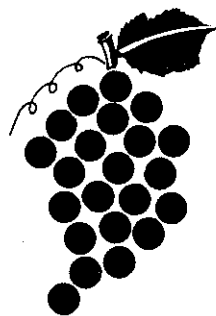


檢討與改進：葡萄產銷

●●● 微立



本省鮮食葡萄除少量樣品外銷外，每年尚須仰賴進口，目前內、外銷價格看好，且葡萄酒類亦有供不應求的現象。葡萄處理一年三收栽培法雖試驗成功，但無論在產、銷各方面仍遭遇多種問題。

本文分析各種問題原因，並建議改進方法。

遭遇多種問題

葡萄一年2~3收栽培，無論鮮食葡萄或釀酒原料葡萄，產、銷方面面臨的困難有：

鮮食葡萄

1.樹勢易衰老：由於一年2收、3收栽培法，果實品質較正期果實大為提高，價格更較第1收果實高出1倍以上，普遍激起果農種植的熱潮。

目前全省葡萄處理一年2~3收的面積已超過1,000公頃，植株每年連續結果3次，若無適當的肥培管理，容易造成樹體負荷過量、植株老化的現象。

2.糖度不高，着色不良：部分果農捨不得做適度的疏花、疏果工作，植株果實保留過多，雖然產量豐富，但因養分不足，糖分蓄積不夠，及枝葉過份茂密、日照、通氣不良，都影響果實糖分及色澤。

此外，施肥不當，氮肥施用過量，致使果實生長期間枝條仍繼續生長，競爭果實發育的養分，也造成糖度欠佳。

3.供需不穩定：第1收果實與2、3收的價格差距大，果農易一窩蜂處理2、3收，且辛苦耕耘，出售時總希望賣得好價錢，所以，

內銷價格高時即交售內銷市場，外銷價格高時又交與外銷市場，以致供銷秩序混亂。

4.果實不耐貯運：目前本省鮮食葡萄以巨峰品種為主，巨峰易脫粒、落果，不耐貯運。

5.施肥無標準：葡萄無一特定施肥標準，一般果農均憑經驗，或模仿隣近結果良好的果園，進行施肥。但各地區、各果園的土壤狀況不同，要素含量各異，完全模仿別人的施肥方式也不見得有同樣優異的效果。

6.病虫害防治不能澈底：果實生長後期須套袋以預防病虫害及鳥害。過去都用不透明的密閉紙袋套袋，防病虫效果良好，但對果實着色有妨礙。

經試驗結果，淺藍色的透明塑膠袋對促進果實着色最有效，所以目前一般普遍採用，但塑膠袋若密封，果房溫、濕度過高，果實容易燒傷及腐爛，不密封則病虫害預防效果不澈底。

7.颱風危害嚴重：本省夏季多颱風，夏季正逢1收葡萄成熟期及2收葡萄開花期，對1、2收果實影響很大。

8.栽培面積遽增：一年3收葡萄試驗成功後，由於產量提高很多

，價格看好，果農收益顯著增加，種植面積也隨着激增。

預計民國70年全省葡萄栽培面積將達3,000公頃，且均會採用一年3收栽培法。到時如無合理產銷制度，恐將有供銷不均衡的困擾。

釀酒原料

1.產量太高，品質不良：釀酒葡萄栽培地區大致可分為山坡地與平地水田兩類，山坡地水源較缺乏，灌溉不便，產量較低，平均每公頃約12,000~15,000公斤，但糖度較高，品質優良。

平地水田灌溉方便，產量平均每公頃30,000公斤，管理優良的可高至40,000公斤，但糖度較低，品質較差。

2.產期集中，交貨擁擠：目前本省栽培的3種釀酒用品種，產期均集中在6月下旬至7月上、中旬，在短短3個星期內所有產地都大量採收交貨，酒廠在機器不停、人員輪班的方式下處理原料葡萄也極感吃力，每年為排定各鄉鎮交貨日程更是煞費苦心。

3.設備有限，處理能量太低：目前南投酒廠每年處理量，最高為300萬公斤，加上冷藏庫充分利用，只可增至330萬公斤，葡萄酒生產量有限。

4.品種太少，發展潛力不足：現有的3種釀酒葡萄品種中，奈拉品質較差，不適合釀酒用，已準備逐漸淘汰。黑后品質雖好但香味較淡。

5.保證價格偏低：民國65年實施保證價格，釀酒葡萄價格係比照

稻谷計算。近幾年來工資、生產資料等均已顯著提高，而稻谷價格却仍維持不動，相形之下保證價格已是偏低。

產銷改進建議

針對上述問題，作者提供幾點建議，作為果農及有關單位參考：

鮮食葡萄

1. 嚴格控制產量，加強品質管制：一年3收葡萄，第1收果實宜控制在每公頃15,000公斤左右，第2、3收在12,000公斤左右，以確保樹體健壯，並分供應充足，果實品質提高，並預防樹勢衰老。

此外，外銷葡萄，日本海關檢疫嚴格，消費者對葡萄外觀、品質及包裝方法等要求標準也極高，只要品質優良達水準，價格提高也絕無問題。所以，外銷日本的葡萄尤須注重選別分級、包裝等品質管制工作，以爭取良好價格，確保國際市場信譽。

2. 輔導契約供果，加強農民組訓：鮮食葡萄建議仿照釀酒葡萄方式，由貿易商與產地鄉鎮農會，或合作社辦理契約供果，以穩定產銷秩序。

同時，加強果農組訓，除灌輸新的栽培知識外，並培養果農遵守契約的精神，不可因價格高漲而競爭供果，或價格偏低時，拒絕供果。如此，才能確實實施計畫產銷，穩定供需。

3. 引種觀察選拔，發展新興品種：巨峰葡萄深受日本市場喜愛，但易脫粒、落果，不耐貯運，將來如要大量發展，即須先加以改良。

因此，除加強試驗研究，改善栽培管理、包裝處理方法，改進巨峰品種缺點外，並應就國外優良鮮食品種，設法引種觀察，選出優良新品種，擴大種植推廣。

4. 葉片土壤分析，指導合理施

肥：目前台灣大學園藝系正提供葉片及土壤分析的服務，果農可參考葉片及土壤樣品的分析結果資料，更合理的施肥。

5. 改善套袋、包裝方法：為徹底防治病蟲害，除一般的噴藥管理外，套袋方式也須改善。

台中縣葡萄合作社今年試銷日本的果實即擬採用兩次套袋方式，以觀察效果。方法為，果實剛開始着色時，套目前採用的淺藍色塑膠袋，促進着色；等果實完全着色（約20天後），改套密封紙袋，以預防病蟲害。

包裝方面，也擬試驗用濕棉球包裹果梗切口部位，預防運輸途中果梗乾枯，減少脫粒。

建議其他地區果農也可進行同樣的試驗，以觀察比較效果及實用價值。

6. 加強防風措施，減少意外損害：種植防風林、設置防風網，選擇避風地點栽培等，均為可行的辦法。也可利用摘心、修剪技術，延後第2收葡萄開花期，避過颱風季節。

7. 加強辦理試銷，調查市場反應：目前鮮食葡萄栽培面積正急速增加中，為生產過剩時謀求出路，目前即應辦理試銷，以開拓外銷路線，並調查市場反應，做為改進的參考，則將來面積、產量超過內銷極限時，可立即順利發展外銷。

釀酒原料

1. 限制單位面積平均最高交貨量：釀酒葡萄種植面積雖已用契約給以限制，但單位面積交貨量若無限制，總產量仍將無法控制，因此建議，限制每公頃平均最高交貨數量，以鼓勵果農降低產量，提高品質。

目前農林廳已召集各有關單位協商，初步決議每公頃平均最高交貨量暫定，平地水田30,000公斤，

山坡地13,000公斤，試辦一年，明年依實際交貨情形再檢討改進。

2. 提高價格差距：為鼓勵果農提高原料葡萄品質，目前的收購價格特級品已較等外品高出1倍以上，若果農仍只注重產量而忽視品質，則建議價格差距再行提高。

3. 增加酒廠設備：目前紅、白葡萄酒市面上均很難買到，白蘭地更是奇貨可居，國內消費需要量相當大。

此外，國產白蘭地與洋白蘭地相比較，品質毫無遜色，加以配合開放國民出國旅遊觀光，國民出境或外國遊客過境，消費量也極可觀，公賣局更可擬訂目標，增購機器，大量發展生產。

4. 調節冬季生產：目前釀酒葡萄因產期集中，酒廠設備有限，而一年2、3收處理，釀酒用品種也已試驗成功，為降低第1收產量，疏散交貨的擁擠，並增加全年收穫量，提高品質（冬季葡萄品質較夏季葡萄佳），部分地區應可實施冬季生產。

5. 開放民營葡萄酒廠：葡萄酒類在本省極有發展潛力，建議似可開放民間投資生產，大量發展內、外銷，替果農謀取福利，為國家爭取外匯。

6. 增設果汁加工廠：葡萄果汁在國內尚不普遍，但本省發展葡萄的條件極良好，政府有關單位若積極輔導果汁加工業者，從事葡萄果汁生產，也是發展葡萄事業的良好途徑。

7. 發展新興品種：除奈加拉、金香、黑后外，另外引進新品種試種選拔。據公賣局菸菜試驗所品種觀察園之初步試種觀察，S、V—12—375 品種有發展潛力。

台灣大學園藝系也已試種4年的純美洲種Concord，發現性狀極佳，為加工用優良品種。