

珍珠

12

臺灣農業發展重要推手— 政策性種苗生產與推廣



鄭梨櫻

本場成立之初於蔗苗養成所時代，繁殖供應全省所需蔗苗即為典型的政策性種子苗供應業務，換言之，有政策性種子苗供應需求方有本場之設立，於本場設立邁入百年，政策性種子苗供應仍持續為本場重要業務之一，亦為臺灣農業發展背後重要之推手。

一、供應種子 農業政策重要推手

本場政策性種子苗生產有幾項開創的制度奠定了臺灣農業發展的基礎。首先，本場日治時代蔗苗生產，依蔗苗繁殖順序設置輸入苗圃、保存苗圃、母苗圃及本苗圃。輸入苗圃辦理蔗苗檢疫，國外輸入蔗苗於輸入苗圃內試種一年，若無病蟲害發生方能移入保存苗圃。保存苗圃生產的蔗苗需配送至各地製糖會社試驗



● 嘉南平原冬日燦爛的金黃—農興80天油菜

田試種，表現良好的品種則移入母苗圃。母苗圃負責繁殖試種良好的新品種及現行優良品種，以供應本苗圃蔗苗繁殖需求。本苗圃進行蔗苗量產工作，由母苗圃移入的蔗苗需進行六倍苗量的繁殖，所生產之蔗苗配送至各地製糖會社中間苗圃，至此方完成蔗苗生產工作。此依蔗苗繁殖順序設置一系列不同功能的繁殖苗圃，已包含檢疫、選種及三級良種繁殖制度的設計，可謂臺灣良種繁殖制度的先驅。農業政策推動作物生產，必需有穩定之種子供應體系，本場飼料玉米及高粱種子生產與供應可謂臺灣推動雜糧產業重要

- ①田菁品種試作說明會
 ②面授機宜-施名南場長、羅連琨先生、田文章先生
 ③採種田會勘-洪文堯先生、田文章先生



推手。本場傾全場人力與資源所運轉之飼料玉米與高粱種子生產體系，不僅於政府部門未曾體現，其規模亦未見於民間種子公司。除穩定生產與供應飼料玉米及高粱種子，本場亦首次引進大型農機進行雜糧代耕作業，隨後由代耕、訓練講習到輔導農民設立雜糧代耕中心等一系列輔導措施，不僅開創雜糧農機代耕之先河，亦為臺灣雜糧產業發展奠定穩定基石。

綠肥種子籌供體系為本場政策性種子供應另一重要環節。民國78年農林廳鑑於臺灣化學肥料過量施用已衍生對農業環境的衝擊，啟動推廣綠肥作物栽培，為順利推動計畫，責成本場接手省農會綠肥種子生產業務並負責籌供計畫所需之綠肥種子。本場隨即於同年進行田菁、油菜及紫雲英等項綠肥種子採種工作，惟因氣候條件不易機械採收(濕度高、颱風、梅雨等)、採收工資昂貴及隔離不易等因素，不僅採種成本高，種子品質亦不佳，而綠肥種子需求日殷，其中油菜種子因隔離困難無法於國內大面積生產而國產種籽大都品種純度不足，雲林縣農會因縣內蜜源需求自行自加拿大引進大油菜品種，

卻又發生低溫不足無法開花的現象。有鑑於此，本場著手綠肥種原篩選及建立生產基地，於79年適時引進國外田菁品種試種成功並推廣供農民栽培，又經品種篩選及覓得國外採種據點推出農興80天油菜，終得以建立綠肥種子籌供體系。

本場以國內品種至國外委託生產或國外品種直接進口供應等雙軌方式，穩定且充裕供應國內綠肥栽培需求，隨後應不同地區栽培需求，增加推廣埃及三葉草及苕子等綠肥種類。田菁、油菜、埃及三葉草及苕子等四項綠肥作物，在種子得無虞供應下，遂成為國內大宗綠肥作物。

種苗生產需有土地、技術及資金，本場於日治時代已開發大面積農場並擁有種苗生產之技術人力，惟缺充足之生產資金，尤其七〇年代配合稻田轉作政策，肩負籌供政策所需雜糧種子，因採種業務需龐大資金支應，遂依臺灣省政府於七十四年發佈之「臺灣省種苗改良繁殖場作業基金設置及管理運用辦法」設置種苗改良繁殖作業基金，在資金供給無虞下，方得以自負盈虧的方式順利進行種苗生產與推廣。



●埃及三葉草

二、推廣超級業務－田文章先生及黃香小姐

辦理種苗推廣可能不需要高深的學問，但是要有一定的耐心、細心與熱忱，簡而言之就是要「不厭其煩」。本場種苗推廣業務由早期政策性種子苗供應到後續銷售推廣，有二位種苗推廣的代表人物－田文章先生及黃香小姐，其行事風範與辛勤工作的身影特別值得記載。

田文章先生早於日治時代即於本場工作，國民政府接收後由第一任場長王啟柱先生至第八任場長林俊義先生任內退休（民國78年），公務生涯46年歷經8任場長，簽請退休4次才獲首長勉予同意，據聞當時申請退休簽呈送至時任業務課課長陳國雄先生桌上，陳課長逕置抽屜內不予處理，足見受主管倚重之深。田先生學歷不高，日治時代國小畢業後即被醫師招去擔任抓藥助手，因學習能力佳又勤奮工作，醫師離職前介紹到蔗苗養成所擔任電話撥接工作，電話撥接員的重要任務是每天必需聯繫白冷圳工作人員並詳實記錄白冷圳不同測量站水量，紀錄必需詳盡確實否則會影響水源調度，「雖然只是電話撥接工作仍是戰戰兢兢不容懈怠」訪談時田先生如是說。田先生做事不馬虎的工作態度頗受本場第一任場長王啟柱先生的賞識，調派田先生至種藝課辦理農場庶務，農場庶務的

重心是管理農場及耕地出租，耕地出租係依不同土地等則辦理，土地等則必需確實區分否則容易衍生紛爭，承辦人員需心思細膩且剛正不阿。田先生隨後擔任出納工作12年，當年沒有電腦，所有經費進出皆用人工記帳，田先生說「這帳房的工作責任重又辛苦，每週要坐車到銀行2~3次，發薪水日要到銀行提領大袋現金，回場後要扣除員工當月預借薪資後才將每個員工的實領薪水裝成一袋一袋，若忘了扣錢我就得賠」，訪談時田先生頗自豪的笑說12年出納工作只有第一個月稍有誤失，其餘則一毫不差。民國五十四年業務課成立，田先生又被調任業務課辦理儲購工作，當年業務課儲購人員需負責採購全場農業資材，然而最辛苦的還是負責辦理場外委託採種過磅驗收的工作，因事關採種農戶收入及本場種子生產成本與品質，驗收現場容易有紛爭，尤其負責過磅的人往往成為農民指責的對象，田先生身為儲購股長，這種扮黑臉的工作除非無法分身否則不假下屬。此外，驗收時程的安排也是辦理儲購一大挑戰，尤其採種面積大而採收期又過於集中時，一方面考量調製工廠調製量能，一方面要承受不同採種農會壓力，排定不同採種地區過磅驗收的先後順序，往往考驗儲購股長的折衷能力，田先生笑說幾個很兇的農會主辦後來都成為種苗場的好朋友。在田先生的印象中最難處理的一次過磅驗收是大豆委託採種，大豆種子品質容易受天候影響，並且農民需自行風選乾淨後才能交本場驗收，「有位農民的大豆品質不好，本場無法驗收，我們看他年紀大無法自行整理好種子，幾位同仁協力幫忙後仍未通過驗收，他兒子反而責怪我們，要我們負責」田先生至今仍然一臉無奈。種子發貨亦是田先生另一項重要的工作，發貨時哪個倉庫放置哪些種子及數量有多少，田先生腦裡就像有一張倉庫的即時配置圖，尤其50~60年代本場種子推廣種類多，他的細心與記憶的精準往往讓同仁佩服。



①田文章先生

②田文章先生-農會洽公

民國70年黃香小姐高工畢業即來本場協辦種苗推廣工作，悠悠三十載未曾離開種苗推廣的崗位。由於辦理第一線推廣工作，黃小姐以其特有的親和力在種苗業界及相關農會贏得不少口碑，很多人對種苗場的第一印象就是電話中那位猶如鄰家女孩溫柔宛約的聲音。黃小姐對人的聲音頗有辨識力，只要她見過的人或聽過的聲音即過目或過耳不忘，有位黃小姐只在電話中聽過他聲音的農民，在他第一次到業務課洽購種子時，黃小姐認出聲音馬上主動詢問：你不是某某先生嗎？一時讓這位農民頗為驚訝。黃小姐天生一付軟心腸，推廣主辦若要調高種子售價總要先過她這一關，「農民工作已經很辛苦，耕作也賺不了多少錢，為什麼還要漲種子費？」。問她為什麼對農民尤其是老農民這麼親切，她說「我的爸爸也是老農民，我只希望她到公家機關辦事時，也能得到親切的對待」。

本場種苗推廣工作日益龐雜，除接受農民價購種子苗並確認於最短時間讓農民收到種子外，尚需提供市面種子苗產銷訊息，黃小姐以其在種苗業界之口碑，總能幫農民徵詢到所需要的訊息，有時候問題實在五花八門，例如有位農民要買刺果番荔枝的種苗，因係冷門種類，一般苗場並無販售，遍尋不著後上網查詢得知鳳山分所有做相關試驗，黃小姐馬上聯繫並取得研究人員的協助，最後總算幫這位農民取得種苗。由於她總是幫忙幫到底，一些熟識的農民、育苗場、種子公司或場內同仁遇到難以解決的問題，往往就是「找黃香幫忙」。黃小姐不厭其煩熱心助人的工作態度，確實扮演好本場種苗推廣窗口的角色。

黃小姐從小在新社七分山上長大，其人生的黃金歲月都在種苗場，可謂生於斯長於斯，「剛來種苗場時什麼都不懂，高工畢業卻要做月報、年報等計帳的工作，每天接電話、開出倉單或倒茶水接待農民，田文章股長教我要會招呼別人及不要挑工作，張義弘股長教我要從基本算盤學起，後來的主管也都很疼我教我很多事情，我很感激也很珍惜在種苗場的歲月」。從阿香到黃香到黃香姐（她說不行進階到黃香阿姨），這位同仁眼中永遠的黃香姐無疑是種苗場百年歷史中溫馨的一页。



①黃香小姐

②番茄亞蔬六號

千里姻緣採種來牽

場外委託採種是70-80年代本場的年度大戲，亦有同仁因此完成人生大事。由於動輒幾百公頃的採種面積且分布於雲嘉南地區，採種期間工作同仁必需長駐採種區以督導採種農戶確實做好採種工作，朴子鎮的萬龍旅社與學甲鎮的嘉鴻旅社幾乎成為幾位同仁第二個家，其中本場陳銘均先生協辦新港區採種工作，因長駐採種區，因緣際會結識了在地姑娘鄭淑貞小姐，也成就一段好姻緣，有人因此戲稱種苗場「採種」功夫真是了得。



● 70-80年代種苗場辦理場外委託採種共同的回憶
—學甲鎮嘉鴻大旅社

● 那一年我們曾經年青過—許孟起(左一)、張義弘(左二)、洪洲(左三)、沈再發(左四)、王燕奮(左五)、黃維東(右五)、陳國雄(右四)、田文章(右三)、施富國(右二)、陳場長大舅子(第二排中間)

