

瓜果類蔬菜 青年農民經營管理效能調查

農試所技服組 黃淑華 施碧怡

一、前言

台灣農業面對全球經濟情勢與市場環境變遷，經營管理能力已和技術能力同等重要，因此提升農民農業經營管理能力，為產業發展極為重要之課題。為了解青年農民之經營管理輔導需求，本研究係以種植瓜果類蔬菜農民為研究對象，探討18~45歲之青年農民從事瓜果類蔬菜栽培之經營管理需求進行調查分析，以建構瓜果類蔬菜經營管理能力檢核，期能提升農民經營管理效能，作為農民學院或農政與推廣輔導單位擬訂產業輔導諮詢策略之參考依據。

瓜果類蔬菜種類眾多，泛指西瓜、甜瓜、胡瓜、絲瓜、南瓜、冬瓜、扁蒲、越瓜及梨瓜等，主要栽培面積介於30,000~42,000公頃之間，約佔全台蔬菜生產面積20%。至於農業經營管理能力，依Rougood等人(1998)的見解，係指個人擁有可讓農場事業或農業經營適應環境變遷而得以繼續成長發展，並有效進行問題解決與掌握機會的技能或執行相關工

作任務的能力。是故本研究著重於探討青年農民對於瓜果類蔬菜生產，所必需具備之技術能力與經營管理能力，並將經營管理能力涵蓋項目介定為：生產、行銷、人力資源、創新研發、財務與事務管理等六大構面。

二、研究設計

研究問卷係經小組共同討論及預試後修改而來，經信度檢證分析Cronbach's Alpha值達0.931，達可信程度。調查工具係經小組討論後擬定自編問卷，問卷項目包括：1.基本資料，2.經營管理能力認知與輔導需求，3.經營管理概況等三部份。

研究對象鎖定為102年迄103年9月間曾種植瓜果類蔬菜之青年農民，限定農民年齡為民國57年次至85年次，共計全部發放問卷99份，計回收67份，扣除年紀超過45歲、種植番茄非屬瓜果類、資料不完整、及重覆填寫等計13份無效問卷，共計回收54份有效問卷，問卷回收率為54%。有關瓜果類蔬菜經營管理能力之能力認知評估，係以「非常不足夠」（1分）、「非常足夠」（5分）做5等級意見陳述；有關瓜果類蔬菜經營管理能

作者：黃淑華助理研究員
連絡電話：04-23317456

力之輔導需求，係以「非常不需要」（1分）、「非常需要」（5分）5等級意見陳述。

三、瓜果類蔬菜青年農民經營管理能力認知與輔導需求

(一)受訪者基本資料

受訪者性別以男性最多，佔92.6%。教育程度以大專為最多，佔63.6%。約有87.3%比例為非農業相關科系畢業。約有83.6%為農家子弟。約有56.4%為獨資經營，41.8%為家族經營。經營瓜果類蔬菜青年農民平均約為35歲，平均務農年資為6年。平均經營面積為0.79公頃；主力瓜果類產品以哈密瓜/美濃瓜為主，約佔52%；其次為小黃瓜與苦瓜。70.4%經營者以慣行栽培，83.4%以設施栽培為主。設施栽培平均生產面積為0.63公頃；通過吉園圃標章者約有61.1%。59.3%之受訪者未有瓜果類蔬菜自有品牌，有65%之受訪者曾經參加蔬菜生產經營相關訓練課程，52%之受訪者曾經參加農民學院課程。

(二)經營管理能力認知與輔導需求分析

受訪者對於瓜果類蔬菜經營管理能力認知部份，以「農產品安全採收期(農藥使用安全管理)」平均數為3.76，顯示受訪者認為農產品安全採收期之自我認知達足夠程度。而在「廣告媒體運用」、「產品網路行銷」等項

目，其平均數為2.07，顯示受訪者對於農產品廣告與行銷等項目自我評估能力為不足夠之情形。其次，對於瓜果類蔬菜經營管理輔導需求部份，以「產品網路行銷」、「品牌建立」等項目，其平均數分別為4.20、4.22，顯示受訪者對於此2項的輔導需求達「需要」程度。由上所述，受訪者對於產品銷售與品牌建立等議題，極需進行深入的產業輔導。

為整體了解受訪者對於瓜果類蔬菜經營管理能力認知與輔導需求，本研究經問卷整理分析，受訪者對於六大構面之整體看法，由表一可知，受訪者對於瓜果類經營管理之「生產構面」能力認知此項，呈現較高之平均值(3.06)，表示其對瓜果類生產之自我認知能力達中度程度(1為非常不足夠、5為非常足夠)。其次在知能需求部份，受訪者對於「行銷構面」及「創新研發構面」2項，呈現需要程度(分別為4.07與4.00)(1為非常不需要、5為非常需要)，顯示對於青年農民輔導應再增強農產品行銷與創新研發之能力。

為了解瓜果類蔬菜經營者在農業經營實務操作上，最重要或成功關鍵因素為何，本研究以複選題題項，至多選2項

表一、受訪者對於瓜果類蔬菜經營管理構面分析

瓜果類蔬菜經營管理能力 認知與知能需求構面	能力認知		知能需求	
	平均值	標準差	平均值	標準差
生產構面(12項)	3.06	0.55	3.84	0.71
行銷構面(6項)	2.45	0.79	4.07	0.71
人力資源構面(3項)	2.83	0.71	3.70	0.86
創新研發構面(4項)	2.29	0.87	4.00	0.81
財務構面(4項)	2.56	0.80	3.83	0.94
事務管理構面(4項)	2.66	0.69	3.85	0.86

方式，藉以了解詢問者認為之成功關鍵因素為何。研究結果顯示，瓜果類蔬菜經營者，認為最重要或成功關鍵因素為「生產技術」與「行銷管理」2項，分別佔86.5%與71.2%。認為目前最欠缺及最想加強的技術項目亦為「生產技術」與「行銷管理」2項。

四、結論與建議

綜合以上結果，瓜果類蔬菜農民之受訪者，認為「農產品安全採收期」之自我認知已達足夠程度，顯示受訪者對於農產品安全採收問題之自我知覺較為足夠，如有後續研究者，建議可再深入針對不同栽培作物類別之受訪者進行分析，或可從中了解不同栽培蔬菜類別之青年農民對於農產品安全採收議題之自我能力認知差異，進而從中了解如何強化青年農民對於農產品自田間栽培至安全採收的整體概念。其次，青年農民在「廣告媒體運用」與「產品網路行銷」等2項問項中，其平均數為所有問項中最低值，僅達2.07，顯示受訪者對於「農產品廣告與行銷」等項目自我評估能力為不足夠之情形。此現象亦顯示於受訪者對於瓜果類蔬菜之「產品網路行銷」與「品牌建立」等輔導需求，為所有問項中的最高值，達需要程度(4.20)。顯見瓜果類產品雖較一般短期蔬菜具耐貯藏特性，惟受訪者對於產品網路行銷與品牌建立等議題，仍欠缺實務經驗，極需進行深入的產業輔導。

由研究結果可知，青年農民的教育程度普遍提高(63%為大專程度)，其知

識能力與變通能力均較一般農民提升，故在農產品行銷與創新研發的輔導需求上亦表現較高需求，尤其當前面臨農業生產環境的變動，如何能滿足青年農民所需之行銷與創新研發需求，值得再深入進行探討。

其次，在農業經營實務操作上，受訪者認為最重要或成功關鍵因素，分別為「生產技術」與「行銷管理」；而受訪者認為最欠缺及最想加強的技術項目，亦同為「生產技術」與「行銷管理」。顯示，在農業經營實務上，青年農民仍舊面臨長久以來既存的共同問題「產銷如何平衡」，是以日後在進行青年農民經營輔導時，應再深入此類實務技術。綜合以上結論，受訪之瓜果類蔬菜青年農民對於農產品安全採收問題之自我知覺較為足夠，在「農產品廣告與行銷」之自我評估能力顯示缺乏情形，對於瓜果類青年農民之輔導，應再強化「產品網路行銷」與「品牌建立」等項目，以滿足瓜果類青年農民之輔導需求。其次，在農業經營實務操作上，「生產技術」與「行銷管理」仍為瓜果類青年農民所欠缺及最想加強的技術項目，顯見農產品之生產與行銷仍為青年農民在農業經營上無可取代的輔導需求。

五、參考文獻

Rougood, C. W., Trip, G., Huirne, R. B. M., & Renkema, J. A. (1998). How to define and study farmers' management capacity: Theory and use in agricultural economics. *Agricultural Economics* 18:261-272.