

台灣蓮霧產業趨勢之分析

賴榮茂

前言

台灣由於加入世界貿易組織後，水果產業面臨開放的壓力與日俱增，準確地評估個別產業競爭力的強弱變得非常重要。汰弱留強是必然的趨勢，為了生存及利潤，個別產業以往慣用的經營方式，勢必也需利用此時重新檢討，分析個別產業現階段的強勢、弱勢分別是什麼？而其機會及威脅又是什麼？才能定出重新出發的經營方向及經營方式。台灣蓮霧產業發展至今，所面臨的問題，有其獨特性，過去為了穩定產期調節，過度抑制營養生長，產期不斷提早，結果導致高屏地區的早花蓮霧與其他產區的晚花蓮霧產期接在一起，搶「早」所帶來的新鮮感及優勢已不復存在。品質差異大，成本高，平均售價逐年降低等，種種事實都迫使果農重新思考經營方式，有的甚至放任蓮霧園廢耕。基於產業輔導的立場，僅將個人對現階段蓮霧產業的認識，分析目前產業的競爭力及發展方向。

蓮霧產業 SWOT 分析

一、蓮霧產業強勢分析

1. 果農累積的栽培技術領先其他地區

蓮霧在台灣發展至今，最為大家所肯定的是產期調節技術的突破，為了追求早花蓮霧，把原本夏季採收的果實，轉移成冬果的生產型態，栽培技術當然要有很大的修正，在摸索的過程，出現所謂的草根技術，然而經過多年的使用及農業試驗單位的修正，正確的修剪及葉片培育、新梢控制、合理的施肥、病蟲害的防治、疏花

疏果及品質提升的技巧，已逐漸深植在果農的觀念裡，形成一套栽培技術，而且還能活用。根據不同的樹勢、不同的土壤，擬定生產計畫生產果實。這樣的經驗及技術是一項資產，其他國家或地區之蓮霧生產者要在短時間迎頭趕上並不容易。



▲矮化植株，增強樹體活力，提高果實品質及產量。

2. 屬熱帶性水果生產地區有所限制

蓮霧屬於熱帶性水果，栽培過程怕遭遇 10°C 以下的低溫，因此在台灣栽培面積雖然有 8000 多公頃，但多集中在北迴歸線以南 100 公里的附近地區，在這地區以北的地方，欲進行經濟栽培，生產冬季的果實，低溫成爲一個限制因子，而且因爲葉片大，不耐季節風的吹襲，也怕颱風的接近，因此並不是每個地方都適合做經濟栽培。大陸地區雖然幅員遼闊，東南沿海部分地區也有種植，但同樣受溫度及風速等因素的限制，適合種植的區域並不多。東南亞鄰近的國家，除了泰國生產的量稍多之外，尚未見有大規模栽培。

3. 政府的支持

台灣的果樹產業競爭力，除了大部分的溫帶果樹較弱之外，熱帶果樹尤其是蓮霧，被評估爲具有潛力及競爭力產業之一



▲農政單位辦理講習訓練，提供業者標竿學習的機會。

，從農政單位每年投入的研發經費及人力可看出其被重視的程度，從早期的產期調節，到栽培技術改進，品質提升，後來又投入選別、行銷、促銷，以及組織產業發展協會、成立策略聯盟等一直都由農業輔導機關在推動。由於產值相對較高，又具有特色，是政府施政發展的重點。

二、蓮霧產業弱勢分析

1. 品質參差、選別分級不易

台灣蓮霧目前雖然以粉紅種為主，然因產區不同、土壤差異、肥培技術不一、樹勢有別，以致果實的品質參差不齊，表現在外觀的果型、果色、單果重，明顯不同，內在的果肉質地及甜度也有極大的差別，造成分級的困難，遲遲無法建立一套能夠為生產者、運銷者、及消費者所共同接受的分級標準。因此，造成行銷上相同規格的果品欲快速集貨不易達成。一般各級品質所佔的比例，最高級約 10% 左右，長久之計可針對外銷的需求，將前 60% 的果實，分成 2 ~ 3 個等級，方便集貨及流通。

2. 果皮薄不耐長途運送

蓮霧由於果皮較薄，在採收、運送、分級、包裝過程容易發生擦壓傷，尤其經過低溫之後果皮的傷痕，明顯的呈現出來。其水分含量高達 90 % 左右，容易發生失水的現象，低溫又容易造成寒害，因此長途的運送對品質是一項嚴重的考驗，比起其他水果的難度高出許多。因此除了在採收、整理、集運的作業，要求帶手套及柔

軟的襯墊物之外，應改善作業流程減少不必要的搬運，外銷作業因運送時間較長，現行防止失水及寒害的包裝應受到更多的重視。

3. 處在東方果實蠅疫區

影響蓮霧通路的一個重大因素是目前台灣屬東方果實蠅的疫區，儘管在國內各種誘殺的方法不斷被開發，栽培過程也從盛花後約 3 星期，即進行套袋保護，但只能做到減少果實被危害的程度，要徹底根絕果蠅的因客觀環境因素，不易達成，所以外銷能夠到達的地方，除了常聽見的香港、新加坡、加拿大之外，其他地區苦於檢疫的要求，開拓不容易。這對蓮霧的發展，是一個障礙，如能做到非疫生產的模式，也許是一個可以嘗試的方式。

三、蓮霧產業機會分析

1. 加入世界貿易組織市場擴大

多年來每年蓮霧外銷的數量，幾乎都只佔全省產量的 1% 左右。除了蓮霧果實本身的特性之外，消費的對象仍以華人居多，有些外國人甚至不知道什麼是蓮霧？更不用談去消費。因此除了試吃性的促銷之外，透過駐外單位的宣傳，或其他可能的方式，把這種有特色的水果介紹給國際社會，開拓新的客源及消費族群，只要能將外銷的量提升 5 到 10 倍，對於本省市場壓力的舒緩，會有很大的幫助，屆時栽培面積可能都還會增加。

2. 新品系陸續出現

過去主要的栽培品種雖以粉紅種為主，但大果的變異品系也陸續出現，對於產業的發展注入新的生命，而且也自原產地及泰國、越南等地，引入果型及果皮顏色較特殊的品系，增加了產品的多樣性。且大果品系在自然的情況下，單果的重量不需使用太多生長素及栽培技巧，就比傳統粉紅種大了許多，因此食用安全的顧慮減少，都有助於競爭力的提升。就目前粉紅種遭遇的裂果問題，如能改變目前一些修剪及產調方式，應用在這些新品系，將外銷及內銷的品（系）種，做一些區隔，蓮霧產業的發展應該還有空間。



▲各大果品系（圖1,2,3）因賣像好，目前產區正逐漸將原有的粉紅種（圖4）更新。

3. 產銷班的功能逐漸發揮

多年來政府一直在輔導產銷班的成立，雖然部分產銷班的運作不如預期，但對蓮霧產銷班而言，因為產銷班的成立，透過班長的領導或是班員間的經驗交流及互相觀摩，對於栽培技術的普遍提升扮演重要的角色。將來以產銷班為基礎，提高產品的整齊度，以及透過組織來集貨及供貨，有助於行銷的推展。

四、蓮霧產業威脅分析

1. 果實生產易受天候的影響

在蓮霧的栽培過程中，天候因素的影響非常大，冬季低溫造成凍傷、落果等寒害，夏秋之際颱風的威脅不斷，影響蓮霧的催花及正常生長。高溫期的裂果現象影響品質及外銷的供貨量。這一直都是產業發展的一大威脅，透過改變過度修剪強度及避免催花前的過度抑制營養生長，以提高樹體的活力及耐逆境能力，才能減少受天候影響的程度，確保生產的穩定性。

2. 外銷開拓不易進展

以目前的現況，影響外銷不易開拓的因素中，裂果問題應從改進栽培技術著手，至於外銷市場的開拓，基於整體蓮霧產業外銷考量，貿易商之間的協調整合，避免在同一地區互相競爭，也是關係著外銷的利潤及業務拓展。



▲裂果是產業急需解決的問題

3. 生產成本偏高

蓮霧的收益與其他產業比較，雖然相對較高，但成本的投入也高，每公頃平均成本約70萬元，每公斤成本則在42元。為提昇競爭力，降低成本勢在必行。在成本結構中佔最大比例的人工費用，要降下來需從矮化樹型著手，改善田間的作業動線，使工作效率及生產效率提升。另對肥料及藥劑的投入量，應對常用的各資材有進一步的認識，確實掌握到適時合理的供應，避免盲目的使用，徒增成本。

策略展望

現階段蓮霧產業的發展，從我們已具備的優勢條件，如優良的栽培技術等，在政府的大力支持下，以目前的栽培區域為基礎，努力去發展新的品系及改善粉紅種的栽培技術，由產銷班的整合，提高果實的整齊度及供貨能力，透過貿易商的合作，把蓮霧果實商品化的程度提高，增加在國際舞台的可見度，開發新的客源。針對較脆弱的特性，小心進行採後處理，針對國內外不同市場需求，及產品分布特性，定出簡易分級標準。栽培上矮化樹型，適時合理的資材投入，才能降低成本。修正產調的操作，提高樹體活力，增加對逆境的耐受能力。為了栽培蓮霧要有利潤，改變蓮霧產業的體質，才能在面對競爭時，可以持續發展。