

經營葡萄園應該注意的兩個問題

東

在本期第五頁「本省目前葡萄產量仍然供不應求」一文中我已經說過，臺灣的葡萄生產事業，無論從生食和加工方面來看，都是很有希望的。下面和大家談談經營葡萄園應該注意的兩個重要問題——種植葡萄需要具備的條件和怎樣去銷售葡萄。

葡萄園需要具備的條件

(1) 土地：葡萄對種植的地方，並沒有嚴格的要求，假使是水田的話，如果排水良好，也是可以種植的。普通大都是種在旱地上，一方面是旱地地價比較低，可以稍為經濟利用，另一方面葡萄需水量不大，旱地種植較為適宜。至於山地、坡地，只要交通方便，運輸沒有多大困難，坡度不大，構築平臺階段，土壤沖刷不很大，土層深厚的地方，都可以種植葡萄。

(2) 勞力：經營葡萄園，需要有一定的勞力，經常看顧着葡萄生長，諸如施肥、噴藥、整枝、修剪等等工作，都要適時適當的去做好，雖然農忙時可以僱用臨時工，但自家或長期僱用的勞力，仍然是不能缺乏的。

(3) 資本：經營葡萄園，除了土地以及種子、種植、肥料、農藥等開支外，與其他作物不同的，是需築一筆棚架費用。普通棚架大都是水平式，使用水泥柱鉛絲架設，費用比較大，一甲地大約要六七萬元，但是使用年限較長，每年平均所攤的數字也不太大。另外有種直立二線式棚架，費用比水平式棚架低很多，但在栽培技術上，和水平式種植方法有許多不同，這是應該首先加以注意的。

(4) 技術：以上三項條件都配合得很好，假使沒有良好的栽培管理技術，收穫可能不很大，甚

至於全功盡棄。種植葡萄，除了要對一般農業生產技術有所瞭解之外，對於果樹栽培，更需要多多研究，尤其要經常和臺灣大學農學院、菸酒公賣局以及其他有關農業機關技術人員聯絡，接受輔導。

(5) 決心・毅力：其他的條件還很多，主要的是有決心和毅力，因為葡萄是一種多年生的果樹，在許多年代中，一定有很多的問題和困難發生，一定要憑着一貫的決心和毅力支持下去，否則將必遭受很大的失敗。

怎樣去銷售葡萄？

本省葡萄的銷路，如前面所說，是沒有問題的，但是實際上怎樣銷出去，向什麼地方去銷售，這些也都需要事先有所籌劃。

葡萄的銷售，可分生食和加工兩方面來看。普通在葡萄成熟的時候，就會有許多青果商販到葡萄園來訂貨，交付若干訂金，講好每公斤多少錢，將來由他包採。其次，可以自行採摘，直接送往水果市場出售，尤其是臺北中央市場，更可大批大批的銷售，另外，南部的運銷數量也很可觀。至於有些好的品種，品質優良，可以外銷到香港等地。

關於加工方面，可以向菸酒公賣局申請為葡萄推廣戶，簽訂合約，將來產品由該局負責收購，申請簽約的手續並不麻煩。普通種植葡萄農戶，假使葡萄園地在公賣局推廣種植葡萄縣市範圍以內，所種植的葡萄品種如金香、玉紫、黑后等等合於公賣局釀酒需要，都可向當地縣市政府申請登記，然後由縣市政府將申請葡萄農戶姓名、品種、株數、地點造冊送給公賣局。公賣局如在當年許可增加葡萄推廣戶，就會派人到各申請人的葡萄園去調查，假

式成為葡萄推廣合約戶。

過去公賣局與葡萄農戶簽訂的合約有兩種：最初簽的合約是保證收購產品十年。這種合約因為保證收購的時間很長，大家可以安心去經營發展，但是因為時間過長，合約雙方受到許多限制，不能靈活運用，以致有些農戶經營成績不良，還得維持合約的權利與義務，仍然勉強生產，弄得公賣局不但收不到好的產品，並且很難控制原料生產。所以這種長期合約，後來沒有繼續簽訂，到民國五十七年就全部期滿。

因為長期合約不大利便，所以在兩年以前改變為合約兩年。這種合約主要內容大致與十年合約相同，其中增加了一項罰則條款，就是說公賣局每年查定葡萄農戶生產量以後，先付給每公斤二元的話付貨款，將來葡萄一定照數量送繳，假使是兩年的話，就會受到罰款的處分。這種合約，期限是兩年，到今年已經期滿，重新簽訂合約或增加新葡萄推廣戶，今年都應該要辦了。

每年在葡萄成熟以前，公賣局會分送葡萄產量預估申報表一種，請各推廣戶自己按實際情形預估產量，寄還公賣局，然後由局派人複查，經葡萄農戶認可後即作為當年應繳葡萄數量。公賣局根據複查的結果，分別填發繳貨通知單，規定送交葡萄品種、數量、時間、地點等等，推廣戶即按通知單送繳，可以免除一般戶需要繳納保證金的麻煩。

葡萄收購地點主要是在臺北第一酒廠，近一、二年來為便利農戶交送葡萄，分別在產區也設站收購，所以大家都感覺很方便。至於收購價格，今年是臺北第一酒廠掛牌，其中並酌予補貼由產地至臺北的運費。

使園地情形都很好，合於選定為推廣戶的條件，即初選為合約戶，分送合約予以簽訂。

葡萄農戶對於合約內容完全同意，簽名蓋章並覺得保證人簽蓋後寄還公賣局，由公賣局複核後正