

高屏地區主要外銷農產品經營模式之研究

林勇信

本研究主要目的在探討高屏地區主要外銷農產品經營模式，運用 Porter 所提出的價值鏈觀念，及參考產業特性，發展成主要活動、次要活動及產業鏈結三大構面。並以此三大構面為基礎，發展出毛豆、文心蘭、火鶴花產業鏈中各單項能力或活動之 8 項中項指標及 40 項細項指標，依各細項指標對產業價值的貢獻程度，由小到大，分成 11 等級（給予 0~10 分），以平均值作為重要程度之排序。研究樣本以農糧署所提供毛豆、文心蘭、火鶴花外銷生產農戶名冊為基礎，研究方法採量化研究郵寄問卷調查法。

回收問卷經整理統計後毛豆、文心蘭及火鶴花各產業發展之價值鏈中項及細項指標對營運之重要程度及平均值依次如下：一、毛豆：合作機制 (8.65)、生產作業 (8.44)、人力資源 (8.30)、營運主體基礎架構 (7.90)、進料與出貨後勤 (7.85)、技術發展 (7.75)、行銷與銷售 (7.74)、外部關係網絡 (7.60)。細項指標以：產銷專區大面積企業化栽培(生產區完整性)9.10 最高；其次為產品專利權布局、農工契作的產銷合作模式（冷凍毛豆原料契約的實施）、冷凍蔬果工業同業公會的整合性組織，都達 8.90。二、文心蘭：行銷與銷售 (8.31)、外部關係網絡 (8.10)、進料與出貨後勤 (8.06)、技術發展 (8.04)、生產作業 (8.00)、人力資源 (7.67)、營運主體基礎架構 (7.63)、合作機制 (7.56)。細項指標以：行銷推廣之能力 9.25 最高；其次為生產過程之品質管理能力 9.00；第三為市場調查與需求動態之掌握能力，配銷通路之掌握能力，採後處理、分級包裝、加工技術創新之能力達 8.75。三、火鶴花：行銷與銷售 (8.28)、技術發展 (8.17)、外部關係網絡 (8.10)、進料與出貨後勤 (8.06)、生產作業 (8.00)、人力資源 (7.67)、合作機制 (7.63)、營運主體基礎架構 (7.58)。細項指標以：行銷推廣之能力 9.25 最高；其次生產過程之品質管理能力 9.00；第三為市場調查與需求動態之掌握能力，配銷通路之掌握能力，採後處理、分級包裝、加工技術創新之能力達 8.75。

依據研究結果提出以下討論與建議：一、毛豆產業各產業價值鏈在產業發展中的重要程度，產銷專區大面積企業化栽培(生產區完整性)9.10 最高，其次為產品專利權布局、農工契作的產銷合作模式（冷凍毛豆原料契約的實施）、冷凍蔬果工業同業公會的整合性組織，都達 8.90。這些是建構在以冷凍蔬果工業同業公會為中心體，整合搭配豆農代表、生產農戶等衛星農戶的中心場與衛星農戶之組織性架構，達到企業化經營規模。與目前推動的小地主大佃農、農業經營專區、中衛計畫相當類似，值得作為標竿。然而外銷切花產業的文心蘭與火鶴花雖有整合性組織，但未成為強有力的整合運作平台，因此業者寄望政府能投入較多資源提供協助。由於外銷毛豆產業在整合性組織（冷凍蔬果工業同業公會）發揮整合功能後，提升外銷毛豆整體產業價值鏈的效益。建議強化外銷切花的整合性組織及功能，對於拓展國外市場具有較宏觀的視野及一致的規範與做法，以降低成本與提高效率提升競爭力。二、文心蘭與火鶴花產業各產業價值鏈在產業發展中的重要程度頗為相似，以行銷推廣力，生產過程之品質管理及市場調查與需求動態之掌握、配銷通路之掌握，採後處理分級包裝加工技術創新等能力為主。因此政府在輔導各縣市主要花卉產區設立產業聚落型生產專區，雖然有建立市場導向產業經營體系、推動環保節能生產品質管理制度、輔導產業創新，刺激國內外消費、改善貯運技術，提昇集貨作業效率、建立產業產銷資訊平臺，開拓市場等五大設立目標。建議可考量產業特性、

現有資源及參考研究結果排定先後次序。三、本研究調查過程發現除探討毛豆、文心蘭及火鶴花在外銷作業時各產業價值鏈活動之現況之外，建議未來之研究者應該再加入因應未來產業發展時對各產業價值鏈之需求強度進行調查，以強化未來輔導工作內容。