



未臻全貌的都市化與漸趨萎縮的農業，使新秀地區農會正處於產業轉型的尷尬期，農會總幹事楊焜棟則認為，只要把握當下、就可期待未來。不論發展無毒農業與休閒農業，楊焜棟以強烈的企圖心放手布局，希望創造業者、農會與消費者三贏的局面。

重新回到農會的楊焜棟，以尋求農會發展為要務

以獎勵強化競爭力 以專業決戰金融界

—專訪花蓮縣新秀地區農會總幹事楊焜棟

當人生走到轉角處，暫時「跳脫」，
未嘗不是個好的選項。

農民力挺·獲聘總幹事

花蓮縣新秀地區農會總幹事楊焜棟於
民國 72 年進入農會，歷任信用部、會務

新秀農會參與農產品展示會



股長、分部主任等職務，後因與當時的總幹事理念不合，毅然於 93 年申請退休，離開奉獻了 20 年的工作崗位。然而，與農民「交陪」20 年的情感，卻不可能就此畫上休止符。95 年年初，楊焜棟在農民力挺下參與農會總幹事遴選，他沒有辜負支持者的期待，順利獲遴聘為新秀地區農會總幹事。

曾經被迫離開服務 20 年的工作崗位，楊焜棟更珍惜再度返回昔日工作單位的機會，畢竟，20 年的時間，對農會、對同事、對農民、對工作早已培養出濃厚的情誼，熟悉得像是周遭的空氣，一旦抽離，總讓他感到不自在。重新回到農會的楊焜棟，所扮演的角色也大不相同，面對過去的紛爭，他選擇「同理心了解」，以安定軍心、穩定經營、尋求農會未來發展為最大要務。

重視服務·迎戰大賣場

新秀地區農會服務範圍包括新城與秀林兩鄉，面積遼闊，約 158,000 多公頃，區內多高山、少平地，可耕作面積僅 2,100 公頃。由於農業耕植面積不大、農產品產量不高，每年共同運銷金額僅 300 萬元；畜產方面，毛豬為最大宗，每年共同運銷金額約 3,000 萬元，因此，農會主要財源來自信用部，以及一家生鮮超市與兩處購物中心。購物中心分別位於新城與秀林兩鄉，主要銷售日常生活必需品與農藥、飼料、肥料等。生鮮超市與購物中心年營業額約 5,000 萬元，是農會穩定而重要的收入。

楊焜棟指出，新秀地區農會生鮮超市規模為花蓮縣第二大，僅次於花蓮市農會生鮮超市，目前也面臨鄰近賣場的競爭。他表示：「在商品價格方面，農會超市難



農民踴躍參加慶祝農民節大會

與大賣場競爭。所幸超市位於主要幹道台九線旁，位置優越，往來人潮與車潮頻繁，具有地利之便。」不過最重要的，是他強調的服務態度：「唯有親切的服務，才留得住顧客。」

面對大賣場的競爭壓力，楊焜棟時時保持危機意識：「一旦流失客戶、業績下滑，要挽回就更困難了。」因此，對於農民、老主顧的支持，楊焜棟非常珍惜，除了長期經營在地情感，同時不論是協助農民行銷或回饋地方，農會均義不容辭。

少量多樣·農會助行銷

新秀地區較具代表性的農產品為以芥菜醃製而成的酸菜。栽培區域集中於新城鄉順安地區，年產量約 600 公噸。新鮮的芥菜收割後，在田間萎凋 4 - 6 個小時，經過清洗，直接在產地以粗鹽醃製，不添加防腐劑與色素，製成後立即以真空包裝冷藏。酸溜溜的味道、帶點甘甜，咬在嘴裡咯滋咯滋的，十



四健會成果展



家政班考評

分爽口。楊焜棟說，目前新秀地區芥菜耕種面積約 50 公頃，多為自產自銷。

當地另一項特產為芋心甘藷，往來新秀地區的台九線沿線，經常可以看到農民就地販賣。芋心甘藷的表皮有白、紅之分，果肉則均為紫色，因而得名。農會並輔導成立芋心甘藷產銷班，採用生物防治法避免蟲害，已取得吉園圃標章認證。

此外，盛產於東部山區的山蘇，也是秀林地區的主要農產，栽培面積約 200 公頃。山蘇栽培完全不施作農藥，嫩葉可供鮮食，質地細嫩、口感清脆；枝梗及粗葉則製作山蘇茶，目前有 2 班山蘇產銷班，由農會輔導栽培技術、行銷通路與共同運銷等。

新城鄉的順安、康樂、北埔等地區耕地大多為砂質壤土，適合種植落花生。但傳統落花生栽培方式以人力為主，隨著農業人口老化與青年從農意願低落，落花生的栽培一度式微。所幸，近年由於機械的改良與推廣，以機械化取代人工栽培，大幅降低生產成



95 年特色創意大賽頒獎典禮

本，農民種植意願逐年提升，栽培面積約 50 公頃，每年 7 月盛產季節，農會並舉辦「落花生節」，提高知名度，協助農民行銷。

數字說話·為績效背書

由於農業耕作面積不大，信用部理所當然成為農會的財務支柱。楊焜棟就任總幹事後，祭出提升績效、業務佣金等措

山蘇料理品嚐





芋心甘藷禮盒

施，期待信用部朝更高目標前進。標準提高了，獎金也相對提高，除了佣金外，業績表現最好的前 3 名，並加發獎金鼓勵，希望藉由實質的獎勵，達到提升競爭力的目的。

新秀地區農會轄區總人口約 35,000 多人、農業人口約 3,000 人，比例並不高，加上日趨都市化，信用部面臨的競爭壓力也相對增加，農會員工必須提升專業能力以迎戰。楊焜棟十分重視員工在職訓練，也鼓勵員工到其他銀行觀摩學習；為開發保險業務，運用既有的會員資源，創造更大的利益，他鼓勵並協助員工考取保險證照，「在講求專業的時代，證照是必要的」。

面對金融業的合併趨勢，楊焜棟認

為，農會信用部仍有硬仗要打：「如何整合資源，將單打獨鬥的農會團結起來，創造更多的可能性，是政府與農會需要思考的方向。」

上任年餘，楊焜棟以數字為農會績效背書。他接任總幹事前，新秀地區農會信用部逾放比約 7%，目前僅 1%；存放比從 45% 提升為 57%；呆帳準備金也超過規定額度，員工的薪點也由每薪點 465 元調升

為 492 元，預計明年再調高為 500 元。

休閒農業·發展具優勢

「隨著農會轉型，休閒農業是未來必然要走的路！」楊焜棟說得斬釘截鐵。事實上，新秀地區農會發展休閒農業原即具有天時、地利、人和的優勢條件。新秀地區位居花蓮縣最北端，是出入花蓮縣的門戶。北以濁水溪與宜蘭縣為界，蘇花公路、中橫公路、北迴鐵路、花

蓮機場等主要運輸系統皆經臨該地區，交通便捷，占盡地利之便，也帶進大批觀光人潮。

「當地擁有遠近馳名的太魯閣國家公



山蘇也是絕佳的花藝花材



社區關懷據點志工研習

園及七星潭，都是造訪花蓮縣不容錯過的景點，若能與休閒農業結合，前景可期。」楊焜棟分析，太魯閣國家公園與七星潭已是成熟的旅遊景點，許多遊客多度造訪，已逐漸



楊焜棟認為，發展特色農產加工品是農會未來努力的方向

失去新鮮感；而深入體驗在地文化的休閒農業行程，則是一般旅遊業者不易觸及的專業領域，如果能與農會合作推出農業體驗行程，不但可以變化出不同的旅遊內涵，也為過度成熟的旅遊市場注入新的元素，創造旅遊業者、農會與消費者三贏的局面。

從新秀地區農會投資由台北市農會主導的旅遊組織—綠遊網旅行社股份有限

公司，可以看出楊焜棟對於發展休閒農業的企圖心。他將旅遊景點、農業體驗活動與在地農特產品結合、規劃套裝行程，目前已辦理小朋友農業體驗活動，再逐漸擴及一般旅遊市場。

未盡然的都市化與漸趨萎縮的農業，使新秀地區農會處於產業轉型的尷尬期。談未來，目標難免模糊，但方向則是確定的。楊焜棟認為，唯有把握當下、鞏固本業才有未來可言。所謂的本業，即發展信用部與供銷部業務，健全財務結構，讓客戶對農會更有信心；此外，無毒農業與休閒農業發展路線儼然成形，楊焜棟放手布局，未來發展將水到渠成。🌱



芋心甘藷趣味造型

平地香蕉李-甜蜜早品種，農曆三月份好採收，市價佳

日本種櫻花-重瓣紅色、白色

日本種楓葉-紅色、黃色

碧桃杏花、梅花

平地台農甜蜜桃、桶柑、柳丁

紅肉李、金棗苗、苦桃苗

新興農園 行動 0936-840810 陳木水
 宜蘭縣頭城鎮新建里新興路 21 號
 電話：039-773219

紅色八重櫻花

吉野白色櫻花