

# 漂鳥計畫結訓學員輔導策略之研究

林勇信

近年農委會積極推動推動漂鳥計畫培育農業優質人力資源，引進農業生力軍，從 95 年至 97 年歷經 3 年已辦理 160 多梯隊，結訓人數也超過 3000 人。這些結訓學員將是未來新進農民的主要來源之一，也是未來台灣農業有力的支持者。如何輔導這些漂鳥計畫結訓且有意願從農的學員，將是農業人力培訓的重點工作之一。因此，擬透過本計畫之研究結果擬定相關輔導策略以提升農業新進人員素質及經營效益，為農業注入新活力。

本研究以 95~97 年台灣農業資訊科技發展協會所提供漂鳥結訓學員且從農者之名冊（95~97 年 10 月止）312 名為基礎，選取居住本場轄區之從農學員計 88 名為調查對象，以問卷調查為主並搭配訪談。問卷以郵寄方式寄出 88 件，回收 83 件，回收率 94%，經整理後以 49 位目前從農者為分析對象。

研究結果發現：88 位受訪者中實際從農者有 43 位，農場實習 6 位，其餘並未從農。經營土地以自行承租的佔多數有 20 位（40.8%），其次為家人提供的有 17 位（34.7%）。從農身分以農場經營主較多有 31 位（63.3%）。專職情形有 34 位為專業農（69.4%）。經營項目以蔬菜類最多（42.9%）主要為茄科作物（大小番茄、茄子、辣椒）、大小黃瓜、苦瓜；其次水果類（36.7%）以香蕉、蓮霧、芒果、番石榴較多；花卉類第三（18.4%）以切花的文心蘭、火鶴花及代工的蝴蝶蘭為主。從農之後對收入不滿意者高達 51%，主要因為農產品價格變化大，產值低，收入不穩定，收支難平衡。從農之後有 49% 對工作感到滿意，47% 對生活感到滿意，主要因為工作單純，時間有彈性可自由分配。主要輔導需求為栽培管理技術及行銷通路。需要農改場安排的課程有設施栽培、病蟲害非農藥防治技術、肥培管理、行銷管理等課程。

討論與建議：1. 結訓學員中因為蔬菜進入門檻低，因此栽培蔬菜者較多，而且大都會投資網室設施，而且行銷通路除了送傳統果菜市場拍賣外，透過網路宅配的直銷也不少，顯見漂鳥學員比傳統蔬菜農更願意投資設施與創造多元通路，但由於產值相對較低，價格不穩，因此，對從農後之收入感到不滿意。2. 在花卉栽培以文心蘭、火鶴花兩種主要外銷切花及蝴蝶蘭代工生產為主，由於產業栽培與經營模式較為成熟，一般而言較易模組化，因此學員只要找對產銷班，慎選合作貿易商或中心廠，通常事半功倍，雖然產值高，但初期投資成本也不低，對剛進入者是較高的門檻。3. 雖然政府建構農業漂鳥網、農地銀行等平台提供教育訓練、活動訊息、輔導措施、農地出租等資訊，以及協調農場提供實習機會等輔導措施給學員，但從農學員最終還是要回歸到實際的農場經營，而學員種植作物不同，因此反映的經營問題大多屬於個別化。5. 依研究發現提出相關策略如下，組織資源策略：將從農學員以改良場轄區為範圍，鼓勵並協助學員自發性組成區域性漂鳥學員聯誼會，藉由組織建立協力網絡及強化學習動力，提升經營管理能力。未來儘可能協助學員加入產銷班，並就近透過在地農會及產銷班的輔導，協助提升栽培技術，穩定通路，以增加收益。6. 人力資源策略：除已規劃之農場實習、專業訓練外，可以透過產銷班或協力中心廠、試驗改良場加強現場診斷技術

指導，提升經營管理能力。7.行銷資源策略：未來應該加強突顯產品特色，有效區隔市場，相對的才能賣出好價錢，也才能善用行銷通路增加銷售金額。此外利用產銷班、合作社場或中心廠現有的通路，也較易成功。8.目前這49名學員需求，已透過回收問卷彙整，未來可依其栽培作物分組繼續列入追蹤與輔導，並依其需求提供資源或轉介相關輔導單位。