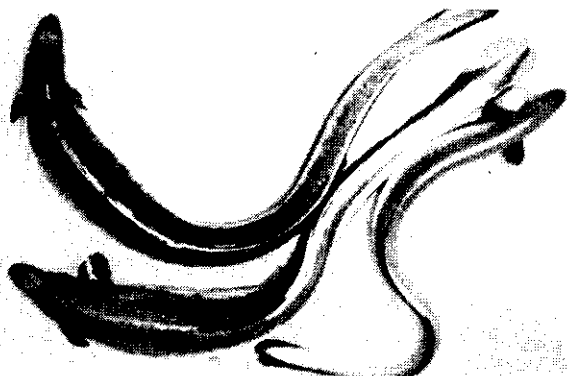


台灣鰻線資源的供求 與鰻魚產銷展望 — — —

—郭河—



經催熟的雌鰻(左)與雄鰻(右)。

鰻線價格的漲跌

本省養鰻事業，至民國47年後，逐漸步上企業化經營。以往鰻魚產銷完全靠天然鰻，生產量極為有限，消費者都有鰻魚愈大愈補愈值錢的觀念。小鰻及成鰻在未開發利用之前，幾無價值。當初推廣天然鰻苗，每公斤祇有30元，養成成鰻後，每公斤售價高達70~100元以上，但是一般業者對於鰻魚飼育的經驗不足，所以無法獲得厚利。

本來只靠捕天然鰻(中鰻)作為種苗來源，後來不够供應，就開發小鰻及鰻線作為補充。最初鰻線每公斤5500尾，只有100元以下的價格，但是供應鰻線者仍能獲得相當優厚利潤。其後，沿岸漁民開發鰻線愈來愈多，一時竟形成鰻線生產過剩的現象，到了民國51年才打開鰻線出口紀錄。

民國57年，日本鰻線異常的減產連續達5~6年。因此，鰻線價格年漲了數倍，有供不應求現象。63~64年鰻線又告豐收，便宜到每尾4角，創下鰻線出口以來的最低價格。因此，鰻魚養殖的成本降低，到處擴張，許多農民加入養鰻行列，養鰻面積又再增加。到66年，擴展到1500公頃以上。

新建養鰻池，在67年年底已擴展到總面積2000公頃以上。為了確保鰻線資源，新企業者只有競出高價，爭先搶購鰻線，在鰻線剛剛開始出現，撈獲量還很

少時，就購入放養了1尾10~12元的鰻線。這幾年來鰻線欠收，至本年度又告恢復豐收，因此鰻線價格下跌，到了新年後已跌價到6~7元。至3月間，因外地鰻線進場，價格又再降了一半以上，每尾最低價格2~3元。本來值320元的成鰻，到了7月間也降至200元，如此比照去年所購養鰻線平均價格每尾約在10元左右，而每公斤成鰻養成成本需250~300元，顯然已虧本。

大家都知道鰻線資源是鰻魚養殖的基本。生產供應價格的變化，直接影響生產成本及產銷，尤其本省鰻魚消費市場90%外銷日本。由於日本消費人口有限，如果生產過剩，就沒有價值。所以不深切了解行情者，往往會站在貿易的立場去確保鰻線的措施，而造成極大的損失。

我們鰻魚消費市場，只限於日本市場，所以要維護養鰻的經營，必需了解消費市場產銷，配合調節養殖產銷，才能發揮經營的價值。

日本鰻魚消費狀況

依據日本食鰻傳統的消費習慣，是以活鰻烤吃，烤鰻的方法需將活鰻剖割，將中骨取出，才能烤吃。由於此種整理方法，在一般家庭根本無法作到，因此以往要吃鰻，就必需到都市餐館、食店，所以消費者也有一定的範圍。原來日本消費鰻魚的估價，在本省尚未發達到供銷日本市場以前，按其全國人口，每年平均差不多消費一尾成鰻，而消費成鰻的平均體型以每公斤6尾為標準。那時候，日本人口約1億，每年的消費都在2萬噸以下，正好日本本身養殖生產數量都在此範圍上下，因而鰻魚的產銷、價格都能維持相當的定安。

不料到了民國59年後，日本鰻線資源減少，始向我國搜購鰻線以及養成鰻苗，或向法國引進歐洲種鰻線補救。不幸鰻線連續減產，加於引進歐洲種鰻線後，發生未曾有的奇病，鰻價即開始波動，原比本省便宜一半的成鰻價格，反而比原來貴。雖然當初差價不

大，外銷只能靠航運。由於航運時間過長，搬運活鰻不順利，後來雖改以冷凍，又以白烤鰻出口，但成效不大。

繼之，本省本身成鰻滯銷跌價。此時日本鰻價續升，比本省價格高出50%以上，使活鰻出口成功。適時地挽救了本省生產過剩困境，奠定了本省成鰻養殖經營，給業者帶上不少財富，造成了養鰻的好景氣。再者，日台間業者以及有關商社的盲目投資，競相搶購鰻線，致使本有剩餘鰻線或養成鰻苗可供出口的本省養鰻業，竟一直不斷的擴展。

筆者在66年1月間，曾在雜誌發表過文章，認為對於1977年購放鰻苗應使生產與消費配合，才能維持安定的經營利潤。不然供銷不均衡，鰻價必然下降，毫無經營價值。所以在本省養鰻絕不能盲目的增產，寧可控制調節養殖生產，才能維持高價，獲得更高利潤。

日本現有總人口1億1千萬人，按以往消費量，每人每年平均消費1尾，由於白烤鰻需求的增加，總人口加倍消費估計，每年所需成鰻約2億2千萬尾。如按其消費標準體型平均6尾/公斤，則約3萬7千噸。消費體型已漸改，平均5尾/公斤約4萬噸。

依據靜岡縣主產地養鰻研究所專家磯井氏的估計，日本普通露天池的養鰻成果，放養鰻線1公斤到成鰻約增加250~300倍，如予加溫設施可提高500~600倍。

據查日本養殖鰻魚面積總數2300公頃，其中加溫設施魚池佔約240公噸，約為10%，而日本平常年所放養的鰻線都在60噸左右，如計劃養殖生產，每年生產量最高不過2萬5千噸，而幾年來日本每年還有銷到本省養成鰻苗將近100噸也未予扣除，比實際養殖生產成鰻量還少，如此我們以1500~2000噸來銷日本較為妥當。

—從鰻線養成至成鰻—



—鰻魚搶食之盛況—

開發利用有效資源

民國65~66年，本省產量較多，出口平均5~6尾/公斤者，尚算能夠維持安定的價格，而67年，本省鰻線供應減少，成鰻生產量減少，如以4尾/公斤體型者出口，仍能補救鰻線資源之不足，雖比前2年豐產時減少，但其經營收益並不差。

去年業者更高價購買日韓養成鰻苗，但庫存的比前年還多。且又續逢鰻線豐收，筆者在年初應邀到台北、嘉義、屏東等地講解時，曾提醒業者，本年度鰻魚生產到了7月後，新鰻在相當量時就可上市，像去年高成本之舊鰻，應於7月前趕快養成上市。屆時如7~8尾/公斤者也要調節產銷，即可避免旺銷期過後，新鰻大量供銷而跌價，至5月尚有1公斤320元鰻價。一部份於去年7月間獲得最高價420元的業者，想養大一點體型，更能賺錢，却由於鰻價一再的跌落而不想賣，結果還沒到旺季，鰻價比預料的提早降至180元/公斤。為此尚任人挑選大小，餘均殺價賣出，是最慘的教訓。

如此同樣出售1噸成鰻售價就差十幾萬元，如差售價幾噸就相差幾十萬元。試想，要從養殖技術上生產1噸成鰻有十幾萬元是很難。雖然本身養鰻有優厚的環境，由於供銷市場需靠外銷，目前已擴展到與日本消費國同樣面積競爭的今日養鰻業，不只靠其養殖成果，尚且需重視經營管理。當然，如何有效的開發利用種苗資源，就需研究經濟餌料才能減少其損失。同時更需調節出售時間，獲得較高收入。

本省養鰻面臨的問題很多，目前最重要者為種苗、餌料、病害、產銷等。一切極待善處才能獲得穩定的經營。要維護利潤，需處處講求如何降低成本。在此，希望業者切勿沒有計劃的競爭，而形成生產過剩惡性循環。