

# 推動農業策略聯盟，全力以赴

文圖 / 楊文振

台灣的農業策略聯盟工作，於民國90年初開始推動，截至91年7月底止，據悉已經有17項產品成立策略聯盟，加上9月中旬在高雄區農業改良場成立的台灣蜜棗策略聯盟，至少有18項。論聯盟項目，應屬不少，足見在中央一聲令下，大家戮力以赴。

不過，不必諱言的，基層人員以及農友對農業策略聯盟猶有偏差的觀念，往往凡事必需向「錢」看，以致配合度不高，委實有賴各界進一步的導正。

高屏地區目前農業策略聯盟之生產策略聯盟共有4項，依成立先後為：芒

果、蓮霧、番石榴、蜜棗。這四個生產策略聯盟，目前都有不同程度的運作，不過，分別存有不同的盲點，尤其觀念方面最需要改進。茲舉出數種不好的現象，提供大家互切互磋，共同勉勵，一起轉變，讓路更寬廣。

1. 基層機關承辦人未固定：基層沒有對口的承辦單位或承辦人，往往這次是供銷部的人與會，下次卻是推廣人員參加會議，偏偏單位間橫的聯繫又不夠，結果議決的工作沒有下文，有開會和沒參加一樣。

2. 分組召集人不敢in(硬)：策略聯



90年12月成立蓮霧策略聯盟



91年2月成立番石榴策略聯盟



91年9月輔導成立蜜棗策略聯盟



策略聯盟重視農民教育工作

盟分總召集人，為分工，底下又有分組，各分組由不同的單位擔任召集人。各召集人分別就分配任務召開會議理所當然，然而有的分組召集人竟不敢發文給兄弟農會，怕被兄弟農會誤以為「老大」，足見各基層機關各擁山頭慣了，造成橫向互動不夠。

3. 工作熱忱有待加強：為藉策略聯盟的力量，達到掌握作物的產銷現況，進一步推動計劃生產，一舉改變農友隨意栽培作物的習慣。因此，有些策略聯盟立意很好，要求各盟友每半個月通報一次產銷概況，結果盟員興趣缺缺，即使用公文催促，效果還是有效。

4. 基層單位缺乏宏觀胸懷：生產策略聯盟大都以農會、協會為基本組成單

位，或許是以往合作機會少，農會與農會，或農會與協會之間，不難看到相互較勁抵銷力量的動作。此外，即使已經加入策略聯盟了，有時盟員舉辦相關活動時，依然故我，例如品質競賽還是各辦各的；共同運銷還是各搞各的，不聯繫彼此的出貨量，價格當然還是無法穩定。

部分先進的農友非常支持策略聯盟，當然沒有概念的更不在少數。例如日前成立的台灣蜜棗策略聯盟大會，有位班長發言露骨的代表，不管策略聯盟怎麼成立，農民為的是錢，話中對蜜棗策略聯盟成立時間充滿責怪之意；另一位班長則對策略聯盟的功能頗感置疑。蜜棗策略聯盟是高雄場主動主導成立，

# 龍捲霧自動噴霧系統



榮獲國家農機性能標準測定合格  
專利號碼：34591.44662.64482.68992

產品功能：避免農藥中毒，掌握噴藥時機  
全面性病蟲害防除，提昇防治效能  
微細噴霧，快速蒸發，吸收潛熱能

調濕

降溫

噴藥

消毒



專業設計製造高階噴霧器

鉅達自動噴霧有限公司

HONGDA AUTO SPRAYING SYSTEM, INC.

總公司：嘉義縣竹崎鄉灣橋村下厝坑31-5號

Tel:05-2791976.2791977.2792977 Fax:05-2791113

→ 農友應該正面思考，如何去配合才對。到底，產業是農民的，既有公僕主動服務，大家應該積極參與配合，才有機會改變現況。至於功能如何？要視農友和基層的配合度而定。可見成立策略聯盟前，基層的觀念宣導很重要。

其實，台灣是小農制的國家，在未加入WTO前，政府靠各種措施保護農民，小農還多少有生存的空間。參加WTO後，不再封閉，成為開放性經濟體系，保護措施恐將漸漸撤離，小農的生存空間勢必受到很大的壓縮，不利用策略聯盟結合同業與異業，形成團隊力量，農民、基層農業機關恐怕沒有樂觀理由。

推動農業策略聯盟，主要在資源整

合、研究創新和市場開拓。換句話說，在利用農業特有的生產、生活與生態多功能優勢與有效創造價值的核心競爭能力。以追求農業永續發展；策略聯盟共同行銷則可強化對外談判力量，提昇產品競爭力；盟友間資訊分享，可避免以往的惡性競爭力，更可互相學習。

以往，不管農友或民間團體大多自行其是，單打獨鬥，缺乏團隊精神，如今進入WTO，農業環境越來越不利，大家心態、做法上如果不調適、改變，恐怕不容易安然的生存。籲請基層的朋友不管策略聯盟有無經費，都應該成立，因為它是我們的護身符，不只要成立，更要積極主動想辦法配合。 🐎

# 500 甲募集中

## 籌組“金蜜21”頂級芒果策略聯盟

### 預訂2008年於中國北京奧運會場展售

#### 隨即進軍國際市場

#### 加盟專線：0800-295202

(周一至周五9:00~17:00)

## 金蜜芒果園

513彰化縣埔心鄉員鹿路一段468巷1-1號

電話：(04) 8295202

手機：0928-295202

傳真：(04) 8299853

