

突破傳統、創新經營的葡萄神農

——黃金水農友

文圖 / 曾怡蓉 · 陳俊位

今年神農獎得獎人之一的黃金水先生是新一代的青年農民。笑起來帶點稚氣的他，畢業於國立中興大學畜牧系，退伍後曾經在外地跑業務，多年前因為不景氣，加上父母年邁，又是家中獨子，因此回到自己的故鄉大村，承接父母親事業開始栽種葡萄。由於從小生長在葡萄園，因此對葡萄並不陌生，但為了學習新知及各種栽培技術，特地到中興大學的葡萄中心去旁聽進修，並不時到台中場向諸專家討教。其目前經營面積有11公頃，主要生產鮮食之巨峰葡萄、蜜紅葡萄，此外並擔任大村鄉葡萄產銷班第11班書記，並於88年起協同班員共同經營約0.3公頃之葡萄園，作為栽培管理之研究，示範新產品之開發及班基金之收入。



榮獲表揚的傑出專業農民黃金水與台中區農改場場長合影

黃金水先生獲得本屆神農獎之殊榮，其得獎的原因可分下列幾項來說：

生產高品質葡萄

自85年起黃金水先生採用「高品質葡萄生產栽培技術」生產高品質的葡萄，其中巨峰0.4公頃、蜜紅0.2公頃。將舊園更新植株為「組織培養無病毒健康苗」，減少不良品產生。並率先引用「X型」整枝技術，增加枝條通風及日照量，方便田間作業管理，進一步減少病蟲害發生率達10%。同時，依照土壤診斷建議，使用「合理化施肥」技術，每年每分地綜合使用有機肥料數量達到1000公斤，以避免土壤酸化。實施「草 →



雙色葡萄的搭配使顧客多一種選擇



新一代葡萄神農——黃金水先生

- 生栽培」技術，種植油菜、苕子等綠肥作物，改善土壤結構，節省除草費用。另採用「微生物防治法」在葡萄生長前期及採收前噴施微生物製劑，來預防病蟲害，減少農藥使用。並設置「自動化動力噴灌」，可節省勞力時間，減低生產成本。

精緻果品共同運銷

黃金水先生爲了增加班員收益，結合熱心鄉鄰同好，組織成立產銷班，訂定「共同產銷」辦法，並落實「品管」作業及「分級包裝」，以確保葡萄品質，並設計有「王牌巨峰」、「大興葡萄」等品牌，拓展直接管道。將3公斤手提式雙層包裝改變爲2公斤「單層包裝」禮盒，提高產品可視度，並節省包裝盒之成本。採用「預冷」技術，於清晨採果後即送入冷藏庫先預冷再包裝，



維持產品之新鮮。並帶領班員配合農政單位，經常參加「展售會」與消費者面對面深度解說，增加產品知名度及班員收益。

創新性經營及發明

黃金水先生爲提昇新興葡萄產銷班經營水平，訂定該班「高品質葡萄生產作業」標準，製作看板，使班員有共同的依據，提高產品整齊性，開發蜜紅葡萄「夏果套袋」技術，以特殊果袋及控制果粒數在30顆左右，減少果粒水分蒸散，使夏果因果損失由40%降至10%以內。並落實品管作業，於採收前兩週以糖度計全園抽測3次，包裝時抽驗1次，果實甜度夏果達17度以上，冬果達18度以上方行出貨，以確保葡萄品質。利用架高之棚架，改種不同品種之葡萄，作爲「葡萄隧道」，以增加觀光景點，吸引消費者前來參觀消費。發起以「共同租地」方式，建立班之共同事業，創造產銷班新的經營模式，並設計「獎金制」銷售方式，推動班員來共同銷售，擴大班之銷售規模，且開創班員間「共同訂定」生產計劃，並互相支援勞力、供貨，增加彼此利潤。爲了引導班員建立成本觀念，率先將經營管理成本作「紀

錄分析」以降低成本，增加收益。

未來的農業將邁入知識經濟的時代，將農業科技及企業化經營有效應用在農業生產上，

方可提高農產品的附加價值及競爭力。黃金水先生相信只要肯努力並不斷的研究改進，善用科技與資訊，一定可提昇葡萄品質，建立優良品牌，必能贏得消費者的肯定，為班員們增加更多更穩定的收入。篤信上帝的他是個虔誠的基督



黃金水先生與母親合影

徒，對此次能獲神農獎的殊榮，黃金水說他要感謝的人太多了，而最重要的要感謝他的母親及太太，在他背後給予無限的支持與

愛護，而唯一遺憾的是他敬愛的父親在去年過世，無法分享他的榮耀。冀望黃金水先生在未來的農業上信守其立志要走的路，堅持他的抱負與理想，為台灣的農業注入一股新的力量。



休閒農業經營學

■ 行政院農委會輔導處處長邱湧忠博士 著 ■ 定價：350元（每次郵購另加掛號郵資60元） ■



主要內容：

休閒農業產業、理念架構、規劃、經營、行銷、草根性自力發展休閒農業計畫、非營利組織之休閒農業行銷、休閒農業輔導辦法、休閒農業相關法規綜觀及附錄，共計九章（從理念到實務，從實務到法規，以深入淺出之方式說明，讓讀者了解經營休閒農業其實有很多理念、很多機會，而且休閒農業的經營也是很藝術的。）

本書除可供休閒農業經營者參考外，亦可供大學相關科系學生修習農業與休閒相關課程之參考。



豐年社

台北市溫州街14號

郵政劃撥：00059300 豐年社

電話：(02) 23628148(分機 30,31.)