

# 鳳梨運銷之捷徑

陳憲星<sup>1</sup>

## 前 言

鳳梨為本省重要果樹，所生產的果實大部分在國內鮮果銷售。鳳梨果實之生長期約6至8個月，品質隨成熟度增加而增加，成熟度越高風味及品質越佳，但是販售的壽命越短。本省鳳梨產區主要集中在中南部，消費市場則分佈全省各地，其中北部是最重要的消費市場，要如何短時間將中南部生產的果實運輸及銷售到北部市場，是非常重要的。

鳳梨從生產到消費的過程中，運銷管道繁瑣不一，無形中增加許多銷售成本及降低果實品質，造成一般消費大眾必須高價購買，生產者收入只有售價的一半，因此必須要有有效的運銷對策，才能增加生產者利潤，降低消費價格，提升鳳梨競爭力。

## 目前運銷現況

台灣目前鳳梨的銷售系統，以產銷班或生產者經由販運商，再以販運的方式分別送至消費地批發市場或直接銷售至消費者，所佔最多約為總產量的五成，而經由產地市場、農會共同運銷或直接由產地送至消費地批發市場或零售商銷售者，為次要銷售途徑約佔總產量的兩成。

目前運銷制度，經由批發商再到產地批發市場，無形中增加消費成本，若直接由產銷班或生產者運至消費地批發市場，常因生產面積少產量有限，增加運輸成本且有批發價格不穩定的缺點。

---

1. 嘉義縣民雄鄉三興鳳梨產銷班班長

## 共同運銷的優點

1. **建立品牌水果**：以鄉鎮農會為體，提高生產出貨數量，增加市場佔有率，且栽培環境相近，有利生產品質穩定果實，建立品牌水果。
2. **降低運輸成本**：透過農會向產銷班大量集貨，可有效降低運輸成本，增加生產者利潤。
3. **精簡運銷程序**：由農會進行運銷手續，可減少產銷班之作業流程，降低人事成本。
4. **資訊取得迅速**：消費地市場派有專員負責，交易資訊取得快速且正確。
5. **農會運銷公正**：經由農會運銷，販售數量（斤兩）正確且售價透明。
6. **降低貨款風險**：農會代收貨款，資金運用靈活。

## 栽培管理的配合

### 一、計劃生產：

1. **品種選定**：依據各鮮食品種特性，選定最佳生產季節，例如3至5月生產台農4號、6號、17號，6至8月生產台農11號、16號、19號，9月至翌年2月生產台農13號，以分散產期，延長供貨時間，取得供果優勢。
2. **有效調節產期**：調節產期時應配合各品種，最適合生產的季節及市場需要，一般催花後6至7個月左右可以採收。催花藥劑以電石水效果較高且穩定，對果形及品質較無不良影響。

### 二、嚴格品管：

- 1.採收成熟度：鳳梨之採收時注意正確成熟度判斷，配合生產季節氣候、品種特性，建立適當的採收成熟度。
- 2.分級包裝：品牌的建立有助行銷，嚴密選別及分級，妥善的包裝及保護，可建立消費口碑，提高產品競爭力。

## 結論

國內鳳梨因農村勞力缺乏，生產成本偏高，在加入 WTO 後，勢必將開放鳳梨進口。為因應未來衝擊，宜鼓勵種植優良之鮮食用鳳梨品種、採適地適種，加強栽培管理技術。以降低生產成本及提高生產品質。

本省鳳梨栽培戶栽培面積小，無形中增加栽培管理費用。有必要盡量擴大經營規模，善用鄉、鎮間風土氣候條件相似的優點，鼓勵參加共同經營或運銷，建立優良品牌。可有效提高勞動利用率，降低運銷成本，增加市場競爭力，進而增加農民收益。