

台灣洋菇事業的過去和將來

■洪再恩■

(續上期)

國際市場上曾顯赫一時

10年來我國洋菇罐頭外銷數量與外匯金額，自民國59年的217萬箱，金額3,246萬餘美元，至68年增加至近342萬箱，金額8,498萬餘美元，其中民國66年最高達近390萬箱，金額1億486萬餘美元。63年曾一度減低，原因是受世界能源危機的打擊，國際經濟動盪的影響，64年恢復增加，66年達最高額，67~68年再度發生減低，原因則是因歐洲共同市場，停發台菇輸入許可證歷兩年之久的影響。

台灣外銷洋菇罐頭自59~68年，在這10年中，確是輝煌騰達的時期，不僅在國際市場上崢嶸頭角，顯赫一時，而且幾乎執國際洋菇市場牛耳，台灣的產銷計畫足以影響國際市場，台灣的定價，在國際市場上有舉足輕重之勢。

由於洋菇計畫產銷的成功，並在國際市場上作開路先鋒，因此成為蘆筍罐頭的計畫產銷的翻版，也為蘆筍罐頭外銷鋪路，並穩定基礎。

外銷漸走下坡的原因

洋菇罐頭外銷的輝煌時期，在登峯造極後即逐漸走下坡，原因是：(一)國際間生產洋菇罐頭的國家漸多。(二)我國在國際社會上的地位失勢和降低。(三)各國保護主義猖獗。(四)大陸及韓國洋菇罐頭進軍國際市場後，極圖與我爭地位，尤以運用其外交關係與壓力。(五)與我有外交關係的國家減少，缺少外交的後盾。因此在國際市場上節節失利，每況愈下，「好花不常開，好景不常在」。洋菇外銷的絢爛時期，在最近5年中已逐漸失色、萎縮。

歐洲共同市場，本來是我外銷洋菇罐頭的最大市場，最高占有率曾達到60%。可是自從大陸、韓國、西班牙等國產品大量湧進市場後，尤以大陸夾其外交關係，配合其經濟統戰，使我幾無立錐之地。

雖然業者曾運用種種關係努力交涉，但被凍結兩年，幾使我外銷洋菇罐頭窒息，幸自68年略予開放，差幸我未被拒於市場門外。但觀5年來的增減比率，由民國64年的935,784箱，降低至68年的24,186箱，減少了97.42%，怎能不使人傷心與憂懷。

共同市場中我們的主要輸入國原是西德，但因西

德是共同市場會員國之一，其受政策上的影響，對我焉有例外？所以5年來在西德市場所占比率，由64年的18.52%，驟降至68年的0.56%，實不忍一睹。而中共則由16.60%增加至29.83%，顯受中共經濟統戰影響。

自歐洲共同市場失利後，我們原期在美加地區尚可力求鞏固，不料中共在加拿大已棋先一著，使我在加拿大市場地位幾步西德的後塵，不得已孤注一擲，以求確保消費力強且進口量亦多的美國市場。

然而事難如願，韓國在美國市場亦與我力爭不已，我國所占比率，由64年的66%，至68年降至50.58%，而韓國則由26.21%增加為29.95%，可見我所占比率已逐漸被韓國取代。而美國洋菇業者又數次藉故對我抗訴，危機迭起，所幸皆能化險為夷。

起衰振興策劃將來

綜觀前面概述，回顧以往洋菇事業的建立和發展，可歸納為「因勢利導」的因素，業者能猛省覺悟，深明大義，政府賢明領導，措施正確。但是我們僅是緬懷以往璀璨的美景，於事無補，僅是惋惜市場的失勢，亦屬徒然。

必須痛定思痛，所謂前事不忘，後事之師，須要記取以往失敗的教訓，或是失利的經驗，並切實改變觀念與作風，才能除弊興利，起衰振興，使洋菇事業的基礎不受腐蝕，並能繼續鞏固和發展，這樣展望將來，始有所作為。

對於將來，我們必須未雨綢繆，帷幄籌謀，從對



選菇裝罐

內和對外兩方面着手策劃，並且要有勇氣除舊佈新，去蕪存菁，否則不但難以克服困難，而且難以打開困局，以我個人的淺見，略舉數端：

甲、對內

(一)加強試驗研究，提高單位面積產量：單位面積產量之低，已是不可否認的事實，從農林廳的統計資料已可證實。我們應加強試驗研究，提高單位面積產量，降低生產成本，以利菇農。如果仍舊是這樣因循下去，深信要求有突破性的奇蹟出現實不容易。因此，各有關單位，應通力合作，加強試驗研究。除非單位面積產量，能全面提高在每坪40公斤以上，否則對外的競銷力量，必因原料成本高而削弱。

(二)嚴格管制菌種，改善菌種供銷制度：逐年提高原料價格，工農雙方立場尖銳對立，乃是各有其理，各有其難。筆者大膽的作如下的構想：

倘若菌種由權威單位提供，菌種場的檢查、品質抽驗、追蹤，都有嚴格的管理。

菌種價格由菌種協會與洋菇出口公司協議，然後由洋菇出口公司統一贈契作的菇農。每瓶菌種編號均應懸掛於所播種的菇床上，以備追查，如果是菇農栽培技術不良，則按收成數計算追回菌種成本，若

是菌種失敗，則菌種場應負賠償責任。

如此菇農無須每年再要求原料加價，而菌種場因與洋菇出口公司有供售合約，收費亦無困難，但相反的，亦須負合約的法律責任，洋菇出口公司則可由於免費供應菌種的關係，促使單位產量提高。如此亦可協調工農的關係，深信有助於品種的改進與改善供售制度。

(三)切實執行品管，獎勵優良工廠：品質管制優良的工廠，應另給獎勵配額，並設計一種品質優良旗，升掛於工廠，另設計品質優良獎牌，懸掛於工廠大門，以示榮譽，如連續3年獲此榮譽，則此項旗與獎牌均永久給予，否則翌年即應繳回。此外由洋菇基金會撥款若干，作為獎勵品管優良的人員。

如此或能使品質全面顯著提高，唯有品質提高，在國際市場上才能立於有利地位，優良品質就是最好的廣告。目前我們實行品管，雖有法令，但是其效不彰，求實方式或能收宏效。

(四)建立資訊作業，改進企業經營：建立電腦作業，這種資訊科技，應用在企業的功效已彰，洋菇外銷聯營已歷18年，在這18年間，外銷洋菇的各種罐片型對市場的適應性，各市場的消長，各客戶的經銷概況，外銷菇罐因品質問題客戶索賠的分析，直接成本與

豐年半月刊姊妹刊物

內容豐富，形式美觀！

農業周刊

● 專欄報導

農產貿易 · 家庭園藝
食品營養 · 消費安全

全年52期 · 訂費300元

豐年半月刊長期訂戶
訂農業周刊僅收270元
，劃撥訂閱時，請註
明訂戶編號。

豐年社

台北市溫州街14號 · 郵政劃撥5930號

成品的相關係數……等，都須要迅速建立電腦作業，求最正確的資料，以及分析與答案。

在這科技突飛猛進的時代，我們仍停留在陳舊的作業方式，非但難以精益求精，而且使整個企業仍在籠統概念中盤旋和摸索。

(6)洋菇學術下鄉，成果帶進菇舍：自從設立洋菇試驗研究審議小組以來，每年支付各試驗研究單位的經費，累計至今，為數甚鉅。雖然研究試驗的成果甚豐，但是將這些成果帶進菇舍有多少？令人懷疑，學術和實際作業似乎有脫節的現象。

因此，我認為讓洋菇的學術下鄉，使洋菇的科技進入菇舍，是不可忽略的問題，否則，徒費人力與財力。

乙、對外

(一)研究洋菇國際市場資料：18年來，我們對世界洋菇產銷國家的確實產銷量，其產銷的消長，以及原料與空罐所占成本比率，售價的差異等，尚無精確的資料。至於進口洋菇國家的關稅比率及差異，以及關稅的修訂等資料，亦告闕如。這些研究國際市場所必須的資料，我們仍是匱乏，因此委託國外對市場研究著名的大學或專門機構，研究洋菇國際市場是必須的

，也是值得的。

(二)修正經銷商配額承銷制：現行的經銷商配額承銷制，18年來對我外銷菇罐有汗馬之功，但是利弊互見，尤其是當我在國際市場受挫之時，或是市場疲軟滯銷之際，經銷商的誠實度和配合，可加以考驗。經銷商制度良窳，關係於市場的拓展和鞏固，更關係於計畫銷售，所以審慎檢討和修正，似有必要，如能因時、因地、因人而制宜，可收宏效。

(三)拓展新市場：歷年來，洋菇罐頭銷售的國家雖多，但以銷售的數量觀之，重點仍是在幾個國家。市場集中有其利弊，如製魚即是一例，雖然外銷洋菇罐頭無法以D/A或D/P方式廣事銷售，或許是拓展市場的困難之一，但是若能研議可行方法，每年逐漸覓謀新地區試銷，不能說「全無希望」，如何能突破銷售的觀念，或許要修正潛在的意識。

以上芹獻之見，乃個人愚知淺識，非代表本人服務單位，亦非有授意而述，個人構思，自負文責，如言之無理，請一笑置之，若言之有理，則期能拋磚引玉。古諺：「賢者雖賢，必有一失，愚者雖愚，必有一得。」，業界賢者雖多，焉能無失，倘能取愚者的一得，或能補失。本文如能得迴响，則不浪費篇幅，值得！(完)

豐年社 代售 農發會叢書

| 書名 | 定價(元) | 書名 | 定價(元) |
|--|-------------------|---------------|-------------|
| 南極蝦加工利用研究(一) | 100 | 台灣產之對蝦類 | 120 |
| 南極蝦加工利用研究(二) | 100 | 南極蝦加工利用研究(一) | 100 |
| 台灣產水產加工品質衛生研究報告 | 100 | 台灣水產加工業實況 | 150 |
| 魚病研究專集(一) | 100 | 水產細菌學 | 100 |
| 魚病研究專集(二) | 100 | 中層拖網魚業的漁具漁法研究 | 100 |
| 淡水長腳大蝦專輯 | 70 | 台灣水產加工研究報告專輯 | 150 |
| 鮭類國際組織及資源管理概況 | 40 | 乳牛平衡日糧手冊 | 60 |
| Fishery Products of Taiwan | 80 | 水稻病虫害：生態學與流行學 | 250 (精裝) |
| 稻作病害 | (平) 250 | 灌溉排水工程設計 | 上下冊450 |
| 台灣植物主要害虫圖說 | 120 | | |
| An Atlas of general Pathology (家畜病理學圖譜) | 英文版1000 中譯版100 | | |

豐年社

每次郵購另收掛資9元郵
台北市温州街14號
郵政劃撥儲金5930號