

台灣梨產業分析

一、前言

臺灣梨栽培面積在民國44年之記錄為54公頃，54年突破1000公頃後，急速增加，70年時達到最高峰10423公頃，爾後便維持在10000公頃前後，86年經全面調查栽培面積為8735公頃，近年來則維持在9000公頃左右。

臺灣梨因海拔高度不同，栽培品系分為2類：在高海拔地區種植「低溫需求量」高之品系如新世紀、豐水、新興等品種，面積約為4,000公頃，在低海拔地區則種植「低溫需求量」低之品系如橫山梨等，面積約為5,000公頃，栽培地區主要在台中縣、苗栗縣，其次為新竹縣、嘉義縣、宜蘭縣、台東縣等。

高海拔地區梨在4月上旬開花，9~10月收穫，與北半球梨相似。橫山梨則在2月上、中旬開花，8~9月收穫，但亦有調節產期者，則在10月開花，5~6月收穫。在民國60年後期高接梨栽培

技術發展成熟後，橫山梨逐漸轉以生產高接梨為主。高接梨是利用橫山梨之徒長枝，在12~1月間嫁接高需冷性梨品種，則在5~8月間可收穫高品質梨。

二、梨產銷概況

高接梨之產量約為8,000公噸，主要品種為新興梨、豐水梨、幸水梨、新世紀梨等，產期則以新世紀梨為最早，其次為幸水梨、豐水梨、最晚為新興梨。高接梨果實之均質性低，且高品級比率不高，原因之一可能是台灣梨之分級標準主要是依據重量，並未考慮肉質度與糖度，而且目前部分梨農尚用目視分級，無法真正反應品質，進而反應在等級間的價差上。高接梨之銷售方式隨梨品種或地區別而有異，一般而言，新興梨以寄交行口商比率最高，約占57.3%，售予地方販運商比率次之，約占17.5%；豐水梨寄交行口商占54.9%為最高，送批發市

場占19.7%居其次，農會共同運銷10.1%居第三位；新世紀梨約52.6%送批發市場，其餘依序為售予地方販運商18.3%，寄交行口商15.2%，交青果運銷合作社13.8%；至於幸水梨則銷售方式頗為單純，60.4%交行口商，24.9%直銷消費者，兩者計占85.3%。

高海拔溫帶梨產量約為5,000公噸，主要之栽培品種以新世紀梨為主，少量為剪取高接梨接穗用之新興梨及豐水梨，近年來亦有高接福壽梨及新雪梨，福壽梨甜度高，新雪梨果實大、品質佳、晚熟等是其特性。溫帶梨之銷售方式亦因梨種類與地區別而異，以主產區的和平鄉梨山地區而言，新世紀梨銷售方式以寄交行口商與售予地方販運商的比率最高，分別占39.5%與36.5%，兩者計占76.0%；廿世紀梨，大部份寄交行口商(88.3%)，但是直銷消費者比率不低(10.6%)。就仁愛鄉而言，新

世紀梨寄交行口商比率占66.4%，售地方販運商與送批發市場比率分別占15.1%與13.0%。大抵而言，梨直銷超市、量販店與消費者的比率均低，隨著連鎖超市與量販店的快速發展，以及網路行銷、其它無店舖銷售方式的興起與物流業越來越發達，未來直銷通路尚有很大的發展空間，尤其是機關團體與個別消費戶的宅配有待積極拓展。

三、主要面臨問題

1. 生產成本高

在低海拔地區之高接梨由於每年皆需購買接穗及高接作業，且高接後易受天候之影響而致結果率不佳，必需重新高接1~2次等之因素，生產成本高，每公頃生產費用高達87.8萬元，每公斤達48元。高海拔地區之溫帶梨，則因果園位於高山地區，運輸成本高，果園坡度大，田間作業不便，工作效率低，故生產成本亦高，每公斤達50元以上。

2. 高接梨之梨接穗不能完全自給自足

高接梨每年必須自日本進口供高接用之豐水梨、新興

梨等之接穗約25萬公斤，佔高接接穗所需之一半，故接穗除受制於日本外，另有高接梨果實不得外銷至日本之默契，故在高接材料之取得及果實之銷售皆有相當之困難。

3. 面臨國內外之競爭壓力

台灣地區由於地處亞熱帶及有高度不同之海拔，故能生產多樣之水果，且栽培面積逐年增加，產量亦隨之提高，造成各種水果間之競爭。加入世界貿易組織後，國外水果亦加入競爭之行列，且因我國水果因生產成本高，無法大量外銷，造成梨價格大幅跌落，而面臨極大之困境。

4. 生產技術有待提昇

梨在台灣栽培時間已達50年以上，高接梨生產亦達25年以上，一般栽培技術應無大問題，但由於果農往往追求產量而致品質降低，造成消費者對梨品質信心喪失。

5. 果實分級制度尚未完全建立

目前梨果實之分級標準，除依重量分級外，其餘對果實外觀，果肉質地、甜度等尚無建立標準，導致交易制度無法建立，造成高品質果

實無法得到應有之價格，而使得品質無法全面提昇。

四、未來產業發展規劃及因應策施

在加入國際貿易組織後，梨採用關稅配額制，配額為國內消費之8%約為9,800公噸，配額內關稅為18%，配額外關稅為每公斤49元。但國內梨市場已趨飽和，每年均需靠促銷紓解過剩壓力，尤其高海拔山區之溫帶梨生產成本高且產期與鄰近之日本、韓國及中國相近，故所受到之衝擊最大，溫帶梨產業可能逐年萎縮。低海拔之高接梨亦因生產成本過高、品質不穩定等因素及南半球如紐西蘭等近年來亦發展東方梨產業等之影響，國內高接梨產業亦逐漸受到威脅。由於有以上之衝擊，故梨產業未來規劃及因應策施如下：

1. 調整種植面積

國內高海拔山區溫帶梨因生產環境不良，生產成本甚高，競爭力弱之果園應實施獎勵廢園造林，以調整栽培面積，而台灣地區梨之栽培面積以調整在7,000公頃為宜。

2.加強栽培技術改進，降低生產成本

梨之生產成本中以人工費為最高，約佔43%左右，故應加強輔導降低人力之成本，如：

- (1)以減少每株之高接花芽數，以節省購買花芽及嫁接工資及資材。
- (2)改善樹形與樹勢以提高開花、著果率及生產力
- (3)適期嫁接，以減少受天候影響而導致開花、著果不良，而需重新嫁接之成本。
- (4)妥善規劃果園作業道及作

業機械並配合自動噴霧系統，以減少田間作業之勞力。

另如適時、適量、適當之肥培管理，以提高施肥效益，減少浪費；病蟲害適宜之管理，亦能提高效益，降低成本等。

3.加強品種改良

在低海拔地區應加強選育適合低海拔地區栽培之優良品種，為最有效、最直接降低生產成本之方法，目前國內已育成台農1號、台農種苗2號、台中1號、台農3號等品種，應可取代部份高接梨栽

培面積，但應再繼續研發新品系，以使梨品種多樣化，而使目前高生產成本之高接梨面積能大幅下降。

4.調整運銷措施

由於目前梨之運銷皆由梨農個人透過行口商，地方販運商及至批發市銷售，果農採單打獨鬥之分式，易受人為之操控，應推動梨產業策略聯盟，以建立品牌形象，提高產品附加價值，穩定產銷，促使產品流通及降低運銷成本，進而拓展外銷市場，以穩定進而發展台灣梨產業。



▲梨新品種 台中一號



▼梨新品種 台中一號