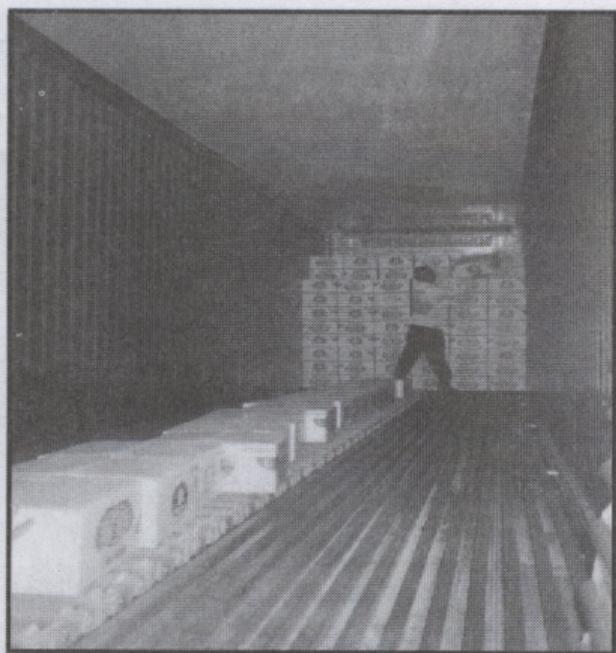


由於蓮霧果品的特殊性，不可碰撞、易刮擦傷、易腐與安全衛生性，故要成功開拓外銷業務，確也不大容易，但本場針對蓮霧果品不同特性，而採取因應策略，結果相當成功：

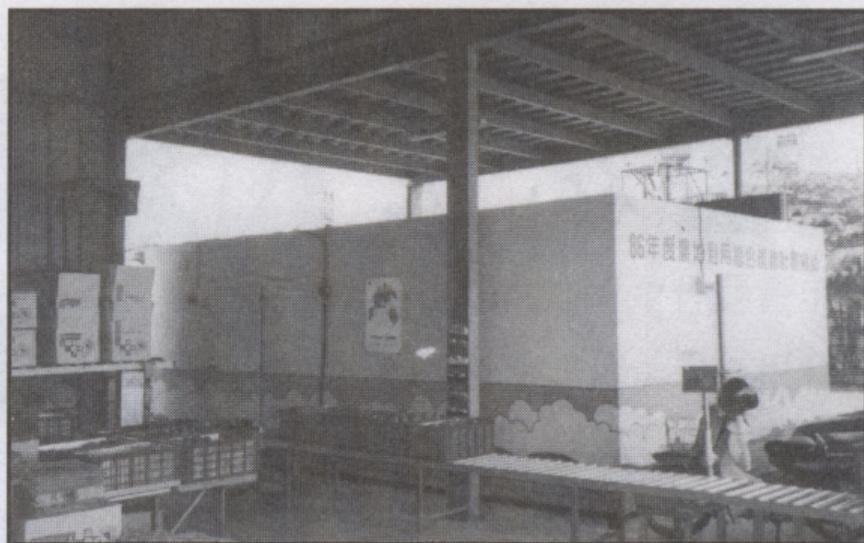
**1. 果品來源不可中斷：**實施蓮霧產銷示範班之策略聯盟。產銷示範班各鄉各設一班，各負責該鄉鎮市地區之蓮霧集貨。今年計有潮州、鹽埔、內埔、萬巒等地區示範班互相合作，但以潮州蓮霧產銷班第8班為主，主要由其代表產銷班跟外銷貿易商接洽數量與品質管制。由於蓮霧一次採收期約僅15~20天而已，產期相當集中，故示範班農民必需事先相互配合實施產期調節，讓示範班產期拉長，並且分佈均勻。如所需貨源不足，再從鄰近果園或其他農民調貨補足。

**2. 分級選別務必嚴格：**試銷香港，競爭激烈，需與來自世界各地水果較勁，如有缺失，立即鎩羽。故選別與分級較國內24級之分類嚴格程度，有過之，而無不及。根據香港環境，先試銷4級：A級（5~6粒1斤、黑實大）、B級（5~6粒1斤、紅實大）、C級（6~7粒1斤、黑實中）、D級（6~7粒1斤、紅實中），其出售價格（農民所得）各依序為35~40元、28~31元、20元、12元。而D級貨色則幾已不為國內消費者所接受之白紅色蓮霧果品。

**3. 果品價格彈性協定：**果農與貿易商之價格約定，既不賣斷，亦非委託，而是採取彈性策略，根據內銷價格彈性調整，但變動幅度在內銷時價之上下10%幅度內。期間約1~2星期



外銷冷藏櫃內部作業情形



**先進集貨場需冷藏室設備延續蓮霧果品壽命**（2~3船次）交換意見一次，雙方如不滿意，則重新定價，雙方如仍可接受，則外銷價格依舊，不予調整。根據參加外銷果農反應，外銷價格與內銷價格比較或有高低，但整體上外銷仍然比較有利。

## 蓮霧外銷才剛起步

本次蓮霧試銷香港業務，從86年12月28日50箱（每箱13台斤）起，至87年4月12日1,200箱止，已外銷21船次、約12,000箱。論數量並不多，外匯金額亦未超過400萬元，但從果農產銷班之策略聯盟、嚴格分級包裝之普林制實施、果農與貿易商間所抱持共存共榮之雙贏政策，到雙方以責任制為基礎，確實已從摸索經驗中尋找互賴規則。迄今，果農尚感滿意，貿易商對於從未外銷過之蓮霧業務，能有如此成績，而未若往年自辦棗子外銷之虧損累累，更加強其未來外銷蓮霧之雄心。相信如能再有主管外銷蔬果之政府單位從旁協助，辦理外國促銷活動蓮霧行銷全球不是夢。✿



外銷40呎冷藏櫃停放集貨場待裝蓮霧