



香蕉PE塑膠套袋（歐陽道生）

謝敏初……

香蕉集約經營

健全銷售制度

我從事台灣青果產銷業務已經二十餘年，戰後初期香蕉銷日難於進展，至民國五十二年由於政府的明智政策，頒布五五出口制度，才突破困境，並於五十六年創八百餘萬鎊的出口紀錄。但此景不長，五十八年以後香蕉外銷業務開始走下坡，至今更加困難。

凡此種種經過，我都親身從事於地方性的集貨供應工作，或統籌辦理整個輸出業務。

平時我常潛心研思，深感香蕉外銷問題的癥結，在於如何提高運銷效率，改善外銷品質及打開外銷市場等問題。現對台灣香蕉事業目前所遭遇到的困難及今後應改進的方向及對策，提供意見，以供參考。

外銷市場競爭激烈

香蕉最好的外銷市場為日本，但目前日本市場已因中南美蕉及菲律賓蕉的大量輸入而形成激烈的競爭狀態。

由於市場供給量激增，已造成供過於求的現象，使香蕉過去獨占日本市場的地位，變為今日屈居第二位甚至第三位的劣勢。在日本市場的占有率亦已由五年前的八〇%左右，降低至去（六十一）年的三〇%。

外銷價格低農民收益少

由於上述外銷市場的激烈競爭，外銷價格呈長期下跌的現象，農民所得已在生產成本邊緣，而整個生產集運的成本，也由於生產資材及工資的上漲，及包裝運輸管理費用的逐年提高而增加，致使農民收益減少，及出口單位補運賠償等雙方面均不利的形勢。

標售制度並不理想

中南美蕉及菲律賓蕉在日本市場都採取代理商制度，並以獨特的運銷通路拓展香蕉市場，惟有我國採取標售制度。

雖然，標售制度也有其優點，但因這種制度買

賣雙方缺乏商業往來的感情，無法把握固定顧客，遂使日本商社信心動搖，不得不轉而進口中南美及菲律賓，造成市場不穩定，顧客無信心的現象。

要改善不合理現象

日本輸入組合表面上雖已解體，實質上仍然存在，香蕉銷日的一切決定，仍多操在少數日本特權分子手中，當對我做不合理的要求。

國內的出口業者及輸運業也都操在少數人手中，不容易與生產團體密切配合，共同維護並積極拓展香蕉的外銷市場，均給台蕉外銷致命的打擊。

督導香蕉產銷的政府機關，自中央至地方，就有八、九單位之多，其中主管貿易及交通單位以及主管農業單位等的立場往往不一致，協調困難。

其次如中央與省府，主管與輔導機關的權責，亦混淆不清，政府間的矛盾，相持情事，經常發生，使合作社無所適從，無法充分發揮企業經營的法則。

不能發揮團隊精神

不能充分發揮團隊精神，現行合作社體制為二級組織，全省區分為六個地方社及一個聯合社。聯合社負責外銷業務，地方社則負責生產集運及包裝工作，責任分明，還能彼此盡到應盡的義務，當然無問題。

但在這種二級制下，事權上下無法統一，各社之間意見不能一致，在工作上無法發揮企業化的管理效能，不僅管理成本無法降低，工作效率也難望提高。

因此，必須針對上述各項困難，逐一謀求解決，才能挽救香蕉的危機。

現在

提出較具體的改進辦法如下



鼓勵實施集約經營

台灣香蕉均屬零星栽培，不但品種未能統一，且耕作方式多不一致，而田間病虫害防治等工作，亦無法利用機械及徹底施行，以致成本無法降低，香蕉質量不能改善。但在自由經濟的體制下，我們不能強迫農民一律栽植香蕉。

因此，爲了鼓勵農民集團種植香蕉，今後應由專家選定適宜種植的地區，以政府的實力增加公共投資，設置大型排水系統，建立現代化包裝場，集中作業，並配合加速農村建設的各種辦法，增加農民種植香蕉的誘因。如此，才能使農民逐步改種香蕉，使台灣的香蕉園更能集中，採取集約經營，提高單位面積產量及品質。

重新建立推廣系統

重新建立農務推廣系統，實施計畫生產。爲縮短研究成與田間應用之間的時差，並提高執行效率，應須重新建立香蕉農務推廣系統，使蕉農隨時能吸收新的栽培知識，採用價廉物美之生產資料，以達計畫生產的目標。

爲此，必須各就香蕉產地畫定適當面積的產區，組織蕉農，並指派基層農務指導人員，切實指導負責轄區蕉園的管理（每一指導人負責指導五〇—一〇〇公頃），嚴格規定適時適地生產優良的季節蕉，不合季節及地區的香蕉，一律不予外銷。

羅致各方面

香蕉專家

將全省青果運銷合作社聯合成一個總社，把現有的地方社改爲分社。統一編訂業務計畫，簡化各分社的組織，並應業務的需要，機動調配人



力。

此外，爲發揮總社的功能，應羅致香蕉產、運、銷各方面的專家，必要時請政府派員駐社指導，使總社所作出的任何業務計畫，無須再層層請示，無須再邀集各單位開會研商。

如此，上下連貫，事權統一，不僅可擺脫地方派系的糾紛，且可實施現代化的企業管理，充分發揮合作運銷的職能。

建立健全銷售體制

將來日本香蕉市場的競爭必將更激烈，台蕉要在此激烈競爭中，維持舉足輕重的地位，必須針對非蕉及中南美蕉的市場策略，整訂台蕉最有利的產銷計畫。

爲貫徹產銷計畫，必須廢除現行的標售方式，改採直接銷售的方式。在國內廢除五五出口制，而由青果合作社自產、自銷，並在日本建立健全的銷售體系，或分區選擇有推銷能力的代理商，訂定長期供蕉契約。

此外，爲穩定產銷，獎勵生產優良的季節蕉，必須全面實施契約，分期保證價格，實施計畫生產與秩序運銷。

採用機械一貫作業

目前農村勞力缺乏，尤以農忙時節，雇工不易，嚴重影響蕉園管理及生產成本，今後亟須獎勵蕉農採用機械耕作。

此外，蕉園到包裝場之間，必須確立妥善的輸送系統，以提高香蕉品質及集貨效率。至於集貨場及港口作業，必須試行機械一貫作業的操作。凡此，均賴政府在扶持農業的政策下，以最大決心與魄力，補助資金，突破經營方式，扭轉蕉業沒落的厄運。

台蕉經營困難，欣逢政府全力加速農村建設，並決定徹底改進香蕉產銷業務，深望政府此次改進辦法，能發掘問題的根源，並徹底解決香蕉問題，更盼全體蕉農及青果合作社同仁，都能配合政府的政策，合力辦好香蕉產、運、銷業務。



香蕉神立防風支柱，減少颶風災害(張宗藩)

訊 蕉 非蕉中南美蕉減產 台蕉外銷前途看好

台蕉豐收在望，可能成爲一九七〇年以來，香蕉外銷最旺盛的一年。

青果業者獲自日本的消息指出，日本今年計畫輸入香蕉七千五百萬箱，原定自菲律賓輸入五千萬箱，但由於菲律賓水災乾旱，香蕉歉收，僅能供應二千二百萬箱。又厄瓜多爾與哥斯達黎加今年也因香蕉收穫量減少，不能滿足日方需要。

今年由於非蕉及中南美蕉歉收，爲台蕉帶來外銷的新運氣。青果業指出，以今年首批運抵日本的二八、九二〇箱香蕉立刻被搶購一空爲例，可預料台蕉外銷市場的好。