

新港鄉洋桔梗品質第一

嘉義縣新港鄉近年來成功地以文化傳承結合在地人愛鄉心情，林光烈夫婦憑著一份熱誠熱誠返鄉種花，幾年光景帶動新港鄉以洋桔梗揚名，正所謂「同心協力，點土成金」。

林光烈擁有嘉義農專及文化大學園藝系畢業的背景，是新港鄉推動洋桔梗栽培的幕後功臣，新港鄉從不可能種植洋桔梗一路走來，新港鄉花卉產銷班第六班員可以很驕傲地說：「不必問我名字，請直接叫我第一名。」

林光烈曾服務於農藥公司、高爾夫球場、埔里花卉合作社，八十二年返回家鄉種花，由向日葵切花開始，以當時台北市場一天最多僅能消化量四千支左右的向日葵切花發展至今可以接受十萬支，市場的成長反映林光烈開發的能力與眼光。

嘉義地區是全省切花市場最晚發展的地區，甚至較台東花蓮都晚，當林光烈決定

回來種花時，嘉義縣實際種花的不超過五位，阿里山地區不算，因此當談到花卉生產，相當吸引人，農會非常積極並全力支持，前任總幹事林華有先生即建議籌組花卉產銷班，由林光烈出任班長。那是八十四年，農會先將有興趣種花的人組好才開籌備會，開會當天班員間及班長才相互認識。

初成立時班員有十三位，來自於鄉內十一個村，除了班長林光烈具有種花經驗外，其餘都是初次接觸，班員形容當時連洋桔梗長個啥模樣都不知道，這批門外漢為何能成功，最大的助力來自林光烈的指導。

林光烈對於能掌握洋桔梗的栽培與市場動向歸功於在埔里花卉合作社工作經驗的累積，特別是行銷及市場開發最具心得，因為當時承接的第一項業務就是洋桔梗的運銷計劃。當時洋桔梗在國內的栽培才處於萌芽階段，

與貿易商的合作目標卻訂下三百萬苗的栽植計劃，但究竟可以出口多少支切花並沒有確切言明，合作社的角色僅止於輔導，這樣貿然投入對農戶而言這是極大的挑戰。從多次列席會議中深刻感受成功的機會不大，於是著手規劃國內洋桔梗販賣系統，以合作社擁有的八十個行銷點開始，由於當時拍賣制度並不健全，合作社的經營路線是八成直銷、二成拍賣，因此從市場調查、行銷網的安排等基礎工作做起，進而制定分級標準，因為直覺反應，這些花終究要回銷到國內市場，這套洋桔梗的分級標準到目前為止仍為市場所通用。三百萬的外銷計劃後來真正出口不超過十萬支花，大部分都是內銷。藉著全盤作業規劃的機會，徹底研究洋桔梗。初期種植洋桔梗時，花農普遍認為洋桔梗非常難照顧，因為容易得病，經過深入瞭解後，認為

新港鄉花卉產銷班第六班班員與何健輝指導員（右四）合影，左三為林光烈班長



這是因摸不清洋桔梗的習性而產生的誤解，洋桔梗不同於一般作物怕高溫高濕，反倒是低溫高濕的環境才是生育瓶頸。因此認為埔里並不是適合洋桔梗栽培，埔里冷涼、日夜溫差大的氣候雖適合種花，但對於洋桔梗並不理想，洋桔梗栽培於六至八月為正期花，但若要針對外銷市場則須將重心移在十二月初至五月底倒頭花的生長期，在埔里這時低溫多濕，洋桔梗病害嚴重。經此分析後，林光烈大膽判斷雲嘉南平原一定可以種植洋桔梗。雲嘉南平原於秋冬季可以稱得上是全世界極為優良的鹽場，因為相對濕度低、日照穩定、降雨日數少，在低溫低濕的環境下洋桔梗發病不會太嚴重，栽培上相對較為有利。

其次，洋桔梗必須於 22°C 以上才會花芽分化，在西部平原冬季再冷日溫也都能在 22°C 以上，因此若於西部種植既不必加溫，也不必增加日照，是天然的環境，不僅可以低成本種出世界一流的品質，又可以在別人沒有的

時候生產。

新港鄉栽植洋桔梗的面積目前約有十二公頃，分屬於二個花班及一個合作社，第六班就佔有九公頃，下半年面積還會再增加，因為洋桔梗已成為新港鄉的地方特色。

生產計劃

林光烈領軍下新港花卉產銷班第六班已能行周年生產，該如何調配產期呢？林光烈解釋說，洋桔梗的產期調節主要在於錯開五月，因為五月是洋桔梗的正期花，不論是九月定植於春節剪過一次花的其第二花落在五月開；十一月底至三月初定植的花也會在五月開第一次

花，花期集中導致產量過盛，價格往往大幅滑落，去年四月的平均花價是五月的五倍，四月拍賣價十支一把達二百五十元，五月卻跌到每把五十元。在思考該如何走避五月的大前提下，班員進行調配，使能全年生產，且出貨穩定，從元月至十二月每天平均供應約五百至六百把左右，即便是七、八月也能維持穩定。

洋桔梗品種多，各季節都有其適栽品種。對於花色的選擇一般消費趨勢冬季偏好深色，夏天則著重於淺色系，但於洋桔梗也不完全如此，因為有些品種瓶插表現夏天比冬天好，反之，有些品種冬天優於夏天，品種間的差異很大，栽培者必須花

費許多時間精力將這些品種的特性摸透。瓶插壽命是決定適作品種的優先考量，其次是市場流行花色，主流比重多，不熱門的花色則隨班員自行栽種，林光烈對於班員的指導以培養班員負責及自我判斷的智慧為原則，因此第一年栽種選擇時會提出較多建議，甚至代為決定花色、產期，第二年則盡量由班員獨立。

目前銷售上配合花卉市場電腦拍賣制度，全部採用個人代號，拍賣結果經登記作帳，一目瞭然，其中若有價格起伏不定或價格低落，即表示該位班員的花有問題，將予以取締，既然是以代號販賣，代號的信用度就是產銷班的生命，因為未來拍賣制度更為健全時，會走向信用拍賣，所以必須全體班員要能同心協力共同建立代號的信用度，由班員互相監督。分級方式則必須透過班會討論，求得共識，確立信用。花的品質不單單是田間栽培技術影響，採收後的處理也可左右賣相，分級的徹底則是建立品牌信用的首要

條件，藉由明確的分級行銷人才能迅速瞭解各等級花卉的品質。

採收後處理則是另一項左右花品質好壞的因素，除了整理枝葉、花苞等外觀的技巧外，強迫保鮮處理是林光烈的堅持，以AVB浸四小時，為維持效果的穩定，保鮮劑固定向同一廠商採購。最終的目的就在於瓶插壽命永遠要領先，除了田間管理外，還要在保鮮上超前。

瓶插壽命長是第六班的招牌，十二月至四月間要求需達十二天，五月至十月則至少插上六天不謝。過去市場普遍存在一種錯誤的觀念是花莖要柔軟，插花時甚至要立支柱，現在瞭解那是日照不足的現象，其實花莖愈挺直瓶插壽命愈長。

第六班組班之初時，林光烈預估要在市場上塑造花班的形象大約需要一年半，若要兼顧區域性知名度可能要花二年，但上市後四個月就已在花市打響名號，花商公認新港鄉花卉產銷班的花品質穩定、秀外慧中、瓶插壽命長。對品質及市場的掌握

奠定班員對林光烈的信服，林班長確實有一套。去年該班平均每把售價約一百四十六元，官方統計的平均價格為九十一元左右。

每月三號是第六班的固定班會，而於五月進行年度檢討，因為那時花價低廉，大夥比較捨得放下田間工作，心情上也較能專心思考未來走向，資訊的取得主要來自市場走勢、拍賣行情加上經驗的判斷，例如對於流行趨勢的嗅覺要敏銳，如今年服裝流行黑色，連帶深色花比較吃香，因此在品種方面領先於國內其他產地，汰換品種速度快。全班全年種植的花色約二十四種，不在同一時間，今年單瓣白色滾紫邊表現不錯，推測明年單瓣花較為看好。

林光烈解釋，過去單瓣、重瓣的栽植比率是2:8，明年可能調整為4:6，就看明年市場趨勢如何，因為以往消費者講求實用，要花型大而美，但慢慢發展，反倒愈來愈注重美觀，以欣賞株型來說，單瓣的姿態確實很美。不過也要看景氣，景氣

好單瓣花會受青睞，反之還是重瓣花為主流。以往單瓣花價格都較低，種的人少，今年價格不錯。

產量穩定後開拓市場是另一重要課題，林光烈親赴日本瞭解市場並取得訂單，試銷後還至日本向承銷商說明新港洋桔梗的特色，植株挺拔、耐貯運，株型、花瓣都不會因擠壓而變型，這也是林光烈得意之處，因為特別篩選花瓣柔軟、韌度夠適合外銷的品種，再一次證明他的判斷正確。外銷主要季節於十二月底至四月，目前外銷量約佔全班產量的三成，今年預計出口五十萬支花。

班員支持度高

此次訪談承蒙農會何健輝指導員熱誠協助，假農會會議室進行，出席的班員分別是李育仁、林豐秋、林惠蘭、何東芳、黃振山夫婦、林麗蘭、李銘福、王嘉興等，年輕、自信是共同的特色，自我介紹時更打趣地說，不必問我的名字，直接叫我第一名。從臉上洋溢的喜悅，可以感受在洋桔梗所

帶來的豐收與肯定，他們許多位都是初次務農，或是種水稻、蔬菜，從未種過花，洋桔梗栽培並不是容易入門的一項作物，但在他們口中卻是再簡單不過了，原因無他，就是有位好班長，班員戲稱班長的八分地是他們的高級試驗區。

林太太含笑補充說，他們很幸福，補習費我們交，失敗的體驗已經由我們單挑。除了持續試驗新品種外，更重要的是多年經驗的累積，已將栽培管理公式化，只要按部就班都可以成功，班員至今還沒有失敗的例子。

王嘉興說，反正事先已做好產期調節，跟隨既定安排，說種就種，該剪就剪。至於利潤如何差別就在於品質及價格的好壞。在班員的口中似乎只要方法開發出來，產期調節做好，即便是初次種也能一點就通。

林惠蘭說他們就是第一次種，全靠班長指導用肥、施藥、成本計算等。林太太強調班長在每位班員種植期間都會巡園，發現問題馬上解決，班員間也會互相交流。

談到栽培公式，林光烈透露苗的品質左右六成的成敗率，目前種苗主要與福埠種苗配合自丹麥進口。以往花農只要栽植失敗，就會歸咎於種苗從國外帶菌或是種苗品質不好等等，其實洋桔梗是相當敏感的作物，它的生長速度極快，但是一遇到環境條件不適合生長時，生長馬上停頓，因為快速生長的習性表示它的新陳代謝活潑，生長不能容許些許抑制，一旦受到環境不良隨即影響生理，所栽植的洋桔梗就不可能理想。

除了確認苗健康、穩定、不會簇生以外，土壤條件、施肥、水分供應等必須有一套比較精密的管理方法。決定投入洋桔梗生產後，林光烈以建立整套管理流程為首要目標，先假定苗沒有問題，固定一項因子後，將重心放在其他變因上，諸如品種選擇對不對？土壤處理正不正確？施肥合理嗎？灌水系統適不適當？這樣一路追究下來，發現洋桔梗很有趣，正所謂江湖一點訣，說破不值三分錢，生長過程中

的變因目前已能控制百分之八十五，班員直接承襲栽培管理模式才有今天的成績。

第六班班員大都是夫唱婦隨，種洋桔梗的快樂來自於賺錢，二人同心，點土成金，黃振山夫婦種兩年都賺錢，比較種水稻和種花的不同，黃太太說種水稻利潤低，主要的目的在於顧著土地不要荒廢，比較輕鬆，種花成本高、費工，但只要成功利潤可觀。另一位則說相同的種法黃太太的洋桔梗品質比較好，價格也高，黃太太認為是地質好的關係。

林光烈再次強調洋桔梗新陳代謝快速，不能受到任何抑制，不同的抑制因素都會引發不一樣的問題，因此洋桔梗被評為第一級高難度的宿根類草花，生長可以很快速，也可以三個月都不見長大，成敗一瞬間，定植後在一個月內論定成敗，可見其生長的快速，為提供最理想的生長環境。例如土壤檢定，除了一般的酸鹼測定外，最重要的是E.C.值的測定，由於必須施用大量有機質，定植前E.C.值最好低於



一以下。

整個洋桔梗的栽培關鍵就在於肥培及水分的管理，苗期不施肥水分要充足，中期重肥，氮肥要控制以免瓶插壽命短。有機肥以高纖維質為佳，成本不高，施得愈多愈好，畜產廢棄物製作的混合堆肥則以羊糞及牛糞為選購原則，例如目前班員常用的方法是購入調配有枯草桿菌、菌根菌、溶磷菌等微生物的有機肥料組合資材，自行醱酵一個月即可以使用，是為洋桔梗的十全大補。

設施栽培最擔心的莫過於如何克服連作障礙，林光烈解釋連作障礙的發生除了植物本身的分泌物所引起外，土壤病害也是影響因素，他舉日本的栽培經驗為例，洋

桔梗曾在同一塊地栽培三十年，可見洋桔梗沒有連作障礙的問題，而在於如何避免土壤病害。因此兩作間採浸水處理，浸十至二十天，這也是地處嘉南平原的優勢，地勢平坦水源充足，相對於山坡地栽培成本要低得多。

林光烈進一步說明，土壤病害中最棘手的是鏽孢菌，經手的洋桔梗會枯死主要是由鏽孢菌引起，至於細菌性軟腐則較為能應付，因此特別注意絲狀菌核、白絹病菌及線蟲田間發生情況。菌核及鏽孢菌一般是複合感染，先由菌核入侵造成傷口，鏽孢菌馬上尾隨感染，預防之道首在維護健康的植株，杜絕菌核傷害，林光烈自豪地說，依目前的管理方法可以

控制得病率在百分之十五以下。至於如何檢視感病與否，建議最好在中午以後巡園，因為感染絲狀菌核的初期病癥是輕微萎凋，若發現園中出現區域型的萎凋即表示已得病，此時最好馬上停止灌水，阻絕絲狀菌核四處蔓延。

至於蟲害目前最感頭痛的是斜紋夜盜、番茄夜蛾、溫室粉蝨。

成本分析及遠景規劃

林光烈表示花卉班組成後至今強調灌輸班員正確的管理觀念，爾後則需注重經營績效。目前採種一次收兩次的生產模式，四月種，六個月後結束，若於九至十月種，則需八至九個月，平均九個月左右。由於是洋桔梗的專業花班，因此一年中尚餘三至四個月空檔，林光烈正積極引進試種以色列小黃瓜，希望能建立一套更合理的溫室經營體系。

經營首要仍在降低成本，除固定設施如花網需一萬元、花柱一萬八、不織布一萬；溫室採連棟設計，四周

捲網，一般造價每分地約三十萬。農藥一年一分地四萬元，有機質肥料則至少二至三萬，化學肥料用得少。在施肥的觀念上，林光烈認為硬體花費與肥料投資是對等的，所不同的是硬體是一次支出，肥料可以分階段逐年投入。

種苗成本因採取分株而更為經濟，一般進口穴盤苗每穴播三粒種子，可以長出一至三棵苗，即可分株定植。正常情況下可提高一倍的苗量，充分利用的結果可明顯降低成本，一般一分地需栽種一萬三千至一萬四千株，約五萬二千元至五萬六千。埔里地區最高記錄曾投資十六萬元，因為採取先定植再間拔。分株技巧是林光烈另一項成就，因為直根性明顯的洋桔梗，分株時必須更為謹慎。

林光烈認為洋桔梗的栽培過去是多人種少人收，價格才得以維持穩定，未來栽培技術慢慢發展而走向成熟，會吸引更多人投入栽培技術慢慢發展而走向成熟，產量也會日益增加，產銷間可能

失衡，外銷市場必須開拓，但全集中在日本市場也相當辛苦，未雨綢繆將再次考驗林光烈的智慧。

走入洋桔梗園，面對這情景真是錯愕，實在太美了，不禁羨慕起日本人的慧眼，是怎樣的環境陶冶才能培養出這樣的氣質及眼光？

林光烈對於今天的成績言談間不時流露出自信的神采，談及和日本第一園藝育種大師中根尚次郎製作單瓣品種時，中根先生非常反對他以發展三月洋桔梗為目標，質疑台灣人為何總要挑高難度的題目做，為何不生產五、六月間的花？林光烈解釋五、六月間日本自己能生產，而台灣市場價格又是最低靡的時候，這樣的生產有何前途？中根先生來到台灣實地看過栽培情形後，也驚訝於台灣栽培技術的進步。

台灣經驗又一章，成功的背後總隱藏著動人的故事，有機會來到新港鄉除了到媽祖廟進香外，不妨再花點時間感受一下這裡的人文特色，順便在鄉野間尋訪一幢幢溫室內的繽紛。