

# 厝邊的好友

~專訪台中區農改場高德錚主任

文/張珮瑜

攝影/高德錚



高德錚主任認為熟悉地方人脈是做好農業推廣工作的第一步。

將台灣地圖展開攤平，以色筆輕輕勾勒出台中區農業改良場的事業區域，雖然只包括台中縣、彰化縣、南投縣及台中市，卻是生產蔬菜、花卉的重鎮，農民立足於此，結合成八百班產銷班，在這個地域裡辛勤耕耘。

面臨農業生產逐漸走上企業化，每個產銷班就相當是一個小型公司，對於該區大大小小的「公司」，台中區農業改良場推廣中心主任高德錚有如數家珍，他認為做好農業推廣工作的第一步，就是熟悉地方人脈。撥通電話，和農友們話「農」常，搞不清楚狀況的人，還以為是厝邊的好友哩！

聲音洪量，精力充沛的高主任，非常有信心地說明，如何讓地方上的農業經營組織更健全，共可以分做三個階段，第一個階段是將產銷班整合建立起來，這個目標已在83年3月底完成。

透過農委會、農林廳和改良場推廣中心的輔導，利用講習、訓練讓農民了解產銷班的形成和基本概念，同時觀摩成功的產銷班，使他們從「聽」到「看」，慢慢接受產銷班的概念，並了解到唯有如此的生產方式，才能在產業中存活下來。

在這個過程裡，台中區農業改良場裡的每一位推廣人員都分配有一個責任區域，提供解決農友大大小小的生產問題，熱



台中區農改場推廣水耕蔬菜多年，高主任(右一)為來訪的大陸學者解說。

迷你的台中區農改場模型，清楚地展示出該場的設施規劃。



心參予產銷班班會，聽一聽農友們的意見，和他們的需要，無形中拉近彼此的距離，搭起友誼的橋樑。

然而，身為一位農業推廣人員，除了必須經常到各鄉鎮與農友溝通和宣導，將政令和資訊帶到各個角落，豐富的知識和清晰的口才是必要的條件，但是最重要的還是要有高度的服務熱誠。「要把朋友的事，當做是自己的事，比如說，如果有農友有問題向你請教，碰巧你不會，你要怎麼辦？」高主任接著說「當然是把問題帶回來，趕快問專家，馬上答覆！」「再例如啦，好康要相報，有什麼對農友有利的資訊，要廣為宣傳。這是做人的道理，不是因為身為農業推廣人員，才具有的！」

接下來的第二階段目標又是什麼呢？「就是建立產銷班的作業模式」高主任說

，「現在產銷班在我們的努力之下，大部分都已經認同這個觀念，接下來做的是把實際的作業概念灌輸給農友，將共同經營的方式落實在農產品的生產和銷售。」

集體進貨壓低價格，降低各類資材成本，農產品進行分級包裝，建立產品品牌，使商品價格提高，農民收益增加。

最後一步則是辦理共同運銷或直銷等管道，使農民生產出來的農產品，有相對的報酬，達到「貨暢其流」。

其實，3個階段一步一步進行後，無疑是以現代化的經營理念落實在農業生產之中，結合勞力和資金，提高農業產銷效率。未來國際市場開放經濟自由化之後，農業面臨的衝擊是不小，朝著「產銷一元化」的腳步走，也許台灣的農業又會是新的一天，讓我們大家共同努力吧！

