

# ——台蕉生產運輸銷售——

## 如何在接力賽中獲勝？

楊士仁

在運動會的各项競賽中，以接力賽的人數最多，賽程較長，過程變化莫測，緊張刺激。勝利了，贏得的掌聲和榮譽最多，選手們在勝利沖昏了頭後，稍一冷靜，細加分析「戰果」，跑首棒者認為全靠他的起跑快，才得以致勝。跑末棒者，誇耀他最後衝刺的功夫立下了汗馬功勞。跑中間者，則以接棒準確迅速沾沾自喜，大家搶功。跑輸了，怪起跑太慢，接棒技術不熟或衝刺勁道不足等，各執一詞，終不肯認錯。

若拿接力賽跑來比喻現行的台蕉產運銷過程，最恰當不過。又因它自產至銷的過程，千里迢迢，遠非運動會中的接力賽可與比擬，因此，又可稱為「馬拉松式的接力賽」。

蕉農從播種、施肥、除草、殺虫的香蕉生長過程，不知花了多少心血；又得托老天的福，在風調雨順的季節裡，在汗流浹背中帶着幾分喜悅，挑着一籃一籃的香蕉，從一個山頭爬過一個山頭，才能送到香蕉集貨場。

### 產運銷接力賽

到了集貨場裡，翻翻倒倒，去蕪存菁，經過洗刷、塗抹藥劑、裝箱，又是一番功夫。檢驗合格，包裝完畢，裝上卡車（或由火車託運），像保護幼兒般地運往港口。

到了港口，得先送冷藏庫儲存，等輪船靠岸，經最後檢驗，一切合格了，才裝上船。當船笛一聲長鳴，像女兒出嫁似地了了一樁心願。

但責任並未終了，平素嬌生慣養的千金小姐（香蕉），是否能不畏驚濤駭浪，是否經得起顛沛流離的考驗，在在都是「後顧之憂」。

等到見了主人——買主，最後的關卡最難挨，環肥燕瘦，任憑挑剔，發育好的，線條勻稱的（熟度適中），皮膚白嫩的（沒有擦傷），體重合格的（規格合要求），家世清白的（無斷指或孿生），立刻被搶走一空。

發育不良的（過熟或不熟），長黑斑的（擦傷青黃膨），體重（規格）不合格的，還得經過一番討價還價，命運才能決定，如果體弱多病，甚至病入膏肓的（腐損率超過標準），主人一聲叱令，宣布廢棄，只有被拋入海裡餵魚了。

台蕉自栽培、選別、處理、包裝、運輸、預冷以至裝船等產運銷過程，連成一個環節，關係密切，其中任何一個過程稍有毛病，即影響整個產運銷的健全。可惜的是目前的產運銷制度，却將這個息息相關的環節，切成片片，分由不同的機關或團體，以接力賽的方式，各管產運銷整個過程中的一部分。

當台蕉獨占日本市場的黃金時代，日人用盡方法搶購台蕉，台蕉接力賽式的產運銷制度的缺點也就不容易被發覺。近幾年來，台蕉因日本實施AIQ制度，受日本香蕉輸入組合的束縛，再加中南美蕉和菲律賓蕉的崛起，搶走台蕉的大部分市場，使原來獨占的市場，逐漸下降，竟至去年的二五分的劣勢。接力賽式產運銷制度的缺點，也因而顯現無遺。

目前接力賽式的產運銷制度，可分為二部分說明：

### 輔導機構要協調

第一是政府輔導香蕉的機構林立，職責不一。香蕉的保護由植物保護中心負責，水土由水土保持單位負責，病虫害由病虫害防治單位負責，技術

指導由農復會、省農林廳負責，輸運由省交通處督導，外銷由經濟部國際貿易局經管，檢驗督導則由商品檢驗局執行。

第二是產銷團體包括省青果運銷合作社聯合社、省農會、區青果輸出公會、台灣青果產銷聯合委員會等四單位。青果聯合社和省農會主要是負責生產，輸出公會專營出口，青果產銷委會則為其他三單位的仲裁人，負責經辦三個團體有關的共同業務。

輔導機關疊床架屋，產銷團體眾多，是目前接力賽式產運銷制度的最大缺點。就像接力賽跑，屢有佳構，大家搶功，稍過挫折即推諉責任，於是出口團體怪生產團體不改善香蕉品質，生產團體怪運蕉冷藏船性能太差，冷藏船運費太低等等。

### 打破五五出口制

既然現行接力賽式的產運銷制度缺點很多，應着手研商改革措施，現行制度應作如何改變？

據青果產銷團體提出的方法，就是打破五五出



整理災後蕉園（童振鵬）

口制度。

生產團體方面認為：青果出口商不費吹灰之力，坐享台蕉出口的優厚利益，實不應該，尤其有些出口商具有「双重人格」，既為台蕉的出口商，又是日方的進口商，台蕉的交易，在他們來說，就好像左手轉給右手那麼容易，台蕉的命運往往掌握在他們手中。因此，生產團體主張改變現行產運銷制度，首要打破五五出口制度，實施產銷一元化，使產運銷的各個過程均由生產團體負責，事權專一，必能為台蕉帶來新機運。

出口團體則認為，他們是當年為台蕉打開日本市場的功臣，生產團體不能因為台蕉已在日本建立穩固基礎即過河拆橋。至於台蕉在日本市場的占有率節節敗退，全因品質低劣，生產技術欠佳。為挽救台蕉的命運，唯有實施產銷分工，生產團體致力於生產的改進，出口業務則交由出口團體負責。

### 產運銷一元化

產銷團體雙方均主張打破五五出口制度，但却同床異夢，均基於自身的利益而爭。因此，如欲使產銷團體協同一致，共為台蕉的前途而努力，必定困難重重。

對香蕉產運銷制度有研究的專家則主張，要解決產銷團體雙方多年來的紛爭，突破現行的產運銷制度，則不能就現有的舊路，徒費精力，從事任何改革，不妨另闢新路，比較容易。

專家們的看法是，唯有像中南美蕉與菲律賓採取大企業經營，將栽培、選別、處理、包裝、預冷、運輸、裝船等過程，成為一系列的經營，而不是接力賽式的經營方法。使生產團體不再以為只將香蕉運至集貨場即算了事，出口團體也不認為生產技術、品質改善等與他毫無關係。為達到這個目的，似乎可施行青果生產團體所主張的產運銷一元化，分別交由各地方青果合作社依所轄地區分別經營，既可避免現行接力賽式產運銷制度的缺點，更可收比較競爭之效。

但目前地方青果合作社組織欠健全，派系紛爭太多。改革的方法是，採用企業化經營，理事會受權總經理，總經理總管社務，向理事會負責。

另外，政府各機關也應加強連繫，集中事權，例如今年三月成立的經濟部外銷香蕉集運督導小組，成立以來，績效顯著，已贏得中口青果界的贊賞。但目前的督導工作，也只限於檢驗局檢驗的範圍，於是採取增加選別次數，處分不合格的集貨場等措施。這些辦法實施以來，的確使香蕉的腐損率減少不少，遺憾的是香蕉在嚴選之下，退關壟壘，外銷數量減少，竟不能達到預定的供應數量，殊為可惜。

### 治本治標並重

再打個比喻，有關於銷香蕉品質的改進，若只最後加強檢驗，有如當年鯨與夏禹治水之別，一為治標，一為治本。

堯時洪水泛濫，命崇伯鯀去治理，鯀專探防堵的方法，九年無成。舜又命鯀子禹負責治水，禹改用疏導的辦法，歷時十三年，江、淮、河、濟諸水，均被疏通，而得流注於海。因此香蕉產運銷三個部分，非同

時並重不可，由其他機關同時負擔一點責任，從根本的產運銷過程，研究香蕉品種、土壤酸度、防腐技術、船運改良等，才能使產運銷各過程完美無缺，台蕉才能重建昔日雄風，為國家爭取更多外匯。

### 日本香蕉市場 中南美蕉五〇%

六十年十一月分日本市場進口香蕉共四、九一三、〇〇〇箱折籠為一、三三四、二二二籠。其中中南美蕉占一半七八八、六二四籠，占總數的五〇%，菲律賓四一、七九九籠，占三二%。十二月分亦預定進口中南美蕉二十六航次，若一航次裝運十二萬箱，十二月分日本香蕉市場，將有三百十二萬箱的中南美蕉。

### 協助蕉園復舊 貸放複合肥料

經濟部國際貿易局決定，六十年颱風災害蕉園復舊貸放香蕉複合肥料，應比照五十八年艾爾西風災香蕉複合肥料貸放原則辦理。國貿局並同意由推廣外銷特種基金墊借三分之一肥料款，應透過金融機構辦理貸放，至於金融機構應收的手續費，可由該基金補助。其餘三分之二肥料款，仍應由香蕉品改基金支應或另由青果聯合社商請農務單位籌墊。

### 自動賣香蕉機

自動銷售香蕉的機器已在日本市場出現。這種自動售蕉機內裝有開刀，投入硬幣後，就能跳出一根香蕉。

此外，自動售蕉機還有三個特徵：①機內裝有冷卻裝置，香蕉可以保存相當時間，②售價分三種（三〇、四〇、五〇圓），可視市場情形隨時調整，③可以附裝錄音帶，播放音樂或宣傳詞句。這種全球首創的自動售蕉機，放置在東京各大飯館、餐廳之內，每架每天的銷售量一五〇隻。

災後餘蕉（黃根鵬）

