

# 農產運銷講義

第一回

80105C-1



社團法  
考友社  
出版發行

# 農產運銷講義 第一回



第一講 農產運銷概論.....	1
命題大綱.....	1
重點整理.....	2
一、運銷之意涵.....	2
二、農產品供需與價格理論.....	6
精選試題.....	29

# 第一講 農產運銷概論



- 一、運銷之意涵
  - (一)經濟學對運銷之定義
  - (二)農產運銷對農民之重要性
- 二、農產品供需與價格理論
  - (一)農產品需求之特質
  - (二)農產品供給之特質
  - (三)農產品價格之形成與特質



## 一、運銷之意涵

### (一)經濟學對運銷之定義：

#### 1. 定義：

##### (1)狹義：

運銷係指將產品從生產地輸送至消費地，用以滿足消費者需求的商業活動，運銷亦可稱「行銷」、「市場營銷」或「流通事業」，英文則以「Marketing」來表示。

##### (2)廣義：

凡是將物質從生產者轉移到消費者之輸送等過程，統稱為運銷。

#### 2. 說明：

##### (1)農產運銷活動包括：

產品的集貨、包裝、加工、儲藏、運輸、批發、零售、促銷、市場資訊、資金融通等範圍廣泛。

##### (2)經濟學對生產之定義：

①為創造效用，使財貨和勞務發生效用的一種過程。

②生產過程中創造之效用種類（運銷為生產程序之一環）：

表(一) 生產過程中創造之效用種類

項目	說明
地域效用	係指將產品自生產地區移往消費地區，以調節產品之供需，並出售
時間效用	係指將產品儲藏適時出售，調整季節性問題，以增加效用
形式效用	係指將產品加工變形，以達成消費者之需要
占有效用	係指將產品之所有權轉移，將產品由不需要者轉賣給需要者之行爲，使產品的經濟效用提高

#### 3. 運銷之應用：

(1)發現需要，並滿足需要，是做好運銷工作之最高原則。

(2)運銷通路的多元化，可依據市場與顧客之需要，做好產品之分級、包裝並建立品牌、訂定合理的價格，以及採取適當之促銷工作。

#### 4.農產運銷之義涵：

(1)意涵：

係指將農產品或食品，如生鮮農產品、加工農產品等，由生產地運送到消費地，再銷售給消費者的各種活動。

(2)銷售與運銷之比較：

表(二) 銷售與運銷之比較

項目	觀點	起點	關注重點	手段	需求	目的
銷售	由內而外的觀點	工廠	現有產品	(1)銷售 (2)推廣	賣方需求	以銷售量而產生利潤
運銷	由外向內的觀點	市場	顧客需求	整合行銷	買方需求	透過顧客滿意，而產生利潤

#### 5.農產品特性：

表(三) 農產品特性

項目	說明
生產季節性	(1)農作物因受自然的影響，播種或收穫皆有固定之期間，即生產具有明顯的季節性 (2)生產季節使農產品會有各月分之供給上的變動發生，但農產品需求之變化則較小，因此價格會產生季節性之變動，使生產旺季與生產淡季之價格差異大
易腐性	(1)農產品多屬自然資源，為細菌生長與繁殖的最佳環境，所以多數不易儲藏、易腐敗。雖有些穀物或棉花等農產品在乾燥後的良好環境下可拉長儲藏時限，但大部分農產在存放數天即開始腐敗 (2)有些在高溫數小時內即易腐敗之農產品在運銷過程中，若有特殊之冷藏設備予以低溫運送，則可存放得較久。因此在農產品運銷的過程，時間與保護方法是很重要的因素，爭取時間把新鮮的產品送至通路市場，即越有競爭力

品質的差異性	(1)農產品因氣候與土壤之影響，單位產量與產品品質在地區間常有差異 (2)同一地區的農產品，因經營管理之方式不同，亦可能導致品質有相當之差異，此種產品品質的差異會導致分級選別之困難，而增加運銷成本
粗重性	(1)農產屬於初級產業，多數農產品的體積龐大或重量不輕，但經濟價值卻不高。此即農產品之粗重特性，導致農產品的運銷成本大，而這也是長距離運輸農產品常面臨之考驗 (2)粗重和易腐的農產品都集中在消費中心附近生產，即可減低單位運銷量所需負擔之龐大運銷成本

(二)農產運銷對農民之重要性：

1.意涵：

有效的農產銷售體系，將可以引導農民進行正確的生產，以最低的生產成本與運銷費用，用最佳經濟效益的價格，銷售給消費者，以獲得最大的收益。

2.農產運銷對農民的重要性之四個方面：

(1)生產什麼：

農民充分得知市場訊息，並瞭解消費者的偏好與消費習性後，調整其所投入之生產資源與產出之種類。

(2)如何包裝：

農民可知道包裝之重點項目，減輕運銷中因擦傷或壓傷之損失，以降低運銷成本。

(3)何時銷售：

農產品具有季節性之特性，透過農產運銷，農民可以藉由儲藏或是調節生產方式以達到改變產期，並在最適當的時節進行銷售，以獲得最大之收益。

(4)何處銷售：

農產品在不同的地域銷售，價格上極可能有所差異，透過運銷資訊，農民可挑選最有利之地點銷售產品。

3.農產運銷對總體經濟之重要性：



## 壹、是非題

- (×) 1. 經濟愈發達，農業比重愈降低，農產運銷就愈不重要。

【解析】經濟愈發達，各國一般而言農業比重愈降低，農產品的交易範圍也就日趨擴展，範圍從過去的鄉村、城市、都會，逐漸形成國際間之貿易，並透過運銷將農產品銷售至國際，不僅拓大農產品銷售市場，更為國內帶來貿易收入。

- (○) 2. 農產品的生產大多有季節性而消費則無季節性。  
 (○) 3. 蔬菜價格的季節變動非常明顯。  
 (○) 4. 市場一定要有交易，否則就不能稱為市場。  
 (○) 5. 農產品有一定的生產週期，所以不能像一般工業產品一樣，以加班來滿足消費者需要。  
 (×) 6. 運銷工作並不是生產的一個環節。

【解析】經濟學對生產之定義：

- (1) 為創造效用，使財貨和勞務發生效用的一種過程。  
 (2) 生產過程中創造之效用種類（運銷為生產程序之一環）。

- (×) 7. 經過加工處理的農產品只在運銷上獲得便利，經濟價值並未提高。  
 (○) 8. 能夠確切把握生產情形和消費市場資料，則可促進運銷之成功。  
 (○) 9. 農產品生產地猶如自來水廠，他利用水管通道將水產品流送至需要供水的地方市場。  
 (×) 10. 農產品因受種植時間及土地面積限制，所以無法以市場導向為生產目標。  
 (○) 11. 經濟學對運銷之廣義定義為凡是將物質從生產者轉移到消費者之輸送等過程，統稱為運銷。  
 (○) 12. 農產品特性包括：生產季節性、易腐性、品質的差異性、粗重性。  
 (○) 13. 農產運銷對農民之重要性意含為有效的農產銷售體系，將可以引導農民進行正確的生產，以最低的生產成本與運銷費用，用最佳經濟