

趕緊挽救美國種芒果！

許佩欽

本省的美國種芒果，包括海頓、愛文、吉祿、凱蒂和肯特，目前正被貪圖近利，不顧將來的水果商販和生產者打入地獄，我要在此促請他們，及時覺醒，立即採取挽救芒果，亦即挽救他們自己的行動！

美國種芒果營養價值高，外觀又好，因此，在世界各國都很受消費者歡迎，價格比任何其他水果，是一枝獨秀。以距離我們最近的香港來說，美國種芒果的售價，在任何水果之上，每公斤高達美金一元以上，有時並高達美金二元。

在台灣，每年開市時，美國種芒果的身價雖也甚高，高達每斤三十元，但接着便是天天降價，由三十元降為二十五元、二十元、十六元、十元、八元、六元，甚至降到生產成本以下，豈不令人惋惜！究其原因，主要由於部分生產者和水果商販的不當作法所致。

每年在芒果還只生長到六、七分熟時，水果商

販就用高價為餌，向果農買一部分，把它用電石燻成好像成熟了的樣子，運到市場，去搶那有如曇花一現的高價，每斤三十元、二十五元、二十元、十六元。

可是，三、五天過去之後，一般果農，眼見如此的高價，趕快採收，你搶先，我也搶先，大家爭先恐後，把尚未成熟的芒果搶着採了下來，如法泡製，用電石燻成好像成熟了的樣子，自己運到市場銷售。

消費者不明白這個原因，先前高價向零售攤販買來的芒果，吃起來原來是那種「怪味」，倒足了胃口，再也不敢嘗食了。

於是芒果的身價一落千丈，由每斤十元、八元，下跌到五元、四元，不但果農一年來耗費的農藥、肥料和人工費用收不回來，就連採收、裝運的工本費也都收不回來。等到六月中、下旬，真正成熟美味的芒果上市，也賣不起好價錢。

於是果農們灰心，來年再也不敢多花錢去栽培芒果，應酬藥的不噴藥，該下肥的不下肥，當剪枝的不剪枝，讓它聽其自然，生多少算多少，因此，芒果的品質逐年降低，造成一種惡性循環。

我敢斷言，如果長此下去，栽培芒果的人要破產，販賣商人也要破產，而愛吃美國芒果的人，將可能再高價也吃不到這種芒果了。

這是一個事實，我經營的「聖恩山莊」果園，高雄縣大樹鄉大果農黃景鎮，以及空軍軍官退伍的郝濟民、許維德等果農，都遭逢這種厄運。

那麼，怎樣才能挽救呢？我認為為首先要從果農做起。果農應成立

一種組織，互相簽訂契約，共同遵守一條鐵則，芒果未到成熟期，絕不採收。

其次，水果商販應組成「真正美國芒果」的運銷公司，只賣樹上成熟的真正美國芒果，建立美國芒果的信譽，同時也和果農簽約，規定一個合理的標準收購價格，使果農能沉住氣，等到芒果成熟了才採收。

如不然，可由全省果農投資合組真正美國芒果運銷公司，使果農自己既是生產者，也是銷售者。但是大家都知道，今天的果農有如一盤散沙，要組織談何容易？所以我要求請農復會、國軍退役官兵輔導委員會、台北市府，以及台灣省政府農林廳等機構，共同來促成這件事。

至今為止，芒果成熟度的判斷，仍無合理方法，嘉義農專「芒果成熟度測定」試驗如能獲得相當結果，對於適當採收期之判定或有助益。

由果農成立生產者組織或運銷公司等，與現有青果合作社或農會功能相似，徒有疊床架屋之弊，而無實利。

農產品運銷牽涉的問題頗為複雜，以青果合作社和農會的組織與人力猶無法做好，何況新組織之團體？

農復會專家談芒果產銷改進

解決這個問題的途徑，似以現有芒果專業區內、外銷辦理方式為基礎，逐步擴展到其他芒果栽植區，使其他栽植區果農亦能獲益較為可行。

由專業區開始逐步擴大推行



美國種芒果（歐陽道生）