

苗栗縣頭份鎮高接梨產銷班 農民中的奇葩——鄧文雄先生

文圖 / 陳添來

個人概述

鄧文雄先生49年次，現年42歲，亞東工專機械工程科畢業，畢業後從事水果批發商、貿易工作，曾在國產汽車公司當過工程師等多種工作，兄弟二人，他在家排行老大，育有一男二女，長女已念國中，成績優異，雙親健在，母親與弟弟協助水果之銷售，一家過著樂融融的生活。



當草根大使赴日訪問

奮鬥過程

在一般人的心目中，農業是比較有緩衝性與彈性較大的行業，但鄧先生確不如此的想法，他要以機械工程的精準，從事高接梨果園的管理。因有感於勢單力薄，貨源有限，不能單打獨鬥，所以召集頭份鎮的水梨栽培農友組成頭



四健會小尖兵到果園參觀

份鎮高接梨產銷班，整合後將每位班員的管理方法與管理過程加以診斷，診斷後均詳加記載，做為栽培管理之指針，使栽培技術與果品品質大為提升，參加苗栗縣高接梨之果品評鑑均得輝煌的成績，整合後後屆滿一年，參加全省農業產銷班考評評鑑為全省十大績優班，把



李元簇資政、陳運棟國大、林俊彥場長、徐耀昌鎮長視察產銷班



果園內自動化設施

▼結果累累的高接梨



▶修剪後矯正枝條

→ 自己的經驗嘉惠於全體班員。

從農的動機與經驗

鄧先生有位女兒，出生後就患有先天性腦疾，全由太太照顧，因他本人在外奔走打拼，經常不在家，結果女兒往生了；對這個雖然先天有缺陷的女兒，結果不幸往生，內心十分的愧咎與捨不得，加之父親告知60歲後就要退休，將農事轉交給他兄弟二人，於是為照顧家庭，只好毅然決然結束外面的工作，回家從事梨園的管理，晨昏均可事奉雙親，對妻兒之照顧更為週到。



產銷班考評鄧文雄班長業務報告

談到經驗，鄧先生說，經驗是工作的累積，只要不斷的去摸索，

沒有學不會的東西。首先要瞭解自己果園的土壤理化性質，各種養分之含量，如果過酸就要土壤改良劑加以改良調整，缺欠的養分或元素加以適量補充，不要無謂的濫用，對病蟲害之防治，經常巡視果園，能免用農藥就盡量不用，不懂的地方，就請教專家或請專家現場指導。

經營管理

管理好壞就決定你經營果園的成功與失敗，所以必須朝向企業化方向與目標努力：

一、經營的目標：(1)農業生產機械化，裝設自動化噴灌設施，以替代人工。(2)農業生產休閒化：果園設施做好，規劃成為休閒遊旅的景點，提供週

休二日休閒好去處。
(3)農業經營永續化：瞭解土壤的理化性，做適度的補充，並做草生栽培維護地力，培養年輕農友投入生產。

二、經營策略：配合策略聯盟，創造雙贏，共同採購降低生產成本。

三、研究與發展：(1)設計有機液肥製造桶，提升液肥灌注效率，降低成本。(2)率先使用雙芽嫁接，有效提高粗壯徒長枝嫁接利用。(3)利用修剪枝條悶燒升溫減少寒害。(4)梨穗側邊切削法，降低採果損耗。(5)迴水攪拌藥池節省施藥用水。(6)改良剪枝技術，利用蜜蜂授粉提高結果率。

四、人力運用：熟能生巧，果園管理亦一樣，效率才能提高，諸如套袋、嫁接、剪枝、施肥、病蟲害防治，利用班員的人力相互支援，工作快速，並能使班員間相互觀摩學習，在果品品質上會較好一致，減少共選共計之困難。

產品出售

產品之行銷必需設計商標，建立品牌，廣為宣傳，上網利用網路做宅配服務，多多參加果品評鑑，配合宣傳促銷，生產高品質之果品，中價位出售，



全家福（尚有一位幼女未跟隨）

由生產者直接到超市上架，或利用休閒觀光採果，減少中間流程，營造雙贏的消費方式兩蒙其利。

突破經營的困境

在果菜市場能買到比產地還便宜的果品，您相信麼？在早期我真不相信，經鄧文雄先生分析說明，要改進共同運銷的方法後才瞭解。

共同運銷應在產地進行拍賣，經拍賣後再送到台北果菜市場，做物流配送，到一定量後就要停止再往果菜市場進貨，不要供過於求，賤價出售，致使農民血本無歸，賤價賣不出去就往福德坑垃圾場交貨了。

結語

鄧文雄先生是農民中的奇葩，人長得英俊，口才一流，能言善道，大公無私，領導頭份鎮高接梨產銷班走進欣欣向榮的境界，見解新穎，做法超群，以學機械工程來從事農業生產，外行人做內行事，他絕不像一般人說的“瞎子不怕槍”，每個環節過程，均像機械工程一樣，精準推算設計，供給果樹合適的營養分，與良好的環境，使產值更為提高，提供班員參仿，以達利人利己的境界。

