

台灣梨產業分析

文圖／廖萬正

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，高接梨直銷超市、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，故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

高接梨每年必需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，佔高接接穗所需的一半，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，無法大量外銷等，造成梨價格大幅跌落，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。