



豐年專題討論

農業推廣教育



楊玉昆 在農會業務中 農業推廣的功能

教育為手段，以經濟改進為目標，以推廣發展經濟，以經濟培養推廣。

目前台灣三百餘農會中，辦理推廣業務成效較好的，經濟業務也較為發達。辦理經濟業務成效較好的，推廣業務也比較有成績。這是由於農民在獲得推廣服務效益後，對農會信心增強，樂於參加供給、運銷、加工、信用等項業務；農會於推行各項經濟業務所獲盈餘，提撥部分用於推廣業務，以增強服務效能，而推廣效能的增強，就是發展經濟業務的原動力。兩者必須配合發展，才能完成農會的應有使命。

因此，全省農會業務主管和經濟與推廣工作人員，都應具有下列認識：

(1) 請農會主管與經濟工作人員了解，無推廣即無農會。若無推廣業務協助農民增加生產，農民便無豐富的產品可供運銷；若無推廣業務協助農民改善生活，農民就無充裕資金可供存款。有些農會努力發展供給業務，往往因價格上少許差額，而被商人破壞無遺，就

台灣農會依下列兩大途徑服務會員：(1) 以合作原理和方法推行各項經濟活動，包括供給、運銷、加工、倉儲、信用和家畜保險。(2) 以教育方法推行各項農業推廣活動，包括農事、四健、家政和其他社會服務。

這兩大途徑在服務農民的使命上，都居於同樣重要的地位，農會法規對於推廣業務也特別重視。農民於參加農會為會員後，為履行有關法規所賦予增進本身利益、促進本身知識技能、增加生產、改善生活，以發展農村經濟的宗旨，必須以推廣

是由於農民教育未受重視，農會和會員的關係脫節所致。某農會辦理統一農貸的職員曾告訴我，統一農貸計畫的成功，主要得力於推廣人員的輔導，使農民將貸款用於正當用途，並使生產方法改良，因而能按期償還貸款。這些話充分證明推廣工作的重要性。

(2) 請農會推廣人員了解，推廣的領域不限於農事、四健、家政和其他社會服務，一切和農民接觸的改良辦法都是推廣，因此，廣義的農業推廣，包括供給、運銷、加工、倉儲、信用、保險等在內。農會推廣業務固有待經濟業務的盈餘來支持，但推廣人員也應盡量協助經濟業務發展，使多獲盈餘，這樣或可糾正一般人以為推廣業務只會花錢的錯誤觀念。



豐收

張瑞卿

站在服務農民的立場，農會各項業務是整體的，有如人體各項器官，分別支持人的生存一樣。手臂勞動，腿足行走，口齒咀嚼，胃腸消化，各有其人體的口齒和胃腸；經濟業務支持推廣活動，類似人體的手臂與腿足。合則共榮，分則同萎，無所謂何者吃虧，何者便宜，何者辛勞，何者享受。希望全體農會工作人員，本此觀念，精誠合作，一致為完成農會的神聖使命而努力。