



如何利用農產市場·爭取銷售利益

陳新友

臺灣農業的特質是耕地面積有限，農業人口衆多，農戶的平均耕地面積只有一公頃多一點。由於規模多角經營的結果，難以直接單獨運銷到遠地市場。在這種條件下，生產者必須好好地利用市場，以獲得較多的銷售收益。下面是利用市場的幾項原則。

第一、農產品價格，在某一特定市場內，必有季節性的高低。通常在成熟期市價最低，在其前或後都比較高。如果只求儘量增加產量，有時反而得不償失。因此，利用促成栽培或抑制栽培技術，提早或延遲供應期，可以獲得較多收益。例如塑膠布棚栽培等方法，可以克服氣候條件，達到此一目的。

第二、消費者對於產品品質的選擇是有偏好的。例如臺北市或中興新村居民，平均所得水準較高，對於高品質的產品需要較多。就豬肉而言，多喜歡吃瘦肉而不太喜歡吃肥肉，於是上肉與中下肉的價格差異較大。臺北市的豬肝價比豬肉高出一半，但在中南部的鄉村，豬肝與豬肉往往價格相等。生產者應瞭解市場的不同偏好，將自己的產品運銷到最有利的市場，才能够得到最高的收益。

第三、大都市消費地的價格變動幅度，往往不同於生產地。甚至於消費地價格變了，生產地價格却維持不動。兩個消費地市場間的相對價格變動，也有類似情形。這種現象，尤其在市場價格發生波動的時候最為顯著。生產者應把握各市場間價格結構的不同，作最有利的利用。

第四、農產品的生產，都需要相當長的時間。生產者如只注意到生產開始時期的市價上漲，而忽略了市場價格的變化，以致在產品收穫出售時，因市場價格大跌而蒙受重大損失。於是大家失去生產興趣，產量逐漸減少，市場價格又爬高，可是這時生產者已無產品可以供應了。這種供給量與市場價格的週期性循環

環變化，以毛豬生產最為顯著。

養豬農戶，在豬價比飼料價格相對較低時減少養豬頭數，於是供應減少，飼料價下跌，豬價上漲，農民又開始增加養豬。等到仔豬長成肉豬時由於供應增加，豬價下跌，飼料又上漲，農民又開始減產。如此週而復始，農民始終無法獲得高價的利益。因此，生產者必須觀察市場價格變化，預測趨勢，作最有利的生產計劃。

第五、由於本省小農制經營的特色，生產品必需由地方販運商的轉手。為了免除販運商的超額利潤，生產者最好聯合起來，以自己的組織用共同運銷的方法，謀取生產者自己的經濟福利。其優點如下：
(一)有組織的生產者供應數量，在市場爭議中發言的影響力也大。(二)生產者直接與市場接觸，體會市場需要及其變化趨勢，生產計劃可以迅速而有效地調整。(三)迫使販運商合理經營業務。(四)大部分運銷成本保留於農業所得內部。(五)壓低中間費用，生產者與消費者均屬有利。

封面……………朱義朝攝 農友新知……………三

農業新聞……………一〇 推廣活動……………四一 兜

農產市場特輯……………二一 三 農村家庭……………五〇 兜

農業生產(一)……………三三 三 農業信箱……………六一

農友經驗……………三三 三 法律問題……………六二

豐年畫刊……………三三 三 農友園地……………六六

農業生產(二)……………三三 三 讀者來信……………六六

▽本刊每月出版二期，一日及十六日發行，每份零售二元。
▽全年(廿四期)收費三十元。
半年(十二期)收費十八元。
▽訂費請寄郵政劃撥，時金壹萬五九三〇號，或向附近農會訂閱。