，那重點在哪裡？也就是我們到底要建設冷鏈呢，還是要做國

際行銷等等。資源的投入以及產生效益的評估，譬如說我們花了很多錢出國做產銷，那訂單增加多少？如果訂單跟去年一樣，那我幹嘛這次去，對不對？我如果拿來補助等等，我不一定知道是冷鏈還是補助高雄市農會的行銷拜會活動，可能效果更好也不一定。原因是什麼呢？其實在行銷的過程，關鍵人很重要，就是key man，也就是你開拓杜拜市場是哪一個key man，是哪一個成功因素，跟開拓加拿大市場，是哪一個關鍵成功因素。這個叫「隱性知識」，就是說只有承辦人才知道，連局長都不一定知道。如何讓隱性知識被記錄起來變顯性化，成為我們農業局的資產，如何老鳥帶菜鳥，一代一代傳下去。然後該拜會的，該持續維繫關係的，該借用我們高雄市農會定期去訪問的，我們要把它做出來；該請我們市議員代表團去訪問的，甚至要建立姐妹市的，這個都可以來促成。也就是說一些關鍵的人，關鍵的動作我們都要把它做出來，而不是盲目的參加各種水果展。

另外中國大陸還是一個最大的市場，雖然兩岸關係現在是兵凶戰危，但是我還是會建議市府要多補助一些經費給高雄市農業局，讓他們在做檯面下的行銷工作，因為這個創造的商機其實還是比較大的。

以香蕉來講，我們除了鼓勵高雄市在地消費者的食用之外，其實台南市香蕉並不多，很少。台南市是一個新興的以工業為主的城市，我是覺得我們應該也要如剛剛講的一些微風廣場、市場、有機市場，我們應該可以跟台南市交換。你們來我們這裡，我們去你們那裡。因為你的時間跟我的時間產銷不一樣，台南市旺季時文旦來我這邊，我的旺季我要去你那邊。這也是我們在講的減少碳足跡嘛！碳足跡就是如果運到加拿大，那個碳浪費多少，我就就近在台南來做行銷。因為台南的發展我們現在看得到，所以我個人認為這是一個很重要的策略伙伴。

另外，有一個重點就是萃取成果汁果乾這個方面，很多人會做醋跟酵素。我以前也跟農民談過，他們說那都是不好的才去做那個。但事實上我舉兩個例子給大家分享，澎湖有一個很有名的產品叫XO醬，大家想想看，澎湖8萬人口，XO醬的年產值多少？15年前我在做調研的時候是15億，前年70億，XO醬。XO醬最重要的是辣椒，然後干貝，好的是日本，壞的是馬來西亞、印尼來的，小魚乾有的是用扁魚，有的是用澎湖在地的小丁香。然後工廠一間，合法的工廠一間，剩下的都是家家戶戶在家裡炒出來的。目前只有一家合法工廠，而且產量不大，因為他剛成立，豪山（經查應為貴山）。我們再舉個例，貴州有一個叫「老干媽辣椒」，他做策略聯盟，然後做行銷之後，200萬農民靠他養，200萬個農民在種辣椒。所以我們不要小看果

汁、果乾，它是一種可以大量的行銷到海外去的。我們如果高雄市還停留在那些都是品質不好，壞掉的才去做果汁、果乾、酵素，那是一個錯誤的觀念了。它是可以透過我們在地品牌、在地的辨識，讓它有高附加價值的一個新的產品，這個是要有衛生等等都要具備。那是不是還可以輔導代工廠？也就是不是讓每個農民都自己來搞，而是有合法的代工廠幫農民來做，這個就是可以協助很多在地的原住民鄉，把他們特有的農產品來做加工。你不要讓每一個原住民家裡都有一個工廠，怎麼有可能？所以要有微型工廠的概念，合法的微型衛生的工廠概念，然後他可以幫很多原住民做代工，包括品牌、包裝、標籤等等整套的，然後再由原住民自己去做電商的銷售等等。澎湖的XO醬縣政府沒有參與，完全都是澎湖的居民用線上平台在銷售的，觀光客也有帶，但是帶的比例跟網路銷售的還是不足，最重要的還是電商。

最後還是要提到我們在發展農業的時候，其實應該要同步發展溫室科技。因為我們高雄氣候太好，不用溫室也能種得起來，但是問題是什麼？問題是你要做到有機還是要溫室，而這樣的一個溫室科技是可以外銷的，可以控制水、控制溫度等等，然後它可以除蟲。這是一個技術可以外銷的，它是可以做季節的調整。也就是說這種水果本來是夏天盛產，冬天沒有，但是透過溫室科技，它的確冬天也可以有。所以它也可以達到自然產銷的一部分。

當然下一個就是當我們在輸出科技的時候，我們要保護我們的種苗科技，尤其現在越南越來越興起，事實上我前天才去台北農委會參加一個越南的交流會議，事實上的確我們會有很多廠商現在想進越南。但是我們不是不能把種苗帶過去，但是它應該是有價值的，不是讓人家私下拿去種的。它應該是可以回饋到我們農會，可以回饋到我們政府，可以回饋到開發的一個廠商。所以這個種苗科技的保護也是一個非常重要的重點。

最後我再講一個狀況就是，我們現在農委會農糧署都有各個農產品的預警，其實在苗發出來的時候就有一個預警時間。可是有預警沒有用啊！我預警兩個月之後要崩盤，問題是這兩個月要做什麼呢？也就是當你發生預警危機之後的標準SOP沒有看到，所以我們永遠看到農委會在告訴我們說，再過兩個月什麼會崩盤，再過三個月什麼會崩盤，但是這兩個月你要做什麼？你要做什麼都沒人講。颱風來了，我們還知道玻璃要貼膠帶。所以這個標準的SOP需要大家共同來研議，針對不同的水果，在欲發生問題的時候，他要如何的去化或是冷鏈等等，應該不同的水果就會有不同的操作模

式。以上。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝胡教授。我們接著請農會的代表發言好嗎？然後等一下那瑪夏的產銷班的班長要不要發言，然後我們就讓議員發言，如果有時間再給其他的來賓，這樣比較不會失禮。我們現在請農會發言。

高雄市農會供銷部林主任榮祥：

主持人、各位議員、各位專家學者和與會伙伴們大家好，我是高雄市農會。就剛農產品產銷問題，我相信專家學者講得很清楚，我也不再重複，就我們高雄市農會有辦一些微薄的工作我向各位報告。我們市農會長期有輔導各區農會辦理果菜共同運銷，就是由農會主辦將農民的產品送到我們的集貨場，請貨運送到台北去拍賣市場，這是果菜共同運銷的業務。還有我們也會辦理一些農產品促銷展售，像11月21日和22日我們會帶我們高雄35攤的農民朋友們到台北希望廣場展售，台北希望廣場目前是我們農產品展售得最好的一個市場，我們11月21日、22日會帶我們的農民上去。剛才我們農業局講過了，高雄首選電商平台，這個平台也是我們高雄市農會在辦理。工商廣告，各位如果有想要買農產品，可以上網去點選，或者是有一些要贈送禮品的需求，我們有相當好的禮品。

我要來開會的時候有跟我們總幹事報告，請我們總幹事過來，但是他剛好有要務在身。他跟我講說，我們市農會一定會配合我們的農民，農業局有什麼產銷問題，我們會全程配合。以上報告，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝。接著那瑪夏以後還有恩典合作社兩位，先請那瑪夏代表發言。

那瑪夏區蔬菜產銷班第2班周班長瑾泰：

你好。我是從台北來那瑪夏工作的，然後我來高雄工作，家住那瑪夏，就是剛剛前面說的原鄉的部分。那瑪夏的梅子在全國產量算第一名的，竟然我們的梅子在全國售價最後一名；那瑪夏的龍鬚菜的產量在全國排名第二，但是我們的龍鬚菜竟然比沒有在產量排行榜的價格還要低。所以中間發生了很多問題，所以我這次回來花了三個月的時間去研究探討之後發現，第一個是客戶，第二個是運輸，第三個農民，所以這是環環相扣的。然後我們現在只想把農民的銷售價格拉高，所以我們就不斷去找民族路的市場、屏東九如市場，還有在找網路上不是叫我們做QRCode，我也去做QRCode產銷履歷，我們的重點是要讓農民的價格能夠上升，所以我們朝這個方向。但是我們碰到一些問題了，第一個問題是我們的錢怎麼來？第二

個問題是我們需要冰箱，我們需要冷藏車運送，將來如果我們年輕人回來的話，我們能夠讓在地的產業價值提高，相信我們農業的技術也會相對的提高，而不是在初期的那一種只能靠天吃飯。

再來就是，因為我們在部落，我們一直在找資訊，我想問一下農業資訊平台這個部分，你這個平台可不可以再細一點？就是我想要分析的是歷年來的天氣的狀況跟當時的價格、價錢，因為這樣子我們比較能有效的控管我們未來可以種什麼，可以往哪裡發展，能夠適合我們種的。像以前我們種的，就是中盤商說你們要種這個將來會賺錢，等到每個人都種的時候，高麗菜一顆賣2元的慘價真的很可憐，他一年就在等這個。所以我就說，那你不要種這個，你種龍鬚菜，我們至少一把還有微薄的15元到10元的價格。你看，很慘！在外面的產銷，如果我們去買菜的時候，你會看到龍鬚菜225克大概跟手機差不多的重量，最少也要30元；在我們那邊兩個手機的重量才賣15元，所以這個利潤真的差很大。沒有一定的能力，沒有一定的財力，一定是撐不下去。所以我們年輕人就是想要問，能不能有補助，如果要補助的話，我們可以自己負擔一些我們冰箱的費用，我們車子的費用，這樣子有沒有這個計畫可以讓我們去做執行？

再來是客戶端我們會直接去找，因為我希望如果高雄市農業局這邊有沒有說哪裡有一個平台？像你們剛才說有建構一個網站的平台，你流量沒有到，你的平台跟沒有用是一模一樣。momo商品有萬件的龍鬚菜，誰可以買到那個萬件的龍鬚菜，他有一定的特色才能買得到，這是非常現實的問題。你說我們今天去送菜，我沒有跟裡面的廠商有認識，我根本打不進去。他會說你就賣我好了，可是我又再轉手賣第二次，那不是一樣的道理。所以我是希望這個資訊平台的資訊能夠更明確一點、精緻一點，然後可以讓我們部落的產業都知道這個產價大概多少，我們大概中間給人家做多少，就是很明確的規劃。很多東西都是資源不對稱造成很多事情的不好，種得不好、品質不好，黃掉怎麼辦？沒關係，他6塊收、5塊收，我們有差嗎？我希望能夠越做越好，讓我們那瑪夏，讓我們整個大高雄的農業能夠更進步。大概就是這樣子，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

很好，你的建議很好，等一下我們陳議員會後會協助你跟局長。我覺得我們開公聽會其實這個目的就達到了，就是一個意見的交流，未來有很多合作往前走的可能，這樣好不好？接著請恩典合作社也發言一下，接著我們就請議員發言了。謝謝。

恩典合作社高經理高登：

謝謝，我們恩典合作社剛剛成立一個多月而已，我是在高雄，從高雄到那瑪夏純粹就是為了一個叫做「關懷」。我從高雄去原民那邊要兩個半小時，他們再怎麼樣子的早上把龍鬚菜弄好，弄好出來兩個半小時，已經不知道生鮮度到哪裡了。我把他們的菜拿到我們的里長那邊去，然後他們拿來，第二天我發出去，那個根已經不好吃了，這是一個題目。

第二個題目就是說，我們今天在那一邊因為比較遠，所以在那個地方叫做觀光區。但是因為我們的路程比較遠，觀光區帶去裡面的時候已經累了，有什麼東西可以保留，有什麼東西可以讓他們去欣賞等等的，然後那邊的資源有限，所以這件事情就成為他們發展觀光區的困難。我去參觀過他們的螢火蟲季，今年剛好是下雨，螢火蟲季那個地方又不是很好走，那裡很不方便。所以這一些都成為在那邊的困難。

我在這邊提供一個建議，那邊是不是可以有一個中型的冷凍，包括剛剛那個，最少有一個中型的冷凍廠，幫助他們做一個保鮮的工作。再來我就是會建議我們教育局，能不能在那個地方，幫助學校去那邊做一些野外的教學，那個資源教學可以帶動本地人先覺得那瑪夏那個地方不錯。我為什麼會去那瑪夏，因為那瑪夏在88風災以後，他們的那種堅持，那種重生，讓我很感動。所以我會覺得那個地方是有很好的教育題材，有很多的幫助，讓我們從那邊開始。

因為那邊也是重新開始，所以有很多的就…，啊這邊價錢很好的東西，就去盲目的種，就是剛剛提到的那個題目。我在這裡提出一個建議，如果那個地方的氣候和那邊的土質，可不可以給他們一個…，我們現在在那裡成立的目標是要幫助他們從花卉跟香草，比較有價值的東西，好好去輔導他們，幫助我們那些農民去做。然後我們再結合生技公司，幫助這些花卉，幫助這些香草，成為他們的高經濟，一起幫助身體啊！可以幫助我們衛生啦！幫助我們都可以用。我們農產品，什麼神農大帝就是把所有的農產品發揮它最高的價值出來，所以農產品裡面本身具有很多恩典，所以我們要把這個農產品裡面，就像我們最近那邊很夯的，合作社裡面很多人種印加果，光是印加果油的Omega-3、6、9營養素很高，這是第一。第二個，他可以在這件事情上萃取下來的炸油剩下來的油粕，我們拿來做手工皂。我們也把萃取下來的油粕，我們昨天前天在發展一個叫做肉丸，素丸子，讓它可以成為一個很好的食物。所以有很多的在這些事情上是可以運用的。所以植物的應用端是我們現在需要的，就可以解決很多的運銷問題。我剛剛

強調，最需要的就是在那邊可以適合的運銷輔導他們，現在要找到去幫助他們種，不會因為一些運銷的困難，這個小地方而造成了我們在那邊的辛苦。謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

謝謝。現在請我們的共同主辦林義迪議員先開始。

共同主持人（林議員義迪）：

主持人、高雄市政府的各局處首長和所有的教授。今天非常高興大家提供意見出來做一個參考。香蕉的部分是這樣，大概每年都會崩盤，就看什麼時候，實際上每年都會經過這個流程、過程，可以說香蕉每年都碰到這些問題。就是說因為有的人，我有聽我們的香蕉農民說，有些人是在「拼颱風」，颱風如果有來，他這次就賺錢了，如果沒有來就賠錢，有些人是這樣說。實際上今年可以說是國泰民安，都沒有颱風，所有種下去的香蕉大概都有十成的收成，量過多。實際上如果依照台灣今年的香蕉，實際上今年大陸對岸沒有來採購，如果是像去年我們韓國瑜的時代，大概我們大陸去年整年可能將近要貨櫃1千個以上。今年大豐收，又沒有出口，又碰到新冠肺炎，當然都在台灣。台灣人怎麼吃得完，一天吃10條也吃不完，實際情形是這樣。

我是覺得農業局過去有在輔導這些在做香蕉乾的，今年農業局有沒有輔導做香蕉乾和香蕉片，到底做多少？因為過去我在當鎮長的時候有在輔導，因為這個香蕉條銷售得還不錯。今年香蕉有這麼好的豐收，是不是有輔導到這些加工業可以做起來存放，需要的時候再賣。這可以幫忙農民穩定價錢，也是很好的一個農產品。吃香蕉有一個好處，它鉀離子含量高，會便秘的人一天吃3條，保證不會便秘，這是事實，不是亂說的，我們旗山正是香蕉產地。如果是運動專家或是跑馬拉松的人，都要求一定要提供香蕉，休息站一定要放香蕉在那邊，他們跑到那裡拿了就吃，這就是現在我們要怎麼樣來輔導，宣導吃香蕉的好處。香蕉若有斑點，吃了可以防癌，事實就是這樣，我們要把香蕉的好處說出來讓民眾知道，這樣子香蕉的銷量會更好，希望農業局可以這樣來做、來幫助我們農民。

教育局也是要教育，讓大家知道吃香蕉的好處，知道它對人體有什麼樣的幫助，實際上，香蕉的好處很多。可是今年的產量真的超過很多，因為我聽到大家都想拚蕉價，看能不能讓價格好一點，實際上，因為今年都沒有颱風，沒有半個颱風進來，難怪香蕉大豐收，造成今天產量太多。

第二點，剛才談到那瑪夏，實際上，真的農業局對3個原區也要來輔導，

龍鬚菜也是一種好的蔬菜，有心血管疾病的人可以吃龍鬚菜，清燙下去吃，這對身體也是都有幫助。因為從原區運送到市區，來回差不多要5小時，你想，那些東西會怎麼樣？你說龍鬚菜容易變老，第一個原因就是缺少水份、缺少保存，菜才會變老，因為那個東西就是這樣，你今天摘採下來很嫩很新鮮，可是放到明天就變老了，吃起來很硬，因為我自己有買來吃，所以我知道。你早上買來之後馬上煮食，很脆、好吃，如果你將它冰起來，放到隔日，吃起來乾癟，那就是老了，希望農業局幫忙解決這個問題，我們的黃召集人，我們怎麼樣來幫助偏鄉，冷藏的部分，我們看要怎麼樣來解決，來幫忙我們的農民，好不好？其他的給所有議員來講，謝謝大家。

共同主持人（黃議員柏霖）：

請陳幸富議員發言。

共同主持人（陳議員幸富）：

各位議員先進、市府的官員還有專家學者，大家平安、大家好。我們三個原鄉加起來的面積是高雄市總面積的45%，所以很多鄉親種植的農產品最重要就是運銷的部分，當然，很遺憾，在這一點，農業局在報告的時候忽略掉我們的原鄉百分之四十五的土地。

因為我們那瑪夏、茂林和桃源，當地是沒有農會的，只有農會的分部，所以很多的資訊、資源都非常地不足。在這邊有農會代表，我想要請託一個事情，就是說像你們在農會補助的項目，應該有一定的比例要給原鄉啊！因為很多農民每次到農會去詢問，說那個額度已經用完了，所以說一定要有一定的比例給原鄉，這一點我希望農會代表能夠完成。

第二個，我以今年的梅子為例，就是因為剛開始採收的時候，農會是沒有定價收購，以致於大盤、中盤都到原鄉裡面，價格都亂喊啊！反正講比較難聽一點，這些老闆也都是兄弟啊！我所謂的「兄弟」是他們是一家人，你再怎麼賣，也都是賣給他們而已啊！後來還好農業局有出面，請甲仙農會也收購了，那個價格才穩定下來。所以說，像我們明年梅子的部分，不要說桃源有收、那瑪夏沒有收，然後變成大家就會議論紛紛，說到底是什麼原因，為什麼那瑪夏沒有收？這是第二點。

再過來一點，就是剛才教育局有提到團膳的部分，因為我知道每個議員對食安的問題都很重視，尤其是學生的食安問題，應該可以向我們原鄉購買，像龍鬚菜等等，這些都不錯，可以建議你們教育局，當然剛才教授說的，只是說說而已，有沒有我們不知道，所以這個部分，希望你回去以後做一個規劃，請貴局做一個規劃，然後再回覆，這樣可不可以？可以嗎？

好。

再過來，經發局剛才有講到一塊是市場管理，剛才我們原鄉的年輕人他非常關心，我希望經發局你就當做一個師父，引進門的一個師父，帶著我們的產銷班還有合作社到市場去拜訪，他剛才講的，不認識他要拜訪誰？對不對？如果可以的話，我們這邊就…，你們管理的市場有幾家？41家嘛！對不對？比較大的那個，你就帶著我們去拜訪，我跟你去也沒關係，好不好？請規劃一下，在11月以前就完成，好不好？通路很重要啦！以上，報告完畢，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

請朱信強議員發言。

朱議員信強：

主持人、各位專家學者、局處的同仁與各位議會同仁，大家好。我就不囉嗦了，今天針對農業這一方面，剛才聽很多教授講得都不錯，說實在的，一個行銷模式怎麼建立，包括食物里程怎麼運送，就我在看啦！在整個香蕉，所有的蔬果類都是一樣，陳議員講龍鬚菜怎麼辦？你要怎麼媒合在地，所謂在地食材都是大家一直喊的，到現在沒有一個具體的做法。龍鬚菜在那瑪夏量有多少，它保存的空間是多少，它還是維持在傳統用保特瓶，冰一冰、放個冰塊，沒有用冷藏車的那個模式在做。

剛才講的，好像是林教授講預冷制度，這個要怎麼建立？所有的蔬果類在採收下來之後，這個預冷是很重要的，你不是在前端…，你前端做得不好，你中後端絕對是做不好，所以剛才建議在那瑪夏那邊做一個比較中小型的冷藏庫、冷凍，對啊！農業局在這方面，那邊的農戶，也是一樣要怎麼協助，在整個行銷模式。

剛才我們講香蕉嘛！香蕉現在是滯銷，滯銷的時候就在講如何拓展外銷，這個問題每年都在發生，錯綜複雜啦！你說外銷，外銷跑了這麼久，從民國五〇年代跑到現在，愈跑愈慘，要怎麼辦？外銷沒用了，整個外銷制度，因為現在菲律賓和中南美洲的香蕉在整個日本，本來出口日本最大宗的是台灣的香蕉，在五〇年代是四十幾萬公噸，現在三千多，那條路基本上不要跑了。

依我個人的見解，我們的各大賣場，就是剛才講的，如何宣導香蕉的營養成份、對人體的好處在哪裡。在中部以北，我們在大的都市，包括台中、新竹、桃園、台北，各個地方都有縣市政府，包括農業局、觀光局這邊，我們是不是取得資訊、配合他們，我們來做一個小型的，所謂高雄首選、

在地食材，我們配合他們，找一個位置宣導一下。我們香蕉好的時候要宣導啦！不要在滯銷的時候，再來說全國商業總會買個幾千箱，那個有用嗎？沒用嘛！我們是比較務實、具體要處理香蕉的問題。

現在聽說這個禮拜香蕉要去化，香蕉收購到這個禮拜，這個農糧署，我跟他一直講，你既然國庫已經支付了，反正就到底，讓它上揚，現在一般拍賣市場的上中下價，我們現在看到台北市場是 21 元，那是公斤，21 元是幾件？這個我們要一個均價，不是要上價。

現在一般產地的青椒在 10 元左右，8 到 10 元，我說，你不收的時候，次級品進入到市場，可能會到 3 元喔！我現在跟你講喔！可能會到 3 元。所以，最好是不是媒合我們的一些企業、大賣場，包括我們統一超商、包括我們全家，加總起來有九千多家，要是一間店一天賣 20 公斤，一天可以賣到 18 萬 7,000 公斤，就等於是一百八十幾噸，賣 10 天，那不得了了，那是我們整年度外銷的額度，就是 1,870 公噸，是占了將近三分之二。

你一間店，包括便利商店，一天 20 公斤，這個都 OK！聽說在中北部，7-ELEVEN 一條香蕉賣 15 元到 20 元，架上都空空的，為什麼？因為它便利，從都會到偏鄉，它都有店面，我們要找的是那個平台，我們現在要怎麼賣香蕉、賣水果？那個平台是最好的，政府沒辦法建立，我們這些私人企業，包括統一、全家，他們已經做到了。我們最快的方式，因為它有一個儲運壽命，它有上架的壽命，你要怎麼運輸、宅配怎麼宅配，主持人，宅配怎麼宅配？宅配比我們現在的香蕉貴啊！費用比較貴啊！他們有既定他們一定的流程啊！包括採收、清洗、催熟、運輸，都 OK！

所以說，是不是可以媒合這些企業，就是盡一些義務，取之農民用之農民，在蕉農最困苦的時候幫他們。就是以平價，像日本，現在是不是有 CP、分把的，在 500 公克左右，有 4 條到 6 條，非常適合我們的小家庭。統一、全家這個去媒合一下，跟他們拜託一下說，幫助農民，就以平價、不要虧本的大原則下，來促銷個 10 天，我想，這個比去化好，政府去化，國庫虧錢，農民一公斤 5 元，實際他拿到的是 2.5 元，這有什麼作用？你還要補貼收購商 2 元，等於一公斤 7 元嘛！你把這個要去化的東西，把它加諸在這些大的超商，讓這個行銷的平台發揮出來，讓消費者可以直接到每一個統一超商、到全家，隨便 24 小時都可以買。以上，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

請黃秋嫻議員發言。

黃議員秋嫻：

謝謝，謝謝主持人，謝謝。今天這場，感謝我們3位議員今天共同舉辦這一場公聽會，秋嫻本身是農林部門的召集人，從我媽媽翁瑞珠議員的時代到我，總共加起來10年，我們都一直在農林部門沒有離開過，為什麼我們一直在農林部門？因為我的選區大概靠山、靠海，然後都是農漁產業，比如說像永安的石斑魚、彌陀的虱目魚、梓官的蔬菜以及燕巢、岡山的芭樂和棗子，每一年常常我就要面臨這種產銷失衡的狀況，真的，我可能感觸也很深。各位只有山產、水果、水產，我還有海產，每一年都來，我覺得這真的，像這種狀況，在去年的時候，我也有親身的體驗過剛剛各位說的產銷合一。

我平常要做選民服務，要忙服務，還有議會質詢，還有行程、會勘的安排以外，去年在棗子棗價狂跌的時候，棗子一公斤剩下5元，它的成本大概就要十幾元，結果只能賣5元，那時候棗農血本無歸，所以我的服務處就變成產銷處。我去年幫忙，我那時候也有請農業局，也有請學校、教育單位，各個單位都有請盡量來協助，但是效果有限，為什麼？因為大家會疲乏，對呀！每一次發生了問題，他們就一直在幫忙吃、幫忙賣，但是也會疲乏。所以去年我真的覺得我很有賣東西的天份，我賣了十幾萬斤啦！對，但是我覺得也不能每年我們這些做民意代表的大家幫忙來治標啊！像以現在治標的方式來說，中央及地方政府都有在推動的就是鬆綁初級加工的法令，還有有關於保險，像10月1日剛上路的農業保險，但是這些都只能治標，鼓勵吃也是治標，我們總不能一直頭痛醫頭、腳痛醫腳，每天都在幫忙宣導怎麼吃、吃什麼好，這樣我覺得可能我們農業局未來要發揮的功效就不多。

所以我在這邊希望我們在推動智慧農業，不要只是喊口號，因為我們地方和中央是不是要落實一些輔導種植面積開始，從契作訂單式生產，這講了很多年了，但是有沒有落實？在生產量愈來愈多、種植面積愈來愈多的狀況之下，內銷，我們面臨人口老化，要叫軍人吃，軍人的人數也愈來愈少，以前當三年兵，他可以連續吃三年，後來變成吃兩年，最後吃一年，現在剩下吃四個月，對，四個月。真的，要靠內銷、靠這些人來吃，人口老化，這些長輩年紀愈大吃得也就愈少啊！要內銷，你要突破這個，我覺得要再突破很困難，除非我們在座每一位回去再多生幾個，這也很難啦！

但是外銷來說的話，因為我們固定式訂單不多，大部分都是MOU或者是一些臨時訂單，像今年因為疫情的關係，東京的食品展就是停辦，還有東京奧運一些契作的香蕉，今年也都是沒有辦法出口，所以在內外銷夾擊的

狀況之下，產量面積又一直在增加，種植的面積一直在增加，我們會面臨到更多的困難。

所以我在這邊呼籲，希望我們能夠透過今天的公聽會，希望我們多方的努力，我們這邊的議員，我們在議會努力，主秘帶動，我們跟局長、農業局這邊，還有農民團體、專家學者，我們共同來努力、一起來，是不是透過討論，一次又一次的討論、一次一次的準備、一次一次的整理和精進，我們會愈來愈發現核心的問題在哪裡，找出核心的問題，我們要的就是解決這些問題。

我今天看到農業局主秘，我從昨天晚上就開始一直稱讚他，我昨天晚上跟他們局長一起上節目的時候，我就稱讚我們主秘很用心的整理這個簡報，我覺得很少看到有人這麼用心，他要去整理這些簡報，我看他要費一些時間，但是你既然能整理出來這些簡報，你能夠發現目前的問題，再往下深入，是不是可以再針對更深入的問題，我們再來做探討，我覺得這個是我們在議會、在農林部門我們要更努力的、要協助農業局一起來努力的。

希望未來我們能夠一起朝向降低從農風險、穩定農民的收益，讓所有台灣人都能夠吃到在地的農產、漁產、水產為主，這是我們以後這些在座議員在議會未來要努力的目標。在這邊非常感謝我們的主持人，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

請陳麗珍議員發言。

陳議員麗珍：

大家好。首先，我真的，我們要肯定農業局，這個簡報真的做得很好，還有我們的教授，今天的發言都非常精闢。

我本身是左營區、楠梓區的議員，我們的選區是沒有農業，但是我祖父和我父親是耕農的，所以我看到農業、農田，我就會眼睛發亮，我常常就會跟林義迪議員問說你們那邊有沒有農地，我買個一小塊來耕作，林義迪都跟我說好，他會幫我注意。

事實上，我們高雄市真的有非常好的資源，未來我是認為我們高雄市的農業局是重要的一個局處，我這邊有三點要建議，第一點就是這麼好的一個資源，我們相關的單位應該要好好的去把這一些青農或者是農民，把他們的困難去解決，譬如說他們的耕作資訊、會不會耕種過量、價錢幫他們持續的平衡，還有一些他們要做的要訣、怎麼樣豐收、不會做白工。像那瑪夏的朋友，你看，大家今天的問題都很實務，好好的去。其實很多青農他們是願意做的喔！只是說有一些是不夠專業，有些是真的礙於其他的一

些阻礙，所以我希望我們對於農民的培訓與協助，應該要再更投入。

第二點是冷鏈，我今天才發覺冷鏈非常重要，未來的氣候變遷，假如冷鏈不夠的話，可能後面衍生的問題，保鮮、品質、價格，都一致的衍生出來。剛才我們這些教授真的發言都非常的精闢，所以我今天來這邊也得到很多寶貴的意見，一個設備，運輸的冷鏈、冷凍的一個設備。

第三點，我覺得我們農民的人力真的非常的不足，尤其是中央，我之前看一篇報導，說去年有來了 50 位的，好像是 200 位還是 50 位，我忘記了，越南來的一個專業的青農大學生，然後他來了，就各個都帶回去了，然後做了一年，正好用的時候，都把他教會了，想把他留下來，但是他們的國家不願意，因為他已經學到功夫了，他們要回去了，那這些農民就唉唉叫啊！說該怎麼辦？這下缺人了，教會他技術，正好用的時候，人家卻要回去了。而這些青農來的人是真正有興趣的，下田眼睛就會發亮的那一種人，不是應付的那一種人，所以我就很羨慕他們的國家，對這種農產品、農業的那種投入，怎樣去培訓，甚至去和別的國家交換，學技術回來，然後給他相當的一個待遇。

所以這個我們未來因為現在全球每天有 10 億人是餓肚子的、吃不飽，將來糧食危機會愈來愈嚴重，而且加上有的是吃得太過豐盛，有的是沒得吃、餓肚子或是食物很貴，真的，我會覺得…，其實很多朋友跟我講，我是不懂啦！順便講一下，他說超商的香蕉看起來很想吃，可是看到一根香蕉 20 元，又買不下去啦！很多人這麼跟我講，我在這裡順便帶一下，不曉得問題出在哪裡？事實上，讓大家、想吃的人就捨得買，這個是最實務的，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

最後結束前，還有一位原 G 力合作社顏小姐，是哪一位？請簡單發言。

高雄市原住民 G 力勞動合作社顏負責人梅嬌：

不好意思，耽誤大家一點時間。各位議員、專家學者以及與會每一個合作社的朋友們，不好意思，我是都會區的原 G 力合作社，我要針對今天的公聽會來為我們原鄉發表一下。我的原鄉是在桃源區，我在高雄市已經四十幾年了，從我開始有印象當中，每一年發生的就是我們梅子都滯銷、梅子都滯銷、梅子都滯銷！說難聽一點，像今年好了，我媽媽自己種的梅子已產得都不是很…，因為天氣、氣候的變化，產量就已經很少了，可是賣不出去，為什麼？因為價格太低。你看他們一年只產一次，期待的就是那一年的收成，你農藥錢、肥料錢、人力的錢呢？你還要割草、還要養護，

是不是？根本就不夠，我們只好怎麼樣？我們很多原鄉部落都變成這樣，自己醃製，然後呢？幫我買一點好不好？幫我…，就是到都會區，朋友來，推銷一下，對不對？可是問題是價格不一，就像我們講的，我們沒有一個合格工廠或是一個合格的方式，我們也不好意思賣，如果賣到有問題，是不是？

第二個問題就是為什麼這種問題一直要一而再再而三的發生，這麼多年了，數十年，不是今年才發生。然後呢？就像我們議員講的，那瑪夏跟桃源區農會不同調，有時候人家會打電話問我，請問一下，你們桃源區有沒有收購？農會有沒有收購？有啊！就開始質疑為什麼不同調？其實我們自己部落都沒有我們自己的農會，每次都一定要跑到哪裡？甲仙、六龜，車子又不多，我還要等小黃，如果客滿了，就要自己騎機車過去，老人家耶！都70歲、60歲了。

共同主持人（黃議員柏霖）：

主任，我跟你說，我們時間快到了，你的問題等一下農業局、經發局代表還有議員會給你協助，好不好？

高雄市原住民G力勞動合作社顏負責人梅嬌：

好，還有第二點就是那瑪夏龍鬚菜的問題，這個問題我在團膳界已經做了6年，有一年，就是兵役課的問題，我想問一下，為什麼國軍如果在7、8、9月，剛好就是颱風季節，沒有菜的時候，為什麼不能夠買那瑪夏的龍鬚菜？是不是？是不是可以做這個管道？因為當初我是強力推銷那瑪夏，有一陣子我有買了他們…，就是強力推銷，他們就要被受…。

共同主持人（黃議員柏霖）：

好，副處長，他是說為什麼7、8月龍鬚菜盛產的時候，我們…。

高雄市原住民G力勞動合作社顏負責人梅嬌：

不是盛產，剛好是雨季的時候是沒有菜，我們是不是應該協助那瑪夏，軍中其實是可以…。

共同主持人（黃議員柏霖）：

好，等一下兵役處副處長給你答復。最後，那就先這樣，〔好。〕因為我們時間要到了。還有一位，楠玉山農產運銷合作社周負責人，是哪一位？你也簡單說一下，好嗎？請發言。

那瑪夏區水蜜桃產銷班第5班孫班長榮貴：

我是高雄市有限責任楠玉山農產運銷合作社的負責人，其實剛剛我們都提到原鄉的問題，在原鄉，我是第一個處理這個銷售的通路，我有跟簡報

講的那個加洲合作社，我有跟它合作過龍鬚菜。然後我從農作到銷這個部分，其實銷的部分，它最主要的問題就是在於它的市場機制是屬於寡占市場和獨佔市場，所以造成所有的利潤都在中盤、都在中盤，這是最主要的問題，就算是政府補助一些什麼資材問題，但是到時候價格高還是中盤在拿，並不是農民。所以整個台灣的，我自己都跑過了，整個台灣的問題就是出在寡占市場和獨佔市場這個通路問題，如果公部門可以處理掉這個…，因為你看嘛！我們整個鄉所有的收購價，像梅子、竹筍還有芒果，今年全台只要是原鄉地區，價格都是最低的，因為他們的價格已經定好了。今年的龍鬚菜，我今年有進我們那瑪夏的龍鬚菜，因為我是本地人，其他的廠商就沒有再用寡占市場的方式這樣子定價、索取暴利，所以今年的龍鬚菜，那瑪夏兩個多月都是 20 元，一把二十幾元，到現今為止，一把還是二十幾元，還是好的哦！往年，就是去年，它不到兩個禮拜就 20 元了。

所以原鄉的地區，其實如果說我們可以以市府的能力的話，其實它要處理的就是，因為在原鄉仰賴的就是一些中盤商過來收購，它是仰賴中盤過來收購，但是譬如說，如果你又放在農會這個系統的話，農會系統又是屬於拍賣系統，這個是很常見的，它的那個保鮮度就會出問題，所以如果要送到台北，那也是一大挑戰。如果說我們這邊，因為我們原鄉的通路系統，我是覺得要跳脫一些現有的通路系統，就給它跳脫起來，就是把中盤這邊拿掉，因為現在是中盤在吃嘛！譬如說在民族路或者在鳳山這麼大的市場，可以幫我們擺一個攤位或者是供應點，其實這個市府應該可以做得得到，應該也不用花太多錢。然後我們這邊的農民或者是其他產銷班或者是合作社，看誰要去經營，直接把這個東西直接到供應點那邊，然後小攤販就直接去處理。

我本身就是說，我自己在屏東那邊也有跟一些大盤的，也是這樣子，所以一般我對農民收的價格都會比他們至少多 1 元或者是多 3 到 4 元…，平均起來，我收購價格平均起來差不多…，因為他們現在出價 20 元嘛！現在的價格是 20 元，我是出到 21 元，有人出 18 元，但是我還可以出到 21 元，他們今年的問題就是說，他們沒有辦法變成寡占市場，就用溝通、去這邊喊價，而是變成自由經濟市場。所以我們原鄉的問題其實在通路面，它是處在於說，它沒有辦法進入到自由經濟市場，而是寡占市場或者是獨佔市場，所以希望是說可以處理這個問題，謝謝。

共同主持人（黃議員柏霖）：

好，謝謝你，謝謝。會後因為有幾個問題，也拜託農業局、經發局相關

局處給他們回答，那議員在這邊也會關心。剛才秋嫻議員說他也在桃源住一陣子，所以對你們都很了解，他會來協助。好，我們今天會議就到這裡，謝謝大家。