



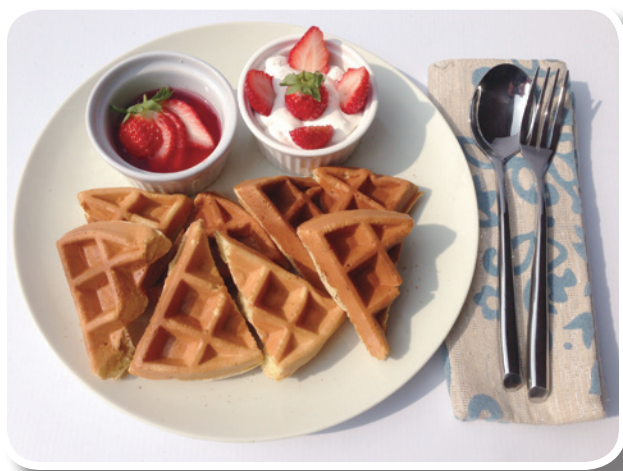
山頂果園節水成功帶動獲利空間

專訪神農獎范銹龍

■ 編輯室

范銹龍表示，早期噴灌用水，水量無法有效使用，仍然潛藏缺水危機。大約 20 年前，透過政府安排，特地前往日本考察農場節水運作，回來後將噴灌作業全面改為滴灌，讓每滴水發揮最高價值。

水是農業的生命泉源；20 幾年前，我們已經自覺缺水的嚴重性。2007 年全國十大神農獎得主、山頂果園農場主人范銹龍，集結苗栗大湖產銷班學員持續投入節水行動，運用水利署補助增設的水塔與灌溉設施，以傳統農作五分之一水量，種出獲利超出二倍成果。大湖草莓的品質、名氣歷久不衰，至今依舊是台灣冬天最香甜旅遊「趣」處。



相約「大暑」前一天前往探訪，當天高溫炙熱難耐，這座擁有全國首張「ISO22000 食品安全認證」的果園內，大夥揮汗忙著草莓田高架工程。「這是今年冬天擴產計畫，原本地上一條溝式的種植法，架高後等於增加三倍面積，及腰高度，完全人體工學。」范銹龍導覽時解說，每年從十二月開放到明年四月底的草莓季，隨著網路國際化，遊客非常多元，無論散

客或團體，遍及國內外。十年前所建立的港、澳、馬來西亞老主顧，就像候鳥般，年年報到。開發 34 年的山頂果園，已是大湖最具代表性的示範農場，透過臉書、line 等科技網絡行銷，今年冬天勢必供不應求，並開發週邊保留多年的建地，趁著夏季育苗空檔，做好高架工程。

他說，草莓經濟價值高，卻是充滿挑戰的農作，至今仍無人願意出售草莓苗，農民想要種草莓就得全程自行包辦。「你想想看，同樣一株 10 元，一般草花苗 40 天就可以上市出售，草莓苗卻要花六個月時間培育，誰肯做？」范鏽龍指出，大湖草莓農都是以走蔓育苗，挑選當年最好的母株蔓，一株分出約 45 棵小苗，依序放進苗杯裏發育。「此時水量需求很大，必須噴灌。」還好夏天溪水很多，水的問題不大，反倒是不斷飆高的氣溫，威脅著小苗生命。

六個月後，育苗成功移入苗田，草莓也準備伺機露臉見客時，此時灌溉用水開始吃緊。早期為了搶水，農戶時有爭議。他說，「大湖農田使用的灌溉水，全靠農戶自行接管，取自野溪山溝水，雖然天然山水免費，卻不是源源不竭。」一旦進入冬天乾旱期，野溪搶水成了地方大事，水荒嚴重時甚至無法洗澡。而此時草莓準備上市，缺水不得。於是范鏽龍發動左鄰右舍研商，觀察野溪動態，發現具有白天水量少、晚上水量多的特性，協調採取分時段抽水備用，並增設噴管設施，有效管理澆灌用水。

他表示，早期噴灌用水，水量無法有效使用，仍然潛藏缺水危機。大約 20 年前，透過政府安排，特地前往日本考察農場節水運作，回來後將噴灌作業全面改為滴灌，讓每滴水發揮最高價值。根據他的統



計，滴灌水量平均一株一天只要 120 到 130 西西水，一分地 4500 株草莓，一天約使用 5.85 噸的水。如果是傳統噴灌方式，至少需要 50 噸水量，兩者相差高達十倍。令人欣慰的是，草莓田高架後，種植面積相對擴大 2、3 倍，農作用水量依舊低於傳統噴灌。「省水等於省電，經營成本相對降低。」他很感謝政府一路照顧，幫助有心投入農作的農戶提升競爭力。初期農民使用的滴灌材料，都是從以色列進口，12 年前台灣廠商終於研發成功投入量產，農作資材成本隨之下降，對草莓農來說更加有利。

由於農場所有用水全來自天然野溪，沒有任何人工防護措施，暴雨來襲時往往夾帶大量汙泥，影響水質，必須動員人力清理。為了用水無虞匱乏，他向水利署申請補助，在園內高處設置 4 座鋁製水塔，每個容納 50 噸水量。「水塔永遠要存滿水。」他總是不厭其詳提醒團隊，日積月累經驗中，他也練就出神準聽力，只要耳朵貼近水塔，從水聲回音中就能判斷出內部存水量。旺季入園遊客人次有時高達 7、8 百人，



園內立即採取降壓措施，控制各個水龍頭出水量，避免影響草莓的灌溉用水。

植物要水，但不是泡水；水，少了活不了，多了一樣會死。天生嬌貴的草莓，在生長緩慢的黏土環境裏，最能養出口感佳、硬度夠的高品質。范銹龍表示，種植草莓並非一路順遂，接手果園以來，經歷各種考驗與轉折。

自稱是新竹縣北埔鄉第四代農民，最大興趣就是務農。那年，民國 69 年，台北朋友有意出售苗栗農場，二話不說買下。原本農地上種植著高接梨、橘子、枇杷，初期就這麼依樣畫葫蘆，享受著田園樂。早期大湖很多橘子園，生產的橘子特別耐儲存，可從 11 月存放至明年 3、4 月，收成量及價格幾乎比南部果園高出一倍。風光時期，他的果園一公頃可生產 6 萬斤至 7 萬斤，平均一斤 20 元計價，收入高達 120 萬到 150 萬元。3.5 公頃的農地收益，非常可觀。務農心意，因此更加堅定。

只是好景不常，台灣農村環境禁不起產業勞力結構轉型的打擊，民國 7、80 年間，人力嚴重短缺，農忙時經常有錢請不到工人。無獨有偶的，關係梨子結果的花苞、花穗，七成來自日本進口，竟然出現花穗性病菌，無法進口，來源不穩定，產量大受打擊。加上出貨的包裝器材，水漲船高，經營成本不斷墊高，耕種意願開始動搖。

窮則變，高經濟價值的草莓很快受到青睞。早期，草莓是種在地上，採摘時得彎腰，容易造成職業傷害，對遊客也很不方便。一旦噴水灌溉過度或遇到連續暴雨，草莓跟著倒霉，想要提高獲利空間，經營模式必須有所調整。政府注意到這個問題，民國 80 年間，中興大學開辦專業農民進修課程，在農政人員鼓勵下，范銹龍咬緊牙根重拾課本，報考植物保護植病系。

回想那段進修讀書的日子，他說，晚上六點到十點上課，開車來回各 105 公里。「持續 4 年，一天睡

不到5、6小時，務農、讀書，體力、腦力兩頭燒，壓力之大。看著半大不小的孩子，除了苦撐，還是苦撐！」課堂上教授指導的水分管理、滲透壓等專業學理，讓他看到農業願景，「我學會不盲目，對日後經營管理幫助很大。」如今苦盡甘來，務農為業的信心也擴及弟弟一家人，妯娌相互扶持，建立起家族企業。回首大學路，他認為最大成就還是收益的增加，比起一般農戶，付出成本少三分之一，獲利卻能多出二倍。而最大安慰，應該是兒子主動回來接班吧！

台灣農村老化問題愈來愈嚴重，沒有年輕人肯留下來，農忙時工人非常難找。他憂心指出，所屬產銷班，最盛時期成員多達33人，隨著高齡化，目前只剩下22位，成員快速縮減突顯出接班的難度。以前一天工資5、6百元，大家搶著做；現在一天2千元還找不到人手，人口老化、廢棄果園不斷增加，雜草叢生環境變成病蟲害溫床，對農作環境相當不利，消費者只好依賴國外進口蔬果。

兒子願意接班，讓范銹龍倍感欣慰。他說，兒子學校畢業後跟一般年輕人一樣，嚮往都會生活，到台北市內湖一家餐廳工作。獨自打拼6年後，有天突然告訴他，與其幫別人創業，不如回來種田。屈指算來，11年父子並肩合作，規模也不斷擴大，目前開放觀光面積近2公頃外，坡度較險暫不開放的5公頃，以直銷方式銷售。最近弟弟的孩子也加入團隊，6人以企業化管理共同經營，每月固定薪資，年底則分配盈餘。

「以前在台北工作，雖然月薪比現在高。」范銹龍兒子卻很知足，因為現在「老闆」包吃包住還送車，月薪幾乎原封不動存起來。每年「公司」提供二到三次出國旅遊，觀光兼考察，學無止境。

范銹龍目前還擔任農委會顧問，參與政府推動百大青年返鄉計畫，擔任學員的陪伴輔導師，協助「吉時從農、青春築夢」的青年農民實現田園夢。其中一位家住台北市的碩士生，經過一年輔導，已在苗栗租地種植水稻與溫室蔬菜，網路行銷成績還不錯。自從接觸青年農民後，他的經營視野再提升。他發現，農業推廣自我行銷很重要，科技化是趨勢，年輕人確實較能得心應手。透過農委會培訓，他看到兒子努力的背影，從生產履歷、稽查員到ISO國際認證講師，不斷自我挑戰，唯有打敗自己才能更進步。

面對地球極端氣候的衝擊，他深知務農之路必須多聽多看多充實，才能因應惡劣天候。民國44年出生的他，始終維持著寫日記習慣，逐日記錄氣候變化、農場活動，即使出國也會記錄各地農業措施，包括水路、防風、防蟲及灌溉噴灑等特色。看到不懂的植物就拍照，回來想辦法找出所屬科目，連土壤也不放過，「我會聞一聞、舔一舔，記錄下PH值。」希望以身作則，激勵更多青年投入農事工作，帶動台灣農村新活力。

