



農民學院有機農業初階班學員 從農現況、輔導需求與策略

作者：林正木 助理研究員
農業推廣課
農業推廣教育研究室
電話：(03)852-1108 轉 1902

前言

人力資源為各行各業發展的重要因素之一，而生生不息的人力傳承是達成永續發展的目標。農業是傳統民生產業，仰賴人力甚鉅，人力資源是農業永續發展之基石。依據 104 年農業統計要覽的農業就業人口趨勢，顯示我國農村的務農人口平均年齡逐年老化，不利於農業發展，勢必要調整人力結構；農業新知日新月異，專業農民也要與時俱進，持續汲取新知，方能走在時代尖端。

行政院農業委員會自 100 年委託各農業試驗場所開辦農民學院，積極培育農業人才，改善人力素質與斷層的問題。花蓮區農業改良場依據轄區農業發展、農友需求及試驗成果推廣等，規劃入門、初階、進階、高階系統性課程，受訓人次逾上千位，這些實際務農的結訓學員，將成為未來重要農業人力資源。花蓮、宜蘭結訓學員為花蓮區農業改良場輔導對象，如何輔導轄區學員將是農業人力培訓的重點工作之一。因此，透過營農現況、輔導需求調查，擬定相關輔導策略，以提升農業人力資源及經營效益，為農業注入新活力。

初階班從農學員特性及經營現況

一、年輕高素質的新進農民

以男性中壯年居多，教育程度為高中（職）至大學多數並以非農業相關科系畢業居多；務農年資以 5 年以下佔多數，並專職從事農業。

由此可知學員的務農平均年齡及教育程度比目前台灣從農人力結構及素質佳，惟務農年資淺及非本科系，為農業經驗及知識較欠缺的新進農民。

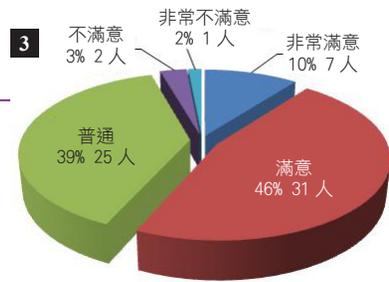
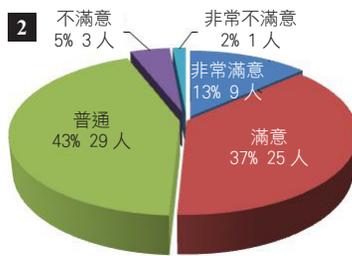
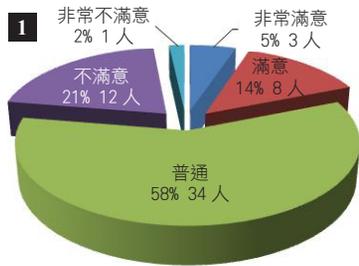
二、小農為主的經營型態

以露天栽培蔬菜、果樹居多，並採多樣種植，經營規模小，以自家工為主。農地則以自有及承租居多。產品無取得安全認證標章佔多數，大都採自售及網路銷售生鮮產品，年銷售額在 30 萬元以下最多。未生產二級加工品佔多數，並無建立品牌，農民組織方面則未參加居多。由此可知以小農型態居多，為了增加收益，降低成本，採取直銷通路、自家工、環境友善農法、多樣化耕作等經營方式。

從農帶給學員生活及工作的滿意

各項滿意度如圖 1、2、3，收入滿意度主要集中在普通至不滿意間，普通佔 58%，雖然顯示有過半數的學員對於農業收入是抱持著普通的態度，但是提升至滿意仍有改善的空間。至於 2 成多的學員對於農業收入不滿意，與銷售不易、通路缺乏、價格不穩、收支難平衡、利潤欠佳、環境風險等因素有關。

在工作滿意度方面，主要集中在滿意至普通間，滿意以上佔多數，佔 50%，顯示有半數的學員表示工作很滿意，可能原因是大部份



的學員都是經營者，工作可依自己的體力分配工作進度及經營規模，不受他人控制，因此工作性質比較單純與自由，而且身體經常活動對身體亦比較有益。少數表示不滿意者，可能是從事農業工作難免日曬、風吹、雨淋、受寒，工作環境不佳造成滿意度下降。

在生活滿意度方面，主要集中在滿意至普通間，滿意以上佔多數，佔 56%，顯示有過半數的學員表示生活很滿意，可能的原因是時間有彈性，而且可以自由分配，與家人的相處時間也較多，因此生活滿意度較高。

輔導需求首重技術、行銷及設施協助

課程需求如圖 4，顯示生產管理、行銷管理、研發管理等為學員最迫切需要的前 3 名課程。每個人學經歷不盡相同，對課堂知識理解程度因人而異，回到農場後面對實際經營面時，還是會遇到生產管理的問題。銷售良窳關係到經營獲利，從調查資料顯示，農業年收入以 30 萬以下居多，而且對收入滿意度不高，因此希望得到行銷管理的知能，以獲得較高的利潤。學員也意識到創新研發的重要性，包含技術改進、產品加工、包裝設計等，從經營現況調查顯示，無取得安全驗證、無二級加工品、無品牌包裝設計居多，因此成為學員未來積極汲取的經營知能。

輔導項目需求方面如圖 5，顯示行銷通路、生產技術、農機具補助、設施補助等為最迫切輔導項目前 4 名，行銷通路、生產技術輔導需求與訓練需求雷同，反映出它的重要性。銷售與行銷為多數學員需要的輔導項目，因為農業收入令學員感到不滿意。生產技術是基本的農業技能，生產出優質的農產品才能利於產品

銷售，從調查資料顯示，與非本科系及經驗缺乏有關，因此學員在農業經營上仍對生產技術需求度相當高。農機具與設施可大幅提升經營效率，而大型農機具或設施價格昂貴，對資金不充裕的學員來說，需要補助部份經費才能購置，從調查中可知學員大都未參與農業組織，未來可以輔導參與相關農業組織，以利取得農業政策資訊及補助經費。

組織參與、能力養成、銷售技巧為輔導策略之關鍵要素

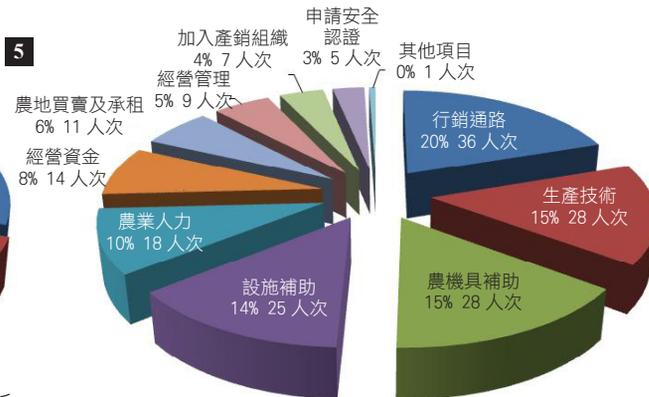
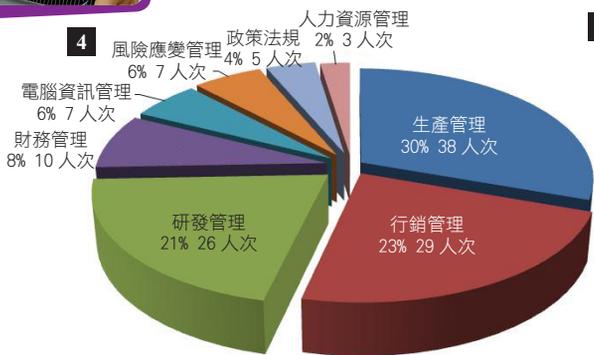
一、組織資源策略

除鼓勵持續參加農民學院課程，以拓展農業人脈、增進生產技術、瞭解農業輔導政策外，亦協助加入當地農業產銷班、青年農民等組織，透過在地農民團體輔導及組織功能發揮，尋求並爭取內、外部輔導資源，提升農業經營效率。藉由組織的協力網絡、組織團隊及強化回饋學習等效能，提升向外取得資源及商價能力，以解決個人在資金、設備的缺乏問題。

二、知能資源策略

農民學院課程長則 20 天，短則 3 天，上課天數及田間實習有限，學習到的知識無法涵蓋實際工作遭遇的所有問題，結訓後面臨無專業人士經常陪伴指導，而且農民學院提供的知識須實際應用方能達到效果，反之可能會遺忘，因此仍然會遇到生產技術層面的問題。除了持續參加相關進階課程外，初階結訓後建議參加農委會輔導的見習農場實習，彌補實習時數短缺，藉由增加實習的機會，瞭解農場營運、

1 收入滿意度 2 工作滿意度 3 生活滿意度



農田技術操作等，持續與專業農民學習。創新研發方面，建議輔導取得技術轉移，導入新技術及創新經營，或研發加工產品，開發農場自有的特色產品。

三、行銷資源策略

質、量穩定是優質產品基本要件，未來應該再加強突顯產品的特色，建議由試驗改良場協助申請有機驗證、產銷履歷等，提升產品競爭力，未來利以拓展通路，如農夫市集、學校營養午餐、農民團體等。直銷通路是打出個人品牌最佳的行銷方式，少數學員已成功運用網路銷售農產品，建議學員多參與數位資訊課程，運用網路科技及品牌建立與包裝設計技巧，有效擴展通路及增加利潤。另外，加強對市場資訊的掌握，依據市場脈動調整作物品項及經營面積，避免產品市場過量而滯銷。

結語

農民學院有機農業初階班是培育新進農民投入有機農業重要的搖籃，結訓後將成為未來農業人力資源。學員在訓練期間學習到的知識及技能，回到農場工作崗位後，將面對許多實際經營問題，如生產、加工、行銷、驗證、人力、資金、土地等問題，結訓後除了鼓勵學員主動詢找資源外，輔導單位亦應不定時之追蹤及關心從農學員，及時給予協助或轉介適合的輔導單位，解決農業經營上的困窘，讓學員得到完善又全面性的服務。🌱



4 訓練課程需求 (複選題)

5 輔導項目需求 (複選題)

6 學員與講師相互交流

7 學員製作完有機筍豆後品嚐產品口感

8 學員學習有機蔬菜穴盤播種