



尚未完熟的蓮霧，
即已誘人垂涎

衝品質 · 找知音 將台灣蓮霧推向世界舞台

— 屏東縣麟洛鄉果樹產銷班第 3 班

台灣科技產品行銷世界，締造一頁又一頁的傳奇，其實，台灣優質農產品同樣有暢行天下的本錢。「只要管理好，任何國度都可前進拓展，毋需自我設限，而只要前進，就有錢

賺。」屏東縣麟洛鄉果樹產銷班第 3 班班長陳泰能如此堅信。



潔白多姿的蓮霧花

外銷印尼 · 行情好風險低

台灣屬小農經濟，農業生產單位面積小、成本高，拓展外銷，一般總認為朝向先進國家才有發展餘地，不過，屏東縣麟洛鄉果樹產銷第 3 班所生產的蓮霧，卻在國民所得偏低且也是蓮霧產區的印尼找到市場，年外銷量約 3 萬公斤，且價格不差。陳泰能「任何國度都可前進」的觀點，在此得到印證。他表示，任何地方都有金字塔頂端的消費群，「只要產品夠好，總會有知音」。

麟洛鄉果樹 3 班的蓮霧開展外銷印尼，始於 3 年前，除了去年因氣候因素導致蓮霧減產、外銷數量較少外，前兩年出



初形成的蓮霧小果

貨量都達 3、4 個貨櫃，每個貨櫃 800 箱、1 箱 100 公斤，總量相當可觀。銷往印尼的蓮霧，品級僅屬中上等級，價格約 1 公斤 100 元，行情與國內不相上下，而貿易方式採港邊交易，貨物上了貨櫃，貨款即已收齊，談不上風險。

外銷順坦·克服保鮮技術

印尼並非麟洛鄉果樹 3 班第 1 個打進的外銷市場，民國 91 年，該班已遠渡重洋進軍加拿大，在溫哥華市舉辦蓮霧展售活動，並積極開發大陸、香港市場，反應均相當熱烈，另外韓國也有農業產銷團體投石問路，探詢以該班為對口單位，相互代銷農產品的可行性。麟洛鄉果樹 3 班外銷觸角甫探出，成績已十分可觀。

屏東縣為蓮霧生產大本營，最盛時期栽植面積超過 1 萬公頃，年產量 10 多萬公噸，供需失調隱憂浮現。80 年代中期，農委會高雄區農業改良場開始籌畫推動蓮霧外銷事宜，統合各鄉鎮蓮霧產業精英輔導成立「台灣蓮霧發展協會」，致力將國產蓮霧推向世界舞台。初始，因包裝、保鮮技術尚未成熟，外銷之途

陳班長檢視果實發育情形



走得跌跌撞撞，後來克服技術層面問題，越走越順，近 5、6 年來，外銷量年年上揚，台灣蓮霧風味絕佳、名氣日益響亮。

環境適宜·栽培技術精進

蓮霧屬熱帶常綠果樹，性喜溫暖，生育最適溫度為 25 - 30℃，果實發育期為 15 - 25℃。從花蕾發育至果實成熟期，若遇 10℃ 以下低溫，極易造成寒害、裂果及落果。果實生育後期遇連續下雨易發生裂果，而颱風則易造成折枝、落葉、落果。高屏地區冬季少雨、日照充足，沒有颱風的威脅，是蓮霧最理想的生長地帶，除了環境合宜外，更重要的是，農民不斷精進栽培技術，造就台灣蓮霧極佳品質，賦予競逐天下、強而有力的本錢。

印尼是蓮霧的母國，台灣係由荷蘭人從印尼爪哇引進栽培，時隔 3、400 年，在台灣農民高超的技術改造下，品質早已青出於藍而勝於藍，遠非其祖先瘦小青澀模樣可以比擬。陳泰能班長擔任「台灣蓮霧產業發展協會」理事長期間，代表出國參加「亞洲農民協會」會議，與印尼代表聊到



結實纍纍的蓮霧樹



於果園路旁吊掛誘蠅設施

台灣蓮霧栽培型態現況，印尼代表聽得目瞪口呆，因為印尼蓮霧栽培仍以粗放方式為主，對於蓮霧栽培居然研發出樹幹環刻、圍黑網、套袋、引海水灌溉等獨特、精緻栽培模式，簡直難以置信。印尼代表的反應，足以佐證台灣農業技術已臻世界水準，某些領域更是頂尖一級。

前景看好·放眼世界市場

地球村時代來臨，國界不再是藩籬，物流通暢是必然趨勢。陳泰能班長認為，只要貨品品質佳，任何地方都可以前進，不必自我設限，蓮霧外銷不但能創造利潤，並可調節國內供需、分散市場，減低產期集中、供過於求的風險。至於農產品運銷保鮮問題，他認為，技術層面不難克服，例如最早外銷加拿大時，船運航程需 21、22 天，後來可能因航道改變，只需 14 天即可運抵，以目前蓮霧採收處理包裝冷藏技術，絕對可以最鮮豔的面貌送上市場貨架。

陳泰能認為，台灣蓮霧產業發展前景十分看好，任何地方都可能是市場，但最怕的是一窩蜂，國內農業生產有一窩蜂現

象，若行銷也一窩蜂，都往一個點鑽，過度集中，價格遲早會崩盤。

產業隱憂·泰國中國崛起

台灣蓮霧產業雖極具優勢，但也不無隱憂。陳泰能評估，最大威脅來自泰國以及中國大陸。泰國風土條件不輸台灣，近些年來，栽培技術急起直追，是競逐國際市場的強勁對手。另外，中國海南島蓮霧栽培數量越來愈多，不少經營者來自台灣，國內辛苦研發的栽培技術，輕易地被複製，雖然品質尚且比不上，但差距並不大，而且經常魚目混珠掛上台灣名號行銷大陸各地，對正宗台灣蓮霧造成負面影響。陳泰能認為，要維持台灣蓮霧產業競爭力，必須孜孜矻矻地努力、精益求精，持續強化技術及管理上的前導地位，同時必須重視計畫性行銷。

麟洛鄉果樹 3 班現有 12 名班員，蓮霧耕作面積約 13 多公頃。該班許多經營作為都走在時代尖端，早在民國 78 年，即首開鄉內風氣之先，創設「紅寶石」品牌，打響「麟洛鄉蓮霧」的名號；此外，產銷運作很早就採行共同作業，無論集貨、分級、選別、包裝、編排產期、農機使用、資材採購、展售促銷等均納入共同作業，全班如同一體。陳泰能班長認為，共同作業最能發揮產銷班的功能，產銷方面效益暫且不論，僅共同採購單一項目節省的成本就很可觀，據他估算，有機肥、藥物、紙箱等資材透過共同採購節省成本達一成五，每年可省下 20 多萬元。

名列前茅·班員獲獎頻頻

此外，陳泰能引以為豪的是，該班蒐集整理的各式資料十分詳盡，該班書櫃宛



琳瑯滿目的優勝獎盃



設計精美的包裝盒

若小型專業資料庫，舉凡班會紀錄、產銷數據、技術研討、農業政策、農情資訊等莫不蒐集齊全、保存完整，而且編排得有條不紊，班員隨時可充實新知，了解市場資訊、產業動態。資料蒐集工作看似小事，其實很費工夫，點點滴滴持之以恆，從小處就可看出經營的用心，也顯示班隊追求進步的努力。

蓮霧栽培技術進展極快，3、40年前，蓮霧不過是乏人問津的酸澀小果，演變迄今成為高經濟水果，可說是各式新穎技術不斷推陳出新的成果。

技術提升對蓮霧產業特別重要，果樹3班在此方面向來是佼佼者，參與競賽總是名列前茅，所獲獎盃更是琳瑯滿目。僅舉最近為例，班員馮桂源是94年屏東縣蓮霧評鑑色澤組第1名，邱國忠是95年色澤、甜度組雙料冠軍。陳泰能自豪的說，班員接受新知意願高、富研究精神，又肯配合農政單位輔導，因此栽培的蓮霧品質好的沒話說，不但果粒大、口感脆，甜度也高。

開拓市場·建置生產履歷

果樹3班去年完成「生產履歷」的建置，重視健康安全是農業發展必然的趨勢，以外銷為導向，生產過程詳實紀錄，對開拓市場絕對有加分作用。日本是國產水果理想市場，但是蓮霧遲遲無法叩關，主要原因卡在檢疫問題難以克服，以低溫

或高溫殺菌都不易處理。據陳泰能所知，農委會正與日本方面洽談，希望以「生產履歷」方式處理檢疫問題，如果可行，國產蓮霧又打開一道閃亮大門。

麟洛鄉果樹3班成軍以來，產銷各方面表現虎虎生風，除了班員同心協力外，班長陳泰能領導有方、居功厥偉。陳泰能在農作本業外，並熱心社會公眾事務，目前擔任台灣更生保護會主任輔導員、屏東縣客家聯合扶濟發展會產業服務組召集人及台灣蓮霧產業發展協會理事，全屬志工性質，出錢出力，卻毫無利益可言，

但陳泰能仍樂在其中，以「快樂的傻瓜」形容自己。

開闊視野·參與國際組織

陳泰能認為，熱心公益事務的有心人遍布各個角落，他特別推崇文藻外語學院校長李文瑞，在任職台大農學院期間，引領台灣蓮霧發展協會成為亞洲農民協會一員，使農民得以與國際農民組織接軌，關懷視野更為開闊。

陳泰能表示，各國的政情、文化、環境有地域上的差異，參與國際農民組織，對提升台灣農業技術不一定有實質幫助，但僅是情感交流、經驗分享的作用就已值得，地球村時代來臨，政府與民間團體應全面建立農民組織資訊平台網路，共同為農業永續發展而努力。



新式不織布網袋