

，因為小黃薊馬導致產量減少 2 到 3 成。

周議員奕齊：

我們現在不說屏東，你先把我們臺南市的因應措施跟配套措施做好，好不好？

農業局謝局長耀清：

是，我們會加強。

周議員奕齊：

我希望在半個月裡面先把這些措施想好，謝謝。

農業局謝局長耀清：

是，謝謝議員。

主席（陳議員秋宏）：

謝謝周奕齊議員，接下來由蔡淑惠議員發言。

蔡議員淑惠：

謝謝主席。局長，今天的專案報告是「臺南市農漁產滯銷之因應措施」，對不對？

農業局謝局長耀清：

對，如果有滯銷的話我們會怎麼去做調節措施。

蔡議員淑惠：

大家可能比較關心的是鳳梨，我請教一下，針對這次臺南市不能銷到中國的鳳梨，我們農業局到底做了多少幫忙銷售鳳梨的工作？

農業局謝局長耀清：

我們大概去分析，109 年有 6,000 公噸銷到大陸去，因為大陸對品規要求比較沒有那麼嚴格，1 斤的、2 斤的都可以銷過去，所以我們把規格外的 20%做加工，大約有 1,200 噸，另外 1,000 公噸銷往大陸以外的市場，比如日本、新加坡、香港等。

蔡議員淑惠：

我知道，你這裡寫得很清楚，你把它劃分的很好，啟動國內行銷，增加多元通路，內銷加 3,800 公噸，外銷至中國以外的市場，外銷加 1,000 公噸，啟動多元加工，加工 1,200 公噸，剛好 6,000 公噸，就可以去因應中國不再接受臺灣鳳梨的市場，對不對？

農業局謝局長耀清：

是。

蔡議員淑惠：

局長，我們知道地方很多的企業、善心人士因為中國不接受臺灣的鳳梨，所以大家一窩蜂的買，你上面也寫得很清楚，結合了南瀛農業國際行銷公司跟臺南農產運銷公司以穩定臺灣鳳梨的價格，請教局長，我們銷到中國大陸時跟現在臺灣去買的價格到底誰比較高？

農業局謝局長耀清：

鳳梨銷國外的價格比較低，本土內銷的比較高，加工的更便宜。

蔡議員淑惠：

所以其實臺灣的鳳梨農民在這次的狀況中是獲利更多的，是不是這樣子？

農業局謝局長耀清：

是，讓農民賺錢。

蔡議員淑惠：

我們整個民政系統要求區長到各區的企業、地方人士拜託，請他們來行銷我們的鳳梨，有人買了100箱、200箱、300箱、1,000箱，結果自己吃不完，我們很多人去協助發放這些鳳梨沒有關係，但是如果明年還是這樣的狀況該怎麼辦？還是局長有針對中國提出我們臺灣的鳳梨不可以再銷到中國去的措施？針對農產品是不是要引導他們改種別的東西，還是讓他們繼續產銷失衡？我覺得我們農業局該做的是這件事情，而不是產銷失衡之後叫民間企業一直捐一直買，這樣我們的產銷永遠會失衡；這樣的狀況不會只有鳳梨這個農產品，就像李宗翰議員說的，被掐住喉嚨就死定了！局長，在這次鳳梨產銷裡面我看不到農業局有做到什麼，反而是南瀛農產國際行銷公司對外推銷很多，甚至到地方各個去拜訪，希望人家來購買，我覺得我們農業局在農產行銷的部分做的不夠澈底不夠好，不光是行銷，未來的生產我們也應該要去輔導他們，讓他們的產銷能夠平衡，而不是產銷失衡之後就叫大家一起來買一起來吃，吃鳳梨吃到好吃到爆，我覺得這不是長久之計，就像臺灣鯛一窩蜂的養殖，到後來一堆亂送給弱勢族群，局長，這個部分你應該要去思考更清楚一點，產銷失衡要如何產銷平衡，農業局應該要做到這樣，而不是碰到事情叫我們這樣子做，我覺得這樣沒辦法長久。

主席（陳議員秋宏）：

謝謝蔡淑惠議員。大會報告，我們從順序來看發言會超過一點，我們是不是停止發言的登記？這邊我們就停止登記發言了，接下來由林美燕議員發言。

林議員美燕：

感謝主席。局長，個案可以看出通案，農業局長期來完全沒有一套方法去輔導農夫、漁民怎麼產銷平衡，當發生事情的時候就利用媒體製造一些假像，讓民間一窩蜂的關心，我覺得這樣觀感不好，久了以後也會被人看破手腳。從事農漁業者真的非常辛苦，驗證了一分耕耘一分收穫這句話，他們要全心全意投入才能有所得，而且他們是看天吃飯的，當風調雨順大豐收，可能因大家都收成而造成價格下跌，當碰到天災的時候更可能血本無歸，你們應該要未雨綢繆，幫他們規劃好，不然每次豐收、天災的時候你們又不知道怎麼去協助他們，我們要求你必須要有一套方法出來，不是今天檢討完大家屁股拍拍就走了，這樣不好。

我們發現日本的他山之石做的非常的務實，他們平常就提升縣內廣大的從農者所得且媒合產業相關資源，可見他們平常就在輔導他們，然後也創造縣內農產品的附加價值，當附加價值出來以後，不只產銷的價格會提升，同時也塑造了專屬當地的特色；像我們臺南的芒果、鳳梨就是國內、國際都非常認同的農產品，這部分我們要怎麼去協助他們？還有我們也可以增加在地的觀光景點，比如觀光農場可以自摘自嚐等，都是可以行銷的，讓它成為我們當地人民共同的驕傲。

在豐收的時候我們也要創造食品開發中心，他山之石就有自己成立「食品開發中心」、「食品安全分析中心」以及「食品諮詢」，這個都是政府應該做的，成立一個單位，當豐收的時候要怎麼將農產品再次利用並保存，因為農產品會成熟，過熟就要丟掉了，所以這個時候我們必須要協助他們做食品的附加，附加品出來了，所以這些中心我們公部門就要成立起來了，然後到了天災的時候我們怎麼去協助他們，這個前置作業你們都必須要做好，局長，你對這樣子的概念如何去面對它？

農業局謝局長耀清：

謝謝議員寶貴的意見，日本宮崎縣是一個很好的社區再造的例子，他將我們這些農產品結合在社區的生活，也做一些簡單的加工，營造社區的生態生活並生產，讓外面的民眾進來就可以增加農產品的價值，未來這也是我們要推展的重點，就是「以農遊帶動行銷」，這個部分我們已經有在做了。

林議員美燕：

你已經有在做了，那你跟我講一個具體的例子，你在做的是哪個地方？

農業局謝局長耀清：

比如後壁的頂安社區是生產稻米的故鄉，他將稻米做成紅龜粿或是鹹粿等米的產品，假日吸引很多民眾。

林議員美燕：

局長，最近碰到的農產品問題都不是稻米，而是高麗菜跟現在面臨的芒果，尤其關廟鳳梨也正盛產，現在每年面臨的都是高麗菜等蔬菜方面的問題，你要快點去處理它，而不是以稻米的這個例子在引以為傲，你都沒有半個配套措施，你應該要有一貫作業的配套措施跟方法出來才可以，我們要求你必須趕快把方法定位出來，你們一直說有做，但我們卻認為你們都沒有做，因為那不是最實際的，你們的方法到現在都還沒出來，一定要整個去做規劃出來，可以嗎？

農業局謝局長耀清：

有，已經有在推農村社區，目前我們臺南市有 93 個社區，包括鳳梨產區、芒果產區都有。

林議員美燕：

這樣的話就不會發生像這次的鳳梨事件了。

農業局謝局長耀清：

鳳梨現在賣的很好，每個農民都賺錢。

林議員美燕：

那是因為你們去公部門行銷，你還敢拿來引以為傲！

主席（陳議員秋宏）：

謝謝林美燕議員的建言，接下來由曾培雅議員發言。

曾議員培雅：

謝謝主席。局長，你今天的專案報告是針對「臺南市農漁產滯銷之因應措施」，我在第二頁看到你的第二點「農業概況的成果」你們近三年來產銷輔導的推動成果，我看你們成本價跟我們 109 年的價格差別那麼多，這個數字是真的嗎？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，這個都有經過統計，年報都有刊登過。

曾議員培雅：

這樣的成本價之下，經過你們三年的努力，每個農民賣的價格都多好幾倍。

農業局謝局長耀清：

對，農民賺錢是我們存在的目的。

曾議員培雅：

我也很替他們開心，但我是怕你資料做假，因為現在價格不好，大家都叫苦連天，但你資料寫這樣，這是真的嗎？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，這些資料來源我們都附在最底端。

曾議員培雅：

如果是真的數字的話，我要替臺南農民感謝你，因為你們的努力讓他們能收穫好價格。

農業局謝局長耀清：

這是我們的市長領導有方。

曾議員培雅：

我也質疑這個價格，回去你再看看有沒有寫錯的地方。

農業局謝局長耀清：

是。

曾議員培雅：

我對我身為臺南市民感到驕傲，我們的農產品世界有名，比如鳳梨，高麗菜也是營養高且每天都吃的，臺灣的虱目魚生產更是以臺南為中心，每個部位都可以吃是最好的食品，而且我們的芒果也是不輸其他縣市的！大家都說農民是靠天吃飯的，而缺水造成水果賣相不好就是靠天吃飯的一種說法，現在鳳梨外銷大陸 6,000 噸，針對這次的外銷大陸鳳梨被禁止的問題，我們就要想到以後我們外銷到世界各國的時候是不是會再發生類似的事情，我們不要被掐著喉嚨不能說話，是不是應該針對臺南市引以為傲的四種產品做食品加工的推廣，像農會都有推廣成果，是不是？

農業局謝局長耀清：

是。

曾議員培雅：

生鮮類的產品要趁新鮮的時候賣，可能一個禮拜、10 天、一個月就腐壞了，當產品滯銷的時候可以讓農民做加工，加工後的產品或許可以讓它保存延長或是更好的價格，比如關廟鳳梨可能幾天還是一個禮拜就過熟了，但做成鳳梨罐頭就不一樣了，而高麗菜也有很多的用途，像澎湖的名產之一就是高麗菜干；針對我們臺南市一些引以為傲的農產品，是不是要做個加工的推廣，並且教農民能讓產品能用更多種方式呈現。我們公部門可能沒有這種技術，但是民間有很多人這些技術，針對這方面你要去做努力。

農業局謝局長耀清：

是，謝謝議員，農產品加工的部分，我們會去做研發來開發多元的產品，我們也有透過農會在做一些加工品，比如官田農會有做菱角的排骨湯或菱角的豬腳，又比如鹽水意麵也有用肉燥去做意麵等等。

曾議員培雅：

局長，你的成果報告裡面鳳梨、高麗菜、虱目魚是我們臺南市引以為傲的產品，也是其他縣市跟不上的，所以針對滯銷這方面不要等事情發生了才叫各部門幫忙，雖然各部門幫忙是應該的，但我們更應該要提早做好應對措施。

主席（蔡議員育輝）：

請穎艾達利議員發言。

Ingay Tali 穎艾達利：

謝謝主席。局長，這次「滯銷因應措施」的主題，你們報告裡面關於產銷調節措施洋洋灑灑寫了 2 大頁，其實也很清楚了，但問題是農業政策不是作文比賽，它是我們農漁牧民的生存之戰，如果說你們都有這麼完整的產銷調節的措施跟系統，卻還是有所謂的產銷失衡、滯銷等等的狀況，那到底問題出在什麼地方？是你們執行不力，還是這個東西純粹就是紙上談兵？我覺得這個東西你農業局作為一個農政指導單位要特別特別注意到。

第二個，我非常不能接受局長在回答我們議員同仁的回覆，比如鳳梨這件事情，你說「因為中國要求的品質比較不嚴格，所以怎麼樣怎麼樣」，可是我們對中國這個地方的外銷量占了 91%，你的意思是說臺灣生產的鳳梨有 91%的是品質比較差的嗎？重點其實不是在這個地方，重點是我們如何確保我們的品質是穩定輸出的，如何確保我們的品質是有國際競爭力的，它真的是有國際行銷力的！就像紐西蘭的奇異果「Zespri」就是一個行銷的方式，它真的品質有比較好嗎？為什麼它可以取得這麼高的全球市占率？這個東西因為全球化市場的影響，產地跟市場不見得會在一起，可是你地方到中央的農政機關也必須要了解，我們不能過分的集中仰賴特定的區域來做銷售行為，否則特別容易被養套殺！就像剛剛宗翰議員講的，如果我們的外銷品是人家需要的，我們是可以反過來掐住他喉嚨的，所以它其實是帶著外交意涵的外交武器，可是為什麼我們把這個足以當外交武器的東西，反倒變成掐住自己的命脈，我覺得這個東西你必須要去思考，積極的農業政策應該是怎樣去保障我們農漁牧民的權益。我一直搞不懂臺灣始終不做所謂的原產地保護的規則機制，比如喝法國紅酒的有 AOC 的產地機制，西班牙、葡萄牙、義大利都有橄欖油的分級產地機制，歐盟都有自己的產地機制，那我們呢？臺灣的麻豆文旦全國都生產，臺南市的農政機關有沒有辦法去做怎麼樣產地的保護方式，同時也等於是做我們品質的保障方式。

另外，關於我們在銷售端的源頭這個地方，你報告裡也有講到高麗菜，可是我們真的有做種苗的控管嗎？農業政策一失衡的結果，長久以來最受害的反而是農民，因為農民會養成政策依賴，包含我們今天說鳳梨吃到爆、買到爆，其實這也會養成另外一種依賴，我們應該讓市場重新回來。農業局以及農委會本來就有在做食農教育，局長，食農教育的內容跟對象有沒有問題？局長有聽過食物日嗎？中央在推三要一不的食物日，你聽過嗎？因為 1515 是十五，所以每個月的 15 日是食物日，他希望推廣大家吃在地、吃當季，不要浪費，這個是食農教育的基本東西，這是農委會的政策，局長你居然一副我在說天書的樣子，這樣不好吧！我們食農教育是針對小朋友做推廣，但他是家裡食材的採購決策權人嗎？並不是，所以我們推廣的對象是不是也有問題！說到底，你不要去怪農民搶種，也不要怪我們消費者貪小便宜，重點都是在你農業政策有沒有確確實實的執行。

主席（蔡議員育輝）：

請蔡蘇秋金議員發言。

蔡蘇議員秋金：

謝謝主席。針對農漁產的滯銷問題，大北門區的蛤蜊、虱目魚因為嚴重滯銷的問題

而價格大跌，我今天也要針對我們大北門區的虱目魚來做個探討，虱目魚是活物，我認為最好且立即治標的方法就是補貼加工廠，讓他們能針對大隻的魚去大量收購並加工，當大隻的魚銷完之後就能減緩價格急速崩盤，大隻的魚加工之後合格的魚就會有市場；第二，我們是不是可以針對補貼要上市場的合格魚，讓盤商有促銷的空間，虱目魚這幾年來嚴重滯銷就是因為沒有通路可以銷往國外，問題既然要解決就要用治本的方法「落實養殖登記的制度」，虱目魚每年11月都要登記，但不論是什麼農水產品，隔年大家看到價格不錯就可能搶著種養，所以我們要將之區隔並控制它的總量，看市場有多少供需，我們在登記的時候就要控制，不要讓農民一窩蜂的搶種，否則最後傷害的還是農漁民，我們也希望政府要輔導，該報休養的就報休養，別讓大家因為今年市場好就一直種養，導致滯銷的問題沒辦法做平衡的解決。

政府既然要解決問題，我希望就要從源頭做起，我們傳統市場的價格也是要讓他們平衡，有時候價格抬高消費者卻因為景氣差而買不起，盤商銷往傳統市場的量就減少，這有許多的問題都是政府要從源頭去管理的，如果沒有從源頭去做有效的管理，我們在這邊講得天花亂墜，要讓他做農漁保險、天然災害補助等都不是長遠之計，我希望我們政府不要一直用中央、地方的錢去做補助，那是沒有效的，所以今天本席今天提出有效的治標與治本的建議給你們。

第二，報告裡面有「加速輔導設置合法加工廠」，請教一下，現在大北門區的加工廠有幾間？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，將軍水產加工及冷鏈物流中心目前已經在細部設計了。

蔡蘇議員秋金：

加工廠跟合法的冷鏈物流中心的特性有沒有一樣？

農業局謝局長耀清：

我們大概是要將那些虱目魚收購來做分切與包裝，可以內銷也可以外銷。也誠如議員剛剛所關心的，你剛剛的建議也非常好，在放養前我們就要開始做管制，所以我們今年有訂定3萬公噸的目標，而且也跟農委會爭取到經費，如果漁民在清明節到5月這段期間疏養，又或者是放養的期間比較慢的話，我們每塭會酌予補助，藉此來控制產量，等魚成熟之後我們以1斤為標準，如果太大隻的就媒合加工廠來做加工的工作，像學甲、北門、七股等地都有加工廠。

蔡蘇議員秋金：

加工冷凍鏈你們規劃設計什麼期程？什麼時候要設置？進度呢？

農業局謝局長耀清：

是，我們現在在細部設計，應該10月、11月細部設計完成，希望能年底動工，然後111年底完成。

主席（蔡議員育輝）：

請方一峰議員發言。

方議員一峰：

謝謝主席。局長，我們今天要討論的是農漁產品的滯銷因應措施，我覺得政府單位常等事情發生之後才來重視問題，就像鳳梨的問題，我們都知道每一區的區長都請各企

業做愛心購買的不樂之捐，買個 100 箱、200 箱或幾百箱，你說內銷的價格比外銷還好，這樣未來是不是會造成一個惡性循環，讓農民覺得大陸不買沒關係，政府會出面幫忙處理，明年大陸不買還是一樣會滯銷。請教局長，為什麼大陸不跟我們買？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，因為我們鳳梨被檢驗到粉介殼蟲，所以從 3 月 1 日開始暫停進口，我們的農委會有在跟大陸進行談判、諮商相關蟲害的工作，並看要如何去追蹤。

方議員一峰：

對，農產品被驗到有蟲，現在卻怪大陸掐住我們喉嚨就像要害我們一樣，這樣對嗎？外銷的東西我們要輔導農民正確銷售並顧好品質這樣才對，我們自己本身就要做好，不是現在怪東怪西怪大陸養套殺，這都是錯的。臺南市有 37 區，我們農業局要針對每一區的特產來做有效的調查，看每個產品遇到的問題在哪裡以及如何因應，像現在芒果產季快到了，卻因為今年嚴重缺水造成芒果小顆，這要怎麼因應？有一些產品要去增加它的附加價值，我們可以做成加工產品或者做促銷，又或者透過公部門來做有效的行銷，以此來增加農民的收益。以我們北門區來講，大陸不買我們的虱目魚就是因為養太多而且不知道怎麼吃，加上我們外銷的價格較高所以比較沒有市場，但魚又不能放太久，我們就可以做成罐頭、虱目魚領、魚丸等，我們可以鼓勵民眾來做大型的加工廠，然後做有效的運用，保證價格來向漁民收購，這樣問題就解決了嘛。

遇到問題時才在說因為大陸不買而滯銷，然後叫大家一起來買，或是政府單位出錢辦個活動再一個人送個幾尾，我覺得這都不是長久之計；未來我希望我們農業局這邊要更用心一點，成立一個單位來針對各區的農產品做個有效的調查，看產品可能遇到什麼問題並因應，不要遇到事情才要叫大家一起買，這樣永遠都是一個惡性循環，你要想明年該怎麼辦，難道一樣要叫區長拜託各企業每人 50 箱、100 箱的買嗎？養成農民有政府會出來幫忙處理的想法，這樣很不好，未來社會觀感也會很差。

農業局謝局長耀清：

謝謝議員寶貴的意見。

主席（陳議員秋宏）：

謝謝方一峰議員，接下來由蔡筱薇議員發言。

蔡議員筱薇：

感謝主席。局長，我想今天大家講的主要有幾個方向，跟你一起來分析，第一個就是報告裡面只有提的這幾點，其他都沒有提到，我覺得這個報告有點失敗；第二，大家一直在講的就是因為中國的人口數多、市場大，所以以前我們的農產品外銷都依賴那邊，現在因為中國的國際變化，用這種政治手段來對付臺灣，像大家說的「脖子被掐住了」，那我們要怎麼改變呢？我想請問局長，你是不是有去考慮到國際外銷的部分要怎麼樣去推廣，尤其現在又是疫情期間，你報告裡面有講到幾個，希望可以國外行銷的部分去加強輔導農民團體通過國際認證，以及媒合外銷市場，在這樣的通路裡面還有什麼樣實際的行動可以來幫助農漁民，局長？

農業局謝局長耀清：

謝謝議員的關心，我們今天的專案報告是針對三個例子而已，不然臺南的農產品山、海、地都有，非常多。

蔡議員筱薇：

對，所以我們才希望不要像這次鳳梨滯銷，大家就一直在推鳳梨，那下個產季怎麼辦？接著還有芒果、極柑等，難道永遠用這樣的作法嗎？你應該要想個對策，讓他們能夠穩定他們的銷量。

農業局謝局長耀清：

對，所以我們每個品項會先決定它的目標市場，比如這個產品是要銷國外的，就要決定銷日本、大陸又或是其他地方，剛剛我不是指銷大陸的品質比較差，而是規格的限制比較沒有那麼大，1公斤的可以，2公斤的也可以，一般外銷日本的都大概1.5公斤1個，一箱10公斤，6顆是標準規格，所以不是品質差外銷大陸，而是規格不同外銷大陸；我們鎖定目標市場以後要推集團產區，本來我們是1公頃、2公頃的小農，現在我們推廣將它合起來做50公頃的集團產區，產量夠的話我們就能跟集貨廠去契作或談條件看每個斤多少錢，我們這些生產過程都要精準生產管理，看市場是要銷日本還是銷國內的。

蔡議員筱薇：

局長，你剛才說的這些我希望你能夠好好的計畫並執行；另外我要跟你探討的是南區鯤鯓、喜樹跟安平區等沿海地區養殖的蚵仔，最近中央農委會那邊有在關心越南蚵仔生產量過多的問題，因為它削價競爭導致我們自己的蚵仔賣不出去，這件事你知道嗎？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，這點在1月的時候我們就有做處理了，我們有聽到漁民的建議，也有建議漁業署跟海關，請海關要加強檢疫，不要讓大陸到越南又洗產地再賣來臺灣。

蔡議員筱薇：

沒錯。

農業局謝局長耀清：

另外，今年的海水可能比較鹹，所以有些生長得比較差，密度也過高，所以我們現在建議他們做疏養，不要養得太密，而且未來我們會建立一個臺南鮮蚵的品牌，甚至我們可以跟農會合作，設個攤位來挑蚵仔，因為我們現在的蚵仔都銷往嘉義，所以我們能夠改變他們的銷售型態。

蔡議員筱薇：

對，因為現在有很多都從中國大陸到越南去洗產地然後再賣到臺灣，我們臺南在地養的蚵仔都是很肥、很鮮甜的，應該要好好地保護，剛才局長也有說到，我們要怎麼推廣這個部分，我們也希望技術不要外流這點非常重要，常常我們都把技術傳給別人之後他們就開始自己養了，也就不會再買臺灣或臺南的產品了，所以我們的產品除了要顧好品質之外，技術也要保存下來，不要過度外流，我們要做的只有向外行銷而不是技術外流，這點我希望要特別注意，謝謝局長。

農業局謝局長耀清：

謝謝議員。

蔡議員筱薇：

另外，我希望未來市議會辦活動不要占用議員的質詢時間。

主席（陳議員秋宏）：

謝謝蔡筱薇，接下來由蔡育輝議員發言。

蔡議員育輝：

無論是工業產品、農業產品、商業產品，站在生意人的立場，我比較贊成穎艾達利的看法，我們一定要有國際化、全球化的目標，那到底鳳梨對我們而言是中國大陸讓利還是掐住我們的脖子，我覺得最好的方式就是集體仇共，中國如果怎麼了我們就全民共憤，大家一起買鳳梨。前幾天大內的農民載到市政府賣結果沒賣完，打電話給我叫我幫忙買一買，我說沒問題，因為我們要支持我們自己的農民，支持我們臺南市自己的產品，試問，我們的芒果在臺灣有競爭力嗎？在國際上有競爭力嗎？我們的龍眼有競爭力嗎？我們的東山咖啡有競爭力嗎？有，但是價格太貴所以不好賣。我們的橘子有競爭力嗎？我們的龍眼有競爭力嗎？有，因為價格公道且品質好，所以我們臺灣的百姓需要。

鳳梨到底品質好不好？價格公道不公道？國際有競爭力嗎？我拿香蕉舉例，東南亞是幾百、幾千公頃在做，自動化機械先送到他的工廠包裝，但我們臺灣的香蕉怎麼生產？別人的咖啡一樣，我們國際化有競爭力且成本低，但因為地形的關係土地種植面積較小，我覺得本身競爭力就不夠，再者，我們的產品有履歷嗎？有品質管理嗎？有許多種因素，局長，不可能每年都用中國當藉口，我個人覺得中國是讓利給我們，因為我們跟他們同種族，我們的鳳梨離那邊比較近，他們也比較少種，而且種鳳梨不需要什麼特殊技術；以前臺灣鯛也因為我們自己的廠商外銷時被驗出細菌所以被拒買而滯銷，當時政府開放多點給大家自己領取，這樣怎麼可能不滯銷？我們臺灣生產面積這麼小，成本麼可能贏人家，那是不可能的事情，就乾脆把我們的品質顧好，讓價格有競爭力、吸引力，不要每件事情都要牽拖中國，脖子被掐住是我們自己產品的問題，我們自己外交不去銷日本、香港，銷到最後讓人說品質有問題，這個再說下去事情就變嚴重了，自己鳳梨還沒成熟就採收。

這次因為政黨要求大家買，只要有一間銀行買就不會滯銷了，但是用這種政治手段來干涉不是常規，我建議顧好我們自己臺南市就好，慢慢去輔導農漁民，用藥、產銷履歷、包裝、規格等盡量要符合國際標準，這才是正途！今年很好，大家買光光農民賺大錢，這種行銷手段不一樣，我也覺得不錯，可以讓農民賺錢哪有關係，說中國差我也覺得沒關係，但是沒有人這麼笨，臺灣企業家不會常常買買買，買一次、兩次、三次，明年你還要叫他買試試看，那不可能！自己顧好比較正規。今天這麼多問題要說也說不完，議員說頂多說一次而已，我的建議是要有國際化的觀念，要有成本的觀念，要有競爭力這才是正途，而不是在那邊說中國怎麼樣又怎麼樣，這都沒有效果，大家現在沒這麼笨了，我的建議讓大家做個參考。

主席（陳議員秋宏）：

謝謝蔡育輝議員，接下來請李啓維議員，李啓維議員，李啓維議員，接下來由沈家鳳議員發言。

沈議員家鳳：

謝謝主席。局長，其實我們大部分都以內銷為主，外銷占總體比例是很少的，但是我們好像把很多的資源放在外銷的整體設備或管控上，這樣有符合成本效益原則嗎？你覺得我們如果外銷是會賺錢的嗎？

農業局謝局長耀清：

跟議員報告，因為每種產品都有它的特性，要鎖定目標市場，比如賣到日本的芒果都是最好的，一箱要2,000多元。

沈議員家鳳：

對，我們知道這些外銷商都會自己去找一些農民配合，他們都會去要求今年種作的標準，這些外銷公司可以外銷的產品需求是什麼？問這些外銷公司最了解，因為以前都是外銷公司在處理，這個部分其實我們局長可以去協助並積極處理，先從外銷公司了解需求量，然後來媒合農民做出可以外銷的好的品質，源頭處理很重要，否則在遇到問題的時候東西不能外銷，想救也救不起來再來說這些都已經太慢了。局長，我想了解的我們外銷的目的是什麼？

農業局謝局長耀清：

我們產品最好的調節比例是內銷7成，外銷1成，加工2成。

沈議員家鳳：

我們臺南市現在可以符合外銷品質的設備，比如生鮮的包裝、運輸、儲存、冷鏈等設備，我們做到什麼程度了？

農業局謝局長耀清：

我們叫做集貨包裝廠，農民的鳳梨會送到集貨包裝廠，集貨包裝廠可以做內銷的規格跟外銷的規格，外銷的要看外銷的市場或國家，比如日本、大陸大多是用風槍把介殼蟲除掉，但是為了這次大陸事件，我們都輔導集貨包裝廠以水洗方式將粉介殼蟲去除，而且農委會今年補助了臺南7、8個廠要設置設備，這樣就可以加強鳳梨產品的品質。

沈議員家鳳：

但是不能只處理鳳梨，因為每種水果狀況不一樣，都有自己必要的冷鏈設備，這要多元去了解，多元去開發。

農業局謝局長耀清：

是。

沈議員家鳳：

其實最重要的就是要穩定這些農產品的品質，提高我們的競爭力。局長，我們也是有在進口農產品，對不對？

農業局謝局長耀清：

對，也是有進口。

沈議員家鳳：

除非是我們臺灣的氣候不適合種作的，我們是不是可以鼓勵這些農民來種這些進口的東西，在源頭的部分我們可以減少進口，避免仰賴過度進口的東西，自己生產就可以減少進口的問題。

農業局謝局長耀清：

對，進口替代。

沈議員家鳳：

我們內銷占大部分，我也看到我們做了很多活動在推銷，但是我覺得還可以做的更細節，人以食為天，每個人每天都要吃飯，現在外食人口也很多，我們其實也可以鼓勵餐廳業者開發當令水果入菜，像飲料店很多都會把農產品依照產季來調配，也都銷的不