

農業推廣

農業經營

建立外銷熱帶果品產銷體系之研究

楊文振、沈商嶽

本計畫在研究高屏地區外銷熱帶果品產銷成本、組織連結，及建立外銷供果園與外銷供需檔案庫。並研訂合理且農友(農會)、貿易商可接受之外銷價格，提供果農與貿易商比較長久性之簽約參考，並將生產團體策略聯盟成穩定外銷供應鏈。

番石榴、蓮霧策略聯盟對於各組織之產銷連結很緊密，經常合作辦理相關活動，番石榴分級包裝成本，百公斤 371.8 元，而生產成本百公斤 1,546 元；外銷時，從集貨場到裝上貨櫃，百公斤成本達 585.8 元。蓮霧生產成本百公斤 3,715 元，且分級包裝成本達 714 元，為番石榴 192%。蓮霧如以精品包裝，百公斤成本更高，達 970 元，換言之，蓮霧從生產、採收到運銷集貨場百公斤成本達 4,429~4,685 元。

番石榴分級包裝成本以運費、工資、紙箱最高，外銷分級時，亦然；蓮霧分級包裝時，工資約占整個分級包裝成本之一半，比率高得明顯。以上資料顯示，如何利用機械取代人工，是降低分級包裝成本的關鍵。

建立重要熱帶水果選別分級標準之研究

楊文振

為增加消費大眾對國產農產品的信心，強化熱帶水果之行銷，本研究擬建立本場轄區重要熱帶水果之分級標準，透過產業整合或策略聯盟之方式，推薦產銷班及農民團體採用。

番石榴選別分級方法和蓮霧有明顯差異；番石榴利用機械選別之比率達 64%，蓮霧卻僅達 3%。番石榴全班共選比率達 76%；蓮霧僅達 3%。番石榴按照統一標準選別比率達 60%，且集中在集貨場選別的比率高達 72%；蓮霧按照統一標準選別的比率低，僅達 11%，但集中在集貨場選別的比率達 44%。番石榴分級以分 5 等級以上所占比率最高達 52%，其次是分 4 級，比率為 40%；蓮霧分級時以 4 級最多，達 52%，其次是 3 級，達 30%。

番石榴和蓮霧利用選別分級統一標準比率尚低，為配合產品品牌行銷，農業相關單位有很大的努力空間。

高屏區番石榴策略聯盟

楊文振

高屏區番石榴策略聯盟成立於民國 91 年 2 月 21 日，由高屏區燕巢農會等 11 個機關、農會組成，總召集人第 1、2 年由本場暫代，目前由旗山鎮農會擔任總召集人下分：內銷組、外銷組、品管組、加工組、技術與經營組。第 2 年擴大聯盟規模至彰化縣和台南縣。民國 94 年中部地區番石榴產地自行成立策略聯盟，加以高屏地區番石榴策略聯盟改組，改以有共選共計產銷班之農會、合作社為聯盟成員。

番石榴策略聯盟成立之初，工作重點在國內市場開拓、分級包裝機械化與包裝禮盒設計製作。95 年起，為和中部地區番石榴策略聯盟功能有所區隔，高屏區番石榴策略聯盟改以產品外銷為主要工作。

95 年度聯盟具體成效：1.番石榴策略聯盟已成形，對番石榴產銷資訊的利用與溝通更流暢，成員更緊密結合。2.研習注重產期調節技術的應用及品牌行銷，適期適量外銷，避免滯銷情形發生，以減少農民的損失，增加農民收益。3.辦理內銷 23,490 公噸，外銷 247,628 公斤，總平均價格 20.63 元/公斤，除 95 年度 2-3 月份發生滯銷，價格滑落，配合政府運銷調節外，餘產銷情形尚稱平穩。4.聯盟農會計自行辦理 2 次番石榴品質競賽及參加中部地區競賽 1 次，宣導農民重質不重量觀念，可提升競爭能力及產期調節技能，進而帶動番石榴整體產業發展。

台灣檸檬產業策略聯盟執行成效之評估

沈商嶽、陳明昌

為因應長期以來台灣檸檬產銷失衡的現象，本場特於 93 年輔導成立台灣檸檬產業策略聯盟組織，並申請經費執行策略聯盟組織發展計畫並評估其執行成效。95 年評估台灣檸檬產業策略聯盟執行情形，已有多項工作頗具成效，值得產業界參考應用：(1)推行檸檬產期調節技術，增加冬春果產量並減少夏秋果產量；(2)建立產銷預警機制，可適時紓緩滯銷壓力；(3)產品行銷多元化，可提高檸檬消費量；(4)配合異業聯盟，促進產品多樣化；(5)採行果品選別分級制度，有效提高農民收益。