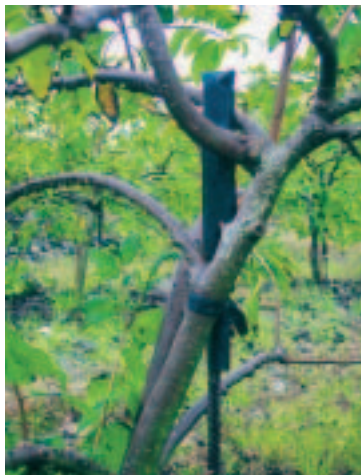


## 拓展鳳梨釋迦外銷的吳映卿

**台**東縣卑南鄉釋迦果農吳映卿，經營4公頃的釋迦果園，種植軟枝釋迦及鳳梨釋迦。他除了不斷引進及改良釋迦品種，並率先栽種鳳梨釋迦，精心研究調節產期技術，改良果園噴藥、施肥機具等設備，並首創鋼筋支柱防颱風設施，研發鳳梨釋迦冷藏保鮮技術，使冷藏時間延長為1個月，成功外銷新加坡、加拿大等地，為台灣鳳梨釋迦海外市場之開拓開創新機，對於釋迦產業之努力與貢獻，值得嘉許。

現任美農番荔枝（釋迦）產銷二班的吳映卿班長，原先只栽種0.8公頃的土種釋迦果園，後來，為達經濟規模，自85年起擴大經營面積至4公頃，並積極從事釋迦品種改良，嫁接軟枝釋迦2公頃，及更新老弱果樹2公頃。

為了更新釋迦品種，增加收入及市場競爭力，吳班長自88年起改嫁接新品種的鳳梨釋迦，目前已達2公頃的規模，年產量約4萬斤。但近年來，全國各地栽培鳳梨釋迦的面積愈來愈多，市場價格隨著逐



首創釋迦果樹採用鋼筋支柱防颱風設施

年下滑，但吳班長施行田間草生栽培，並自己培養微生物有機液肥噴灌果樹根部及葉片，加上適當留果數，除了保持地力，亦成功地降低釋迦冬季裂果的情形，大大提升釋迦品質，其中特級以上大果約佔40%，較一般提高10%，大果的比例也比一般提高約20%。

為了增強鳳梨釋迦的競爭力，吳班長在農會的輔導之下，積極開發保鮮及採後處理作業，終於在92年成功地將鳳梨釋迦外銷到新加坡、加拿大等國家。

吳映卿班長從產銷班開始，現在已建立「台灣釋迦策略聯盟」品牌，開拓國內傳統市場，每年的銷售量約8萬斤，佔80%，每年直銷1萬5千斤，約佔15%，外銷試辦量約5千斤，佔外銷總量41%，未來希望將內銷量減至60%，改提升外銷、賣場直銷及宅配量。

吳班長在果園周邊栽種蘋果釋迦、黃金釋迦、大目釋迦等新品種，觀察其對氣候、土質的適應性，並利用人工授



美農番荔枝產銷二班吳映卿班長



鳳梨釋迦分級後裝箱作業



負責管理集貨場廠務



田間草生栽培

粉雜交技術，將培育出來的釋迦新品種栽種於休耕地，作為後續觀察，希望能從中發現更優良的釋迦新品種，開拓大眾市場。

92年間，吳班長與農會配合，經過多次溫度與包裝材料試驗，終於找出最適合鳳梨釋迦的外銷溫度與包裝材料，成功將它推向國際舞台，未來若能將外銷量提高至50%，即可減輕國內鳳梨釋迦盛產壓力。

一般釋迦果農的人工授粉，大多擔心釋迦結果太少，而在枝條開出第一朵花時即人工授粉，吳映卿班長



初鹿農特產品集貨場釋迦機械重量式分級

經過多次試驗，利用整枝修剪技術配合人工授粉，計算開花時間及預估採收期，採取授粉第3朵花的方式，成功地調整延後釋迦採收期約15-20天，以避開釋迦的盛產期。吳映卿班長學的是農機，對農機結構與性能了解較深，於是自行研發修改動力搬運車，為兼具搬運與施肥功能的機具。並調整噴灌設施噴頭高度及出水粒度，將霧狀水滴噴灌在結果母株的位置上，以避免焚風災害，降低落果率；對於新栽的釋迦植株，則利用粗鋼筋為支架並套上廢棄的噴水塑膠帶，防止颱風來襲，造成果樹倒伏，此種防颱設備不只成本

低，又兼具環保功能。

吳班長在產銷班班員的推選之下，擔任初鹿農特產品集貨直賣場經理，負責管理集貨場廠務、倉儲工作，制定集貨場操作公約，訂定交果時間、交果順序、品管規則及離場順序等作業規則，供班員們共同遵守，使各班共同作業井然有序。為確保廠務運作順利，賣場聘請2位專業品管人員，進行品管控制，確保農特產品的品質，維護品牌的形象。配合農會共同運銷，以機械重量式分級，以及共同選

制、共同作業、共同計價、共同行銷北、中、南20個青果行口，92年約有100萬斤（佔90%），以台灣釋迦策略聯盟為共同品牌，行銷全世界。利用PE膠膜及溫度控制，降低鳳梨釋迦果實的呼吸率，以及運用紙絲及報紙特性，調節紙箱濕度，經多次延長貯運試驗，終於突破萬難，成功地延長鳳梨釋迦以8°C處理，冷藏貯存1個月以上，能有85%的成功率，若冷藏時間在20天內，其保鮮度幾乎100%，92年有3萬670斤的鳳梨釋迦，外銷至新加坡與加拿大，為台灣的鳳梨釋迦產業開創新局。🌱