

台灣養蜂業及其營運現況介紹

作者：吳輝虎（副研究員）
電話：037-222111#388

一、前言

台灣因地理環境、氣候型態及養蜂規模之差異性，同時區域性蜜源條件與生產營運模式不同，養蜂區域可區分為北部、中南部及東部，北部為苗栗以北至新北市，中南部自台中以南至屏東地區，東部包括宜蘭、花蓮及台東。大安溪分隔苗栗與台中，亦為中北部氣候型態之分界，北部地區較中南部及東部多雨霧且溫度較低，依序分別 20.22°C、25.6°C 及 23°C，中北部年均溫相差 5°C，東部居間（101 年 1-9 月平均值），雨量亦明顯差異北多南少，尤其在秋冬季，就地理位置而言，苗栗以北除西海岸沿線外，內陸即進入丘陵台地與山地，雖雜花粉蜜源豐富，但欠缺主要蜜源，北部蜂農除雜花蜜外，主要商品蜜採收仍須遷移至中南部，北部又因氣候濕冷，影響蜂勢與蜂群繁育，因此生產蜂王漿者少，所生產之蜂產品大部份自產自銷。中南部周年氣候相較晴朗，尤其冬季溫暖少雨，最適合蜜蜂養成與繁殖，加上台中以南為國內龍眼及荔枝主要分佈區，商品蜜源豐富，因此為台灣養蜂密度最高地區，蜂產品以蜂蜜、蜂王漿及花粉為主，蜂產品以批發為主，少數自銷或外銷。東部宜蘭平原多雨，對蜜蜂飼養略有影響，因雨季增加餵食則飼育成本提升，花蓮至台東沿海岸山脈併行擁有帶狀平原，東部環境污染少，適合發展有機及推廣無毒農業，又因蜜蜂密度低，雖亦缺少商品蜜源，仍為適合推展養蜂之區域，蜂王漿生產條件優越，蜂農採收在地蜂產品，如文旦及雜花蜜，少數蜂農在旅遊動線景點自設展場銷售，大部份仍倚賴批售，國內傳統養蜂業普遍以夫妻 2 人經營為主，但近年來已陸續有年輕蜂農加入，或家族第二代共同參與，積極建立品牌與信譽，朝向農企業多角化經營，同時進一步跨足國際市場。

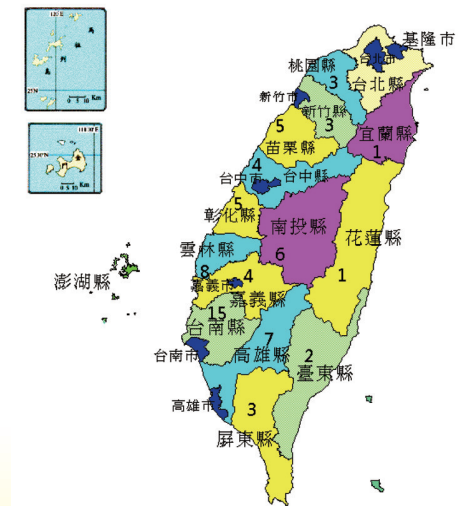
二、養蜂產銷班及養蜂戶

全國登記成立之養蜂產銷班至 2012 年底總計 67 班，班員共 745 人，其中苗栗以北區域養

蜂產銷班計 11 班，佔 17%，台中以南區域養蜂產銷班數為 52 班，佔 77%，宜蘭及花東地區共 4 班，佔 6%，國內專業養蜂戶除產銷班成員之外，另養蜂協會會員（即非產銷班成員），統計約有 35 人，此外還有未加入任何團體或組織之專業蜂農，總數約 60-80 人，佔全國總養蜂戶 10% 左右，其中包括新進蜂農及業餘養蜂戶，未加入產銷班或協會組織，除個人因素與新進蜂農外，另外重要原因為區域範圍養蜂戶太少，無法整合法定人數與蜂群組班，加總以上三種蜂農，估計台灣實際養蜂戶，無論其規模大小，飼養中國蜂或西洋蜂，大約有 850 人，平常蜂群數約 10 萬箱，每年採蜜期預估將增加 20%，達到 12 萬箱左右。

註：101 年度各縣市養蜂產銷班數量統計
桃園 3、新竹 3、苗栗 5、台中 4、南投 6、彰化 5、雲林 8、嘉義 4、台南 15、高雄 7、屏東 3、宜蘭 1、花蓮 1、台東 2、合計 67 班

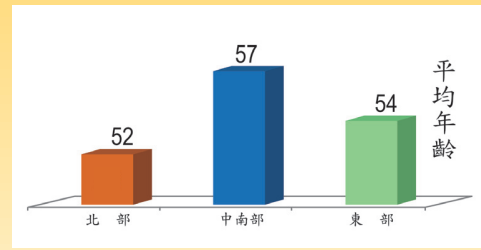
台灣養蜂產銷班縣市分佈圖



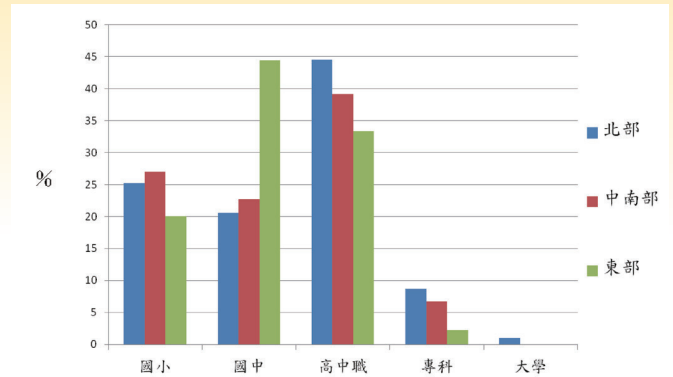
三、養蜂規模

國內蜂場平均飼養箱數因地區性與經營方式而有差異，一般北部地區飼養 100-200 箱者約佔 50%，200 箱者以上約佔 30%；中南部平均飼養箱數在 200-400 箱之間，單一蜂農家族飼

養最多蜂群者達 800 箱，平均箱數在 250 箱以上者約佔 60%；東部地區蜂農平均飼養箱數在 200 箱以上者約佔 50%，飼養 100-200 箱約佔 40%，養蜂產業因技術性高，而蜂農年齡日趨老化，如後繼無人，飼養箱數則逐年下降，因此包括初學者及新進蜂農，國內約有 8-12% 蜂場飼養箱數在 100 群以下，比較國內北部、中南部及東部地區養蜂規模，以中南部地區之蜂場蜂群平均數達 200 群以上較高，北部與東部地區相近。依據養蜂人力需求估算，一般專業蜂農每人可管理蜂群約 100 箱，如以 2 人管理則可增至 250 箱，超過 350 箱則需要 3 人以上，就國內養蜂成本與蜂群生產效益而言，專業養蜂戶 2 人至少需要飼養 200 箱以上，飼養成本才可降低，相對可提升生產力，產品種類必需包括全年生產蜂王漿，因採收蜂王漿收入穩定，足以維持家庭日常生活之開銷。養蜂收入根據調查顯示：飼養 250 箱以上之蜂農，主要蜂產品有：蜂蜜、蜂王漿及花粉 3 種，產品銷售以批發為主；飼養在 150 箱以下之專業蜂農，除以上三種蜂產品外還包括採收蜂膠、雄蜂蛹、蜂蠟或繁殖授粉專用蜂



台灣不同地區蜂農平均年齡

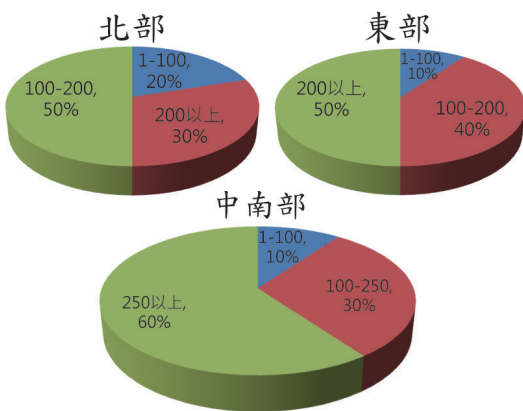


台灣不同地區蜂農學歷百分比

女班員性別統計，在 745 位班員中，男性佔 85.32%，女性佔 14.68%，顯示養蜂業仍以男性操作為主，但女性仍扮演不可或缺之協助角色。

五、養蜂基礎設備

傳統養蜂產業經營模式為產銷一體，蜂農除養蜂資材，管理工具之外，蜂產品採收後處理加工機械及搬運設備為重要投資項目，調查盤點國內蜂場營運資材、加工機械設備及展示場所設施等項目及金額如下



台灣不同地區蜂場養蜂規模 (蜂群數 / 箱)

群出售，初估國內授粉蜂群需求量每年達 6,000 箱，蜂群售價達 1 仟萬元以上。

四、蜂場人力資源

根據 101 年農糧署產銷班登記資料，分析全台蜂農年齡及學歷，北部蜂農平均年齡為 52 歲，中南部為 57 歲，東部地區為 54 歲，蜂農學歷百分比依序分別為國小 25.5%、26.99% 及 20%，國中 20.1%、22.69% 及 44.44%，高中職 44.5%、39.2% 及 33.33%，專科 8.69%、6.74% 及 2.22%，另外北部產銷班班員中包括大學及碩士學歷者各 1 人。另依產銷班登記男

名稱	單位	數量	用途說明	價格(元)
蜂箱	個	300	200個蜂箱飼養，100個備用	540,000
巢片框	組	200	蜜蜂飼養	70,000
腳架	個	200	放置蜂箱	20,000
貨車	台	1	搬運人員、蜂群與資材	650,000
搖蜜機	台	1	蜂蜜收集離蜜	50,000
烘乾機	台	1	花粉乾燥	50,000
冷凍庫	台	2	蜂產品冷藏(凍)儲存	60,000
採漿機	台	1	蜂王漿採收	50,000
裝蜜桶	個	15	蜂蜜儲存	120,000
展示間	式	1	產品展售區佈置	300,000
養蜂工具	式	1	蜂群管理及包裝資材等	50,000
資訊設備	式	1	電腦及傳真機等	40,000
合計				2,000,000

根據表 1 顯示從事養蜂所需投資金額需超過 2 百萬元 (200 箱蜂規模)，然新進蜂農為降低成本，部份可購置中古資材及設備，經評估約可減少半數金額，對青年蜂農創業者，可爭取青創或低利貸款。蜂農收益因經營規模及行銷方式而有不同，抽樣調查一般蜂農近 3 年之年平均淨收益平均在 50-100 萬之間，但不包括少數具有品牌知名度與都會型連鎖行銷據點之蜂農。

六、蜂群變動及生產行銷

臺灣因蜂群遷移，造成密度變動主要原因在於蜂產品採收期，蜂產品採收與粉蜜源植物開花期相關，國內蜂產品採收包括 2 個重要時段，第 1 時階段為每年 3-5 月龍眼及荔枝花期，因中部與南部氣溫差異，兩者花期都由南往中部陸續開花，每年幾乎所有蜂農都在 3 月下旬始花期將蜂群移往中南部蜜源區，南部蜂群則隨花期逐花北上，最後移到台中及南投地區，此區為臺灣龍眼荔枝分佈的北限，如氣候正常流蜜期約可維持 40-50 天。第 2 時段為每年 9 月至翌年 1 月左右，中北部蜂農配合各地茶區進行茶花粉採收，國內重要茶區包括北部坪林、龍潭，中部名間、鹿谷、魚池及東部鹿野等，高山茶區則有阿里山、梨山及梅山茶區等，南部因茶區面積不大，相對較少採收茶花粉，國內各種花粉因採收期長達數月，受氣候影響相對較少，且近年來國內花粉價格穩定成長，蜂農採收意願普遍提高包括：埔鹽、茶花、油菜、及雜花粉，東部地區為推展觀光，每年冬季區域性大面積推廣種植油菜綠肥，油菜粉蜜源均豐，部份蜂農於花期將蜂群移入栽培區沿線採收粉蜜源，其中包括高屏地區蜂農，茶花粉採收期間長達 4-5 個月，為蜂農重要收入產品之一，花粉經乾燥後主要以批發居多。目前國內多數蜂農經營方式以自產自銷為主，少數蜂產品以原料或經初級加工後外銷，其中蜂王漿出口量較多，一般蜂農除推廣網路及宅配銷售外，固定模



觀光休閒蜂場

式大概可分為家庭式、店面式及休閒蜂場 3 種行銷型態。

七、結論

臺灣養蜂產業經營面臨主要問題在蜂農年齡逐漸老化，人力不足養蜂規模小，加上養蜂資材如蔗(果)糖及包裝材料等價格持續偏高，養蜂成本無法降低，另外消費者對食品安全議題之重視，品牌建立與品管檢驗益顯重要，但由於國內多數蜂農因產量少仍以自產自銷為主，無品牌優勢則價格無法提升，因此建議做好生產管理，強化蜜蜂健康管理技術，培養環境保護觀念與做法，生產優質蜂產品，建立品牌並加以驗證包裝。就養蜂產銷班而言，為擴大生產規模，降低成本，必須強化組織與團隊力量之運用，包括引進青年蜂農加入養蜂，提升養蜂技術與共同資源整合，帶動班員多樣化生產，掌握產品優勢及行銷通路，共創經濟效益。但在養蜂產業輔導過程中發現，有些產銷班並未依規定運作，班員向心力不足，浪費組班資源，無法發揮組織功能與學習綜效，因此如何強化政策輔導及班自我領導功能，引進新資訊與開創資源，觀摩績優產銷班運作模式，凝聚班組織核心價值觀，透過學習啟發與提升班員專業職能，增進蜂農收益為今後重要課題，同時應適度反應在年度產銷班考評及相關檢核機制中。



家庭式販售



店面式行銷