

黃欽榮：如何發展農產品共同運銷？

一般而言，農產品運銷體系是隨着經濟結構的改變而變動，與工業及社會發展均有密切關係。隨着經濟的高度開發，近年來，台灣農產品運銷呈下列的趨勢：

- (一) 食物費用支出的增加，比總消費支出的增加為慢。

- (二) 由於人口集中大都市與工業區的設立，使生產地區與消費地區分離，運銷通路因而擴大。

- (三) 農業部門內各產業漸趨專業化，農場本身的消費及直接與消費者的通路，已漸失去重要性。

- (四) 農業生產不斷增加，運銷企業的服務愈來愈重要。

- (五) 食物在運銷過程中的分級、包裝、加工與儲藏等職能，逐漸專業化而脫離家庭與農民之手。

- (六) 加工食物的支出，占總食物支出的比率逐漸上升。

- (七) 居所與服務地點的距離愈來愈遠，提高了制度市場 (Institutional Market) 的重要性，如小飲食店及餐館等的重要性。

農業生產與消費者間各階段價值的增加，表示運銷差距擴大，在結構上與工業生產最大的差異，是農業生產單位多而小，因此農產品運銷制度在工業化過程中遭遇困難，使消費者與農民的情報通路延長且複雜。所以，農產品交易數量與加工比率，已不再是測定運銷體系效率的唯一準則。

新 準則必須滿足需要條件變動的靈敏度，也就是說，數量或最終需要結構變動的消息能及時傳遞，以便迅速調整各階段市場的要求。如此，運銷體系才算處於最適狀況。

要接近這個最適點，體系中各單獨階段的市場營運，必須盡可能地明朗化，也就是要謀求各階段間情報的順利流通。

在不斷的調整中，農民所遭遇的有許多困難：

第一、因為生產周期較長（如毛豬、牛的飼養和青果的生產），農業部門的適應度受到自然的限制。

第二、農業生產與消費者的距離較遠。

第三、台灣農業的生產是由過多的生產單位所構成，未必能很快地迎合市場需求而改變生產計畫。

第四、由於許多產品的價格，政策性地被固定，阻得了價格機能發揮作用。

台 灣農產品運銷還有一種趨勢，即食品加工漸集中在資本較大的工廠

，為獲得原料，食品工業大都依賴一個限定的地區與符合某種品質標準的供給。農產品市場選擇的可變性愈低，農民與工廠的契約關係愈高。

一般說來，工廠規模愈大，機械化程度愈高，則可變性愈低。固定成本的大額負擔，使得工廠必須維持較高度與機械的作業水準。這個目標，必須靠銷售、生產與原料取得三方面的協調才能達成。

面對着這麼多的困難，要想改善縱或橫的消息傳遞，必需強化生產者的組織。

在台灣，生產者組織雖可以分為農會和合作社兩大類，但本質上並無多大區別。農會與合作社受到法規上的限制（一人一票，及合作社與農會有義務收買任何品質的產品，但農民却沒有義務提供），所以無法推行經濟與合理的企業化政策。

農 民往往在別無其他銷售通路時，才利用合作社或農會。當政府給予某種優惠時，合作社或農會才在運銷的第一階段占到相當的市場率。

只有當他們的交易獲得法律規定或交易契約的安全保障，農會才能與經營農產品交易的企業或食品加工業維持較長期的關係（如洋菇與蘆筍的契約）。

現 階段改善農產運銷制度的目標為建立秩序運銷，方法為加強運銷設備

（包括所有農產品運銷過程中集貨、分級、包裝、運輸、加工、倉儲、交易等所需要的設備）的投資，並加強合作社與農會的共同運銷工作。

建立秩序運銷的目的，是想藉有條理的運銷體系，減少運銷過程的中間剝削，使生產者能獲得較高的價格，而消費者能支付較低的價格。

為 達成這個目的，必須在法規方面予以配合，但必須注意法規有時也會使某些組織獲得獨占利益，而失去完全競爭下社會最大淨報價的實現。

加強運銷設備的投資，只要有充足的資金即可達成，但加強合作社與農會共同運銷的工作，却有前述法律規定上的困難。

另一項阻碍共同運銷的因素，是一般運銷商的交易，形成合作社與農會最有力的競爭者。市場的獨占形態固然有弊害，但過度競爭也將破壞運銷秩序。

藉 保證價格或價格安定基金制度，可吸引農民參加共同運銷，但如何提高農會供銷部與合作社的經營效率，並建立農民與農會或合作社間更緊密的關係，也是加強共同運銷的要務。

目前法規對合作社及農會人員調整待遇的限制，使兩種團體員工的待遇偏低，嚴重影響士氣。阻礙了合作社與農會人員對共同運銷工作的推展。為將來共同運銷的發展，除改善農會的新點制度外，如何協助農會改進供銷部的營運，以及組織農民、教育農民、勸導農民參加共同運銷，也是很重要的工作。

