

經營仙蜜果產業， 建議操贏的策略

/ 王群光

筆者一向關心仙蜜果產業的發展，曾於90年3月18日主辦“仙蜜果產銷研討”會，會中決議成立“仙人掌蜜果有機草生栽培協會”，以持續推動仙蜜果產業之發展，在此將會議討論重點及綜合果農共同心得做一記錄，提供參考。

(1) 避免犯錯

搭棚架、使用年年春除草劑、積水淹水是種植仙蜜果的三大致命錯誤。

1. 棚架種植不符合仙蜜果之植物生理及管理原則且產量低。

2. 仙蜜果根系淺且暴露於地表，除草劑會直接噴到根上並被吸收入植物體內，植株雖不會死，但明顯影響其生長及結果；經常以割草機修剪野草，讓整個果園長滿矮性野草，已被證明是理想的草生栽培方式。無草的地表，水分蒸發迅速，不利根系發育及養分吸收。

3. 積水或淹水易導致根系腐爛。

(2) 慎選土質

仙蜜果植株雖在任何土質均可生長得很好，但還是以砂質土所生產出來的果實口感較佳、甜度高。黏土所生產的水果遜色許多，也可以說，選對土質就成功了一半。若以非砂質土壤種植仙蜜果則需要注意較多的管理與施肥技術。

(3) 採用理想的支撐架構

1. 棚架式（葡萄架）栽培的產量最低，應加以調整矮化成排式或單株式密植栽培。調整後翌年產量即可倍增。

2. 仙蜜果支柱，以單柱式最理想，尤其是有意作成觀光果園者為然。排式亦可，排式更方便做密集栽培，但切忌於頂端再搭小棚架，僅需使用單枝鋸管以承載攀爬至頂端的枝條，令其自然左右下垂即可。

3. 單柱或排式結構的高度，均不要高過4-5公尺，若過高會不方便摘芽、套袋、採果及剪枝作業。

4. 以馬拉巴栗樹幹作支柱也頗為理想，不但價格低、強壯、可永續使用，使用這種非金屬非水泥材質也兼顧環保，需經常修剪馬拉巴栗嫩枝是唯一缺點。

(4) 提高產量及品質

1. 二年以上果園，每分地產量應超過1萬台斤，糖度須達16度才能被消費者接受，若未能達到上述標準，種植者就必須反省改進。

2. 產量、品質與支架型式、品系、種植方法、施肥、水分、樹型等因素有關。

(5) 篩選最好的品系

1. 仙蜜果變異多，應配合消費者的喜好及市場導向，篩選出最理想的品

系，以無性繁殖生產大量單一品系的苗木，再行高接，使整個果園所生產的水果外觀整齊，果肉顏色品質一致，有助於分級包裝及銷售。

2. 植株首次結果時，就應逐棵記錄授粉結果情形，將結果不良、果實過小的植株自主幹距頂端一尺處截斷，其基部保留作砧木，待砧木長出新枝後再以凹凸嫁接法接上所篩選出來的品系。

3. 近年雖然流行種植紅皮紅肉種的仙蜜果，然而也有不少消費者對深紅的果肉有異見，認為紅色果汁會把手及衣服染紅，大小便也變成紅色。事實上最受歡迎的將是黃仙蜜果及紅肉仙蜜果的白變種，此白變種（俗稱變色龍）果肉呈現白色或淺粉紅色，其口感或甜度都比紅肉仙蜜果或白肉越南火龍果為佳，深受消費者喜愛，有後來居上成為熱門主流品系的趨勢。

(6) 摘心、疏花、疏果、剪枝原則

1. 農曆年後，摘除所有嫩芽、促進早花。

2. 每根枝條最多保留2粒果實，果型才會大。

3. 二年生枝條之芽眼大多已木質化，需剪除。

4. 剪除下層的不結果暗枝，樹型保持清爽，通風佳，可均勻受到日照，有利開花結果。

(7) 施肥與灌溉

1. 產果期養份及水份供應不可中斷，可20天施一次肥。

2. 傾盆大雨後的肥料補充很重要，已充份完全發酵的有機液體肥效果最好。

3. 蓖麻粕、苦土石灰、鳥糞石或其

他完全發酵良質綜合有機肥均可使用。

4. 過久的乾旱會導致減產，根系淺的仙蜜果植株對水份的缺乏很敏感，水份不足也會降低根部吸收養份能力。但種植年份已久的仙蜜果植株，由於根系發達，對於灌溉的依賴性將大為降低。

5. 由加壓機、自動加肥機、程式電磁閥及微噴頭組成的灌溉系統，可自動澆水給肥，不需人力，造價並不比傳統噴灌器材貴，值得採用。

6. 非結果期若施大量肥料會使植株長出太多嫩芽，徒增剪芽困擾，故施肥時機也是管理重點。

(8) 果實蠅及病蟲害防治

仙蜜果的病蟲害不多，由於所發嫩芽眾多且成長快，若有病害加以移除淘汰即可，不需使用農藥，唯一的困擾可能是果實蠅。各種果實蠅的防治法效果都有限，目前以尼龍細網套袋的效果最佳，網袋可重複使用。

(9) 提高競爭力與高品質的關聯性

1. 加入WTO以後，面臨進口水果，尤其是大陸地區水果的競爭，國內果農唯一能致勝的籌碼就是“品質”。

2. 水果外型漂亮及甜度高並不代表高品質，消費者更在乎的是，在享用漂亮甜美水果的同時會吃進多少除草劑、化學肥、生長激素、殺蟲殺菌劑等農藥。行純有機草生栽培的仙蜜果可以讓人吃得安心、吃出健康。

3. 仙人掌果富含白蛋白、維他命C、花青素及水溶性膳食纖維，是一種糖尿病患者可以安心食用的水果，也有降血壓作用，對便秘者更是一大福音，有預防大腸癌的功效，推廣時將強調這是一種吃了使人更健康的水果。

一 (10) 自主性銷售體系的建立

1. 自主性銷售體系的特點是中間商真空化，將產品直接交到消費者手上，最起碼也要做到中間商扁平化，盡量減少中間經手人。

2. 紅、白肉仙蜜果的產期，與芒果、荔枝、龍眼、西瓜重疊，如果在批發市場或行口銷售，由於消費者對它並不熟悉，除了初一、十五作為拜拜貢果出貨量較多外，平時購買的人較少，但是如果把果園設在大馬路邊則銷售情況熱烈。

3. 由於仙蜜果種植一年就可產果，非常適合發展成都會型觀光果園，只要在市區或幹道邊有一小片土地，就可以開發成綠草如茵的小型觀光果園，出售由產地運來的仙蜜果；果農可邀集三五志同道合者在都會區共設此類銷售點，這應該是最好的仙蜜果直銷體系。

4. 所生產的水果外型品質純化以後，更方便作分級包裝，對內、外銷都有利。

5. 長期經營、培養忠誠度高的消費群，直接向農民下單訂貨，雙方均受益。

6. 次級品透過協會介紹，集中賣給加工廠製作果醬、濃縮果汁等加工品或加工原料。中興大學食品科學系柯文慶教授已計畫作一系列的仙人掌果加工研究。

(11) 增強消費者忠誠度

1. 經由各種文宣及媒體，把仙蜜果生命力強、抗蟲耐旱等特點廣為宣導，讓消費者了解並真心喜愛它。

2. 透過網路與觀光果園的互動，教育消費者，讓他們了解整個種植、施肥

管理過程，讓消費者有“品質與健康看得見的感受”。

3. 農民應自我成長，加強對環保農業、有機農業的知識水平，由為了養家活口而勞動的農民逐漸轉型，自我提升成對人類健康有使命感的食物生產者，才能取得銷售者的認同、尊敬與依賴。

(12) 多元化產品

1. 開花後48小時，剪下花冠烘乾出售，即為市售的霸王花，可供炒食、煮湯。

2. 次級果可自行或委託廠商加工成果醬、濃縮果汁、釀酒等。

3. 果園大者可養蜂，採集仙人掌花粉、花蜜。

4. 果樹下種植矮性耐陰植物，如蕃薯葉（桃園一號）、白鳳菜、紅鳳菜、山芹菜、馬齒莧、香草植物、中草藥等，可採摘出售或開放民眾免費自採，以便吸引人潮。

5. 觀光果園可附設賣場餐廳，銷售仙蜜果相關產品及開發供應仙蜜果大餐。

