

番石榴小果

平民水果・精品化走向 藍海策略・打造新市場

—高雄縣岡山鎮果樹產銷班第 1 班

高雄縣岡山鎮果樹產銷第 1 班於民國 79 年成立，是岡山鎮第 1 個成軍的農業產銷團隊。全班一體的產銷制度、嚴謹的會計制度均走在風氣之先，而健全嚴謹且運作圓熟的產銷制度，正好成為該班隊因應番石榴行情低迷、以精緻路線開展產業前景的後盾。雖然番石榴「平民水果」形象深植人心，但產銷班決定走不一樣的路，期待產業前景一片光明。

番石榴好種易活，產量又高，近年來國內產能過剩，行情多半在低檔徘徊，不少果農對產業前景看法悲觀，高雄縣岡山鎮果樹產銷第 1 班卻逆向思考，嘗試採行「藍海策略」，希望以科學化有機施肥培育出不同凡俗的精品番石榴，開創一條新



番石榴栽種高手楊永繁

路，避開平價市場混戰。該班班長陳商路坦言，番石榴平民水果形象深植人心，要顛覆傳統並不容易，但路是人走出來的，有嘗試，才有突破機會。



套袋阿護

品種改良・珍珠拔勝出

岡山鎮果樹產銷第 1 班現有 43 名班員，耕作面積 25 公頃，以番石榴為主力作物，栽種品種原本為「泰國拔」，後來逐步汰換，直至 6 年前，多數已改為當紅的「珍珠拔」。

番石榴是相當本土化的水果，早年以「土拔仔」為主流，直到泰國拔引進，挾果形碩大、肉質細緻、清甜的優勢，旋風般席捲全台，迅速取代了土拔仔的地位。70 年代，技術高超的台灣果農自行研發，本土改良的「二十世紀拔」、「水晶無子拔」相繼問世，消費市場群雄並起，70 年代末期，集各家優點的雜交新品種「珍珠拔」問世，引領風騷，迄今仍是最強勢的品種。目前全國番石榴栽植面積約 7,000 公頃中，珍珠拔占 7 成以上，展現一統江湖的氣勢。

珍珠拔果肉厚實、細緻，咬感爽脆，具有特殊甘味與淡淡香氣，甜度約 10 至 18 度，是目前甜度最高的品種，而且結果率高，對抗番石榴大敵

「立枯病」效能強，優點極多。珍珠拔的崛起，使國產番石榴整體品質更上一層，然而，也衍生品種趨於單一化的隱憂，以及隨之而來的產量過剩、價格下跌問題。

各地搶種・價格直直落

珍珠拔甫問世時，曾締造每公斤 2、300 元的天價，但隨著各地一窩蜂搶種，市場供應量激增，價格直直落，好光景只維持數年。岡山果樹產銷第 1 班前任班長洪大倉表示，近幾年來，珍珠拔價格起落極大，產地平均價格若能維持 1 斤 15、16 元以上，但通常維持不久；價格低落時，甚至低至 5、6 元，而托運費用 1 箱即需 21 元，連運費都不划算。

該班 91 年共同運銷 772 公噸珍珠拔，交易金額 1,268 萬元，92 年增加為 932 公噸，交易金額反而下滑為 1,113 萬元，生產供應更多，收入反而變少。93 年供應量再增加為 938 公噸、金額



落葉堆疊，抑制雜草蔓生



第 1 班自創「岡山園」品牌

1,487 萬元，行情稍有反彈。94 年因颱風接連來襲，全國水果普遍欠收，年尾時，普通貨色的珍珠拔可賣到 7、80 元，是近年來難得一見的價錢，不過高檔行情卻是建立在天災之上，收益與豐收程度成反比，怎不讓果農唏噓。

產能過剩・需拓展外銷

番石榴為高產量果樹，一般情況下，每公頃年產量可達 25 至 30 公噸之間，國產水果中，單位產量僅次於木瓜與鳳梨，而且栽培容易、生長快速，新栽植株 1 年就可開花，3 年步入盛產期，跨入門檻低。此外，番石榴果樹僅利用剪枝就可調節產期，全年幾無空窗期，利用產期調節、錯開尖峰拉抬價格的做法，效果有限。



第 1 班的珍珠番石榴園

面對遇上好年冬、產能過剩問題卻如影隨形的經營困境，果農並不坐困愁城，有些致力拓展外銷，有些則採行「藍海策略」，希望採取不一樣的路線，開創無人競爭的新市場，甫於 95 年元月接任岡山鎮果樹第 1 班班

長的陳商路，即有此鴻鵠之志。他認為，走精緻路線，精進品質、培育特級番石榴，一旦打響品牌，才能避開在平價市場混戰，創造出番石榴的嶄新價值。

番石榴在台灣落地生根已 3、400 年，形象向來平民化，要改造傳統、創新精品水果形象並不容易，陳商路班長也坦言這條路並不好走，不過果樹第 1 班擁有極佳條件支撐此雄心壯志，包括風土條件得天獨厚、班員捨得投資採用科學化有機施肥及產銷班行之多年、健全嚴格的產銷體制。

風土特殊・栽培技術佳

國內番石榴最負盛名的產地，首推緊鄰岡山鎮的燕巢鄉，燕巢幾乎等同珍珠拔的代名詞。不過，陳商路班長認為，岡山鎮珍珠拔品質鎮比起燕巢毫不遜色，燕巢因栽種面積廣、產量多，因此知名度高，其實兩地風土條件相似，土壤以泥岩為主，土層肥厚、質地粘重，含水性佳，微量元素豐富，所生產的番石榴特別甜美，





選果機具

尤其岡山區域的大岡山、小岡山周邊田地，土質還帶有珊瑚礁石灰岩成分，富含天然有機質磷，所培育的珍珠拔脆度高、酸甜比例合宜，風味絕佳，其它產地少有此得天獨厚的特殊土質條件。

該班農友楊永繁的番石榴園，就在小岡山山腳下，良好環境加上老練的栽培技術加持，所培育的珍珠拔不只風味佳、個頭大，1顆動輒重達1斤多，經常吸引農業科技公司拜訪及媒體報導，為果樹第1班珍珠拔品質提供最佳見證。



裝箱前置作業

牛奶液肥·十全大補湯

挾著風土條件優越利基，陳商路非常看好甫於去年推出含特殊配方的「牛奶液肥」對提升珍珠拔品質的加成作用。陳商路說，「牛奶液肥」係由高雄區農業改良場指導岡山鎮農會透過科學化分析試驗而精心調配的綜合有機肥，據他所知，成分包含有牛奶、豆粉、海草精、魚精、肉骨粉、糖蜜渣等20多種，經過3星期浸泡發酵才調製而成。

陳商路表示，「牛奶液肥」堪稱是番石榴的「十全大補湯」，提升品質效果立竿見影，雖然成本高，施用1分地需花費1,000元，而栽植1季需施肥3次，且須長期施用，成本高昂，但是相當值得。使用該種液肥後，果樹葉片開展、肥厚，果實脆度明顯升高、肉質更細緻，尤其表皮光澤亮麗，賣相更具高級架式。有此利器相助，他有信心培育出超越凡俗的特級珍珠拔。

產銷一體·開風氣之先

岡山鎮果樹產銷第1班成立於民國79年，是岡山鎮第1個成軍的農業產銷團隊。成立之初，即採行共同選別、共同運銷經營模式，並訂定嚴格班公約，班員不得任意參與或干涉分級選別，而收成番石榴則需全數納入共同運銷體系，不得私下販售，一旦違反，經過班會議決即取消班員資格，此外，除非天災或特殊因素，班員逾3個月無交貨紀錄，也視為脫離班運作，同樣會取消資格。在國內農業產銷班體制尚在整合起步階段，該班已建立全班一體的產銷制度，可說走在風氣之先。

該班另一項引以為傲的成果是嚴謹的會計制度。洪大倉指出，該班在銀行退休、學有專精的班員林鳳梧精心規劃下，擁有一套詳實簡潔的會計制度，全班各項收入、開支、每日進出貨都一清二楚，班員可一目了然，而且帳目採電腦、書面雙重登錄，隨時可以查帳，杜絕許多不必要的困擾。各級農政單位視察時，均對該項制度讚譽有加。



輸送機具

精緻路線・與國際競爭

健全嚴謹且運作圓熟的產銷制度，對於陳商路班長導引班隊走向精緻路線的宏圖，無疑提供強而有力的後盾，但眾人觀念要去異存同、趨於一致並非易事。陳商路看重的「牛奶液肥」原則希望班員都能施用，全班品質同步提升，但考慮班員用肥觀念原有差異，初期將先召集理念一致的班員試作，透過科學化分析，統一施肥時間、分量、比重，經由標準化作業，使品質趨於一致。他相信，只要作出成績，就是最有力的號召，走不一樣的路，又跨前一步。

番石榴原產於中南美洲，渡海來台已久，早已馴化成為極具本土特色的水果，加上果農妙手改造，研發諸多新品種均為獨一無二，國外番石榴無論品種及品質均無法相提並論，在國內市場趨於飽和之際，拓展外銷有其必要性。燕巢珍珠拔約3、4年前積極拓展外銷，在大陸市場頗有斬獲；另一番石榴重要產區彰化縣進軍香港、加拿大亦

傳回佳音，顯示國產番石榴具備國際競爭力。

岡山鎮果樹第1班也曾評估推展外銷可能性，但因相關條件限制，尚未納入當前目標。陳商路表示，岡山鎮番石榴產銷班僅有3班，總產量不多，農民資源有限，外銷需借重政府輔導整合。洪大倉前班長則建議政府積極主導，設立專責窗口統籌外銷事宜，國產番石榴若能成功跨出國門，大量外銷，產業前景必然一片光明。🌱



第1班集貨場