

產銷班農家之經營特性分析

提要分析

研究人員：陳惠欣 楊雅惠

服務機關：行政院主計處

一、研究緣起與目的

我國農業係小農經營型態，耕地規模未滿一公頃者占七成以上，不易發揮經濟規模效益，為提高其競爭力，宜透過推動生產、加工、物流、休閒等各類型策略聯盟，發揮高效率結合競爭優勢。有鑑於此，行政院農業委員會（以下簡稱農委會）87年起實施之「跨世紀農業建設方案」及90年推動之「邁進二十一世紀農業新方案」中，均將產銷班之輔導與管理列為施政重點，希透過組織化運作，整合農民力量，發展具經濟規模與競爭力之農業經營。

本研究擬藉由了解產銷班組織發展與參加農民之特性，探討業者之經營方向及其結構變動，並提出符合政策之有效建議，以改善產銷班經營現況及制定未來推廣計畫與經營策略之參考。

二、研究架構

本研究係以八十九年農林漁牧業普查之統計結果為主要資料來源，同時蒐集相關最新發展動向資料，及各農政單位施政措施與研究分析予以補充。其研究架構簡述如下：

探討產銷班發展背景及組織功能，以了解其經營現況及問題。

研析產銷班農家之經營特性，含人力素質、勞動力結構、經營行業及專兼業情形等。

三、研究發現與結論

產銷班為農業產銷經營之基礎，在面對全球化競爭下，政府對其輔導以積極培養企業化經營為主，希透過學習高科技資訊，推動策略聯盟，提升經濟效率，維護農民收益。多年來農業發展，產銷班在全體農家之地位及經營情形如下：

產銷班經營者在全體農家中有較質優之年齡及教育程度，將有助政府輔導農業積極轉型發展目標。

產銷班農家宜繼續藉由租借入、他人委託經營等方式，增加每一農家耕地面積及吸納較多勞動力參與，達成經濟規模之經營優勢。

產銷班農家在全體農家中，有較高比重在經營轉型觀光休閒、畜牧類、果樹類、食用菇菌類及花卉栽培業等精緻化農業。

產銷班農家經營收入表現優於全體農家。

專業農家藉由產銷班之組織化經營與計畫性生產，具有永續發展之關鍵角色。

運用連結產銷班公務檔，充實九十四年農林漁牧業普查資訊，供為農政單位施政應用。