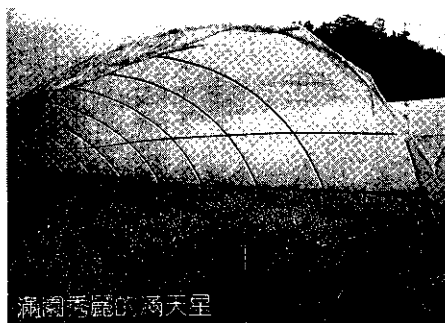


花花世界，人見人愛

埔里鎮大湳花卉產銷班



來

到本省地理中心的南投縣埔里鎮，處處讓人感受到「花香世界」之美，此區生產花卉已有二、三十年歷史，近年來更成為國內精緻花卉生產的產業區，單位面積產量居全省花卉生產之冠。滿天星、康乃馨、玫瑰及國蘭類、百合類是目前主要生產作物。農政單位為面對加入世界貿易組織及未來農業發展，極力輔導花農組織產銷班隊，埔里地區目前有22班，栽培面積400公頃。

產銷班成立的過程

大湳花卉產銷班，班員44人，年齡在30~60歲之間，栽培面積43公頃左右，佔埔里鎮花卉栽培總面積的10分之一，此班位在名勝地理中心盃的大虎區段，海拔450公尺，四面環山，氣候涼爽，土壤大都為砂質土，適合花卉作物栽培與發展。

大湳地區花卉在民國50年代末開始種植，最初是栽種菊花，民國58年菊花農嚐試外銷，透過日商株式會社簽訂合約，將

菊花外銷日本市場。當時花農11人，栽培面積約1.5公頃，因日本亦生產菊花，僅在每年冬季至3月間其國內菊花量短缺時才向我方購買，花農深感不合理，遂於民國65年召集班員開會決議，認為日本市場不穩定而不再與日方續約，當時班員人數已有34人，栽培面積亦擴大為25公頃，同年並成立大湳花卉研究班，直到民國77年發展為大湳花卉合作農場，民國82年起至今配合農地利用綜合規劃而組成共同經營班及現今的大湳花卉產銷班。

擔任產、官、學共同發展新興 花卉模式的開啟者

目前擔任大湳花卉產銷班班長的阮照能說，民國66年是埔里花卉生產的轉型期，當年中興大學黃敏展教授從荷蘭引進康乃馨種苗，經上級單位輔導補助「新興花卉康乃馨、滿天星栽培與試銷計劃」並做連貫性與前瞻性的供苗體系之研訂與實施，此種由學術機構和農政機關及花農共同



班員及家畜分上工作



集貨包裝場及花卉冷藏運輸車



班員參與觀摩研習的熱誠非常高昂

配合發展的新興花卉模式，就是由我們這個花卉班啓開的，而且在經過花農試種栽培成功後，新興花卉馬上迅速地取代了傳統生產作物。

十幾年來，大滿花卉生產班種植的花卉也一直以康乃馨、滿天星為大宗作物，班長阮照能從小即利用課餘時間幫助父親

經營花卉，對於花價的情況他表示：「最初幾年價格相當好，種花的農民是“天天心花怒放”，後來種植面積越來越多，花價波動較大，而近年來班員的共識是走高品質。」他也感謝農政單位大力輔導及班員共同合作，一起為發展地區農業花卉、園藝等附加價值較高的精緻農業而努力，期望增加花農收益。

花卉產品內銷為主

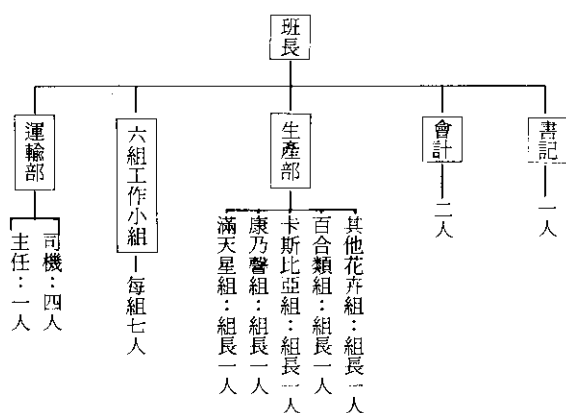
大虎區段大滿花卉產銷班，今年主要栽培作物項目及面積為滿天星2.5公頃，康乃馨8公頃，卡斯比亞5公頃，百合類5公頃，其他花卉2公頃，只有少部份百合類外銷日本，其餘全部為內銷。內銷花卉拍賣市場及數量為台北市佔65%、彰化35%、台中5%，其中，台北市花卉拍賣市場價格較高，但波動亦較大。

以產期而言，康乃馨產期是在每年11月至翌年6月，屬於季節性花卉，其餘的滿天星、卡斯比亞、百合類及其他花卉皆屬全年性生產作物。該班近年來花卉生產情況如下。

大滿產銷班4年來花卉生產情形

年度	品名 內容	滿天星	康乃馨	卡斯比亞	百合	非洲菊	其他 花卉	產值 總額
80	面積(公頃)	35	10				15	4千5百 40萬
	產量(把)	21萬	15萬				20萬	
	產值(元)	2千3百萬	6百40萬				1千6百萬	
81	面積(公頃)	35	10		5	2	8	4千4百 20萬
	產量(把)	38萬	20萬		10萬	2萬	15萬	
	產值(元)	1千7百萬	1千萬		6百50萬	70萬	9百萬	
82	面積(公頃)	32	10		5		8	4千 零3萬
	產量(把)	42萬	18萬		10萬		25萬	
	產值(元)	1千2百萬	6百60萬		8百43萬		1千3百萬	
83	面積(公頃)	28	8	4	6		10	4千零 50萬
	產量(把)	35萬	14萬	5萬	10萬		10萬	
	產值(元)	1千3百40萬	7百70萬	4百萬	9百90萬		5百50萬	

埔里鎮大虎區段大滿花卉產銷班有今日之局面，現年34歲，年青有為的班長阮照能認為，主要是有組織及健全的人事管理，加上20幾年來歷任領導者用心經營，奠下基礎。現在年青的卉農大都是承襲父親輩種花經驗和共同經營理念，加人以發揮，希望開創美好前景。目前該班組織系統為：



提升品質，添購器材設備

在班長領導及班幹部和班員共同合作之下，該班組織運作良好，現有設備：(1)分級包裝場200坪(2)辦公室、會議室、會客室等80坪(3)花卉搬運台車10部(4)電腦一組(5)傳真機一部(6)冷藏運輸車兩部。六項設備經費除農政單為補助外，全部由班基金支付。

鑑於確保花卉品質，避免因載運過程之高溫而影響花卉鮮度及建立優良品牌形象，該班分別於民國81年率先購置一部15噸低溫冷藏運輸車，總價為236萬，另外，83年元月再增購一部210噸總金額336萬

的同功能運輸車，主要服務南投地區之花農，3年來兩部花卉冷藏運輸車之運輸業務收入，分別為81年1,945,405元，82年5,139,080元，83年5,999,790元。自冷藏運輸車上路以來，有效地維護運輸過程中花卉之品質，建立良好的企業品牌形象及增進市場承銷人競購意願，提高花農收益並達到產銷的雙受惠之原則。

栽培技術精進，榮獲獎牌

另外，該班班員近年來參加各項花卉競賽均獲優良成績：

- (1)80年春季台灣地區高品質花卉競賽
大花型康乃馨 特優獎 林榮文
滿天星組 特優獎 阮照能
- (2)82年度秋季台灣地區高品質花卉競賽

康乃馨組 特優獎 林榮文
滿天星組 特優獎 阮照能
康乃馨組 特優獎 許吉潭
(3)83年以花會友高品質花卉競賽
康乃馨組 金花獎 林榮文
葵百合 金花獎 余鎮漢
卡斯比亞組 銀花組 何振揚
滿天星 銅花獎 阮照能
滿天星 優良獎 林榮文
火鶴花 優良獎 柯添淇

至於困難及有待解決問題方面，阮照能班長與該班班員皆表示：「由於埔里地區種植花卉已多年，雖然花農亦都採取輪作耕作方式，但土壤有日益衰退現象。」他們希望相關專家能提供較佳的方法，或針對如何改善該區土質著手，以期順利發展地區性花卉產業。

(本文收錄在“產銷班專輯”同時刊載) ㊟

農事組合法人的借鏡

·擴大經營規模 效益高(上)

——日本「新農政」的方向

及青森縣黃金崎農場的事例——

日本「新農政」對經營組織的新方向

日本農林水產省於1992年6月10日公布「新糧食、農業及農村政策的方向」，揭示其邁向21世紀新的農業政策，其中為提高農業的魅力，以作為一種職業上的選擇，描繪將來10年左右農業有效率、安定的經營體的遠景藍圖，並採取必要的策略如下。

展望土地利用型農業的經營

(一)理想的農業經營體的構想

為期農業有魅力，而且作為一種職業上的選擇，其主要從事者的工作時數與其他產業須有同樣的水準，而且其綜所得（或生涯所得）與同地區的其他產業的水準相較並不遜色。因此，在現有的技術水準下，透過生產基礎的規劃建設與農場的集團化，以從事有效率的經營作為前提。為實現這個目標，針對地區農業的特性，展開複合經營

與多元化經營，同時也考慮確保來自其他產業的收入。

(二)預測以稻作為中心的農業結構

隨著占農業勞動人決大多數的昭和年代的農業經營者逐漸退休，預估將來10年後農業勞動力的減少三分之二左右。就在此時，小規模的兼業農家，包括高齡的農業經營者等約有250~300萬戶左右，而持有農地，但已不經營農業的非農家估計也占多數。因此，展望將來10年左右的農業結構，以稻作為中心，預估「個別經營體」（所謂「個別經營體」，就是指農場主人或農家的家族經營的農業經營體，其工作時數及綜合所得（或生涯所得）水準，不但與同地區其他產業者相較並不遜色且能確保其從事農業經營者。）約15萬戶，預想其中的三分之二將從事稻作與蔬菜等，集約作物的複合經營。這些「個別經營體」，就是指多數的個人或家族，共同從事農事作業或經營的經營體，

其主要從事者的工作時數及綜合所得（或生涯所得）水準，不但與同地區其他產業者相較並不遜色，且能確保其農業經營者。例如：「農事組合法人」、其他的有限公司，農業生產組織當中具有整體性經營及獨立性的單位）群（約2萬個），將成為擔任地區農業主力中心，而其將占稻作生產的8成左右。

（三）展望理想的稻作經營

在現階段的技術水準（中型機械化體系）下，以集團化的農地（場）利用為前提，其有效率的經營規模為10~20公頃，而這種經營方式現已在部分地區展開。展望10年後，這種經營方式將成為稻作生產的主體，其經營規模及成本水準如下：

1. 在經營規模上，「個別經營體」的面積約10~20公頃；「組織經營體」則依其自然條件及經營管理能力等不同而擴大到一個村落至數個村落的程度。
2. 每0.1公頃稻作的工作時數將比1990年大規模經營者（10公頃以上）稻作的25個單位工作時間還少；其成本水準（生產費用合計）將降低為大規模經營者的8成左右（全體農家平均的5~6成）。

另外，取代插秧稻植栽培的直播栽培的新技術的引進並推廣後，或大面積的農場集團化經營實現後，其所投入的工作時數及生產成本將可能更為降低（全體農家平均的

5成以下）。

為了實現這種經營型態，應謀求所需的策略，那麼，在地區的自然、社會、經濟條件或村落環境下，有必要考慮調整勞動，展開複合經營及事業的多元化，並確保來自其他產業的收入等的對策。

（四）展望其他的農業經營

關於酪農及肉牛生產方面，必須提高生產力及強化經營體質，實現富裕的酪農經營，擴大肉牛的資源，適切的適應環境問題。

關於蔬菜方面，依據市場供需的變化，調整原來以生產過剩為基本方針的營運策略，並須顧慮供應能力下降的對策。

關於果樹方面，必須針對國產水果的特性及有利性，培育強而有力的果樹產地。

關於旱田作物方面，必須針對消費者的需求，謀求生產的安定與強化其經營體質。

上述各項課題，須對畜產、蔬菜、果樹、旱田作物等的農業經營，展望其理想的藍圖，並謀求其對策。

培育經營體與農地的有效利用

以具有卓越的經營能力、有效率的、安定的經營體，作為農業結構生產的中心，為期發揮地區的創意，運用思考籌劃特色，必須改進農地制度、土地改良制度等策略如下。

(一)重新編組地區農業

- 1.以村落為基礎，反映地區內有關人員的意願，對培育經營體及土地利用的做法，謀求其明確化，並規劃付諸實施階段性的計畫工作。
- 2.為期實現培育經營體，將生產基礎及現代化的規劃建設等列為集中化，重點化措施，進而規劃土地利用，農業委託經營及調整勞力供需的農業結構計畫。
- 3.有關農業區域方面，特別推行擴大規模、集團化經營，將培育的經營體設置在農業生產區，同時也須注意農業區域外的住宅等非農業的土地利用，並規劃針對各地區土地利用管理的架構與計畫。

(二)培育卓越的經營體

- 1.對擴大規模、充實資本、設備、確保勞動力、改善勞動條件等經營內容的改善，培養自主的按計畫進行的經營體，並在金融及稅制方面予以重點支援。
- 2.培養提高經營管理能力，引進休假制度、薪給制度等重點，並規劃推廣指導體制與培育指導人才。
- 3.整合農業推廣中心的技術經營指導，「農業協同組合」的營農指導、農業委員會的土地利用調整等相關機關、團體的功能，並結合鄉鎮市公所的任务、功能，總合規劃技術經營指導及情報資訊提供等。

(三)擴大經營型態的選擇



前往日本青森縣黃金崎農場觀摩



加工現場一景

依據經營管理能力、資金調度能力、交易信用程度及僱用勞動關係的明確化與勞動災害保演等的適用，以能增進僱用勞動者的福利及確保新進農民的利益，促進法人代的措施如下：

- 1.關於家庭（族）農業經營方面，充實並強化其經營管理層面的知能，必要時「一戶一法人化」。
- 2.關於生產組織方面，謀求經營的效率化、現代化，由較熟練的領導者籌組法人化。
- 3.規劃勞動力的整年運用，財務基礎的強化、廣泛的運用人才，並規劃農業生產法人化。
- 4.邁向農業經營法人化，規劃法人的設立、營運的指導、金融、稅制方面的支援措施等。

