天香園玉荷包，以產銷履歷提升競爭力-莊富男

高雄大樹以出產荔枝聞名，而在這裡土生土長的莊富男，更是名符其實的「荔枝達人」，種植荔枝已有數十年經驗。說起話來中氣十足的莊富男，30年前就引進玉荷包種植，經過不斷地技術改良，至今果園已全數種植玉荷包。面積約3公頃的果園風光明媚，一年約可採收20,000公斤的荔枝，並打出「天香園」品牌。

把作物當成孩子來照顧

莊富男認為，想要種植出高品質的作物，就必須隨時注意品質控管、專業經營，把果樹當成自己的孩子一樣照顧。

他種植的玉荷包出貨前，一定會先以甜度器測量甜度，甜度低於17度以下，絕不出貨，也因此他的「天香園荔枝」批發價較佳，市場反應也極為良好。

4年前，莊富男得知產銷履歷後，立刻就加入了產銷履歷的行列，認為唯有加入產銷履歷，才能提升市場競爭力。莊富男說：「消費者可以透過產銷履歷，了解荔枝種植過程的來龍去脈，而且作物絕無農藥殘留。透明化的紀錄，能讓消費者吃起來更安心、有保障。」

「不怕麻煩」，才不會被市場淘汰！

莊富男發現，有些農民不願意加入產銷履歷，是認為如此一來要定期紀錄，同時也要接受很多規範，實在「太麻煩」。對此，莊富男有不同的看法，他認為想提升農產品的競爭力，先決條件就是絕不能「怕麻煩」，「產銷履歷是趨勢，也許目前還看不出區隔，但產銷履歷持續推動，消費者對產銷履歷的了解與接受度，一定會快速提升。屆時沒有加入產銷履歷的農產品，也將面臨市場淘汰的命運。」

莊富男也表示，現代人越來越重視食品安全，「無論荔枝是要外銷，或是要進入大型超市、大賣場販售，都少不了產銷履歷。」他笑著說：「我種的玉荷包不必擔心銷路的問題，更不用辛苦地拿到路邊去賣！」