

前途仍是很樂觀的。問題在於如何降低生產成本，增加農民收益，並增加在國際市場的競爭力。

最有力的方法是從生產技術方面謀求改進。換句話說，要從提高單位面積產量及品質方面著手。如果高屏地區的香蕉每公頃產量可由目前的三萬五千公升左右提高到五萬公升，則種香蕉的所得即可提高四〇%，這是可行的。因菲律賓及中南美蕉的單位產量已普遍達到每公頃五萬公升以上。所以只要我們今後能在栽培技術及管理方面下工夫，必可使香蕉外銷恢復生機，增加蕉農收益。

柑桔的情形也相同，世界主要柑桔生產國家每公頃產量都在三萬公升，甚至四萬公升以上，但台灣柑桔每公頃產量還不到二萬公升。顯示我們的生產成本太高，在某一特定國際貿易價格下，無法與其他國家競爭，只有轉為內銷，結果價格大跌。

嚴密控制外銷品質

其次，過去對外銷青果品質控制也不夠嚴密，時好時壞，很不穩定，這是促使售價無法提高的主因。雖在小農經營下這些問題較難克服，但若不能積極求改進，在國際市場上就無法與其他國家競爭。因此生產優良產品是拓展外銷市場的基本力量。台灣農民的智慧及接受新技術的能力都很高，而且工作勤勉，所以青果外銷的前途如何，大部分要看我們自己是否能夠朝這方面去發展而定。

生產經濟價高青果

至於個別青果的發展潛力，原則上，應是生產價值較高且供給較穩定的產品較有希望。從市場開拓的觀點來說，香蕉、柑桔、葡萄均已成為國際性的青果，銷售市場遍及世界各地。何以這些產品能在國際市場上大量買賣，而其他許多產品則較少有此可能？主要是因這些青果具有『吃法簡便』和『銷售方便』以及不易得虫害等各項優點。

台灣除了生產上述已有國際市場的幾種青果外，尚有許多地方性的青果，例如芒果、荔枝、木瓜、枇杷等。在這些青果中，似以木瓜較具外銷發展潛力，因木瓜為熱帶果實，在台灣栽培容易，風味更好，而且銷售和食法均甚簡便，同時亦適合於各

國消費者的口味，所以其外銷的潛在力也較大。至於芒果以及其他雜果類，雖然風味也很好，但腐敗性大，且吃法不簡便，不易成為國際性的消費品。可知，對這種青果的生產似不宜過度擴張，以免生產過剩而價格大跌。

芒果在東南亞地區生產很多，也是普遍受歡迎的青果，目前除了香港市場以外，尚未有其他有利市場可外銷。但香港地區已有大量的菲律賓芒果外銷，品質風味均佳，因此台灣芒果大量輸出香港市場的可能性似不太大。如果將來果蠅問題能在植物檢疫方面獲得解決，則在日本市場的發展潛力相當大，可成為台灣芒果的有利市場。至於大量銷售至歐美地區的可行性，因格於消費習慣，以及路途遠不易保持良好品質等因素，對這些市場的發展潛力，似乎受到相當的限制。

運銷技術充分配合

為進一步拓展台灣青果外銷市場，提高果農收益，除了如上所提，須積極改進生產技術，增加單位產量和提高品質外，在運銷技術及政策方面，也應同時加以充分配合。

(一)實施平準價格制度：為安定生產並保障果農的收益，對重要青果類，如香蕉、柑桔、及鳳梨，應實施平準價格制度，並事先公布最低收購價格，以作為農民決定生產與否，或生產多少的依據。這項工作似可由省青果運銷合作社負責推動。

(二)改進集貨制度方法：外銷青果的集貨制度及方法，應徹底檢討改進，以提高工作效率。目前普遍存在的問題

是，集貨場數太多，每場的規模太小，不論人員配備或採用新式機械均極不經濟。今後應盡量減少集貨場數，並盡可能利用機械作業，以提高工作品質，並減輕工資繼續上升的壓力。

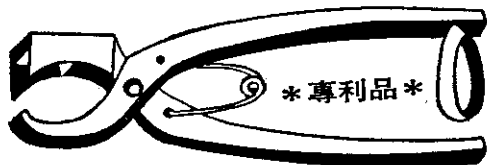
(三)重新規畫香蕉產區：基於傳統的消費習慣以及中日間的貿易關係，將來台蕉似仍為輸日的重要農產品。我們應重新規畫最適合生產香蕉的地區，以提高產量，改進品質，最好能形成各種青果生產的專業區，加強公共投資，以利企業化的經營。

(四)便利業者減輕外銷成本：建議政府貿易主管機關給予業者的種種方便，以減輕外銷成本。以包裝材料為例來說，今年的紙箱價格已漲至去年的一倍以上，如果輸香港地區的香蕉能恢復以前的竹篾包裝，則每籃香蕉生產者可多得四〇元左右，如果買方同意或要求此項包裝，似應盡量給予方便，不過分墨守既定的條款規章。

台灣的青果外銷，一般說來，仍有發展遠景，惟必須從改進生產技術和降低運銷成本兩方面求改進，才能在國際市場處於優越的地位。

好消息

園藝界的福音 / 果樹過枝繁
殖用「剝皮剪」問世了！



用法簡單，只要將剝皮剪之
刀口部分夾住果樹枝榫，稍
加壓力環繞一圈，就可將樹
皮剝除，省時又省力。

利昌機器廠 出品

廠址：新竹縣新埔鎮中正路225號
台北市聯絡處：
台北市中山北路一段118號
蔡德港會計師事務所
電話：549037・514720