PART 01

唐佳惠副研究員、官青杉副研究員

鳳梨外銷貿易需準備事宜

臺灣爲海島型經濟國家，爲促進經濟發展與繁榮，推動重要產業之國際貿易極其重要。國際貿易乃跨越國家 (及區域) 之經濟活動，涉及產品自生產國出口到進口國並銷售之完整過程。鳳梨外銷作業屬「國際水果貿易」(本指引以「國際果貿」表示) 之一環，其供應鏈和市場網絡成員包括但不限於生產者、出口商、進口商、批發商、零售商及消費者，環節中各成員歷經集貨、商品化處理、運輸及銷售等作爲，將果實從產地運抵消費地再進一步到達消費者手中。在這些環節中，影響各批次國際果貿成敗與否的因素衆多，例如有果品的季節性變化、氣候及經濟條件、貿易政策及法規、運輸效率及成本、產業鏈技術成熟度及市場競爭潛力等。爲能取得國際果貿之成功，需能充分掌握相關因素及其關鍵痛點，制定相應策略與措施，確保果品質量並於時限內完成交貨，以提升產業競爭力。

鳳梨果實於國際果貿作業的實際操作流程，視不同進口國 (及市場) 之條件而異，需依據事前市場調研結果，提供符合目標市場之果品，並綜合考量產業鏈整體競合情形、目標國法規要求及各關鍵權責點能確實達到軟、硬體設備條件等因素，提供適切措施確保輸送過程果品不受損傷，販售時仍保有新鮮度及維持相當之品質。交易末端並做好顧客服務及售後反饋，各環節均能保持良好的雙向溝通，期能建立長期合作關係。

爲建立適切之鳳梨外銷作業流程，首需考量國際果貿目標市場之現況，對應國內端之現況與條件，尋找產業痛點並謀改善之道，相關事宜舉例如下：

市場調研及趨勢分析

針對目標市場的消費習慣、消費者偏好、市場競爭情形及目標市場之發展潛力等進行調研，再根據調研結果選定具備發展潛力的果品與主力試銷區域，並擬定相應之策略。

訂定果品選擇標準與供應鏈管理

針對目標果品特性，需先釐清果品季節性差異，此外，產區造成的影響亦需先行掌握，依據供果的實務情形，建立供應鏈管理體系，例如從生產者、出口業者、物流、船公司及進口國的物流與販售商等妥予串聯，以確保上市之果品符合目標市場之需求。舉例如下：

- **果品品質與安全標準**：例如果實外觀、大小、新鮮度、營養價值及藥物殘留相關限制。
- **瞭解目標市場運輸及物流實務狀況**：果品品質易受運輸過程環境條件及抵港後物流現況之影響，可靠而效率佳的冷鏈運輸、倉儲設備條件、物流及配送情形等均需充分掌握。

市場營銷策略與品牌之建立

爲在國際果貿市場占有一席之地，勢必制定有效的行銷策略，例如品牌定位、宣傳推廣 (例如網絡宣傳、形象影音等)，建立品牌形象與維持商譽，經由優質果品與適切的顧客服務，以求長期發展。

掌握貿易相關法規

瞭解並掌握目標市場在國際果貿方面的相關法律、規章及標準，例如進 / 出口貿易手續、海關管理程序及食品安全標準等，尤其鳳梨爲新鮮農產品，務必掌握外銷用果的病蟲草害防治用藥基準。

金融管理與風險控制

因產業鏈橫跨生產及加工 (例如截切水果盒)、運輸與物流，銷售及客服等過程，產銷成員更包括有農民、包裝業者、貿易商、運輸公司、物流業者及販售業者，因此，相關的預算規劃與資金管理相對國內鮮銷而言較爲複雜。

