

贏得面子，也賺了錢

文圖 / 楊文振

蔡順得先生是屏東縣南州鄉果樹產銷第一班班長。平實的作風，加上謙虛、上進的個性，不但使得該班班務運作非常正常，而且讓該班所生產蓮霧內外銷順暢。尤其是外銷，自88年該班參與蓮霧外銷工作起，第一年外銷41萬元，第2年增加到59萬元，今(90)年更激增至3千5百萬，對蓮霧產業貢獻很大。蔡班長說，農產品外銷或許賺的錢不多，但是可以減少國內市場的銷售壓力，值得嚐試與鼓勵。蔡班長默默耕耘的務實作風，不只贏得該班班員的尊重



南州鄉果樹產銷班1班班長蔡順得

與愛戴，實在值得其他產銷班的敬佩與效法。



一 況」、台灣省策略聯盟發展協會李山仁秘書長主講「台灣農業策略聯盟發展協會之運作」及台中農改場助理研究員戴登燦先生主講「台中地區農業產銷策略聯盟組織之建構」。廖副處長主講時表示：「農業策略聯盟與以往農業施政重點的主要差異，在於導引以往生產導向的發展模式，轉化為以市場導向或消費導向為重點，切合市場需要，避免產銷失衡狀況重複發生。

由於整合農業知識、資訊及文化資源等特色，與其他產業進行異業聯盟，可使農業建立一利用非貿易財、具有特色、高度競爭力的優勢產業，進行策略性的競爭，以克服當前小農經營的困

境，達成組織再造的功能。農業策略聯盟的推動，除可紓緩加入WTO對農業的衝擊外，將可增加農村就業機會與活力，提高農民所得」。

最後進行意見交流，與會人員皆認為此次說明會對農業策略聯盟有更深一層了解且獲益良多，並冀望農業策略聯盟的推動，可以整合農業既有優點，建構農業的安全防護網、經濟軟堤防，協助解決農產品產銷失銷，並穩定農產品價格，在加入WTO後除可減少農業損失外，並轉而銳變成優越的外銷聯盟，將國內優良的農產品，推向世界的舞台，為農民賺取更高的利潤。

