

91 年度



傑出農民得主簡介

鄭榮賢

91 年度本轄區神農獎傑出農民得主共計四位，屏東縣蔡班長坤富、蔡班長順得、高雄縣黃班長正雄、高雄市黃家和，茲將其主要的成就及貢獻介紹如下：

一、蔡班長坤富，鹽埔鄉花卉產銷班第一班班長



▲左二為蔡坤富班長

經營規模 2.6 公頃，其中文心蘭 0.5 公頃、千代蘭 0.6 公頃、萬代蘭 0.1 公頃、石斛蘭 0.3 公頃、腎藥蘭 0.6 公頃、其他花卉（觀賞蕉、蘭嶼肉桂）0.5 公頃。

八十六年自泰國及馬來西亞引進 4 種腎藥蘭品種，經高雄區農業改良場指導，經過 2 年培育觀察、篩選出適合台灣環境生長二個品種，命名為腎藥，商品名稱為富麗紅。腎藥病蟲害少，開花時花梗長且分叉多，花大且色澤艷麗，很受市場歡迎與消費者喜愛，目前供不應求，切花固定價格每支 20 元，拍賣市場價格每支 30 元。並曾於 89 年 12 月試銷日本，當時拍賣 1 支價格 50 元，扣除費用後，1 支 32 元，日本市場反應非常好，因此將來可外銷日本，帶動國內花卉產業發展。蔡班長為擴大栽培面積，利用組織培養大量繁殖種苗，提供班員及花農栽培後，收益增加至鉅，目前種植面積有 2.2 公頃，其中本人 0.6 公頃，班員 0.8 公頃，其他鄉鎮 0.8 公頃（萬丹鄉 0.3 公頃、新埤鄉 0.2 公頃、美濃鎮 0.1 公頃、玉井鄉 0.2 公頃）。

首創利用檳榔園間作千代蘭栽培，一般花農栽培千代蘭，均採用遮陰網及支柱等設施，成本頗高，為減低生產成本首創利用檳榔園間作千代蘭，懸空種植，結果

顯示切花產量增加約 10%，花色更鮮艷，降低成本約 50%，提升市場競爭力，增加收益，實在是千代蘭栽培技術的突破。

蔡班長從早期開始就利用半自動機器設備，凡是噴水、噴藥、包裝等皆利用機器作業來取代人工，並提倡班員間勞力相互支援，以解決勞力不足。

二、蔡班長順得，南州鄉果樹產銷班第一班班長



▲中間為蔡順得班長

經營規模：種植南洋種蓮霧 1 公頃，選育優良白色品種 0.05 公頃、青色品種 0.1 公頃，蓮霧袖珍型盆栽 400 盆。

產期調節技術改進：由於蔡班長之努力與研發，將蓮霧催花提高至五梯次，使生產期從 10 月底即可採收直至隔年 6 月底採收完畢，使產期分散，減少產量過度集中，增加收益，並積極帶領全班推行產期調節技術改進，由原來一年一收，提高至一年四至五收。

提高蓮霧品質：(1) 積極實施蓮霧園土壤與葉片分析，經由高雄區農業改良場營養診斷及指導，實施合理化施肥，減少化學肥料施用量，增加有機質肥料施用量，降低生產成本，提高蓮霧品質。(2) 利用果枝碎枝機，將田間廢棄物如果枝、葉製成有機肥料，不僅杜絕燃燒殘留廢棄物造成空氣污染，更能提昇地力。(3) 將廚餘製成有機肥料施用於果園，提昇地力，並有利於環保，更可提高蓮霧品質，增加果實風味。

蓮霧外銷：蔡班長順得自 87 年起接受高雄區農業改良場指導開始從事蓮霧外銷工作，做得非常好，已經打下國內蓮霧外

銷基礎，目前蓮霧外銷地點有香港、大陸、加拿大，美國等國家，外銷時間為每年11月起至翌年5月止，外銷數量約15,000—20,000斤，外銷金額約為900,000元。並積極帶領全班加入外銷，增加班員收益。

推動策略聯盟：蔡班長順得積極帶動南州鄉蓮霧產銷班共同辦理內外銷工作，進而聯合蓮霧品質相近之佳冬、新埤、枋寮、林邊、潮州等地，由蓮霧草根班同學所帶頭示範的產銷班，共同辦理擴展外銷業務之重任。

三、黃班長正雄，橋頭鄉養蜂產銷班第一班班長



▲左三為黃正雄班長

經營規模：採蜜時蜂箱數為250箱，授粉時為1,000箱。另於國堡渡假遊樂區、8大森林博覽遊樂區、台灣原住民文化園區各經營一場蜜蜂生態解說場。

紗網覆蓋隔王技術，增加產量，提昇管理效率：於民國八十八年以紗網覆蓋於巢框上藉以隔離蜂王，此種管理蜂群技術在採蜜期間因蜂王有巢內繁育空間得以維持蜂群強勢，增加蜂蜜產量每箱達8公斤以上。及癸稀酸含量也能由1.5%提昇為1.8%，提高蜂王乳品質，增加獲利。

天然樟腦油噴劑，用於蜂群管理，方便有效：黃班長發現在掀開蜂箱蓋板時，以天然樟腦油噴劑代替傳統的燻煙器，不但可以避免燻煙器不適之異味，同時又可避免蜂群再度向上爬起，而影響檢查與餵飼作業，真是方便又有效，若用於驅離螞蟻等蟲害也有異曲同工之妙。

勵行安全用藥，改良蜂蟹蟎防治方法，生產無藥物殘留蜂產品：黃班長在自己蜂場及產銷班內嚴格施行安全用藥管理，在蜂產品採收前二個月內嚴禁使用任何種類之防治藥劑以避免藥物殘留，另外在蜂產品生產期則完全停止施藥，若在採收期間遇有病毒或細菌為害，立即停止生產，並運至別處隔離治療，嚴重者蜜蜂及蜂巢立即燒毀，蜂箱立即以火燄消毒，以確保

蜂群健康及蜂產品品質。

開發國內蜂膠採集技術：黃班長為使蜂產品多樣化提升養蜂收益，利用紗網覆蓋於蜂巢框上採收蜂膠技術，不受天候條件而影響蜂膠品質，且又可生產蜂蜜、蜂王乳及花粉一舉數得，此技術每年每箱可多採膠0.5公斤，每公斤2000元。

建立專業授粉預約制度，提昇農民收益：苗栗區農業改良場推廣網室授粉之初，瓜果農未能深入了解蜂業如何與農業結盟。黃班長配合農會產銷班適時教導農民以四片蜂巢之授粉專業用箱，進行冬季蔬果作物授粉，並與高雄縣大社鄉農會及屏東縣鹽埔鄉農會的棗子產銷班合作。推廣利用蜜蜂進行棗子授粉以利棗農收益。目前推廣蜜蜂授粉面積，計196公頃，作物有瓜類(苦瓜、絲瓜等)楊桃、棗子。

與休閒旅遊業異業策略聯盟，提昇蜂產品行銷經營方式：(1)與社區之蛋蛋五分園結盟，以蜜蜂生態解說進行銷售。(2)與屏東縣枋山國堡渡假遊樂區、屏東縣潮州八大森林遊樂區、台灣原住民文化園區等結盟，設置蜜蜂生態場，進行解說及產品銷售。每年銷售3,500,000元價值蜂產品。(3)行銷中若遇貨源不足，則與嘉義縣頂六、台南縣南化、西港、高雄縣大樹、岡山、阿蓮等優良養蜂產銷班結盟供貨，以達成產銷平衡，開拓通路之行銷模式。

四、黃家和，高雄市金田蔬菜研究班



▲右一為黃家和農友

經營規模：水稻0.46公頃、蔬菜0.3公頃、綠竹筍0.9公頃。

專業栽培綠竹筍，採用產期調節生產，使產期能提早在二月底或三月初採收，提高價格，並以自產自銷，增加收益。

生產安全衛生葉菜類蔬菜，並自行在市場零售，直接供應消費大眾，確保消費大眾健康，提高收益。

將從事耕作的經驗與心得，不吝提供金田蔬菜研究班班員分享。