

優質木瓜 · 豩驚東瀛 開路先鋒 · 進軍日本

— 高雄縣美濃鎮果樹產銷第 1 班

木瓜小花

高雄縣美濃鎮果樹產銷第 1 班所產木瓜去年首度外銷日本，市場反應奇佳，才剛上架就銷售一空，證明台灣木瓜品質已達世界水準，經得起市場最嚴苛的考驗，尤其改變日人喜愛甜度高、個頭小的「日昇」品種的食用習慣，經過技術卓越的農民不斷改良，「台農 2 號」一改大型木瓜不好吃的印象，以一級棒的甜度、口感征服挑剔的日人。由此可見，即使面對品質規格要求極高、檢疫標準又嚴的日本市場，只要維持高標準的品質，台灣農產的通路將無限寬廣。

台灣木瓜去年首航日本，擔任開路先鋒的高雄縣美濃鎮果樹產銷第 1 班，出貨 6 個梯次，均一上架就銷售一空，市場反應奇佳，證明國產木瓜品質已達世界水準，經得起市場最嚴苛的考驗。今年 5



月，第 1 班優質木瓜將再度出征，只要颱風不來搗蛋，成功可期。

首航日本 · 搶下灘頭堡

高雄縣美濃鎮果樹產銷第 1 班去年銷日木瓜價格為每公斤 30 多元，並不比同時期國內行情為佳，且日方對品質規格要求極高，檢疫標準又嚴，國內許多瓜農望而卻步。第 1 產銷班班長黃廷生則認為，國內木瓜價格起落很大，農民不能只圖眼前，92、93 年最慘淡之際，每公斤木瓜價格甚至僅 2、3 元，長達數月的平均價格

均在個位數的低檔徘徊；銷日本木瓜則是訂定全年約，不受行情波動影響，價格有保障，何況首次扣關，買賣雙方尚在磨合，對價格高低不需太在意，如何站穩腳步、建立長久銷售網路，才是重點。

據黃廷生了解，去年「首航」的台灣木瓜，品質佳者，在日本零售市場每公斤售價達 580 元，相當「高貴」，而日本買方去年即明白表示，只要市場反應良好、供貨品質維持穩定，未來提高價格不是問題。

第 1 班今年木瓜銷日計畫，預計 5 月洽談合約事宜，以去年運交 6 個梯次均銷售一空的盛況看來，顯示台灣木瓜極受日本人歡迎，黃廷生預估今年外銷價格可望成長。

策略聯盟 · 縣農會統籌

日本是台灣農產品外銷最重要的市場，近幾年來，銷日總值約為 10 數億美元，國產木瓜甜度高、肉質細、口感一流，但因檢疫問題，遲遲無法進軍日本。在農委會鑽而不捨的努力下，93 年底終於取得日本農林水產省認可，同意「台農 2 號」木瓜銷日。

高雄縣為木瓜生產重鎮，產量最多的



乾淨的網室木瓜園

杉林、六龜、美濃等鄉鎮採策略聯盟，透過縣農會主導的高雄農業開發公司統籌，積極規劃木瓜銷日事宜，美濃第 1 產銷班獲選為重點供果園之一。可惜銷日大計正如火如荼開展之際，卻遇上「海棠」、「泰利」颱風接連侵襲，南部木瓜園受創嚴重，第 1 班也未能倖免，運交 6 梯次木瓜後即無以為繼，雖然還有少數木瓜倖存，但考量經過風災摧殘，品質不盡理想，在取得日方諒解後，暫停供貨。

儘管未能盡情施展，但第 1 班首次出征就開出好彩頭，木瓜一送上日本市場貨架，很快銷售一空，投石問路大獲成功，提升第 1 班員的信心，班員莫不摩拳擦掌，準備今年再來。

品質測試 · 好事偏多磨

日本農產品市場向來門禁森嚴，對進口農產品品質安全要求之嚴苛、門檻之高，堪稱世界第 1，能在最挑剔的日本市場爭得一席之地並不簡單，第 1 班木瓜能順利打入，也歷經相當繁複的前置作

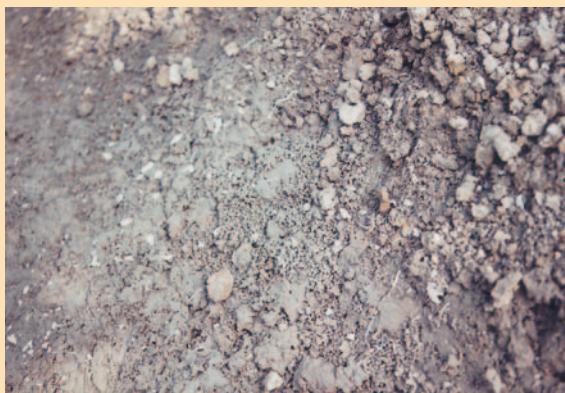


進行疏花作業



業，單是品質測試就達 5、6 次，涵括雨、旱、冷、熱各種不同天候條件。

黃廷生班長回憶測試過程，93 年 11 月間，日方拜訪高雄農業開發公司選定供果園，隨即準備進行測試，但遇上罕見的冬颱侵台、瓜園受損而延後；94 年 1 月又因氣溫驟降造成木瓜寒斑嚴重導致作業暫停，直到 4 月寒斑現象減少，邀請日方前來考察認可才正式進行測試。5 月 25 日，首次空運 6 箱赴日，到貨品質令日方相當滿意，接著測試台灣梅雨期間木瓜易衍生的水傷問題，6 月上旬一連運送 2 次，品質均達到要求標準，銷日作業才正式啓動。



蚯蚓排泄物隨處可見，顯示土壤健康



第 1 班集貨場



產銷班共選共計作業流程

品質優異・吉園圃認證

整個運銷作業大體上由買方主導，產銷班不需費心。黃廷生說，瓜農於上午採果，冷藏車前來產地接載，先送到臺南縣左鎮的專業燻蒸廠，經攝氏 47 度燻蒸幾小時後，再快速冷卻，然後重新裝箱，冷藏車直接送到機場空運，第 2 天傍晚，木瓜已陳列在日本高級市場攤架上，從採收到上架時程緊湊，木瓜可保有最佳品質與賣相。

進軍日本市場，除品質良好、穩定外，分級精細、確實也是必備條件，而這些正是第 1 班的強項。該班是以農業立鄉的美濃鎮第 1 個申請「吉園圃」標章的產銷班，90 年 8 月開始實行共選共計，由於執行徹底確實，翌年績效即榮獲全國第 6 名，93 年再獲木瓜組第 2 名，並榮獲吉園圃績優產銷班，所創設的「月光山」品牌也獲得國產優良蔬果品質認證。

美濃果樹產銷第 1 班成立於民國 81 年，但初期產銷都談不上集體運作，直到 88 年黃廷生加入、擔任班長後，大力興革，才脫胎換骨。第 1 班能獲選為木瓜首航日本供果園，黃廷生建立的品質管控、分級精熟運作是重要因素。

教職退休·任專職班長

現年 68 歲的黃廷生，大半輩子從事教育工作，民國 47 年進入國小春風化雨，而後不斷進修，轉入國中任教，再到高中，73 年自旗美高中退休後，又在補習界授課 10 多年，真正踏入農業領域已年過 60。由於年歲較高，孩子已成年從事公職，無家計負擔，他的農地都選擇栽植不費工的水果，收成多半分送親朋好友，農耕純是休閒怡情，也因此，黃廷生花費在自家田地的時間不多，大半心力都投注在產銷班務，是極為少見的「專職班長」。

第 1 班現行的組織架構、班務運作、產銷方式、資料檔案建立等，幾乎都由黃廷生一手建構而成，從徒有其名、少有運作之實，迄今已成為高雄縣模範產銷班，黃廷生對農業產銷生態有頗深感觸。他表示，過去農民總是單打獨鬥，缺乏團體行銷觀念，認真勤作，種出優良農產，卻賣不到應有價錢，市場缺貨時還好，一旦貨源充足，農民總是淪為魚肉，任由果販行口宰割。如今農民普遍了解團體行銷的重要性，但多半不知從何著手及建立完善產銷體制。

凝聚共識·班務透明化

他認為，產銷班要經營成功，班員共識很重要，有共識就有向心力，團結一致，班務推動就能順暢。第 1 班的組織架構圖中，班長與副班長、書記、會計、採購等幹部在同一位置，與一般產銷班以班

長為尊的慣例大不相同，班務大小事情必須經過班會討論決定，一切公開化。

除了專心自家班務，黃廷生也抱著志工心態，應邀輔導其它產銷班，一把年紀還四處奔波，難免感到疲累，但每每看到農民心有餘而力不足、無所適從的時候，

內心的使命感就督促他繼續努力。

木瓜是第 1 班的主力作物，有趣的是，身為班長，黃廷生的田地卻沒種木瓜，但透過書籍、文獻、講習、求教研究單位等方式認真學習，他卻是公認的木

瓜專家，經常受邀到各地講課，自家班員種植木瓜出現疑難雜症，也總是找上班長尋求解決之道，黃廷生或自行研究、或向農改場等研究單位求教問診，總能解決問題，他笑稱自己是「紙上專家」。

網室栽培·甜度高標準

第 1 產銷班現有 20 位班員，種植面積約 30 公頃，木瓜多以網室栽培。美濃地區好山好水，農業條件原即優渥，加上第 1 班瓜園管理佳，即使是冬果，甜度也不差。黃廷生說，外銷木瓜甜度標準須達 12 度，第 1 班生產

的木瓜隨便挑選

都在 13 度以

上。由於

品質



第 1 班的另一項農產—芭樂



佳、分級確實，第 1 班的「月光山」品牌名氣響亮，獲選銷日開路先鋒外，在大陸熱之際，也有很多貿易商前來探詢銷往大陸事宜，但均被回絕。

黃廷生認為，農產運銷大陸，未經外貿協會居間整合監督，欠缺保障。而大陸雖以免關稅為號召，但在 WTO 的架構之下，優惠能持續多久，仍是未知數，況且，以台灣水果行情，大陸人嚐鮮熱度一過，繼續掏腰包的恐怕不多，據他獲知，北京、上海的台灣水果專櫃不不久即裁減一半，他半開玩笑地說，銷往大陸唯一的好處，大概就是檢疫輕鬆、通關容易。

大型瓜果·攻進日市場

黃廷生重視日本市場，此次國產木瓜得以進軍，對國內瓜農是一大福音，日人對品質規格極盡嚴苛的要求，讓許多農民望而生畏，但生產安全健康的優良農產，本是農人天職，經得起最嚴格的檢驗，正可證明品質已達世界水準，何況日本市場也未必是「鐵板」，毫無變化餘地。

第 1 班所產木瓜去年銷日第 1 梯次，每顆瓜果重量要求訂為 600 公克至 1 公斤



知名文人鍾理和紀念館

之間，沒想到少數稍稍超過標準的大型木瓜，反而最受歡迎；第 2 梯次，日方立即調整重量標準，並希望提高大型果比例。黃廷生研判，日本木瓜市場原風行「日昇」品種，其甜度高、個頭小，日人習以為常，難免以為大型木瓜不好吃，因此要求瓜果不能過大，但「台農 2 號」經過不斷改良，甜度、口感一級棒，嚐過其美味，對大型木瓜印象當然改觀。由此可見，只要東西夠好，標準可以由我方建立。

歷經去年風災，第 1 班新植木瓜樹預計 6 月可以採收，銷日列車即將啓動，由於天候變數大，黃廷生難以預估銷日數量，期望目標是總產量的一半以上，以首航熱銷盛況，相信不難達成。



美濃農產豐富，是重要穀倉