

蕭振宗經理談香蕉外銷前途：

提高品質·改善船運

台蕉銷日仍然樂觀！

香蕉外銷日本，每年都為國家賺取大量的外匯，近年來，由於中南美蕉及菲律賓蕉的侵入日本市場，台蕉到貨的品質又不好，以致市場的占有率年年下降，今年已降至二〇%。

目前中日外交關係發生變化，許多蕉農都為日



巴拿馬香蕉採用機械裝箱（蘇朝鴻）

據蕭經理說：雖然日本政情轉變，但絕大部分的日人對我國仍極友好，對台蕉更是念念不忘，尤其是四、七月的春夏蕉更有好感。許多日本（香蕉加工）業者對台蕉輸日仍然熱烈的歡迎，希望繼續輸入。

台蕉有獨特的風味，為其他地區香蕉所不及，是絕大多數日人所喜歡的。因此只要保持品質良好，銷售制度健全，日商是一定會繼續採購的。

不過，蕭經理又說：台蕉具有獨特的風味是事實，但由於集運過程的未能完善，銷售制度又不健全，所以到貨品質很不理想，常有腐爛現象發生。為了穩定台蕉在日本市場的地位，蕭經理曾提出下列幾點改進意見：

（一）廢除現行標售制度，與日商訂立長期契約。蕭經理說：目前台蕉輸日採用標售制度，缺點很多。許多真正想進口台蕉的日商，因為對於能否得標毫無把握，對於貨源與銷售市場難於預作安排，以致不敢前來投標，或參加投標而未能得標。有時只能以高價標到，在零售市場價格無法與人競爭，結果難免虧損。

因為這些情形，於是對進口台蕉失去信心，轉而進口中南美蕉或菲律賓蕉。

所以，要想穩定台蕉在日市場，就必須徹底廢除標售制度，改為與日商訂立長期契約（約有二〇至三〇家香蕉加工業者）。並可利用外資貸給蕉農，做耕作栽培改進資金。

如此，進口日商既不必擔心貨源，對銷售市場（零售商）也能預做安排。

本省蕉農也不用擔心香蕉銷不出去，可以安心

後香蕉外銷的出路擔心。有的蕉農恐怕香蕉銷不出去，甚至想要廢棄蕉園改種其他作物。

本刊編輯特就此問題，訪問青果運銷合作社聯合社經理蕭振宗先生，他最近剛從日本接洽香蕉輸日業務歸來。

去種香蕉了。

（二）改善運蕉船。

蕭經理指出，運輸是台蕉外銷的最大問題。目前運蕉船約有二十隻，其中性能較好的有六隻，但這六隻，目前正裝運中南美蕉，租期到明年（六二）七月為止。

其餘的蕉船，大部分是性能不好，冷藏設備不夠、過期的老船。

明年元月分起，國際運費將普遍提高三、四%，蕉船的運費也將漲價。

因此，蕭經理一再強調說：明年船運將是台蕉外銷的最大問題，希望政府能及早輔導業者籌備性能良好，冷藏設備足夠的運蕉船。否則明年香蕉出口，尤其是香蕉出口旺季時，將無船可運，極為嚴重。

（三）廢除五五出口制。日前香蕉出口生產團體及青果公會各占一半，已經不合時宜。

因為彼此的利害不同，時常發生糾紛，這一制度廢止後，可由香蕉生產團體自產自銷，保障蕉農利益。

（四）大規模企業化經營，降低生產成本。目前台蕉想在國際市場與人競爭，必須降低生產成本。

農民種蕉觀念應改變，不要再墨守成規，應採大面積企業化的共同栽培，才能降低生產成本。我們要認清國際市場競爭的激烈，嚴格檢討，自栽培到採收，確保香蕉的優良品質。同時，也要給買方以合理的利潤，否則日商屢遭虧損，對承購台蕉自然失去興趣。

至於另外開闢較遠市場，蕭經理認為，如果船運問題不解決，既使運到鄰近的日本香蕉，都會發生腐爛，如何能運到較遠的市場？

因此，除了應注意提高品質外，運蕉船的問題必需及早解決！

