

農業後繼者營農現況之探討

文/圖 林勇信

前言

人力資源為農業永續發展的重要因素之一，農委會企劃處曾推估，到2015年農業經營者平均年齡約66.4歲，65歲以上將超過60%，45歲以下將低於3%，未來經營者年齡老化嚴重，不利於農業的永續發展。因此，調整人力結構為當今農業政策施政重點之一，近年農委會積極推動優質人力資源培育計畫，包含漂鳥計畫、農業後繼者培育計畫，期望引進農業生力軍。而這些結訓學員且有意願從農的後繼者將會是新進或回流農民的主要來源之一，亦將成為未來農業及鄉村發展的重要人力資源。如何輔導這些結訓且有意願從農的學員，將是農業人力培訓的重點工作之一。因此，透過從農學員營農現況、輔導需求的調查，擬定相關輔導策略以提升農業新進人員素質及經營效益，為農業注入新活力。



學員在高雄「微風市集」參加展售

調查結果

調查樣本以農業人力培育計畫管理平台宸佑數位科技提供95~97年結訓且居住在本場轄區之從農學員計88名為對象，結果摘要如下：

- 1.88位受訪者中實際已從農者有43位，農場實習6位。
- 2.經營土地以自行承租的占多數有20位(40.8%)，其次為家人提供的有17位(34.7%)。
- 3.從農者經營項目以蔬菜類最多(42.9%)，其次水果類(36.7%)，花卉類第三(18.4%)。可能是因為栽種蔬菜在資金、技術門檻相對較低，而且生長期短，容易累積經驗，資金週轉也較快。種植作物主要為茄科作物(大小番茄、茄子、辣椒)、大小黃瓜、苦瓜。在栽培上大都採網室設施，行銷通路除了送傳統農產品批發市場拍賣外，透過網路宅配的直銷也不少，顯見後繼者比傳統蔬菜農更願意投資設施與創造多元



高雄區學員(右)經營蝴蝶蘭育苗場。



王昭雄學員(右)在丁志忠農友(左)文心蘭農場參加農場見習，倪葆真技正(中)前往訪視。

通路，但由於產值相對較低，價格不穩，因此，對從農後之收入感到不滿意。至於後繼者較少從事花卉產業的原因，有可能因為資金、技術、設施門檻相對較高。作物以文心蘭、火鶴花兩種主要外銷切花及蝴蝶蘭代工生產為主，由於花卉產業在栽培與經營模式較為成熟，一般而言較易模組化。因此學員只要找對產銷班，慎選合作貿易商或中心廠，通常事半功倍，因此有部分學員加入產銷班或合作社的「小地主大佃農」計畫。雖然產值高，但初期投資成本也不低，對剛進入者是較高的門檻。

4. 整體而言，從農之後對收入不滿意者高達51%，主要原因為農產品價格變化大，產值低，收入不穩定，收支難平衡。
5. 從農之後有49%對工作感到滿意，47%對生活感到滿意，主要原因為工作單純，時間有彈性可自由分配。
6. 輔導需求主要為栽培管理技術及行銷通路，需要農改場安排的課程有設施栽培、病蟲害非農藥防治技術、肥培管理、行銷管理等課程。

雖然政府建構農業漂鳥網、農地銀行等平台提供教育訓練、活動訊息、輔導措

施、農地出租等資訊，以及協調農場提供實習機會等輔導措施給學員，但最終學員的需求還是要回歸到實際經營面的輔導，而且結訓學員種植作物不同，經營問題則以個別化占多數。

輔導之建議

1. **組織資源策略：**依從農學員意願，協助加入產銷班，並透過在地農民團體的輔導及發揮產銷班的功能加以協助。另外，可以將從農學員以改良場轄區為範圍，鼓勵並協助學員自發性組成區域性漂鳥學員聯誼會，藉由組織建立協力網絡及強化學習動力，提升經營管理能力，尋求並集中內、外部輔導資源，提高輔導成效。
2. **人力資源策略：**除已規劃之農場實習、專業訓練等培訓課程外，可以透過產銷班或協力中心廠、試驗改良場加強現場技術指導，提升經營管理能力。
3. **行銷資源策略：**產品穩定的質、量是基本要件，未來應該再加強突顯產品特色，整合學員優質產品共創品牌，有效區隔市場，相對的才能賣出好價錢，也才能善用行銷通路增加銷售金額。此外，利用產銷班、合作社場或中心廠現有的通路，也較易成功。

