

# 水稻育苗及代耕中心之經營

桃園區農業改良場推廣課課長／邱發祥  
桃園縣蘆竹鄉新莊育苗中心／呂永銘

國內自推行稻作生產機械化以來，以機械插秧的發展最為迅速普及。尤其政府於民國62年開始輔導農民設置專業化育苗中心後，水稻育苗及機械代耕事業有了更進步的經營方式，本文即為一位成功經營者經驗談。

本省農業機械之發展，在政府多年來經費及政策之支援、各方積極推動下，發展迅速且有顯著的成果。其中尤以水稻從整地、播種、插秧、收穫至乾燥等，均有適宜且高效率的機械，已為各種作物中生產機械化程度最高者。

稻作生產機械化中，又以機械插秧之發展最為迅速普及。依據文獻記載，本省自民國56年開始引入人力插秧機，至民國61年引進插秧機，民國62年開始輔導農民設置專業化育苗中心，其後不斷地投入人力與經費，從事符合機



呂永銘先生很樂意把他自己成功經營的經驗提供給其他農友參考。(林月金校正提供)

械插秧的育苗技術之研究改進，歷經艱辛的過程，終於奠定了水稻育苗及機械代耕事業。目前，桃園縣經政府輔導設立之水稻育苗中心有82處及代耕隊17隊，本育苗中心地處蘆竹鄉新莊村，是該鄉9處育苗中心最晚（民國74年）申請輔導設立者。

## 成立育苗中心之經過

家父務農，種植水稻，本人早期隨兄長在外地從事防禦用錫牆製造業，因特殊事故及身體健康欠佳，於民國65年回家從事農耕，漸漸

對水稻栽培產生了濃厚的興趣。而身體也在不知不覺中康復且硬朗起來，這或許是和大自然接觸的益處，也因此促使我立定從農志願。

至於從事水稻育苗事業，肇始於當年家中有3公頃水田，尚為苗床育苗人工手插，當時就已很難僱到工人插秧，思及未來情況勢將更甚，而應有所改變，在當年期（65年二期作）就做了下列的措施：

1. 購置一部單輪兩行式插秧機：以期解決自家插秧問題。

2. 嘗試箱式育苗：當時水稻機械插秧尚在起步期，每公頃所需苗箱數，經詢問所得答覆均不一致。第一次育苗恐有失誤或不足，就採稍高量以手播育了840箱苗。

結果，所育秧苗非常順利健壯，插秧完畢尚剩下140箱，首次培育之秧苗棄置可惜，洽詢就近育苗中心介紹出售，並親自以插秧機代插。此140箱秧苗即成為我從事水稻育苗中心業務之開始。當期機插水稻生育良好，即有許多附近農友前來洽訂秧苗，而於翌年（民國66年）一期作增加育苗箱數為3000箱，其後逐年遞增。截至民國74年，承本鄉農會指導員之鼓勵，向政府提出輔導之申請，當時我的育苗量為每期5~6萬箱。提出申請當時的情況為：

1. 本鄉內另有8家水稻育苗中心，供苗量已達飽和。

2. 本鄉及鄰近地區已有許多育苗中心營運不佳，育苗量低於農林廳規定（供應100公頃以上）之下。或在停止營運狀態者。

然而個人素喜接受挑戰性的考驗，且堅持繼續從事及發展水稻育苗中心。所持理念為：水稻是北部地區主要且難以替代的作物，秧苗的需求量持續且固定，倘大家都不願意做，秧苗將來怎麼來？別人做不好或不做，而我為之，突破困境後發展空間大，必然更有成就感。

## 經營方法及理念

本育苗中心現有作業室200坪，水稻播種一貫作業機一套；曳引機、插秧機、聯合收穫

機、鏟土機、烘乾機各一部；搬運車三台及育苗箱輸送設備等。作業程序與經營方法略述於下：

### 1. 育苗計劃之擬訂

#### (1) 品種之選定

育苗中心採用品種良適與否，關係農友生產成本與收益甚鉅。通常由農會、公所及改良場之資訊，從推廣品種中選用適宜本地區之2至3個品種。另外如獲悉有新品種或有尚不瞭解的推廣品種，就先設法取得種子，育苗分送2~3個地區（農友）種植，同時也藉著各種管道讓農友知悉，最後依據該品種之適應性、生產力及農友的反應，作為次年期推荐的依據，此種方式行之多年，效果良好。

#### (2) 種子處理及育苗程序

稻種來源盡量購自採種田，並經親自嚴格風選、發芽測定及播種前的比重選和種子消毒，以確保種子優良，培育強健秧苗。為適應農友耕作制度之需要，也兼以延長全場之育苗期使不致過份集中，分別培育早、中、晚熟型品種，尤以北部地區之第二期作，生育後期常遭東北季風與低溫之害，而影響稔實和飽滿度，經予解說並指導農友選擇不同熟性品種栽培，通常為早批苗採晚熟品種，最後一批苗採早熟品種，如此碰到冷峰害的機率即可降低，農友可避免天然災害之損失，對本中心之秧苗與建議更具信心。

#### (3) 育苗量之決定與訂苗

有計劃且正確地計算育（供）苗量，是育苗中心成功經營的要素。常是一般育苗中心習以其前一年供苗量做為決定當年期育苗量依據的做法，是非常冒險的。尤其近年來推行稻田轉作與休耕後，小面積之變動難以掌握，所累計的偏差就大了，故須有計劃的正確統計和預估合理的損耗率。

本中心近年來，每年一、二期作育苗量各為8萬箱左右，一貫採用秧苗訂約單作業，訂約單內容包括姓名、住址、電話、預訂品種、箱數、供苗日期等。由農戶親自前來本中心或



使用後的農機，呂永銘夫婦都會清洗乾淨，然後上油維護；這也是他經營成功的特色之一。

→ 指定之行銷據點訂約，並預付每箱15元之訂約金。

## 2. 行銷技術與經營策略

### (1) 分散行銷點

水稻育苗中心係每年只兩次且為期短暫又非常忙碌的行業，而且又經常南苗北調，致供需失調、殺價競銷。因此、育苗中心營運轄區倘若侷限所在地村里，其競爭能力將非常脆弱。自民國66年起本中心就分別在本鄉及鄰近鄉鎮（如龜山、大園等）透過親戚、朋友成立行銷據點，並委請一人為負責人，負責該地區之聯繫與服務工作。

### (2) 建立誠信之行銷觀念

提高秧苗品質並維持齊一水準，加上適切的售後服務是最佳的行銷技術，並做到：(a)讓人家以我能提供高品質秧苗來找我，而不是在我如何去推銷給別人。(b)違約農戶絕不輕易再受理訂苗。(c)新訂戶詢明往年購苗情形及改變原因，才決定接受與否，以避免造成同業間無謂之誤會或惡性競爭。

### (3) 與同業合作共存共榮

本中心每期作育苗8萬至8萬7千箱，僱請並維持優秀作業手是最大難題之一，也是維持秧苗品質關鍵之一。解決之道是：夫婦兩人為本中心基本勞力，當前期作業結束後，即著手

進行下一期之育苗準備工作。通常種秧前2-3個月準備育苗土；1-2個月購入稻種及選種。育苗作業開始時，全期需外僱勞力為7人，除2人為本地固定工外，餘由南部合作之育苗中心調任。北部育苗作業始期，正好銜接南部結束期，使這批作業熟練的優秀育苗作業人員，得以有較長的工作時間與收入。留住他們也維持了人力與品質，對合作雙方之育苗中心均有助益。

### (4) 育苗中心結合代耕作業

本中心自育苗、售苗起就同步辦理代耕業務，代耕項目包括整地、插秧、收穫及乾燥等。初期育苗量少時，由本人親自操作代耕機械，育苗量激增後改以僱工代辦作業。所持理念為：自感雖出身農村，但早期在外工作，與農村、農友接觸太少、瞭解不多，以育苗業務加上代耕即可與農友們藉多接觸、瞭解、熟稔而建立並維繫情感，也從而知悉經營運作之缺失，以資改進。

### (5) 成立共同經營作業班，推行代耕作業

本省農戶耕地面積小，農機售價又高昂，購置農機自用不符合經濟原則。本村在鄉農會農業推廣教育輔導下，組成水稻共同經營作業班5班，由本人擔任隊長。本代耕隊之組織及運作現況為：

a.以農機類別規劃作業班別：基於充分發揮農機功能與效率，鼓勵以獨資購買農機，共同作業方式，分別組成整地作業、機械插秧、機械收穫及烘乾燥等五類共同經營作業各一班。於接受訂約代耕作地區、面積或數量後，統一分配與協調。

b.結合南部地區與本中心合作之育苗代耕中心擴展代耕作：本地各項代耕作業期，銜接於南部之後，調來南部之合作代耕者（隊），並納入本村代耕隊內，統籌指揮營運，以增加代耕者之作業期間與收益。

c.代耕作業班農機種類與數量：現納入統籌營運之代耕作業農機有：曳引機三部、六行式插秧機18部（班內6部；南部調入12部）、聯合收穫機11部（班內3部；南部調入8部）、烘乾機13部（兩班）。

d.代耕作業區域：涵蓋本育苗中心秧苗銷售全部區域，其運作係通過秧苗行銷點方式，並委由行銷點負責人辦理各該地區接受預約、農機調配、作業順序之排定及收款等服務。

#### (6)服務奉獻與享受回饋

本人從事育苗及代耕作業以來，深知農機成本高、折舊率大、回收緩慢致代耕利潤不高，因此在協助班隊及南部調來農機代耕業務，純以服務奉獻而未加收任何費用。同時也深深體認由中心安排之代耕作業之良劣，將直接影響本中心之聲譽與行銷，故在代耕作業期間，經常巡迴各秧苗銷售及代耕區域，指導各代耕作業技術及解決作業進行中發生之疑難問題外，平時經常走訪各行銷據點及參與其社區活動，藉向農民問候、訪談及提供經營管理之建議等，讓農友有“被關心”之感，而持續成爲我的顧客。

#### (7)本中心的投資與設備結構

不可諱言的，本人家境並不寬裕，經營育苗代耕中心所必須之各種農業機械，即非能力內可購得。本人對機械結構有興趣，任何農機任何故障都想自己動手修理，而且深具心得。因此本中心現有各種農業機械，從插秧機、曳

引機、聯合收穫機至鏟土機等均係廉價購自他人之報廢品，經自行全部拆開，自購零件更換，重新組合而成。如正使用中效率非常良好的聯合收穫機，購入價格35,000元，此乃本人以最少的投資，謀求生存與發展的途徑。

## 結論與建議

政府推行輔導設立水稻育苗及代耕中心以來，已使本省水稻生產朝向經營企業化、管理系統化、作業科技化的現代化經營管理領域邁進。北部地區近年來農村勞力結構更呈現不利生產、從農意願之低落又爲全省各地區之最。因此，加強輔導以及如何使育苗代耕中心充分發揮其功能，以開創農業經營之新面貌，應爲今後農業政策與施政措施之重要課題。茲謹提出下列4項建議，敬希政府及有關單位重視與採行：

1.政府積極推行生產機械化，但是，農業機械售價一直偏高爲其最大障礙。希望政府督促降至合理價位。

2.農會係農民團體以服務農民爲宗旨，請研究由農會辦理各種農業機械之進口與經銷業務之可行性。倘爲可行，當能嘉惠農友。

3.小面積之農場經營，殊不符當前農業經營需求。應加強有利之輔導措施，有效的擴大農場規模，才能開創農業經營新貌及提高農家的收益。

4.請政府對真正有意願，而且務實從農、留農者（不論年青或年歲稍長）給予實質有效的幫助。依本人爲例：往年最怕過年，農村習俗“年前要清償所欠債務”。要支付育苗土、稻種、工資等等每年80萬以上的債務（應付款），是我最怕。所幸在多年辛勤下，已不復爲我困擾。但是，對許多同業及新投入之同業，鉅額之設備投資外，最缺的應是營運週轉金了，倘能給予方便短期低利貸款，不但可以協助渡過一時困難，更能因之而縮短他經營困難期，而得以早日自立與發展。

