

採訪·攝影／藍玉虹 (部分照片由蔡順得提供)
協助單位／行政院農委會農糧署

94年度全國十大績優農業產銷班

南州鄉的果樹精英 讓台灣蓮霧走出去！



台灣的優質蓮霧已推銷到國外的消費市場

屏東縣南州鄉果樹產銷班第一班獲選為94年度十大全國績優產銷班，有20多年蓮霧栽培經驗的蔡順得班長應是最大功臣。蔡班長領導班員加入外銷供果園行列，突破冷藏技術瓶頸，把台灣優質蓮霧推上國際舞台。

南州鄉果樹產銷班成立於民國79年，85年6月26日再行重組成立「南州鄉果樹產銷班第一班」，以共同採購、共同生產、共同運銷為目標，並興建集貨場推動南州鄉各果樹產銷班內外銷為目的，在蔡順得班長領導下，班員們經營面積從原先的14公頃，陸續擴增到22公頃。

蔡順得班長說，組織成立農業產銷班的目的，不在向農政單位請領農業補助款，而是希望在栽培管理生「產」技術上，以及市場「銷」售通路上，都能夠不斷地尋求突破，讓每位農民都能賺到錢，改善農家的經濟生活。

外銷供果園 蓮霧精英

南州鄉果樹產銷班第一班現有16位班員，南州鄉農會喻為「蓮霧的精英」，蔡順得班長回憶，當初要說服全體班員加入外銷供果的陣容時，確實不是一件容易的事，包括既有的採收、包裝、輸運等技術問題，都需要一一克服，幸好在高雄區農業改良場的技术輔導下，才將台灣蓮霧推上國際舞台。

蓮霧果品的分級包裝與冷藏運送等專業問題，在86年尚未獲得突破技術瓶頸；蔡班長邀請國內農業研究單位（如農業改良場、農業試驗所、屏東科技大學、中山大學和台灣大學等）的學者專家，到產銷班來講授相關課程，如今蓮霧冷藏保鮮技術，可以達到冷藏28天，運送到加拿大開箱後，還能夠上架再賣一段時間，不影響蓮霧品質。因此，產銷班於88年加入高雄區農業改良場輔導的外銷供果園團隊，由蔡班長以身作則，從第一年外銷1536箱41萬



優質蓮霧是台灣人的驕傲

268元，在第3年便獨立辦理外銷，增加到8202箱346萬4780元，短短3年間，外銷數量突破增長5倍，連外銷蓮霧台斤單價，亦從26.7元躍升到42.2元，增加15.5元（58.1%）之多。

內外銷兼顧 創造雙贏

蔡班長利用召開班會的機會，不斷地灌輸班員觀念，蓮霧辦理外銷只有好處，沒有壞處，且當外銷的數量大時，就能帶動國內蓮霧價格的平穩，因此，蔡班長率先捐地興建現代化的集貨場，讓大家共享投資

後的喜悅。6-7年來，南州鄉果樹產銷班第一班的蓮霧「甜蜜果」，產量有70%外銷，外銷國家、地區包含加拿大、新加坡、香港和中國大陸，而30%供應內銷，則開發直銷路線市場，班員們都能賺到錢，開創雙贏的局面。

南州鄉果樹產銷班第一班除在蓮霧外銷上的努力，展現亮麗的成績外，也熱心投入地方社區的活動，整個產銷班凝聚旺盛

的向心力，究其主要的原因，經大致分析歸納為：1. 班長以身作則：蔡班長以身作則帶頭，參加第一、第二年外銷作榜樣，先安定班員的心，證實蓮霧外銷只有好處，卻沒有壞處，因而全體班員就跟著一起加入外銷的行列。2. 施行產期調節：蔡班長栽種的蓮霧果樹，一年可以收成3-4次，即使管理較遜的班員，至少也有2次的收穫，且班員們的蓮霧品質整齊穩定，較容易進行果品的分級包



屏東縣南州鄉果樹產銷班第1班蔡順得班長



台灣優質蓮霧在加拿大說明會展示

裝。3. 利潤創造導向：產銷班是從增加營業量，來提高班員們的收益，而非從降低生產成本著手。4. 推行吉園圃：全班一起辦理取得吉園圃標章，已通過「吉園圃」認證，爾後只要抽檢即可，顯示班員們認真維護「甜蜜果」品牌的決心。5. 研發銷售精神：蔡班長栽培多樣化的蓮霧品種，內銷開發直銷路線市場，外銷則與貿易商合作，開發大陸、美、加等新興市場，開創銷售雙贏局面。6. 品質誠信為本：蓮霧果品買賣雙方，雖未明文訂定契約，但都依照約定來進行，蓮霧品質不許底，數量也不打折，展現產銷班堅持的誠信原則。

規劃博物館 深耕本土

當許多產業紛紛出走，轉移到中國大陸經營之際，蔡班長仍然深耕本土，固守在台灣這片土地上種植蓮霧，創造35%的高獲利率，值得國人佩服與省思。在田間管理上，積極推行土壤與葉片分析，配合營養診斷，來瞭解土壤需要，實施合理化施肥，降低生產成本，並提高蓮霧的品質。指導班員們利用碎枝機，將田間廢棄枝葉及廚餘等資源，調製成有機肥料，除降低肥料成本、提升地



蔡順得班長開發多樣化蓮霧品種



利用碎枝機將田間廢棄枝葉調製成有機肥料



蓮霧田間的草生栽培管理



台灣優質水果在加拿大辦理說明會

力外，並有利於環保及提高蓮霧品質。開發多樣化蓮霧產品，除主流的蓮霧品種外，另蒐集選育品質優良、價格較昂之白色、青色等8個蓮霧品種，增加商品多樣化，深受消費市場喜愛，提升蓮霧的銷售量。栽培成功新品種巨無霸蓮霧，每顆平均重量約16兩，為一般蓮霧數倍的收益。開發蓮霧新消費食品，研發蓮霧茶進軍消費市場，提高蓮霧的附加價值。另發展蓮霧袖珍觀賞盆栽，採多樣化的經營，增加班員們的收益。

蔡順得班長自民國85年6月擔任班長至今，帶領全體班員推動共銷、共選、共計策略，實施人力調配支援，不但解決生產成本、人力等問題，更促進班員們的團結向心力，共同提高班員的收益。在高雄區農業改良場的輔導下，產銷班實施普林制運銷，以共同集貨、共同分級、共同內外銷，共存共榮共創利基，獲利率由以前的25%，提升至35%以上。更結合鄰近鄉鎮果樹產銷

班推動策略聯盟，擴大辦理蓮霧外銷，業績顯著傑出，佔全國總外銷量72%以上。蔡順得班長推動安全蔬果「吉園圃」，於87年即通過審核取得認證，90年~93年連續榮獲全國優良吉園圃產銷班與模範吉園圃產銷班，同時，配合自創蓮霧「甜蜜果」認證品牌，建立產銷班的商譽，以直銷、超市及網路進軍市場，除保障消費者的健康外，更提高產品的知名度及售價。

南州鄉果樹產銷班第一班已成功開發北美（加拿大）、亞洲（香港、新加坡、中國大陸、俄羅斯等）各國市場，期待未來能將蓮霧外銷版圖，擴展到歐洲大陸及南美洲、非洲、澳洲等國家。蔡班長正積極規劃發展休閒農業教學示範農場，現已蒐集近10種品系的蓮霧，希望未來能成立蓮霧博物館，為南台灣這項著名的產業，增添教育性與觀光價值，如完成後，可

使農業在多角化經營下，得以永續經營發展。 [圖]

蔡順得班長
屏東縣南州鄉溪南村人和路147號
08-864 4857
0928-707 038



屏東縣南州鄉果樹產銷班第一班參與農特產展售會



台灣優質蓮霧外銷包裝