

高屏地區有機生產者產銷經營之研究

林勇信

本研究主要目的在探討高屏地區有機農特產品生產者之農場經營類型、產品主要銷售型態及經營過程中所面臨的問題。

樣本以農糧署所提供 2010 年第二季驗證合格有機栽培農戶名冊中高屏地區共計 143 戶為基礎，研究方法採量化研究郵寄問卷調查法，共回收有效問卷 56 戶，問卷回收完成率達 39.16%。研究結果發現：

受訪農戶以專業農為主占 76.8%；經營土地 58.9%自有，42.1%承租，承租土地以台糖土地最多；種植作物以蔬菜最多，其次為果樹。在投入有機生產之動機：以關懷大地生態占 71.4%最多，其次為健康因素占 69.6%。農場經營型態：以家庭農場最多占 83.9%。產品銷售型態以農民市集最多占 51.8%，其次為農場購買 46.4%，網購則有 35.7%。經營上所面臨的主要問題以：成本高 73.2%、天然災害無法掌握 64.3%、病蟲草害控制不易 57.1%分占前 3 名。而收入不穩定、產品滯銷等經濟面問題反而不是主要原因，可能與投入有機生產的主要動機以關懷大地生態、健康因素為主有關，對收入較不在意。另外，因慈心有機農業發展基金會，對通過驗證的的產品有里仁事業股份有限公司的行銷體系協助銷售，較不擔心銷售問題。在知識或技術經驗取得管道：以參加農業試驗改場或學校等學術團體訓練為主，其次為自我學習或摸索。未來是否會繼續從事有機農業：有高達 82.1%會繼續，但會鼓勵其他人從事有機農業僅有 64.3%。

依據研究結果提出以下建議：目前轄區有機生產戶除畜試所恆春分所、台糖公司、香蕉研究所等公部門或公司法人外，大都為家庭農場小農經營之生產型態。其中雖也有組成產銷班但因內部成員經營動機不一，因此未能有效整合生產技術及銷售，以致無法發揮其效益。因此進一步建構示範性產銷模式有其必要性。其次由於大部分經營體較小，供貨品項數量有限，因此在銷售通路上農民市集占較高比例，這可能因為較適合市集形式銷售，顯見近年推動的農民市集漸具成效為小農建構新通路。此外消費者至農場選購的比例也不低，因此建立口碑行銷以誠信為賣點對銷售有很大的幫助。另外，與學校團膳合作之機制所占比例則較少，推測可能與占多數的小農經營者未能整合，以致無法滿足供貨需求，而有接單能力之產銷班亦不多有關。由於有機生產農戶經營者因參與有機生產動機不一、經營類型差異大，而占整體有機生產戶較高比例的小農，與少部分但動輒數 10 公頃的大農場如何競爭與合作將是推動有機產業在輔導上需考量的重點之一。