

台灣蕉業的展望

蕭振宗 社理 聯合經 果務 青業

本文作者於四月初赴日，考察台蕉在日本市場情況，他說：今年日本輸入業者，大量進口中南美蕉，所遭受的虧損，比去年更為嚴重。因此他在日本考察期間，曾勸告日本業者，還是經營台蕉合算，可以包賺不虧。

運銷體系欠佳

香蕉產業的興衰，全靠其外銷市場的榮枯，就台灣香蕉生產量而言，年平均產量七〇%以上全供外銷，而外銷的九七%以上都以日本為主要市場，因此台蕉產業和日本市場實有牢不可分的關係。現在要談台灣蕉業的展望，就必先分析日本市場的演變。

聯合青果公司與標準青果公司，均採行運銷一元化，甚至進而產運銷一元化。而台蕉現仍遲滯於產、運、銷分割的狀態，即在省內實施產銷五五制，在日本又受制於日本香蕉輸入組合對價格、數量、規格等的種種挑剔及刁難（歷次蕉質會議紀錄上均有案可查），且現有組合的幹部，大部分均兼管其他地區香蕉輸入。因此台蕉運銷體系，不但因分割零碎增加很多中間費用，且受組合的牽制，實無法與其他地區香蕉作公平的競爭。

日本市場轉變

民國五十二年，為日本香蕉市場轉變的界限，在此以前，日本政府對購蕉外滙是採實績分配制（指四十三以前進口香蕉的實績），當時由於台蕉輸日的淵源長，因此日本市場可說全為台蕉所獨占。到民國五十二年，日本政府開放香蕉自由進口，此後日本香蕉市場，逐漸由台蕉獨占狀態，轉變為國際競爭。

集運技術落後

台蕉風味的佳美是家所贊譽的，但因集運技術落後，致使香蕉傷痕累累。又由於品種的特性，使加工後香蕉不耐儲藏，而遠遜於中南美蕉的明艷耐儲，影響及零售業者與消費者的偏好。

月別需要不調

台蕉生產量在季節上未能符合日本市場需要，春夏蕉過剩，秋冬蕉不足，導致經營台蕉業者的困擾，並使其他地區香蕉，能藉此擴張日本市場。

推行改進計畫

台蕉雖由於上述不利因素，導致產業危機，但

改進生產包裝集運

此種危機並非無法克服。目前青果運銷合作社正在推行各項改進計畫，以克服這些危機。

研究品種改良、加強育種，並由合作社推廣複合肥料的施用，病虫害的共同防治，以及獎勵山坡地灌溉設施等工作，使達到改善品質，調節產期的目的。

興建現代化簡易包裝場，採用科學化的集貨技術。在紙箱包裝方面，由聯合社籌建紙箱工廠，俾能改進材質，降低成本。

此外並辦理各項包裝試驗，以維護香蕉品質至盡善盡美的地步。

洽定長期貿易契約

除向組合商洽長期貿易契約外，並建議我政府透過外交關係，積極向日本政府進行交涉，期使台蕉能與其他地區香蕉一樣自由進口，俾能與其他地區香蕉作一公平的競爭。此外青果合作社並努力拓展其他市場。

由上項的改進措施，及台蕉特有的優美風味，再加上台蕉具有的優越地理位置（產地距離日本最近），相信在政府正確的政策領導下，台蕉在日本市場的地位仍將占居優勢，而台灣蕉業的前程亦必光明。

最後筆者在日考察期間，經與很多輸入業者及加工業者接洽結果，都認為台蕉輸日的自由化是不可避免的趨勢，倘是實施時間遲早的問題而已。



蕭振宗先生

年次	占有率
民國五十四年	八八%
五十五年	八一%
五十六年	八三%
五十七年	五六%
五十八年	五一%



日本香蕉市場交易（青果聯合社提供）