

進與突破，如果因為受到承銷人的控制，而使生產者與消費者不能得到合理價格，則前面的努力就前功盡棄。改進運銷制度、縮短運銷通路、提升運銷效率與加強對消費者服務，是現代化農產運銷的趨勢，今後將擴大辦理共同運銷、推動農漁會直銷網區域整合，輔導設立超市及包裝配送中心。興建現代化批發市場，建立批發市場電腦拍賣制度，並加強批發市場的營運指導，使發揮市場機能。

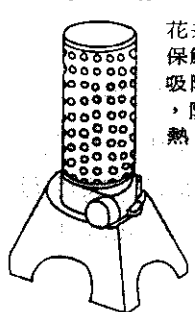
三、加強媒體廣告宣導，建立消費者對本土農業的信心與支持。國產農產品如果不能取得消費者的信心，將失去與進口農產品競爭的生存空間。未來將以高品質及本土特色，建立與進口農產品的市場區隔，並加強媒體上的廣告促銷，以優良的品質形象建立消費者的信心；同時協助學校鄉土教學，了解本土農業的特色，提升消費者購買國產品的意願。

四、輔導具企業經營理念的產銷班，提升其資訊化程度。農產品市場開放後，有強大資金及管理能力的國外農企業，將挾其行銷組織力量，增加出口農產品至我

國。我們必須有高度企業經營理念的產銷組織，才能與其競爭。農業產銷班是最基層的農民組織，且是目前農業經營的主要方式，也是政府推廣與經營輔導的主要對象。現有6000多個產銷班之中，將選擇具代表性且績效良好者，補助購買電腦，設計統一的軟體程式，輔導使用電腦上網路，提高農民素質與經營效率。輔導產銷班經營管理資訊化的重點有：1.產銷班整體資料庫之建立與應用，提供農情分析預測或擬訂生產計畫的參考。2.產銷班內部業務管理系統之建立。3.透過網際網路整合相關之農情行情報導系統，提供查詢處理。4.產銷班農業活動服務系統之建立，以達成有效的溝通與交流。

我國加入WTO之後，將有6年的緩衝期，對目前管制進口的農產品，將來可以採行關稅配額措施，降低農產品之進口對農民之影響。黃處長強調，WTO對國內的影響不會是立即的衝擊，而是逐漸形成；估計經過4~5年的調適期，部分產業會在競爭中被淘汰，能留存下來的就是優秀的農民，可以讓產業長期經營下去。


**主動循環式  
冷藏用空氣清淨機**



花卉、蔬果儲存保鮮，低度氣體吸附，效果顯著，防酸臭、防腐熟。


**EC-20**  
NT@3200

**攜帶式農用電動  
送風防毒面罩**



**ER-300**  
NT@3850

**直結式農用電動  
送風防毒口罩**



**ER-76**  
NT@3600

**固本實業社** 出品

台南市東門路三段 338 巷 56 弄 58 號 TEL(06)268-0966  
 郵撥:05293954 陳黃那拔 帳戶 FAX(06)290-3593