

蓮霧外銷不是夢 試辦香港已成功

高屏蓮霧產業具世界性地位

李賢德

20年前，台灣蓮霧栽培面積僅1,047公頃，如今(87年)已逾9,000公頃，增加為8.6倍。其中，高屏地區種植面積約佔全省90%，更具有舉足輕重地位。

自從蓮霧產期調節技術成功以後，不但產期可以分散在10月～次年6月之間，避開原來自然產期之夏季高溫、多濕、病蟲害發生嚴重季節，而且，品質提高相當地多。相對地，農民利潤增加亦大，直接提高蓮霧產業的重要性，這已不是世界上其他任何生產蓮霧國家所能趕得上的。此亦顯示，世界性蓮霧在台灣，而台灣蓮霧則在高屏地區，所以，我們的蓮霧產業應該可以好好發展，必終將成為世界上最成功的蓮霧產業。

蓮霧果品特殊性

蓮霧的英文名稱叫臘蘋果 (Wax apples)，顧名思義，是具有蘋果般腊質外皮水果，但表皮薄得不能像蘋果般地削皮後食用。相反地，很容易受傷而易招致發霉，失去商品價值；加之，連皮層一起食用，易令消費者產生安全衛生的疑慮；而且，外在美觀與內在品質不一定成正比。故如何讓消費者對蓮霧果品之價值觀與價格高低一致，即成為蓮霧選別分級最重要的挑戰。

首先，蓮霧果品選別分級，就應該根除以往台灣農產品的分級包裝標準所偏重外表特優、優、良、可、劣之粗放特性分類，而應該是不僅要重視外表的美觀，更要重視內在品質之分類：

- 1.果皮顏色：黑（紫）色、紅色、青色。
- 2.果肉脆度：實（較硬、實心、脆度高）、有（果肉較疏鬆、脆度低）。
- 3.果粒重量：特大（單粒重4～5兩）、大（單粒

重3～4兩）、中（單粒重2～3兩）、小（單粒重2兩～1.5兩）。

依上述3種分級指標，即有24級(類、 $3 \times 2 \times 4$)，再加上單粒重5兩以上之品牌果品與格外品等，至少有26級以上。不過，外銷標準在果粒重量大小，還採用另種較簡便分級方式：每台斤重量分成4～5粒、6～7粒與7～8粒等。

外銷之單粒重量範圍主要在0.3～0.5兩，較內銷規格單粒重1.0兩之差距小得多，分級標準化的嚴格程度亦更高，故需聘請專業選別員嚴格執行，以示對所有班員絕對公平，完全客觀。

此外，外銷果品一定要冷藏設施。果農採收後，經初級選別與第二次選別才裝箱，旋即置入冷藏室，控制最佳果溫於 $14 \sim 16^{\circ}\text{C}$ 之間。等待數量足夠，才裝上冷藏貨櫃。由集貨場選別到外銷市場上架(目前只試銷香港)，前後約需維持8-10天品質不劣變，而仍能維持高品質之標準。當然，其他裝箱規格與設計、供貨與統一品質、...等，任何一個過程或步驟都不能出現缺失，才能保持永續性經營。

蓮霧外銷的先決條件



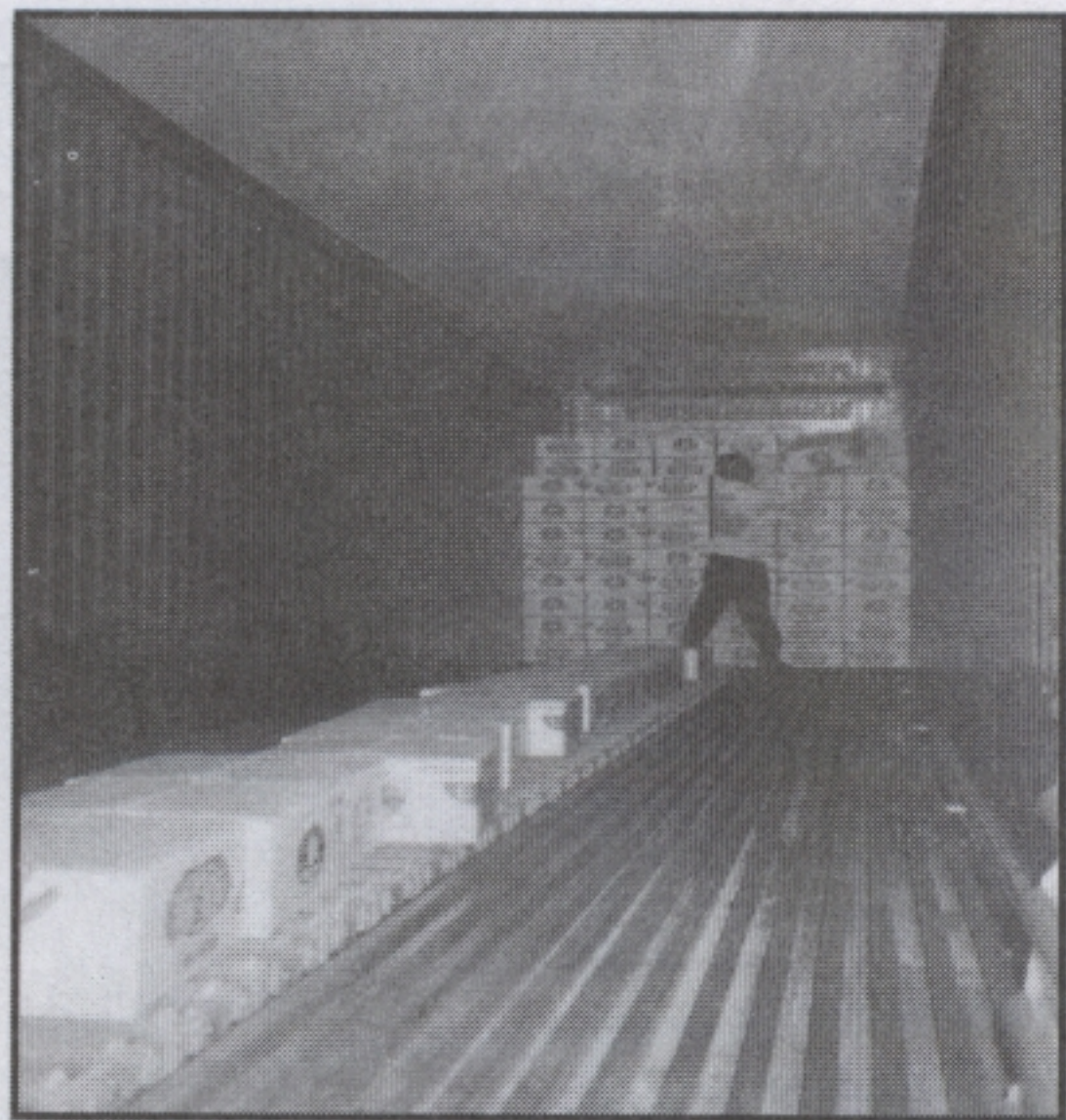
人性化之一貫化半自動式分級包裝設計

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：

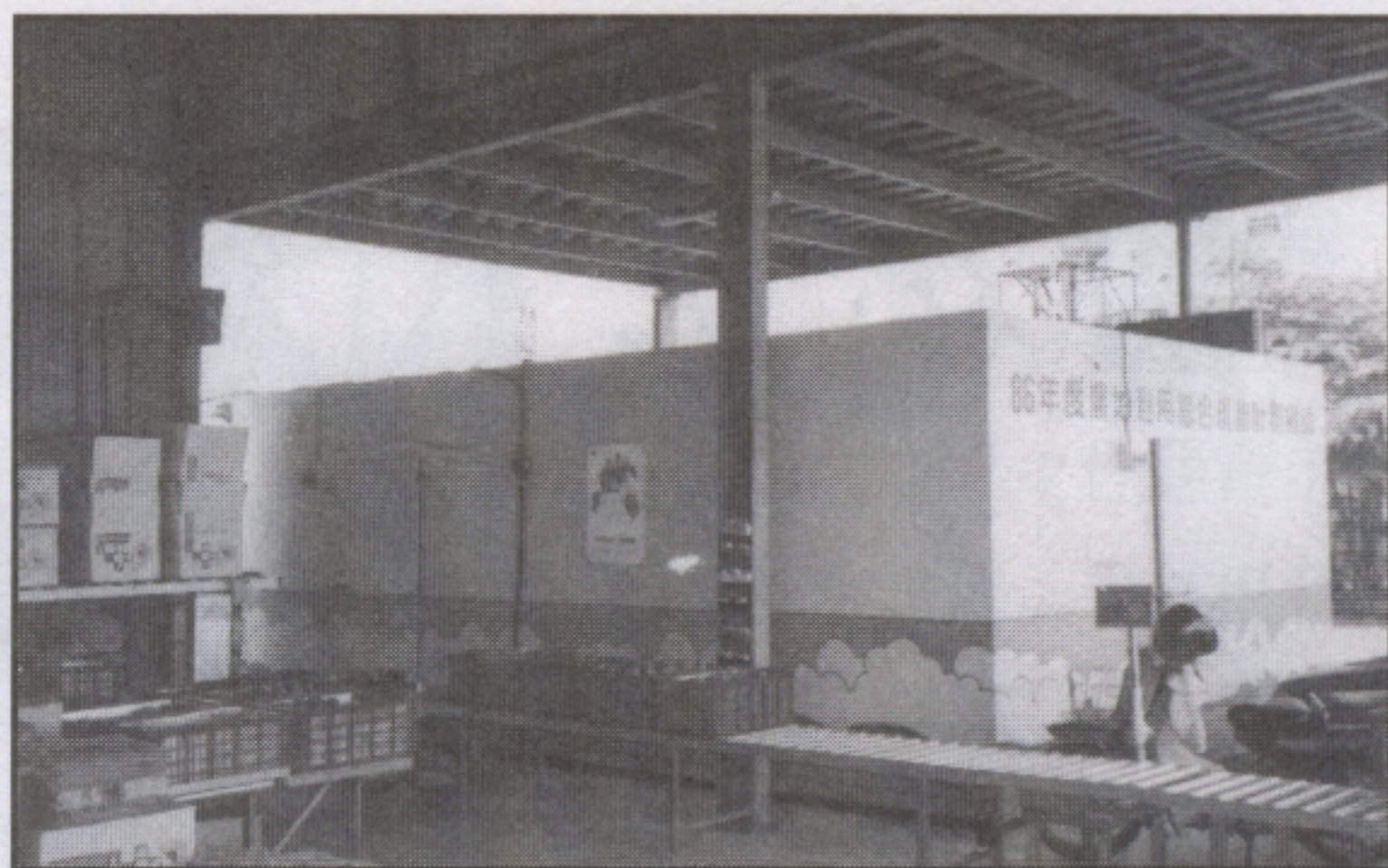
1. 果品來源不可中斷：實施蓮霧產銷示範班之策略聯盟。產銷示範班各鄉各設一班，各負責該鄉鎮市地區之蓮霧集貨。今年計有潮州、鹽埔、內埔、萬巒等地區示範班互相合作，但以潮州蓮霧產銷班第8班為主，主要由其代表產銷班跟外銷貿易商接洽數量與品質管制。由於蓮霧一次花採收期約僅15~20天而已，產期相當集中，故示範班農民必需事先相互配合實施產期調節，讓示範班產期拉長，並且分佈均勻。如所需貨源不足，再從鄰近果園或其他農民調貨補足。

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，立即鍛羽。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