

文旦產銷經營研討會—汲取專家經驗，調整經營步伐

劉昭雄、李名梅 1998-12 花蓮區農業專訊 26:25-26

前言

九月九日本場假花蓮師範學院舉辦全省文旦產銷經營研討會，由本場侯場長福分主持，並邀請農林廳黃副廳長武林、農委會黃科長子彬、傳技正季郁、花蓮縣王縣長慶豐、張省議員福興、花蓮縣及宜蘭縣農業局杜局長麗華，陳局長鑫益與各農業相關單位來賓蒞臨指導，並邀請花宜兩縣文旦柚農友參加。



會中侯場長和諸位與會長官表示，花蓮與宜蘭地區文旦種植面積約占全省種植面積的 2/5，因此文旦產業的興衰關係花、宜兩縣農業發展甚鉅，在未來加入世界貿易組織（WTO）面臨的衝擊，文旦產業應如何調整因應，將對農友收益具關鍵性的影響，因此研討會特別邀集了產、官、學界專家學者，就文旦產業之政策、生產、銷售、經營等層面提出研究成果與建議，供種植文旦農友參考。



文旦產銷經營研討會與會人士合影

政府政策

台灣氣候及地理條件適宜種植之果樹種類多，產期調節技術亦為世界一流，然而生產規模小成本高、季節性果品產期集中有供過於求的壓力、溫帶果樹種植成本較高、部分果園粗放經營，果品品質不佳，再則果樹為多年生作物轉作不易，使得部份國產水果較進口水果不具市場競爭力，面對台灣水果產業的優劣勢，政府將輔導不具競爭優勢的果農發展休閒農業或廢園造林或轉作其它作物，另一方面，加強輔導產銷班整合，以擴大經營規模，提升經營效率，有效降低成本；並推動國產水果認證制度，建立國產水果口碑與品牌；開發高海拔果樹適應低海拔種植種類，降低果農經營成本，提高競爭力，同時為防止病蟲害入侵，亦將加強落實進口農產品檢疫檢測工作等，以因應未來台灣入關後所面臨的衝擊。

生產技術

會中專家學者分別由生產技術至提高品質提出研究成果，簡要整理如下：一、文旦套袋對於文旦產量與品質並無影響，但田間管理經驗發現套袋可有效防止果實蠅，故於果實蠅發生嚴重地區可採套袋防治。

二、土壤含水量研究指出，冬季期間應保持適度低土壤含水量（但不宜過份乾燥）以免抽生營養梢，導致翌年抽花穗率降低；春季應適度供水促進開花結果防止落花、落葉與落果以穩定產量。果實生長期亦應適度供水確保品質，果實採收前則停止灌溉，可蓄積糖分，提高糖度。

三、修剪生育期剛萌發之夏梢（不讓夏梢長出來），將可使文旦品質較好。文旦果實重量以四百至六百克最佳，四百以下其次，六百至七百再次之，七百以上最差。消費者認知方面，以酸度 0.4%，糖度 11 度，糖酸比在 15 至 25 之間，果汁率在 42% 左右（多汁感），皮厚在 0.6cm 以下的文旦為高品質文旦。

四、肥培管理方面，依照推薦量宜採深層施肥（深度 60cm）效果較佳，文旦一般施三次肥，第一次為採收後立即施化學肥料（基肥），第二次為國曆一至二月，先施化學肥料，隔一個月後再施有機肥料，直至六月再施化學肥料即可。

五、病蟲害防治方面，首重清園，維護田間衛生，以防病蟲孳長。

運銷與經營策略



專家學者提供寶貴意見

根據學者專家研究指出文旦全年總產量約 56% 是透過產地直銷，直銷公司行號 17%，12% 賣至行口，7% 透過共同運銷、果菜批發市場，3% 放棄採收，政府促銷占 2%，2% 加工成文旦露，1% 直銷超市。站在政府立場除應重新思考如何協助文旦農友賣得好價格，文旦農友本身更需瞭解產品生命週期與果品市

場中水果間的替代及競爭情形，以調整經營方向，擬定經營策略。透過合理化與企業化經營達成降低成本增加利潤，提高產品附加價值的目標。



本場侯場長福分致開幕詞

消費大眾對水果的需求量又易受國民所得變動與其它替代性水果價格變動的影響，所以降低生產成本、提升產品品質與提供顧客滿意的服務就顯得更為重要。降低成本，首重果園規劃，以利機械化及各項園區管理工作，此外合理化肥培、樹形矮化、集貨場流程規劃、落實會計記帳作業等皆為降低經營成本的重點。至於如何提升品質，

最基本的是建立全面品質觀念（從生產、銷售至服務皆落實品質觀念），並瞭解品質好壞決定於顧客的滿意度。面對文旦產業生產過剩情形，則可朝品種、品質、成熟期、產地、品牌及服務等之差異化來改善，也就是提供多元化產品來滿足市場需求。

展望與期許

文旦產銷失衡問題並非一夕所致，目前除宣導果農不要繼續擴大生產面積外，現有從事文旦產業的果農也應從新思考經營方式，評估本身的市場競爭力，以決定是否繼續從事此一行業，對於具發展潛力的文旦果農則應朝農業企業化經營邁進。而不具競爭力之文旦農友，則可考量種植其它果樹或廢園造林或發展觀光休閒農園，同時也別忘了專家們的叮嚀，投入果樹種植切忌一窩蜂盲目跟進，需衡量市場供需（目前並無市場需求量資料，因大台北地區人口約占全省人口的七分之一左右，所以可將台北地區某水果銷費量乘以七即為全省某水果消費量的滿數來估計全省對某一水果的需求量）、瞭解環境條件、競爭態式、市場需求品質、產品儲運性等因素選擇正確的生產作物，相信正確的開始是成功的第一步，同時也有助於未來的經營。