

楊士仁：

緊張・繁忙・驚喜

看台蕉第三期標售

六十二年一月二十日，青果業者度過了最緊張最繁忙的一天。

二十日是輪日台蕉第三期標售截標的最後一天。由於本期標售數量多達二千萬箱，約占全年香蕉出口總量的八〇%，而且全是生產旺季中品質最好的高屏蕉。標售的結果如何，關係青果業者切身的利益。

第三期標售台灣省產鮮香蕉日投標辦法自一月八日公告，並同時受理投標後，至十八日才有人投下一標。十九日，距離截止投標日期只剩下兩天，投標封仍然極少。

二十日，投標最後一天，聯委會全體職員，一大早即來到台北市中山北路中建大樓的辦公室，個個表情凝重，如臨大敵。懷著緊張的心情，希望在最後一天，有大批的日本青果進口商前來。

時間一分一秒的過去，主辦人員起初還耐著性子，理首在辦公桌前準備標售有關事宜。至中午時分，情況仍未轉好，部分工作人員耐不住「寂寞」，即藉午餐的機會，開始在辦公室裡走動，有的索性伏在桌上小睡片刻。

難度最長的一天

至下午三時，投標期限只剩下兩個小時，工作人員靜待最後一天的好運仍未到來。從一大早上班，熬過「最長的一天」，眼看本期標售即將流標。再想到整整兩千萬箱的香蕉，一旦外銷不得，即使轉為內銷，甚至當作餵豬的飼料，都不是容易「消化」的。台蕉可憐的下場，實不敢想像。辦公室一片寂靜中，夾著工作人員幾許的嘆息和喁喁私語，除仍舊守著投標箱，接受寥寥無幾的日本進口商辦

理投標手續以外，又有何辦法呢？

一位辦公桌與投標箱很近的聯委會高級人員，此時接到一個「投降」的電話。原來這位高級人員憑他接觸青果十餘年的經驗，從事先

種種的跡象預料本期標售十分不樂觀，和另一位青果業者打賭。對方看情況不妙，主動打電話給這位高級人員，承認打賭輸了。

標封洶湧而來

怎知四時一過，情勢急轉直下，日本的進口商，像潮水湧湧一般，或親自趕到，或委託他人，爭相前來投標。工作人員緊張無聊地度過了難熬的半天，忽然忙得團團轉，在寒冷的一月天，被擁擠的人潮擠得滿臉的汗珠。凝重的表情，也才綻放出笑容。在一小時不到的時間裡，竟投下了二百餘個標封。

此外，還有不少未能及時趕上飛機或辦公手續的日本進口商，紛紛打來長途電話，要求將投標截止時間，自五時延長至午夜十二時。

聯委會的工作人員，按照預定計畫進行標售工作，幾天來的疑慮，至二十日最後的時刻，踴躍前來投標的日本進口商，好像一顆定心丸似地，使青果業者忐忑的心，終於安定了下來。

二十一日上午九時，預計二至七月出口的二十萬箱高屏蕉，在台北市公賣局康樂中心開標，結果一、八六〇萬箱整把蕉和一四〇萬箱分把蕉，全部標售一空。

標售成績輝煌

由青果聯委會統計的資料，不難看出本期標售的輝煌成績：

二千萬箱香蕉，可賺外匯美金四六、八四八、二〇〇元，超出六十年全年外銷數額。
所投標封計三〇四個，四五七張，投標總單位

九一六個。箱數：整把蕉三、五一五萬箱，分把蕉二一三萬箱，合計三、七二八萬箱，比預計標售數量超出一、七二八萬箱。

最高得標價格，整把蕉每箱美金二、五六元，分把蕉二、一二元；平均得標價格，整把蕉美金二、三七一元，分把蕉二、三元，比底價（整把蕉二、三元，分把蕉二元）全部超出。

二十一日至下午一時四十分，開標結束，青果業者對標售的激烈，價格的高昂，都感意外。

青果業者在開標前憂心忡忡，既緊張又忙碌；開標後大感意外，既驚喜又欣喜，兩者成為強烈的對比，何以如此？又何以日本進口商對本期台蕉標售起初一片冷淡，直至截標前夕，竟急得像熱鍋上的馬蟻，有的連飛機都趕不上呢？

標售條件發生爭執

先從中日双方業者對本期標售條件的種種爭執說起。本期標售辦法擬定之前，我青果業者依例前往日本，聽取日本進口商對台蕉標售的意見，作為擬定標售辦法的參考。

由青果產銷團體組成的標售小組，聽取各界意見、搜集各項資料後，即着手擬定本期標售辦法。最初擬定的標售辦法中，有些條件與前二期不同，也是雙方爭執的所在。

最大的不同，就是標售底價整把蕉每箱高達美金二、五元，分把蕉二、二元。其次是交貨港口，得標人如指定北海道地區者，信用狀開設每箱應按得標價格增加〇、一美元，彌補運費差。

各月裝船數量須超出各該月一〇%以上，或七月分裝船數量須超出六月分的一〇%以上時，應經双方協議後才可裝船。

關於腐損賠償，在受日本政府命令廢棄時，凡經卸岸後才廢棄者，除照規定補運賠償外，其廢棄處理費用由得標人負責。凡未經卸岸即行廢棄者，除經台灣青果產銷聯委會或青果合作社聯合社或青果輸出公會駐日代表的見証同意者，視同已卸岸廢棄者處理外，不予補運賠償。

日本香蕉輸入組合以日本進口商全權代表自居

，在一月十日緊急召開組合會員坐談會，對本期標準辦法的新規定深表不滿，獲致六項結論，要求我方修正。並希望今後合蕉輸日，在業務處理上，應指定該組合為統籌辦理單位。

組合希望統籌辦理

日本香蕉輸入提出的六項修正意見計有：

- ① 標售底價，整把蕉每箱美金二·五元，分把蕉二·二元，已超過日本市場成本價格，也比中南美蕉及菲蕉為高，應予降低。
- ② 每月裝船數量，凡超過一〇%部分，是否裝運，應由日方決定。
- ③ 北海道遠程運費，每箱增加〇·一美元不能同意。
- ④ 辦法中規定未卸貨逕行廢棄不予補運，抵觸現行日本法令，請恢復補運辦法。
- ⑤ 部分廢棄未達三%，亦應補運。
- ⑥ 今後合蕉輸日業務處理，請指定日本香蕉輸入組合為對象，由該組合統籌辦理進口。

此外，日本香蕉輸入組合並以此六項結論為威脅，如我方不接受，即不來投標。

但我青果產銷團體基於合蕉在AIQ制度下，多年來受日本香蕉輸入組合的控制，對許多無理的條件，均默然忍受。難得合蕉輸日實施自由化，對於以往一些不合理的規定，自然非打破不可。第一及第二期標售，因合蕉自由化剛剛開始，不便即作過大的變更。本期標售，正是合蕉品質最好的季節，情勢對我最有利益，於是將以往不合理不公平的待遇，全在此期標售解決。

如北海道航程最長，按照國際慣例，增加遠程運費理所當然。未卸貨即予廢棄，怎能明了合蕉腐爛程度是否真正超過標準？如此片面宣布廢棄，不但使我方造成嚴重（還要補運）損失，而且每當日本香蕉市場不景氣，日方往往以此為「殺手鐮」，我方白白損失，奈何不得。因此，今後如有未卸貨即予廢棄情勢，我方堅不補運，裝運數量的增減，唯有雙方協議最為公平。底價的訂定，配合日幣升值幅度而定，依新幣值計算，並未偏高。至於組合要

求作日本進口商的代表，因合蕉已實施自由化，在理論及實際上，得難照以往協議交易方式處理。

日本香蕉輸入組合對我方的解釋不滿意。組合表示，如增加北海道遠程運費，門司等短程航線，應降低運費才合理。至於未卸貨者須經我青果業代表同意後才可廢棄，萬一我方故意不派代表前往見証，或囑咐來運，日方即不知如何處理。何況，宣布廢棄之權是在日本政府，與業者無關。

我青果產銷團體對於日本香蕉輸入組合的種種要求，除因鑑於日本市場不景氣，同意底價每箱降低美金二角外，其他要求一概不予接受。（有關未卸貨即予廢棄一項，我方後來深深體會日本進口商的苦衷，了解宣布廢棄的權利在日本政府，與日本業者無關。我方如堅持須經雙方同意才可廢棄，否則不予補運，無異與日本政府為難。於是，開標後，即向得標人宣布恢復原來可補運的制度。）

由於日本香蕉輸入組合的討價還價，直至開標前一天，還派代表趕來台灣，希望接受組合提出的條件，怪不得我青果業者對此期標售不表樂觀。

菲蕉同日開標

其次，下列情形與青果業者的緊張焦慮，也不無關係：

①「組合」一方面與我討價還價，一方面迫使「組合」會員簽署拒絕參加合蕉標售的約定。

②日本伊藤忠企業集團在菲律賓投資生產的香蕉，二至七月預計可生產七百萬箱，其中三百五十萬箱供應該集團銷售系統，另三百五十萬箱則與合蕉同在二十一日開標，有意與合蕉分庭抗禮。令人擔憂的是標售底價比合蕉要低得多。

③日本進口商並故意說，日本通產省已正式照會我駐日大使館經參處，請轉知國際貿易局，改善中日雙方業者的歧見，對「組合」的要求應予考慮。（後經查証，此說全是空穴來風。）

值得在此一提的，是日本香蕉輸入組合也曾一度要求延長開標日期至廿七日。我青果業者洞悉「組合」用意，想先參加伊藤忠標售，如未得標再趕來參加合蕉標售，完全是一腳踏兩船的做法。由於

我青果業者已下定決心，準備與伊藤忠的菲蕉分個高下，因此對組合的要求未予接受。

除青果聯委會

某高級人員與人打賭本期合蕉標售不樂觀外，尚有一個事實，足以證明青果業者對本期標售的緊張與焦慮。

台灣省青果運銷合作社聯合社眼看日本進口商屢次要求變更標售辦法，以及日本市場的不景氣，預料這次前來投標者將不會太多，二千萬箱香蕉很難全數標出。決定透過該社在日本的機構——台灣青果公司，投下十單位，計二百六十萬箱，以防台蕉無法標出時，可以自己運至日本銷售。

分析此次標售所以撲朔迷離，我青果業者從緊張轉為驚喜，日本進口商早不來，晚不來，偏要等到擠不上飛機時才來，主要原因是由於日本香蕉輸入組合的作祟。因為「組合」一面要求我方修改標售辦法，一面向日本進口商宣稱我方已接受「組合」要求，願將投標日期延長，並透過理事會決議，阻止「組合」會員前來投標。部分比較聰明的會員，表面遵從「組合」理事會的決議，背地裡早已委託其他進口商來台參加投標。另一部分比較「老實」的會員，獲知合蕉標售決不延期的消息時，即使想趕來投標，已來不及辦理手續了。

據得自日本的消息指出，在台蕉標售完畢後，日本香蕉輸入組合曾召集得標的會員，共商今後進口合蕉有關事宜。對得標會員此次的「不聽話」不予計較，但約束以後不得有類似行為發生。

下期招標應早準備

青果業者檢討本期標售，對事先擔憂的不利情勢，未曾發生頗為慶幸，對標售的順利則大喜過望。但是本期合蕉標過，下期台蕉正是品質最差的季節，如何再度贏得勝利，實應從早計議。

