

農委會陳主委視導台東地區農業建設 推動農業策略聯盟因應加入世貿組織衝擊

文圖 / 林國榮



農委會陳主委（左二）參觀賓朗蘭花產銷班

期望改良場能肩負起 區域性農業發展的功能

行政院農業委員會陳主任委員希煌於90年6月22日蒞臨台東區農業改良場視察農業建設，陳主委在台東場指出，我國今年年底可望加入世界貿易組織，政府及農民均應加強調適，以因應相關的衝擊。在聽取黃場長明得的簡報後，陳主委指出台東場在全體同仁的努力下，農業試驗研究及示範推廣工作已獲得輝煌的成果，如良質米及番荔枝新品種選育、保健植物種源蒐集與加工利

用、植物防疫檢疫偵測技術的建立、新型省工農業機械的研發、休閒觀光農園拓展等均有顯著成果，在有限的人力、物力下能有此成就，實在難能可貴。同時期望改良場能肩負起區域性農業發展的功能，並朝試驗研究與示範推廣並重目標邁進。

在台灣經濟發展過程中，農業曾扮演非常重要的角色，早期本著農業扶植工業的理念，為我國工業發展奠定良好基礎，今日工商業能有如此蓬勃發達，實為早期農業的巨大貢獻。但隨著整體經

同心協力創造新契機



陳主委品嚐斑鳩番荔枝產銷班所研製之釋迦冰品



陳主委視查班冰品加工廠，左二為陳主委，產銷班書記（右一）陪同說明

一 濟的發展，農業的發展將逐漸式微，特別是在年底前可能加入WTO後市場的開放及面對21世紀知識經濟時代的來臨，對小農經營型態的我國農村將造成巨大的衝擊，故調整農業結構是刻不容緩之事。21世紀係高科技產業時代，台灣的產業發展方向為一、科技農業，建立高科技、高效率的產銷體系。發展生物技術，研發抗病抗蟲、量高質優的作物新品種。二、知識經濟農業，藉助知識的創新、流通與運用，創造更高的農業產值，藉由農工合作的推動，使農業生產企業化，提高競爭優勢。三、休閒農業，整合休閒農場、娛樂漁業、森林育樂、農漁會資源，建構休閒農園；規劃休閒旅遊套裝行程，增進觀光事業。四、優質農業，未來產銷努力的方向以高品質作為訴求，唯有高品質才能達到高售價的目標，例如高品質的芒果外銷香港、楊桃銷售上海，其價格均比台灣內銷售價高。另外要降低生產成本才能有競爭力。

建立二級產業、三級產業 的農業發展策略

今後農業知識經濟作戰的策略必須打破農業經營係一級產業的觀念，以食品加工帶動農業工業化、農業企業化、農業商業化等以獲取較大的利潤。同時必須建立二級產業、三級產業的農業發展策略，使產、製、銷一元化。農產品收穫後產品的分級包裝至為重要，分級是依據形狀、大小、色澤、成熟度、機械傷害、病蟲害、裂果、日燒、畸形等特徵作為分級的依據；包裝則依不同資材、不同容器、不同包裝方式等包裝同一等級的產品，以迎合市場需求，便利運銷、便利議價，減少交易糾紛及提高商品信譽，最高級果品可售最高售價，不同等級有不同售價，對於不合格品則予以加工利用，如此可增加農產品的利用價值。隨著知識經濟的來源，加工益形重要，加工不僅可紓解產銷失衡的壓力且可增加附加價值，利用發展食品加工來帶動農業工業化與企業化經營，如此農業才能永續經營。中華料理是世界有名的，但其市場文化始終侷限於餐館，甚屬可惜，今後應該中華料理帶入市場和家庭，帶入廣大社會群眾，例如麥當勞、肯德基等的連鎖店遍布世界各

國角落，是一種農業企業化經營的典型範例，今後宜將中國著名調理食品、藥膳食品、保健食品、即時調理餐食等導入市場。

策略聯盟，才能提升農業競爭力

我國農業大都以小農經營，平均農場規模僅約1公頃，相較歐盟的18公頃、美國207公頃的規模，我國農產品的競爭劣勢顯而易見，加上高投資的農地，高栽培生產成本及低價格的農產品，顯然我國的農產品的競爭力居於劣勢，故必須將眾多的小農組合成大農，並配合產銷班以組織力量實施大農經營，且透過同業與異業的策略聯盟方式，解決小農經營的困境，以提升農業的整體競爭力。我國一旦加入WTO，面臨最大的挑戰將是農業產業競爭力的不足，因係小農經營的產業結構，無法抵擋國外大規模、機械化、自動化、低成本經營的競爭者，故生存之道唯有整合既有的農業組織、工商業組織，形成新的團隊，透過資源互補、利潤分享的策略聯盟，才能提升農業競爭力。為分工合作落實輔導農業策略聯盟的推動，分別成立產銷聯盟、加工聯盟、物流聯盟及休閒聯盟。策略聯盟的推動需要整合強化農業同業聯盟，使其結合成為聯盟的夥伴關係即水平性整合，另外促進農業與其他產業如工業、商業、休閒業、旅遊業、文化業等異業聯盟即垂直性分工合作，提升競爭力。農業策略聯盟為未來振興農村經濟的最重要策略，唯有如此才能迎接未來加入WTO的挑戰與衝擊。

陳主委進一步指出，我國農民多屬小農，很難與大農的國家競爭，惟有推動產銷班，整合既有的農業資源，推動農業策略聯盟，才能提昇農業整體競爭力。農業策略聯盟內涵包括產銷聯盟、加工聯盟、休閒農業聯盟等，透過垂直與水平整合，具體的方法有建構農業知識與資訊體系，整合性規劃與行銷，發展食品加工創新商品文化及服務價值，促進農業組織企業化等。

隨後，陳主委參觀了台東場保健植物園、加工廠並邀同徐慶元立委參訪賓朗蘭花產銷班等，強調透過同業及異業聯盟，提升農業整體競爭能力，我國農業才能立於不敗之地。接著農委會陳主委巡視卑南鄉斑鳩番荔枝產銷班並指示斑鳩產銷班在台東地區農會之輔導下進行共同運銷，雖然班員間仍採分耕分採，但共同運銷使果實外觀品質及高級品比率提高，而且班員間之產品差異縮小。最近完成釋迦冰品加工廠之設置，一方面可減少每年3萬台斤軟熟、瑕疵果之損失，因此類果實台東地區農會僅以每斤10元收購，扣除成本後，農民每台斤損失20元，每年約損失約60萬元。若製成加工品，每年將可生產5萬公斤之釋迦冰品，以每台斤60元利潤計，每年將可獲利300萬元。針對此點陳主委指示儘速完成冰品加工廠自動包裝作業，並研發多樣性產品。

行銷改善方面，已逐步在社區內之觀光景點志賢宮與大榕樹等地建立販售據點，並連接鄰近之初鹿牧場形成一條觀光線，並與旅行社、遊覽巴士合作，招徠遊客，設攤當地銷售。建立共同運

美的派對

文圖 / 陳文卿

「手把青秧插滿田，低頭便見水中天，六根清淨方爲道，退步原來是向前」。這首多年前，五代布袋和尚對耕稼留下的詩篇，配以現代科技攝影留下的插秧寫真，可謂古今「詩情畫意」美的「派對」。但詩景寓意在勸勉爲人處事要「謙卑」、「循序」與「忍讓」，這樣才能走得「更遠」達到「更高」的境界。詩中有畫、畫中有詩，意義實在深遠。



詩中有畫，美的派對

→ 銷以外之另一條行銷通路，大幅降低運輸及包裝成本。新研發之加工品爲釋迦之延伸品牌，亦可利用此一通路市場，拓展銷售量。

台東縣番荔枝產銷班應策略聯盟

在組織改善方面，本班自81年成立，至85年施行共同運銷以來，班領導幹部之能力及班員之向心力，均反應於釋迦產品之品質、產量、銷售量、利潤以及對班公約之謹守與彼此合作上。後來雖共同運銷運作穩定，但營收屢受焚風等天災之影響，無法解決，班組織熱忱曾一度消滅。部分班員已利用較缺乏商品價值之軟熟果爲原料進行加工，創造附加價值，乃籌資成立冰品加工事業部分。目前已全班認股，並由核心班員組成包括經理、總務、採購、行銷等幹

部，負責開拓該項業務。陳主委指示：結合本區番荔枝產銷班籌組策略聯盟工作，先以本區爲中心，再擴大爲全縣番荔枝產銷班結盟。

研究發展方面，釋迦加工品之研製，肇因於爲解決焚風軟果之損失問題，開始以製造冰品爲主，已獲得相關部門之技術支援，訓練班員之製冰技術，目前已製成數品種。未來則擴充至以社區內其他果品爲加工原料，發展酒精飲料、餅類等多樣化產品。加工廠之設備已由部分補助款及班投資金購置充實中。針對此點陳主委指示：本班在無法擴大經營規模的情形下，調整品種之種植比例，可能尚有提高產值的希望。但最大的獲利空間，應該在於對災後軟熟、瑕疵果之利用，運用加工技術創造附加價值。

