

高雄區農業策略聯盟

的規劃與推動簡介

林富雄

前言

農業策略聯盟為行政院農業委員會陳主任委員施政主軸之一。我國即將加入WTO，面臨小農經營調適困難、國內農產價格偏低，為舒緩市場開放之衝擊，推動農業策略聯盟，以整合農業既有競爭優勢與核心技術、資源、推動知識管理，透過同業與異業聯盟，以提升農業整體競爭力，建構農業的安全防護網、經濟軟堤防，以協助解決農產品產銷失衡問題，並穩定農產品價格，最後得以維持市場的長期競爭優勢。高屏地區為國內重要農業生產地區，尤其地處亞熱帶與熱帶，所生產之熱帶水果與花卉具有國際市場競爭力，因此本場正積極推動本區之農業策略聯盟工作，並將規劃與推動情形簡要說明如下：

一、農業環境

本轄區包含高雄、屏東、澎湖三縣，土地面積569,512公頃，其中，平原159,670公頃(28%)，山坡地153,565公頃(27%)，山地256,190公頃(45%)；耕地面積共有138,565公頃(佔全省24.3%)，其中，水田62,827公頃(45.3%)，旱田75,738公頃(54.7%)。在農業經營方面，總戶數128,380戶，佔全省15.6%；農業人口數682,891人，佔全省16.2%。

本轄區夏季炎熱多雨，冬季溫暖乾旱，年平均溫度25.0℃，最高溫月平均29.0℃，最低溫20.4℃，年雨量2,410.7mm，5-9月為雨季，其餘月份為旱季。主要農作物水稻、檳榔、蔬菜、鳳梨、芒果、蓮霧、香蕉、番石榴、木瓜、印度棗、花卉等，是台灣最重要的熱帶蔬果產區。轄區擁有11個山地鄉，海岸線又長，有恆春半島休閒區、墾丁國家公園、大鵬灣海上旅遊區...等豐富旅遊資源。

二、農業策略聯盟之推動

本場為因應加入WTO後，對台灣農業所帶來鉅大衝擊，早於民國85年即開始推動蓮霧產業策略聯盟工作，並於88年先後輔導農民成立台灣文心蘭產業發展協會與台灣蓮霧產業發展協會；89年7月開始，即遵照陳主任委員指示，並依照產銷、加工、物流及休閒農業的組織架構，配合本轄區農業特性，以高屏地區為範圍，以政府重點輔導及本區重要產業為主要內容，先後規劃推動芒果產業策略聯盟、休閒農業策略聯盟、文心蘭產業、番石榴產業與蓮霧產業之發展，今依先後次序，概要略述於後。

三、高雄區芒果產業策略聯盟

本省芒果栽培面積約20,708公頃，栽培品種以愛文種居冠(39%)，再來種(土芒果)次之(35%)，金煌16%，其他品種較少。全省產區主要分布於屏東縣及台南縣，高雄縣次之，屏東縣栽培面積8,439公頃，佔總面積40.7%，公頃產量9,855公斤，總產量76,296公噸；台南縣8,449公頃，約40.8%，公頃產量12,221公斤，總產量達95,765公噸；高雄縣2,451公頃，公頃產量10,158公斤，總產量22,782公噸。高屏二縣芒果總面積佔全省一半以上(52.6%)，影響力大，但因產期早，銷路尚可，故很少發生滯銷問題。

屏東縣主要以土芒果為多，佔該縣58%，愛文佔29%，金煌僅佔9%；高雄縣則以金煌最多，佔該縣48%，其次是土芒果佔22%，愛文僅佔12%。芒果產期從三月至十月，五月至七月為盛產期，此期，每個月的的總生產量均達4-5萬公噸。

本聯盟歷經3月27日、4月16日二次開會決議如下：

屏東縣、高雄縣及台南縣芒果栽培品種及面積(公頃)一覽表

| 品種 | 縣 別 | | | 小 計 |
|--------------|-------|-------|-------|--------|
| | 屏東縣 | 高雄縣 | 台南縣 | |
| 土芒果 | 4,877 | 548 | 1,476 | 6,902 |
| 愛文 | 2,488 | 284 | 4,498 | 7,270 |
| 金煌 | 730 | 1,182 | 1,287 | 3,199 |
| 海頓 | 299 | 250 | 95 | 644 |
| 凱特 | 2 | 90 | 945 | 1,037 |
| 其他(聖心、台農一號等) | 43 | 96 | 147 | 286 |
| 合 計 | 8,439 | 2,451 | 8,448 | 19,338 |

1. 總召集人由枋山地區農會擔任。
2. 生產技術組：本場作物改良課負責召集。
3. 果農組訓組：本場農業推廣中心負責召集。
4. 行銷品牌組：枋山地區農會負責召集。
5. 加工品研發組：本場作物改良課負責召集。

其後，行銷品牌組於5月7日開會討論芒果銷路拓展問題，果農組訓組並開過5月4日、6月22日討論講習訓練與品質分級等業務，生產技術組5月31日討論小組成員、推動工作內容與品質提升等問題。



四、休閒農業策略聯盟

1. 高雄縣休閒農業策略聯盟

整合高雄縣轄區休閒農場、休閒農業區、鄉鎮農漁園區、觀光農園、森林遊樂區、休閒漁業、鄉鎮文化景點、藝文及產業活動等景點，主要有美濃文化區、茂林風景區、六龜泛舟泡湯、三民自然景觀與南橫連成一線，但需要休閒組織予以整合，最後決議總召集人由高雄縣政府農業局丁局長杉龍擔任，農輔課陳課長政旻擔任執行秘書，副召集人由高雄縣農會莊總幹事武源擔任，其下分四組：

- (1) 教育訓練組：召集人由高雄縣農會擔任，負責培訓相關工作人員。

- (2) 活動企劃組：召集人由燕巢鄉農會擔任，負責企劃相關業務活動。

- (3) 行銷推廣組：召集人由六龜鄉公所擔任，負責宣傳及促銷等工作。

- (4) 行政事務組：召集人由高雄縣政府農輔課擔任，負責計畫研提、相關業務之聯繫及各單位之接洽等工作。

2. 屏東縣休閒農業策略聯盟

屏東縣可提供休閒農業資源相當豐富，如大鵬灣水上活動、墾丁國家公園、恆春半島、沿山風景線等，如能籌組，整合各鄉鎮休閒農業資源在一起，使其發揮整體功能，將可帶動屏東縣休閒農業之蓬勃發展。經過詳細討論，決定總召集人由屏東縣政府農業局黃局長振龍擔任，副召集人由屏東縣農會沈總幹事文馨擔任。其餘分組如下：

- (1) 教育訓練組：召集人屏東縣農會推廣課盧課長麗美，負責培訓相關工作人員。

- (2) 活動企劃組：召集人林邊鄉公所，負責企劃相關業務活動及旅遊觀光路線規劃。

- (3) 行銷推廣組：召集人東港鎮農會洪總幹事清景，負責宣傳及促銷等工作。

- (4) 行政事務組：召集人屏東縣政府農輔課洪課長紹全，負責計畫研提、相關業務之聯繫及各單位之接洽等工作。

五、中華文心蘭產銷發展協會

文心蘭是高屏地區相當重要的花卉，多數外銷日本。由於銷日價格不穩，時好時壞，高雄區農業改良場鑒於長久如此，會嚴重影響到文心蘭產業的發展，認為有必要整合業者，發揮團隊的力量，以暢通文心蘭生產與銷售。

民國86年8月19日，高雄區農業改良場首度正式召開文心蘭產銷班整合座談會，會議由高雄區農業改良場林場長富雄主持，計有各界來賓及業者近百人參加。會中，業者發言踴躍，一致期望高雄區農業改良場整合文心蘭業者，成立組織。會議在林場長裁示農業推廣中心儘速召開文心蘭整合籌備會下，圓滿結束。

同年9月2日，高雄區農業改良場再次邀請高屏地區花卉產銷班幹部共聚一堂，研討文心蘭產銷班成立整合組織事

宜，會中初步決定成立「高屏地區文心蘭發展協會」，並選出 11 位籌備委員負責協會籌組事宜。9 月 26 日及 10 月 28 日陸續召開「高屏地區文心蘭發展協會」籌備會，並修正組織章程。值得一提的是，10 月 28 日召開籌備時，承蒙行政院農業委員會林技正淵煌於百忙中撥冗指導，惠賜頗多寶貴的意見。為擴大參與對象，該次會議正式將組織名稱更改為「中華文心蘭產銷發展協會」，並著手向內政部申請登記協會事宜。

民國 87 年 11 月 19 日，正式獲得內政部准予籌組協會的公文。今（88）年 1 月 13 日正式召開「中華文心蘭產銷發展協會」發起人會議及籌備會，會中邀請內政部林素珍小姐蒞會指導，並且再一次修正組織章程，至此，協會組織章程已修正 4 次，足見大家對章程的重視。文心蘭產銷發展協會成立後，本場繼續資助該會辦理行銷活動，教導消費者利用文心蘭插花，該模式已成了時下文心蘭協會最常用的行銷方式。



六、番石榴產業策略聯盟

番石榴為高屏地區重要的農特產之一，栽培面積將近 3,000 公頃，約占全國一半。由於番石榴一年四季均生產，而且一年產值 10 億元左右，其重要性不言而喻。2 年前，本場開始進行高屏地區番石榴的產業整合工作，目前已獲得初步成果。

本場之番石榴產業整合，以甜度、機械選別為重點，重新建立新的番石榴分級標準，同時設計精美包裝，加強行銷，提高番石榴直銷的比率。計劃的第 1 年，本

場即在番石榴主要產地選定 7 班番石榴產銷班當示範班，每個示範班班員均採取田土、葉片，分析其營養，推薦正確的施肥種類及數量，期提高每位產銷班班員所生產的番石榴品質，並趨一致。

番石榴分級一向以果實大小為主，其實消費者很在意番石榴甜度的高低。因此，本場的整合計畫先以甜度（10 度）分級，再進行果實大小的分級；甜度分 2 級，果實大小分 5 級。換言之，新的番石榴分級有 10 級。如此，應能符合消費者的需求。



目前該 7 個示範班均已採用機械分級。機械分級已呈現二個優點：1. 效率高，每小時進行 1,200 公斤，節省 40% 的人工。2. 果品分級清楚。據示範班的果農反應，自從利用機械分級後，共同運銷台北果菜市場的拍賣價格，和人工分級的同級品，價格上已有明顯的差異。此外，本場亦編印番石榴病蟲害及行銷簡介各乙冊，並舉辦番石榴產業文化活動，增進消費者對番石榴的忠誠度。

七、蓮霧產業策略聯盟

1. 蓮霧原產於東南亞，但自 300 多年前移植台灣以來，到民國 70 年才因產期調節有所突破，而躍升至 6,000 多公頃，民國 76 年最高曾達 10,502 公頃，迄今亦仍有 8,636 公頃，主要集中在高屏地區，尤其屏東縣更高佔全省栽培面積 80% 以上。
2. 由於蓮霧果農的兢兢業業，成就了斐然的蓮霧草根性創新技術，「黑珍珠」、「黑鑽石」、「紅寶石」、「黑美人」、「紅美人」... 品牌有口皆碑，不僅傲立本島市場，更具有

- 發展成為世界性水果之潛力。
3. 我國加入 WTO 在即，對於農業將帶來之重大衝擊，一直令農民談之色變，因此本場為因應此一劇變，乃前瞻性地推動「蓮霧產業整合計畫」，不但鞏固國內市場，亦擬在世界果品市場上，佔有一席之地。
 4. 組織蓮霧草根性技術創新班：民國 84 年，針對重要產地果農，遴選蓮霧栽培管理技術特別傑出、不藏私、樂於貢獻所長之專業農民 40 位，組成「蓮霧草根性技術創新班」（簡稱草根班），專授蓮霧產銷領域之觀念與理論，以期果農實證其現場之草根性技術，藉以提昇草根班學員之產銷經營管理水準，不僅可教導一般果農的栽培管理技術，更可推動普林式運銷制度，以達產銷一元化。
 5. 成立蓮霧普林式示範班：84 年 11 月尋訪到願意配合實施蓮霧果品共同集貨、分級、包裝、運送與建立品牌之產銷班（潮州果樹第八班），一方面配合建立現代化內外銷集貨設施，以改善其運銷制度（約提高利潤 2~3 成）；另一方面，從事全班產期調節、土壤與葉片營養診斷、．．．等生產管理之共同經營，以成立產銷一體之現代化蓮霧產銷示範班，作為推動產銷班聯盟之基礎。進一步地，擴大在各主要生產鄉鎮地區各設立一示範班，如今已有高樹、鹽埔、麟洛、屏市、竹田、萬巒、潮州、南州、東港與枋寮等 10 鄉鎮成立示範班，各負責該鄉鎮蓮霧果樹與產銷班之生產與運銷之整合示範工作。
 6. 舉辦蓮霧草根性技術創新經驗發表會：草根班果農經過嚴格組訓後，依其興趣分成四組（枝梢管理、營養管理、花期調節、有機栽培與降低生產成本組），各聘請教授或專家分組指導撰文，於 86 年 6 月舉辦發表會（15 位學員、14 篇報告），參加人員 200 人以上，獲得一致好評。
 7. 蓮霧草根性技術輔導團下鄉輔導：將參加發表會 15 位學員，依地區性與地方農民需求領域編組，分別訪問高屏兩縣 20 鄉鎮市地區，舉辦蓮霧經營管理之產銷技術輔導。會議採研討方式，任由各地農友提出蓮霧相關問題，由輔導團逐一答覆。農民參與非常踴躍，合計約 1,500 位果農參加。
 8. 試辦蓮霧外銷香港作業：由於前段進度已分別改進果農的栽培管理技術與實施普林式共同分級選別作業，而提升蓮霧產量、品質與共同分級選別水準，遂聯合六個示範班果品，配合眾可貿易公司之香港外銷棗子作業，試辦外銷工作。最初由一次 50 箱（約 600 台斤）做起，利用棗子貨櫃一起出去。由 86 年 12 月 28 日~87 年 5 月 7 日止，約四個月期間，試辦廿五船次、13,697 箱、賺取 4,383,005 元外匯，平均每箱（12 台斤）320 元，每台斤 28.1 元，較內銷價台斤價格約高出 3~5 元（10~20%），農民與貿易公司反應皆不錯，咸盼來年擴大辦理。外銷工作由蓮霧草根班的果農主辦，本場僅從旁協助。
 9. 外銷業務拓展：申請農林廳計畫，與輸出公會、屏東縣政府於香港、九龍舉辦促銷活動，以蓮霧、棗子與番石榴為主體，配合楊桃、洋香瓜、木瓜與鮮食鳳梨（6 號、13 號、17 號）等農特產品，辦理展示、展售、品嚐、廣告等宣傳活動。外銷拓展，除統一以「台灣蓮霧精品」品牌行銷外，並由產業協會統一供貨，控制外銷品質。銷路雖仍以香港為主，不過今年加拿大出貨量，已躍居首位。
 10. 蓮霧產業整合：蓮霧產業發展方向是以農民為主體，讓農民掌控其產業之發展。政府站在輔導單位立場，首先協助「台灣蓮霧產業發展協會」之生根與茁壯，目前負責主導台灣蓮霧外銷作業，並配合貿易商需求，供給熱帶果品貨源，今年已交由台灣蓮霧產業發展協會獨立運作。本場更要積極推動蓮霧產銷示範班的營運與整合，加強現代化產銷設施與推動蓮霧精品上市，並繼續加強生產經營管理，全面提升蓮霧產期調節技術，以達到降低蓮霧生產成本，提高農業經營之利潤。
 11. 本場輔導台灣蓮霧產業之整合發展，乃運用激進主義之成人教育哲學思想，先提升個別農民之解決問題能力，再以農業產銷班為基礎，以蓮霧草根班為主軸，建立包含水平整合、垂直整合與立體式網絡型的連結整合，以加強蓮霧產業的策略聯盟，從而立足台灣，行銷世界。並期透過高價值產業之整合，作為台灣低價值農產業整合模式之參考，以迎擊即將加入 WTO 後，對台灣農業所帶來之重大衝擊。