

人物特寫

第2屆青年農民 薛智山

GO

文・圖／鄭竹均



青年農民薛智山

江蕙的「你若欲友孝世大，嘸免等好額，世間有阿母惜的囡仔尚好命，……」落雨聲這首歌，動人的旋律感動了無數人的心，薛智山這位在異鄉打拚的遊子，無意間聽到這首歌，讓他下定決心回鄉陪伴父母。

國立專科化工科畢業，退伍後，因為家裡是製作麵包、供應國中小營養午餐的廠商，在家裡幫忙近2年，後來因故父母轉而務農。薛智山於是轉往有興趣的時尚業發展，到大型的彩妝公司工作，主要業務是幫專櫃小姐做教育訓練。他到彩妝公司後才開始學化妝，非常努力，還擁有丙級美容師執照。進一步往台北專修化妝技術，當時邊找老師學習，邊到百貨公司專櫃擔任銷售人員，並接秀做造型賺錢。他表示，雖然平時光鮮亮麗，但是時尚業的投資成本高，每次上課都要花費1.5～2.5萬元，所以賺得多花費也大，之後便自己接案子做新娘秘書，在時尚界待了7年。

八八風災那年，父親因為趕往田裡工作的途中發生車禍，造成行動不便，孝順的他捨不得年邁的父母，毅然決定回鄉照顧。回鄉後，剛開始還有接案子幫顧客做造型，不甘心放下興趣與有成的事業，一直想重回台北工作。直到江蕙的落雨聲，徹底感動他，決定不再回台北，開始調整心態接管家裡的農業。

薛智山表示，其實他之前很排斥務農，甚至因為不捨父母辛苦，希望他們不要務農了。

剛開始，他向棗農請教栽培技術，先依照自己的農地環境去思考適不適合，再用一小塊地去測試可行性，後來有幸遇到一位肯毫無保留傳授技術的棗子達人，讓他技術很快精進。

目前經營的農地共有1.3公頃，平常都是自己管理，只有在疏果比較需要人力的忙碌時刻才請人來幫忙，而太座專心負責包裝銷售。銷售部分，薛智山規劃先宅配及小販，因為這兩種通路都是自己可以決定價格的，剩下的才進入拍賣市場。

薛智山的棗有產銷履歷及吉園圃驗證，他最主要的經營理念是少用農藥、生產安全的農產品。化工出身的他，防治病蟲害的方式喜歡事前預防，他參考本場專家所公布的病蟲害發生資料表，在還沒發病之前就先預防，愈接近採收期就越用安全採收期短的農藥。

薛智山在栽種的過程中若發現棗樹的樹勢強，就會留第2批果來避免徒長，他表示，如此就可以舉辦採果樂回饋老客戶。他的觀念是栽種出來的農產品要自己決定價格，不希望讓別人來決定價格，所以會舉辦體驗活動。他的採果樂完全是免費提供老客戶攜家帶眷前來，主要是要與客戶互動，在務農第2年就開始舉辦了，沒想到會帶來這麼大的商機，讓老客戶除了一直回購之外還介紹新客戶。

薛智山表示，當初會報名青年農民專案輔導完全是無心插柳，主要是農會建議報名團隊組再加上與團長沈園升是熟識且觀念契合，認為有合作的機會。而且自己在各方面都需要協助，尤其是技術，向輔導團隊諮詢會比較快速得到相關的資訊。在團隊組中他的角色是統籌再將工作分配，因為他的年紀較長，個性也比較圓融客觀，較能找到平衡點，讓團隊一同前進。他說他們目前的目標是將這季的棗做好，他信心在握。



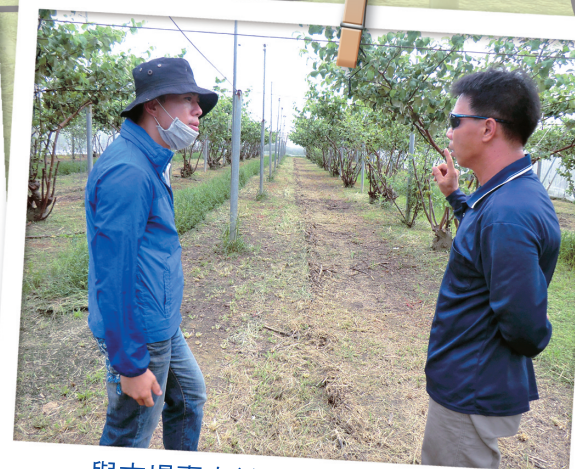
與本場專家(右1)請教栽培管理的問題



皮薄、脆、多汁、甜美的棗



薛智山的棗園



與本場專家(左)請教土肥相關問題