

葡萄 “外銷、經營” 傳承

文圖 / 容容

我國在加入世界貿易組織後，各項產業競爭愈形劇烈，農業也無可倖免。在生產技術無慮下，農產品「通路及行銷」成爲現階段農業界一致重視的課題。未來，台灣高品質農產品如何在穩定國內市場之餘，宏觀國外、放眼世界，進而享譽國際，讓我們的農民有機會賺取外匯，是產官學界近年來積極努力的目標。

台中區農改場曾在葡萄盛產的季節，舉開一場「葡萄經驗發表會」，其內容著重在「外銷」與「經營」的種種訊息，有助於葡萄產業發展。

台中場陳場長榮五表示，省產高品質葡萄已具國際水準，多年來陸續有出口日本及其它地區，爲讓我們的產品在全球市場佔得一席之地，要想進一步打響知名度，需要有優良的管

理技術及行銷技能、策略和正確資訊做爲開創商機及提升競爭力的基礎。希望藉由安排的經驗發表，可以帶給農友新的思考與認知，並且達到經驗傳承的目的。

外銷葡萄之田間管理－張國興

台中縣新社鄉的白毛台地區是國內最早的“葡萄外銷”發源地，曾榮獲十大傑出農家的張國興，從民國68年起至今陸續生產外銷日本葡萄，是全台葡萄最先進軍日本市場的鼻祖。雖然在84年曾因日方反應“果實蠅”問題而被暫停出口，在經各方克服難題之後，高品質巨峰葡萄依然受日本民眾喜愛。

張國興表示，民國72年之前，只有零星出口量，之後外銷日本數量漸

天然種實
物實全
產顆
產粒
原研
料磨
製
成

北埔插茶

售 價—

每盒600公克250元

主要原料—

- ◎綠茶（或茶菁）
- ◎蓮子、薏仁、淮山、白果、芡實
- ◎高粱、燕麥、蕎麥、糙米、玉米、小米、黑白芝麻
- ◎黑豆、黃豆、綠豆、紅豆、米豆、花豆、白鳳豆、糖…等

麻布樹排茶堂 / 謝夢真 / 新竹縣北埔鄉水磧村麻布樹排19-20號03-5803090. 5803181
豐年社 / 台北市溫州街14號02-23628148分機30



台中區農改場為果農辦理經驗發表會，交換彼此心得

增，最高峰時期每年約500公噸，全數為冬果。日方對品質要求非常嚴刻，在田間管理方面要比一般栽培更用心，各階段的作業程序都必需確實做好，他強調果串的清洗、果粉的管理（分噴藥車及手工噴藥技術的差別）、果串的調整及果粒修整，一串以300~500公克最佳，每粒果約10克，即一串在30~45粒之間。糖度16~18度，酸度在0.6以下，色澤要紫黑並均勻。張國興是白毛台葡萄產銷班班長，對栽培外銷葡萄具深厚經驗，有興趣的農友可進一步請教他。

外銷葡萄之病蟲害防治曆—葉士財

台中區農改場葡萄病蟲害專家葉士財，有一套非常詳盡的防治資料可供果農參考。他說，葡萄是外銷日本最具潛力的果品之一，主要品種為巨峰及意大利。

而葡萄的真菌性病害有15種以上，蟲害有16種之多。病害方面他強調黑痘病、露菌病、枝枯病、白粉病、葡萄灰黴病等，並說明其病徵及

防治方法。蟲害方面特別介紹下紅天蛾、南黃薊馬、斜紋夜盜、小白紋毒蛾以及咖啡木蠹蛾，介紹它們的危害與防治。

此外，他也提供了完整的「外銷葡萄供果園」之夏果、冬果病蟲害綜合防治程序及藥劑使用方法。最後他提醒果農應瞭解病蟲害的生態消長、實施對症下藥等措施，才是正確的管理模式，並可降低生產成本。果農若有相關問題可隨時就教葉先生。

外銷日本葡萄之檢疫措施—詹宏政

界於台中縣與苗栗縣山城地區的鄉鎮也是本省重要果樹區，卓蘭鎮的傑農合作農場專案經理人詹先生，將其合作農場辦理葡萄銷往日本的檢疫作業公佈給與會果農知曉。該農場成立於民國82年，89年起開始有冬季巨峰葡萄銷日的作業，近二年來每年出口約1萬噸。

詹宏政表示，外銷日本是採冷藏檢疫處理，其流程為上午9時以前採果→產地→包裝場→選別及分級→包裝→檢疫包裝場→抽檢秤量→冷藏處理（1°C持續12天）→出庫→裝箱→取樣（4%）→檢疫檢驗→合格品貼檢疫標籤→裝貨櫃出口。在整個流程中日方會派一位檢疫人員來台，並駐場監控，過程相當嚴謹，個個細節毫不留情，因此成本相對提高，利潤降低。但詹先生認為，國產高品質葡萄外銷日本尚有4成的空間，只要品質能符合日方要求，仍有外銷潛力。

農改場高德錚課長(左)與樹生休閒酒莊洪吉倍先生肯定國產商品化的系列葡萄酒具有潛力



葡萄電子商務之發展－楊國強

溪湖鎮農會推廣股楊國強先生將種植水稻與葡萄產值做比較分析，結果葡萄收益比水稻高10倍，但他強調，農產品必須商品化，且建立品牌，才能提高價值。行銷方面，他認為傳統的行口已不敷時代需求，近年來，直銷及宅配的便利性，吸引都會消費大眾，正普遍盛行，此管道的威力不可忽視。

楊先生又依據資策會的最新調查資料，顯示全台有超過1/3的人口經常上網，而且網路售貨已成風氣，應是農產品行銷的良好途徑之一。此外，國內專業的物流中心，具有完備的宅配行銷系統，將產品交由物流業者統籌配送，亦可確保品質鮮度及時效，為專業生產者提供一固定的銷貨管道。

楊先生認為產業的發展必先掌握通路(即掌握先機)，未來省產的高品

質葡萄應加強外銷日本以外的韓國、新加坡、香港及歐洲地區，而內銷方面可加強電子商城的宅配或加工的截切和製作果汁等，讓葡萄產品多樣化，進而提高消費量。

進口葡萄之通路分析－陳瑞芳

所謂「知己知彼」是勝算的基本法則，在加入世界貿易組織後，國外的葡萄也紛紛擠進本省，我們對那些來自「生產成本低」而品質又不賴的外國葡萄認識有限。溪湖鎮身兼果農及進口業的陳先生，與大家共同面對進口葡萄的市場現況。他表示，進口葡萄的特色是產品規格化、耐儲運、易配送、量多價穩，有大量搶市之企圖。近年來進口葡萄以美國為首，南美洲智利次之，特別是加洲紅地球品種葡萄，銷來本省數量相當可觀。其進口在10、11月間，適逢本省冬季葡萄產期，影響省產葡萄價格與行情。

此外，這一兩年又有來自南非的黑地球葡萄，口感、賣相及產品特色與紅地球不相上下，它的盛產期在清明節前後，恐怕對本省溫室葡萄威脅較大。他認為未來國內應以品質(口感之優勢)、產期調節、改變經營模式(如休閒、教育等)、擴大經營規模(亦或精緻化)等方向取勝。

國外葡萄生產面積大，成本低，是不爭的事實。陳瑞芳呼籲政府相關單位能適時提供「產量控制」之相關資訊給果農，提醒農友及早因應。

歐式葡萄酒之釀造與酒莊經營 — 洪吉倍

台中縣外埔鄉是釀酒葡萄“黑后”主要產地，洪農友接手其祖父及父親時代所種植的葡萄園，數十年間全憑“與公賣局合約製作”而生產黑后及金香釀酒葡萄，民國85年公賣局結束保證價格收購，並施行廢園補助計劃，部份果農轉向“酒莊”經營。洪吉倍也在當時籌建「樹生酒莊」，近三年來，酒莊採取歐式釀造方法，也就是20度以下的冷醱酵方式，所釀製葡萄酒香醇可口、值得信賴。

洪農友指出，開設酒莊總經費約2,400萬左右，未來預計再找尋黑后、金香以外的釀酒葡萄品種，以拓展釀酒產品。同時也將著重「教育」功能，讓消費顧客認識國產葡萄酒的魅力，以及品酒的藝術、葡萄紅酒的生產、釀造等知性活動，讓愛好葡萄酒的民眾，增廣見聞，並且越喝越健康。洪農友與所有從事“酒莊”經營的農友的共同心願是，不久的將來國產頂極酒品能取代進口葡萄酒市場。

隨後，農改場高德錚博士補充說，過去許多農家會將賣相較差的葡萄加糖發酵，做成葡萄酒，這類的酒只能自己喝，而商品化的葡萄酒是需要經過添加菌種後所發酵釀造的產品。另外，“冰釀葡萄酒”是在5°C以下釀造的



進口葡萄一串串有3、4斤，賣相不差、又耐儲運

產品。而“冰酒”指的是在歐洲氣候寒冷地區，當葡萄成熟時，恰好結冰，所採下來的生鮮葡萄立刻進行釀造的產品；一般以橡木筒裝置或儲存的酒類屬於白蘭地。高課長的這番說明，讓在場的農友豁然明瞭，理清礎了葡萄酒的差異。

葡萄隧道觀光果園之經營—黃政行

黃政行是埔心鄉家喻戶曉的專業葡萄農，種植葡萄有30幾年歷史，因長年在葡萄園工作，不論酷暑或嚴冬都深感辛苦，遂於85年間突發奇想，將葡萄園內的農路築設成隧道式的棚架，可以讓自己在園內工作時有遮陽的避暑區。

因景觀特殊，引來眾多賓客參觀，「葡萄隧道」因而名氣大噪，才讓他興起經營“休閒觀光果園”的念頭，此時他的兒子正巧辭去公司職務回來幫忙，於是進一步「用心」規劃、改造，葡萄隧道已申請註冊商標，並獲得農委會經費補助，申請相關休憩設施及設立酒莊，成為相當受歡迎的景點。

目前已成功的轉型為生產兼具休閒服務的觀光農園，黃農友表示，經營觀光農園算是新手上路，軟硬體設施陸續增設，目前要克服的是人力不足的問題以及如何提供更多元、更完善的服務。 🍷

(下期續)