

5. 人力資源策略：除已規劃之農場實習、專業訓練外，可以透過產銷班或協力中心廠、試驗改良場加強現場診斷技術指導，提升經營管理能力。
6. 行銷資源策略：未來應該加強突顯產品特色，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。
7. 目前這 49 名學員需求，已透過回收問卷彙整，未來可依其栽培作物分組繼續列入追蹤與輔導，並依其需求提供資源或轉介相關輔導單位。

生產者實施產銷履歷經營效益之研究～以高屏地區為例

林勇信

由於，實施「產銷履歷制度」對環境、消費者都有實質正面的效益，然而對生產者而言不僅將多付出驗證費用、填寫各項紀錄所花費的時間、人力等成本，還需承擔在生產過程有關品質、產量的風險，以及在通路、售價上能否反應投入成本等不確定性因素。因此，希望藉由本研究分析實施「農產品產銷履歷制度」的生產者在資源的投入下，對於經營效益的影響程度，進而提供輔導單位參考，以提升「農產品產銷履歷制度」之推廣效益。

本研究以台灣農產品安全追溯資訊網下載高屏地區已實施產銷履歷之重要果樹產銷班名冊(蓮霧、印度棗、木瓜、芒果及鳳梨)計 96 班，636 名班員為基礎，每班抽樣 3 名，計 288 名。調查以郵寄問卷為主寄出 288 份，共回收 173 件，回收率 60.1%，剔除無效問卷 8 件，有效問卷計 165 件。

研究結果發現：參加產銷履歷驗證制度的動機以「有利內銷及銷售更有保障與效率」最高，其次「迎合市場消費趨勢」，第三為「有利出口及檢疫問題」。多數受訪者認為實施產銷履歷後各項主要生產費用投入成本差異不大，但農藥費用及肥料費用有 4 成左右受訪者認為成本增加較多。而產品之產量、品質、售價、通路、品牌、商譽及整體利潤等經濟效益的比較，近 4 成受訪者認為商譽有增加效益，至於產量則效益不大。在非財務性經濟效益方面，超過 4 成受訪者認為能有效增加「農耕技術」、「人際網絡拓展」。在經費繼續補助下有 78.8%受訪者會繼續實施產銷履歷，21.2%不會繼續實施。在沒有經費補助下有 36.4%會繼續實施產銷履歷，63.6%不會繼續實施；會繼

續實施之主要原因為「有利內銷及銷售更有保障與效率」(90%)，其次「迎合市場消費趨勢」(78.3%)，「有利出口及檢疫問題」(65%)；不會繼續實施之主要原因為「達不到預期效益」(72.4%)，其次為「驗證費用過高」(69.5%)，「報酬率低」(41.9%)。

討論與建議：

1. 農民參加產銷履歷之主要動機還是以拓展產品之內外銷通路、解決防檢疫問題、迎合消費者需求為主。因此，消費者消費習性會影響農民是否落實產銷履歷。
2. 由研究結果顯示農藥及肥料等成本有增加，可能與近年肥料價格上漲，及推薦防治藥劑防治效果不佳以致增加防治次數與劑量導致成本增加。因此問卷設計應調查其施用量與次數。
3. 研究結果顯示受訪者認為在產品的品質、售價、通路及商譽等經濟效益方面大都感覺較實施產銷履歷前有提升。但產量無明顯效益可能是因為近年天然災害較多有關係。
4. 在非經濟性效益方面，受訪者感受實施產銷履歷後效益在耕作技術、職場環境品質，有顯著提升，對個人健康助益良多。
5. 在沒有補助經費下，多數生產者不再繼續實施產銷履歷，顯示實施產銷履歷所帶來的效益，總體而言多數無法攤平驗證成本與作業改變所帶來的不便。
6. 另外有少數驗證費沒接受補助而採自費的生產者，因為有效區隔一般農產品及拓展通路。因此，實施產銷履歷所帶來的效益，遠大於所付出的驗證費用，這些在芒果外銷、蓮霧、印度棗直銷的生產者皆有例可證。
7. 不願繼續實施產銷履歷的生產者主要是受限於產品、通路未能有效發揮產銷履歷所帶來的效益。
8. 生產者實施產銷履歷，驗證費至 98 年仍全額補助，而且班組織運作強的產銷班也提供相關輔導與協助，因此由受訪者的回答顯示：投入成本的增加並沒有想像中的多。反而，能掌握機會開拓商機的生產者會有更多的獲利機會。因此，生產者的決心與策略會影響其獲利，進而影響其是否繼續實施產銷履歷的意願。
9. 消費市場也要營造有利於產銷履歷商品的環境，使消費者方便購買，為生產者創造價差增加收益，才能繼續實施產銷履歷，提供健康優質安全的農產品。
10. 本研究因限於人力物力因此無法將轄區所有已實施產銷履歷的生產者進

行全面調查，以致部份作物回收問卷太少(鳳梨僅有 8 份)，分析時難免有所偏誤，無法一窺全貌。後續研究者在財務性效益方面也儘可能有品項、單價、數量的紀錄，更能反應變動的原因(如成本增加是原物料的上漲，或操作流程的改變)。而研究過程除發放問卷外應搭配訪談，進一步發掘背後的影響原因。

高屏地區社區休閒農業資源調查與應用之研究

陳明昌

本計畫以高雄縣內門鄉之木柵社區與屏東縣高樹鄉之新豐社區做為研究題材，調查試區之休閒農業資源、居民對於發展休閒農業之認知與意願、遊客滿意度及如何應用資源設計體驗活動，進而發展社區休閒農業。

研究採資源盤點及問卷調查方式進行，共計發出 160 份調查問卷，樣本採分層隨機取樣方式，刪除 24 份填答不完整之廢卷，取得有效問卷數 136 份，有效率 85%，分析方法研究採描述性統計(descriptive statistics)方式。

研究結果顯示，社區居民對社區休閒農業的認知程度很高，對於社區發展休閒農業需要之人力、物力亦願意支持配合辦理。兩個試區各有不同民情風俗及產業特色，環境景觀亦不相同。依據內門鄉及高樹鄉兩鄉之產業特色及自然生態資源，應用社區之農業休閒資源，分別設計與農業產業文化與自然生態兩種不同類型之體驗活動。

社區休閒農業的發展，除了提供遊客的需要之外，亦需考慮到區內居民的經濟效益，也就是要導入休閒產業，提高區內的經濟活動，才能確保社區休閒農業的永續發展。因此，適度的設立休閒農場及引進餐飲業甚至於旅館(民宿)實為必要之措施，再結合區內特色產業、人文及自然生態資源，以推動社區休閒農業之發展。

洋蔥產銷履歷績效之評估

蔡文堅

研究結果：產銷履歷驗證對洋蔥生產者而言支出增加，惟產地價格卻無差異，所以就財務面來講是無效益的。就消費者而言可買到安全可追溯的產銷履歷驗證洋蔥產品是有效益的。驗證的產銷記錄及內外部的稽核流程，提昇農民企業化經營管理的基礎是有效益的。驗證過程中改良場的輔導及驗證單位的稽核可促進班員的學習成長，提高經營管理的能力及觀念的改變。

所以未來應加強產銷履歷農產品的市場行銷推廣，讓消費者對產銷履歷