

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

這是一個計畫時代的計畫。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？

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。

保證價格提高

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%，與去年同時期的七〇%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售商，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。

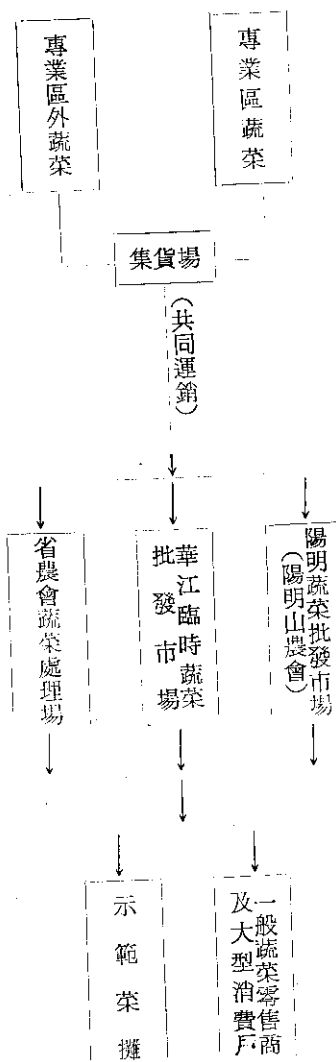
日前台北市中央市場的行口商，已把他們實施二、三十年的九%佣金（稱為行仲）減少為七%，且派人至產地市場以買青方式收購蔬菜，拉高產地價格。付款也由原來的一、二個星期以上，縮短為當天或三—四天內付款。同時，台北市的蔬菜批發價格也一直非常安定。

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，不再有關題存在了。

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。