

，果農亦難與溝通，故貿易商擔負不起這些風險而不敢辦理。但是果農不改進這些缺點，蓮霧就沒前途。不過，很多農民不知道怎麼做，也不知道如何做，少數果農也做不來，這就是本場推廣人員特別挑選蓮霧做為產業整合的理由。

說來，蓮霧產業整合也不困難，只要做到下列三件事：

1. 團結就是力量，讓農民能夠一起來，就是要運用「激進主義」的成人教育之推廣哲學思想。
2. 蓮霧果品要種得品質好，產量高，質量兼顧並調節適當產期，這就要運用草根性技術創新理念，教育農民來指導農民。
3. 運銷硬體設施科學化。建立現代化選別分級包裝流程與科學化貯藏運輸技術，將蓮霧農特產品當做工業產品處理。

因此，本場逐步推展各項活動，首先在農民組織方面，84年經過4個月的努力，才在潮州找到吳建智先生等8位班員同意共同試驗共產共銷共同分級選別運送的普林制 (Pooling system)。吳建智先生是83年專業農民神農獎蓮霧果樹類的得主，觀念新穎。第二年結合理念相同的農友，另組「蓮霧普林式產銷示範班」，並配合現代化集貨設施的設立，該班設計的「天王星」品牌也因此獲得消費者的信賴，



蓮霧產銷班幹部組織台灣熱帶果品促銷團遠赴香港辦理展示品嚐展售活動



台灣蔬果精品展示，以期打開香港市場。

賣得天價，提高班員收益25%以上。

其次，在提高蓮霧的品質與產量方面，透過甄選傑出果農41位，先接受產銷經營管理實務與理論的講習與訓練，成為地方研究人員與農民的老師，並舉辦草根性創新經驗發表會與組織輔導團下鄉推廣活動，以全面提高栽培管理技術，改進蓮霧品質，提高單株產量，控制適當產期，進而建立各地區推廣據點。

最後，在運銷與延長櫥架壽命方面，積極輔導設立現代化集貨場，訂定外銷蓮霧分級選別標準 (24級) 與改進果品包裝、冷藏、儲運設施與流程，維護優良品質10天以上，以建立「台灣黑珍珠精品」的世界性品牌。

凡事「豫則立，不豫則廢」，農民的事要靠農民自己來，不必靠別人。不過，投資性硬體設備還是要靠政府補助，但要靠農民自己去爭取。如今，蓮霧產業發展協會終於問世，就是為了要結合有志一同的農民共同打拼，自立自強，培養前瞻性眼光，我們深信明天一定會更好。