

鰻魚外銷政策要改進！

許樹恒

鰻魚，向為日本人所嗜食，年消費量頗多，根據通產省的統計，曾高達五萬噸之多。

由於日本工業發達，河川遭受嚴重污染，加上氣候及能源影響，自產鰻魚，逐年減少，即以最低年消費量三萬噸計，仍有半數必需依賴進口，因而刺激台灣鰻魚的蓬勃發展，輸日數量占日本輸入總量九六%。

台灣四面環海，地處亞熱帶，具備天時、地利的優越條件，是養鰻的最佳環境，所產鰻魚，銷路暢旺，利潤亦厚，因此近年來飼養面積不斷擴充，每年都為國家賺取大量的外匯。

為配合日本消費季節及市場需求，台灣鰻魚每年以六月、八月出口最多，經常以包機、班機、或船運，源源輸出。

茲將台灣鰻魚發展經過及應改進的問題，說明如下，以供參考：

(1) 自由出口時期：台灣鰻魚外銷，自五十八年後，數量才逐漸增加，起初，日商多來台洽購，或由出口商各自拓銷。

後因投資（經營者也有日本商社投資合作的）技術與設備，不斷創新改進，經營方式，除家族式及小規模經營者亦多增資擴建外，凡擁有現代化鰻池設備者，均從事科學化的管理及企業化的經營，因此，鰻魚產量激增。

銷售方式，有的自產自銷，有的透過貿易商輸出，也有出口後委託販賣，但因輸出無秩序，供求失調，缺貨價昂，貨擠價賤，市場暴漲暴跌，幅度差距甚大。而且部分交貨品質欠佳，規格不符或重量不足，常遭日商削價。

養鰻業者，於鰻線減產時，紛紛高價搶購，致增高成本，待養至應市體型，又競相傾銷，遭受無謂的損失。

(2) 輔導產銷時期：六十二年的鰻魚市場，由於產銷沒有計畫，價格慘跌。為安

定市場價格，終由有關單位，各派代表，組成「經濟部鰻魚產銷輔導小組」，是為鰻魚產銷決策單位。

接着又組成「台灣區鰻魚產銷執行小組」，負責執行「輔導小組」的決策。

(3) 申報管制時期：民國六十四年十一月開始，經濟部國際貿易局，為了建立輸出秩序，調節市場供需，安定鰻魚售價，六十四年十月下旬，訂頒「活鰻魚出口處理要點」，規定自十一月一日起施行，其重要內容為：

(1) 每月輸日鰻魚數量，出口日期及運輸方式，出口人應預先於前月十五日前申報，其屬鰻魚生產合作社員者，向台灣鰻魚生產合作社聯合社辦理，一般出口商，向台灣區鰻魚輸出業同業公會辦理。

(2) 聯合社與輸出公會，按月彙集各日鰻魚輸日數量及運輸方式，包括包機、班機、船運運輸者，如發覺有重複或到貨將影響市場時，應先行邀集申報人協定案後，於每月二十日前，報國貿局核配。

國貿局如認為有影響市場情形時，再邀集聯合社、輸出公會代表協調，重排出口秩序。

本省養鰻事業，投資約達四十餘億元，鰻魚產品，外銷日本市場，占有重要地位，所以，在政策上：生產方面，除應由主管機關納入管理系統外，仍應繼續改進技術設備，研究魚病防治，並降低成本，增加產量。

市場銷售方面，應要求如何長期穩定日本既有市場，並積極開拓其他地區市場，並希望大家消除私見，樹立整體觀念，發揚團隊精神。

(一) 強化輔導組織，發揮領導功能。

(二) 實施計畫產銷：

(1) 請省魚業局依據全省養鰻面積調查統計資料，訂定「養鰻場管理辦法」，核

發登記許可証，以憑執業。請經濟部訂定每年度生產計畫，由各縣市政府，負責監督執行及嚴密考核。

(2) 衡量國際市場需求，參酌年度生產計畫，訂定外銷目標，並與日本業者，保持經常協調聯繫，一面開拓國際新市場。

(3) 對外統一報價，對內訂定合理收購價格，並在北高兩機場附近，籌設大型包裝場，嚴格檢驗品質，選別規格，統一包裝出口，以符國外客戶的要求。

(4) 安排包機、班機、船運次序，調節供需，商定合理價格，防止暴漲暴跌及投機壟斷，以確保國際市場的長期穩定。

(5) 統籌對外採購業者所需魚苗及飼料（魚粉），商定合理價格，並作公平分配，避免個別出國洽購。

(三) 簡化向國外採購鰻苗手續，延長信用狀期限等，以促進本省鰻魚的發展。



張新