

「穀賤傷農」的根源

羅竹平

臺大農經系助理教授

在臺灣，農產品豐收時，「穀賤傷農」；因風、水等天災歉收時，又「菜蟲」肆虐；農民於是普遍收入低微，日子難過，時常要靠政府的補貼才能過日子。年復一年，不是被天災蹂躪，就是被菜蟲壓榨，幾乎是農民朋友掙脫不掉的宿命。而產生這般所謂「宿命」的因素，有很大一部分原因是由於農產運銷並非掌握在農民手裡，而是掌握在盤商手上所致。但這種時常對農民造成剝削的農產運銷體系是現今臺灣「農委會、農會、小農」三角共生的農業體系下的自然結果。

紐西蘭奇異果長年價格穩定高貴，只有供不應求，從未聽聞其「果賤傷農」。這是因為紐西蘭全國約 2700 多家奇異果農戶團結起來，成立一全國性生產合作社，再藉著政府資金補助(給一次釣竿而非年年給魚的方式)，成立國際行銷管理公司 ZESPRI。政府用很優惠的方式把主要股權讓給農民，所以，該公司 2,700 個供貨果農即是 ZESPRI 的股東，也就是 ZESPRI 幕後真正的老板。沒有老板會剝削自己。紐西蘭奇異果全球市場佔用率約 20%，全球產量 9,000 萬箱，58 艘專用船、12 個專用碼頭，這種陣仗決非一個農會、個別農戶所能投資經營的，一定要團結起來形成經濟規模。相對地，臺灣小農無力單獨掌控行銷通路，只好假手於農會、行口、果菜批發公司、貿易商等形成的中間貿易商。這是致命的錯誤：中間貿易商要買低賣高才能極大化利潤，而農民要儘量高價賣出；二者利益相衝突，法規和道德勸說也難以改變那隻「看不見的手」運作的方向。所以，ZESPRI

的行銷通路不假手外人，其行銷和管理專業人才在半年前即預先規劃如何分配市場和生產調度，並在全球開拓新市場、創造新需求，以填補日益擴大的產能。他們做的好，分紅利；做不好，農民股東就叫他們回家吃自己。但臺灣的中間商卻老是叫小農吃納稅人。

ZESPRI 必須以成本加上些微利潤向「老板」果農收購所有生產的奇異果，但果農需配合半年前在高度專業下規劃的生產額度生產，免得「果賤傷農」。但生產收購後的些微利潤是基本利潤，市場賣出後的盈餘才是大利潤。這種契作模式需要高度專業，於是 ZESPRI 用特殊紅利制度來獎勵經營團隊，吸引好的人才：市場開拓的好，他們分紅也多。

但臺灣現行的農產運銷體系是：農民投入身家成本栽培、採收後，才開始找買主，不像紐西蘭奇異果農有生產契作的保障。小農也無力預估需求、計畫生產。由於生鮮產品不像工業製品，保存期限非常短，眾多小農有必須及時賣出的壓力，而好整以暇的大盤商數寡，故小農時常只好賤價求售。經常是，農民雖用「菜土」般價格忍痛賣出自己辛苦耕作的成果，消費者還是得忍痛地在零售市場買「菜金」價的農產品。於是，農產品的產地價和零售價，常見數倍於產地價的價差，中間商大賺，消費者被海削，農民被剝削。

紐西蘭奇異果的運銷體系大概師承荷蘭。譬如，掌控全球半數以上花卉交易的荷蘭 FloraHolland (年營業額高約 1500 億臺幣) 是一由約 6000 名花農組成的合作社，所以 FloraHolland 的實際擁有者是荷蘭所有花農，而非經銷商、出口

商或農會之類的。他們一起選擇董事會及決定政策；雇用專業經理人執行政策和管理，專業經理人可分享利潤但不分享經營權。有超過一百年的歷史可以證明這種不讓行銷商分享經營權的模式能穩定的運作，對農民最有利。這種農企業組織架構，不僅見於花卉，也見於荷蘭蔬果行銷公司的 Greenery(年營業額約 800 億臺幣)，其合作社會員所生產之所有產品，須全數交由 Greenery 來專業行銷、包裝、分級，定價。

紐西蘭和荷蘭的農民處境大概會羨煞大多數臺灣農民。但組織全國性的生產合作社，再藉由其所形成的經濟規模以掌控行銷通路，與現今臺灣「農委會、農會、小農」的農業體系相抵觸。相較於紐西蘭的運銷體系師承荷蘭，臺灣的運銷體系師承日本。

日本明治大學神門善久教授是如此地描述日本農業體制：日本農民比都會居民有較一致的共同利益(譬如，一淹水大家淹，一盛產一起盛產)，因此投票行為較一致。而大眾媒體一向把農民描述為純樸的弱勢，需要保護；復由於農民比都會居民有較高的投票率，故農民的集中選票有尾巴搖狗的功效。於是，地方政治人物需要農民的選票。

日本的農委會(MAFF)一向被批評有過度的人事和預算。為了維持過度的人事和預算，需要政治人物的護航。因此日本農委會將其龐大資源揖注其白手套，農會(JA)，來直接和間接的影響其轄區內農民的投票行為。農民一般是透過鄉鎮農會取得補貼、種苗、肥料、農藥、貸款、運銷，所謂「拿人手軟」，這使得鄉

鎮農會成為最好的「樁腳」；而地方政治人物選舉需要「樁腳」的幫忙來贏得農民的選票，選上後再投桃報李支持一個有過度的人事和預算的農委會，這樣農委會才有資源繼續照顧農會「樁腳」。

因此，日本農委會和農會不樂見小農組織起全國性或有經濟規模的農企業，因為當小農一切生產事宜都必須以農企或生產合作社唯命是從而不再透過地方農會時，農會「樁腳」的影響力就淡了。結果，日本對農業的保護是先進國家中最高的，日本農業總產值恐怕還少於政府的補助，以致於日本農民的平均收入還高於都會上班族。既然靠政府補貼和農地保護政策就可以過好日子，大部份日本小農也樂得維持這種沒有經濟規模的小農耕作體制。但唯一的問題是，日本要跟東協和中國簽自由貿易協定，東協和中國可不會在農產品貿易上對日本「讓利」，這個保護美夢遲早要醒。

荷蘭農業總產值約佔其 GDP 的 5%，農民就業人數佔其總就業人數的 6%；而農產品(含加工)出口佔其總出口的 17%。這顯示荷蘭農民薪資跟上班族差不多，而其農產品有國際外銷競爭力。但臺灣農業總產值約佔其 GDP 的 1%，農民就業人數佔其總就業人數的 5%；而農產品出口佔總出口的 1%。這顯示臺灣農民既弱勢又無國際競爭力。

日本和荷蘭的人均農地相差不很大，但一個團結起來自立自強，擁抱國際市場(荷蘭 FloraHolland 的花卉和 Greenery 的蔬果，約七成外銷)；而另一個則躲在保護下，自憐人憐，抗拒貿易自由化。看來，臺灣的農業，當初是選錯了師父。

不過，臺灣的農委會正大力推行「小地主大佃農」和推行農地限建，也正輔導一批農企業上櫃，為臺灣保留糧食安全和經濟規模耕作的空間，其堅持和努力令人敬佩。

韓國跟歐盟和美國簽了自由貿易協定，但它更需要簽的國家是中國，因為韓國總出口的 23% 是到中國，只有 10%到美國；不過，中韓自由貿易的進程主要是卡在農產品貿易的開放上。從這點看來，臺灣和韓國的國際競爭，有很大一部分是看二國的農業改革：看誰的農業能先農企化、國際化！