

三芝鄉的專業農民李阿陽

桃園區農業改良場/陳添來

李阿陽先生35年次，現年51歲，初中肄業，自幼家庭貧苦，留在家中務農，結婚後夫唱婦隨，自感自己沒有完整的教育，努力籌措子女教育費，育二男三女都接受大學教育，並在社會上各個都有良好的工作，不但是一位專業農民，而且還是教育子女高手。

奮鬥過程

自小家裡很窮，初中念到一半只好輟學，想到父親奮鬥一生得來不易的土地，不好好利用任其荒廢也覺心痛，為改善家庭生活，籌措子女教育費，就從原有栽培水稻之耕作方法，改種茭白筍與西瓜等高價值作物，以提高家庭收入。

從農動機與經驗

三芝鄉在四、五十年代可以說是窮鄉僻壤，以梯田種植水稻，因生產量又不高

，14歲念初中時就無法念下去，輟學在家隨同父母親在田間工作，深感沿襲父母傳統耕作方法，將無法改善生活及籌措子女教育經費等，因此，積極接受新知、啓發創新、開發多角經營，山坡地以種植茶和綠竹筍，水田則從本有種植水稻改種茭白筍，並從各地方收集之不同品種加以試作，最後選定現在種植之品種。茭白筍年方一收無法維持家計，又選定西瓜在夏作種植，如此，日積月累的相互觀摩與學習演變成三芝鄉之特產而盛名。

經營管理

經營面積共有7公頃，包括茶3.5公頃，西瓜1.0公頃，茭白筍1.4公頃，綠竹筍0.4公頃，甘藷0.3公頃，其餘為農路，這麼龐大的面積僅靠夫妻二人之勞力是無法應付的，在五、六十年代工商業尚在啓蒙期，尚可僱工幫忙，而到七十年代農村勞



李阿陽先生與茭白筍園



筆者（右）與李阿陽夫婦在庭院合影



茭白筍園全景

力不足時無法僱工，就把田區重新規劃，使用機械化以替代僱工，注意三要素之調配使用外，加上有機肥施用，提高了產品品質，增加產品之附加價值，並分項僱用專人協助採收，雖然僱工，仍不減少原有之收入。

產品銷售

1. 茭白筍在民國69年以前農會尚未辦理共同運銷時，以賣黃昏市場為主，俟農會辦理共同運銷後全數參加共同運銷。

2. 竹筍、西瓜以直銷方式在北投以自有房子做為銷售的賣點。

3. 茶以產銷一元化，自己製茶並有自有品牌及自己販賣，不斷提高品質而賣出知名度。

突破產銷困境

1. 市場調配最重要，以量制價，不能零售給小販，全數繳由農會共同運銷，以

便調配。

2. 產品要分散市場，使市場永遠均感缺貨，價格才不致下跌。

3. 保證品質確實做好分級包裝，如有違犯者初次警告罰錢，再犯則取消共同運銷資格。

誌謝

本文承財團法人中正農業科技社會公益基金會經費補助，並蒙桃園區農業改良場張學琨場長及農業推廣中心邱發祥主任之簽正謹此致謝。



茭白筍