

# 輸日台蕉標售制度的檢討

楊士仁

台蕉輸日自由化後首先採用的標售制度，施行幾次以來，利弊得失如何？應否繼續採用？蕉農受益多少？台蕉在日本市場有無變化？台蕉的前途如何？政府有關當局及青果業者對這些問題，正急於尋求答案。

在台蕉經過三次的標售後，檢討標售制度為台蕉帶來的好處包括：

## 招標售價提高

(1) 售價高昂：第一次標售，台中蕉競標激烈，開標後不到一小時，比預定標售的一一〇萬箱超出很多，最低價格每箱美金二・三五元，超過底價〇・〇五元；最高價格達美金二・六一元，超過底價美金〇・三一元。高雄蕉一五〇萬箱中，共標出一二六萬箱，最低價格均達底價的美金二元。

第二次標售，預定標售一一〇萬箱，但投標的數量，竟超出五倍之多，最低標售價格，每箱超過底價美金〇・二七元，單價在二・七元以上者占七十二%，每箱平均價格達美金二・六七一元。

在台蕉未實施自由化以前，台蕉售價，均由日本香蕉輸入組合與我青果產銷團體，用協商方式決定，雙方討價還價。

當時「組合」是唯一的交易對象，台蕉輸日價格往往受「組合」的控制，所以一直高不起來，尤其自中南美蕉及菲律賓蕉在日本市場興起後，台蕉價格直走下坡，即使生產旺季，品質最佳時，每箱也只能美金二・二元（台中蕉）及一・九元（高雄蕉）之譜。

自從採用標售制度以來，標售底價均超出以往與「組合」的協議價格，標售的最低價不惟達到底價，且超出底價甚多。

一會員進行貿易，其他有意進口台蕉的日本業者，例如加工業者，竟然要自「組合」轉手，才能購得台蕉。自由化以後，人人均可參加投標，機會均等，公平合理。

(3) 減少阻撓：日本自民國五十四年開始對台蕉實施A I Q制度，「組合」享受配額，獨霸台蕉在日市場，竟有實際不進口香蕉，而將配額權利轉讓坐收漁利者。也有一些華商，既為「組合」的會員，具有日本進口商的身分，又為台蕉的出口商，台蕉交易，對他們來說，就好像左手交給右手那麼容易。

於是當台蕉在日售價不振時，即利用「組合」代表，向我方提出無理種種要求，甚至發生進口中南美蕉以打擊台蕉的事情。

## 不受組合控制

中南美蕉和菲律賓蕉，不受A I Q制度的限制，隨時可自由大量進口，常常造成日本香蕉市場的飽和狀態，價格下跌，日本進口業者賠累不堪。由於於中南美和菲律賓無A I Q的「枷鎖」，不能予以任何約束，「組合」只得轉向台蕉下手，期以台蕉所得便宜，彌補進口中南美蕉的虧損。每當蕉價暴跌，「組合」即以台蕉腐爛率太高為由，將運抵日本港口，而未卸貨的整船香蕉，不經雙方同意或公証機構鑑証，即片面宣布廢棄，投入海中，然後再要求補運，使我青果業者遭受雙重損失。

而今，台蕉實施自由化，日本香蕉輸入組合對台蕉的各種阻撓，百般挑剔，已不再存在。

台蕉輸日實施自由化以後，售價提高了，待遇公平了，特權和阻撓消失了，但另一方面，由於自由化採用標售制度，也有不少缺點顯示出來，都將

直接或間接地影响台蕉輸日的前途。

## 買賣缺乏感情

台蕉輸日採用標售制度，最大的缺點，就是買主與賣主間缺乏感情成分，誰出的價錢高，誰就得標。

不論任何商品，採用標售辦法，可能發生的最大缺點就是圍標。經過三次標售以來，雖未發生圍標事情，但第二次標售時，日本大商社之一的住友企業集團，標走七〇%的數量，也為台蕉帶來了隱憂（要不是日本政府有防止進口壟斷的規定，恐怕住友集團將台蕉搶走一空了）。

所謂圍標，是所有參加投標者事先協議，迫使流標，或以不合理的偏低價格得標。日本住友企業集團既未迫使台蕉標售流標，也非低價得標，相反地，還以超出底價甚多的高價得標，當然不是一般所謂的圍標。

## 可能發生圍標

不過，日本各大商社大量標走台蕉的情形，如果在以後的標售中常常發生，則一些真正想進口台蕉的日本中小企業，因而對標售台蕉失去信心，不來參加投標，則台蕉一旦操在日本大商社的手裡，着實太危險了。

同時經營中南美蕉和菲律賓蕉的大商社，其願意進口台蕉，即在調節中南美蕉和菲律賓的供應量，藉以穩固其銷售系統，當它需要時即搶走大部分台蕉，不需要時則不來投票，這是缺點之一。

根據日本有關方面的統計，台蕉在日本的市場已經發生變化，原以銷售台蕉為主的東京橫濱等關東地區，進口台蕉的數量逐漸減少，而為中南美蕉和菲律賓所取代，台蕉市場已逐漸轉向神戶等關西地區。

日本青果業者分析變化的原因：認為與台蕉採用標售制度不無關係。因為日本關東地區，大城市較多，生活水準較高，香蕉的需要量較大。台蕉以特別具有的風味，一向為關東地區的日本人所喜愛。關西地區，大城市較少，生活水準較低，香蕉的

需要量比關東地區少。

當香蕉採用標售制度後，日本進口商能否標到香蕉，毫無把握，進口及銷售計畫無法事先擬訂，而原有的銷售系統及人事業務經費，又非維持不可，只好轉向中南美和菲律賓進口香蕉，先求穩定再說。萬一台蕉標售不成，銷售系統及人事業務費用也不會受影響。如果標到香蕉，除用以搭配中南美蕉及非蕉，充分供應關東地區的主要市場以外，超過需要量部分，唯有退而轉向可有可無的關西地區銷售。

### 銷售市場改變

這種銷售市場的變化，目前雖未非常顯著，但若經長期演變後，銷售市場的改變，必定逐漸嚴重，香蕉在日本市場原有的首要地位，將因標售制度淪為次等地位，值得政府有關當局設法防範，這是缺點之三。

在自由化以前，香蕉只有輸入「組合」一個交易對象，出口數量、價格、規格等，只要雙方同意，隨時可以變更，預估出口量偏高，容易解決。採用標售辦法後，交易對象多，也不固定，預估偏高，我方易吃大虧，日方也很困擾。

以兩次標售的結果來說，原應在第一次交貨的香蕉，因預估出口量偏高，而未能交貨部分，只得移至第二次交貨。因標售辦法規定，我方如未能按照標售數量交貨時，可移至下次補交，但價格則取其中的較低者。於是，原在第二次標售價格較高的香蕉，被移作第一次補運之用，價格則以較低的第一次計算，我方無形受到損失。

### 補運價格較低

更嚴重的是，一波未去，一波又來，第一次標售的香蕉未全部交貨，而第二次標售的香蕉也變成無貨可交，我青果產銷團體雖以風災為由，欲取銷交易，可是，得標的日本進口業者並不同意。如果依此下去，每次標售數量預估偏高，每次均無法如數交貨，一次又一次補運下去，不知如何算清。

好在，兩次標售未交貨部分，經中日業者多次

協商，原則同意今（六十一）年一月分香蕉暫停標售，全部用以補運前兩次未交貨的香蕉。不過，能否令雙方滿意，而且在以後的標售，如何防止預估出口量偏高造成的糾紛及損失，也應再三研究解決，這是缺點之四。

綜觀上述，標售制度施行以來的利弊得失如何，見仁見智。若只看眼前的利益，香蕉能够以高價標出，正顯示標售制度的可行性；如果自長期的利益以及香蕉的前途來說，則仍值得一番的研究和改進。

我最近曾前往韓、日訪問，在名古屋、神戶、東京等地，與日本青果業界人士座談（包括關東、關西地區運營委員會、現場委員會、華商及日本香蕉輸入組合的代表），再加上平常與日本香蕉加工



——蕉園運蕉小路（童振鵬）——

業者及我青果產銷各方面業者的接觸，幾乎九〇%以上的人，都反對標售制度，而且主張趁早廢止。問題是，如果廢止標售制度，將要採用何種方式交易？

包括中日雙方大多數青果業者的意見，認為可以取代標售制度的辦法是：訂定長期交易契約。

這種辦法，是將日本市場分為京濱、名古屋、神戶、大阪、北海道等五個地區，每個地區成立一個香蕉進口團體，由該地區的進口商及加工業者組成，再依各地區的銷售能力，分別與我青果產銷團體簽訂供蕉長期契約。

### 訂定長期契約

有人以為，簽訂長期契約，限定交易對象，則與A I Q制度有如換湯不換藥，以往「組合」的缺點仍將顯現。其實在A I Q制度下，只有「組合」一個交易對象，其會員享有一定的配額，幾年來一直不變，致有出讓配額圖利的情况發生。

如果分成五個地區簽定長期契約，則無A I Q制度下僅有一個交易對象的缺點，也不會像標售制度的交易對象，既失之過多，亦缺乏安定性。相反地，五個地區就像五個手指頭，分開則各有其名辭，各司其責，合攏起來，則為完整的手掌，其目標一致，力量更大。而且，五個地區可收互相制衡之效，不致於像A I Q制度只有一個交易對象，易被操縱。在互相競爭之下，有利於台蕉輸日。

各地區交易數量的分配，可根據多年來銷售台蕉的情形，按照各地區進口公司的能力，予以分配。集合各業者組成公司，分別進行台蕉貿易，資金充裕，人員眾多，則無標售制度因交易對象雜亂，部分中小業者連保證金都開不出的缺點。

若恐長期契約簽定過久，而發生當年「組合」轉讓配額的情形，則可將香蕉全部出口數量保留一部分配額，除各地區分享占大部分出口數量的基本配額外，以保留的配額（估名為自由配額）獎勵各地區踴躍進口台蕉。

長期契約的蕉價，可用幾次標售的底價及平均價格為根據，再加以協商。