

陳新友

蔬菜專業生產與共同運銷

增進產銷效率・提高農民收益

(中視今日農村8月5日播出)

在中央加速農村建設重要辦法計畫項下，政府決定在重要蔬菜生產地區設立專業區，有計畫地推動蔬菜生產的集中化。

被選定為蔬菜生產專業區的，有陽明山的北投區及士林區，台北縣的板橋市及新莊鎮，新竹縣的竹北鄉，彰化縣的永靖鄉及溪湖鎮，雲林縣的西螺鎮，嘉義縣的朴子鎮，和高雄縣的路竹鄉，計畫面積約七四〇公頃。

在這些專業區內，蔬菜生產所需要的個別或公共設備，如栽培網室及集貨場的興建費用，可得到補助。組織與訓練農民所需要的費用，也將有補助。如此希望能把零碎而分散的蔬菜生產，逐漸集中起來，將來才有辦法使蔬菜生產計畫化與蔬菜運銷共同化，增進產銷效率，提高農民收益。

蔬菜生產專業區所生產的蔬菜，將由農會組織農民，以共同運銷的方式，運銷到台北市及高雄巿等大消費地。

清潔栽培分級包裝

為了便利共同運銷的實施，專業區生產計畫列有新建二十六棟集貨場的經費。這些集貨場，一部分已經完工啟用，一部分尚在趕建中，不久即可落成。

農民在省市政府技術指導下，依清潔栽培法，不用水肥，只用低毒性農藥，而生產出來的蔬菜，

由農民自行運抵這些集貨場，在農會運銷指導員的指導與監督，及政府有關人員的技術協助下，依照農林廳所訂定的品質規格，實施嚴格的分級包裝後，交由農會，以共同運銷的方式，運到台北市及高雄巿等消費地。

因為農會的蔬菜共同運銷是初創的工作，台北市也沒有良好的市場制度可資配合，新建的台北市華江臨時蔬菜批發市場的容量又非常有限，同時一部分農民習慣於在產地集貨市場出售蔬菜，專業區的生產品可自由選擇參加共同運銷，或在產地自行出售蔬菜。

保証價格補貼價差

為了保障農民的利益，對共同運銷出貨至台北巿的蔬菜生產者，將予保証價格，使實得價格不低於產地市場價格。如果前者低於後者，對價差將予補貼。

當然，這是考慮現實情況的權宜之計。我們擬採取的，是漸進的方法，等到共同運銷作業基礎打好之後，逐漸增加共同運銷的數量，到專業區的蔬菜全部納入共同運銷制度為止。

目前因專業區所生產的蔬菜種類有限，而消費地批發市場所需要的蔬菜種類却非常之多，為了增加所供應的蔬菜種類，對於專業區沒有生產，或供應不足的蔬菜，也以同一條件，自專業區以外的產地供應。

透過農會運銷台北

共同運銷到台北來的蔬菜，一部分在陽明蔬菜批發市場（設於士林），一部分在華江臨時蔬菜批發市場（設於華江大橋東端），實施批發交易，分售給零售商。

這二個市場的交易設備，都是由農復會動用中央加速計畫經費補助興建的。陽明市場所採取的，是議價制度。華江市場所採取的，是標價制度。希望在交易上軌道之後，能採用拍賣制度，以利交易迅速完成。

華江市場是六月十六日開始作業的。開業以來，每日交易的蔬菜數量達二〇公頃左右，供應的蔬菜種類為三〇種上下。

因為交易有關的制度尚未建立，一切作業尚在繼續實驗改善的過程中，因此，交易的情形還不能說十分令人滿意。儘管如此，進行的情形，還算相

專業區蔬菜分級包裝



當的順利。這些可以說是自產地開始至批發市場為止，全部工作人員共同努力的結果。

除了批發市場以外，「中央加速計畫」也協助台灣省農會在台北設立蔬菜處理場，及協助台北市農會在公有零售市場設置示範蔬菜攤。

運達台北市的蔬菜，除一部分在華江市場實施批發交易，分售給零售商外，另一部分在省農會的處理場加以整理後，供應給市農會主持的示範菜攤，在示範菜攤以成本加合理利潤的價格，零售給最後消費者。

調節生產消費差距

這是一個畫時代的計畫。農復會擬定這個計畫時的構想，是制度的改變，希望藉此建立一條新的運銷通路，使之與現有的通路互相競爭，透過有效的競爭，達到改善與合理化的目標。

我們並不想消滅任何一種運銷商人，不過希望藉此使一切交易活動合理化與制度化而已。這個計畫所追求的，是蔬菜產地價格與消費地價格差距的縮小。這個目標如何達到呢？

保證價格提高

今年蘆筍製罐進度緩慢，農復會希望農友們利用這段休閒期趕快施肥，並把老園更新，以利增產。

本省蘆筍罐頭外銷，今年預定為四百萬箱，但到六月底止，只製罐四五%，與去年同期同期的七〇%比較，落後很多。為了達成計畫外銷目標，農復會提出上述要求。尤其今年蘆筍保證價格提高很多，增產極為有利。

蘆筍生產有利

假定消費地批發價格維持不變，共同運銷可依減少產地至消費地交易層次的辦法，節省中間費用，提高農民實得價格。比方說，經過原來的運銷系統，產地市場管理費收三—五%，台北市行口收取九%的手續費，還有隨便扣斤減兩，虛報售價，延遲付款等無形損失。此外，還有各級運銷商人的利潤，這

些負擔往往在三〇%以上。至於共同運銷，三級農會手續費為五%，華江市場管理費為三%，合計八%。中間費用減少了，農民所得價格必然提高。

原來台北市中央市場是由行口將蔬菜售予零批商，有時中間還有一道中盤商，於是零售商的進貨價格已較原來的批發價格高出很多了。除此之外，零售商購貨不方便，搬貨不方便等，增加不少零售商的負擔。

華江市場沒有這些問題存在，零售商的進貨成本可以節省很多，零售價格應可大幅降低，消費者負擔亦可大大減輕。

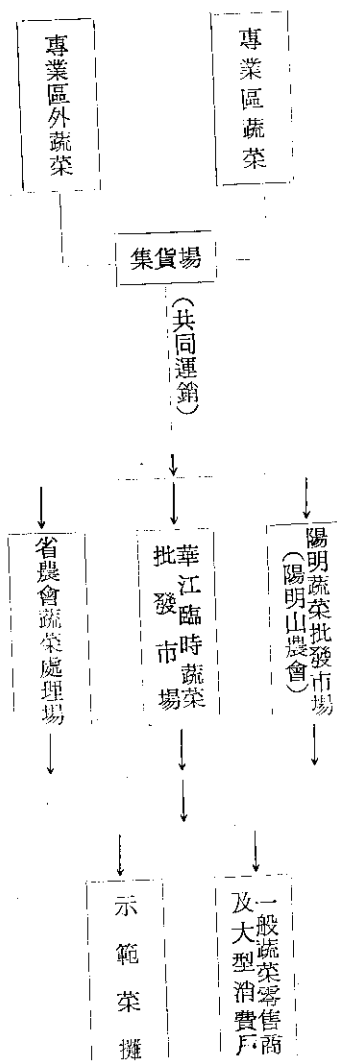
日前台北市中央市場的行口商，已把他們實施二、三十年的九%佣金（稱為行仲）減少為七%，且派人至產地市場以買青方式收購蔬菜，拉高產地價格。付款也由原來的一、二個星期以上，縮短為當天或三—四天內付款。同時，台北市的蔬菜批發價格也一直非常安定。

希望各界充分支持

從這些事實可知，我們的蔬菜運銷計畫已收到初步的效果，生產者與消費者都在無形中得到了利益。

當然，蔬菜運銷的改進，並不是簡單的工作。

蔬菜共同運銷流程圖



農情報導



如果是簡單的工作，恐怕早已獲得解決，不再有關存在了。

計畫推動的初期，也許不能馬上就能使生產者與消費者心滿意足。這個工作，需要大家長期的共同努力與團結合作，才能奏效。

本計畫開始以來，各級農會，有關市場，省農林廳，及市建設局等有關人員，都不眠不休，日以繼夜的在努力工作。我們除對這些工作人員表示敬意外，應該為大家的利益，對有關工作給予充分的支持。