

養鰻

外銷

的

展望

郭河

本省養鰻歷史尚短，鰻苗外銷雖於五十三年開始，但到這幾年才較興盛。所以談鰻魚外銷，需先將本省養鰻發展經過介紹給大家了解，才能避免業者間的盲目競爭。

鰻魚養殖在本省步入企業化生產，不過是十二年來的事，是一種新興事業。由於鰻魚和其他魚類生活方式不同，它必須在水中成長，且很容易因失去注意，自飼育池中逃失。而水中的水質，也不像空氣那樣單純、穩定，常受着生物、物理、化學各種因素的影響，使水質發生變化，影响到鰻魚生活。因此要想養鰻成功，就必須完全以人去洞察鰻魚的動態，並以人力製造最適合的飼養環境，使其順利成長，才可達到目的。

最初鰻苗來源容易，價格僅有成鰻的三分之一，既使不長到成鰻，也可以較鰻苗為高的價格出售。本省於民國四十年間，由經濟部所屬的中漁公司開始養鰻，後因經營不善，移轉至金之玉先生後，再轉讓於榮民魚殖管理處，都因不得要領，未見成果。

後經過省水產試驗所試驗飼養，研究改善，到四十七年，才獲悉養鰻在本省實是一種有利的事業。但開始時只有少數先覺業者在試養，後逐漸推廣。因當初產量有限，在消費方面供不應求，成鰻的價格比當時日本價格高出二倍。於是好景漸傳遍各地，事後前往養鰻業者現場參觀請教的人日多，一般業者漸提高警戒心，結果均藉口「謝絕參觀」，且對筆者的推廣養鰻，漸有煩言。

因本省鰻魚的旺銷盛期，為十月後至三、四月之間，五、六月後鰻魚消費就進入淡期。但鰻魚在夏天成熟最快，增重量最高時，却是消費的淡期，加上夏季水質容易惡變，管理更加困難，以致造成產銷不調的結果。

為解決此問題，筆者就想到鰻魚出口或加工出口。此時恰有日本業者及商社來洽商鰻魚出口問題，後來又有日商丸紅株式會社，着手研究搬運活鰻方法，自行設計改造運搬船，於五十七年七月間，由高雄港試辦出口，並由屏東、鹿港業者協同供應一批，共三十噸。

試辦加工出口

該運搬船是設計以冷藏循環水方法，結果並不理想，且在台灣裝貨籌備也不適法，因此搬運途中發生困難，鰻魚不斷斃死，最後不得已將全部鰻魚冷凍運回日本，遭受很大的損失，立即停頓。後來屏東先覺業者，改以半加工品即白燒鰻（

未調味者）的方法試辦出口。當時自行加工成品約五噸，因當初都不得要領，加工不敷標準，致其成品一直冷凍於倉庫。後來即洽由日本丸紅邀其系統廠商野澤屋食品商社山崎氏等二名前來指導。同時筆者早會照會有關商社，由日本進口林內烤鰻器樣品二台，到貨即開始試驗烤成樣品，並送往日本各地商社。

冷凍鮮鰻外銷

另一方面仍以冷凍鮮鰻各種方式試辦外銷，結果因日本方面受着丸紅失敗的影響，日商多採觀望，鰻魚銷日幾乎變成丸紅的獨腳戲，白鰻的出口價格無法談妥。

後來在屏東指導的山崎氏看此情形，則與屏東業者吳水成及陳晚曜兩位先生密契，他們返日後就離開野澤屋，自行來台合作烤鰻，日本方面的銷路由他們負責，以免被商社殺價。

日本鰻魚缺貨

正好五十八年冬，日本鰻魚發生奇病，鰻魚大量斃死，鰻魚供應發生變化，市價漸升，本來每公升九〇〇圓（日幣）左右的成鰻，突然漲到一、三〇〇圓以上，比台灣市價高過五〇%以上。此時一些敏感的商社，立刻動腦筋，於五十九年二月間改用航空裝運，開始出口活鰻。

航空裝運費高

以航空裝運，在技術上雖無問題，但需付出高代價的運雜費。當初雖利潤不多，但過後日本鰻價一再板高，至四月間最高價格會打破二、〇〇〇圓。



鹿港水產試驗分所所長郭河

一時外銷

看好，本省鰻價在魚池時每公斤就預購到一二〇元（台幣）以上。雖然有此好景，但在日本方面，消費者却受着高價的影響，消費量一直下降，幾乎降了一半。

至五月，在日成鰻逐漸，因此市價也開始下降到一、五〇〇圓，一般消費者仍不太踴躍，後來又降到一、二〇〇圓左右，然在本省大鰻市價並未隨之降低。

按航空運輸雜費在內，每公斤起碼需化費台幣三十五元左右，大鰻出口必需按日本市價扣除台幣四十元以上的價格，才勉強可以出口；在此情況下，當然貿易商無利可圖，轉而改辦鰻苗出口，一時鰻苗價格也一再的喊高，每公斤一百尾者，每尾竟採購到十元以上。

外銷鰻苗下跌

對此高價，日方業者看到苗頭不對，於六月間對購買鰻苗進口予以協調，在日購入最高價格每公斤六〇尾者為日幣五、一〇〇圓後，本省鰻苗價格漲風漸被阻止，而後下降，許多在日採購鰻苗的商社都吃了大虧。

加上部分商社對規格尾數不實，以致在對日方交貨時發生許多枝節，因此價格一直下降，採購之風也告停止。

經營鰻苗業者開始恐懼，爭相脫手，鰻苗價格降到日方原所協調限制的價格。日方業者看此情形，又將其協調價格再削降二〇%，後來又一再削降，許多出口商因此即停止出口。

本省本來每公斤一〇〇尾者，每尾採購到十元以上者，每次出口削價三、五角，至九月間竟削價到三元，且尙乏人問津。所以對於像目前這種爭相經營鰻苗養成，可說是一種投機的生意。因本省鰻苗的供應，現在無論如何尙有剩餘，如無外銷出路，可說是一文不值。

近年來由於日本鰻苗資源一再不繼，才向本省進口，然其進口的價格，必需符合他們養成大鰻所費成本外，尙有合理利潤，才敢進口。

分析養鰻成本

日本成鰻市場，在一九六八年以前，每公斤只有五二〇至七五〇圓。一九六九年間，因受前年鰻苗資源銳減的影響，產量減少，市場價格逐漸高漲，至一九六九年底，已漲至每公斤一、一二〇圓。此後在日本更不幸發生了鰻魚奇病，大小鰻魚大量斃死，據統計損失超過五、〇〇〇噸，金額高達一〇億圓以上。

又於當年的鰻線資源不但未見增加，且一再的減少，鰻魚生產銳減，鰻價一直喊高，至五月間竟突破每公斤二、〇〇〇圓，但在消費方面却漸形成滯銷，一直下降到原來一半。後來鰻魚市價唯有下降，到目前為止已降低到每公斤一、一〇〇圓，消費方面才漸上軌道。

由此不難看出，日本今後鰻價的變動，似有可能維持在每公斤一、〇〇〇至一、二〇〇圓之間。若我們想好好地發展外銷，就必需符合在此目標下所分析出他們養成鰻，在鰻苗方面所能夠支出的成本，才能順利達到目的。

維持合理價格

按以往日本養鰻經濟來看，養成成鰻所支出的鰻苗成本，為成鰻價格的三五至四〇%，若在日本一公斤成鰻價格按一、〇〇〇至一、二〇〇圓計算，他們所能付出的鰻苗成本約為三五〇至四〇〇圓。若日本成鰻商品體型普通平均每尾約在一三〇公克左右，要養殖生產成鰻一公斤約需鰻苗七、七尾，再扣除養成耗損率一〇%，則約需八、六尾的鰻苗，如此，實際上每尾鰻苗的價格需為四〇至五〇圓，才能符合他們養成成鰻在鰻苗方面所支出的成本。

照日本圓換算新台幣約等於每尾四、五至六、〇元，然鰻苗運銷至日本，每公斤所需運雜費用，普通約在六〇至一〇〇元之間，如此按裝每公斤二〇〇至三〇〇尾者，每尾運銷日本所需運雜費三至五角。

所以在本省魚池能夠買賣的價格，仍以每尾四元左右，才算是最妥當的價格。因此，在本省要養成鰻苗出售，就需要配合上述情形，在能夠獲利的原則下，購買鰻線飼養，才不會吃虧。

如此要養成每尾四元左右並能夠獲利，的確是帶有冒險性。惟其利潤必需起碼要有三〇%以上才合算。因此每尾的養成成本最高絕不能超過三元以上，要養成每尾三元以下的鰻苗，除扣餌料費三角，管理費用三角外，因此二、四元就是要養成每尾鰻苗所能付出的鰻線價格。

照每公斤鰻線普通的養成標準三〇〇尾計算，每公斤能夠付出的鰻線價格最高絕不能夠超出七、二〇〇元。

雖少數量鰻線秤起來為每公斤約有六、〇〇〇尾左右，然通常在較多數量的買賣交貨下，多少含有水分，有時難免稍有挾雜物，因此實際上每公斤只能購到五、〇〇〇尾左右，如此計算，每尾鰻線等於值一、四元，在此情形下購買鰻線飼養，尙可勉強經營。

像去年盲目的搶購，每尾平均超過一、四元以上，實帶有冒險性，這是所有業者應該各自提高警覺的。

業者合作共存

同時採捕鰻線業者亦應了解，每尾平均有一元左右價格應該算是不錯的，已可合理賣出，切勿再抬高價格。何況收購業者因收集量不多，購後要賣到養苗業者之手，其間尙需再轉售到中間業者集購，此間的損耗率必需給予考慮計算。

去年十月後未出售鰻苗每公斤一〇〇尾者，每尾只賣到三元以下，每公斤二〇〇至三〇〇尾者，至目前不過在二、五元左右，尙需託人家脫售。因此無論是採捕業者、養鰻業者、養成大鰻業者，都自可明白。應互相了解，以互助共存的精神，分業合作，才能使本省養鰻魚事業順利發展，穩定外銷市場。