

洪再恩：本省鰻魚事業的計畫產銷

本省鰻魚外銷將達一億美元，但業者大多數屬於中小企業型，經濟部應否考慮輔導計畫產銷？實行計畫產銷的可能性又如何呢？

近年來鰻魚業的發展，有一窩風的現象，鰻魚公會理事長在本期有專文報導。從經濟觀點來說，如不實行計畫產銷，後果堪慮。

經濟觀點

(一) 鰻魚池不能他用：一般鰻魚池都設在田野之間，略具規模的投資達千萬元以上，一旦鰻魚事業衰敗，更改用途殊有困難，而且動力設備或排水系統等，棄之可惜。所以投資於鰻魚養殖，應作世代經營的長期打算，也只有實行計畫產銷，才能保障這項投資的安全和利益。

(二) 市場過分集中：近年來鰻魚養殖面積急速增加，而外銷量的九五%以上集中在日本。一旦這個市場有變化，養鰻業者勢將面臨嚴重危機，所以應及早實行計畫產銷。反之，一窩風投資，隱伏危機必更為加深。而以計畫銷售配合施行，鰻魚業始免有厄運之慮。

(三) 供需失調，價格不穩：目前鰻魚外銷，常有供貨過多，被日商挑剔殺價，或在日本市場售價堅挺時，國內供不應求的現象發生。這是沒有實施計畫產銷的結果，這樣永遠無法達成調節供需和穩定價格的目標。鰻魚業固然有實行計畫產銷的必要，具體的步驟又是如何呢？

具體步驟

(一) 基本工作

(1) 由政府制訂鰻魚養殖池管理辦法，內容包括設池標準、登記（應預防杜冒）、審核、發照、變更登記、產權轉移後的審核登記、養殖量的計算、電力設備的申請手續、登記期限、行政權屬、違規罰則……等。

(2) 管理辦法公布後，暫停開設新池，並由電力公司、地政事務所、縣市主管單位等密切配合執行。

(3) 管制國內魚撈鰻苗的銷售，並統籌國外進口鰻苗及統一供應，以穩定鰻苗價格，保障撈獲魚民利益，降低養殖成本，又可杜絕非經政府登記養殖戶的鰻苗來源，嚴密控制養殖數量，使產量確實可據，有助於建立出口秩序。

(4) 限制包機架數。目前大量輸出鰻魚，以包機為最，如能有效限制每月包機架數，實為建立出口秩序的基石。

(二) 中程計畫

(1) 促使業者合作，籌設收購包裝中心。為建立產地供貨秩序，安定產地價格，以及明確分級，改善包裝，宜在北、中、南籌設收購包裝中心，這也是聯合出口制度的前奏。

(2) 實施聯合包機，以取代限制包機的辦法。有了收購包裝中心，每日裝出貨數量已瞭如指掌，雖然尚非

聯合出口，但是聯合包機對於出口者確是多於弊。

(3) 政府每年訂定全年產銷數量，使統籌鰻苗、飼料供應、每月輸出量的分配、養殖量的魚撈梯次、包機的安排……等，都可以預作準備。

(4) 嚴密調查委託銷售，杜絕貿易弊端，確保外匯收益，並對抵觸貿易法令者予以適當處罰。

(5) 明確決定生產合作社社員與公司行號養殖戶的身分。

(三) 聯合出口

(1) 策動業者籌組聯合出口公司。因為計畫生產與計畫銷售是相輔相成，不可分離的，既能實行計畫生產，就應該組織聯合出口公司，以實行計畫銷售。

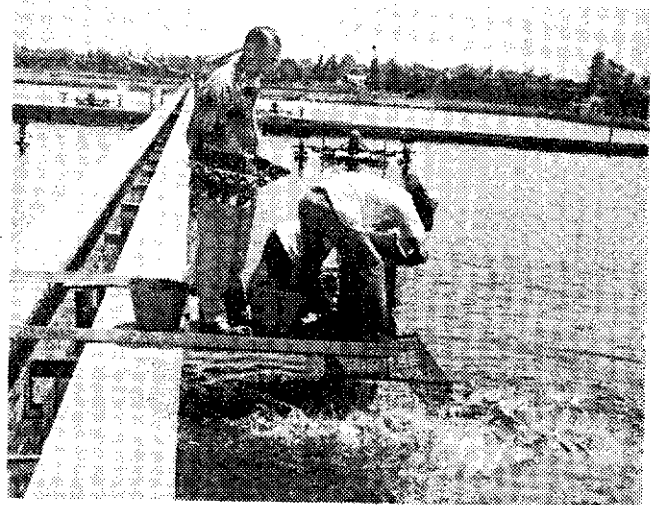
(2) 實行統一定價。中程計畫實施後，成本已接近畫一，加以聯合包機配合，出口成本已難懸殊，應以出口成本加合理利潤為統一定價，進口商按統一定價加合理利潤為經銷價格，如此產銷都有合理利潤，市場才能趨於安定。

(3) 政府應訂定鰻魚計畫產銷辦法，作為鰻魚計畫產銷的準繩，如同洋菇罐頭辦法包括各項要件，如此始能建立良好健全的產銷制度。

(4) 促使業者籌設鰻魚事業發展基金，鰻魚業要求立於不墜，發展的條件都應兼顧，但是凡事非錢莫舉，政府如重視此業外匯的收益，以及關係農村的經濟發展，應於魚業發展基金征收比率中減輕鰻魚業的負擔，使其自籌基金，善加利用。

(5) 政府應督導聯合出口公司建立經銷網，實行聯合出口最忌者是出口商與進口商的個別關係存在，既是聯合出口供應，進口商的關係也應是全體的。

因此宜訂定慎選經銷商的條件，嚴格遴選，求其徵信可靠，經濟能力強者，每年簽訂合約，才能建立良好



投餌