



臺東百大青農

經營型態與農產銷售之分析



文、圖 / 陳振義

前言

為有效吸引並輔導有志青年返鄉從農成為農業生力軍，前農委會於 102 年起推出「吉時從農、青春逐夢」百大青農輔導計畫，共分為農糧、漁業、畜牧及林業等 4 類經營類別，每年遴選 100 名青年，提供 2 年個案陪伴與產銷經營、設施設備及低利貸款等專案輔導，所屬各區改良場所提供的百大青農生產技術、行銷、財務、研發、智財、組織與資訊化等支援，透過農糧署配合設施設備補助、農金局優惠低利貸款等各項協助措施，讓青農經營穩健成長，創新加值並持續擴大規模，成為小農生產典範，並活絡臺灣農業發展。於 111 年第 6 至第 7 屆評選辦法修正為，遴選者皆需為從農楷模典範，團體組調整人數為 2 至 4 人，且保留不全額錄取的機制，選出的每位成員在團體中都有重要核心角色，同時依青年農民經營發展需求評估，提供技術輔導、國有耕地承租、青年從農創業貸款等措施，安排財務、行銷相關課程培訓，提升整體青農競爭力，塑造農業新標竿。

研究方法

本場自 102 年起推薦轄區之青農參加百大青農輔導評選活動，入選分別為第 1 屆 6 人、第 2 屆 6 人、第 3 屆 5 人、第 4 屆 7 人、第 5 屆 5 人，1-5 屆總計入

選 29 人；第 6 屆有 3 人及第 7 屆個人組 3 人團體組 3 人共 9 人，總計 38 人。本文為瞭解第 1 屆至第 5 屆百大青農於輔導後的經營概況，包括產業類型、經營規模及模式、產業型態、農產品主要銷售管道以及經營管理中所面臨的主要困難等，於 113 年 8 月設計簡易問卷，並以 Google 表單讓第 1 屆至第 5 屆百大青農填寫，總計收回 27 張有效問卷、1 張無效問卷，回收率達 93.1%，並採用「敘述統計」方法分析。

分析結果

(一) 產業類型：

回收 27 張有效問卷統計顯示，目前經營類型中以經營果樹類有 10 人占 37%、稻米有 4 人占 14.8%、蔬菜有 2 人占 7.4%、雜糧有 2 人占 7.4%、特用作物 1 人占 3.7%、兼具經營果樹、雜糧、稻米或蔬菜的青農占 29.7%，如圖 1。青農經營作物的類型與臺東地區的農業概

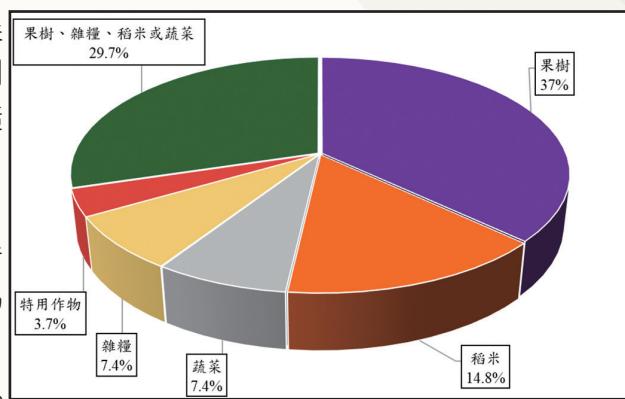


圖 1. 臺東百大青農經營作物別比例

況及市場需求相似。

(二) 經營規模及模式：

在經營規模及模式上，青農單純經營自有耕地有3人占11%（平均2.3公頃/人）、租賃土地經營者有3人占11%（平均4.3公頃/人）、自有耕地十租賃土地者有13人占48%（平均5公頃/人）、自有耕地十契作者有3人占11%（平均15.7公頃/人）、租賃土地十契作的有4人占15%（平均13.5公頃/人）、自有耕地十租賃土地十契作的青農有1人占4%（平均40.2公頃/人），如圖2。顯示青農耕作農地的取得來源為多方性，其中以租賃土地為主要的經營模式，大多數青農依賴租賃土地來進行農業生產，因初期投資較小，風險較低，租賃模式靈活，能降低資金壓力，但也面臨租約到期或價格波動的風險。另外，有一部分青農已經透過購地或繼承來擁有自己的農地，擴大經營自主性。建議青農根據自身資金狀況和市場需求，評估不同土地經營模式的優缺點，選擇最適合自身情況的經營方式，提升經營效率，進一步探索創新型農業合作模式，如社

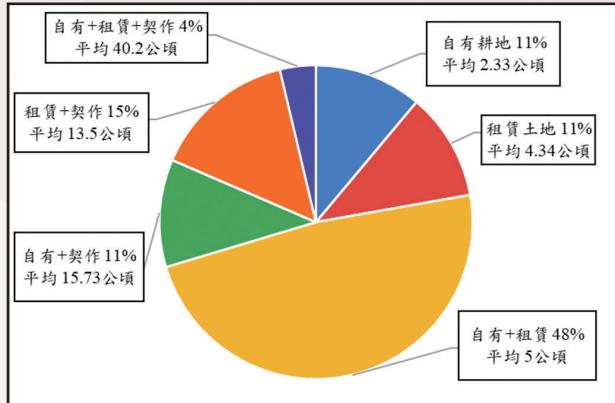


圖 2. 臺東百大青農經營規模及模式分析

群支持型農業（CSA），以提高青農的收益與生產安全性。

(三) 產業型態：

日本所謂農山漁村的六級產業化，係指農業生產（一級）X 農產加工（二級）X 直銷（三級）的產業發展模式，其特點為發揮相乘綜效，且不能偏廢任何一級。在百大青農產業型態調查結果，其中以一級產業（農業生產）最多有13人占48.2%、二級產業（農業加工）只有1人占3.7%，如圖3。兼具一級X二

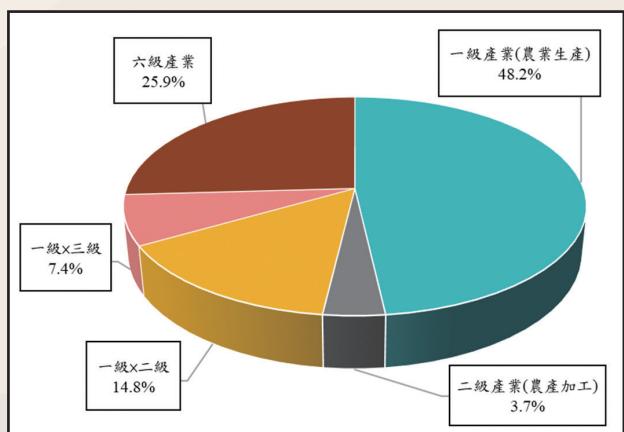


圖 3. 臺東百大青農經營產業型態比例

級產業有4人占14.8%、一級X三級產業有2人占7.4%、六級化產業有7人占25.9%，顯示農業經營多樣化。一級產業占48.2%，表示大多數青農專注於直接的農業生產，但利潤空間相對較小，青農更需面對氣候變化、病蟲害等挑戰。二級產業僅占3.7%，指純粹經營農產品的初級加工，顯示青農在傳統農業與現代產業之間的轉型意圖，加強二級產業的發展，有助於提升農產品的附加價值，青農可考慮進行品牌化及產品差異化。六級化產業占25.9%，表示部分青農對



於農產品的生產、初級加工及銷售品牌建立的重視，也意識到農產品附加價值的重要性，並希望透過多元化發展增強市場競爭力。建議青農應隨著消費者對健康與環保的重視，除了一級生產安全農產品外，二級初級加工可提升產品價值，農業六級化產業具有良好的發展潛力，青農可探索多樣化經營，如體驗農業、生態農業或休閒農業等。

(四) 農產品主要銷售管道：

百大青農目前農產品主要銷售管道，其中以自產自銷最多 12 人占 44.4%、拍賣市場 1 人占 3.7%、自產自銷十行口有 2 人占 7.4%、自產自銷十拍賣市場有 2 人占 7.4%，自產自銷十電子商務平台有 6 人占 22.2%、自產自銷十拍賣市場十電子商務平台十行口有 4 人占 14.9%，如圖 4。其中亦有兼具

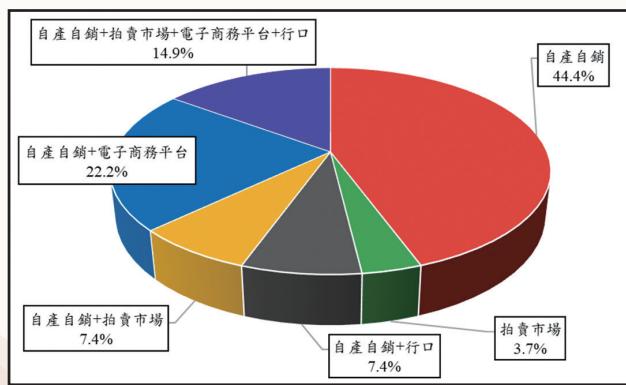


圖 4. 臺東百大青農農產品主要銷售管道比例

自產自銷或擁有自創品牌及電子商務平台的青農，顯示青農銷售管道多樣化。分析結果，農產品自產自銷占最大比重 44.4%，顯示青農對於直接銷售的重視，不僅能確保產品的新鮮度，還能增強與消費者的互動，建立品牌忠誠度，青農

可以採用這種模式獲得較高利潤，並透過社交媒體等工具進行宣傳，吸引更多顧客。在科技時代電子商務的比重逐漸上升，反映出青農積極利用網路銷售的趨勢，使他們能夠擴大市場範圍，找到更多潛在消費者，並滿足年輕消費者對便捷購物的需求。銷往拍賣市場占比較小，代表著青農對於大型批發市場的依賴性較低，或是他們偏向小範圍、高品質的市場策略。行口銷售的也相對較低，顯示青農較少以這一傳統銷售管道行銷，推測可能與銷售資訊不夠透明有關。另外，銷往超市的人數最低僅 2 人，可能與大型零售市場品質與供貨要求、相關規範及價格壓力等因素有關。建議青農可以思考如何提升產品的競爭力，並尋求如何與這些平台的合作機會，拓展多管道銷售網路，以提高銷售效益和品牌知名度，持續壯大發展。

(五) 經營管理中主要遇到困難：

調查臺東百大青農目前經營管理中主要遇到困難，以氣候與天然災害項目占最多 28%，其次為資金短缺 20%、勞動力不足 19%、市場銷售困難 15%、技術支持不足 7%、政策資訊不足為 7% 及其他 4%（包括加工品產出及媒合、生產設備不足、鳳梨釋迦外銷情勢及嚴重缺工）等，如圖 5。其中不少兼具有 2-4 項困難，以氣候與天然災害占比最多，為最主要的困難，顯示青農對異常氣候變化的高度敏感性，自然災害的頻繁發生嚴重影響產量和品質，因此，強化作物風險管理、鼓勵投保農業天然災害保險和加強災後復育能力將成為重點，農

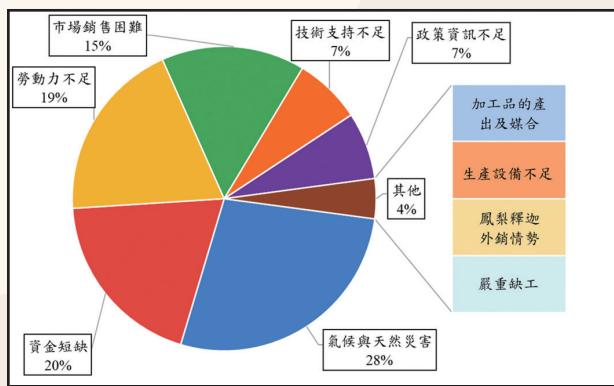


圖 5. 臺東歷屆百大青農主要遇到困難比例

業經營需要相對穩定的資金支援，資金短缺為青農在擴充設備或改良生產過程中可能遇到的財務瓶頸，建議尋求農金署優惠低利貸款適時化解困境。

另外，勞動力不足源於農村人力老化或不足，年輕人不願意從事體力勞動，導致青農在農忙季節無法尋找到足夠的人力支援，建議青農採用以團體合作、引入新技術或機械化管理以減少人力需求，是未來解決的方向。另外，市場銷售困難顯示青農在市場拓展與產品行銷方面需再加強，意味著青農對市場資訊不足或缺乏行銷方法，建議應積極參加行銷培訓以提升銷售能力，技術支援的不足可能限制了效率和生產力。本場可提供更專業的技術輔導與培訓，有效提高青農的生產技術與管理。政策資訊的缺乏可能使青農無法充分利用政府資源或補助，建議青農團體之間應加強分享政策宣導，提高青農的資訊獲取能力。除了上述主要困難，還包括加工品產出及媒合、生產裝置不足、鳳梨釋迦外銷情勢及嚴重缺工等問題，這些具體困難可透過政府相關政策和資源措施來解決。

輔導方向

基於以上分析，未來本場將著重於加強對百大青農的技術指導和市場資訊的傳遞，尤其是針對果樹和蔬菜的現代經營技術和市場動態，鼓勵青農之間的經驗分享、資訊傳遞與異業合作，提升整體農業生產的效率和附加價值，促進青農的可持續發展和農業的轉型升級。另外，日後對於青農的輔導重點將朝技術培訓、市場資訊分享及資源整合等方面，以幫助他們提升經營能力，實現農業的轉型升級和可持續發展，鼓勵青農在經營上進行創新，善用現代科技，以增強其競爭力和市場適應能力。

結語

本次針對本場輔導第 1 屆至第 5 屆百大青農的調查，深入剖析了青農在產業型別、經營規模、產業型態、農產品主要銷售管道以及經營管理中所面臨的主要困難。青農的經營模式多樣，許多青農選擇從事一級產業，顯示出對基礎農業的重視。在經營規模上，自產自銷的比例高達 56%，表示青農在市場控制與品牌建設上的潛力，對市場資源的依賴。然而，調查中亦發現青農們在經營管理中面臨若干挑戰，如氣候與天然災害、資金短缺及勞動力嚴重不足等問題，這些困難阻礙了青農的可持續發展。未來，需要在政策支援、資金融資、栽培機械化及技術指導全方面強化輔導，以協助青農提升經營能力，克服困境，並促進產業全面轉型與升級。