

不同類型農業產銷班之經營管理分析

李賢德¹

摘要

本文立意抽樣調查 5 類型產銷班 129 班員之有效樣本，除分析基本資料外，重點在探討農業經營管理特性，有 65.1% 農民經由行口商行銷途徑最高，遠高於第二的共同運銷（43.4%）；而農場管理困境則以資金調度最難，其次為人力補充、銷售通路、生產技術、設備、土地與分級包裝。在不同產業類別之經營困境方面，樣本農民認為漁牧類對後來者進入門檻之難度最高，加入 WTO 後所受衝擊亦最大，也是未來最缺乏競爭潛力之產業，水果類是最難創造利潤的產業，蔬菜類則各方面較不被看好，蓮霧產業最被看好，其次為花卉類。至於經營需求方面，漁牧類最需要大規模經營，花卉類則最需要資訊之供應、經營才能與產銷班之共同運作，蔬菜類也很需要產銷班，蓮霧類與水果類則排序最後 1、2 名次。整體而言，悲觀擔心加入 WTO 後之負面影響者有 61.2%，遠高於抱著樂觀態度的 14.8%。

關鍵詞：農業產銷班、農業經營（管理）、產業類型

前言

一、國際化趨勢

我國天然資源有限，積極拓展國際貿易空間，乃是富國裕民之道。民國 79 年元月即以“台澎金馬關稅領域”的名稱，申請加入 GATT（關貿總協）組織，後雖以 WTO（世界貿易組織）承續，但全球經貿自由化，已蔚為風潮，世界貿易走向自由化、便捷化與法制化已成為不可阻擋的趨勢，尤其在 89 年 3 月烏拉圭回合談判後，世界上任何相關國家已不可能為保護其農業，而完全禁止某一項農產品的進口。我國面臨此一國際情勢，農業採取自由化乃為必然措施。

二、農業產銷班輔導措施

為因應國際化趨勢，行政院農業委員會乃於 81 年 10 月 9 日以(81)農輔字第 1060609A 號函訂頒“農業產銷經營組織整合實施要點”（林淵煌,1994），送請農林廳等有關單位通盤檢討歷年來既有的農漁民各種農業

¹ 行政院農業委員會高雄區農業改良場農業推廣課副研究員。

推廣或產銷組織，以建立制度化的農業推廣組織及現代化農業產銷輔導體系，以有效運用農業資源，提高因應經貿國際化、自由化的衝擊，成為台灣地區農業產銷經營的主力。

農委會於民國 83 年度經由“整合核心農民組織及輔導計畫”，首先整合主要蔬菜、水果、花卉、養殖、毛豬、肉雞及雞蛋等七項重要農產品的產銷經營組織，其後陸續增加乳牛、羊、鵝、鴨、蜜蜂、稻米、雜糧、特作、觀光農園及其他等，總計 17 類，迄 89 年，已有產銷班 6,783 班、班員 130,097 人（倪葆真,2000）。

三、農業產銷班相關研究

有關農業產銷班營運報告資料不少，陳昭郎（1991）研究農地利用綜合規劃共同經營班的成功運作因素，歸納農業環境因素、農民因素、領導人員因素、輔導機構因素與組織因素等 5 項，其中 32 指標中 19 個與整體運作績效有顯著相關，分別是：班成立動機、班員間的互動、民主的方式、教育性活動、分工專業化、共用生產資材、班基金之運用、適當的領導、下年度工作計畫、公共設施的管理維護、班員的自立自強、生產資材共同購買、觀摩教育活動、班員對共同經營的認識、產品品質之控制、研究發展、共同運銷、農機的共同使用、共同作業等。民國 84 年農委會研訂“農業產銷班考評實施計畫”，連續 4 年委託台灣大學農業推廣學系辦理全省評鑑工作，每年甄選年度最優十大與百大優良產銷班，除公開表揚外，並編印優良農業產銷班專輯，每年 1 冊，共 4 冊，提供全省農業產銷班學習楷模（農委會,1998）。

根據李謀監研究（1996），績優農業產銷班的成功因素為組織管理、創新發展、資源分享、共同行動、班基金、社交活動與分級包裝等 7 項因素。而孫樹根（1999）比較績優班、普通班與蓮霧班文中，取生產管理、物料管理、品質管理、現場管理、組織運作、行銷管理與財物管理等 7 項因素（39 個指標）之執行程度進行研究，發現績優班以組織運作 84%、行銷管理 84%與生產管理 81%居前三名，與蓮霧班組織運作 84%、生產管理 81%及行銷管理 72%前三名之排列相近，而普通班則生產管理 37%、組織運作 34%、行銷管理 34%之前三名排列落後很多。

孫氏在改善農業經營環境可行性方面（10 個指標），蓮霧班農民以 79.7%高出績優班 64.9%、普通班 44.8%不少。在李謀監（1995）的蔬菜、花卉、果樹績優產銷班類群中，均以重視資源分享及社交活動之全能型依次 83%:52%:79%最高，重視分級包裝的經濟型依次 13%:43%:18%次之。而陳昭郎等（1995）84 年度農業產銷班評鑑報告，列舉農業產銷班經營 5 項管理之困境，其中，蔬菜產銷班有 23 點、果樹產銷班 24 點及

花卉產銷班 24 點，但養殖類、畜產類均未涉及，且都是績優產銷班資料，亦未探討區域性之差異性。故本文研究主要目的：

- 1、瞭解本場轄區農業產銷班之特性。
- 2、比較本場轄區不同農業產銷班類別之特性。
- 3、探討本場轄區不同農業產銷班類別因應 WTO 衝擊之能力。

研究方法與設計

一、抽樣設計

針對本轄區高屏兩縣已整合之農業產銷班，參加本場 89 年度辦理“農業產銷班幹部訓練”之進階班講習，分發調查表填寫。參加進階班課程深度高於基礎班（實用性課程），但低於偏重理念之高級班（大專院校辦理），故多為產銷班幹部或核心班員，這些產銷班通常是與農會接觸較頻繁或活動力較高者，才較可能收到基層農會之通知，來參加改良場舉辦之講習會。故本研究之抽樣應屬立意取樣之本區較績優產銷班幹部所獲得資料。

本抽樣產銷班遍佈蔬菜類、花卉類、蓮霧類、芒果類、番石榴與棗子類、水產養殖類、養雞類與養豬類等八類，調查樣本數有產銷班幹部、班員等 150 人，但刪除資料不全者 21 人，尚有 129 人。調查樣本乃針對來場參加進階班講習者，即分發調查表請其據實填寫，現場並隨時說明與解答，結訓前繳回。

二、調查內容與統計

調查表內容主要包括基本資料、班務管理、農業經營等項目。基本資料包括產業類別、年齡、教育程度、產銷班人數、成立年數、班會活動等，班務管理包括班員職位、會議事項、產銷問題等，農業經營則涉及利潤、管理與資訊等。資料統計分析以類別測量之次數分配及百分率數字為主，有關程度之偏好則採用等距測量，計算權值，用以表示程度差別之說明。

結果與討論

一、基本資料分析

1. 樣本班員年齡、教育程度與職位分配

計算有效樣本 129 人年齡分佈 23~74 歲，平均 47.9 歲，以 41~50 歲者 29.5% 最高，30 歲以下者 7.0% 最少，其他各級距相近，介於

20.2%~22.4%之間，可見年輕班員少，年輕幹部更少。

至於樣本班員的教育程度平均 8.9 年，顯示產銷班幹部擁有國中畢業程度，不過，從教育程度分配資料，以國小程度者 44.2%甚高，高中 26.4%居次，初中程度 18.6%與大專以上程度 9.3%順次，而沒正式學籍者僅 2 人而已。

至於樣本班員之產銷班職位分析，根據表 1 資料顯示，以班長與班員職位均為 41.9%最高，不過班員可能包括副班長、組長等幹部與核心班員，若再加以細分，副班長或組長幹部職位人數比例幾與書記（7.8%）和會計（8.5%）相近（表 1）。

表 1. 本調查樣本班員之產銷班職位分配

Table 1. The position distribution of sample members in different agricultural farmers groups

類別 Category	職位 position	班長 Leader	書記 Clerk	會計 Accountant	班員 Member	總計 Total
人數 Number		54	10	11	54	129
百分比 %		41.9	7.8	8.5	41.9	100.0

2.班會活動

根據 129 位樣本反應，擁有開會場所者 80.6%，其餘 19.4%卻沒有，如此近五分之一的優良產銷班沒有開會場所，情形嚴重。有關召開班會的間隔月數(表 2)，答不一定者 40.3%最高，亦即機動性高，表示有事實需要時，即可能召開班會。其餘 1 個月、2 個月、3 個月間隔者相近，各 19.4%、18.6%、20.2%，至於從未開過班會者尚有 1.6%，仍可接受（誤差範圍）。有關班員出席會議的反應程度，認為很踴躍者 66.7%，差不多者 29.5%，不踴躍者僅 3.1%，出席率尚不錯。當召集會議時，有 48.8%樣本承認每次都有上級或指導員（鄉鎮級以上）蒞臨，認為常常有者 17.1%，偶而者 24.0%，亦有 10.1%樣本承認上級從未出現過。至於產銷班是否通過班員公約，承認已設立者 52.7%，實屬偏低，沒班公約者 25.6%偏高，另外 21.7%則仍正研擬中。由上述資料分析，樣本的班會召開與規章制度均不如理想，將會影響產銷班業務進度。

表 2. 本調查樣本召開班會之間隔期間之次數分配

Table 2. The frequency distribution of meeting period with sampling members

類別 Category	期間/次 Period	一個月 1 month	二個月 2 months	三個月以上 Over 3 months	不一定 Uncertainty	未開過 None	總計 Total
人數 Number		25	24	26	52	2	129
百分比 %		19.4	18.6	20.2	40.3	1.6	100.0

3.教育活動

農業產銷班的教育觀摩活動常由班員自費或班基金支出，觀摩路程遠近與費用高低不定，不過常是一種學習活動，故由觀摩頻率常可顯示產銷班積極進取程度。本研究資料反應(表 3)，43.4%樣本表示一年有一次，一年二次者 17.8%，一年三次以上者 12.4%，尚屬不錯。但未曾舉辦者，亦有 22.5%，實屬偏高。若從平均次數分析，每年有 1.2 次，程度尚可，由此顯示農業產銷班之活動力懸殊，發展程度或潛力差異亦大。

表 3. 樣本班員之平均年度觀摩次數分配

Table 3. The frequency distribution of trip days with sampling members each year

類別 Category	觀摩次數 (年) No. of trip days (year)	一次 1 time	二次 2 times	三次以上 Over 3 times	無 None	未答 No response	總計 Total
人數 Number		56	23	16	29	5	129
百分比 %		43.4	17.8	12.4	22.5	3.9	100.0

另外，從農業產銷班之年度工作計畫擬訂來看，有 56.6%樣本反應有年度性計畫，38.8%表示沒有年度計畫，4.7%沒回答，顯示近半樣本的產銷班不具計畫性的改變或停滯不前，但是年度計畫不一定以書面呈現。至於班基金的設置是產銷班活動的源頭，而運用程度則可顯示活動力的高低。反應設置班基金樣本 81.4%，沒有設置者 18.6% (偏高)；反應設立班基金之班員表示，該班常常動用班基金者 32.4%，偶

爾動用者 52.4%，表示沒用過者 15.2%，後二項百分比偏高，顯示基金運用不靈活，班員活動力可能亦較低。

4. 農產運銷途徑

農產品處理是農業產銷班的業務重點，常是影響產銷班永續經營的關鍵，根據表 4 資料（複選題），農產品運銷方式有五種，其中以直接運送都會行口商者 65.1% 最高，參加農會共同運銷作業者也有 43.4%，班員自行零售者 27.8% 也不低，批發與直銷各 14.7%、13.2% 較低。整體而言，這些農會找來參加講習的班員，應與農會之間的關係較密切，但參加農會共同運銷比例卻不及一半（43.4%），實屬偏低，反而私自處理之四種銷售方式，累加比例 120.9% 甚高，約為共同運銷之 2.8 倍（120.9%/43.4%）。不過，可喜的現象是，已有 34.1% 班員已有農產品的品牌，它與產銷班自評項目，“在各自鄉鎮級產銷班中的自我評鑑等級”中，所反應的 33.3% 相近。

表 4. 樣本班員之農產品行銷途徑之次數分配

Table 4. The marketing channels of agricultural products by sampling members usages

行銷途徑 Marketing Channel 類別 Category	共同運銷 Joint marketing	直銷 Direct marketing	行口商 Broker	批發 Wholesaler	零售 Retailer	平均 Mean
人數 Number	56	17	84	19	36	42.4
百分比 %	43.4	13.2	65.1	14.7	27.9	32.9
排序 Order	2	5	1	4	3	-

5. 農場管理困境

評量目前之產銷班員農場管理所遭遇的困境，請班員從土地、人力、資金、設備、生產技術、分級包裝與銷售通路等七項中，從最困難解決事項排列 1...7。分析時，各予權值 7...1 計算。從表 5 發現，以資金 5.06、人力 4.98 居前；而銷售通路、生產技術、設備與土地等四項問題居中，權值 4.20~3.64；分級包裝 2.43 最後。農民資金與人力缺乏最嚴重，不易擴大規模或密集式經營；而分級包裝不受重視，則較不易創造商品價值，行銷管理不足將會大大降低產品利潤，這是推廣工作的缺失，亦是以後應該加強的方向。

表 5. 樣本班員農場管理困境程度之權值分析

Table 5. The weighted score of problem-solving to agricultural management difficulty

農業經營困境 Agric. management difficulty 類別 Category	土 地 Land	人 力 Manpower	資 金 Capital	設 備 Equipment	生 產 技 術 Techniques	分 級 包 裝 Grading and packing	銷 售 通 路 Marketing channels	平 均 權 值 Means of weighted score
權 值 Weighted score	3.64	4.98	5.06	3.72	3.98	2.43	4.20	4.00
排 序 Order	6	2	1	5	4	7	3	-

二、農業經營管理特性分析

1. 農業產銷班類別分析

將調查樣本 129 人歸併 5 類產銷班，其中蓮霧類僅有蓮霧果品一種，主要原因是蓮霧類特殊及經營不易，但深具發展潛力之故。根據表 6 資料，以花卉類樣本數 35 人(27.1%)最多，水果類 32 人(24.8%)次之，漁牧類 16 人(12.4%)最少。

在平均年齡方面(表 7)，以蔬菜類 55.2 歲最大，花卉類 38.9 歲最年輕，與平均年齡 47.9 歲差距甚遠(9.0 年)，其餘三類相近(50.0~51.0 歲)。蓮霧類平均 50.1 歲，年紀較大，至少顯示(1).多數農民栽培年數不短，而年紀太大是現代化經營管理之障礙。(2).栽培技術深奧的蓮霧果樹如仍以年紀較大農民為主，可能未來發展潛力有限。(3).未來蓮霧產業發展除需依賴草根性創新技術外，產業經營管理領域應為提升的重點。(4).花卉類可塑性高，應是台灣農業發展重點。

另在平均接受教育年數方面(表7)，仍然以花卉類 10.9 年最高，漁牧類 9.6 年次之，其餘三類相近，但以蔬菜類 7.3 年最低，與花卉類差距 3.6 年，超越國中階段(3 年)之級距，差距不小。試以蓮霧類平均受教育年數 8.3 年論，與花卉類差距 2.6 年亦不小，如擬發展蓮霧類為世界性產業，實有待加強農業推廣教育，大大提升農民生產技術與經營管理水準，多培育年青果農。

表 6. 調查樣本之農業產銷班類型與班員數

Table 6. Kinds and members of agricultural farmers groups in this study

產銷班 類別 Category	AFG	蔬菜類 VAFG	花卉類 OAFG	蓮霧類 WAFG	水果類 FAFG	漁牧類 FLAFG	總計 Total
人數 Member		21	35	25	32	16	129
百分比 %		16.3	27.1	19.4	24.8	12.4	100.0

1. 農業產銷班 Agricultural Farmers Group (AFG)。
2. 蔬菜類 Vegetable AFG (VAFG)，花卉類 Ornamental AFG (OAFG)。
 蓮霧類 Waxapple AFG (WAFG)，水果類 Fruit AFG (FAFG)。
 漁牧類 Fishery and Livestock AFG (FLAFG)。

表 7. 調查樣本農業產銷班之平均年齡與教育年數分配表

Table 7. The average age and educational years of different agricultural farmers groups

產銷班 類別 Category	AFG	蔬菜類 VAFG	花卉類 OAFG	蓮霧類 WAFG	水果類 FAFG	漁牧類 FLAFG	平均 Total
平均年齡		55.2	38.9	50.1	50.0	51.0	47.9
排序		1	5	3	4	2	—
平均受教育 年數		7.3	10.9	8.3	7.7	9.6	8.9
排序		5	1	3	4	2	—

2. 班員對於不同產業類別經營特性之分析

為瞭解所有 129 人班員對於 5 種不同產業類別農業經營特性之認知程度，乃調查一般性的農業經營項目。在表 8 資料中，有 51.9% 樣本認為蔬菜類是經營利潤最低的產業，拉大第二水果類 (26.4%) 幾達 1 倍，而花卉類與蓮霧類甚低，相對地說，蓮霧類是最被看好的產業，花卉類亦是。在進入門檻的困難度方面，有 35.6% 樣本認為漁牧類存在難度最大，蓮霧類次之，而蔬菜類 9.3% 最容易，亦即農民要進入蔬菜產業最容易，相對上，退出亦最容易；而蓮霧類與花卉類的比例則為蔬菜類 2.2 倍以上，二者相近，概蓮霧類之困難度在產期調節技術與品質控制，而花卉類的困難度可能在產業規模效益、市場需求之預測

與產期產量的控制等。

農業產品的銷售是創造農業經營利潤的最主要來源(表8), 33.9%樣本認為水果類最難賣得好價錢, 亦即最不容易創造農業經營利潤, 還高過蔬菜類 (23.3%) 不少; 最好銷售的農產品算是蓮霧類, 才 3.9% 樣本表達不同意。實質上, 水果類常滯銷, 如柑橘、番石榴、芒果... 等, 而蓮霧則甚少發生類似滯銷現象, 而賣不出去。但是, 在加入 WTO 後, 將對台灣農業帶來重大衝擊之分析中, 32.6%樣本認為對於漁牧類的衝擊最大, 可能是牛肉、雞肉、豬肉(五花肉)等漁畜產品競爭不過外國的低價傾銷之故; 另外, 如水果類 23.2%、蔬菜類 22.5%與花卉類 17.1%相近, 倒是只有 4.7%樣本才認為將會對於蓮霧類造成最大的打擊。再深入調查未來各類別產業之競爭力, 則有更高的樣本 (53.5%) 認為漁牧類最難與國外力拚, 蔬菜類 22.5%與水果類 18.6%比例相近, 只有分別 4.7%、0.8%班員不看好花卉類與蓮霧類之未來發展, 尤其蓮霧類幾乎一致被看好, 是未來最具發展潛力的農特產品。

表 8. 樣本班員對於不同產業之農業經營特性之認知程度分析
Table 8. The perception of agricultural farmers groups members to the management of industry type

項目 Item	產業類型 Industry type	蔬菜類 Vegetables	花卉類 Ornamental plants	蓮霧類 Wax apples	水果類 Fruits	漁牧類 Fishery & livestock	平均 Total
	經營利潤最低	%	51.9	5.4	3.9	26.4	12.4
序		1	4	5	2	3	—
進入門檻最難	%	9.3	20.2	20.9	14.0	35.6	100
	序	5	3	2	4	1	—
創造利潤最難	%	23.3	18.6	3.9	33.9	20.3	100
	序	2	4	5	1	3	—
加入 WTO 後 衝擊最大	%	22.5	17.1	4.7	23.2	32.6	100
	序	3	4	5	2	1	—
未來最缺乏競 爭潛力	%	22.5	4.7	0.8	18.6	53.5	100
	序	2	4	5	3	1	—

3.班員對於不同產業類別之經營管理資源之需求

從產業發展之積極面來調查，以瞭解產銷班員對於不同產業類別之農業經營管理資源之需求程度，根據表 9，受調查樣本 33.3%認為花卉類經營業者最需要農業經營管理資訊，與居次位漁牧類（28.0%）較接近，其餘三類相近，不過與上述花卉、漁牧類差距甚遠。其中的蔬菜類 11.6%與蓮霧類 11.6%之比例雖相同，但意義不同，概蔬菜類之經營管理資訊較缺乏專業性，值得參考或借鏡者較少；而蓮霧類則可能較專業性，有效資訊來源有限，可供參考價值者少，故在“最需資訊”比例亦低，並非蓮霧類較不缺資訊之故。

在農業經營規模大小方面，樣本班員 53.4%認為漁牧類最需要“最大規模”，排行第一，比例甚高，與排行第二的花卉類（26.4%）高出一倍，其餘三項比例相近，但差距甚遠，可能因為漁牧類的經營需要較大規模，而且本要素亦並非技術或資本可以取代；花卉類亦類似，但蔬菜類、水果類與蓮霧類則是勞力密集或技術較密集之小規模產業，不易大規模經營之故。

在“最需經營管理才能”項目方面，花卉類列居首選（44.2%），漁牧類 22.5%，只其一半，與蓮霧類 19.4%相近，而排行居後之水果類、蔬菜類各為 10.8%、3.1%，則幾乎較少人同意一般水果或蔬菜類還需要較特殊經營管理才能，但首位的花卉類可能是因為種類、品種、技術與市場變化較大緣故。

最後，在那些產業類別最需要採用產銷班的組織模式來經營管理方面，五類比例差距不遠，最需者花卉類 26.4%與最低 10.2%之漁牧類相距一倍以上，其他三類相近。可能是這些接受調查的產銷班員已體認到農業產銷班對於今日農業經營管理之效益。不過，仍以花卉類 26.4%居首，可能認為台灣小規模花農，需透過產銷班以擴大經營規模，才易在國際市場競爭，至於台灣現行之蔬菜類（23.3%）、水果類（22.5%）與蓮霧類（17.8%）的小規模經營，仍然需要透過產銷班的共同運作，一起創造效益。

表 9. 樣本班員對於不同農業產業類型之經營管理需求比例

Table 9. The management needs of agricultural farmers group members to different agricultural industry type

需求項目 Item	產業類型 Industry type	蔬菜類	花卉類	蓮霧類	水果類	漁牧類	平均
		Vegetable	Ornamental plants	Wax apples	Fruits	Fishery & livestock	Total
最需資訊	%	11.6	33.3	11.6	15.5	28.0	100
	序	4	1	4	3	2	—
最需大規模	%	7.8	26.4	5.4	7.0	53.4	100
	序	3	2	5	4	1	—
最需經營管理才能	%	3.1	44.2	19.4	10.8	22.5	100
	序	5	1	3	4	2	—
最需產銷班	%	23.3	26.4	17.8	22.5	10.2	100
	序	2	1	4	3	5	—

整體而言，受訪樣本普遍不看好（61.2%）在加入 WTO 後的台灣農業前途之發展(表 10)，其中，非常不樂觀者竟有 15.5%，而認為影響不大（差不多）者亦有 24%，秉持樂觀態度者有 14.8%，其中，非常樂觀者僅 4.7%而已。如從非常樂觀…非常不樂觀各予 5…1 權值，平均權值 2.43（313/129），不及“差不多”（3）之中性看法，亦即一般農民對於加入 WTO 後之台灣農業發展前景，是負向，較悲觀的。

表 10. 受訪樣本對未來台灣農業前途看法

Table 10. The agricultural opinion of 129 farmers group members to Taiwan career of agricultural development in future

樂觀程度	非常樂觀	很樂觀	差不多	不樂觀	非常不樂觀	總計
人數	6	13	31	59	20	129
%	4.7	10.1	24.0	45.7	15.5	100

結 論

從本調查 129 人樣本資料，平均 47.9 歲偏高，多集中 41-50 歲之間；平均教育程度雖達 8.9 年，但以國小程度 44.2% 顯然偏高；在平均年度舉辦教育活動有 1.2 次尚可，但卻有 2 人表示從未開過班會，則不應存在。

至於農業產銷班員之農產品行銷途徑，卻只有 43.4% 參加農會的共同運銷，尚不及運送行口商的 65.1% 班員，顯示一半以上樣本對共同運銷並不看好，故在農場管理困境項目之銷售通路上，顯示 4.20 權值，僅次於資金之調度 (5.06) 與人力補足 (4.98) 之不易解決的困境。而在不同產銷班類別樣本對於不同產業類別之認知程度上，認為蔬菜類經營利潤最低 (51.9%)、進入漁牧類門檻最難 (35.6%)、創造水果類經營利潤最難 (33.9%)、加入 WTO 後對於漁牧類衝擊最大 (32.6%)，都是各調查項目中最高者，故高至 53.5% 農民認為未來漁牧類最缺乏競爭潛力。而在農業經營管理需求方面，認為花卉類最需充足資訊 (33.3%)、漁牧類最需擴大經營規模 (53.4%)、花卉類亦最需高級管理才能 (44.2%)、花卉類最需配合農業產銷班之共同運作 (26.4%)，漁牧類對於產銷班之需求則不重要 (10.2%)。

參考文獻

1. 行政院農業委員會.1998.台灣省八十七年度優良農業產銷班專輯.台灣省政府農林廳編印.
2. 李賢德.2000.農業產銷班利潤導向之企業化經營分析.P.85-113.農業產銷班企業化經營輔導研討會專輯.高雄區農業改良場編印.
3. 李謀監.1996.台灣農業產銷班成功營運模式之研究.台灣大學農業推廣學研究所博士論文.
4. 林淵煌.1994.農業產銷經營組織整合及輔導策略.P.1-5.農業產銷班工作手冊.行政院農業委員會編印.
5. 邱湧忠.1998.台灣農業產銷班整合之意義及目標.農訓雜誌.7 月號.中華民國農民團體幹部聯合訓練協會.
6. 倪葆真.2000.八十九年農業推廣成果.P.1-14.農業推廣文彙 45.中國農業推廣學會編印.
7. 陳昭郎、段兆麟、李謀監.1998.農業產銷班評鑑報告.台灣大學農業推廣學系.
8. 陳昭郎.1994.農業產銷組織之功能與運作.台灣農業.30(2):92-106.台灣省政府農林廳.
9. 陳昭郎.1991.共同經營組織成功運作之檢討.P.187-200.台灣農業經營研討會專輯.台中區農業改良場編印.

- 10.孫樹根.1999.計劃性輔導產銷班之成效.P.103-120.果樹產銷班企業化經營研討會專輯.高雄區農業改良場編印.
- 11.蔡宏進.1993.農民基層組織的原理與實務.農業推廣工作手冊(七).台灣大學農業推廣系編印.
- 12.蕭崑杉.1999.農業產銷班輔導理念.P.1-7.果樹產銷班企業化經營研討會專輯.高雄區農業改良場編印.

An analysis on the different management type of agricultural farmers groups in kaoh-ping area

Shyan-Dert Lee¹

Abstract

In this study, we discussed 5 industry management types of agricultural farmers groups (AFG) as vegetable AFG, ornamental AFG, wax-apple AFG, fruit AFG and fishery & livestock AFG.

In the worst of difficulty management, FLAFG owed 3 items for operational level, serious shock after jointing WTO and lack competitiveness, FAFG for creating profit, VAFG for general management, but WAFG for better business. As regards the farmers most need of management, FLAFG needs a large scale, OAFG for a plenty of information, operational ability and joint work with other AFGs, VAFG needs joint work together too, and WAFG has less needs.

Key words: agricultural farmers groups (AFG), agricultural management, industry type

¹Associate researcher of Kaohsiung DARES, COA, EY.