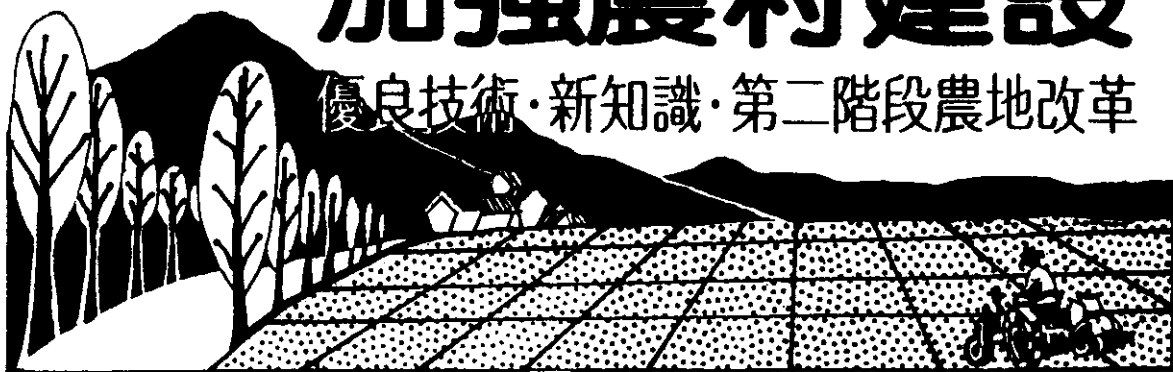


加強農村建設

優良技術·新知識·第二階段農地改革



契約運銷

農民所得

陳新友

農民在實施生產時，對其產品的運銷事前沒有安排，等到產品生產出來後，臨時決定運銷決策者，可稱為自由運銷。在實施生產時對產品的運銷事前有約定，等到產品生產出來後，則照事前的約定實施運銷者，可稱為契約運銷。前者是運銷能生產的產品，後者是生產可運銷的產品，二者性質截然不同。

運銷契約的內容與訂定

運銷契約的內容有繁簡之分，但大體而言，應包括產品種類及品種，品質或規格，交貨數量及方法，交貨地點及時間，產品包裝型態、價格及付款方法，保證金、訂金或預付款的額度，其他買賣雙方應遵守的事項，以及任何一方違反契約規定時，應受的處罰等。

運銷契約有的是書面的，有的是口頭的；有的是買賣雙方逕行訂定的，有的是透過農民團體或在其見證下訂定的。

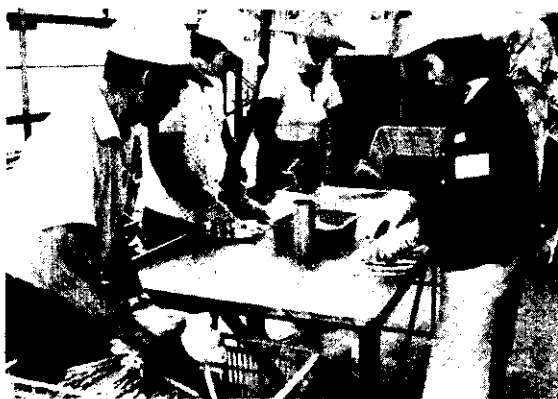
農產品市場的特性

一般而言，農產品的市場是比較不安定的，此不安定性主要起因於農業生產，農產品及其市場的特性。在生產方面，農業是生物性的生產事業，它的生產

成果受自然條件的影響而變動。在產品方面，農產品容易腐敗而不耐儲藏，又多為民生必需的食品，所以消費需要缺乏彈性，市場就缺乏緩衝的作用，於是少量的生產變動，就會引起更大幅度的市場價格的相反方向的變動。

1. 生產受自然條件的影響：例如在生產過程中，氣候是一項不可控制的因子，假如風調雨順，則某項農產品增產30%或50%，也是很平常的事情。相反的，如果災害頻仍，則減產30%或50%，也是很可能發生的事情。在沒有重大災害的情形下，產量發生20%的上下波動，也可說是常見的現象。

2. 市場需要的彈性很小：但在市場需要方面，農



契約運銷蘆筍檢收(林吉郎)

產品因為大部分是民生必需的食品，它的需要彈性很小。因為人類的食物攝取需要相當固定，產品豐收而價低時，消費者的購買量雖有增加可能，但不會增加太多，更不可能會無限制的增加。相反的，在產品歉收而價格高漲時，消費者的購買需要，也不會減少太多，更不可能無限制的減少。

3. 產品不耐長期儲藏：同時農產品又多屬易腐產品，較長期儲藏既不容易，也很耗費用，於是用庫存調節的方法，來促使產銷平衡也極不容易。市場需求難以配合生產供應的變化，而作同一幅度或比例的調整，於是市場價格，就難免發生更大幅度的不安定變動。

契約產銷可克服產銷不安定

克服或緩和農產品產銷不安定變動的有效辦法，是契約運銷的制度，在此制度下實施秩序運銷，以避免嚴重的產銷脫節發生。

1. 自由運銷易致生產過剩：在自由運銷制度下，農民是預測市場需要，而實施其生產計畫，換句話說，農民是推測有人會購買他的產品，而為此投下資本、勞力及土地等生產要素，以實施生產。但此項推測的根據，則是過去的，尤其是前1年的市場實績。

比方說某一年的甘藍價格特別好，第2年農民就大量種植甘藍。也就是說，農民預測去年的甘藍景氣，今年還會重演，於是實施大量投資。此結果可能由於太多的農民作同樣的投機，而生產量過剩，市場價格大跌，而農民蒙受重大損失。

2. 契約運銷農民收益可獲保障：在契約運銷制度下，農民價格約定而實施生產計畫。換句話說，農民是有人約定購買他的產品，才投下各項生產資源而實施生產。此時農民所生產出來的產品，市場出路已有安排或保障，產品不愁賣不出去，不必在產品應市後再找市場出路。

每一個參加契約產銷的買方，對他收購的產品有一定的市場，於是所生產出來的產品，不會發生供求脫節的情形。在此情形下，農民收益因契約運銷而得到保障。

3. 安定的價格對農民有利：一般而言，契約運銷的產品都有固定收購價格，或最低保證價格的保障，此項收購價格或保證價格，多能考慮生產成本在內。在自由運銷制度下，生產者所能獲得的價格，完全決定於由供求勢力所形成的市場價格，既無事前的約定，也無任何的安排。

自由形成的價格完全取決於供求關係，如果供過於求，所形成的價格必低，如果求過於供，所形成的價格必高。不問是高或低，總之是不安定的價格。如果運氣好，農民可能碰上很高的價格，但如運氣不好，農民可能遭遇很低的價格。這種不安定的價格，難做事前計畫的依據，所以對一般農民而言，比較安定的價格是較有利的。

4. 契約運銷價格可提供農民選擇機會：契約運銷的收購價格或保證價格，是事前提示的，農民可根据本身的生產條件，衡量它的有利性，再做接受與否的最後取捨，此種價格可能為生產者提供較有利的選擇機會。

農民所得可達較高水準

一個農場的業務經營，必須具備計畫性，因為農場經營，必須將所能動用的土地、勞力與資本等生產因素，嚴密地加以組織，充分地加以利用。同時對於所能生產的產品銷售，也要好好地加以安排，以便獲得生產成本最低化與販賣收益最大化的成果。

在自由運銷制度下，農民可以依賴對市場的主觀判斷，執行生產要素的組織與利用，以及產品出路的安排。但因市場出路與產品價格，都是無法控制的未知數，預期與結果之間可能會發生若干距離，將來的收益難免被打折扣。

在契約運銷制度下，收穫時的市場出路與產品價格，是客觀的約定，不必以不安定性為折扣率來計算所含風險，現在投資與將來收益之間的關係，就最為直接了。在此意義上，農民所得可達較高水準。

契約運銷對買方也有利

從買方的立場來講，契約運銷也可使他避免或減輕不少風險。例如在自然風險不可避免的情況下，購買者仍可以約定的價格，收購到他所希望的品質與數量的產品，使業務經營的不安定性減低最低程度。在極不安定的條件下，仍可維持業務依照計畫營運。此項成果，可使他對生產農民，提供較合理的契約條件。

對提高農民所得有積極意義

總而言之，無論從產品的市場出路、安定價格、生產要素組織與利用、買方業務經營安定等條件來說，契約運銷對提高農民所得，是有其積極意義的。