



韓國培育新進青年農民之政策（下）

（本文接續上期）

亞太糧食肥料技術中心農業政策資訊平台 編譯¹

上篇提到韓國青農的特徵與培育年輕新進農民的政策，以下為青年農民的成功案例與結論。

四、案例1：Kang先生 （從非農校畢業的新進農民）

（一）進入農業：

Kang先生在大學主修電子科學，但在25歲開始從事農業工作。一開始他的父母強烈反對他投入農業。然而，Kang先生認為從農是他本身

家族企業（年糕店）之外最好的經濟活動，尤其是豆類種植僅需5～6個月的勞動力，也可讓他的家人製作大豆塊和大豆醬，因此他決定從事農業工作。

註1：此翻譯之原文為 Park, Si-Hyun, 2018, Youth and Agri-entrepreneurship in Korea, AP platform website. http://ap.fttc.agnet.org/ap_db.php?id=926。本文章來自亞太地區農業政策資訊平台網站，本網站提供亞太地區各國農業政策文章與相關資訊，歡迎造訪 <http://ap.fttc.agnet.org/index.php> 取得更多亞太地區農業政策文章。

(二) 技術教育：Kang先生在27歲時參加農林畜產食品部（Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs）所主辦、為期6個月的發酵食品課程，也在日本受訓。他也參加省級農業技術學院（Agricultural Research & Extension Services）、推廣教育機構（Institute for Continuing Education）、韓國林業振興院（Korea Forestry Promotion Institute）等單位所提供的教育課程。此外，他也取得許多與草藥和食品相關的證照。

(三) 農地和人際網絡：Kang先生沒有自有農地，只有家裡的菜園。同村居民同情他在菜園進行農耕，因此將農地租給他，Kang先生因此在群山（Gunsan）20幾處進行農耕，他在2年前用他的積蓄購買了一塊1,600坪的土地。

(四) 市場：Kang先生加入一個合作社，透過該社販售他在戶外種植的石蓮花。Kang先生在他進入農業的第5年成立了一個共同農場，與7位研究藥用植物的同好一同經營農業，以降低管理成本，也較容易將商品販售給熟人。

(五) 克服困難：Kang先生的誠心被傳開後，同村居民將農地租給他，這也成為他定居的基礎。Kang先生透過教育課程克服技術上的困境，必要時也接受海外訓練。他透過與同事建立的共同農場克服市場開發的困境。

(六) 其他：為了賺取非農業收入和持續進行農耕，Kang先生持續進行農業以外的經濟活動。他用藥草製造和販售肥皂、化妝品以及藥錠和藥粉。此外，他也成立一個體驗和教育中心，並免費贈送產品給訪客，藉此建立人際網絡。Kang先生在此認識的人多次邀請他授課和進行訪談，他的非農業收入也因此增加。

五、案例2：Kang小姐（由農業學校畢業的農業承繼者）

(一) 進入農業Kang小姐的父母從都市搬遷到鄉村地區，並在外匯危機時期投入農業。因為她的父母進入農業領域前沒有謹慎規劃，在從事農業之後背負了5億韓元的債務。在此情況下，Kang小姐進入政府資助成立的國立韓國農業暨水產大學（Korea National College of Agriculture and Fisheries,

KNCAF)。畢業後，原先準備進入農業公職，但父母建議她投入甘藷種植，加上自己希望可以學以致用，因此於2013年成為自己農場的執行長後，認真地經營農業。

(二) 技術教育：Kang小姐畢業於國立韓國農業暨水產大學(KNCAF)，並學習到她父母在過去15年歷經各種嘗試累積的經驗。此外，Kang小姐也完成了一門研究所的創業管理學分班課程。

(三) 市場開發：Kang小姐種植她在大學讀書時，透過甘藷研究所(Sweet Potato Research Institute)認識到的新品種(蜜糖甘藷)。她以自己的名字為此甘藷品牌命名，也以她自己的人像縮小畫像做成包裝盒，此外，也建立網站和部落格。她在從事農業的第一年，無法開發市場，因此必須以低廉的價格將商品販售給中間商。之後，她直接以較高的價格將她的甘藷運到拍賣市場。在電視上曝光後，媒體的關注和訂單的增加，讓她得以建立穩定的市場。她目前也將她的產品外銷到5個東南亞國家。

(四) 克服困難：Kang小姐最大的困難在於農業技術中心(Agricultural Technology Center)和當地公家單位對於年輕新進農民的忽視和市場開發。Kang小姐經常利用網際網路的社群網絡服務(SNS)與顧客溝通，產生推廣的效果。持續的利用她說故事的獨特農業行銷手法也很有幫助。她在媒體打響她的知名度後，更容易與農業技術中心和當地公家單位溝通。

(五) 其他：Kang小姐從當地青農組織獲得許多協助，她透過這個組織學習如何與顧客建立關係和運銷商品的方法。

六、案例3：Oh (從農業學校畢業的新進農民)

(一) 進入農業：Oh從農業高中畢業後，在一間農業大學主修園藝，但他對從事農業沒有太大興趣。他的教授建議他在農場接受訓練來賺取收入，Oh因此參與一個給農業大學生的農場創業教育課程。Oh在漆谷(Chilgok)種植球根花卉的陽光農場(Sunshine Farm)工作，賺取與交通費用相當數額的薪資，在此也遇到一位指導先進，促使他開始夢想成為

一個花農。即使完成了1年的教育課程，Oh仍自願在農場接受訓練，並帶著他7年的學校教育進入農業。

(二) 技術教育和農場：從大學一畢業，Oh在鄉村地區租了一個房間，並在前述指導先進的500坪塑膠薄膜溫室內種植菊花。Oh系統性的從生產花卉種苗到球根處理、維持土壤肥沃度、管理花卉等方面學習花卉種植。過了半年，他的指導先進在同村中找到兩個閒置的塑膠薄膜溫室（400坪），並將這些溫室租給Oh。Oh在秋天種植小菊花，在冬天種植鬱金香。雖然他的淨收益為營收的50%，但他認為他在900坪的土地上進行農耕超過3個收穫季，即可賺取足夠維生的收入。

(三) 克服困難：Oh不知道如何開始從事農業，但是遇到一個好的指導老師，讓他打下從事農業的基礎。Oh在所有的過程（包含理論和農場實地訓練、農地租賃、市場開發和利潤管理）上都得到這位先進的諮詢與指導，Oh因此可以穩定的獨立運作。

(四) 其他：Oh在4年後開始有自己

的農場。在農地租賃、市場開發等方面，他仍獲得指導先進的許多協助，Oh的夢想是對培育年輕花農作出貢獻。

七、案例4：高興郡（給租賃農場年輕人的農場創業補助）

(一) 在此農場創業模型下，沒有耕種基地的新進農民，在草創時期的某一段時間，會獲得一個空間，由他們負責進行農業管理訓練，之後才會獨立運作。2016年以來，高興郡修復了郡內閒置的塑膠薄膜溫室，並租給年輕新進農民使用，租賃期間為2年。郡政府在區域內找到一個閒置的塑膠薄膜溫室，並與溫室主人簽訂5年租賃契約，再利用郡內經費，以低於2,500萬韓元的費用修復溫室，協助有抱負的青農與溫室主人簽訂2年的租賃契約。第一年的租金免費，而從第二年開始，所有的費用（如租金、設施維修費）由青農支付。

(二) 高興郡的青年農場創業計畫有效利用中央和地方政府的現有計畫，協助年輕人創立農場。高興郡內的相關單位具有一個緊密的合作系統，在該計畫期間內連結在傑出農場訓練的補

助計畫，並在計畫完成後連結當地政府資金（鄉村發展基金和所得支持基金），以及中央政府的計畫（返鄉從農農場創業基金、培育農企業承繼者之計畫或農地銀行）（Ma et al., 2017）。在2017年下半年起，青年農場創業計畫已在整個全羅南道（South Jeolla）實行。此外，全國農協中央會（National Agricultural Cooperative Federation）也在2016年開始實施將農場租賃給畜牧產業新進農民的畜牧銀行計畫（Livestock Pen Bank Project）。

八、結語

韓國政府已實施許多政策鼓勵年輕人從事農業經營，然而，這些政策並非都有明顯的效果。小規模的政策計畫相對於龐大的現地實際需求，導致計畫的實際效益偏低。以資金支持而言，政府對降低貸款利率、延長寬限期和還款期間、增加信用額度、擴大貸款信用保證等需求之回應都不足。同樣的，年輕人在從事農業經營的初期，對於生活資金支持的高度需求也未被適度的滿足。尤其是，沒有農業經營基地的新進農民，不同於繼承父母農場的農業承繼者，這些農民並未獲得系統性的支持，包括協助他

們找到農地、住所或是提供定居的資金支持。

即使有這些問題，年輕新進農民也有成功的案例。成功的青農積極透過學校或農業推廣教育接受技術教育，完成多元的訓練課程。同時，這些農民也努力開發具有差異化的品種、生產加工產品和開發市場。不同於承繼父母農場的農民，未承繼父母農場的新進農民在進入農業初期很難建立農場，但可透過輔導人員的人脈，租賃農地來設立農場。在這個過程中，當地政府所扮演的角色十分重要。當地政府可將中央政府的政策應用於在地情況，並加入自己的政策來解決青農的問題。

即便在成功案例中，我們也可看到承繼父母農場的農民與父母產生衝突，或是新進農民不容易與農場創業輔助組織（如農業技術中心或是農業合作社）建立關係。然而，青農仍參與或計畫參與各種對區域農業發展有貢獻的活動，也為自己在農業的成功做出努力。韓國的年輕人正面臨1960年代經濟成長以來最嚴重的失業危機。這些鄉村地區青農的成功案例，將能鼓勵那些在都市地區難以找到工作的年輕人，搬遷到鄉村地區。為使青年農民能夠成功，中央和地方政府與當地農民和有志成為青農者，應建立一個緊密的合作系統。

（參考文獻請逕洽譯者）