

# 果菜運銷改進的重要性

一般人對果菜運銷指責最多的有二點：一為價格波動頻繁與幅度大，另一為產地與零售間價格的差距大。

根據經濟學的說法，價格是由供需決定的。也就是說，只有在供需均衡的情況下，才有安定而合理的價格，否則，無論是求過於供，或供過於求，都會導致價格的不安定變動。果菜產品價格的波動，除受供需因素影響外，也與缺乏計畫生產有關。

關於產地與零售間價格的差距，除因運銷服務增加而必須增加的運銷成本外，就是由於運銷損耗大，運銷商利潤偏高，及運銷層次太多，增加中間費用所致。

造成運銷損耗大及運銷商利潤偏高的因素雖多，但主要為產品未能確實分級包裝的結果。要想減少運銷層次，需由生產者團體辦理共同運銷。

政府有鑒於此，對計畫生產、分級包裝，及共同運銷，已訂有或即將訂定各種政策及辦法，全力推行。但一個政策或辦法的推行，必須使實施對象，事先有充分的認識與了解，樂意接受或配合，才能收到預期的效果。

## (一) 計畫生產

計畫生產是按照各地區與各季節的需要，於適當時期生產適當數量的產品，供應市場的意思。這樣可以達成秩序運銷的目的，也是有效利用生產資源，減少浪費，穩定價格的辦法。

果菜生產具有季節性與地域性，尤以蔬菜最為顯著。同時，果菜產品具有容易腐敗，不易儲藏，以及不耐運輸等特性，所以供應量不穩定，而消費者對於果菜的需要量却是固定的。因此，有時因求過於供，價格暴漲，有時因供過於求，價格慘跌，有如俗語說的「菜金菜土」，對於生產者或消費者均屬不利。今後只有實施計畫生產，產地有計

畫地出貨，消費地有計畫地進貨，才能有效調節供需，穩定價格，避免發生「菜金菜土」的現象。

## (二) 分級包裝

果菜未實施分級包裝，或分級包裝不確實，是造成運銷損耗大的主要因素。目前果菜生產者在產地集貨後，未將不能食用的部分去掉，並以毛重當淨重，偷斤減兩，致使承銷人於購得貨品後，整理分貨時增加損耗，遂於下次承購時壓低價格以圖報復，並減少或彌補可能遭受的損失，最後吃虧的仍為生產者本身。

果菜未實施分級包裝，或分級包裝不確實，也是造成運銷商利潤偏高的因素。一般說來，商人所冒的風險愈大，利潤必愈高。目前的果菜運銷，一因產品本質容易腐敗，二因分級不清，包裝不實，以致經營風險很大，利潤也就偏高了。為降低運銷商的利潤，必須加強實施分級包裝。

農林廳民國六十一年之調查資料顯示，蔬菜實施分級包裝的每公斤包裝成本，雖比傳統包裝（未分級即以大件包裝）者為高，但是分級包裝的售價提高，可以彌補所增加之成本而有餘。以員林運至高雄市場出售的貨品為例，分級包裝比未分級包裝增加收益達三三%。永靖運至高雄市場出售的貨品，分級包裝比未分級包裝所增加收益更多，達三三%。

## (三) 共同運銷

果菜種類多，生產與消費地區散布全省，零星而無組織，在產品高度商業化的時代，為使生產者所生產的產品，能順利達到消費者手中，因此有各類運銷機構與運銷商產生。

目前的果菜運銷通路，層次雖比以前簡化，但仍不理想，產地與零售間價格的差距

還很大。今後應再努力精簡運銷通路，在目前的小規模生產單位之下，最有效的途徑是推行生產者團體的共同運銷。

共同運銷功用，主要有下列各項：

(1) 適度降低運銷商利潤：生產者團體所實施的共同運銷，在消極意義上可提供競爭性或代替性的運銷通路，以增加生產者或消費者的選擇機會，而在積極意義上可形成領導作用，使一般運銷業者追隨。換句話說，共同運銷是以成本提供服務，根本排除超額利潤（或在事後將利潤還原於利用者），兼能產生制衡作用，使一般運銷業者的利潤或多或少受到限制。

(2) 減少運銷費用：增加生產者收益：運銷事業為報酬遞增的產業，規模愈大，單位成本愈低。共同運銷為大量共同集貨、包裝、保管、運輸，所以可節省費用。

(3) 達到正常供應與平穩價格之目的：生產者團體的共同運銷，可計畫出貨，並可調整出貨的時間與地點，以調節供需，平穩價格。

(4) 統一品質規格：增加商品價值：在出貨階段，可實現品質規格的畫一，增加產品信譽，提高產品價值。

根據上面分析可知，如能確實實施計畫生產、分級包裝及共同運銷，不但可使果菜價格波動的幅度減至最低限度，且可縮短運銷價差，健全果菜運銷制度。希望全體農民認識與了解這項政策與辦法的重要性，主動合力支持。

