

# 香蕉王國：厄瓜多爾

許文富

厄瓜多爾是世界上生產香蕉最多的國家，有一「香蕉王國」之稱，生產面積共有一一五、〇〇〇公頃，集中在 Quayas 河流域。其中屬於 Giant Cavendish 種的有五五、〇〇〇公頃（與台灣的香蕉同品種），屬於 Gross Michel 種的有六〇、〇〇〇公頃，總面積約比台灣大三倍。年生產量達二百餘萬公噸。Cavendish 品種每公頃的平均產量為三〇、〇〇〇公斤左右，但據官方報導，最好的香蕉園每公頃產量可高達七〇、〇〇〇公斤。

厄瓜多爾的香蕉生產者包括幾個公司農場在內，一共只有四千戶，每戶的平均面積為二十公頃，但公司組織的香蕉園面積則均在數百公頃以上，這些公司都是厄國人經營，與美國的聯合水果公司及標準水果公司都無關連。

## 双株栽培・噴水灌溉

厄國的香蕉園通常都採用双株栽培法，株距比台灣的寬大，每公頃平均種植一、一〇〇株到一、二〇〇株，與台中蕉的情形大致相同。

厄國的香蕉生長良好，每株香蕉的葉片青翠完整，很少看到被葉斑病侵害過的黃枯葉。據香蕉運銷局的人士說，厄國香蕉葉斑病噴藥次數，少者十次，多者十六次（台灣為十次以下）。厄國香蕉比較耐儲、耐運且零售壽命較長，似乎與先天的生長良好、養分充足有密切的關係。

除了病虫害的防治相當徹底外，厄國香蕉大多用人工灌溉，以補充雨水的不足。灌溉方法是用鐵管從河流引水，採用高空旋轉噴水方式灌溉，平均每十五天灌溉一次，每次每公頃約需新台幣八〇元。因此灌溉費用是厄國香蕉的主要生產費用之一。

當肥沃。

厄國香蕉的生產季節，並沒有極明顯的淡旺季之分，月別間的產量差異並不大。根據一九七〇年各月分出口數量得知，厄國香蕉的出口數量，最多的是三、四月，各月分的出口量均占全年出口總量的一〇%以上。又八、九及十月分的出口量也極可觀，每月的出口量比例也在八・五%以上。出口較少的月分是十一、十二及一、二月，唯各月分所占的比例仍高達六・五%。

至於銷售日本的香蕉月別分配情形仍與其出口總量的分配大同小異。由此可知，厄國的香蕉生產，並無極明顯的季節變動，亦即在台灣香蕉生產較少的秋冬季，厄國的生產量亦較少，所以，台蕉與厄蕉在日本市場的競爭仍很激烈。為避免惡性競爭，以致彼此均受損失，我方似應自動邀請厄方協議輸日香蕉的月別分配量，亦就是聯合賣方與日本該國，增強議價力，以達香蕉的秩序運銷及計畫生產的双重目標。

厄瓜多爾雖然是世界上的香蕉王國，但是它們本國的香蕉消費量非常少，平均每人每年的消費量只有兩公斤半，較台灣香蕉的每人每年消費量九・三公斤低很多。厄國多數人員都認為厄國香蕉生產太多，致使人們不喜歡吃香蕉。其實，若再進一步分析時，即可發現這種說法並不正確。

## 全供外銷・內銷量少

因為厄國的交通並不十分發達，從產地運到消費地所需的運輸費用相當可觀，如再把運銷過程中的腐損也計算在內時，運輸費用之高，更不難想像。尤其是厄國首都 Quito，距香蕉產地相當遠，

厄國香蕉施肥不多，每公頃肥料施用量最高不超過五百公斤，與台灣平均施用二千公斤以上相比，僅及四分之一，而且一般的香蕉園二十年才更新一次，可見厄國香蕉園的土壤相當肥沃。

厄國香蕉的生產季節，並沒有極明顯的淡旺季之分，月別間的產量差異並不大。根據一九七〇年各月分出口數量得知，厄國香蕉的出口數量，最多的是三、四月，各月分的出口量均占全年出口總量的一〇%以上。又八、九及十月分的出口量也極可觀，每月的出口量比例也在八・五%以上。出口較少的月分是十一、十二及一、二月，唯各月分所占的比例仍高達六・五%。

所以在城市的香蕉售價仍相當高，因此，對非生活必需品的香蕉消費量自然較低。

厄國的人口只有六百餘萬人，若每人每年消費量增至台灣水準，則國內需要量仍為六萬噸左右，僅占厄國香蕉總生產量的二%左右。可見，厄國香蕉對國外市場的依賴度遠較台灣的情形大。

香蕉是厄國最重要的外銷農產品，一九七〇年的出口量曾達到一三八萬噸，價值約一億美元，為所有出口品中的第一位（占當年農產品外銷價值的五三%）。厄國對外銷香蕉的各項運銷職能的執行，效率有的較台灣高，有的不及台灣，現分別說明如下：

## 索道運蕉・圓形割軸

集貨是農產品運銷的第一步，也是創造物品地域效用的起點，執行效率的高低，對產品品質的影響很大。厄國香蕉的集貨作業比台灣進步，集貨場規模較大，每場約五、六百坪左右，且從蕉園至集貨場均有高架索道 (Cable way) 聯接，香蕉經採割後，即用繩子綁住蕉串的上端，吊於索道上，每串香蕉保持一六五公分的距離，並用人力或用拖車牽引至集貨場的一端，採用圓形切軸 (Round cut) 法切把後，即拋入水槽中洗滌。

在這些過程中，香蕉從未被堆置於地上。假如切把人員發現水箱中的香蕉已堆積過多，他可暫停切把工作，等到水槽內的香蕉清理就緒後再繼續工作，此時所有未切把的香蕉，仍懸掛在索道上，不需要先切把堆在地上等候洗滌。

這是厄瓜多爾香蕉比台灣香蕉較少有擦傷及壓傷的主要原因。

由於集貨場的規模較台灣新式包裝場大，所以作業能量也高，譬如水槽為配合工作方便，採用M形，容積



較台灣現用的水箱約大五、六倍，而且水壓甚強，不斷將浮在水上的香蕉向前推動，不致使香蕉沉在水底過久影響品質。

### 選別分把 ● 塑膠包裝

香蕉一經用索道運至集貨場後，即由切把的工人，以非常熟練的手法，將整串的香蕉按把切開，並直接拋入水中洗滌。在水中的香蕉除了除去表皮的雜物灰塵外，另一方面也在水中將整把香蕉切成六、七指一把的分把 (Cluster)。香蕉的選別也在此時進行，在水洗時，若發現有不合外銷品級者，當場即予取出，以供內銷之用。

厄國的外銷香蕉有十二公斤裝和十八公斤裝的兩種。十八公斤裝的主要是銷往美國、智利等地區，約占出口總量的三五成，其餘的均為十二公斤裝，尤其銷到日本的香蕉，九五成都是十二公斤裝的，即航程較遠的地區，採用小型包裝的較多。均用紙箱包裝，紙箱內再用塑膠中或塑膠袋，輸日的香蕉全部用塑膠袋及真空包裝法。

### 管制品質 ● 爭取時效

外銷香蕉不論在集貨場或碼頭，都不需經過官方的檢驗，因為買賣雙方談妥交易條件後，賣方即根據既定規格選別。但為了查驗各集貨場運來的香蕉品質是否合乎標準，一般都在船艙內做查驗工作，即由買方代表配合賣方在船艙內抽出若干箱香蕉，一一打開後，測量果實長度、熟度及外觀等。

這種查驗工作的重點，在於管制品質，使各集貨場運來的香蕉都能達到應有的水準，而不是做為退關與否的決定。因為運到碼頭後的香蕉是不退關的。這種自行檢驗的方法，使得抵達碼頭的香蕉可立即裝船，爭取時效，是維護產品鮮度的最基本條件，亦為進步方法，值得我們仿效。

### 內陸運輸 ● 專用卡車

香蕉從產地到碼頭，全利用大型卡車運輸，這種卡車是專為運蕉而設計的，車

上多有車頂，不怕日晒雨打，每一卡車可以裝載四百至五百箱香蕉（八噸至十噸），由於車身有頂，或車身邊緣有高架欄板，裝貨後不必再用繩子細綁，也不必為鋪卸帆布而在箱上踩踏，所以，在運輸過程中的品質保護，確比台灣做得有效。

卡車的運輸距離通常為四至六小時的行程，因此從採蕉開始至裝船為止，通常都可在二四小時以內完成，若干距港口較近地區的香蕉，甚至可在十五小時以內完成一切作業，在爭取時效方面，亦比台灣進步。

### 直接裝船 ● 縮短時間

絕大部分的厄瓜多爾香蕉是從 Guayaquil 港裝貨出口。由於香蕉是厄國的大宗出口品，所以碼頭作業幾乎均以香蕉為對象。厄國的裝船作業全靠人工搬運，所以工作效率不比台灣現行的吊籃 (Lift) 式作業法高。

因為碼頭沒有預冷倉庫，所以運蕉卡車抵達碼頭後，即按順序駛入船邊，將香蕉直接從卡車卸下搬入船內，這樣，香蕉在碼頭可以減少一次卸貨作業。但這種作業方式必須在蕉船與陸運方面配合良好的條件下，才能做好。



蕉園插立防風支柱 (林吉郎)

台灣由於香蕉必須運至碼頭等船或等檢驗，所以到碼頭後的香蕉往往須先卸下堆在碼頭邊，只有在等待時間較久的情況下，才放入冷藏庫，而冷藏庫亦因機器多年失修，溫度過高，無法達到預冷的效果。雖然厄國的裝船作業效率較低，但因是直接從卡車搬入船內，可使香蕉從採收到裝船的時間縮短，也是因地制宜的有效辦法。

### 外銷價格 ● 較台蕉低

外銷日本的香蕉價格，通常是由厄國政府香蕉局與日本商社協定一個最低價格，然後日方再視市場銷售情形酌予補貼。根據農部官員的報告，一九七〇年外銷日本香蕉的價格為每箱（十二公斤）FOB 〇・九美元，折成十六公斤的價格為每箱一・二美元，較台蕉外銷價格每箱約低美金 〇・三元至 〇・六元左右，主要是運費較高。

厄國香蕉 FOB 每箱 〇・九美元中，生產者的分得款為 〇・四美元，亦即生產者的分得比率為四四・四成，較同年期台灣農分得售價五〇%左右為低。

### 紙箱工廠 ● 規模宏大

厄國境內的香蕉紙箱，全由一家規模宏大的容器工廠供應，工廠的大部分股份是厄國人所有，只有小部分是美國人投資，工廠名稱爲 Industria Cartonera Ecuatoriana S.A. 據工廠負責人報告，這工廠是目前世界上最大的香蕉紙箱工廠，每星期的製造量達一百五十萬箱。

廠內員工共三四五人，其中一七五人是臨時性的計時雇工，經常採用三班制作業，每班的工作人數為九十人，每星期開工五天半，但無淡旺季之分，終年不停地生產。工資較台灣貴，技術工人每小時工資為二・七美元（折合新台幣一〇元），但周末休息時不支付。工廠所用的紙板原料全由美國及加拿大進口，因此原料成本遠較台灣所用者低，且品質亦較優。黏着劑是用阿根廷生產的玉米粉，品質良好，價格也便宜，較從美國進口合算。