

台灣農產品外銷宣導

# 愛文芒果外銷經驗談

文 | 謝進財 利統股份有限公司農業部業務經理

近年來日本、韓國於夏季均掀起一股芒果風潮，這股潮流直接反應在台灣芒果外銷量的成長，或許、也可以說是台灣芒果外銷量的增加，才掀起這股芒果旋風。要如何維持這股芒果旋風持續發燒不墜，甚至能將熱度蔓延至其他國家、地區，甚至行銷全球，為當前刻不容緩的主要課題。

台灣以得天獨厚的地理條件、勤奮農民、輔以農政單位不斷改良生產栽培技術

，生產出品質優良、風味絕佳，他處無可比擬的農業產品，而愛文芒果就是其中之一的代表。由美國引種而來的愛文芒果，已在台種植面積占有相當之比例，但由於產量、產期過於集中，造成供需失衡，果賤傷農！探究原因，正是農政單位鼓勵、輔導外銷之濫觴。利統公司有幸趕上這班外銷列車，開始這些年水果出口之旅，本文特整理一些經驗與大家分享。

## 市場區隔·迎合消費需要

台灣農民經常有一窩蜂（瘋）的心態發生，經常可見到盲目跟隨流行搶種某種作物，相同的故事一波波在台灣農村一再上演。在努力生產後，卻不知市場在哪裡？該賣給誰？所幸芒果為多年生果樹，這情形在芒果生產上並不嚴重。但在芒果產量高峰時，巨大的產量直接導致國內市場價格下跌甚至崩盤，這種狀況，對於需以穩定價格，來長期經營外銷市場的業者而言，並非好事。過去常發生國內價格高時外銷貨源不足，而國內價格低迷之際，外銷貨源忽然間爆增，而應接不暇。這是過去內、外銷不分的時代，貨源容易互相流通所致。如今各國家地區，均有各自標準與市場喜好。也就是說，芒果生產者在田間操作栽培時，就必須決定所生產的芒果準備銷往何處？再依據該目的市場的標準及喜好，決定如何使用相關生產資材（如



：農藥、肥料等)、採取栽培措施以及相關認證之申請(如 TGAP、EUREPGAP)，生產出客戶所需要芒果產品，也就是以市場導向來生產產品。

不同市場及通路，均有不同的喜好與銷售習慣，以日本市場為例：各種大小芒果，均有銷售的市場及通路。高價通路有百貨公司、高級飯店、禮品銷售等通路；中價者為一般連鎖超市（單純就銷售量而言，日本最大的銷售通路為超市系統）。為此，若想要提高台灣芒果在日本的市

占率，超市通路為最主要努力的對象。

台灣芒果在日本超市，面臨來自全世界芒果之競爭，當然我們對台灣芒果有十足的信心，但在策略上仍須加強競爭力以擴展版圖。要如何加強競爭力？首先，銷售

超市的芒果在生產時，必須利用各種栽培技術，增加中型果(360 - 430 公克/粒)比例，一般日本消費在採購台灣芒果時，價格上限為便利商店一盒簡單便當的價格，如超過或接近時，採購意願則大大降低，所以增加中型果供應，這是生產外銷日本芒果(特別是超市系統)為主的果園，須特別注意的地方，不能通用國內市場「碩大就是美」的觀念來套用在外銷日本市場上。而國內市場或其他國家及通路，都各有一套喜好標準，芒果生產者生產前須多加注意！



## 適時調節·打破價格迷思

國內農產品受到產季及產量變化，價格上常發生大幅波動，常有「菜金菜土」的感嘆！在外銷業者的操作上，一般多與國外客戶訂長期合約的型態合作，在採購價上均以穩定價格長期收購，對於國內價格有穩定的效果。或許外銷價格不是最高價，但長期來看一般均優於國內市場價格。以愛文芒果為例：國內市場價格走勢是呈現一個「V」字型，也就是產期開始與結束時價格最高，但盛產時價格反而落入谷底，嚴重影響農民收益。

農民辛勤生產愛文芒果，無疑是想要爭取最高的售價，這點大家應該都同意！但價格的波動，卻是你我無法左右的，沒有人可以保證賣在高

點，閃避低點，況且產期也不一定能隨心所欲。建議生產者可以將所有生產成本列出，再加上合理利潤，來設定心中合理外銷價格。國內市場價格可供作為參考依據，適時合理調整，以反映出合理價格。總之，在生產農民與出口公司之間，應視對方為合作夥伴，加強信任與溝通，共同經營，使外銷市場可長可久。

## 共同經營·避免削價競爭

芒果為多年生果樹，所以種植芒果的農民都非短期間的投入，20 - 30 年經驗

者比比皆是，近年來由於外銷持續成長，各界均看好芒果外銷後市，但是仍有許多問題仍需注意改善。

### (一) 用藥安全化

在日本消費者心目中，台灣生產的農產品，一般評價比中國大陸高上一級，原因為何？不外乎就是台灣農產品感覺較安全，台灣生產者必須好好用心保持這項優勢，謹慎依規定用藥！

### (二) 檢疫處理改善

目前愛文芒果輸出日本、韓國、澳洲、紐西蘭等國家，因檢疫因素均須經過蒸熱處理(VHT)，台灣為相關害蟲疫區，此項處理自是無法避免，但也直接提高出口成本，降低競爭力。既然疫區為先天條件短期無法改變，是否可考慮其他方式進行檢疫處理，如近年來國際上

流行輻照作業，有相同效果且成本低廉、速度快。

### (三) 供貨時間延長

目前台灣出口芒果季節約 2 月左右，在外銷市場上屬於短期產品，對消費者而言更是驚鴻一瞥，較無法有常態性的消費行為產生，如能利用各種栽培方式的改良，延長供貨季節，必能加強台灣芒果競爭力。

健康、安全的訴求為未來全球農產品的共同趨勢，台灣愛文芒果雖具有美味、可口、賣相佳等優點。但在日本市場或其他外銷市場上，均面臨來自全世界各地芒果競爭。唯有作好安全品質的管控，加上品牌化之建立，台灣愛文芒果才能在激烈的競爭中勝出！**豐**



**園藝達人最優の伙伴**

## 岡恒牌高級園藝工具

**因為堅持 所以最好**

**岡恒牌** 請認明A級標識，以免買到仿冒品(水貨)

下列商品全部日本原裝進口

 剪定鉗 No.101 · No.103 皮套 · No.108 (一支裝) · No.109 (二支裝)	 剪定鋸 No.105 · No.107 No.110	 刈込鉗 No.204 · No.205 No.217 (短柄)	 採果鉗 No.301 (反刃、直刃)	 芽切鉗 No.304 No.307	 植木鉗 No.201	 盆栽鉗 No.206	 松葉鉗 No.207		
 生花鉗 No.209	 ステンレス生花鉗 No.215-S	 接木刀 No.401 · No.402 · No.403(25m/m、30m/m)附套 No.138 · N-110 高枝採收鉗	 柑仔剪(彎型) M-100R	 葡萄剪 B-300SP (ステンレス)	 芽切剪 T-550S (ステンレス)	 高枝採收鉗 K-200 (超輕量、全長2M、不伸縮)	 伸縮刈込鉗 815 · 1000 1200cm	 伸縮高枝採收鉗 1470A (4M)	 5公尺高枝剪三段式附鋸 No.1000-DXA

製造元：  
 株式会社 岡恒

經銷處：  
**新高貿易股份有限公司**  
 http://www.wretch.cc/album/shinkao68

台北市峨嵋街68號  
 郵撥儲金 台北市0015195-5

TEL: (02) 2331-4190  
 FAX: (02) 2361-3573