

培訓農業產銷班 企業經營能力

農林廳農民輔導科科長/張正英

組織農業產銷突破小農困境

本省農戶平均耕地面積僅約1公頃左右，農業經營屬於小農經營型態。小農經營不具有經濟規模，不易實施企業化經營，必須擴大經營規模後，才能有效實施企業化經營。因此，多年來政府透過各級農漁民團體，如農會、漁會、農業合作社場、產業協會等單位，輔導農漁民組織各類農業產銷班，以共同意願與需要相結合，發揮團隊合作的力量，來擴大農業經營規模，實施現代化的企業經營，突破小農經營上的困境。

產銷班將成為農業產銷的主力

我國面臨經濟國際化貿易自由化的潮流，加以即將加入世界貿易組織（WTO），由於市場開放自由競爭，將使農業面對更大的挑戰及衝擊。因此，農業產銷班組織的加強，顯得更為迫切。經農委會訂頒「農業產銷經營組織整合實施要

點」，並由農林廳研訂「農業產銷班整合組訓考核輔導作業手冊」一種，積極推動。培育各類農業產銷班成為農業產銷主力，以及建立現代化的產銷體系及制度化的組織輔導系統。

農業產銷整合與組織基本原則

1. 每一農友同一產業以參加一班為原則。
2. 以鄉鎮市轄區作為組班的基本範圍。
3. 同種類的農產品以組成相同班為原則。
4. 土地如鄰近，發展目標相同者組成同一班。
5. 原有組織運作良好之班，應予維持。
6. 未組班之地區，依其產業及農友意願組織新班。
7. 原有班之重新整合，應以農友意願為基礎。
8. 原有班組織運作不良者，重新組班。

9. 各農業產業別、不同輔導單位，或不同計畫所組成之不同名稱班隊，均應納入整合體系，整合為農業產銷班。

10. 有違規經營者不得組班。

展開組訓，提升班運作能力

農業產銷班將加強訓練，「基礎班」課程著重農業企業化經營管理、領導統御、團隊溝通、農業環境變遷與農場經營調適等課程。「進階班」訓練則依據班幹部職務所需之能力來訓練，如班長、會計、行銷業務等人員給予更專業之訓練。希望藉由教育訓練，培訓產銷班班幹部，強化農民之企業經營理念，改善其成本及品質之觀念，使其藉由研討機會學習新理念、方法及合理化作業，有助於班員間之傳授與溝通，帶動班之運作發展。

由七大重點產業 擴及各類農業產銷班輔導

農業產銷班整合輔導工作自83年開始實施，到現在已經過3年，第1階段至84年度先針對花卉、蔬菜、果樹、毛豬、肉雞、蛋雞及養殖水產品等7項重點產業辦理，截至84年12月底，已整合組訓完成4,488班，班員89,470人，本（85）年度起，將擴大至其他產業，輔導班整合工作，完成整合本省農業產銷班組織，建立健全之農業產銷體系，增進農民收益。請全省農友及產銷班踴躍參與，有關基層農漁

民團體洽詢辦理農會、漁會、農業合作社場等。

考評績優產銷班之獎勵及輔助

整合完成之農業產銷班已達4千多班，如何去了解產銷班的運作情形，以做為輔導工作的依據，農林廳為了解農業產銷班組織運作及業務發展情形，均訂「農業產銷班考評實施計畫」，辦理產銷班全面班考評工作，項目包括1.班場所設施及班會議活動情形2.班基金運用及班會計制度3.班組織運作及班幹部領導能力，以及4.班產銷業務執行情形。

每年度就考評成績優良的班，遴選100班邀請有關業者專家進行評鑑，每年選出本省10大績優產銷班，舉行表揚大會予以隆重表揚，以資獎勵。

今後重點輔導方向

1. 輔導班整合運作，充實班有關設（施）備，強化班組織的功能。
2. 加強班幹部及班員培育訓練，增進班運作能力。
3. 改善生產環境，加強公共設施，強化班經營體質。
4. 輔導企業化經營，引進新技術，提升班經營效率。
5. 輔導班產銷計畫，建立品牌，促進班產銷業務發展。
6. 協助共同運銷、直銷管道及展售活動，拓展班產品銷售。■