



陳水田總幹事

隨著社會型態改變，位於台南縣最南端的歸仁鄉也從農業氣息濃厚的鄉村逐漸轉變為多元化的都市型態，農會的角色扮演也面臨挑戰。總幹事陳水田認為，專業是唯一的生存之道。在他的擘劃下，利用異業結盟、多元加工等方式，不僅將「歸仁釋迦」推上全國舞台，「七甲花卉專業區」也成為台南地區盆栽交易最大的集散地；他強調，在自由化市場的浪潮中，農會不能再墨守成規，必須主動出擊，重新找回『服務』的核心價值，農會榮景仍指日可待。

專業扎根 · 主動出擊 找回農會『服務』的核心價值 —台南縣歸仁鄉農會總幹事陳水田

「我的名字叫『水田』，一聽就知道是種田的！」台南縣歸仁鄉農會總幹事陳水田總是這麼自我介紹，逗得旁人哈哈大笑，也對他留下深刻的印象。



設備完善的農業推廣活動中心

陳水田家中世代務農，耳濡目染下，原即熟稔田間實作，嘉義農專畢業後，學以致用，對於農業生產、行銷均有獨到而深入的見解，堪稱農業經營專家，他不僅熟悉農會業務，對於產銷班的輔導更是深入。他認為，農業推廣不只是和農民喝茶、聊天，專業才是唯一的生存之道，因此他經常列席參加產銷班的班會，瞭解產銷班運作情形，並嚴格要求推廣人員全心投入輔導產銷班。

學以致用 · 發揮農業長才

「3年級生」的陳水田，與農會淵源深厚，退伍後即到

歸仁鄉農會服務，從基層做起，經歷信用部、推廣股、保險部，掐指算來，已經 30 多年，人生的菁華歲月都奉獻農會，獲遴聘農會總幹事，陳水田靠的是「腳踏實地」4 字，總是默默耕耘，用行動證明他的用心。

歸仁鄉是台南縣最南端的鄉鎮，特色農產包括綠竹筍、釋迦、花生、小玉西瓜、火鶴花等，其中改良釋迦試種成功，成果豐碩，目前種植面積達 150 多公頃，已成為國內釋迦主要產地之一；

異業合作·行銷歸仁釋迦

釋迦是歸仁鄉近年重點發展的農特產。該地區生產的釋迦，皮薄、果肉多、甜度高，與台東釋迦相較，口感更勝一籌，此外，當地產銷班落實分級包裝，大大提升市場形象，獲得消費者的喜愛。

「農民普遍不懂行銷，看不見市場，多數果農只能將採收的水果運至市場販售，賺取微薄的利潤…」陳水田看在眼裡、痛在心裡。接任總幹事後，他將多



色彩繽紛的花卉



以「服務」為核心，解答民眾問題



多元化的經營，讓信用部業務更活絡

畜產方面，早年蛋雞飼養曾是歸仁鄉主要產業之一，但近年來受環境變遷影響，養雞戶已日漸減少。

陳水田說，歸仁鄉生產的綠竹筍質鮮嫩細緻，比關廟筍有過之而無不及，但栽種面積僅 150 公頃，產量不多，因此並未設置竹筍集貨市場，筍農多以零售為主。綠竹筍是台灣頗受喜愛的農產品，以往僅夏季盛產期可以品嚐，冬天則極為少見，為解決此窘境，該鄉筍農多年前即率先成功研發真空包裝，在產量高峰期從事市場調配及加工，有效解決產銷失衡的問題。

元化的經營理念導入農業，他自信歸仁鄉的農特產品質不差，只是銷售管道有限，通路若能打開，勢必有助於地方產業發展。為了打出「歸仁釋迦」的知名度，從 88 年起，每年 7 至 8 月間的盛產期，農會與公所聯合舉辦釋迦產業文化節，結合休閒業界進行「異業合作」，發揮相乘力量，達到多贏的目標。

陳水田說，釋迦一旦過熟或果皮變黑，因賣相不佳、乏人問津，以往果農只能忍痛丟棄，但農會評估「釋迦冰」大有可為，於是向果農收購原料，委託



榮獲最佳盈餘持續成長獎，對農會是一大肯定



寬敞明亮的農會購物中心



歸仁鳳梨甜美多汁、纖維細緻

善化糖廠加工，不僅穩住市場價格，並創造其附加價值，保障農民收益。「炎炎夏日，來杯釋迦冰，濃濃的釋迦香味，隨著冰冰沙沙的釋迦果肉，送入腸胃、沁入心脾，真叫人滿足。」在與訪客對談之間，陳水田是不經意地流露出對當地農產的自信與熱情。

七甲花卉·繽紛公路花園

隨著生活水準的提升，人們對生活品味及環境美化愈來愈講究，喜歡蒔花弄草的人也愈來愈多，看準這項商機，歸仁鄉也發展花卉產業，目前已成為台南地區盆栽交易最大的集散地。

陳水田說，歸仁鄉七甲村一帶農田原以稻米為主要作物，但因稻米價格不佳，農家接連轉作，92年時，當地十多戶農民向農會提出成立花卉產銷班申請，班員共同出資興建停車場、路標等硬體設施，「七甲花卉專業區」正式誕生。

七甲花卉專業區與彰化縣田尾花市不同之處，在於七甲花卉專業區以盆栽及觀葉植物為主，小至盆花、大至景觀造園工程，相關資材一應俱全，對於喜愛蒔花弄草的人來說，極具吸引力。「在班員多年的努力耕耘下，七甲花卉專業區已逐漸展現成果，進駐業者也持續增加，假以時日，必將成為南部地區重要的園藝產業集散中心。」陳水田篤定地說。

營運績效·獲農金獎肯定

一般人以為，銀行的資本雄厚、金融商品繁多，已能充分滿足市場需求，金融自由化後，市場競爭劇烈，動輒『割喉戰』，導致利潤空間縮小，農會信用部根本



歸仁鄉農會表現優異，獲獎無數

無法和銀行搶生意，但陳水田卻不以為然。他說，以商品的多樣性及行銷手法而言，農會絕對敵不過商業銀行，但農會長期深耕地方，與農民間的情感交流是商業銀行所無法比擬，面對目前的競爭態勢，農會不能再墨守成規，必須主動出擊，積極開發客戶、增加效益，否則勢必被自由化的市場所淘汰。

陳水田上任之初，農會逾放比高達33%，整頓信用部成了首要之務。為整頓信用部，他成立專業的「追帳」單位，進行全面性訪視及催討工作，並定期召開檢討會，逐案進行檢討、研擬因應對策，同時加強信用與保險業務，爭取與金融、保險業界的策略聯盟，除可拉攏新客戶、增加收益，並可降低營運風險，他並規定每名員工每年必須交出10萬元業績，不僅讓

員工更有參與感，同時增加農會收益，陳水田說，「農會必須自負盈虧，一定要拼才行」。

幾年下來，農會的努力有了初步成效，逾放比降至10%，94年並獲得「農金獎—最佳盈餘持續成長獎」肯定，95年度營運盈餘更名列台南縣31個鄉鎮市農會中最會賺錢的前3名，陳水田強調，這一切都是員工共體時艱、辛勤耕耘的成果。

蛻變再造·榮景指日可待

隨著社會型態的改變，農業環境與農村風貌也產生遽變，歸仁鄉也從農業氣息濃厚



七甲花卉園區

的鄉村逐漸轉變為多元化的都市型態，農業發展面臨的不只是技術問題，而是整個農村社會更新及農村文化充實等問題。

為提供農友最佳的學習場所，陳水田爭取經費興建外觀宏偉、設備新穎的農業推廣活動中心，一樓則作為賣場，寬敞明亮的空間、簡潔的動線、清楚的商品標示，提供消費者乾淨舒適的購物環境；此外，陳水田提出「高齡婦女健康保健專



農會增辦多項保險業物，提高農會手續費收入比重

變化，再創歸仁農會新榮景。🌱

案計畫」，開辦保健課程，讓婦女更懂得照顧自己及家人，同時鼓勵婦女參加家政班活動，以團隊力量培養經營副業的能力，開創就業機會及家庭收入。

陳水田說，未來，歸仁鄉農會還有很長的路要走，農會將反守為攻，重新找回『服務』的核心價值，除了全力創造營運績效外，也將持續強化體質、控管逾放比、培養員工專業能力等，以因應大環境的

最完整 全新的唯一農藥書籍

實用農藥

定價：2200元

作者：廖龍盛

主要內容：含緒論、農藥分類、生物農藥、農藥混合、毒性、毒理、安全合理使用、使用範圍與方法均有詳細介紹。包括殺菌劑、殺蟲劑、殺蟎劑、殺線蟲劑、殺鼠劑、除草劑、植物生長調節劑、引誘劑、忌避劑、拒食劑、微生物殺蟲劑、昆蟲生長調節劑、殺軟體動物劑、殺藻劑、雜類及農藥補助劑等，共50餘大類，530多種農藥。



豐年社 台北市溫州街14號

郵撥00059300財團法人豐年社 郵購另加掛號郵資60元

電話：02-23628148分機30或31 傳真：02-83695591