

陳新友：注意運銷和生產的配合

在現代的市場或交換經濟制度裏，生產的最後目的在於銷售。

這一點和原始的自給自足的經濟，有根本的不同。生產既然是為銷售或市場，那末購買產品的最後消費者，才是左右生產的基本力量。這就是所謂「消費者至上」的觀念。

把消費者至上的觀念應用到農業生產時，我們可知農業生產必須在供給數量、產品型態和品質、有效供給的成本與時間性等各方面，滿足消費者的需要。

換句話說，我們要能供應消費者所需要的東西，產品必須在品質與型態上符合消費者的要求，市場價格必須與消費者所得水準相對稱，而且必須在消費者所需要的時間供應。只要是生產供應在量、質、價、型態與時間方面能確實適應消費者的要求，農業生產就不致因市場而發生問題。

可是，農業生產與農產品供給完全符合市場需要，只是一種理想，事實上是無法實現的。

第一個原因，是農業生產為有機的生命過程，收成受天時、地利和病蟲等多方面影響，而且生產單位非常零散，規模細小，生產的地點又非常分散，因此，農業生產的控制無法有效達成。

第二個原因，是大部分農產品都是笨重、容易腐爛而單位價值很低的，因此不但運銷距離很受限制，儲藏成本高，而在技術上也有一定的限度。換句話說，在時間上或空間上調節

產品供給的可能性，並非無限制的存在。

第三個原因，是農產品的主要部分是糧食，最後是人類食物，人肚子的容量有限度，所以食物消費的需要是相當穩定的，由於供給條件變化而能增減調節的幅度並不大。

如上述，生產既不能控制，消費亦不容易調節，於是農產品產銷的脫節，往往是無法避免的。

可是農產品的大部分，是人類生活的基本必需品，如果生產供給和市場價格非常不安定，消費者的生活必然受到很大的影響。當然不是說，非農業產品的生產和供給，對一般消費者不很重要，不過在程度上，總沒有農產品，尤其是糧食那樣具備絕對的意義的。

比方說，一般家庭在分配收入的用途時，總是把生活基本必需品的食物支出列為第一優先，而在購足食物後仍有餘裕時，才考慮到其他物品的消費。古人所說的「衣食足而後知禮節」，就是這個意思。

當然這並不是說，對食物消費的家計支出是完全沒有酌餘餘地的。比方說，所得水準較低的家庭，必然消費比較價廉的穀粉類食物，而所得水準較高的家庭，必然消費較多

價格貴的肉類、魚類、青果等。但是，這種調節，在事實上，是有一定限度的。

總而言之，如果農產品的生產和供給有不穩定的現象，全部消費者的生活都要受到基本上的影響。

另一方面，農業生產的單位非常眾多，例如目前的台灣，從事於農業的農戶人口仍然占總人口的約四〇%。農業生產的要素，例如農業勞力、農業用地、農業資本，都是相當固定，不容易移轉到非農業的用途上面去的。

同時，農業生產過程需要相當長的時間來完成，作物一口種植下去，產量不容易隨心所欲的調節。

換句話說，不問市場價格的變動

如何，生產開始後，不容易向上或向下調整生產計畫，價格好固不能大幅度增產，價格不好也不能大幅度減產（除非願意損失更多或放棄收成）。同時，生產過程也不能加速度完成。

生產既然這樣缺乏彈性，生產者當然希望決定生產計畫當時的市場情況能够繼續維持下去。由此可知，市場和價格安定，對消費者和生產者，都是比較有利的。

於是，農產品產銷的配合，也就非常重要了。

農業生產本身，是一種價值的創造過程，而運銷為此種價值的實現過程。因此，生產和運銷，在現代是不能彼此分開的。二者可能有時序上的前後，但為不能分離的二個階段，這二個階段如不嚴格配合，彼此都將受到影響。

生產和運銷的配合方式，在基本上有二種：一是向前配合的方式，二



青果分級包裝（薛聰賢）

是向後配合的方式。

所謂

所謂向前配合的方式，就是以市場需要為根據，實施有計畫的生產。市場需要什麼產品，就生產什麼產品；市場要求什麼品質的產品，就提供什麼品質的產品；市場什麼時候需要產品，就在什麼時候提供產品。換句話說，這是以市場需要為主宰的生產計畫。

所謂向後配合的方式，就是以生產的物理及技術可能性為基礎，實施有計畫的運銷。能够生產什麼產品，就運銷什麼產品；能够生產多少數量及何種品質的產品，就運銷多少數量與何種品質的產品；什麼時候有產品收穫，就什麼時候運銷產品。換句話說，這是以生產的物理及技術的可能性為導向的運銷計畫。

在實際實施的產銷計畫中，純粹是向前配合或向後配合性質的，可說絕無僅有。一般的情形，是先以生產的物理及技術可能性為基礎，然後以市場需要為極限，訂定實際的產銷計畫。

就

農業生產來說，生產的物理及技術可能性並不是絕對固定的條件，而市場需要也不是絕對無法融通的數值。換句話說，都是容許度相當大的概數而已。雖然有了市場需要，但一項農產品的代替範圍很廣，所以它可滿足的消費需要就不太固定了。有了生產，市場需要也可以培養出來，可以開發出來，如此，生產就不必局限於已經有了的市場需要的有限範圍內了。

在台灣，過去所實施的只有生產計畫，而缺乏運銷計畫，就是名為產銷計畫的，在性質上多半還是生產計

畫，或至少是偏重於生產的計畫。因為計畫所注重的，實際上是有關生產的各種辦法而已。同時，除了洋菇和甘蔗等在加工過程中有辦法加以控制的產品外，這些產銷計畫多半是局部性的，而且計畫的控制也不能夠太嚴密。局部性的計畫和控制不嚴密的計畫，往往由於計畫外的生產，使生產計畫蒙受不利，甚至變成有名無實。但是，產銷計畫的問題，主要還不是在計畫的本身，而是在計畫的執行。

盡

管是非常粗放而不够嚴密，或是局部性而不具備整體性的，但是有計畫總比無計畫要具體一點，至少可以提供一個目標，可以提示一個方向。不過，縱使有計畫，而不具體的積極執行，這個計畫也是徒有其名而已，到頭來還是沒有實際意義。計畫要有實際的行動，要有實際的負責執行機構，要有財力、物力和人力的支持，才不失為紙上談兵。

在與農民發生直接關係的生產階段裏，產銷配合計劃的實施方式，可以分做三大類：一是「垂直結合」，二是「契約生產」，三是「共同運銷」。

所謂「垂直結合」，是近年來盛行於歐美等國的資本家與農民合作從事農業生產的方式，最常見的是在肉雞和雞蛋等的生產方面。

在這個制度下，資本家提供雞籠和飼料，由農民提供雞舍和勞力，從事肉雞和雞蛋的生產。產品概按事前約定的價格，由提供雞籠和飼料的資本家（包括宰雞業者，經營連鎖超級市場的公司等），收購而去。在這個制度下，農民所負的是技術的風險

，例如因雞病引起的損失。資本家所負擔的是經濟的風險，例如肉雞市場價格的下跌等。

但

是經濟的風險是對稱的，也就是市場價格有下跌也有上漲的機會，對稱的風險可以互相抵消，長期可能完全消失。技術的風險是單向性的，換句話說，只有意外損失的機會，毫無意外所得的機會。就此觀點來說，資本家和農民並不站在完全平等而互相對稱的基礎上。

在垂直結合的生產制度下，有關產銷的一切主動權，完全被掌握在企業資本家中，農民站在被動的不利地位，於是有些國家的農民，非常反對「垂直結合」的發展，甚至於認為是「農民的敵人」了。

所謂「契約生產」，就是在生產投資開始之前，由企業界和農民簽訂生產契約，事先規定生產數量、規格、出貨時期與收購價格（也有留待收穫期再決定實際收購價格，或簽訂契約時只規定最低價格的）等。農民據此從事生產，產品由企業界按照契約規定收購。

這種制度，多半在加工原料的生產方面採用，例如台灣的洋菇、蘆筍和甘蔗等，目前都沿用這種方式。這種方式一方面可為加工企業界確保安定的原料來源，他方面可為生產農民確保安定的產品市場，對於產銷的安定化，很有貢獻。

然

而，不但是生產的技術風險要完全由農民負擔，經濟風險有時也被推到農民身上去（例如洋菇生產過剩時，工場降級收購——也就是以二級品價格收購一級品原料——的現象）。因此，生產者的利益，仍然

沒有得到百分之二百的保障。

所謂「共同運銷」，就是農民集合起來，以團體組織，共同實施產品運銷的制度。

共同運銷可把個別農民的少量產品集合起來，匯集成大量的供給來源，以大量、有一定規格和安定的產品供應市場，以集團的力量，來向大企業、大規模的買方爭取價格，節省個別行動時所需負擔的一部分費用，增進吸收或引進新技術的能力，並避免個別農民之間的競爭。

但

是生產的技術，乃至經濟的風險，必須由農民自己共同負擔。這是很大的困難，要想減輕或消除這種困難，除農民自己的努力——例如集體爭議力的發揮——外，就只有依靠政府的各種協助了。

運銷與生產的配合，有的以整體經濟為基礎，實施整個產銷計畫來完成；有的以個體經濟為出發點，實施個別的垂直結合、契約生產與共同運銷等來完成。

不論所採取的是那一種方式，農民必須有通力合作的精神，千萬不可存有「只有我一個人不照計畫做也沒有關係吧！」的侥幸心理。一個農民不履行計畫，可能就有九十萬個農民不履行計畫，最後遭殃的，必定是農民自己。「利人利己」，才是應有的作法，絕對不要忽略了這一點。

