



葡萄成熟時

飛入商務艙 · 搶進 7-11 貨架 勤勞 · 合作 · 深耕葡萄產業

—台中縣新社鄉葡萄產銷班第3班

原名「國峰」的台中縣新社鄉葡萄產銷班第3班，20多年前已從事前衛的外銷路線，所產優質巨峰葡萄成功攻進日本、新加坡市場，1年外銷量曾高達200公噸。該班經營哲學是不斷求新求變、強化競爭力，台灣加入WTO後，不但未受進口水果的競爭影響，反而順勢擴大外銷領域，內銷也先後打入國泰航空公司商務艙及統一超商系統。以品質當後盾，經營模式與時俱進，何懼全球競爭，該班即是最佳寫照。



台中縣新社鄉葡萄產銷班第3班成軍甚早，民國60年代，即以「國峰葡萄產銷班」之名運作，3年前，整編為新社鄉葡萄產銷班第3班，目前有26位班員、種植面積約50公頃，以巨峰葡萄為主力，以及部分高接梨；生產大本營位於新社鄉白毛台山區，該地區日夜溫差大、環境優越，所生產的葡萄果皮黑亮、果肉Q、果香濃郁，在國內早享盛名。



白毛台葡萄果粉濃厚

延長保鮮期・致力外銷

早在 20 多年前，該產銷班即致力拓展外銷，透過巨峰協會、青果社及貿易公司等管道，積極進軍國外市場，不僅成功攻進日本，並運銷新加坡及香港，鼎盛時期，每年外銷量達 200 多公噸。

該班班長張國興表示，當時外銷標準即相當嚴格，果粒要求充分成熟為紫黑色，表面果粉需保持完整，不能有農藥殘留，每串果粒需 35 至 45 粒，每公斤以 4 串為主，如有超重即需修剪疏果。

為了延長冷藏時間及果品保鮮，該班仿效切花用塑膠套裝水的保鮮法，在葡萄串的果柄處套上裝有保溼材料的套管，可延長葡萄果粒的保鮮度約半個月。該班的努力，為台灣葡萄外銷市場紮下穩定的根基，更打響「白毛台葡萄」的品牌。



包裝作業

栽植蘿蔔・天然防蟲法

民國 72 年即擔任班長的張國興，曾獲 90 年神農獎傑出農民表揚，在生產技術方面，有不少獨特的創新作法。

他曾成功運用高接梨品種產期調節，將新世紀、新興、豐水及橫山梨 4 個品種於不同時段嫁接至同一棵梨樹，充分發揮梨樹的最大生產力，可持續採收近 3 個月，讓當時以傳統方式經營的農友見了嘖嘖稱奇。

另外，該班還有特殊的植物防治蟲害秘訣，每年兩季標準產期為 7 月至 9 月、12 月到翌年 2 月。在葡萄採收前約 1 個月，園裡撒下蘿蔔種子，張國興班長說，蘿蔔葉片含有強烈的硫化物氣味，可做為天然驅蟲的材料，葡萄採收前可大幅減少蟲害侵襲，並有助於園區土壤的鬆化作用。

蘿蔔種子撒下後，部分不及長大採收的蘿蔔，可做為綠肥打入裡土作為天然肥料；至翌年 2 月間，老熟蘿蔔產生種子做為下期播種使用，如此一來，既可防病蟲害，又有蘿蔔可採收，甚至減少購買肥料的費用，一舉數得。



分級選別



果串烏黑誘人

新農民投入・傳承經驗

葡萄 3 班班務運作相當圓熟，該班採行共同採購肥料、農藥及包裝材料等資材，並由班員購買冷藏車共同運銷，有效降低生產成本。除了每兩個月召開一次班會，班員們平常也利用夜間聚會，交流栽培技術與新資訊，情感緊密，如同大家族般。白毛台葡萄知名度打開後，吸引許多第二代年輕農民的投入，新血輪的加入，讓老班員更熱衷於栽培、管理經驗的傳承，也有十足動力創新。

為提升班員的農業知識及技術，以改善各項果園經營管理工作，張國興經常鼓勵班員參加「農業專業訓練班」，並整合產銷班實施共同作業，如有機質肥料、紙箱、套袋及農藥等生產資材共同採購，大幅降低生產成本；依農場分布設置 6 個分級包裝場，並實施標準分級包裝，再統一運輸

至班集貨場集中出貨，降低果實損傷率，增加收益。

合理化施肥・提升品質

在全體班員凝聚共識下，以張國興班長馬首是瞻，配合政府的腳步積極前進，該班於民國 83 年通過吉園圃標章使用資格，91 年至 93 年並連續榮獲績優獎，也奪下模範班獎項。近年來，該產銷班還取得內銷與外銷兩種「產銷履歷」建制條碼。

配合產銷履歷的建置，張國興在葡萄園與包裝場裝設監視器，將葡萄園的現況、包裝過程連接上網站，消費者可上網了解葡萄栽培管理與成長過程，買得安心、吃得放心。張國興同時也是國際美育基金會 MOA 的有機示範農戶，產銷班所栽種的葡萄全部套袋，減少病蟲危害，





採摘作業

同時運用合理化施肥的理念，使葡萄品質大幅精進，施肥成本也降低 5 成，同時利用日本 MOA「準自然農法」栽培方法，自製木醋液及土壤改良法等。

安心蔬果・無農藥殘留

由於產銷班員在栽培期間遵守 MOA，因此所生產的葡萄沒有農藥殘留的問題。此外，該班還加入「瑠公農業產銷基金會」輔導的安心蔬果供應體系，經審查合格列為「安心班員」，在農業改良場及農會指導員協助下，該班並建立「葡萄病蟲害防治曆」，有效降低病蟲害發生率達 4 成，並減少農藥施用量 6 成。

多方把關之下，葡萄 3 班所生產的健康水果，多年來備受消費者肯定，加上葡萄甜度、口感、風味均達標準之上，反映在售價方面，比一般產區高出兩成至一倍。

為配合市場淡旺季供需，提高市場競爭力，張國興班長負責班組織運作，調配內外銷貨源，全班同步調

節產期、全數套袋栽培、實施分級包裝、積極建立品牌信譽。早年該班能夠成功開拓日本市場，外銷約 100 公噸，每年賺取外匯逾 1,000 萬元，為果農提升收益，即建立在以生產安全、健康、高品質水果為宗旨的努力之上。

上網行銷・企業化經營

近年來，雖因日本設限嚴格等因素，該班葡萄外銷日本的數量減少，以去年冬果為例，僅外銷兩個 9 公噸的貨櫃，但開拓其他市場則大有斬獲，香港、新加坡、汶萊等頻傳佳音，國內市場也打入國泰航空公司商務艙及統一超商系統。

目前葡萄 3 班 1 年葡萄總產量約 500 公噸，不分內銷或外銷，均確實執行分級包裝，品質符合標準的果品，才能打上「白毛台葡萄」品牌出貨，未達標準的，則由班員自行販售。

優質供果園標示牌





張國興班長展示精品盒裝

有感於 e 化時代的來臨，從民國 87 年起，張國興即帶領產銷班員上網行銷，朝企業化經營，以因應台灣加入 WTO 的衝擊。這項前瞻的眼光與做法，果然在台灣加入 WTO 後，讓白毛台葡萄拓展更寬廣的外銷空間。張國興強調，只要果農肯用心栽培提升品質，就不怕國外進口水果的競爭，甚至可以開拓更多的外銷市場。

限量供應・確保高品質

新社鄉葡萄產銷班第 3 班生產的葡萄又黑又甜，果粉均勻、肉質 Q、果香濃郁，甜中帶酸的風味極受日本人喜愛，可說是鮮食葡萄的極品，但要吃到這麼優質的葡萄，得提早預約，因為該班生產的葡萄均採直銷方式，也是國內率先與統一超商簽約的葡萄產銷班。

白毛台巨峰葡萄成熟後，套袋打開，特殊的葡萄香味即撲鼻而來，沒有農藥殘

毒，且果粉分布平均，用清水沖洗後可直接食用，但不少消費者誤以為果粉是藥斑而用力洗掉，非常可惜，事實上，果粉中也蘊藏有益人體的養分。

為確保該班葡萄的品質，張國興簽訂供貨契約為每年農曆春節、中秋節前 40 天，每天最多供貨 100 盒。至於機關行號等團體訂購的老顧客，也限量供應，價錢雖高，但在確保高品質的信譽下，2 公斤禮盒裝售價 300 元，仍供不應求。

自律用藥・推展吉園圃

25 年來，張國興帶領產銷班將葡萄產業經營得有聲有色，他說，秘訣除了「勤勞」，也必須努力做好品質、建立品牌信譽，並依據市場決定品質調整方向。張國興不諱言「獨木難挑大樑」，一路走來，產銷班如今的成就，除了全體班員全力配合外，政府農政單位的輔導、協助與鼓勵，更是一大助力。

張國興認為，吉園圃推行的最大功效，在於提升了農民安全用藥的自律精神，若是農民都能遵守優良農業操作安全用藥的管理模式，相信台灣的農業必然更優質、更有發展，無論內銷外銷都能順利推展。🌱



果重精細計量