

綠蘆筍事業必定成功！

· 欄浪 ·

綠蘆筍在本省推廣了四、五年，到今天還不能算是一個成功的作物。至少種綠蘆筍的農友，對綠蘆筍栽培還欠缺信心。做綠蘆筍加工外銷的工廠，大都還沒有賺錢。在國外主要的市場——美國，我們的綠蘆筍還沒有建立一個立足的據點。這都是事實。

綠蘆筍在本省，究竟有沒有前途？

我的看法，是正面的，是肯定的。

我認為，本省綠蘆筍栽培到今天還不能算得上一個成功的作物，除了時間和經驗的累積還嫌不夠外，主要的還有一些觀念和推行方法上的問題有待加強和研究。把觀念端正了，才能認清目標，知所取捨。推行的方法正確，才可收到事半功倍的功效。

——我覺得大家對綠蘆筍的認識還不夠，稍遇挫折，就顯得心灰意懶。

綠蘆筍在美國的消費情形，好幾年前就已超過了白蘆筍的地位，近年來在歐洲英、德、法等國，亦正逐漸受到注意和歡迎。所以如此的原因，主要是它具備了風味好（包括色、香、味）和營養價值高，以及栽培（採收）省工的兩大特色。

第一個特色，是消費者喜好（口味）的轉變，是世界性的。我們的產品要外銷，必需把握住這種趨向。

第二個特色，在農村勞力普遍缺乏的今天，實在是最吸引人的有利條件。我們的農友們，對這一點似乎不大能體會到，覺得綠蘆筍的病虫害防治較麻煩費工，可忽略了病虫害防治工作是可以機械化，應該早已機械化了。而綠蘆筍嫩筍的採收，連科學進步的歐美都還必須要人工！（他們曾預言二十年後或可發明採收機來代替人力）。

所以我們必先了解，綠蘆筍的消費是世界性的，需要量在不斷增加（聯合國糧農組織預測，到一九七五年時，只是美國一地，台灣可銷往的綠蘆筍將達一、六〇〇萬磅，需要原料一五、〇〇〇噸左右。目前我們生

產的原料一年還不到二、〇〇〇公噸）。其次，在農務生產的選擇上，綠蘆筍是比較省工的作物。

——推行綠蘆筍計畫的機構太過繁複。

歷年來綠蘆筍計畫掛名辦理、督導的單位多而實際負責的人少，這恐怕是今天農業推廣上的一個通病，說穿了，有的掛名無非是爲了好領取津貼，或分一點手續費。有的掛名是爲了面子！一旦發生了什麼事故，大家不敢負責，不願負責，不是請了一大堆人召開會議，就是公文層轉。推、拖、拉、扯，把問題的「時間性」沖淡了，把最緊要的「農時」給誤了！

如何化繁爲簡，讓農友們獲得最快的協助和最直接的農務指導，相信是今天關心綠蘆筍事業的人最迫切期待的事。

——農工双方的彼此了解和合共有待加強。

聽國外考察歸來的人說，在美國的大工廠都有農務人員直接指導農友從事田間管理作業，農友們遵照他們的指導來施肥、噴藥和採收等。在觀念上，他們把農場看作是工廠，有了好原料，才有好成品。在西德，箱農對分級的重視超過工廠的要求，因為他們知道，工廠能否接受，直接影響到他們的利益和信譽。

我們這裡不一樣，因為種種關係，農友們無法了解工廠方面的要求、處境和意願。同樣的，工廠方面也不了解農友們的真正問題和困難所在。

「因爲原料價格低，農民才沒有興趣投資農務改進工作！」常聽到有這樣的論調。事實上，稍有關心國外原料價格的人，都會發覺到我們的原料價格恐怕是世界上數一數二的高了。

農工双方的關係，實在不應該走入歧路，只建立在原料價格的計較上。我們應該有較多的機會讓農友們知道，原料價格是決定在原料的品質和市場的需求上。原料價格高

於工廠負擔時，工廠只有停工。同樣的，工廠方面也應該知道，原料的好壞，不只需要好的田間管理，還需要有良好的氣候條件的配合。好的管理，不一定有好的收成，農友們在先天上自有風險。

農工双方彼此必先有充分的了解，才能產生互信，才能談合作；否則價格的爭執，徒傷了和氣。

——技術指導人員在農友面前的說法應該要一致。這一點很重要，因爲會影響到農友對我們工作人員的信心。

也許確實因爲時間不夠的緣故，有關研究試驗的資料還不齊全，難免個人的看法有出入。但是這種情形，在學術討論時可以有，對農友來講，就應該盡量避免。

農友們是希望有一個單純的、畫一的標準好照着做。耕作的方法要改，不是不可以，有很多時候還是必需的，但必須要有充分的、農友們能接受的理由，而不是因爲個人看法的不同。只有這樣，才能讓農友們對綠蘆筍建立起信心。才會毫無猶豫的接受專家們的指導，謀求生產技術的改進。

其他，如工廠與產地分布配置（有關原料的運距），以及工廠加工方面的技術等問題，相信一定也有若干值得檢討的地方。

我要特別指出的是，如何使綠蘆筍的產銷事業，在最近的將來突破「時間」的瓶頸，配合「加速農村建設」的要求，讓綠蘆筍在繁榮農村經濟的任務中，

擔當一個重要的角色，應該是我們今天所有從事於綠蘆筍產銷工作者的共同願望。我深信，若是大家能夠虛心檢討，切實求改進的話，我敢說，本省的綠蘆筍事業不只有發展的希望，並且一定會有成功的一天！

