

如何增強

香蕉在國際市場的競爭力？——熊中果

(續上期) 中南美蕉的集運，完全真正採用一貫作業，他們首先根據調查紀錄，安排採運時期。

改善集運技術

採運熟度則根據各農場多年的試驗資料及參照當年農場紀錄，用統計分析方法，由電腦計算出一定標準，然後再照標準使用「量果板」，作為判斷熟度的規範，此項標準依地區及季節訂定，並可隨時修正，工人極易操作。

香蕉多由索道一次未碰地及搬動，直接進入集貨場的洗水池，普通清晨六、七時採蕉，八時開始分級包裝，下午由其自有而特製簡單輕易的通風火車運至港口，並利用夜間裝船。

又中南美香蕉集貨場的設備，並非全部為機械自動作業，部分設施與台蕉目前現代化集運場相似，場地亦並不寬大，惟設施維護完善，洗滌水源充分，水池深而寬，且周圍用香蕉假莖或軟柔塑膠襯墊，避免香蕉碰傷，切割分級、噴洒防腐藥劑、裝箱、包裝、裝車等均有規定規範，很有秩序。

台蕉自採收、搬運至集貨場，約須經七、八次的搬動與碰撞，使香蕉傷痕累累，有時肉眼看不到，但催熟後在零售時即顯示出來，外觀難看而不易儲藏。

此必須依賴共同作業，逐漸改用索道運蕉，並將目前收購果手制度改為收購果房，才能澈底改進這項作業的缺失。

嚴格控制品質

目前台蕉採運時期，亦須控制不能在炎熱的陽光下作業，現行採用「量果板」判斷香蕉的熟度與飽滿度，條件尚未具備，只能作為參考，以避免檢

能稍加修建及補充，並嚴格實施一貫作業的管理制度。

中南美蕉及非蕉的運銷過程中，自由開農務、採收集運、包裝運輸等各階段作業，均訂有嚴格的品質控制制度，按照規定標準分級，不作假，不營私，避免碰傷，使集運時間控制在二十小時左右。並注意溫度的控制，集運場的水溫亦控制在一定溫度之下，使香蕉先行預冷，水池中並用氯氣消毒，集運工作人員態度認真公正。

台蕉在農務及集運作業，均未注意品質控制，蕉園排水不良，肥料三要素配合不當，病蟲害防治及疏果套袋作業均未徹底施行，集運場的技術人員，更無品質控制觀念，依賴政府檢驗人員嚴格監督，作業時間過長，更未注意溫度的控制，以及裝卸時細心作業。

因此，今後必須訂定品質控制標準，加強集運技術人員的工作精神與服務態度，才能達到提高品質的目的。

減低生產成本

中南美各香蕉公司經營的肥料、農藥、PE塑膠、紙箱、碼頭、鐵路、船運等均為自購自建，配合香蕉自產自銷，所需設施及物資進口亦無關稅及貨物稅，品質優良，供應時間適合需要，成本自然大幅減低。中南美及非蕉的FOB價格每箱十六公斤約為一、一五美元，台蕉非二美元以上不可，且蕉農利潤不高。

香蕉所需肥料，規定不能自由進口，必需向台肥購買，蕉農亦缺少資金。台蕉成本較高的主要原因，除單位產量不高外，其次即為農藥的進口關稅及PE塑膠的貨物稅等資材成本均甚高昂。

驗時發生的糾紛及缺點。又須早日仿照中南美蕉，在香蕉紙箱內採用PE塑膠薄膜或有孔PE袋，以避免擦傷。現有現代化集貨場的設備，就目前的財力，只能稍加修建及補充，並嚴格實施一貫作業的管理制度。

而紙箱、船運，均在政府保護之下聯營，爭論多年未解決，港口由政府公營，無法配合裝卸，尤其航運業者服務態度差而效率低，在政府保護下所賺取的利潤，購買新製船隻，或懸掛外旗或至國外運蕉，運費高昂且負任何責任。

本(六十二)年香蕉出口已屆旺期，船運問題至今仍未解決，可能會發生嚴重影響。惟一可以促使香蕉成本降低的方法，為台蕉有相當大比率的內銷市場支持。中南美約有二〇〇多品質不合外銷的香蕉，多放置用間任其腐爛，或贈送附近農人免費自取食用。近年來，聯合青果公司採用部分香蕉加工製成香蕉糊外銷。

可惜台灣香蕉內銷制度尚未建立，商販運銷費用很高，如能實施內外銷統一供銷，依照日本柑桔運銷，則可以內銷市場所得支持外銷，以減低外銷成本。

健全產銷組織

中南美蕉多由聯合及標進兩公司直接經營，各公司在每一國家蕉園附近，均設有分部，派經理一人負責，下設研究、農務、包裝、運輸、紙箱工廠、勞工等單位，完全視需要而機動設立，分工細而精，且各有其責，職員數並不多。

如聯合公司在洪都拉斯，每年香蕉外銷約四千萬箱，職員不過二百餘人，農場工人亦僅千餘人，因此採用嚴密的科學管理，效率極高，管銷的間接費用所占比率極低。

台灣蕉園既分由眾多蕉農負責，青果社地方社職員多達二千人，理監事及代表又干涉業務，職員工作勞逸不均，青果社又無經營自主權，管理機關繁多，如進口物資、紙箱、船運、碼頭、檢驗等分



由數十個機關負責辦理，外銷出口商多達百餘家，產銷雙方互相攻訐。

香蕉在集貨場，即未實施嚴密品質管理，運出至港口後，貨主為數多的產銷雙方，運至日本碼頭交由進口商倉庫後，等於無人看管，發生事故，往往互相推諉。

產銷雙方制度極不健全，政府已注意及此，認為五五制度必須廢除，指定企業化的專責機構負責辦理集運包裝及運輸業務，唯對於公司組織方式的意見仍不一致，交由青果社自產自銷，又因其不健全而不放心，出口商更無法担任此項重責。

幸而現在各方已認識以往二十餘年輔導香蕉產銷，未能注意扶植健全統一的運銷組織而失敗，相信不久當可獲得結論。

建立銷售制度

中南美蕉及菲律賓蕉的出口商，在進口國的進口商及銷售商，均與投資蕉園經營的資本有關，亦即產、運、銷業務為一個資本主所有。以聯合、標準兩大公司在各進口國的銷售，多已建立其自有的銷售網，有其分公司或代理商等組織，甚至連催熟加工與零售業務亦與其公司有關係。

這些組織名稱雖有不同，但行動方法一致，建立自己商標，有時如品質較差，而市場仍可銷售時，則以另一商標或不貼商標出售，所有宣傳推銷費用，都包含在銷售成本內，並機動調節數量與價格。因此，在北美（美、加）市場始終為二大公司分庭抗禮，其他小公司多易被他們打垮。

香蕉在日本市場，傳統上被當做投機商品，以往被眾多

進口加工商及投機分子爭取權利，現在由不定的眾多進口商社投標，這些



商社多兼營厄蕉及非蕉的進口，在市場價格高時，則可以大賺一筆，以作貼補兼營其他香蕉進口的損失。

如價格跌落，就藉口要求延遲裝運或在日本港口遲不卸蕉，使蕉輪不能返回裝運。而部分蕉輪亦為此間出口商兼日本進口的僑商所有，為了利潤，亦樂得如此。

近數年來，不論春夏秋冬蕉常發生此事，使蕉農遭受嚴重滯銷的損失，即以去（六十一）年為例，高雄蕉在五、六月間，即因滯銷五百餘萬箱，外匯損失達一、二〇〇萬美元。另外蕉農又損失退關的包裝陸運費亦達台幣五〇〇萬元。

此種人為因素，與颱風災害同樣嚴重。因此如欲香蕉在日本市場重新站立起來，必須評定在日本選擇代理商的標準，以真正有推銷能力者作為選定的對象，而後再公開招標競爭，協助其辦理宣傳及拓展市場等工作。

每一主要地區，只能有一個代理商，訂定契約，好的予以鼓勵，成績差的就另行選定，以建立香蕉在日本市場的推銷網。

加強試驗研究

聯合及標準公司在任何一國創立蕉業後，先行設立研究單位，主管研究人員的地位與經理相同，一切技術須受其指揮，農務、包裝、分級集運等技術作業，完全須聽命於研究部門，研究部門內無固定組織，每一項特定問題，由高級專家主持，通常為得有博士的人員，其下有助理人員，另有行政人員協助處理事務工作。

研究的項目，視需要而定，經費亦不加限制，視需要隨時撥發，作為業務費用。試驗場的場地面積並不寬闊，不過數十公頃，各種試驗多附設在蕉園內，機動運用。

這種高效率的試驗組織，常能解決各種實際問題。如在哥斯達黎加國標準公司的蕉園，新墾的蕉園，採用塊根繁殖，以往利用溫湯處理，成活率不高，損失極重，經短期研究成功，以調節適當溫度來處理，使成活率提高，節省大筆成本。其他如蕉

園的施肥、灌溉，完全由試驗人員分析香蕉葉片及土壤中所含成分而定，一切技術問題，均可得到滿意解答。

香蕉以往試驗研究工作零星分散，遷延五、六年未解決的香蕉研究所，已於三年前成立。但政府未能積極協助，僅以購買試驗場土地一項而論，即發生許多技術問題，地政單位認為非自耕農不能買地，最後才准其購買十公頃，至今辦公室及試驗室尚未建成，工作人員亦未能順利聘雇，尚未能發生效用。

如欲解決當前香蕉發展的技術問題，必須協助香蕉研究所早日完成組織，聘請年輕幹練人員參加，並尊重其職權，責成其完成指定項目，發揮其研究功能。

澈底推動改進

由上所述，當前拓展經濟價值較高的農產品種類不多，且非短時間所能奏效。

台灣香蕉仍為高價值產品之一，且距離日本航程較近，若能將前述各點澈底予以解決，使香蕉品質提高，成本減低，產銷組織系統健全，其在國際市場的競爭力，當可予以增強，而香蕉仍有其發展前途。

若能維持香蕉種植面積二千餘公頃，最低當可生產六十、七十餘萬公噸香蕉，以三千餘萬箱（即約五十萬公噸）外銷，其餘作為內銷，在日本市場維持三〇%的占有率，如此國家外匯將可獲得六、七千萬美元，扣除運銷費用，蕉農當可獲得台幣十五億元的所得，對於國家經濟當有極大貢獻。

目前政府有關單位，似已一致了解當前香蕉的產銷制度必須予以改變，而新的統一產銷組織，無論公司型態或合作型態或其他種類型態均可，只希望早日順利產生，且確實有效，付其相當權限，使其能澈底推動改進本文所討論的問題。

否則任何組織型態亦屬枉然，惟有不惜一切，以維護香蕉事業為前題，增強其在國際市場的競爭力，才能復興蕉業，並可解決多年懸而未解決的紛爭。

——全文完