

百至一千萬，才能維持供應其需要量百分之八十的優勢，政府單位與業界應考慮就以下各點同時進行。

(1) 獎勵單位面積產量高的產地蕉農，並鼓勵聯合經營，以配合運用各地索道運送。現在臺中部份產地單位面積有每公頃八百至一千餘的紀錄，比高雄產區平均產量六百餘為多，像這種地區如加以適當獎勵，實施聯合經營，貸放最佳肥料，協助改善排水，祇要推廣五千公頃，一季可產四百至五百萬隻香蕉，足敷日本市場一季的需。這種集體經營還可帶來另一好處，即索道運輸因農場擴大，不需曲折折折蜿蜒於蕉園之間，而可在一相當範圍內，改成直線裝設，如此運輸不僅便捷，且在財力負擔上亦少問題。關鍵在於聯合經營及深山僻壤地區小農利益的兼顧，須同時解決。

(2) 依不同地區生產適宜季節的香蕉：如平地指定專門生產二至七月蕉，山地生產八至十二月蕉，嘉義、魚池等葉斑病嚴重區生產七至十月蕉。海拔較高山地，則以生產十一月以前採收香蕉為宜。

# 寶作連 素根開

## 水稻出穗後的各種病害防治法：

這幾年來，水稻出穗後，即發生下列的病害：

- 乾莖倒伏
- 窒息病
- 穗首稻熱病
- 穗紋枯病
- 未熟脫落

農友們遇到這個病害時，心情急迫，而亂噴農藥，但是都無法治癒。

現在外國已經研究成功下列的防治理論：

1. 出穗後先噴灑水銀劑、多種等持久性殺菌劑，以防病菌寄生。
2. 噴灑活性錳及鐵等各種微量元素，加強葉綠素的作用迅速恢復衰弱現象。
3. 同時噴灑尿素，促進蛋白質的結成作用，而強化組織。

要應用上記的理論，於出穗後；即時噴灑下列的配方即可：

1. 水：15公斤
  2. 水銀劑，多種等持久性殺菌劑。
  3. 開根素：8公克
  4. 尿素：75公克
  5. 非肥皂粉：10公克
- 每隔5天噴灑一次，3次即可。  
(45瓦裝批價15元)

天力化學工業股份有限公司  
臺北縣中和鄉中山路41之14號  
電話：966016 郵政劃撥5179號

## 殺菌劑 + 開根素 + 尿素 + 非肥皂

儲備金負擔歡迎  
劃撥郵費本公司  
利用郵政劃撥  
到郵局採辦  
請到郵局採辦  
地區偏僻  
(5179號匯款採辦送貨)  
安全迅速方便無論一包二包無任歡迎

這種劃分供應季節生產方式的好處是，使各產地提供其品質最佳的產品，不致如目前秋冬季山地蕉品質好時，被極少數貧劣的平地蕉所影響。

(3) 據農業專家指出：新推廣地區部份蕉農密植而不更新，影響果實品質，今後應促使他們每三四年更新一次。由此看出，單位產量與品質的提高，有賴於農業知識技術的傳授，亦即對蕉農的教育，必須加強。

### 認真執行銷售攻勢：

光談生產運輸，而對銷售無動於中，不僅市場不易開拓，恐怕連維持產固原有市場都有問題。銷售技術是如何打動顧客，將產品賣給他們。非常不幸，這正是我們最弱之一環。當然，這個問題與經費有關。中南美蕉商前年為推銷「可愛的小姐」牌香蕉，短短兩個月時間，在日本各大晚報、電臺、電視臺、劇院等廣告媒體上，投下了三億日幣（折合新幣三千二百萬元），結果這筆廣告費並未白費，目前「可愛的小姐」牌香蕉已成為日本一億人民有口皆碑的最高貴、味美、價昂的亞熱帶水果。

針對中南美蕉的廣告攻勢，中國蕉業界儘管錢少，但仍有與其分庭抗禮的辦法，例如有人建議實施分級出口，由一統籌單位於出口檢驗時嚴加選別，分為上、中、下及普及品四種（或稱第一至第四級），最高的一級售價最高，依次遞降，如「可愛的小姐」牌香蕉每隻賣八美元，我們亦精選一部份，與其同價比美，然後再依次訂為七、六、五美元。其中五美元部份稱為普及品，以此一價格打入日本各鄉鎮，並以價廉物美為號召，如此各階層的日本香蕉銷售大眾，都可以掌握。同時，在現階段臺蕉外觀（加工後色澤變黑並有斑點）未能完全改善前，應做出如下的宣傳廣告：「皮色較深香蕉營養與風味最佳」，並舉出學理證明皮色較深與淺（金黃色香蕉並無二致。但最動人的語句莫過於「一個星期以前剛刈割下來的香蕉」，與中南美蕉刈割三週至二十五天始到達成強烈的對比。

總而言之，祇有在品質獨步各國產品時，日本香蕉市場自由化才絕對有利於臺蕉，否則前途將仍然充滿荆棘而需要不斷的努力。