

鳳梨釋迦外銷加拿大實務經驗談

陳盈貴¹

前言

農產品出口貿易不同於工業產品，也是許多國家面臨最棘手之事，執政者必須照顧到眾多農民之收益，甚至因農產品衍生許多問題影響到執政地位。而農產品採收後還存在生命力，細胞仍在活化生長，所以就有保鮮時限，尤其以出口必須加上長途運輸時間、溫度變化、包裝損傷等問題，促使農產品出口風險性較工業產品增加很多，先進國家農政單位對農產品外銷技術研究投資很大可以明證。以臺灣目前水果外銷至加拿大之品種有：荔枝、番石榴、楊桃、檳榔、甜菜、蓮霧、木瓜及鳳梨釋迦，而鳳梨釋迦風險最高，也是最需要產、銷、研究單位等三方密切配合改良。

出口至加拿大之作業程序

1. 報價：產地鳳梨釋迦外銷合格品之價格加上出口費用，包含包裝、儲存、處理費、檢驗、裝貨費用、國內運費，海運或空運費、出口稅捐及報關等相關手續費用再加上預期利潤，統計以每箱6公斤用美金為單位報價予加拿大進口商。例如C&F US\$10/6KG。
2. 裝運：鳳梨釋迦於臺灣出口加拿大大多以海運為主(空運運費比泰國至加拿大運費高)，如何保存貨品到貨良好是打開市場第一要件，更是出口高利潤之關鍵。
3. 銷貨收入：現在農產品貿易大部份不開L/C(信用狀)，皆以T/T為交易條件，也就是到貨才付款，可靠之進口商才能避免呆帳發生。俗話說：「做生意無師父，收錢才是本事」，銷貨後能安全入帳是農產品出口商之命脈。臺灣農產品出口商逐年減少，也是出貨後帳款無法全部回收之因，銷貨入帳不得不慎。

鳳梨釋迦外銷加拿大之省思

1. 疑點：農產品貿易出口之產品，產地之價值比將產品運到市場上的費用還少，而且零售價中只有很小的比例是農產品的成本，市場售價高於產地價格數倍。貨架壽命是零售商第一考量因素。鳳梨釋迦於加拿大市場未開拓眾多消費群，銷售量有限，於臺灣出口時如非以航空運輸，就必須與其他水果併櫃以海運運輸，海運歷經攝氏+2°C 15天之洗禮，到貨狀況還好，但一上售貨架就換一張臉，如圖示。
若此零售商自然怯步，銷售量明顯下降。

¹ 臺灣區嘉賢果菜運銷合作社 經理
盈全國際開發有限公司 董事長

2. 風險：風險之產生絕對不是靠運氣，一般人會認為好運來時，到貨品質就沒問題，出問題是在運氣差，真正要減少風險之發生，在於產銷雙方的付出。產品於產地從生產面、包裝、出口商之運輸保護措施，直到到貨，進口商照料好，零售商儘快促銷，消費者願意花錢買等，任何一個小環節若出問題，風險發生機率就高，所謂要做到產銷雙贏，就必須從產地源頭直到進入消費市場，用心關懷，風險才會降低。



圖1. 臺灣鳳梨釋迦至加拿大開櫃後樣品



圖2. 臺灣鳳梨釋迦外銷加拿大上架兩天樣品



圖3. 臺灣鳳梨釋迦外銷至加拿大銷售後被退貨樣品(一)



圖4-1. 臺灣鳳梨釋迦外銷至加拿大銷售後被退貨樣品(二)



圖4-2. 臺灣鳳梨釋迦外銷至加拿大銷售後被退貨樣品(三)

3. 創立產銷雙贏：

如何能產銷雙贏，維持利潤守恆定律就能達成，要成立一家有前景的公司，訂除了立以創造利潤為要件，同時也要決策一些不能違反之必要條件。如一家工廠為了賺錢，壓低工資偷工減料以降低成本，這種賺錢方式是違反必要條件，農產品也是一樣道理，外銷貿易商要顧及創造利潤並不是將產地價格壓低以賺取差價，這是出口貿易商不能違反之必要條件。健全的產銷合作與雙贏，即農民與出口商皆有利潤，果農才能生產高品質的產品，穩定的高品質產品就會有利基品牌產生，利潤也才能在利基品牌之創立而衍生獲取，源頭皆在產地，產銷雙贏對於農產品貿易絕對是不容輕忽。

改善產品品質

以外銷農產品其他品種，如楊桃、番石榴及芒果等，經農政單位規範外銷優質供果園後，過去產品與現在相比較，不但口感提昇，到貨後市場上架壽命增長許多，以敝公司體驗，因有機肥料大量使用與遵照優質供果園管理方式，土壤PH值改良，季節性病蟲害有效控制皆是絕對關連，所以為了改善臺灣鳳梨釋迦長途運輸至加拿大之缺失，有機肥料及遵從農政單位之指導，方為果農改善產品品質之良方，大陸與泰國鳳梨釋迦(如圖示)已開始生產，開創先機，創造利基與其他國家區別是當務之急。

結語

臺灣農業不是夕陽產業，也不是落後國家的產業，全球農產品進出口主要國家，皆為歐、美先進國家，所得高、購買力強，利基品牌是農產品出口貿易決策者不可或缺之要件，如何做出利基品牌，除了整個國家形象建立與貿易商之努力，最重要還是要靠產地生產者的用心與付出，尤以鳳梨釋迦輸往加拿大時程久，產地如何控管更是一大考驗。



圖5-1~5-2大陸鳳梨釋迦





圖6-1~6-2泰國鳳梨釋迦

