

外銷香蕉面臨困難，如何解決？

廢除五五出口制·香蕉自產自銷

徐之潤

香蕉為本省重要外銷青果之一，且為日本消費者所歡迎。因此，台蕉一向以日本為主要市場，琉球、韓國、香港等地區次之，歷年賺取外匯年收高達美金五千萬元左右。

五十二年日本實施香蕉輸自由化後，需要量增加，而台蕉當時的年產量僅百餘萬箱（每籃等於現在三箱）一時難以滿足日本需求。於是政府就依照當時香蕉產銷問題採取緊急應變處置，於同年四月實施香蕉產銷新政策——「五五」制度，產銷團體各半承辦出口，並訂頒計價辦法，保障蕉農所得，提高生產利益。

自五十三年至五十七年，蕉農收益較過去約增加六〇%，因而刺激生產者的種蕉慾望，耕植面積與產量以及外銷數量，隨着大幅增加，其中五十六年種蕉面積高達五二、四〇〇餘公頃。生產量高達三、三五九萬箱，外銷數量亦高達二、六六七萬三千箱（每箱十六公斤裝）。在這一階段，實是台蕉產業的黃金時代。

但自五十七年起，由於中南美蕉及菲律賓蕉相繼打入日本市場，並以廉價傾銷。由於中南美蕉及菲律賓都是採用大面積現代化經營，航運距離離較台蕉遠，但其品種、外觀都優於台蕉，於是成為台蕉外銷的勁敵。據統計，日本進口香蕉，五十六年台蕉獨占優勢高達八三%，五十九年曾降至二六·二%。影響因素，牽涉很廣，僅就問題癥結，略加檢討論述於後。

形成台蕉外銷面臨困難的原因有下列幾點：

體制組織不健全

(1) 現行「五五」出口制，是由青果社與貿易商（約二〇〇家）各半出口，原為獎勵辦理外銷

量，確收一時之效。但是出口貿易商多在日本設立行號，享受進出口雙重利潤，並造成日本市場紛亂不安。

日方為抑制進口價格，安定市場計，開始則組織香蕉輸入組合，以維護其進口權利和秩序，繼則投資菲律賓，以現代化企業精神，經營大而積蕉園，以與台蕉對抗，於是造成菲律賓蕉成為台蕉的勁敵。

因此，「五五」出口制，實為導至日本商人在菲律賓大量投資植蕉的主要原因。

(2) 五十四年日商在日本政府指導下，成立日本香蕉輸入組合，單對台蕉輸日採取配額制度，使台蕉在日本市場無法與自由進口的中南美蕉及菲律賓蕉公平競爭，於是市場占有率逐年下降。

過去台蕉獨占日本市場時，未能從長遠着想，在日本市場建立完整的銷售體系，雖經政府交涉，改行自由標售制，但劣勢已成，兼以標售制度，經營台蕉的日商，無法確定其實際得標數量。

因此，為求穩定蕉源，不得不另營中南美蕉或菲律賓蕉，以求生存。且採CIF制，船運及滯運提貨的損失，全歸我方負擔，於是出口利潤日微，蕉農收益大減。

(3) 經營型態，本省香蕉外銷機構，是以各地青果社為生產集運團體，省聯合社為統籌運銷團體。對外代表統籌出口的機構，則由省農會、青果聯合社與青果輸出業同業公會組成台灣省青果產銷聯營委員會負責。

以上各單位，均無隸屬關係，且各自利害不同，步調難趨一致，而其對手則為頑強的日本輸入組合，台蕉輸日自然處處居於劣勢。即各合作社本身，有很多理事，只重視私人

出口並調和產銷團體利益的

方法，對擴展日本市場，增加外銷數

利益，固守地方成見，使業務無法革新，企業化經營當然更無從着手。

(4) 監督與輔導，各級青果社的法定主管官署為省社會處的合作事業管理處。但目前有關香蕉產銷業務的輔導機構，自上中央，下至縣市，竟達十餘單位。

即在中央，原亦認為專權應予統一，於是香蕉輔導小組的成立，最近經濟部為求徹底解決此一問題，又成立香蕉產運銷改進委員會。

生產技術缺少改進

(1) 本省香蕉品種，與中南美蕉同屬「卡門帝斯」種系，但由於本省蕉園，都採用小農經營，墨守成規，方法陳舊，在品種上歷年來均少改進，以致品種老化，不耐儲藏，易於腐爛及變黑。

(2) 由於小農經營，零星栽培的結果，導致品質參差不齊，成本偏高。兼以對合作社紙箱工廠的限制，使設備不能完全利用，又如原料須採用國產，蕉船須用國輪，都使生產成本增加，使台蕉在日本市場的競爭力量日弱。

運銷系統不完善

(1) 目前外銷香蕉的採收、搬運及選別作業，都採用傳統方式，完全依賴人力，而各集貨場的



檢驗員用儀器量果指大小(振鳴)



集貨場香蕉稱重(童振鵬)

設備，又欠完善。因此，自產地採蕉至港口裝卸，搬運次數過多，人為的擦傷，影響香蕉表皮外觀及鮮度，亦為市場競爭不利的因素。

(2) 航運能量不足，現有運蕉冷藏船，僅剩二十一艘，其中尚有部分逾齡，冷藏通風設備不良，對香蕉品質，影響甚大，且在香蕉生產旺季，常因船運能量不足，不能裝運出口，遭受大量腐爛或整船廢棄。

(3) 台蕉在日本市場缺乏銷售系統，香蕉運到日本港口後，仍須經過多層商人的轉銷，致售價高昂，加重消費負擔，削弱競爭能力。

內銷制度未能建立

目前香蕉貿易，合作社僅着重於外銷，對內銷一向未加注意，即各大城市亦普遍缺少香蕉批發中

心及冷藏庫儲存設施，以致在香蕉盛產旺季，如遇外銷滯遲或大批退關時，常常任其堆積廢棄。部分雖轉為內銷，但中間商則從中殺價，因此，蕉農所得雖不足成本，而消費者的負擔並不減輕，此種現象，已司空見慣。

目前外銷台蕉面臨困難，解決的方法有下列幾點，說明如下：

廢除五五出口制

(1) 廢除「五五」出口制，香蕉自產自銷；現行「五五」出口制，不但使少數商人，坐享進出口雙重利潤，且因產銷利害不同，雙方常常發生糾紛，阻礙香蕉一貫性企業經營。因此，必須即予廢止，由合作社自產自銷，或由政府與合作社合資經營，以保障蕉農利益。

廢止標售制度

(2) 廢止標售制度，直接建立銷售系統，並拓展日本以外的國際市場。當今日本政治情勢轉變，香蕉貿易能否維持，尚難論斷，這是目前面臨的困難，有待解決的重要課題。

因此本省香蕉必須面對現實，一如中南美蕉向較遠的市場另闢出路。

開闢外銷新市場

(3) 加強整體觀念，建立全省統一性合作社，達成產、運、銷一貫作業，並消除地方派系和成見，健全業務組織，依權能畫分原理，遴聘專才，實行經理責任制度，以達成管理科學化，經營企業化的目的。

(4) 有關青果社的監督與輔導，中央與省屬單位應權責分明，凡屬貿易、檢驗由中央製定政策，督導省級執行，而省級各單位，亦應本此原則，督導青果社的主管官署負責，以期事權統一，充分發揮分層負責的組織功效，發揮團結精神，互相協助，才能成功。

(5) 澈底研究香蕉品種改良，並改進栽培技

術與管理方法，鼓勵蕉農合作經營，實施大面積耕種，計畫產銷，以期改良品質，減低生產成本，增強競爭能力。

改善集運包裝

(6) 解除紙箱及船運保護政策：香蕉已無力担负保護工商責任，且須政府扶助，才能生存，因此紙箱，及船運的保護必須解除。

(7) 改善集運、包裝、檢驗作業，並充實碼頭裝卸設備，防止外銷香蕉擦傷，以減少腐爛，提高品質。

(8) 加強青果外銷宣傳，充實駐外組織，拓展外銷業務，並設法在日本市場建立銷售系統。

建立內銷制度

(9) 改善運蕉冷藏船、冷氣通風設備，增購新式船隻，充實運蕉能量，如必要時雇用外國船隻或兼採FOB貿易制，以減少香蕉滯銷、腐爛、廢棄的損失。

(10) 配合外銷政策，建立內銷制度，由政府補助青果社在台北、台中、台南、高雄等各大城市設置青果供應中心及冷藏庫，調節香蕉儲存與內銷價格，並推廣雜果內銷業務，間接減低香蕉產銷成本，增進果農收益。

本省香蕉產銷問題，非常複雜，但因難纏糾紛在廢除「五五」出口制度，由生產團體，自產自銷，輔導青果合作社建立統一組織，積極拓展外銷業務。

獎勵蕉農實行大面積耕作共同經營，並改善集運包裝作業及航運裝卸能量，以提高香蕉品質，減低產銷成本，如此，才能強化國際市場競爭能力。

