

創意掛帥・熱誠領軍 在地農會・服務在地人

— 台北縣汐止市農會總幹事曾忠信

「想得很多啦！」「常常整個晚上都在想農會怎麼發展」，囿於都會型農會經營不易，台北縣汐止市農會總幹事曾忠信總是不斷動腦，即使天馬行空、漫無邊際，但許多創意便由此發端，也由於他的隨時動腦、積極任事，使汐止市農會不僅逾放比從最高時的 13.86% 降為 1.8%，94 年盈餘排名為全國各農會的第 7 名，以耕作面積僅約 100 公頃的「小農」農會而言，曾忠信憑恃的便是積極與創意。

汐止市地形狹長，兩側是山坡地，可供耕作面積不多，加上冬季氣候冷濕多雨，不利植物生

汐止市總幹事
曾忠信

長，農業規模難與其他地區競爭，



農會舉辦「山藥之旅」活動，推廣山藥產業

尤其近幾年來，汐止市躍登頭版新聞的次數恐怕為全國各鄉鎮市之最，農會總幹事曾忠信打趣地說，「五行」中占了 3 個，有土石流、東科大火及遇雨淹大水，相對影響汐止市的發展，而農會在此惡劣環境中，力求生存，在曾忠信掌舵下，也開創全新的風貌。

有機農作・精緻化取向

由於耕作面積有限，「精緻化」是必然的選擇，目前作物以文旦、山藥及茶葉為主，各種植約 30 公頃，曾忠信認為，「有機農作」已是潮流所趨，因此透過補助有機肥料、套袋等方式，鼓勵農民從事有機耕作；他強調，農會的補助措施係基於「給他魚，不如教他釣魚」的立場，仍取決於農民本身認同有

機農作的市場潛力及生態維護的理念，才能永續經營。

曾忠信指出，汐止市生產的文旦、山藥、茶葉參加台北縣農產品評鑑比賽均名列前茅，甚至抱回冠軍，由於品質打出名號，市場炙手可熱，以文旦為例，每到產季，根本等不及交貨至果菜市場，許多消費者早已特地前往果園採購，且每台斤價格達 30 多元，遠高於市場行情，證明只要品質好，不愁沒有市場，而市場最忌一窩蜂，許多原本前景看好的農產品就因一窩蜂搶種而造成市場價格下跌，受害的還是農民。

城市花園・吸引都會客

由於緊臨大台北都會區，汐止市農會也順應趨勢發展休閒農業，以「城市花園」定位，利用山坡地栽種大南瓜、觀賞南瓜及桃金娘等特色作物，吸引來自台北市、基隆市的遊客，讓平時難得

親近土地的都市人實際體驗農家生活。

曾忠信指出，汐止市位於大台北中心地帶，雖有山水之勝，但是發展休閒農業卻遭遇山坡地開發法令等限制，實際運作其實並不容易，因此農民本身必須有強烈的意願，農會則站在輔導的立場，協助解決法令限制、整體規劃等問題，並經常舉辦採茶、摘文旦等活動促銷，目標是讓農民賺錢，帶動整體產業發展。

跨足金融・降低逾放比

但是光靠微薄的農產收入，根本無法自給自足，曾忠信也帶領農會跨足金融業務，在金融自由化的激烈競爭中，搶占市場，而首先便是全力降低逾放比。

由於景氣衰退、失業率提高，金融機構逾期放款情形普遍，汐止市農會信用部也不能倖免，加上汐止連續多年遇雨成災，對汐農營運形同雪上加霜，從



農會舉辦採茶體驗，吸引許多民衆參加

86 至 90 年的逾放比均在 10% 上下，90 年最高達 13.86%，曾忠信成立呆帳催收小組，領軍催收帳款，1 個星期至少開 3 次會議，不止是上班時間開會，有時一大早、有時則是下班後召開，針對個案研商解決對策，曾忠信說，在與客戶協商過程中，主要讓客戶了解，其實貸款持續拖延、利息不斷積累，對其不見得有利，例如抵押品處置可加速法律程序，共創雙贏局面。



老人中心大門景觀宏偉

主動服務・並走向人群

在曾忠信領軍積極催收下，逾放比逐年減少，至 94 年度僅剩 1.76%，91 年度催討帳款將近 7 億 9,000 萬元，他開玩笑地說，催收小組開會的次數也逐漸減少，從 1 星期 2 次、1 次，現在已難得開會了。

打消呆帳的同時，汐止市農會也積極開拓貸、放款業務，採取「主動服務、走向人群」策略，為與其他大型金融機構鄉「比拼」，曾忠信提出「在地農會服務在地

人」的理念，他利用廣設汐止各地的 8 個分部，連同市農會本身共 9 個據點，讓在地客戶走到哪裡都可辦理相關業務，同時針對一般銀行服務時間為上午 9 時至下午 3 時 30 分，他要求農會信用部及各個分部均提前、延後半小時上、下班，延長服務時間以爭取客戶，他並要求員工主動走出櫃台，與客戶親切互動，努力打拼下，94 年度存款增加 13 億元、貸款增加 7 億元，連續 2 年績效獲農委會評比為全國前 10 名。



老人中心開設舞蹈課程，讓老人們活動筋骨

從事公益・辦老人中心

曾忠信指出，金融自由化後，金融市場競爭激烈，導致互挖牆腳等惡性競爭情形屢見不鮮，農會規模不如銀行，要與人「比拼」，就必須具備自我條件，例如廣設據點、延長服務時間即是其中一環。

為了打造在地形象，農會積極參與地方事務、從事公益活動，例如針對汐止市狹長而破碎

的地形，消防救護極為重要，農會歷年來已捐助多部救護車，隨時發揮救人功能，此外，還開辦幼稚園及老人休閒中心，為地方民眾照顧一家「老、小」。

曾忠信說，當初有鑑於許多年輕人外出打拼，老一輩的在家無所事事而決定設立老人休閒中心，該中心占地 2,000 多坪，兩棟建物占地各 60、100 坪，開辦書法、國畫、手語、社交舞、香功、槌球等課程，目前並與縣府合作辦理「松年大學」，約有 300 名學員，讓老人們有個可以聊天作伴、休憩遊逛的場所，並使銀髮族的終身學習更為豐富。

回饋地方・開辦幼稚園

至於幼稚園則早在民國 74 年開辦，原先只招收農民子弟，一度創下 22 班、800 多位學生的盛況，後因淹水等因素，減至 18 班 500 多名學生，五層樓的教學大樓加上前後操場及山坡，面積達 2 甲

多，在都市中極為少見，農會也善用這項得天獨厚的資源，闢設菜園、可愛動物區，後山 6,000 坪的山坡正好成為小朋友觀察自然景觀的最佳場所，每星期規劃 2、3 次大自然探索時間，由老師帶領接觸大自然，既培養小朋友的體能，同時讓小朋友藉由身歷其境，透過觀察、探索動植物的生長，了解其生命現象，進而懂得欣賞、尊重生命。

曾忠信說，老人中心的運作不僅沒有收入，且需編列經費，幼稚園的收費也比一般幼稚園低廉，其實土地成本即達 2、3 億元，光是利息就十分可觀，但農會基於回饋地方，仍全力以赴，而這也突顯出在地的角色，成為與其他銀行競爭的優勢之一。

談及未來，曾忠信還有一大堆想做的事。他說，民國 93 年實施農業金融法，汐止市農會因財務健全、營運績效表現優異，可開辦非會員放款及擔保品



幼稚園後山廣闊，成為小朋友最佳教學場所



農會開辦的幼稚園頗具規模

座落於台北縣、基隆市及台北市南港、內湖區的授信業務，農會金融業務跨入新的里程碑。

回歸農業・農產找出路

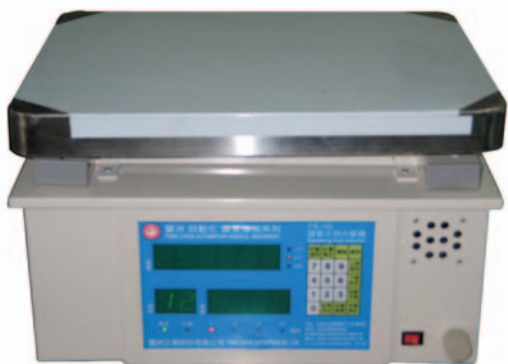
曾忠信指出，過去政府總以為農會「不會辦事」，並指農會逾放比動輒

超過10%，必須限制業務，也不能發行信用卡，但難道銀行的逾放比就沒有超過10%，卻未見政府對其緊縮業務，明顯是差別待遇，因此農業金庫成立後，各農會應考慮進行策略聯盟，由農業金庫作為母行，聯合發行信用卡，由各農會代辦，手續費或利息則可協商，這是未來要走的路，金融自由化後，本應交由市場裁決勝負，而非由政府一面倒地限制。

回歸農業本業，他仍積極尋求農產品的各種可能性，例如將山藥製成蜜餞、柚皮製成藥浴包等，為農產品找出路，再推廣農民種植，保障農民收入，同時緣於都市的特性，附近大型量販店林立，農會超市毫無立足之地，因此他改弦易轍，與其他農會策略聯盟，互相支援，專門販售各地農特產品，例如新竹縣峨眉的柑桔、南投縣魚池的香菇等，以差異化尋求生機。🌱

最新科技設計語音選別機

FK-66語音示別分級機



◆誠徵各蔬果產地經銷商◆

小巧輕便 經濟實用

- ◎可設定四種水果分級類別，每種類別可分16級。從籃中取出水果，本機依設定，立即分級，選別結束後，可累計各級最終總粒數。
- ◎適用各種瓜果、高經濟水果，如：鳳梨、木瓜、洋香瓜、哈密瓜、甜柿、釋迦、蜜蘋果、小西瓜、文旦柚、金煌芒果、愛文芒果、酪梨、楊桃、香水梨、苦瓜、絲瓜、芋頭、匏瓜、白鳳桃、水蜜桃、火龍果。



年年創新
永續經營

豐洲企業股份有限公司

嘉義縣民雄鄉建國路一段45號 TEL: 886-5-2269667 FAX: 886-5-2065658

網址: www.fongchow.com.tw E-mail: webmail@fongchow.com.tw