

現場開放採果是宜富果園的一項吸客利器。



力推金柑鮮食 農友各有法寶

鮮食是金柑產業轉型的一項重要關鍵，為了把餅做大，農友在支持之餘也是各出其招，以自己獨特的方式來擴大鮮食金柑市場。

觀光果園 讓人吃不怕

位於宜蘭礁溪的「宜富金棗休閒觀光果園」便是以開放現場採果及DIY，讓消費者以採果、自己動手做簡單料理的方式來認識金柑，甚至進一步的喜歡上它。

已經有20多年金柑種植經驗的蔡玉美表示，8、9年前她將家中部分果園開放給遊客採果，這幾年生意越做越旺，觀光果園與宅配的比例已各佔一半，要是當年氣候佳的話，比例更是直衝七成，儼然成為目前的最大宗生意。

「金柑成為觀光果園的好處是，不怕客人吃，滿園的果子，要多少有多少！」她笑稱，凡來過的遊客，九成以上都很滿意，整個園子可以隨便摘、隨便吃，感覺很豪爽，「所以金柑是一種很合適開放為觀光果園的品項，只是需要花一些心思去教民眾如何『吃金柑』！」

涼拌金柑 好吃甜蜜蜜

由於不少人較難接受金柑特有的酸，為此蔡玉美與先生兩人還想出了「涼拌金柑」這項DIY，在遊客採果前，讓他們自己動手將冰糖、話梅、

甘草片與金柑給拌在一起，做成了甜蜜蜜的鮮食金柑，讓人根本忘記它原本是酸的，一口接一口的吃個不停。

吃完了再到果園採果，遊客有吃又有得玩，全都採得不亦樂乎，而且在聽完解說、了解金柑之後，以後還可能成為宅配客戶，以此方式來擴大鮮食金柑的銷路。

「金柑一定要走上鮮食這條路，才能與中國大陸相抗衡！」蔡玉美表示，儘管大陸的半成品以低價壓境，只要台灣的鮮食金柑推得開，就不怕跟大陸競爭。以她自己而言，這幾年都是供不應求，早已不與大陸貨搶食蜜餞市場，因為鮮食市場正旺，那就努力往前走。



› 金柑走上鮮食路線，
才能與大陸貨相抗衡。

林庭財走的是有機路線，為全縣第一個拿到有機驗證的人。



有機金柑 全縣第一人

農友林庭財則走的是有機路線，同時也創造了不少財富。目前為「蘭陽金柑生產合作社」理事主席的林庭財，因為看好金柑的鮮食市場，他於7年前開始逐漸轉型有機，並於去年通過驗證，是為全縣第一個。

由吉園圃、生產履歷，一直走到有機的林庭財說，做有機不容易，剛開始時產量比之前的少了一半；而且採收時還要一顆一顆的剪，採果人力耗費三倍以上，但他們有堅持下去的理由，像主婦聯盟就曾經挑明表示：「只要金柑上面沒有農藥殘留，價格都可以談！」

黃金小雞蛋 高價售出

林庭財的金柑走的是高級路線，以選果機挑出大顆的金柑擺放一盒，遠遠的看就如同金黃色的小雞蛋一般。他表示，花蓮農改場的健康管理頗有功效，靈活運用其中的整枝修剪技巧，果然結出了一顆顆碩大漂亮的金柑。這些又大又美的有機金柑，在台北希望廣場賣出一斤150元的超高價格，但顧客完全不會討價還價。「消費者現在都想開了，只要看到有機標章，再貴的價格都願意掏錢！」



▽ 林庭財善用健康管理，
種出來的金柑碩大好看。

林庭財認為，金柑一定要走鮮食這條路線，以前製成蜜餞的老路線無法擴展市場大餅，唯有走鮮食才能提升金柑的產品價值，而有機更可與鮮食相輔相成。「加工金柑一斤只有十幾元，而且價格經常波動；但如今有機或吉園圃的都可賣到 100 元以上，且銷售情況穩定。」林庭財因此斷言，「只有走鮮食、有機這條路，金柑才有前途啦！」