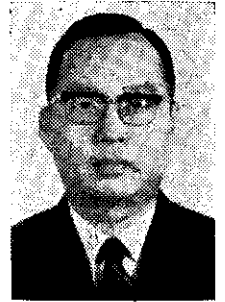


銷外頭罐菇洋國我

式方銷推進改即應 要需場市應適活靈

——鏗兆陳 長組副組一第局貿國——



生先鏗兆陳

外銷功過者所詬略。聯合出口公司一方面探外銷價款共同計算措施，使統一報價獲得徹底執行，一方面探原料收購進廠量共同計算，使各廠不再搶購原料，穩定產銷秩序。

惟外銷市場瞬息萬變，我方自不能漠視客觀環境之變化，自固於原有外銷方式一成不變。

現在我菇罐最大市場之西德，自五十七年七月起豁免法國洋菇進口關稅，而仍課我菇罐進口從價稅百分之廿三。法國與我菇罐在西德競銷，以內銷貼補外銷方式，貼補銷售價格百分之十二至十八，我方應付原已吃力。最近傳聞法方進一步向共同市場當局建議採取最低限價方式，以抵制我菇罐，此一辦法如獲採行，勢必從高訂定限價，杜絕我菇罐

洋菇罐頭事業自五十二年十月組設聯合出口公司，並於五十三年底起由各廠共同委託聯合出口公司對外簽約

洽售以來，年外銷量較前倍增，每箱平均售價提高百分之十二，每公升原料洋菇收購價格提高百分之五十，足見該事業之聯營外銷，對於國家外匯收益與農村繁榮不無貢獻。

然而在洋菇聯營外銷過程中，所採兩項「共同計算」措施，每為援例舉辦聯營外銷之事業，及一般評論聯營

之銷德。另一大市場美國，則連年變更進口檢驗方法，提高品質要求。

此兩大市場佔我菇罐外銷四十三個國家地區總額百分之八十，如何改進我方推銷方式，靈活適應市場需要，尤為當前一大課題。

在此，筆者願提出幾點建議，以供業者改進之參考：

(一) 爭取主動地位。注意宣傳廣告

應在歐洲共同市場及美國，籌設機構，建立集中發貨倉庫，妥善排船，並視市場需要先期運抵進倉，隨時發貨應市。同時應長期持續在主要市場展開宣傳廣告活動，密切與當地消費者組織合作，編印並分贈洋菇食譜，巡迴各地辦理洋菇烹飪法展示會，刺激洋菇消費，拓展銷路。

(二) 迅速建立商譽。使用自己商標

對於品質上的缺陷，不可只求掩蓋彌縫，應主動將到貨有不良反應者，集中就地毀棄，即時履賠，以表示嚴正負責態度，確立商譽。同時並進一步推行我國商標，不可長期仰賴外國商標，甘作牛後。

(三) 聘請顧問律師。對抗抵制活動

歐美各國近年抵制我洋菇之活動甚熾，應由聯合出口公司聘請當地著名律師，為常年法律顧問，不僅以代表我方出席各種公聽會，陳遞抗辯書為已足，尤應依照當地法律，隨時留意當地對我之抵制活動，向國內建議應變措施。

(四) 全力改善品質。增加農務投資

良好的原料，始能有良好的產品。草舍生產洋菇，不僅單位面積產量低落，增重生產成本，且依目前跡象，此等草舍產品已難通過歐美嚴格之檢驗。工廠應即全力增加農務投資，務求產品符合國際商品

品質的要求。

(五) 增加產品花式。迎合市場需要

目前我菇罐，絕大多數係以鹽水洋菇裝罐，五十七年美國與我國商談自動限額時，曾說明限額之適用範圍限於罐裝及瓶裝鹽水洋菇，並不包括醋泡、油浸及其他調味洋菇在內。今後我方應增加產品花式，迎合市場上不同銷路，避免集中鹽水洋菇一項，導致抵制等歧視。

洋菇罐頭準備出口外銷（歐陽道生）

