

台中區農業改良場與梧棲鎮農會聯合在梧棲鎮農會產業文化綜合大樓舉開全省農業產銷班經營輔導研討會及農業產銷班優良產品展示會

台灣農村組織產銷班，從開始組織、整合發展；從觀念到實務，已經進入10年的時間；爲了讓農業產銷班組織更落實，同時探討其經營的優劣成敗，台中區農業改良場與梧棲鎮農會特於86年5月29日～30兩天，在台中縣梧棲鎮農會產業文化綜合大樓舉開全省農業產銷班經營輔導研討會及農業產銷班優良農產品展示會。

此次研討會主要議題包括跨世紀農業建設新策略、農業產銷班營運策略及營運分析等三大部份及包括如何增強農業產銷班之企業化經營能力、改進農業產銷班之行銷策略與實務等兩大議題綜合討論，應邀參加人士包括學校教授、農委會、省農林廳縣市政府、各試驗場所、各級農會、優良產銷班代表等產官學代表約250人。

本刊將分4期發表此次活動的內容；除先報導長官及來賓的鼓勵詞之外，另將分3期刊載此次來自全省11位優良產銷班班長親身經驗談。（/黃貴豪）

續文轉 p.107 →

產銷一體 快樂無比

摘錄86年5月29～30日在台中縣梧棲鎮農會產業文化綜合大樓舉辦「農業產銷班經營輔導研討會」，長官及貴賓們簡要的鼓勵詞

文字整理/黃貴豪

攝影/高明堂·黃貴豪

→ 文接 p.33



胡興華

(農林廳副廳長)

未來台灣的農業將走向資本密集、技術密集、效率密集的農業；而產銷班組織是農業的一個基礎，未來台灣農業走向永續農業時，必須考慮到資源的永續利用、產業的永續發展及農村的持續發展；在這種情況之下，我們必須強化我們的產銷班，不論在組織方面、人才方面及心靈方面都要注入新的想法與作法。

在過去幾年間，經過大家不斷的努力與推展，產銷班有了相當好的成績；未來仍賴大家共同努力及整合，使產銷班更強、更壯；也經由產銷班的努力，提升我們農業的競爭力、建立我們農業的新形象！



林淵煌

(農委會農業推廣科簡任技正)

農委會新任主委彭作奎先生指示三點：①繼續推動「跨世紀農業建設方案」；②結合本省學術界、工業界、農業界的產官學，發揮各方人才之智慧，發展農業、建設「富麗農村」；③加強建立本省農畜產品的檢疫、防疫制度。

產銷班召開此次研討會，將朝以上宗旨努力，使產銷班的農畜產品更精緻、大賺錢。 →



洪筆鋒

(財團法人豐年社社長)

由現場三樓展示的產銷班農畜產品，可以讓國內的消費大眾有信心！

①產銷班除了注重生產的品質外（有品牌），也必須重視「銷」的管道。換句話說，就是產銷班必須利用不同的展示會，推廣自己的農畜產品，讓更多的消費群眾認識，並且接受它！愛用它！

②團結力量大：班員必須團結合作，才能使班務蒸蒸日上。

③豐年社願意盡一份力，豐年半月刊除了報導成功產銷班的經驗，提供大家參考外，門市部也願意販賣產銷班生產的加工農畜產品，讓更多的消費者知道與喜愛。



陳榮五

(台中區農業改良場場長)

農業的產品因受季節性生產的影響，因此三樓展示場展示的優良產銷班產品，只有百餘個攤位；感謝大家的參與，綜合研討會時，歡迎大家多多發言。



黃仲生

(台中縣梧棲鎮農會總幹事)

很榮幸能有機會招待各位長官、各位班代表在本會舉辦研討會，各位日後工作之餘，歡迎各位鄉鎮農會人員到梧棲作一日遊或兩日遊。吃方面除了生鮮超市可供採購外，地下一樓的餐廳有鄉點食品、有辦桌，價錢公道，歡迎大家多來走動、多加利用。



陳昭郎

(台大農業推廣研究所教授)

增強農業產銷班班員凝聚力，可使班員開班會時，表達的內容會比較建設性，爲了班的團結提出比較好的意見來改善。同時，班員會對產銷班產生比較強的歸屬感或認同感，對會議活動的出席率比較高，說到什麼事情就會願意分工合作、分擔責任，因此能提高運作成效。



李謀監

(國立嘉義農專農業經營科副教授)

歸納績優農業產銷班之成功因素有：組織管理、創新發展、資源分享、共同行動、班基金、社交活動、分級包裝等七項。

建議農業產銷班在作營運決策時，注意以下兩點：(1)合作關係宜由淺漸深，逐步提高其結合性，直到統收統支的共同事業體(2)加強人事與財務管理工作。



段兆麟

(國立屏東技院農企業管理技術系副教授)

產銷班經營一般較重產與銷，而輕忽業務面（人力與財務）的管理。但是企業化經營的過程中，若在業務面管理失敗，則產銷績效亦提高不起來。所以，產銷班做好班員的輔導及人力運用管理，則產銷班的合作功能即可充分發揮，而共同作業則可有效降低產銷成本。



林貞

(農委會資訊科技正)

農業產銷班的班員應該學習電腦，而操作電腦很簡單；透過電腦資訊，產銷班可以很快的獲得農產品市場行情，還可方便的取得生產技術及經營策略，提升競爭力。最重要的，透過電腦資訊，可增強知識交流、擴增銷售管道，提高收益。