

# 老師轉業 · 女性開新頁 農村新生 · 最佳點燈人

— 彰化縣田尾鄉農會總幹事楊春枝



老師「轉行」擔任農會總幹事，在農業界並不多見，尤其 17 年前更是絕無僅有。彰化縣田尾鄉農會總幹事楊春枝放棄一般人眼中的「鐵飯碗」，以農業從業人員自許，以教育理念推動農會業務，推動電腦化、行銷國際、與異業結合等。想法多元而新穎的她，深刻了解「教育是所有的根本」，因此推動業務時，像學校老師教導學生般，深入淺出、諄諄善誘，讓農民真正接納，帶動其行為轉變，將新觀念的種子紮實地在老農村生根茁壯。

彰化縣田尾鄉農會總幹事楊春枝原是國中老師，中年轉換跑道，第 1 次參選農會總幹事就順利當選，當年屈指可數的女性總幹事中，如今她已是全省最資深的女性總幹事。掌舵 17 年，楊春枝以教育理念推動農會業務，將新觀念的種子紮實地在老農村生根茁壯，成為農民心目中最稱職的點燈人。



楊春枝一手規劃的農會大樓裡有間韻律教室

## 中年轉業 · 角逐農會龍頭

「身分證年齡」52 歲的楊春枝，外表一點也看不出來，活力充沛的她，每天神采奕奕，兼具理性與感性的性格，不僅反映在農會業務，也在她一手規劃興建的農會大樓中一覽無遺。大樓內，光是藝術展覽空間就有 3 處，還有 1 處提供農村婦女、農會女員工跳有氧舞蹈、練瑜珈的教室，楊春枝的好身材就是勤運動的成果。

楊春枝常笑自己是中年轉業，當初跌破一堆人的眼鏡。民國 78 年，她已經擔任 11 年的國中教師，再過 10 年就可以退休，在家人勸進下，她決定轉換跑道、角逐農會總幹事選舉，為不落人話柄，她毅然放棄教師資格，將自己歸零、重新來過，跨越完全不同的領域，將自己定位為農業從業人員，對她而言，投入農會並沒有太多的心理障礙。



星辰花也是主要切花之一

### 科技農民·建立事業版圖

剛上任時，她設想電腦化已是時代趨勢，但當時的田尾鄉農會根本沒有電腦，她決定從增購電腦開始推動新業務，沒想到卻被老農民嘲笑「還沒學會走路就想飛」，這句話如當頭棒喝，提醒她關注傳統農民的心態，於是她放慢腳步，技巧性地讓農民自行發現電腦化的好處，改變對科技的排

斥，最後不少農民還催促農會趕快電腦化。

楊春枝自豪地表示，田尾鄉多的是「科技農民」，自行上網、收集資料，也有建立網站行銷產品的概念，當年視科技為敝屣的農民，如今卻依靠新科技建立事業版圖，農會趁勢追擊，開辦行銷課程，吸引農民參加，她希望將來農民可以自行架設網站、銷售自家的農特產品。



花農忙著將新鮮菊花包裝送交拍賣市場

### 諄諄善誘·推動農會業務

「教育是所有的根本」，楊春枝說，強迫性或由上往下的告知，效果往往最差，推動農會業務，就像學校老師教導學生般，必須採取深入淺出、諄諄善誘的方式，農民真正接納後，才能帶動其行為轉變。她認為，觀念的教育遠比補助經費有用，補助只是一時，經費花光就曲終人散，但若能輔導農民擁有新技術、新觀念，卻是受用終身。

楊春枝的堅持並非毫無道理，因為田尾鄉稱霸台灣產業係備受經濟波動影響、被歸類為消費型的花卉園藝產業，與傳統看天吃飯的民生作物不同，



花卉與園藝並非生活必須品，景氣佳時，人們才有餘裕消費浪漫，因此花卉園藝產業不能只依靠硬梆梆的技術，而必須具備活用新觀念的視野。

### 打開外銷·為農民找出路

田尾鄉的花卉產業起落，宛如是縮小版的台灣經濟，房地產景氣越佳，花卉產業越旺。楊春枝表示，花卉屬消費品，只有生活富裕之際，人們才願意花錢購買

不具「實

用」功能的花卉，但花農不能永遠仰賴波動的台灣經濟過活，因此田尾鄉農會積極打開外銷通路，尋求花卉與生活的關連性，為農民尋找新出路。

濁水溪流經的田尾鄉，地勢平坦、土壤肥沃、日照充足，境內沒有工業區，先天條件優異加上後天環境適合，花卉苗圃產業穩居全國龍頭地位，全鄉耕地面積六成與花卉苗圃產業有關，農會輔導的花卉及園藝產銷班達 19 個之多，說田尾人靠花草過日子，一點也不為過。



各式各樣矮化的觀賞植物

## 發源甚早·成立休閒園區

田尾鄉的花卉產業起源甚早，日據時代，農會即開始培育種苗，讓農民以低價申請種植，奠下田尾鄉高人一等的育種技術；民國 62 年，台灣省政府核定田尾鄉為公路花園園藝特定區，在地方人士長期投注花卉產業下，民國 91 年農委會輔導該特定區成立「田尾鄉休閒園區」，再次將「花之鄉」推上觀光舞台。

目前田尾鄉苗圃與花卉種植面積超過 1,000 公頃，其中菊花面積將近 250 公頃，約占總種植面積的五分之一，是主力花卉產



即將進入產期的康乃馨

品，目前外銷香港及日本，農會契作價格每枝 4 元，一分地平均收成 2 萬枝，農民可獲利 8 萬元，足足是稻米收益的 4 倍，堪稱高經濟作物。

## 他國競爭·力保外銷優勢

但田尾鄉農會觀察市場即將出現強勁對手，楊春枝說，韓國政府計畫大面積栽種菊花，因當地氣候寒冷遠比台灣的濕熱天氣適合種植菊花，一旦韓國付諸實施，台灣外銷市場將面臨嚴重衝擊。

楊春枝指出，台灣地小人稠，田尾鄉農地歷經 20 年前房地產景氣波動脫手劇烈，平均每戶農民持有農地不到 3 分地，要仿效韓國大面積的栽種，恐怕並不可能。

## 因應衝擊·建立國內通路

因應外銷可能面臨的衝擊，建立國內通路的完整脈絡勢在必行。「每一個通路都有獨特優勢」，楊春枝說，不同的通路可以區隔不同的採購者，例如各縣市農會就是一個具備信任感與大量採購優勢的通路，「錢是看人怎麼賺」，不一定非得「獨門孤市」的生意才能賺錢，仰賴「結市」效果、良性競爭，彼此成長，產業才能進步。

為照顧加入契作的農民，農會數年前與鄉內銀行、機構與公司行號合作，每年 5 月協助農民行銷康乃馨，

楊春枝說，原本希望藉由該活動凝聚農會員工的向心力，並促銷契作花卉，沒想到竟一炮而紅，成為田尾鄉每年的重要活動。

農會原本向銀行遊說，在母親節前後一週，贈送康乃馨給到銀行洽公的民眾，小小一朵花讓賓主盡歡，第一年實施後，引起廣大迴響，越來越多機構加入，連學



校也買來送給老師，促銷數量達 8 萬枝，大大提高農民製作意願，且製作的康乃馨並未進入花卉拍賣市場，並不影響一般交易價格。

### 青年留農·農會關注重點

目前農會關切的重點是如何留住年輕人。田尾鄉老農問題或許不及其他鄉鎮嚴重，但要年輕人留農，必須提供更佳利潤及新觀念。楊春枝說，年輕人喜歡刺激的想法，近幾年來，田尾鄉年輕人留農比例增加，也提出不少新構想，例如象徵吉祥好運的幸運竹盆栽、竹柏等觀賞盆栽矮化等，都是鄉內年輕一輩如曾獲神農獎的周俊麟所研發。

楊春枝強調，未來社會雖將走向專業與分工，但卻是必須具備通才知識的



田尾鄉花卉種植占耕地一半，隨處可見花卉景觀

時代，農民應專心研發技術，不需攬下行銷工作，但卻不能不懂行銷、沒有行銷觀點，「時時都有新想法」，農業經營才能長長久久。🌱

## ohatsuna 日本岡恒牌高級園藝果菜工具

請認明A級標幟，以免買到仿冒品(水貨) 下列商品全部日本原裝進口

 <p><b>剪定鋸</b> No.105 No.107 <b>No.110</b></p>	 <p><b>刈込鋏</b> No.204 <b>No.205</b> No.217 (短柄)</p>	 <p><b>剪定鋏</b> No.101 <b>No.103</b> 皮套 No.108 (一支裝) No.109 (二支裝)</p>	 <p><b>採果鋏</b> <b>No.301</b> (反刃、直刃)</p>
 <p><b>植木鋏</b> <b>No.201</b></p>	 <p><b>盆栽鋏</b> <b>No.206</b></p>	 <p><b>松葉鋏</b> <b>No.207</b></p>	 <p><b>生花鋏</b> <b>No.209</b></p>
			 <p><b>ステンレス生花鋏</b> <b>No.215-S</b></p>

製造元：  
 株式会社 岡恒

總經銷處：  
**新高貿易股份有限公司**

台北市峨嵋街68號  
郵撥儲金 台北市0015195-5  
TEL : (02) 2331-4190  
FAX : (02)2361-3573