

巴西栽培泡桐很盛：

台灣泡桐產銷應速改進！

林文鎮

近年來，台灣生產的泡桐（又名梧桐、白桐）木材，外銷日本，呈供不應求，且其加工出口各業也隨着欣欣向榮，呈現一片美景。

泡桐，除天然分布及人工栽培於東北亞之外，南美洲巴西已有企業化栽培。今（一九七三）年七月二十一日的日本經濟新聞，刊載有一桐材供給可望穩定——將自巴西大量輸入為題的消息一則，讀後覺得與台灣泡桐的產銷前途有密切的關係。

現將巴西桐材產銷消息加以翻譯報導，並提出我對本省泡桐產銷方策的意見，以供有關當局及關心人士研究參考：

巴西栽培泡桐很盛

「日本全國婚禮家具協議會與全國桐材組合聯合會，已經洽訂自巴西大量輸入桐材的長程計畫，用來解決日本國內桐材缺乏的情勢。上述二團體最近曾派遣調查團赴巴西考察，發現巴西的泡桐栽培很盛，價格上，質量上，都有希望穩定供需，因此，將予以長期輸入。初步決定於一九七三年度輸入五千至一萬立方公尺。等到四、五年後，日本國內需求量的四〇%將依賴巴西生產供應。」

這項原料確保對策，將可解決家具製造業界目前最感困擾的原料缺乏問題，而對於關連業界亦有相當大的影響。

泡桐是製造高級家具不可或缺的材料。日本每年消費桐材約達三十萬立方公尺，其中三分之二（二十萬立方公尺）是由婚禮家具協議會會員所使用。近年來桐材需求量劇增，可是國內的生產量却反年減。且台灣、中國大陸、韓國等國外輸入材（約占消費量之半）的價格及供給量又不穩定。因此，此二團體終於注意巴西的森林資源，經於今年

七月初旬派遣一調查團前往巴西。

此調查團於七月十八日返國。據其報告：第一、巴西的聖保羅州及巴拉那州的泡桐立木量，栽植後

一、五年者，計有五百萬株以上。第二、今後新植計畫每年約一百萬至一百五十萬株。第三、一、二、三年後可能採伐的桐材量約三萬立方公尺。

另外，調查報告指出：近年日本商社及貿易業者競相前往巴西，或採伐幼木，或搜購桐材，已引起當地人士的不滿，因此，巴西業者殷切地希望能與日本的桐材加工業者直接進行交易。

上述二團體既認為巴西可源源供應桐材，就隨即採取長期輸入的行動。今後不但可於穩定桐材來源，且可望降低成本約二〇%。為推動這項工作，此二團體預定於八月間設立「巴西桐材輸入協會」，並擬與巴西業者合資設立現地（巴西）法人組織。初期將透過此現地法人組織收購桐材，並由桐材輸入協會辦理輸入業務。至於將來，此二團體亦有進一步在巴西進行製材加工的計畫。」

前途亮起紅燈

巴西桐材生產對台灣桐材外銷可能產生的影響有下列幾點：

(1) 自泡桐立木量言：根據上述消息，巴西現有泡桐立木量，栽植後一、五年生者，計有五百萬株以上。台灣目前全省泡桐造林地約有九千公頃（林業試驗所統計），每公頃立木量以六百株計算，共約有五四〇萬株。由此可見，巴西與台灣，現有泡桐立木量不相上下。從日本國內龐大的桐材耗用量來看，巴西現有泡桐立木對於台灣桐材的外銷市場，在短期內似乎不致構成嚴重的威脅。

(2) 日本桐材需求：在可預期的將來，台灣所產桐材的重要消費市場，仍為日本。根據一九六九年統計，日本桐材全年消費量為十六萬六千餘立方公尺，估計將來需求量可增加三

倍（見豐年二卷八期），目前年消費桐材約達三十萬立方公尺。如這些資料可靠，則可認為日本的桐材需求量，仍然逐年劇增中。

再根據本文前述：「巴西於一、二、三年後可能採伐的桐材量約三萬立方公尺，直至四、五年後日本需求量的四〇%將依賴巴西供應」。果真如此，屆時日本國內仍難自產六〇%（十八萬立方公尺）的桐材，因此，台灣產桐材仍有銷往日本的餘地。

(3) 木材海運費比較：目前台灣基隆港至日本的木材運費，每立方公尺為十、十三美元，中南美洲至日本的運費，需要八十美元，兩地相差達六十五美元以上。因此台灣向日本輸出桐材，在地理上占有優勢。但我們不應僅依靠此點，例如台蕉外銷日本幾已被中南美洲打垮，應引以為鑑。

速謀適當對策

綜上所述，台灣所產桐材在日本的消費市場，在短期內（至少三、五年內），似乎不致有嚴重的問題。但如就長期而言，則難作樂觀的預測。

因為：第一、世界各國的經濟情勢在劇變中，未來的桐材用途及銷路，也很難望穩定。第二、巴西地廣人稀，假如在廣大的肥沃平地普遍種植泡桐，終難免有桐材生產過剩的一天。本着「報憂不報喜」的心情來說，泡桐生產外銷的前途，已亮起紅燈！

因此台灣桐材的產銷，應謀求適當的對策。

改進栽培經營

盡管根據日本的桐材消費量及巴西的桐材生產消息，今後五年內桐材的銷路與價格還是相當有希望，但現今經濟情勢變化很快，桐材的長期商情，很難預測，因此我們栽培泡桐最好還是盡量促進生長，趁好景生產桐木應市。

當前栽培泡桐的目標應在最短期間內，生產豐滿、端正、無節符合規格（每段長六尺六寸）的桐材。已建造的泡桐林木，應以「商品生產林業」的觀念，積極進行施肥、切幹、修芽、修梢、病虫害防治等集約經營，促進桐木生長，提早收穫。

至於今後泡桐新植，以與杉木、柳杉、孟宗竹或桂竹混植為理想。因混植的生產目的物不止於泡桐一種，遇到桐材市價跌落時，可先砍伐其他木竹出售，將泡桐留到有利時再砍伐，是穩定桐材生產的最好途徑。而且混合造林可多利用空間及土地，又可預防泡桐病蟲害的傳染蔓延。

我在這裡特別強調：泡桐栽培切不可作大面積的純林經營，而應嚴選林地實施「細胞狀造林」（適地適林的塊狀混合造林），或建造單木混合林，於經營上、經濟上，才能減少風險。

加強產銷配合

現代化農林業經營首重產銷的配合，預先把把握市場，確定目標，再選擇最具發展潛力的地區，實施有計畫的栽培生產，才能獲得更大的成功。

泡桐是栽培有利的樹種，其收益不比一般農牧生產差，但如一窩蜂的投機，實在不無風險。目前本省的泡桐栽培，每戶經營規畫都很少，主管機構及地方政府應通力合作，輔導推行「專業區式」或「林業村式」的地區性集團栽培，既便於計畫生產，又有利於運銷加工的一貫發展。

此外，泡桐造林戶如一盤散沙，毫無組織，在產運銷各方面吃虧很大。宜於泡桐盛產地輔導組織林會或桐材生產合作社，辦理生產，獎勵開闢林道，共同運銷等業務。目前竹山有瑞竹、頂林等林業生產合作社，是經營竹林事業的特殊團體，業績很好，可供參考。

積極拓展外銷

台灣生產的桐材，一向幾乎全部只外銷日本。近年來日本對泡桐需求劇增，而日本國內桐木資源却與年劇減，因此到處搜購桐木，以致材價不斷上漲。台灣產泡桐原木，於去年底曾達每立方公尺一萬一千元，可說是處於顛峯狀態。

本省泡桐外銷，每年約一萬餘立方公尺，以原木外銷及加工製品後外銷約各占半數。原木長度六公尺以上，末端直徑四吋以上無大節通直者才符合外銷規格，每才十六元以上。直徑愈大，價值愈高，直徑一尺者每才達三十元之譜。長度未滿六台

尺或直徑四吋以下者，加工併合成成木板後再外銷，原木價格每才約十元。可見，泡桐大徑木與小徑木之間，價格相差達三倍之多。

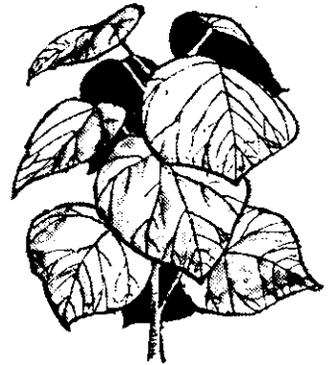
今年一月間，政府頒令暫停木材出口，對於泡桐生產發生很大的影響。因泡桐加工製成拼膠板仍可出口，但大徑原木既不能出口，在省內又無銷路，只好鑄成小木板供做加工原料，這種「大材小用」的加工，使大徑木身價跌落三分之二，對造林戶收益及國家經濟，都是很大的損失。此外，經多年辛苦開拓的國外市場從此斷絕，迫使日本轉向巴西等地找尋桐木來源，影響太大。

為抑制國內木材上漲之風，暫停木材出口，是無可厚非的辦法。事實上，目前泡桐在國內銷路只有製樂器（吉他），年消費量約一千五百立方公尺（包括江菜與泡桐）。為如此微小的內銷而犧牲數十倍以上的外銷市場，似乎大有商榷的餘地。

我要鄭重建議：泡桐木材（包括原木及製品）不但應予解禁外銷，且應積極拓展外銷，以鞏固國際市場。外銷項目，除原木及拼膠板（初級加工）之外，亦宜輔導拓展貼面板、合板、家具等較高級製品的國外市場。外銷地區，獨賴日本，風險過大，必須另開拓其他地區的外銷市場，如北美洲、歐洲等已開發國家。

發展國內市場

近來我國林產工業發展很快，但由於森林資源不足，每年需自國外進口大量木材。目前省產材每年供應量約一八〇萬立方公尺，外材進口量達三四〇萬立方公尺，即約三分之二的原料材由外材供應。



。在世界及國內木材日漸缺乏的情勢下，假如將來桐材外銷達飽和而轉向國內市場，縱使其價格可能稍有低落，仍然不虞銷路問題。

泡桐生產迅速，伐期短，單位面積單位期間的生產量大，如果在植後第六年砍伐，每才成本是〇·八元，將來桐材價格縱使跌落至與杉木同價（每才八元左右），泡桐栽培仍然有利可圖。

泡桐色澤優美，材質輕軟，容易加工，用起來不易磨損，對音響的傳導良好，具有耐火、耐水、無臭、不蛀、不發生擾曲、割裂或伸縮等特性，是製造高級家具、籐器、樂器及建築用的上等材料。在國外除加工製造高級家具之外，亦有作飛機、油輪等內部裝飾，隔間之用，亦可供做合板工業原料材。

目前台灣製造合板幾乎全以進口的柳安木為原料材，高級家具大都以中南半島輸入的柚木為原料材，建築工程則以檜木為唯一高級木料。泡桐木材在國內從未建立消費市場，固然由於桐木太貴，大家用不起，但是久而久之，有關機構及加工業界對其感覺陌生，不了解其特質，終於放棄研究推廣，而不加以有效利用，至為可惜。

為配合國內高級精密工業發展，並開發桐材國內銷路，有關機構應加強桐材利用的研究、示範，並推廣予林產工業、家具製造、建築等各界採用。此如，內銷市場基礎建立以後，泡桐生產事業的能否興旺，全靠國外市場的風險，自可改善。

籌設發展基金

為使本省泡桐事業欣欣向榮，必需對產製銷各方面積極研究發展。為推行桐木計畫生產，維護造林戶的合理利潤，最好能採用保證價格契約栽培。

為開發桐材內銷市場（如目前樂器製造年需約一、五〇〇立方公尺），應以合理價格供應。這些政策必先有充分經費支持，茲建議比照蔗糖、香蕉等農產品發展辦法，由桐材外銷收入中，抽取若干比率，加以有關機構撥發專款，做為桐材產製研究及保價基金。本省泡桐生產事業，唯有真正建立在內外銷的堅固基礎上，才有恆久的發展前途。