

果菜批發價格是怎麼訂的？

編輯室

目前的社會，由於分工的精細，農業生產早就脫離了自給自足的態勢。而由於生產地與消費地的阻隔，生產者與消費者之間，也很難有直接的接觸。就以本省來說，南北間隔不過數百公里，並不算遠，但是產地果菜進入消費者家庭，仍然有許多過程。而每一個過程的演變，則都免不了一邊交出貨品，另一邊則付出價款。

比較常見的演變是生產者在產地賣給販運商，形成了產地價格。販運商運到消費地批發，就產生了批發價格。而批發商零批給零售商，是為零批價格。最後，消費者再依零售價格，從零售商處購回家庭使用。這期間各階段的價格，到底是由什麼人，依據什麼條件訂定的呢？

雖然大家都了解，價格的形成，取決於供需的平衡。供應量多於需求量，價格自然下跌。反之，供不應求的時候，價格就會上漲。但是，其變化有什麼巧妙之處麼？現在，以台北農產運銷公司果菜批發市場為例，說明批發價格是怎樣形成的。

該公司第一果菜批發市場，每日到貨果菜大約有一千八百噸，這些從全省各不同產地運出來的不相同果菜，為了保持其新鮮品質，必需迅速的完成批發交易，以便轉移到各零售據點，供應消費者選購。為了迅速交易，市場採

取拍賣方式，公開交易。

參與拍賣交易的業者，稱為承銷人，而這些承銷人資格的取得，是依據台北市政府的規定，由批發市場轉報市府核定發照的，為數約有千餘人。每天清晨兩點左右，這些合格業者，就會來到市場，先行了解當日到貨的數量和品質狀況，再參酌其累積的經驗，預估參與拍賣的出價程度，以便能夠合理的買到自己需要的果菜。

另一方面，批發市場的工作人員，產地團體的代表，以及政府督導人員所組成的評價小組，也是清晨兩點就要到場。這個小組一方面要了解到貨狀況，另外還得參酌前一日交易實況，更要研判當日市場的需求性。按各個不同的果菜類別，評定一個合理的參考價格，提供拍賣參考。

主持拍賣工作的拍賣員，更要現場掌握交易氣氛，參酌評價，在公開的地方，以公正的態度，由承銷業者公平的表達其出價意願。最後則是以出價最高的業者，為得標的對象。批發價格就是這樣產生的，並不是由什麼人訂定，因此，也就不可能有人為操作。只是在這樣公開的環境之下，仍然有些條件，如品質的優劣，分級包裝的良否，以及供應人的信譽，可能影響價格的高低。（摘自台北農產運銷公司農產運銷報導83年第4期）