

果菜公司繼續努力

謀求產銷雙方利益

蘇振玉講 · 朱大鈞摘錄

果菜公司和省農會於四月中旬（五月中旬）先後邀集魚池、溪湖、永靖、溪洲、埤頭、西螺、二水、斗南、新港、六脚等地區參加農會共同運銷的農友，分批赴台北市水源路果菜公司參觀，並舉行蔬菜分級包裝研討會。現將果菜公司總經理蘇振玉在會中對農友的談話扼要摘錄如下，以供讀者參考。

果菜公司是在為全省生產蔬菜、水果的農友及消費者提供服務的一個企業組織。

由台灣省政府與台北市府，及有關的農業團體與生產運銷業者共同投資所組成的，於六十三年十月十日正式成立，十二月一日開始營業。

剛開業時，由於人手不夠，工作生疏，加上晚上的工作很辛苦，招考進來的拍賣員有些幹不到幾天就去職。新登記的承銷人、供應人在剛開始時對拍賣制度一時不能適應，農友們起初也不習慣使用英文字母的電腦代號，因此，在開業的頭五天，業務上並不十分令人滿意。

從十二月六日起，公司業務已開始上軌道，十二月十五日起已做到貨款可於當天或最遲在交易的第二天付清，至於去年十二月一日至五日的貨款也已經逐筆查對清理，如仍有未收到貨款的，本公司可以隨時查復辦理。

本公司的目的是要增加農友的收益，減輕消費者的負擔，穩定市場的行情，安定百姓的生活。再具體一點的說，就是要對民生必需的蔬菜、水果發揮掌握貨源，調節供需的功能，消除中間剝削，使百姓能受到福利。

本公司的性質，是民營組織的形態，但以公用事業的原則來經營，資本額二億元，公股占四八%

，民股占五二%，其中青果公會與農會是民股的大股東。

本公司為什麼要以民營的形態來辦呢？一則是本公司的業務直接關係到農民的收益與大眾生活，政府的決策要老百姓自己來辦，大家出錢來經營，由大家來當老板；再則是民營公司可以充分自由作業，免除公營機構的拘束與不便。

由於果菜的供銷與價格，因時機、地點、氣候而有「菜金、菜土」之說，因此必需及時機動的處理；舉例來說，本公司計畫在颱風期間，每次為台北市緊急調度儲備為數約一千四百噸的蔬菜，但颱風不來時則會發生虧損，如在公營機關類此情事，在事前事後的手續都很多，難以迅速處理。現在本公司是民營的體制，對本身業務可以全權決定，可發揮最大的工作效果。

為何要以公用事業原則來經營呢？果菜是民生必需品，為了照顧大眾生活，必須要站在公平的立場，不以營利為目的，來為大眾服務。所以本公司與一般的營利事業不同，不是為了賺錢而設立，而是為了對農友、消費大眾以及運銷商提供服務，一方面使業者在公平合理的情況下，公開競爭完成交易，一方面要藉公司的經營達成政府為調節果菜供需，穩定價格，造福大眾的任務。

凡經由本公司拍賣成交的果菜，只是依照政府核定的收費標準，按成交金額收取市場管理費三·二%，此外賣了多少錢，就給與農民多少錢，是絕對不會，也不許可額外來增加農民的負擔的。

要達成果菜公司創設的目的和任務，一定要一步一步的開展本公司的業務，建立起全省的運銷網，同時也要靠農友的支持合作來發展業務，達成任

務。因此，希望農友對下列事項，能加以配合：

(一)計畫生產：蔬菜計畫生產很重要，沒有計畫的生產品，在供多於求的情形下，賣的菜可能不夠成本。如每年冬季是本省蔬菜旺季，去年春節前後每天有二千多噸蔬菜大量進場，其中四百噸為白菜，雖然本公司盡量設法拍賣出去，發揮巨大的銷售力量，使產地未形成滯銷現象。

但白菜來貨太多，天氣又熱，本公司不能不設法賣出，以致拍賣價格偏低，這就是沒有計畫生產與調節的緣故。計畫生產，就是依照市場需要量，作有計畫的種植生產。

(二)分級包裝：分級包裝是將同一品種的果菜，依照它的品質、大小、色澤、成熟度、形態等，加以區分為特級品、一級品、二級品，用三〇公斤或六〇公斤的統一重量，並分別用統一的容器，將同一品級的果菜裝在一起，以便利買賣。

現在仍有很多農友馬馬虎虎，不分好壞，將好的壞的統統裝在一起，不肯花費時間與人工去區分，更不願意在包裝上下功夫，有時包裝的上層以及四周雖是好貨，但中間的却是壞貨，或下層用雜物墊底充數，以致本來是品質好的東西却賣不上好價錢，原可賣七元五角，只能賣五元。

所以分級包裝的要點，就是貨品的好壞，絕對要分開，好的賣好價錢，壞的賣差一點的價錢，好壞混在一起，就無法賣出好價錢。

目前農會共同運銷的貨品，多數是愈來愈走下坡，原因是共同運銷，賣的是共同計算價錢，農友常懷著投機的心，將好的留著自己賣，品質差的列入共同運銷送來本公司拍賣場，這樣的貨色不受歡迎，賣的價錢自然不高，本公司連帶被誤會，也會破壞共同運銷制度，將來吃虧的還是農友。

也有部分農會辦得很好，選貨嚴格，信譽好，他們的貨品到場後馬上被高價買走。

本公司為要達成政府所賦予的任務，還有下面幾項營運措施：

(一)本公司目前的運銷制度，是分為供應人、承銷人、零售商三個階層。果菜由農會以共同運銷方式供應，由販運商從產地採購供應，或由生產者直

接供應，一概採取供應人登記及計畫供應的制度，農友可直接登記為本公司的供應人。

本公司並同時採取承銷人登記制度，承銷人限製為批發商，大戶直接消費者等，只准許承銷人參加交易。

供應人進場的果菜，經本公司理貨點收後代為拍賣，由承銷人承買轉批與零售商。比之過去原中央市場的大盤、中盤、小盤、「蟬螂」，毫無運銷制度，要經過多次的轉手，則已改進了許多。

本公司今後要進一步做到統一運銷，直接承銷，盡量縮短運銷距離。因為轉手的層次愈多，花費也就相對增加，對生產者與消費者都屬不利。

但一般農友，除辦理共同運銷的部分外，大多數仍將果菜委託販運商或行口商代為供應，中間遭到許多詐欺剝削，吃虧很大。因此，希望農友能參加農會或青果合作社的共同運銷，或直接登記為本公司的供應人，來維護自己的利益，不必委託販運商。

(一)本公司目前所經營的市場，只有台北市批發市場一處，最近將籌畫成立台北縣分公司或分場，今後還要在全省各大城市陸續設立分公司，使本公司的經營範圍，由台北市批發市場的一個「點」，延伸而為「線」，再擴展及於「面」。

同時本公司已自今年四月分起，全力推行直接平價供應果菜零售，開辦了台北市遠東百貨公司等好幾家的超級市場，直接零售果菜業務，賣的價錢比市面便宜一倍以上。

今後將在台北市各區，每區開設一處直接零售的超級市場，藉以抑低零售價格，縮短批發價與零售價的差距。

(二)此外，本公司的營運措施，還有設立蔬菜加工廠，興建大型冷藏庫，以及籌辦果菜外銷，爭取設置蔬菜平準基金等，對於生產過剩的蔬菜，予以冷藏加工後再回到市場銷售，以免供過於求，菜賤傷農。並擬在台北縣泰山地區初步勘選興建冷藏庫的地點，正進行籌畫中。

本省冬季蔬菜很多，一年四季都有水果出產，所以果菜外銷一定要做，藉以賺取外匯。雖然困難

很多，必須克服一切困難，盡力而為。

並將建議政府，考慮將進口水果交本公司承購承銷，以所得盈餘，供作平準菜價之用。

現將大家想了解的有關本公司經營上的問題，提出解答如下：

(一)關於承銷人圍標殺價的問題：本公司對進場的蔬菜，原已實施先評價再拍賣的辦法，不達底價的不予成交。

近來，更採取加強的措施，規定一般蔬菜都要經過拍賣，拍買不成的或價格偏低的，就由本公司集中代為零售，短期內準備就緒，即可實施。

從去年十二月到今年三月，蔬菜批發價格比去年同期增加了三〇%以上，現在每天的果菜交易量，經常在一千二百噸左右，比之過去中央市場每天的蔬菜交易量僅三〇噸已增加了很多。所以請農友對本公司應有信心，並對本公司支持到底。

(二)關於應增加承銷人的問題：有人建議應該讓大家都來做承銷人，以免少數人壟斷。這一想法，本公司曾認真研究過，但很難辦到，原因是果菜不同於一般普通商品，是需要在極短時間內批發應市，一般零售商，需要多種的果菜，但所銷售的數量有限，又限於本身資金、銷路、經驗、人手等，多數不敢貿然參加拍賣。

本公司曾試組市場零售商，聯合登記為承銷人，但試辦三天後即無興趣前來參加拍賣交易，因為銷量既少，聯合承拍後分貨又麻煩，反不如價錢稍貴一點向各承銷人買進，來得簡便。

(三)價格的差別問題：批發價格與零售價格的差別太大，是因為零售商多數規模小，成本高，於是形成批發價格愈低，則零售價差越大的現象。

譬如白菜批發價每斤五角，經過去葉整理、失重、以及殘貨損失等可能成本要一元，零售商每天賣出一百斤，每斤必須淨賺三元，才能維持生活，於是每斤零售四元，為批發價格的八倍，但只賺得三百元。

豌豆等高級蔬菜每斤批發價十五元，零售為每斤二十元，價差僅四分之一倍，但每天譬如銷量一百斤，則可賺毛利五百元。



西瓜共同運銷 (詳誌實)

如須縮小批發與零售價格的距離，惟有大力推行示範攤位，及發展直營超級市場零售果菜的業務，本公司已正在全力進行。

拍賣價格最高價與最低價相差懸殊，是由於貨物品種、品質、地域、進場先後，供求情況，以及分級包裝的情形等不同因素而影響，如能確實執行分級包裝，拍賣時應可賣到公平合理的價格。

(四)關於改為現金交易及電腦代號的問題：拍賣時如施行現金交易，則巨額款項的收撥與處理，將更費手續與時間，本公司每天的交易量，在五千萬以上，電腦作業已嫌來不及，現金交易事實上更難以執行。

至於供應人電腦代號已於四月間改進簡化，只將首字使用英文字母，來代表區分全省各縣市，其餘各字均已改為阿拉伯數字。