



黃恩雄

如何做好荔枝的外銷

今年荔枝在開花前，連續下了兩個多月的雨，使荔枝無法充分的行光合作用。荔枝樹因營養條件太差而落花、落果。

近年，台灣地區荔枝產量多，品質普通，加上價格一直偏低，使果農對荔枝的投資缺乏興趣，而疏於施藥與肥培管理，要找好的荔枝外銷供果園與符合外銷條件的都很難。現就個人幾點看法，提供參考。

專為外銷肥培

果農不知自己投資後，生產出來的荔枝，賣出去够不够成本？外銷規格又如何？特別是品質要求到什麼程度？種荔枝的農民，不知所措。

一般出口商在接到國外信用狀，或輸日荔枝分配到配額後，再到產地找「貨」，這些臨時找來的「貨」，與我們外銷品質的標準，有相當大的出入。這種品質的荔枝，到了國外市場問題就多了。

我們如果要辦好荔枝外銷，要在荔枝開花前，加強田間管理。採收後期，應市場的需要，噴些荷爾蒙類藥品，使荔枝更鮮艷、更耐貯運，而不易落果。

例如美國許多柑桔管理公司，對管區內的葡萄柚分加工品與輸日鮮果兩種不同的管理。除了對輸日鮮果加強病虫害與肥培管理外，還利用一些荷爾蒙使果實不落，穩定品質。

這種專門為某種輸出目的而分區生產的方法，比我們的作法要經濟得多。參與外銷的工作人員對集貨處理作業，也會感覺到輕鬆。單位設備的利用率更可以提高，果農們也會安心的投資，專心的管理。這種契約供果園所生產出來的產品，對本省外銷荔枝，自然在品質與數量方面有長期穩定的作用。

機器採果效率高

每當荔枝外銷期間，我到高雄產地處理輸往新加坡或香港等地的荔枝時，感到工作時間實在太長，每天工作自白天到夜晚，甚至加班到天亮。

依個人分析，台灣地區荔枝採收的方法、設備與山區搬運的技術等問題，均有待國內的專家研究改進。我們採果後，對原料荔枝的處理，除了一台磅秤設備外，可說什麼都沒有。荔枝全用人工挑選，再放入竹籠或紙箱再秤。

如果在荔枝外銷期間，有專業的荔枝採果隊，帶着自己的簡易採果機等設備，上山替農民或出口商採果，那採果的效率一定高，同時也可確保外銷荔枝的貨源與品質。

建立產運銷秩序

輸日荔枝的處理作業，我們和美國輸往日本的柑桔一樣，要經過燻蒸處理。

美國人在產地包裝場用堆高機採用墊板作業，把包裝好的柑桔，以每60箱為一墊板單位，一單位一單位的搬入貨櫃中，再以1,200箱為一貨櫃，用貨櫃車拖入燻蒸室，進行燻蒸處理。再把處理好的柑桔，用貨櫃車拖到出口港，裝船輸往日本。

這種外銷的作業方式，每星期可以很輕易的作兩船以上。美國佛州葡萄柚用冷藏船，每周兩航次運交日本進口單位。這種生意數量多，供貨穩而定期交貨，市場也很好賣，價格也易穩定。

台灣的荔枝恰好相反，作業單位最小，速度慢，

在日本到貨情形也時多時少，而造成市場售價暴漲暴跌。

我們的荔枝目前仍獨佔日本市場，日人喜愛荔枝，每年和無子葡萄與櫻桃並列為三大高級水果。台灣必須建立有秩序的產、運、銷體系，才能快速增加外銷數量。

改進保鮮技術

在輸日荔枝第1年，由於貨少，大部份經由空運，產、運、銷三方面的充分準備，而且當年天氣很好，所以荔枝到了日本，當天就銷售一空。

次年，輸日荔枝業務開始前一星期，就連續不斷的下雨，原料荔枝的品質，至中期已不很理想，結果荔枝到了日本市場，貨主一時銷不出去，而又沒有荔枝保鮮的基本知識，荔枝到了日本還長期放在冷藏庫，再送到市場時，因溫差太大，使表面凝結大量的水，很快的因6、7月30°C以上的高溫而長得腐爛。

結果輸日的荔枝，到了中後期很快變成劣貨，業者只好廉價脫手。

以上的問題，是業者對需較高貯運技術的荔枝，當成蘋果、梨之類的水果處理。今後如想擴大荔枝輸出，在貨未出口前，先要在每箱包裝容器上說明荔枝

保鮮、貯藏的方法。當然，最好參與銷售的業者，事先能了解怎樣貯藏荔枝，並保持長期的新鮮，使荔枝均能上貨高價賣出。

採用契約貿易方式

近年來，許多果農為了多供貨，而提早採收荔枝。採收後的荔枝堆在一起，溫、濕度高，又密不通風，往往到了燻蒸處理包裝場時，就已有長白霉和落粒現象。這些貨到了日本市場當然就不新鮮，更談不上陳列壽命的延長了。

在出口商方面，輸日荔枝價格、數量及日期排定之後，再到產地盡找便宜貨，然後在果款的差額上獲取報酬。這些品質參差不齊的貨，到了日本就不容易賣到高價。

在進口商方面，往往把進口後剛自冷藏貨櫃搬下來的貨，放在沒有冷藏設備或相對濕度低的地方，結果很快的，這些進口的上貨也就劣變了。

以上這些問題，是輸日荔枝一直沒有辦好的主因。所以我們應改變目前的輸日體制，而採產、運、銷長期，互惠、共存、共榮的契約貿易方式，才能使台灣的荔枝產業走向坦途。

漁業貸款

農業機械貸款

農林水產貸款

加速農村建設貸款

信合庫

·請向全省各管業單位及農漁會洽辦各項農漁業貸款

·總庫·台北市館前路77號

·電話·3118811

(分轉各單位)