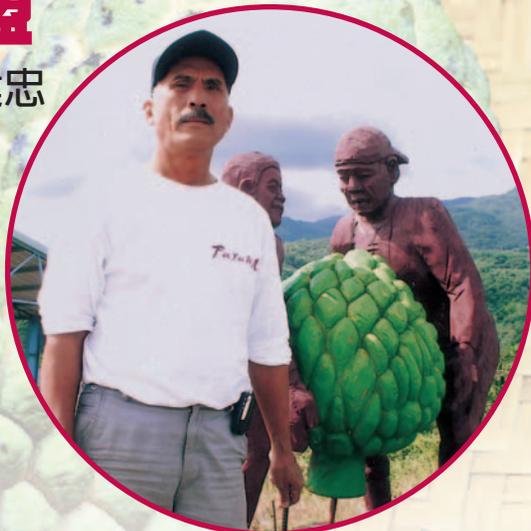


# 市場導向 · 共同運銷 建立品牌 · 產業聯盟

— 台東市射馬干番荔枝產銷班班長施建忠

台東市射馬干番荔枝產銷班班長施建忠種植番荔枝多年，在農業單位指導下，積極進行品種改良與更新，同時以消費市場需求為導向，配合台東地區農會辦理共同運銷及番荔枝策略聯盟，發展直銷業務、開拓直銷通路，透過品牌建立與市場區隔，加強分級包裝標準與規格化，依據各產地或各產銷班的產期，訂定供貨時程與數量，建立有秩序的產銷體系與模式；台灣加入 WTO 後，極具特色的番荔枝擁有更寬廣的外銷空間，94 年起，射馬干番荔枝產銷班供貨辦理番荔枝定期、定量、定質外銷香港與北京，為推展外銷，未來並將推動生產履歷制度，全方搶占國際舞台。

番荔枝即台灣俗稱的「釋迦」，原產於熱帶美洲，由荷蘭人引進台灣，在屏東縣恆春一帶種植，迄今約有 400 多年歷史，因果形奇特，幼果外觀宛如荔枝般，且自「番邦」引入，而被稱為「番荔



施建忠班長擅長原住民木雕創作

枝」；由於果實表面係由很多突起的鱗目所形成，酷似釋迦牟尼佛頭飾物，也稱為「釋迦」。

## 氣候適宜 · 生長條件佳

台東地區冬季氣溫較西部地區高約 2 - 3°C，相對溼度也高，有利於番荔枝果實早熟，市場價格較佳，由於經濟價值高，近年來品種不斷更新，除延長供果期，且果型大、品質佳，種植面積逐年擴增，成為台東地區重要的經濟果樹，栽培面積約 4,900 公頃，占全台 82.76%，是台灣番荔



俗稱「土種」品種的番荔枝



以機械選別分級可提高工作效率

枝主要產地，根據台東縣政府估計，每年產值可達 100 億元。

台東市射馬干番荔枝產銷班班長施建忠的果園達 2.8 公頃，並接受農民委託經營，擴大番荔枝種植面積，以符合產業經濟效益，為配合政府政策、發揮產銷班功能，資材共同採購、共同運銷，降低班員生產成本，並互相切磋生產技能，以提升生產力與競爭力。

### 減少化肥·自製有機肥

施建忠利用太白粉加花粉技術進行人工授粉作業，提高授粉著果率及篩選優良株系變異種，並採取植體與土體送請台東區農業改良場進行診斷與分析，提供適當肥料與合理施肥量等意見，同時自行以豆粕、糖蜜、魚精、牛奶等調製有機液肥改善土壤，植株容易吸收，不僅減少施用化學肥料，並提升品質。

行銷策略方面，施建忠配合台東釋迦整體發展計畫，結合東河鄉、太麻里地區、鹿野地區等



番荔枝套袋可維護果品的品質

農會共同行銷，以「台東釋迦」為共同品牌，單一窗口行銷全台。

施建忠指出，為促進番荔枝整體行銷，首先依重量、外觀、品質訂定統一分級標準，淘汰傳統的塑膠簍金字塔型包裝，而採用新型紙箱包裝，由於散熱良好，可以避免果實不正常軟熟的生理障礙，同時避免消費者的「詐底」疑慮，首創全台共同運銷、形成賣方市場的優勢，由於共同運銷得以掌握貨源，妥適調配地區行口市場需求供應量，使產銷班運銷居於主導地位，增加農民收益。

## 發展直銷·進軍國內外

對於番荔枝產業經營策略，施建忠以消費市場需求為導向，更新栽培品種，同時採用機械化管理、更新老劣果園，配合台東地區農會辦理共同運銷及番荔枝策略聯盟，訂定統一標準、機械分級與共同作業，藉由策略聯盟結合同業與異業，推動台東縣番荔枝產業策略聯盟，同時發展直銷業務、開拓直銷通路，透過品牌建立與市場區隔，加強分級包裝標準與規格化，利用郵寄、宅配方式直銷，並經營建和釋迦大賣場，配合射馬干部落產業文化與台東縣旅遊業者異業結盟，推展直銷業務，以集約經營管理，依各產地或各產銷班的產期，訂定供貨時程與數量，建立有秩序的產銷體系與模式。

施建忠應用農學技術與企業化經營理念，開發全方位產銷體系，加強番荔枝產



以「台東釋迦」共同品牌行銷

銷效率，提高單位面積產值，提升番荔枝的市場競爭力，並加強番荔枝行銷國際市場，台灣加入 WTO 後，極具特色的番荔枝擁有更寬廣的外銷空間，自 94 年起，由射馬干番荔枝產銷班供貨辦理釋迦定期、定量、定質外銷香港與北京，為推展外銷，未來並將推動生產履歷制度，全方搶占國際舞台。🌿

最完整 全新的唯一農藥書籍

## 實用農藥

定價：2200元

作者：廖龍盛

主要內容：含緒論、農藥分類、生物農藥、農藥混合、毒性、毒理、安全合理使用、使用範圍與方法均有詳細介紹。包括殺菌劑、殺蟲劑、殺蟎劑、殺線蟲劑、殺鼠劑、除草劑、植物生長調節劑、引誘劑、忌避劑、拒食劑、微生物殺蟲劑、昆蟲生長調節劑、殺軟體動物劑、殺藻劑、雜類及農藥補助劑等，共50餘大類，530多種農藥。



豐年社 台北市溫州街14號

郵撥00059300財團法人豐年社 郵購另加掛號郵資60元

電話：02-23628148分機30或31 傳真：02-83695591