

# 甜柿產業輔導策略與發展方向

劉方梅

行政院農業委員會農糧署

## 摘 要

國產甜柿民國 63 年自日本引進，於台中縣摩天嶺地區栽培成功，逐漸發展為國內新興高經濟果樹之一。91 年調查種植面積約 2,142 公頃，主產地為台中、苗栗、嘉義等地區。由於生產技術成熟，近年栽培面積擴增迅速，加上入會後開放水果進口影響，市場價格已明顯低落。

入會前，甜柿原為管制進口產品，進口稅率為 50%。入會後，改採關稅配額方式開放進口，進口期間每年 1 至 7 月；配額內稅率為 25%，配額外稅率 122%。入會第一年配額為 576 公噸，93 年配額數量 1,440 公噸，主要進口國為紐西蘭、日本、韓國、澳大利亞，平均進口單價約為每公斤 44.4 元。紐西蘭及澳大利亞甜柿進口與國產甜柿產期並不衝突，而日、韓甜柿進口適逢國產甜柿上市期，其生產成本皆較我國為低，以目前國內甜柿生產成本及市場價格，已逐漸構成競爭壓力。

為因應進口果品對產業之衝擊，行政院農委會農糧署採行輔導策略，包括：調降栽培面積、推廣優勢品種、加強栽培管理合理化、提昇產品品質及品牌建立、加強果實採後處理與貯藏技術、進口監視與產銷預警，穩定價格。

未來產業發展方向仍以縮減中、高海拔栽培面積，選育低海拔栽培優勢品種，改變經營型態轉型為觀光或休閒，提升品質，發展多元化運銷管道，加強資源保育，維護生態平衡。

**關鍵字：**甜柿、關稅配額、輔導策略、發展方向

## 前 言

柿為落葉性果樹，概分為甜柿及澀柿兩類。台灣地區甜柿係自民國 63 年由日本引進，於台中縣摩天嶺地區栽培成功，逐漸發展為國內新興高經濟果樹之一。由於生產技術進步，近年來種植面積顯著增加，原僅適合 700 至 1500 公尺中、高海拔地區栽培，已漸擴充至低海拔地區，種植分佈苗栗、台中、南投、嘉義、高雄、台東等地區。國產甜柿因經營規模小，產區多分佈山坡地，且土地與勞力成本偏高，因應加入世界貿易組織後市場開放的環境，勢必面臨進口甜柿嚴峻之價格競爭與挑戰。有鑑於此，為維護果農利益，避免產業遭受開放進口之負面衝擊，自民國 87 年起迄今，即推動提升水果產業競爭力、水果產業結構調整等計畫，以協助果農調整產業結構，降低產銷成本，提升品質及競爭力。

## 甜柿產業現況

### 一、全球柿子生產情形

柿子(Persimmons)概分甜柿與澀柿，全球主產地以中國、韓國、日本、紐西蘭、以色列、澳大利亞等地區為主。根據國際糧農組織(Food and Agriculture Organization of the United Nations；簡稱 FAO)指出，近年來全球柿子種植面積與產量有遞增現象，92 年種植面積已增加至 34 萬 7,530 公頃；單位面積產量 3 萬 8,705 公斤；總產量 229 萬 7,790 公噸，如表 1 所示。

表一：近五年全球柿子生產變遷

單位：公頃、公斤、公噸

年別	面積	單位面積產量	總產量
92	347,530	38,705	2,297,790
91	337,530	38,630	2,327,681
90	338,511	37,753	2,164,867
89	328,115	38,123	2,184,294
88	308,656	38,121	2,068,777

資料來源：FAO agriculture data

## 二、國內甜柿產業概述

### (一)產業現況：

根據農情報告資源網統計資料，自民國 88 年至 92 年，國內柿子種植面積與產量呈現持續增加趨勢，增加面積主要為甜柿部分。民國 91 年調查甜柿栽培面積已達 2,142 公頃，產地集中於台中、苗栗、嘉義等地區；種植分佈於 600~1500 公尺之坡地；產期集中每年 9 至 12 月，一年一收，以鮮食為主；主要品種為富有、次郎、花御所，盛產期在 10 至 12 月，倘採後處理完善，鮮果可貯藏至次年一月；近三年每公斤平均生產成本約 52.43 元，以人工成本最多約佔 40%，肥料費次之佔 18%，其他尚有農藥、材料、農用設施、機具等費用。

行銷通路以內銷為主，寄交行口商佔 55%，批發市場交易佔 24%，直銷消費者及生鮮超市佔 16%。銷售等級依重量區分為 6A(以下)至 12A(以上)。售價以直銷消費者及生鮮超市最高。

加入 WTO 前，柿子為管制進口產品，進口稅率為 50%。加入 WTO 後，改採關稅配額方式開放進口，配額內稅率為 25%，配額外稅率 122%，至 96 年底前須逐步減讓至稅率為 35%。主要進口國為紐西蘭、日本、韓國、澳大利亞，進口期間每年 1 至 7 月，進口單價平均約每公斤 44.4 元。91 年進口量為 565 公噸(關稅配額量 576 公噸)，92 年進口量為 174 公噸(關稅配額量 1,008 公噸)，配額執行率分別為 98%及 17%。國產鮮柿主要外銷至香港、印尼、中國大陸、加拿大等國家，外銷數量不多。

### (二)甜柿產業發展瓶頸

自摩天嶺地區甜柿栽培成功，質優且價格高昂，導致不具競爭力果樹更新改植甜柿，致栽培面積快速增加，產量過剩，市場飽和，加上進口水果之競銷，交易價格明顯下跌，已形成產業發展隱憂。另由於多數產區分佈於坡地，原本即因土地、勞力等資源成本偏高，加以個別農民經營規模小，使國產甜柿市場競爭力弱。此外，氣候條件、生產管理技

術等因素，常導致果品產量及品質不穩定；又鑒於貿易自由化趨勢，面對進口水果與同產期國產其他水果等競銷壓力時，很難取得市場佔有率。因此，為因應產業發展瓶頸，近年來施政之目標著重於降低產銷成本、提高經營效率、提升產品品質與穩定產銷等，期以有效利用資源，加強生產區產銷班輔導，提高產業競爭優勢。

## 甜柿產業輔導策略

### 一、縮減栽培面積，堅守適地適作

甜柿栽培對氣候、土壤等環境條件之適應性較嚴苛，適栽之海拔分佈於 700 至 1,500 公尺，近年低海拔地區次級果品，破壞市場產銷秩序，影響整體甜柿形象；中、高海拔地區果園為提高經濟生產效益，過度不當之栽培管理，導致水土流失，影響國土保安。目前雖有高關稅之保護機制，但是因應未來關稅配額逐年增加，及至 2007 年取消關稅配額，全面開放進口，產業仍需調降栽培面積，輔導不具競爭力果園廢園或更新優勢品種，於中高海拔甜柿縮減面積；低海拔甜柿慎選栽培品種，以適地適作原則，調整產業結構，提升競爭力。

### 二、改進栽培管理技術，降低生產成本

國產甜柿果園多分佈於坡地，缺乏完善之連絡道與作業道，造成田間作業不便，且無法利用機械作業，過度仰賴人工，致生產成本偏高，產銷效率低。近年透過水果產業結構調整計畫加強輔導改善果園園相及生產環境，建立合理化栽培管理模式，改進農民栽培管理技術，降低果園管理成本，提升產品品質，強化產業競爭優勢。

### 三、加強採後處理與貯藏技術，調節供需，穩定價格

國產甜柿因產期集中與不耐儲藏，採收後短期間即須上市；為延長出貨期間，輔導興建預冷設施、集貨場、冷藏庫等設施，加強採後保鮮，並配合嚴格之產品分級、包裝，開發直銷與宅配行銷，廣拓市場通路，調節供需，穩定產銷及價格。

#### 四、價格穩定措施

隨著甜柿栽培面積與產量的增加，及加入 WTO 後，進口水果替代效果影響，甜柿批發市場平均價格已有下跌趨勢。為有效穩定價格，加強辦理短期價格穩定措施。當市場價格低於直接生產成本 95%以下時，採取展售、促銷、收購等措施；倘有受進口損害或有損害之虞時，即依「農產品受進口損害救助辦法」相關規定，得依不同損害程度，採取不同之救助措施。

### 甜柿產業發展方向

國產甜柿具有技術優勢、空間優勢與本土特殊風味，面對進口甜柿仍有競爭力，未來一方面朝穩定內銷市場成長，一方面以拓展外銷市場為發展方向：

#### 一、加強產品衛生安全，建構優質安全生產體系

推動甜柿生產全程品質管理，建立農民之產品責任制，提供消費者安全、衛生、高品質的產品，建構國產甜柿優質安全生產體系。

#### 二、研發新品種爭取市場

面對開放競爭的市場，為滿足不同的消費需求，未來仍以適地適作原則，加強選育新品種，培育適應台灣低海拔高度及氣候環境之品種。

#### 三、拓展國外市場

加強國外產銷資訊之調查及蒐集，配合外銷市場對品種、品質之需求，設置優質外銷供果園，推動優質供果園全程品質管理，改進採後保鮮處理、分級與包裝，加強集運品管、穩定供貨、到貨品質追蹤。

#### 四、解決超限利用問題

配合國土復育，超限利用果園回歸自然演替，維護生態平衡，兼顧水土保持與國土保安；縮減生產條件差之果園面積；輔導轉型發展休閒產業。

## 結 語

為國產甜柿產業建立永續發展契機，今後將從「品種改良」、「品質認證」及「品牌行銷」等三大策略，輔導產業強化產銷，創造競爭優勢。

# The Current Status and Promotion Strategy of Persimmon in Taiwan

Fang-Mei Liu

Agriculture and Food Agency, Council of Agriculture

## ABSTRACT

The non-astringent persimmon was introduced from Japan in 1974. It was grown successfully in Mo-tien-lin area, Taichung county and eventually became one of the high-economic fruit crop.

The total cultivation acreage reached 2142 hectares in 2002, the major production area were Taichung, Miaoli and Chiayi county. As the production technique advanced, the cultivated area was quickly expanded, plus the import of foreign fruit, resulted the downturn of market price. Before joining the World Trade Organization, the non-astringent persimmon was regarded as restricted import fruit, the import tariff was 50%. After joining the WTO, the fruit import according to the tariff and quota.

The import period is from January to July each year. The tariff within import quota is 25%, while exceed the import quota is 120%. The first year import quota for non-astringent persimmon was 576 tons. The quota of 2004 was 1,440 tons. The major import countries are New Zealand, Japan, Korea and Australia. The average import price is NT\$44.4 per kg. The fruit import from New Zealand and Australia is not coinciae with domestic non-astringent persimmon production season. But the fruit import from Japan and Korea with lower production cost is conflict with local fruit production season, thus forming the competition pressure.

To reduce the impact of import fruit, Council of Agriculture have taking the following proposal and strategy: Improve the cultivation practice and management, enhance fruit quality, establish brand-name, enhance post-harvest treatment and storage technique, import forecast and monitoring and stabilize market price. The development of non-astringent persimmon in the future is to reduce cultivation acreage at middle and high altitude areas, select elite variety for low-altitude growing, transformation to tourism and leisure farming, enhance fruit quality, extend multiple marketing channels, strengthen resource conservation and maintain ecological balance.

**Key words:** non-astringent persimmon, tariff quota, proposal strategy, development