

服務員林鎮農會近 40 年的黃登豐，將人生的菁華歲月都獻給了農會，從基層辦事員做起，到臨危受命擔任總幹事。在他任內，信用部逾放比從 68% 降至 10%，使農會避免泡沫化的危機。在不景氣的年代，他秉持「在逆境中求穩定，在穩定中求成長；在順境中求進步，在進步中求發展」的經營方針，帶領員工端出亮眼的績效，也為其農會服務生涯畫下最亮麗的一筆。

員林鎮農會總幹事黃登豐



臨危受命 · 重振「台灣的丹麥」 產業轉型 · 重塑「員林鹹酸甜」

—彰化縣員林鎮農會總幹事黃登豐

文圖 | 方乃青

「整頓的過程，一路走來，每一步都非常艱難。」91 年臨危受命獲聘擔任總幹事的黃登豐，為提升農會員工的工作士氣，從提升服務品質做起，並以身作則，除了面對員工不滿的聲浪，還得解

決農會的財務沉痾，令他心力交瘁，但幾年下來，不僅逾放比從 68% 降至 10%，信用部也迅速恢復、重新開張。黃登豐說，雖然過程異常辛酸，成果卻是甜美的！

基層做起 · 農民肯定

由於父親曾擔任員林鎮農會理事，黃登豐可說從小在農會打滾長大，外表看起來還年輕的他，卻已在農會服務近 40 年，從基層辦事員做起，逐步升任專員、股長、秘書，一步一腳印、穩健而紮實，人生的菁華歲月都獻給了農會。

80 年代，在全國各鄉鎮市農會中，員林鎮農會的規模稱

黃登豐總幹事賣力
促銷農產品





員林鎮農會得獎連連

得上數一數二，全盛時期，員工人數達 120 人，信用部更擴編 7 個分部，但過度的擴張，引起地方派系覬覦、角力，當時擔任秘書的黃登豐已嗅出不尋常的氣氛，加上信用部長期被有心人士把持，逾放比率過高、呆帳過多；民國 89 年，各鄉鎮市農會陸續發生擠兌風暴，員林鎮農會總幹事也因信用部超貸案件被收押，黃登豐於是接手處理其業務，不僅要穩定員工的工作士氣，同時得安撫恐慌的農民，如今回想起來，黃登豐直言，那時是他的職涯中最艱困的時刻。

由於總幹事被收押，必須重新辦理遴聘，當時兩派人馬相爭，黃登豐原本從未想過競逐，一心只希望新任總幹事出爐後趕快交棒，解決業務混亂、人事紛爭的局面，然後重新規劃自己的人生，當時他並報考空中大學，打算重拾課本，做個大學新鮮人，但許多農友不斷遊說他，要求他出馬角逐總幹事。投入農會數十年的黃登豐，不僅專業受到肯定，也與農民建立深厚的感情，拗不過

農友的心意，也不忍農會面臨「泡沫化」的危機，91 年，黃登豐在農會風雨飄搖之際臨危受命，負起重振員林鎮農會的責任。

整頓業務·精簡人事

上任之初，農會逾放比高達 68%，面臨被接管的命運，黃登豐就任後，首要任務是整頓信用部及重整人事。當時黃登豐與彰化縣其他鄉鎮市農會總幹事共同發起「1123 與農

共生」運動，希望政府了解農會自救的決心。一方面，他利用農會預備金沖銷呆帳，另一方面，則在 3 年內裁撤 5 個分部，以農民需求為考量，僅保留南北 2 個分部；接著精簡人事，鼓勵年資深、



員林鎮農會辦理冬季葡萄評鑑



會員學習如何操作上網技能



家事管理訓練班結訓典禮



學童利用收割的稻草綁成可愛的稻草人玩偶



家事管理訓練班參與踴躍



農會辦理捏陶課程，老奶奶全神貫注學習

年齡大的員工優先退休，雖然迫不得已，卻大大地降低了人事成本。

整頓的過程中，黃登豐也面臨員工不滿的聲浪，例如實施簽到措施，即引起強烈反彈，但他不為所動，仍堅持原則，並以身作則，7 點左右就到達辦公室，8 點 10 分展開查勤，久而久之，員工們也能體認他重振農會的用心與決心，在上下一心、全力振作下，逾放比從 68% 降至 10%，交出亮麗的成績單！

歷經金融風暴，黃登豐將信用部穩定下來後，近二年來，員林鎮農會積極加強服務、回饋地方，辦理農民網路技能訓練班、烘焙家政班、高齡者生活改善研習班、家事管理訓練班等，極受農民歡迎，四健會也與在地社區結合，辦理學童種稻體驗營活動，讓國小學童下田割稻、學習製作稻草人，除讓學童體驗農業文化，並深入了解與關心自己的家鄉，深獲好評，也彰顯員林鎮農會「取之員林、用之員林」的經營理念，黃登豐說，未來員林鎮農會非但不能再「跌倒」，更應成為農民最佳的支柱。

「學童水稻體驗營」讓學童下田插秧，趣味橫生



農產豐饒· 水果之都

由於濁水溪支系八堡圳的灌溉，員林鎮自古以來孕育出無數豐盛的農產，被日本人稱為「台灣的丹麥」，農業發展極盛，成為台灣的



員林鎮農會員工包裝水果禮盒

水果之都。日據時期，由於日本無法種出又大又好吃的椪柑，因此獎勵台灣人種植，當時包括員林、二水、田中、社頭、大村、埔心、永靖、埔鹽、溪湖等 9 個鄉鎮均改種椪柑，並送至員林市場交易，「椪柑」也成為員林的代名詞。

當地百果山生產的龍眼、荔枝、鳳梨、梅子、香蕉、蓮霧、椪柑均盛極一時，楊桃更聞名全國，由於水果種類、產量均多，也帶動加工產業，蜜餞與罐頭製造業均蓬勃發展，幾乎家家戶戶都從事蜜餞加工，40 年代，鎮內有 100 多家蜜餞工廠，60 年代是全盛時期，員林蜜餞產業行銷代理商遍及全國。



黃登豐總幹事
與員林農特產
一芭樂、楊桃

當時的員林鎮宛如一座「夢工廠」般，製作出一顆顆的蜜餞，酸酸甜甜的滋味，伴隨著許多孩子渡過童年的歲月，尤其年產值（民國 71 年）達新台幣 30 億 8,000 萬元，在台灣製造業輸出

總值中所占比例雖然不大，但其所使用的水果、蔬菜、原料、糖及鹽均來自農村及鹽村，因此蜜餞產業除爭取外匯外，對於穩定及繁榮農村、鹽村經濟也有不容忽視的貢獻。

主動出擊·建立形象

但近年來，因國際農產品低價傾銷，國內水果加工製造商失去競爭優勢，半數以上的蜜餞加工廠黯然關門，徒留一頁風華，加上土地長期栽種、過度利用，未適度休眠，水土保持不佳，豐饒不再，在都市化的潮流下，員林鎮的農地逐漸變更為商業區、住宅區，種植面積逐漸減少，農產品也朝向精緻農業發展，如

今山坡地以種植楊桃、龍眼、荔枝為主，平地則為水稻、葡萄、芭樂，成為員林鎮 6 種主要的農特產。

從小忙種果樹、做蜜餞的黃登豐，認為台灣的水果生產技術不斷改進，品質日益提升，風味優於進口甚多，如當地種植甚早的葡萄，面積達 50 多公頃，集中於靠近大村鄉的大埔、源潭 2 里，因為「大村葡萄」的

市場知名度較高，員林農民都搭大村葡萄的便車銷售，但員林葡萄的品質並不輸給大村鄉，為走出過去依賴口耳相傳建立口碑的模式，農會決定主動出擊，除了辦理葡萄評鑑等活動宣傳、行銷，並與彰化縣府合作，與芭樂、楊桃均外銷到中國上海，賦予員林農產品更寬廣的新生命。

百果山不僅水果多，蜜蜂也多，員林鎮養蜂區位於百果山下的山腳路一帶，飼養規模約 1,300 箱，年產量約 13 萬台斤，包括蜂蜜、蜂王漿與花粉等產品，也是員林特產之一。炎炎夏日喝杯蜂蜜茶，消暑解渴又可養顏美容，但黑心商品充斥，為讓消費者買得安心，農會並輔導養蜂產銷班生產符合 CAS 甲級檢驗合格的優質純龍眼花蜜，同時採限量發售方式行銷，今年已被訂購一空。

農業轉型·創造利基

雖然如今產業規模不復當年，但經濟地位仍舉

足輕重，員林鎮農會與公所希望將蜜餞產業推動成為地方特色產業，若順應時代腳步，改良製造技術，賦予蜜餞新生命，走向精緻農業加工，結合觀光產業，重塑員林物產新風貌，「員林鹹酸甜」的名號，必能再度響亮。

但農業轉型並非一朝一夕可以成功，員林鎮從生產轉為休閒農業的過程中，輔導者與農民觀念的建

立、環境資源的收集、改善、經營管理、行銷、服務等還有許多功課必須學習，農會也配合農委會推動的新農業運動、漂鳥計畫、園丁計畫等政策，吸引更多人才回流員林生根，創造更多利基。黃登豐秉持「在逆境中求穩定，在穩定中求成長；在順境中求進步，在進步中求發展」的經營方針，在不景氣的年代中，帶領農會員工端出亮眼的績效，也為其農會服務生涯畫下最亮麗的一筆。[豐]

門市部外觀明亮整齊，是會員購物的好去處



員林鎮農會美麗大方的同仁促銷文心蘭

