



## 豐年專題討論

# 農產品運銷改進

(林吉那)

余玉賢

## 農產運銷與國民經濟

自從農業脫離自給自足的生產方式以後，農民與一般消費者的關係顯得更為密切。民以食為天，保持糧食的充分供應，是社會安定的基本力量。

農民生產糧食，目的在提供市場銷售，藉以滿足社會大眾的需要。在貨幣經濟制度下，農民亦以銷售產品的所得，換取生產及生活的必需品。因此，今日的農產品，已經商品化了。經濟學家把這種生產方式，稱為「市場導向」的生產方式。

所謂市場，在具體的意義上，是生產者與消費者進行交易的地方；在抽象的意義上，市場是指消費者與生產者進行交易的活動。由此可知，市場與運銷是二位一體的。

台灣農產品商品化的程度，據估計已達七〇%以上，視產品種類而定。農產品透過市場而集散，負責担任集散工作的人是運銷商。

在產業發達，社會進步的國家裡，雖然農民的人數不多，但提供運銷服務，將農產品自農民手中轉送給消費者的人數，却相當多。運銷商一般被認為是中間商，他必須將消費者的需要反應給生產者，並將產品適量、適質、適時、適價的運送給消費者。

生產者、運銷商及消費者三分天下，在國民經濟中各有應享的權利及應盡的義務。三者通力合作，可以促進國民經濟的繁榮。如果生產者、運銷商及消費者彼此互相瞞騙，自私自利，則難免變成「三個和尚無水吃」了。

由於農業生產受到自然環境的影響，農民對產量及品質缺乏絕對控制的力量。在運

銷的過程中，農產品容易腐損及失重，運銷成本相對提高。加以隨着經濟的發展，工資上漲，農業生產成本增加，使消費者所付農產價格，有水漲船高之趨勢。尤其蔬菜及毛豬價格的季節性波動，更給生產者及消費者帶來無窮的困擾。

在農業不景氣的今天，我們常聽到農民及消費者兩方面的怨聲載道。一般都認為，台灣的農產品有供求失調或產銷脫節的現象。進而指出，問題的癥結在於運銷制度的不健全。

其實，農產運銷的問題，不完全出在農產運銷制度上。因為現代的農業生產，在性質上，也是一種「迂迴式」的生產。農民需要購買許多投入因素，並予以合乎科學的組織，始能有產品出現。

農業投入因素的供銷，並不是農民所能完全控制的。農業生產因素，多半是工業部門的產品，因此，工業部門的產銷制度是否健全，也直接影響農產品的產銷。此其一。

產品價格的決定，除了受到生產成本的影響外，還受到市場供需情況的影響。經濟學原理告訴我們，凡物供不應求，則價格有上漲的趨勢；凡物供過於求，則價格顯然會下跌。

農產品因受自然因素的影響，產量難免時多時少，價格也就有漲有跌。這種季節性價格波動的責任，並不完全屬於運銷制度，生產制度也應有所改進。此其二。

再者，產品的分級包裝，是運銷制度的改進項目之一，但這種制度的改進，如果得不到消費者的支持與合作，改進工作必然事

倍功半。

我們知道農產品，尤其是肉類及蔬菜類，經過分級包裝以後，運銷效率提高，運銷成本降低，消費者負擔可得減輕。但是我們常發現，有些消費者不太喜歡分級包裝的產品，而習慣用傳統的方法，在零售攤上翻箱倒篋，挑選自己所喜歡的蔬菜及水果，且需經過一番討價還價後，始能完成交易。這種購買習慣，對電宰冷凍肉類的推廣，已構成很大的阻力。

政府有關機關投下鉅額資金，有意建立現代化的運銷制度，而消費者不能全力支持與接受，這難道也是運銷制度的問題嗎？此其三。

制度的革新與形成，不是短期間所能達到目標的，更不是少數人的努力所能見效的。農產運銷是國民經濟的一環，因此，農產運銷的改進，有賴全體國民的合作與支持。對執行機關而言，尤其需要在觀念上事先溝通，避免本位主義及各行其是。



蔥花或開

(陳武雄)

在改進台灣農產運銷所應採取的措施方面，我願提出以下幾點意見，供有關單位參考：

### (一) 產品市場與因素市場必須相互配合

如前所述，現代的生產，是市場導向的生產。農民對農業生產因素的需要，是一種引伸需要，是從產品市場引伸出來的。消費者需要物美價廉的農產品，農民就得提供物美價廉的農產品。為了提供物美價廉的農產品，農民需要物美價廉的生產因素，如勞工、肥料、農藥，及灌溉水等。如果這些生產因素的品質不美，價格不廉，農民是無法提供物美價廉的農產品的。

因此，我們不能只注意到農產品市場，而忽略了農業生產因素市場，二者必須相互配合，自不待言。

### (二) 生產與運銷作業必須密切聯繫

生產是爲了運銷，運銷來自生產，因此，生產與運銷本來是分不開的。

現代的企業管理，對產業及作業的連結非常重視。農產運銷的改進工作，必須從生產作業開始做起。我們需要新鮮清潔的蔬菜，當然需要農民在種植蔬菜時，不使用人糞尿。不清潔的蔬菜，要在運銷過程中使清潔化，談何容易？

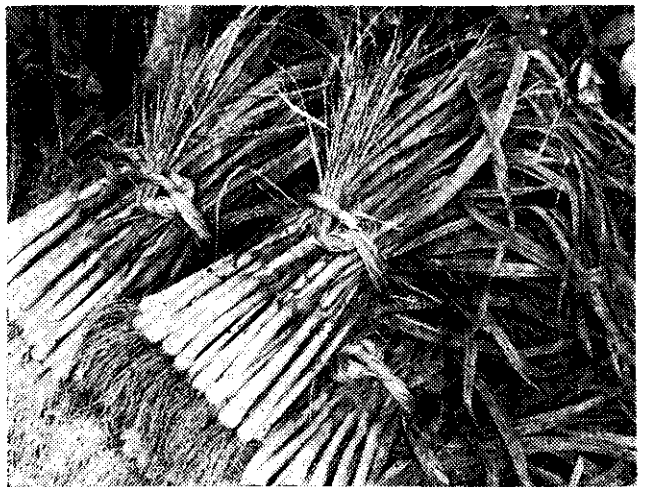
在產品數量方面，產銷的密切聯繫，更是重要。產地如果沒有市場情報，就無法知道應該生產多少數量。

加強產銷聯繫的方法，最有效的是採用契約栽培。這點已經在推行，希望農友們盡量參加。

### (三) 生產者及消費者的觀念必須溝通

在許多人的觀念中，生產者及消費者似乎是敵對的。他們認爲，生產者占了便宜，消費者就必然吃虧。反之，如果消費者占了便宜，生產者就必吃虧。

這是不正確的想法。理由很簡單，我們不能以「殺雞取卵」的方式來榨取農民，因為這樣農民遲早會不幹的。做生意有薄利多賣的原則，農產品賣得便宜，並不一定使農民吃虧，少賺一點，而能把握長期銷路，生產者及消費者，甚至運銷商，都能



待售的大蒜

(洪祖仁)

享受利益。這也就是俗語說「有福同享」的道理。

### (四) 運銷商必須自我檢討，並向社會大眾明白交代

近年來，農產品運銷商被指摘很多，大家認爲，運銷商是剝削階級，農民及消費者都因遭受「中間剝削」而叫苦連天。

究竟運銷商有沒有剝削農民及消費者？我們希望能聽到運銷商自己的公開申辯。做爲國民經濟活動的一環，在一片革新聲中，農產品的運銷商，不能也不應若無其事，任憑社會輿論攻訐，而無動於衷。我們希望能看到果菜市場或中央市場的行口，及家畜市場的販運商們，能够本着和衷共濟的精神，開誠布公，澈底檢討。有則改之，無則嘉勉，藉以向社會大眾作個交代。如此不但能取得農民及消費者的諒解，亦且能獲得政府機關的充分信任。

農產運銷制度健全，國民經濟生活安定，「和氣生財」，何樂而不爲？