

2008全國安全優質蜜棗競賽

冠軍

得主大社鄉吳明和農友訪談

文 / 圖 黃明雅¹、邱祝櫻²

今年72歲的農友吳明和，種植棗子已經有20年，由於年事已大，農事已漸由教官退伍的兒子吳鉉森接手管理。今年父子倆聯手，生平第一次報名參賽，就獲得評審高度評價，不僅自己臉上有光，也為大社牛奶蜜棗再增添幾分光彩。



▲2008安全優質蜜棗品質競賽冠軍得主大社鄉吳明和先生

農技創新 可為見證

吳明和栽植棗子的經驗相當豐富，從早期的老長、黃冠、紅雲、高朗一號，到目前最受歡迎的蜜棗品種，都一一試過。他特別選用肉龍種作為蜜棗的授粉樹，有其道理，肉龍種為上午開花型，正適合作為下午開花型蜜棗的授粉樹，而肉龍種枝幹上的倒鉤刺較短，田間作業方便。吳明和表示，現今棗子的栽培技術，都是農業專家及農友一步步累積的經驗，早期農業專家鼓勵農友適度疏果，以達到理想葉果比，增加光合產物累積，提升果實品質。但當時農民還沒有疏果概念，直到有個年輕農友把自家棗子疏果後，原本父親責罵，但後來發現疏果後的棗子果實大、品

質佳、價格較好，大家才慢慢能接受利用疏果提高果實品質的概念。疏果的人工費用每分地約為2萬5千元，如今卻成為農友種植棗子的必要開支。

不鳴則矣 一鳴驚人

依據吳明和栽培棗子年歲以及這次參賽卓越的成績判斷，應該是身經百戰，贏得大大小小無數的比賽，但卻謙虛地表示這是他生平第一次參賽，過去覺得自己的棗子比不上人家，沒想過要參加，今年以姑且一試的心態報名參加，竟獲得評審讚賞。回想當初參賽時，兒子吳鉉森還開玩笑地說：「如果這次去沒得獎，就不要回來啦，留在屏東給人家做阿爸（笑）。」，這也顯現父子倆對自家棗子的信心。

安全優質 可以兼得

吳明和雖獲得今年冠軍頭銜，但不認為自己的栽培方式有什麼特殊，若要深入



▲吳明和的冠軍蜜棗看似過熟實則甜脆多汁風味佳（圖：邱祝櫻副研究員提供）

探究，應該是很捨得用好肥料吧！每年從主幹更新開始到果實採收，他堅持絕對不用化學肥料，米糠、豆粕是最基本的有機質，他鏟起土壤，讓我看見厚厚的有機質。而且他的棗子不只是喝牛奶發酵液長大，還添加雞蛋、海草精等成分，使植株從枝幹到果實都很營養。他說一年肥料費每分地約為2萬元，相較於多數農友肥料成本僅9千多元，足足是別人的兩倍之多。吳明和表示施肥頻率沒有固定，他時常拿梯子站到樹冠頂部觀察「葉路」（葉片顏色及新梢萌發情形），再決定是否施肥。吳明和栽培的蜜棗口感脆甜，肉質細緻，糖度之高已凌駕其他參賽者之上，此外他對於蜜棗的食用安全也相當重視，堅持使用毒性低、藥效短的藥劑進行病蟲害防治，確定於安全採收期採收，除了鞏固自己的信譽，也保障消費者的健康。

誠信用心 品牌保證

吳明和的棗子園，映入眼簾的是一整片綠意，因為果園進行草生栽培，不僅可涵養土壤水分、改善土壤團粒結構，還能增加土壤有機質含量。園裡的棗子已經採收完畢，植株仍非常健壯，吳明和表示植株採收後要等到樹體都恢復後才能進行主幹更新，否則會影響明年結果的品質。雖然棗子已沒再採收，卻沒有放任園子的草恣意生長，園區四周仍整理得乾乾淨淨，可見他栽培的執著與用心。吳明和的整枝

方法是由基部選留3-4個主幹當作結果母枝，並誘引至四方擴展到棚架，而且他特別在蜜棗旁種植一棵實生苗，並靠接在蜜棗的主幹旁，協助支撐主幹及吸收養分，多年栽植經驗累積的智慧也在此表露無遺。吳明和沒有獨特的行銷手法，用的只是「誠信」兩個字。他表示棗子通路都靠顧客幫忙宣傳，棗子好吃就自然吸引消費者詢問購買。確實分級，不詐底，是他的另一個堅持。他說有個顧客每年固定向他購買一千多斤的棗子，每年從不缺席，也是看上他品質穩定及信用良好。很多人因為棗子行情看漲，所以紛紛栽植新園，沒有用心栽培、用心經營卻只想賺錢，反而把棗子的行情都拉壞了。

吳明和給予棗子最高級的肥料，在他的細心呵護下，生長出高品質的果實，供顧客享用，栽培的用心加上誠信的態度，更穩固了他與顧客之間的關係。看到吳明和的那份執著，讓我相信「用心」與「誠信」就是最好的行銷策略。🌱



▲乾淨整齊的園區才能栽種出高品質的蜜棗



▲實生苗在旁支撐主幹並供給養分