

蘆筍產銷



(林吉郎)

豐年專題討論

熊中果：

蘆筍產銷面臨的問題

台灣原來不生產蘆筍，但自民國五十四年開始，大量產製蘆筍罐頭外銷。這種新產品，自開始生產到民國六十年止，產銷秩序極為混亂，糾紛叢生，幸經政府輔導，於六十年代開始實施計畫生產，產銷秩序始告穩定。另外有冷凍綠蘆筍和綠蘆筍罐頭，自五十九年開始推行計畫生產。估計全部蘆筍產品，在民國六十一年所得外匯約為四千萬美元，為農民帶來約新台幣十億元的財富。

台灣種植蘆筍的土地，多為低等則的。又台灣蘆筍罐頭在國際市場占有很大優勢，目前無一生

產國家在產量與價格上能與台灣蘆筍罐頭競爭，發展前途很遠大。但是我們必須居安思危，目前台灣蘆筍產銷事業，仍潛伏着很多問題，限制進一步的發展。茲就個人所知，提出下列幾點，作為業者、農友和有關工作人員研究的參考。

(一) 種子進口和種苗繁殖

台灣蘆筍生產，自開始到現在，所需要的種子都由國外進口，不但增加外匯支出，如萬一進口來源發生問題，更會影響生產。

又目前種子進口，為控制品質和種植面積，限由農會辦理，指定農民繁殖種苗出售，進口和育苗時期與進口量，常不能適應需要，影響農時，而且繁殖成本很高，每株苗的價格高達新台幣三角五分，每公頃種苗費支出達九千元左右，是苜蓿的重大現金支出。目前本省一萬五千公頃蘆筍田，多達更新時期，這個問題，急待研究解決。

(二) 筍田和工廠分布

蘆筍在發展初期，農民漫無目標在全省中、南、北各地種植，筍罐工廠也競相在全省各地設立，多達一六一家。後來實施計畫生產，雖經鼓勵工廠

合併，減少四十餘家，但仍有百餘家分布在全省各地，尤其在新竹以北和東部地區仍有二十餘家，而且目前蘆筍田面積多分布在南部及彰化、嘉義等地，蘆筍原料不耐長途運輸，且運費亦高昂，是很大的困擾，今後應逐漸調整改善。

(三) 蘆筍品質

目前農民供應蘆筍罐頭原料，不合格品的百分比很高，例如筍莖太小、太大或不整齊畸形，以及開芒、筍尖帶色等，都是不合格的。綠蘆筍也發生筍莖太小和綠色濃度不夠的問題，影響了冷凍外銷的發展。且無論白、綠兩種蘆筍，都有纖維老化和香氣不足等品質問題。

這和種植地區的自然條件、品種與栽培管理方法及採收與集貨處理、集運設備與技術等都有關係，也是各方面今後需要長期努力改進的重要課題。

(四) 檢收站設備

目前白蘆筍檢收站全部因陋就簡，場所狹小，在檢收蘆筍時，場地泥濘不潔，非常擁擠，洗滌池又多狹小，且水源不足，一切工作更多賴人力，實無法達到改善蘆筍品質的目的。

綠蘆筍檢收站幸賴政府補助，工廠及農會亦負擔部分費用，場所寬大，有自動沖洗機械及冷藏庫，設備較為完善，每處投資達百餘萬元，而採筍檢收數量不多。

今後蘆筍檢收站的場所和設備標準，究應如何訂定，尚待研究。設備過分豪華，是浪費投資。過於簡陋，恐不能達到保護品質的目的。又其投資應由工廠和農會雙方共同負擔，不應長期依賴補助。

(五) 單位產量和適地適作

在開始發展蘆筍初期，各地農友一窩蜂競相種植，以致全省各地都有蘆筍生產。以後因外銷制度未建立，產地價格波動幅度很大，多數蘆筍園因而廢耕。現有一萬五千餘公頃蘆筍園，單位產量很不一致，如民國六十年農業年報統計，新竹以北和東部地區每公頃平均產量約為三千餘公斤，嘉義以

北平均六千公斤，而高屏地區高達一萬公斤左右，使計畫生產發生困擾。

這可能和自然條件及畜養管理操作有關。如與自然條件關係較大，表示單位產量較低的地區，就不適宜種植。

又單位產量高低不同地區，即中南部與北部所產的蘆筍，品質究竟有無不同，亦無試驗或文獻資料查証。如果品質差異不大，為降低蘆筍生產成本，應配合目前全面更新工作，調整種植地點，即東北部及中部若干地區不宜推廣，以達到適地適作、專業生產的目的。

(六) 鮮筍外銷與採收時期

白及綠色鮮蘆筍在日本、美國、香港與東南亞地區，都有相當外銷潛力，正待努力發展。尤其是綠蘆筍，目前已有相當數量外銷日本。但是鮮蘆筍外銷，冬季需要量較大，而在冬季，部分人士認為蘆筍須要休眠，不能採收，以免影響下期（翌年三月底）加工原料的品質和產量，所以反對發展外銷。如果專門種植蘆筍作為鮮銷之用，又因夏季盛產期，非工廠製作蘆筍園不能售予工廠，農民自不願種植。

目前在高屏地區採收白蘆筍的蘆筍園，少數在冬季已採收鮮綠蘆筍外銷，但無專門供應綠蘆筍的蘆筍園，品質與數量亦有問題。今後似應在高屏地區發展綠蘆筍，使在冬季亦可供應外銷鮮蘆筍，為一值得研究的問題。

(七) 產地收購價格

白蘆筍的產地收購價格，最初定為每公斤新台幣十元，而可有二元幅度的調整，即最低為八元，最高為十二元。但在民國六十年以前，因工廠殺價外銷，每箱蘆筍罐頭價格由十餘美元降至七美元，箱販在產地的收購價會降至四、五元，甚至二、三元。六十年實施計畫生產時，保證價格為八元，六十年增為九元。但各地筍農認為，工廠聯營後，已將外銷價格調整至十二美元，所以希望調整產地收購價格為十一元。應否如此，甚難立下結論。



鳳梨豐收（白衛理）

目前正要研討六十二年度收購價格，產地勢必如此要求。究應如何訂定，為一複雜之問題。因為價格過高，可能增加種植面積，發生生產過剩，同時工廠又作為藉口，提高外銷價格，影響外銷市場的發展。更因冷凍綠蘆筍正在發展時期，因不易種植，且原料標準要求較嚴，原料價格必須高於白蘆筍（近年每公斤約高新台幣一元多），而白蘆筍價格調整後，必將影響綠蘆筍事業的發展。

反之，若產地收購價格仍不調整，各地的輿論壓力很大，而筍農工資成本增加，低產量的蘆筍園，收入確屬過低。

(八) 白筍與綠筍的競爭

台灣以往只發展白蘆筍罐頭外銷，但冷凍綠蘆筍和綠蘆筍罐頭的外銷潛力很大，且在兩年前開始發展時，即訂定計畫生產辦法，限制生產地區，集中投資。不過，綠蘆筍事業發生困難也很多，進度緩慢。而台灣的白、綠兩種蘆筍分開種植，生產計畫也不同。美國加州的蘆筍園，每年初期採收綠蘆筍，後期培土採收白蘆筍。

目前台灣綠蘆筍事業，筍農種植興趣不高，收購價格又難與白蘆筍競爭，如何使兩者同時全面發展，必須從生產技術、生產計畫，和外銷制度等方面，綜合比較研究改善。最好使兩者互相配合發展，而不產生競爭問題。

(九) 外銷價格與外銷市場的拓展

台灣洋菇罐頭三年前在國際市場占有優勢地位，原來生產洋菇的美國、荷蘭、法國，和新發展的韓國等，都無法與我們競爭。但因業者未能投資，全力開拓外銷市場，並將罐頭外銷價格逐年提高，造成國際洋菇罐頭「保護傘」，促使高成本國家重新恢復罐頭事業，使自己陷於困難。

台灣筍罐頭目前在國際市場上，並無可以競爭的對手，但業者抱著眼前得過且過的看法，不數年後，將可能步上失敗的覆轍。

(十) 外銷組織的健全

目前洋菇、蘆筍和鳳梨三種罐頭，在政府輔導之下分別組成三個聯營公司，但據報告，這三個聯營公司的組織，尚有待加強。

目前這三種罐頭，仍由各廠商自行透過國外代理商經銷，聯營公司只辦理經政府核定的共同訂價和計算辦法，聯合與農方製作，並作為對外洽商協談的聯合組織，所有訂價及銷售方法，必須取得各廠商同意，聯營公司並沒有主動去拓展外銷市場。又各聯營公司資本額只有二百餘萬元，而各廠商實際銷售額已達十數億元，盈利額亦達數億元，但對於外銷市場的拓展，至今投資很少。

這種情形必須迅速糾正。為兼顧農工業者的利潤，以及加強發展蘆筍產銷事業，政府既賦予業者聯營及配額權利，業者就必須健全外銷組織，並提出部分盈利，投資於拓展外銷市場的工作。