

(二) 明瞭國外農業新智識，以改進品種及技術，從事生產。

(三) 了解外銷價格變動趨勢，以選擇有利時期，從事銷售。

(四) 了解外銷產品競爭情形，以避免價格暴落，從事生產。

運銷方面：
(一) 明瞭國外市場產銷概況，以選擇有利農產品，從事外銷。

(二) 明瞭國外運銷新智識，以改進運銷手段及技術，從事外銷。

(三) 了解外銷價格變動趨勢，以選擇有利時期，從事外銷。

(四) 了解外銷產品競爭情形，以避免各種風險，從事外銷。

研究中心調查服務

有關方面看到農產品外銷市場研究的重要，所以在民國五十三年五月成立「臺灣農產品外銷市場研究中心」，從事研究農產品和農產加工品的國際市場，用來引導增產，促進外銷。該中心設在臺北市襄陽路廿五號土地銀行內，是一個由公私機關團體組織的非營利財團法人，專對農產品生產者、加工業者和外銷業者提供服務。

該中心董事包括：土地銀行、農復會、外貿會、農林廳、臺灣銀行、經合會、中信局、物資局、檢驗局、生產力中心、中華貿易開發公司、青果運銷合作社等機關團體代表。現設下列三組分辦有關工作，也就是該中心的職掌是：
(一) 研究組：辦理有關研究計劃的擬訂、執行和資料的分析、出版等工作；
(二) 調查組：辦理有關調查計劃的擬訂、執行和資料的蒐集、整理、統計等工作；
(三) 服務組：辦理有關研究結果的推廣、擴展農產品外銷的計劃和推動等工作。

該中心為報導國外市場動態，促進本省農產外銷起見，每月五日和二十日出版「農產外銷市場」半月刊，並按實際需要發表國外市場研究報告，調

關於「康富利」牧草

·黃嘉·

最近一、二星期來，收到很多詢問「康富利」牧草的函件，某農校並寄來某農園有關這一牧草的宣傳單張，希望我們提供一此意見。

「康富利」是本省民間從日本引入的一種新種牧草，引種人自誇稱之為「牧草之王」，栽培有厚利可圖，每分地年產生葉五萬公斤，淨利益一萬五千元，牛、馬、豬、羊、雞或兔吃了快大快肥，且可收抗病之效，同時也是人類胃潰瘍、肝病和癌症的良藥。

關於產量，上(五)月二十一日出版的某畜牧刊物上全頁的宣傳文章仍然說到第二年的產量每甲可到五百噸(五十萬公斤)，俱按照植物生理的原理，在一切生育條件(陽光、溫度、水、肥料等)都達到最理想的情況下，五十萬公斤是理論上的極限，無論樹木、甘蔗、牧草或蔬菜，在大面積栽培下都尚未有能達到此項產量的。關於成份，某農園印發的宣傳單張，除了說每分地年產五萬公斤生葉外，並有成份表，記載康富利生葉含水八·六

九%，蛋白質二·四一%。明眼人一看就知道這是不正確的記載，因為生葉中的含水量決不會只有百分之八點幾，就是豆餅、米糠所含的水份，也在百分之十以上。因此，蛋白質含量也不是生草量中的含量。如根據以上兩數字折算，康富利所含的蛋白質，只有青刈豌豆的三分之一。因為近來宣傳「康富利」的文章不少，而其目的在出售高價的種苗，恐怕農友不明瞭，所以加以澄清。至於以康富利乾葉作為藥茶飲用，是否經過衛生當局的證明和許可，也是要密切注意的。(請參看本期農業信箱)

今後努力四個要點

目前的經濟已日趨於「銷售經濟」，生產以銷售為目的，市場以銷售為主，銷售可以促進生產。同時在國際市場價格日趨下降之下，農產外銷競爭情形日形劇烈。今後如何利用市場研究，以推廣農產品，拓展外銷市場，實為當前的要務。茲特別舉應待努力之點，以供參考：

(一) 推廣市場觀念：為發展市場研究並擴展市場，務須先推廣市場觀念。生產者、加工者及運銷者以銷售為主，或顧客為主的市場觀念後，當可重視市場研究，並易應用市場資料，以從事於有利的生產及運銷。今後此種推廣，尤賴全省各級農業推廣人員的努力。

(二) 加強市場調查：國外市場調查為外銷市場研究的基本工作，有了詳實的調查資料，才有良

好的研究效果。過去由於經費和編制等關係，我國駐外商務人員，人數既少，工作範圍亦很有限。今後為加強農產外銷市場調查起見，政府和民間團體應設法將專門人材駐派主要國際都市，就地調查和收集資料，並寄回國內有關單位應用。

(三) 改進市場報導：市場情報或資料，經過迅速、確實、廣泛傳播之後，始有價值。近年本省農產品外銷市場情報和資料，在日益增加中。今後為提高資料價值和報導效力，調查或收集者應多和大眾傳播媒介密切配合，以供有關機關和人士的利用。

(四) 擴大市場服務：外銷市場服務範圍很大，舉凡對國外市場介紹產品，對國內介紹海外買主，舉辦外銷座談會、商品品質會、國際商展、國外市場考察訪問、解答有關外銷問題，寄送對外宣傳印刷品和樣品，發佈農產品市場新聞等等，比比皆是。今後為了解決農產品生產者、運銷者的切身問題起見，各有關機構，應擴大市場服務範圍，以利外銷。