

蓮霧產期調節之省思

賴榮茂

最近常聽到很多蓮霧果農有相同的感嘆，抱怨蓮霧越來越難經營，成本不斷提高，果實的售價，卻逐年在下降，加上天候的影響，病蟲害的威脅，不但利潤大不如前，虧本的人有越來越多。針對這樣的問題，個人的看法，若針對產業在近年來的變化進行了解，就不難抓出問題點，再針對問題點去應變，在所有果樹產業中，蓮霧應該還算有可為的產業。

產業的變化

自從民國83年左右，開始以黑網遮光應用在產期調節，使催早花的成功率普遍提高，結果使得『產地一台斤蓮霧賣250元』風光場面成為歷史，尚未使用黑網遮光時，平均單價以11月份最高，當時只要有蓮霧就能賣得好價錢，品質稍好的，價錢及通路是由農民在掌控，但在今日以較高的品質，一斤想賣上70元，已相當困難，究其原因是早花蓮霧的量太集中。就整體產業而言，三年來栽培面積在逐下降，總產量也逐漸在減少，並未如外界所言，增加2-3成。但以早花蓮霧而言，遮光處理使催早花更穩定，從批發市場在11-12月份的交易量即可看出，早花蓮霧的量增加太多是價格下降的主要原因(如表一)。此外，早花蓮霧的生產，在催花前樹勢更新及培育的時間長達半年，催花後從花芽生長期至中果期是在8、9、10三個

月份，在高屏地區氣溫仍偏高，降雨仍多的情況下，因此，資材的耗用及各項管理的投入越來越多，所以生產成本逐年增加，收益卻呈逐年下降的趨勢，難怪果農越來越多抱怨(如表二)。

會造成早花蓮霧太多的一個心理因素是有很多資材的販售者或農民，以催得出早花為榮，早花催得出來就有種成就感，因而造成早花一窩蜂，警覺性的農民早就採取因應之策。就蓮霧的消費市場而言，目前仍以台灣為主，這兩年來雖然有部分外銷，但都不到100公噸，僅佔總產量的千分之一，因此，對品質的要求，仍應以符合台灣民衆的要求為主。就消費量而言，受到天氣的影響很大，年節前後雖然消費量大，但冬季氣溫低或是陰雨時，就會影響消費及價格，因此有必要把這些因素也列入產期調節的參考。

表一、四年來蓮霧生產及交易情形(斤/公頃)

調查項目 年份	栽培面積 (公頃)	產量 (公噸)	批發市場交易量(公斤)	
			11月	12月
84	8,903	111,146	164,303	3,519,212
85	8,826	106,899	736,821	1,634,523
86	8,636	105,005	786,886	2,698,422
87	8,465	106,733	1,971,097	4,191,397

*資料來源：台灣農業年報及台灣地區農產品批發市場年報

表二、蓮霧生產成本及收益調查

調查項目 年份	生產成本		農家賺款	
	高雄縣	屏東縣	高雄縣	屏東縣
83	842,104	690,240	712,675	729,156
84	727,318	681,491	547,584	561,646
85		718,922		670,423
86	725,225	775,774	483,739	486,580

農家賺款=家族勞動報酬+地租(自給)+資本利息

*資料來源：台灣農產品生產成本調查報告

產期調節之應用

因此根據以上情況的陳述，建議果農在產期分佈的選擇，應做一些調整：

1.分散早花的催花時間：除了栽培面積較大的果農，爲了分散人力的負擔，須催早花之外，栽培面積不大的果農，儘量不要搶早。另對早花蓮霧催花日期的選擇，一般以節氣爲參考，選在立秋至白露之間的最多。所以在這段期間選在任何兩個節氣的中間催花，到採收時盛產期可稍與別人錯開，此可由調整黑網的遮光日數來調整。

2.調整第一期果的產量：早花蓮霧照樣進行催花，但留果量依株型的大小，每株控制在80-120串之內，甚至更少一點，避免第一批花就耗費太多的養分，而把主產期放在第二批花，其出產時間在2月初以後至4月之間，因此，對於培育高品質果實有把握的農民不妨做此種調整，此時產量的壓力較小，只要有高品質的果實，就很容易賣到好價錢。

3.修剪上的調整：管理上採「半修剪」，培育一次梢進行催花的管理方式者，修剪的時間可延至8月下旬，其催花時間在10月上旬以後（即寒露以後），亦可採「計畫性的二次催花」，即在7月底至9月之間，先行催一次花及進行修剪，等長出新梢時，重點放在培育新梢爲主，零星的花穗，則同時配合著照顧，等新梢快成熟時，再催一次花，把這次當做主要產期來培育。

結語

農民的目的是要使辛苦培育的果實能賣得好價錢，因此不必一味地追求催

出早花的成就感，何況早花蓮霧風險大、成本高，在過量供應市場的情況，必是無利可圖，把早花蓮霧的量分散有迫切的需要，透過早花催花日期的分散、第一期花留果量的控制及修剪上的調整可舒緩太集中的壓力。✿



採用半修剪管理方式，延後催花，可降低成本，及分散產期。



冬果及春果，因氣溫涼爽，果皮深紅著色均勻。



果型大小均勻，品質良好的產品，銷售較不受影響。