



臺東百大青農經營效益分析



文、圖 / 陳振義

前言

本場前已針對轄區第 1 屆至第 5 屆百大青農，調查其在產業類別、經營規模、農產品銷售管道，以及經營管理等方面臨的困境，顯示青農的經營模式多樣，多選擇從事一級產業。以自產自銷為主達 56%，具備市場與品牌競爭潛力，並依賴市場狀況挹注資源。然而，青農也面臨若干挑戰，如氣候變遷、天然災害、資金短缺，以及勞動力不足等問題，阻礙其持續穩定發展，極需強化政策、資金融資、栽培機械化及技術輔導支援，促進其全面轉型與產業升級。本篇接續分析百大青農於農業經營效益情形，藉以針對需求提出輔導策略，提升其整體生產效益及附加價值。

調查與分析方法

本場自 102 年起推薦轄區之青農參加百大青農輔導評選，獲選第 1 屆 6 人、第 2 屆 6 人、第 3 屆 5 人、第 4 屆 7 人、第 5 屆 5 人，總計入選 29 人。本文即為分析第 1 屆至第 5 屆百大青農於輔導後的經營概況，包括農業經營年營業額、經營成長率、青農貸款以及還款等情形，113 年 8 月發放簡易問卷，於 Google 表單讓青農填寫，總計收回 27 份有效問卷，回收率達 93.1%，並採用「敘述統計」法分析。

青農經營收益分析

(一) 營業額：

調查結果，年度營業額達 1,500-

2,000 萬元者 1 人、500-1,000 萬元者有 2 人、100-500 萬元有 13 人、100 萬元以下則有 11 人，如圖 1。顯示多數青農營收主要集中在 100 萬 -500 萬元或以下。從調查統計資料顯示，影響收入因素，包括經營面積大小、市場銷售困難、技術支援不足、資金短缺、勞動力不足、天然災害及政策資訊不足等。建議或可加強引入新技術、專業訓練課程培訓(圖

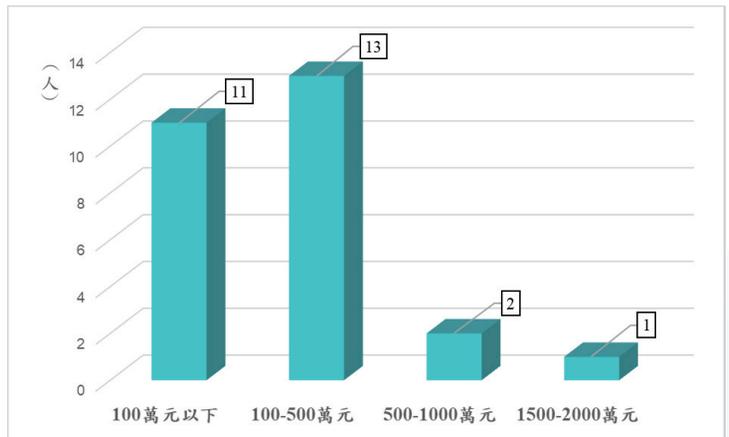


圖 1. 臺東百大青農年營業額



圖 2. 青農藉由培訓增強栽培技術，是獲利提升的基本功。

2)、參加合作社等方式強化競爭力，並改善市場行銷通路及創新產品研發，以提升產品附加價值。

(二) 營業額成長率：

調查 27 位百大青農農業經營其年營業額成長率，50%以上者 2 人(占 7.4%)、31%-50% 1 人(占 3.7%)、21%-30% 2 人(占 7.4%)、11%-20% 3 人(占 11.1%)、5%-10% 9 人(占 33.3%)、無成長者則有 9 人(占 33.3%)、負成長者 1 人(占 3.7%)，如圖 3。顯示部分青農雖然有良好的營收成長，但部分青農營業額成長相對緩慢或沒有增長。依資料顯示，如面臨天然災害頻繁，導致產量減少、市場銷售困難、生產設備不足等原因所致。建議從加強市

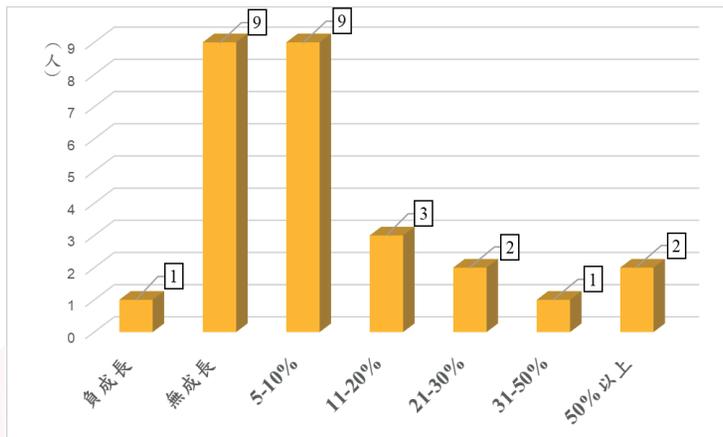


圖 3. 百大青農營業額成長率



圖 4. 青農行銷技巧的不斷累積，有助於營業額的成長。

場行銷技巧(圖 4)、產品差異化、改善產品品質與創新加值、善加應用各類資訊平臺及加強災害復耕技術等，以拓展銷售管道，並積極導入機械化栽培降低生產成本等著手改善。另外，鼓勵青農加入各類合作社團體分享資源和技術，也能消除單打獨鬥的弱勢。

(三) 青農貸款分析：

調查百大青農申請青農貸款情形，有 6 位青農(占 22.2%)無任何貸款，顯示經濟狀況較好，無需依賴外部資金支援其農業經營。有 2 位青農(占 7.4%)申請 100 萬元以下的貸款，反映部分在小量資金應對日常開支或小額投資需求，其對風險僅有較低承受能力。申請金額在 100 萬元至

300 萬元之間青農有 10 人(占 37%)，是最大的一個群體，其在農業經營或提升生產力上具有較強需求，貸款用於購買或更新機械設備，有助於效率提升或擴充經營規模等。申請 300 萬元至 500 萬元的有 6 人(占 22.2%)，而申請 500 萬元至 1,000 萬元的有 1 人(占 3.7%)，貸款需求用於進行大型機具的購置或較大規模設施設備修繕等，以提高產值和加強市場競爭力(圖 5)。

另有 2 位青農(占 7.4%)申請 1,000 萬元以上的高額貸款，凸顯其對於農業經營的雄心與企圖。整體上，青農貸款需求多數集中在較小量和中等金額範圍，資金需求呈現多樣化的情形(圖 6)。

(四) 貸款還款分析：

調查青農貸款後還款情形，有 15% 青農貸款已完全償還，具有良好的經營績效或資金周轉，財務管理穩健。20% 的青農表示，在還款過程中遇到困難，經營上也



圖 5. 青農投資設施設備，對提高產值及市場競爭力有很大助益。

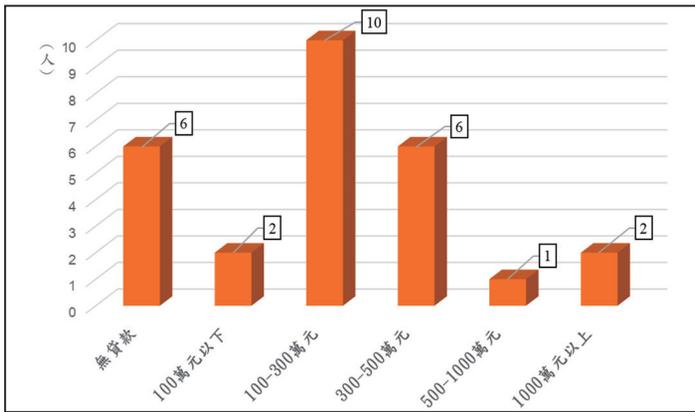


圖 6. 臺東百大青農申請貸款情形

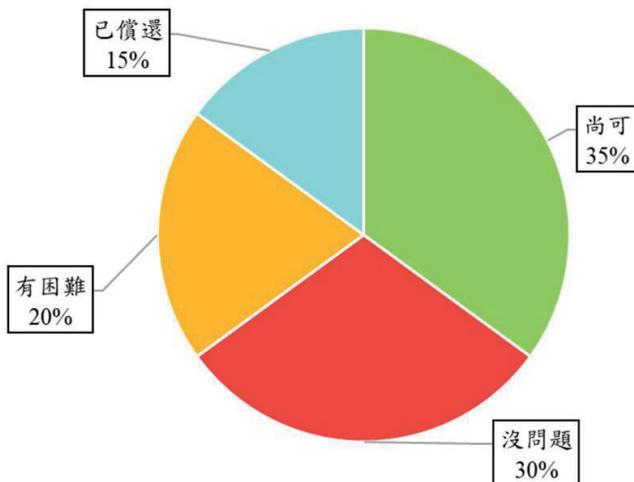


圖 7. 臺東百大青農農業貸款還款情形

面臨著一些挑戰，例如市場價格波動、氣候變化影響或生產成本上升等，導致資金流動性不足。有 30% 的青農表示還款沒有問題，顯示經營狀況良好，財務管理及生產效益較高。另外，有 35% 的青農雖認為能按期還款，惟尚承受著還款壓力，經營也面臨挑戰，需要再進一步追蹤觀察（圖 7）。

結語

針對青農的經營效益改善，建議可引入栽培新技術、增加研發產品項、多方參加本場或其他專業訓練、加入合作社以增強市場競爭力等，以提升產品附加價值和收入，更應多方參考標竿型的青農的成功策略，如靈活利用新的市場機會、改善產品質量、增加消費者服務多樣性等，化為自身茁壯的利基。

整體而言，青農在貸款及還款情形多樣，為了提升還款能力及經營穩定性，青農應多方分析市場、適當的增加自行研發能量，俾能順利應對未來的挑戰。對於沒有增長或出現負成長的案例，原因如市場競爭激烈、成本上升、技術不足等，未來本場將著重於加強對青農的技術指導和市場資訊的傳遞，鼓勵其經驗分享、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，促進可持續發展和農業轉型升級契機。另外，對於青農的輔導重點將以技術培訓、市場資訊分享及資源整合為重點，以幫助其提升經營能力。