

發展



加工番茄外銷

· 朱光府 ·

去(六十二)年，由於義大利及美國等世界幾個主要番茄產區減產，致使國際番茄市場需求殷切，刺激了國內加工番茄的大量生產，契作面積由以往的幾百公頃增加至去年的一千四百多公頃，罐頭工廠由一家增加到二十五家，外銷量由六萬多箱增加到三三六、〇四四箱，外銷金額由六十一年的一、七五二、四八〇美元。

今年截至五月底止外銷八十五萬八千多箱，可果美等九家工廠將契作四、六六〇公頃，其他工廠的契作面積未予計入，形成了繼香蕉、鳳梨、洋菇、蘆筍之後，較比最突出，且被看好的新興高價值經濟作物。

然而，由於這樣的快速發展，曾經引起了搶購原料番茄的風暴，一度使產、製、銷陷於混亂。鑑於過去鳳梨、洋菇、蘆筍罐頭外銷發生波折的經驗，有關當局似應未雨綢繆，及早研究商討，使這項企業平穩長期發展。

契作方式有弊端

台灣除北部地區，因為氣候潮濕，不太適宜外，其餘地區在秋、冬兩季，均適宜種植番茄。

目前契作生產方式，為每年由加工廠預測次年製罐產銷數量的多寡，決定種植面積，然後由農務人員到各鄉鎮去選定農民代表，再推廣給區內農戶種植。並以種植面積一〇、一五公頃組織生產班，由班長及農務人員負責輔導班員種植。班長代表與工廠訂定契作合約。

由於最近罐頭外銷有利，參加製罐的工廠突然增加，目前已有九家較大的工廠正在準備聯合契作，但尚有不少工廠態度尚未明朗，或將個別契作，或至開工時如製造有利才臨時搶購，而農民因上年種植利潤突然增加，必將盲目種植。在這種情況下，可能有種植面積難予控制，及原料生產不能配合加工需要的問題發生。

再說，目前契作的運銷方式，有以下弊端：

- (1) 農民代表權實問題：農民代表由加工廠聘雇，代為簽訂生產契約，並輔導育苗、集貨、運輸、監收等職務，因此容易產生私自販賣契作原料，挪用農戶貨款，或受廠方賄賂而馬虎監收等事。
- (2) 驗收方式有失公允：因為驗收地點為工廠，而且只有農民代表一人監交，若他失職，工廠即易從中取巧。
- (3) 產品分級不够明確：因為目前工廠檢收

方式只以人工抽樣分級判定，而且規定一級品為果實紅度達九十度以上，二級品為七十五度以上的完整果型，人工判定紅度既不科學，加之二級品與二級品價差達三分之一，容易引起農、工雙方爭執。

(4) 運銷制度不够健全：當市價高於契約價格，或國際情況有利時，會引起搶購或私自販賣契作原料番茄情形。

產銷技術有問題

台灣生產番茄罐頭，共分四種：

- (1) 番茄粒罐頭：製法簡單，只需經人工選果、洗滌、溫燙、去蒂去皮、裝罐、封罐、殺菌等即成。歷年產量均在三、四萬箱之間，去年增至一六六、五五一箱，占總產量的五三%左右，居第一位，而且全部外銷。主要用途為供外國消費者直接食用，或供外國食品加工廠作為再製造番茄醬、汁之用。
- (2) 番茄糊罐頭：製法較複雜，必經洗滌、壓碎、過濾及低溫與真空高濕兩度濃縮，至濃縮度達二五、二七度之間裝罐而成。歷年產量在一、二萬箱之間，去年增為一〇九、七八六箱，占總產量三三%左右，居第二位。主要用途為供國外食品工廠製造其他罐頭，如豬肉、牛肉、魚、毛豆等罐頭之佐料，或經調製成爲番茄醬、汁等。
- (3) 番茄醬罐頭：製法與番茄糊相似，只要經過低溫濃縮一次以後，再經調味裝罐而成，所不同者，爲不經過高濕濃縮，及加入調味料。歷年產量在五、七千箱之間，去年增為四萬多箱，占總產量一〇%。主要供爲國內直接消費。
- (4) 番茄汁罐頭：製法與前者同，但所加調味料不同，歷年產量在一、三千箱左右，去年增為一九、二六〇箱。全部供爲內銷。

過去數年間，番茄罐頭幾由可果美公司一家產製，產品依約六〇%以上必須銷往日本。根據公會統計，歷年來番茄罐頭外銷以銷往日本最多，其次爲加拿大，再次爲新加坡、美國、香港、琉球等。再就民國五七、六二年的統計觀察，外銷量以



農情報導

(許崇輝)

番茄粒罐頭總共外銷二九九、三九六箱最多，占歷年總外銷量五五九、二一〇箱的五三%。其次為番茄糊一八六、九六七箱，占三三%。番茄醬與番茄汁合計不過八二、八四七箱，占一四%。

銷往地區如日本、美國與加拿大等地區，以番茄糊與番茄粒罐頭為主，約占九〇%以上。香港、琉球、新加坡等地區以番茄醬與汁為主。

製造番茄糊需有整套濃縮設備，目前具有此項設備者只有可果美公司三套，台鳳公司、嘉梅公司各一套，其餘工廠則無。所以去年參與生產的二十五家工廠當中，除前述三家外，其餘都利用現有製造鳳梨、洋菇、蘆筍等罐頭設備，生產番茄粒、醬、汁等三種罐頭。

目前番茄罐頭產銷，有下列幾個問題：
 (1) 投資效益很低：製造番茄罐頭，尤其是番茄糊罐頭需要昂貴的真空高、低溫濃縮機設備，目前這種設備一套設置成本大約在一、二千元台幣左右，因此，除去折舊、修護等費用不計，每年光以年利率一五%計算，即需分攤資本利息達二、三百萬元，而且一年當中只能利用三、五個月，生

產番茄罐頭過去只為四、六萬箱，在機會成本幾乎等於零的情況下，當然資本投資效益很低。

(2) 產品品質無以保持：去年未參加製作工廠以高價搶購原料番茄，致使品質較優的番茄流入沒有生產經驗，且無完整加工設備的工廠，任憑以製造其他罐頭的方式加以泡製，不無粗製濫造之嫌。反之，有經驗且有良好設備的工廠，因為無法獲得優良原料，以致影響成品品質。長此以往，影響加工成品品質，國際市場難於擴張。

(3) 原料運銷失調造成損失：外銷番茄糊遠比番茄粒罐頭有利，而且國際市場亦較廣大，可是目前具有生產番茄糊設備者只有三家，加以原料運銷失調等，因此容易造成番茄糊罐頭外銷供不應求的現象，喪失可得到的外匯利益。

(4) 外銷市場過分集中：歷年來番茄罐頭外銷地區，只限日本、美國、加拿大等少數幾個國家，將來若其中某些國家減少或停止進口時，就會引起滯銷與殺價。

(5) 產銷組織很不健全：目前任由廠商相競外銷，缺乏健全的外銷組織，未能統一報價，齊一品質。

前途看好

全世界生產番茄罐頭最多的是義大利，在一九六八、一九七一年間，都維持在四、五千萬箱左右，約占世界主要生產國家合計總產量一億箱之半。其次為美國四千萬箱左右，加拿大一千多萬箱，而法國、日本只生產幾百萬箱。

然而這些國家所生產的番茄罐頭，主要為番茄粒、番茄醬與番茄汁，並以供應國內消費為主，其中除義大利外，美、加、法、日等國生產的番茄罐頭，不敷本國需要，必需仰賴進口。例如美國從一九六八

一九七二年間，每年進口量都在八百、一千二百萬箱之間，約占國內總消費量的一八、二四%。

台灣番茄加工工業的發展，歷史雖然非常短暫，但自去年外銷大量增加，致農工雙獲勝利以後，刺激了生產興趣。只要未來能夠維持良好的外銷景象，並能促使農、工、商協調一致的話，原料的生產與供應當無疑慮。此外，台灣具有生產番茄罐頭的優勢，擴大發展外銷的潛力很大。

六十三、六十四年期如國際市場繼續看好，而且種植面積為四、六千公頃，可生產三十萬公噸以上的原料番茄，製造三百多萬箱罐頭，獲得三千萬美元外匯。將來若能外銷一千餘萬箱，即可獲得一億多美元，成為大宗外銷產品之一，地位重要。茲建議改進事項如下：

(1) 應由政府統籌規畫，就國際市場供銷情況，擬定每年生產面積，然後依歷年生產外銷實績，比例分配給工廠製作，並訂定計畫外銷產銷辦法，成立生產專業區生產，以免生產過剩或不足的損失。

(2) 輔導建立各工廠的原料區，使工廠就近地區製作，減少運輸成本及損失。

(3) 限制規模小或未具完整加工設備的工廠參加生產，以維護優良工廠生產最佳品質的番茄罐頭外銷，以應國際市場的需要。

(4) 限制未參加製作的工廠生產及外銷番茄罐頭，杜絕搶購原料的損失。

(5) 加強原料檢收手續，並訂定合理檢收標準與製作價格，以確保農工雙方利益。

(6) 加強產品集貨、運輸、加工製造、倉儲及品質管制，以維護國際信譽。

(7) 盡量避免外銷半製品的生產，最好僅打開國外直接消費市場，以免長期成為外國的原料供應區。

(8) 加強國際市場的開拓與同業間的聯繫，必要時並得組織聯營公司，作企業化經營，以達齊一價格，齊一品質，減少同業殺價、競銷的損失，增強對外議價力量。