

在日本到貨情形也時多時少，而造成市場售價暴漲暴跌。

我們的荔枝目前仍獨佔日本市場，日人喜愛荔枝，每年和無子葡萄與櫻桃並列為三大高級水果。台灣必須建立有秩序的產、運、銷體系，才能快速增加外銷數量。

## 改進保鮮技術

在輸日荔枝第1年，由於貨少，大部份經由空運，產、運、銷三方面的充分準備，而且當年天氣很好，所以荔枝到了日本，當天就銷售一空。

次年，輸日荔枝業務開始前一星期，就連續不斷的下雨，原料荔枝的品質，至中期已不很理想，結果荔枝到了日本市場，貨主一時銷不出去，而又沒有荔枝保鮮的基本知識，荔枝到了日本還長期放在冷藏庫，再送到市場時，因溫差太大，使表面凝結大量的水，很快的因6、7月30°C以上的高溫而長得腐爛。

結果輸日的荔枝，到了中後期很快變成劣貨，業者只好廉價脫手。

以上的問題，是業者對需較高貯運技術的荔枝，當成蘋果、梨之類的水果處理。今後如想擴大荔枝輸出，在貨未出口前，先要在每箱包裝容器上說明荔枝

保鮮、貯藏的方法。當然，最好參與銷售的業者，事先能了解怎樣貯藏荔枝，並保持長期的新鮮，使荔枝均能上貨高價賣出。

## 採用契約貿易方式

近年來，許多果農為了多供貨，而提早採收荔枝。採收後的荔枝堆在一起，溫、濕度高，又密不通風，往往到了燻蒸處理包裝場時，就已有長白霉和落粒現象。這些貨到了日本市場當然就不新鮮，更談不上陳列壽命的延長了。

在出口商方面，輸日荔枝價格、數量及日期排定之後，再到產地盡找便宜貨，然後在果款的差額上獲取報酬。這些品質參差不齊的貨，到了日本就不容易賣到高價。

在進口商方面，往往把進口後剛自冷藏貨櫃搬下來的貨，放在沒有冷藏設備或相對濕度低的地方，結果很快的，這些進口的上貨也就劣變了。

以上這些問題，是輸日荔枝一直沒有辦好的主因。所以我們應改變目前的輸日體制，而採產、運、銷長期，互惠、共存、共榮的契約貿易方式，才能使台灣的荔枝產業走向坦途。

漁業貸款

農業機械貸款

農村貸款

加速農村建設貸款

# 信合庫

請向全省各管業單位及農漁會洽辦各項農漁業貸款

總庫·台北市館前路77號  
電話·3118811  
(分轉各單位)