

突破活魚船運外銷困境

趙揚桐

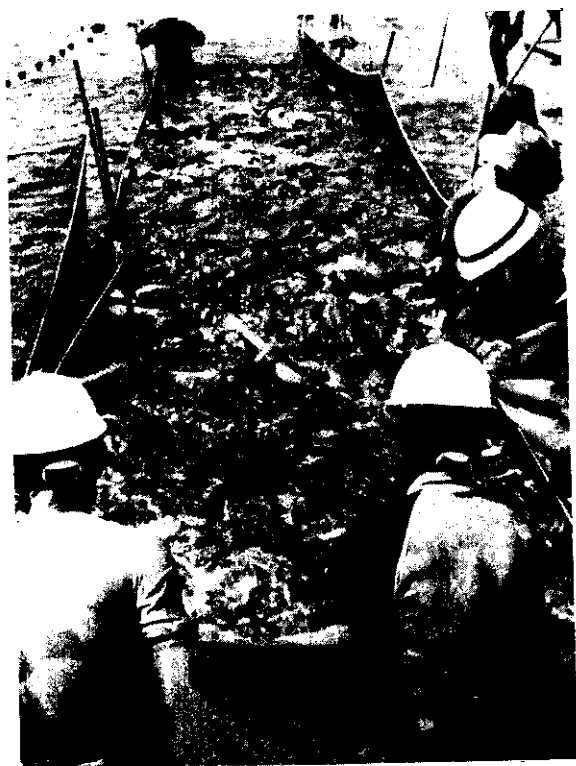
本省地處亞熱帶氣候，水源充沛，水產養殖技術在政府大力輔導下，已不斷尋求創新、突破，加上漁民終年辛勤的努力，淡水魚中，如鯪魚、草魚、吳郭魚的年產量，已高達74,438公噸，主要養殖區分佈在雲林、嘉義、台南及高雄等縣，全省養殖面積大約17,029公頃。

由於產量激增，目前省內消費地魚市場的銷售能量已日趨飽和，如果將全部產量送往市場銷售，勢必造成價格大幅滑落，漁民將會受到影響；政府有鑒於此，乃於73年5月間，輔導漁民成立產銷班，透過區漁會共同運銷組織體系，打開了外銷市場，為本省淡水活魚運輸寫下最輝煌成功的一頁，受到萬千漁民熱烈的支持。

辦理情形

在政府大力輔導下，配合民間專業運輸船「豐漁輪」的航行，順利將淡水活魚運輸到香港地區，自73年5月24日首次試航成功，至本（74）年1月9日止，共計開航23航次，運輸草魚、大頭鯪、福壽魚、鱸魚、石斑魚、塘虱魚等魚貨，其中98%為草魚及大頭鯪兩種，其餘的魚種僅為試銷性質，如果香港地區市場需求殷切，再予推廣辦理。

經過約7個月辛勤努力的經營，共計運輸905公噸淡水活魚，銷售金額達4,450萬餘元，外銷商向漁民採購的價格為：草魚每台斤36元、鯪魚每台斤49元；而塘虱魚、石斑魚、鱸魚及福壽魚等，其數量及價格，則隨外銷市場需要，由產銷雙方機動洽商決定。由於草魚、鯪魚的外銷價格比內銷價格相差每台斤10~15元左右，因此漁民收益增加，紛紛要求區漁會繼續辦理，又因外銷業務的拓展，間接刺激並穩定省內市場價格，此一調節功能，充分發揮，誠屬重大貢獻，對於淡水魚產量驟增的今日，確已收到預期的效果，值得繼續輔導辦理，嘉惠更多漁民，增加國家外匯收入。



淡水活魚在共同蓄水池中，
作出貨前集魚情形。

遭遇的困難

外銷商歷經了7個月艱辛努力的經營，却因下列各項因素的存在，目前不得不暫予停航，歸結其原因，分述如下：

1.市場不穩定：目前淡水活魚外銷市場，僅限於香港地區一處，由於市場狹小，而大陸活魚又無限量傾銷，速成市場供需失調，雖因省內草魚肉質彈性較佳，深受港人喜愛，但因長期價格低迷，外銷商欲振乏力，不堪累賠，合理的利潤既無法獲得，譬如過年

期間應可看好的市場價格，今年却一反常情，因此不得不暫予中斷外銷業務。

2.外銷商財務結購不健全：目前接受政府輔導的外銷商，其股東成員是由數位熱愛活魚外銷的人士所組成，財力方面稍嫌薄弱，加上7個月以來的經營，初期因活成率太低，造成不少損失，後因香港地區銷售價格不佳，如大頭鰱魚每台斤約在港幣7~8元之間，扣除運輸成本及一些必要費用外，並無利潤可言，甚至每航次均須賠新台幣30~80萬元之間，各股東間所投資的成本無法收回，增資的金額也一去無回，加上市場價格始終低迷，以至喪失再投資的信心，經過多次研商，不得不採取停航措施。但省內其他兩家廠商，由於情況不同，目前尚在繼續營運中，至於是否有獲利能力，能否永遠辦理下去，尚待進一步去求證，但願能有所成。

3.貸款沒有保障：目前本省淡水活魚的外銷，据悉有3家廠商參與，除其中一家已停航外，另兩家尚在繼續營運中，且其中一家係採取貨櫃運輸方式，初期運輸量並不多，後因技術改良、活成率大增，目前運銷量已大為增加，据了解每個月約12萬台斤左右，其貨款是以現金支付方式，乾淨俐落，漁民深受其惠，值得嘉許。至於其餘兩家廠商，其貨款是開具10~12天期票，由於缺乏保障，漁民及販運商均覺得有待改善，萬一支票不兌現，漁民血本無歸，所負的風險太大了，宜須再行研商一套保證措施，由廠商提供不動產或其他等值價券作為保證，方可營運順當，漁民安心提供貨源，不致迫使業務中斷。

4.外銷魚種單調、不够彈性、欠多樣化：目前外銷之淡水活魚是以大頭鰱、草魚兩種為主，其他的魚種尚在試驗運輸耐活力及市場試銷階段，為求開拓外銷新品目，增加漁民更多收益起見，今後更應朝向魚種多樣化、彈性化目標邁進，單一外銷魚種，易受市場價格起落影響，如採取多樣化魚種外銷，將能增加營運收入，維持合理利潤。

5.市場調查不够精確：由於人力、物力、時空的限制，現行外銷商僅憑自身能力所蒐集的商情資料，未詳加分析、整理、研判，即予着手運銷，常常造成市場另一面的變動因素，未能考慮進去，誤判的結果，除造成金錢的損失外，對於已投資下去的資材，無法收回，演變成欲罷不能、進退兩難之困境。

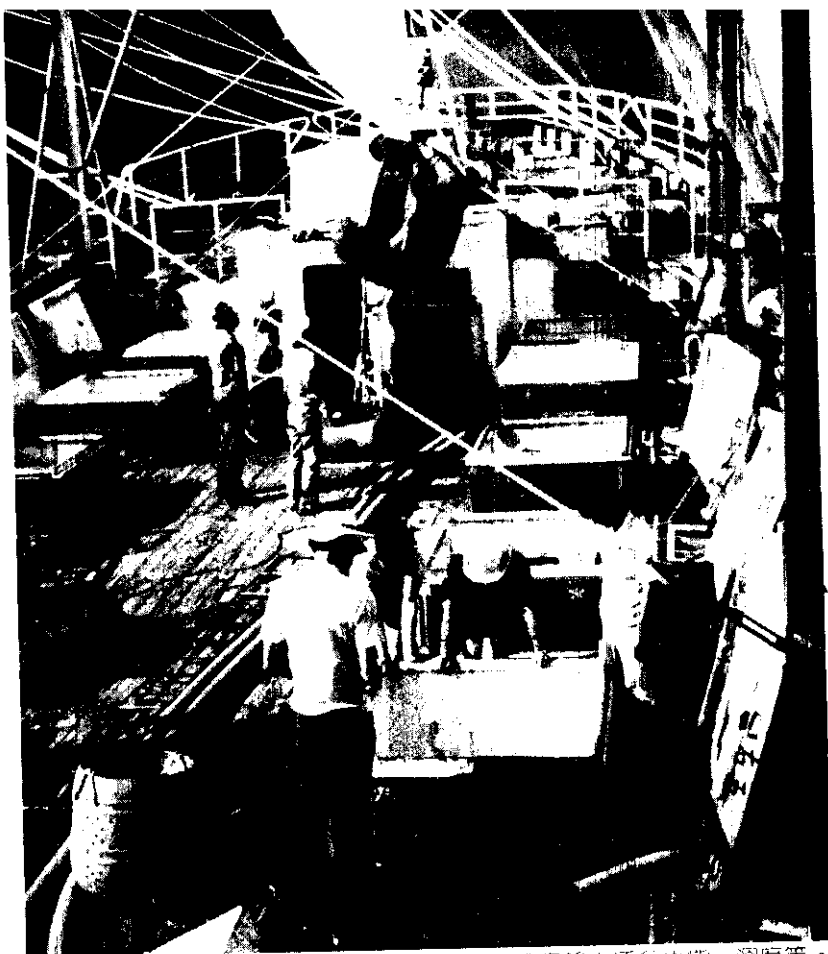
6.貨源不穩定：外銷商心目中所需要的貨源，是屬長期性的供應契約，由產銷雙方基於平等互惠原則而商訂，但因國內外價格時有差距，淡、旺季間有別，漁民銷售心理難以捉摸，因此，長期穩定性供應契約的訂定，因利益因素衝突，很難有效執行。不過，有關這方面困難，漁會有義務輔導漁民，以健全產銷班組織功能，本着利益均霑、盈虧共負的原則，將可順利達成預期目標。



裝卸活魚運送情形



搬運車利用吊桶將活魚裝卸至船上



運輸船上，檢查腹中活魚生態、溫度等。

擬採取的方法

1.全面輔導外銷商，開拓更廣大市場：基於淡水活魚船運外銷的運輸方式，是屬高級技術的結晶，因此政府應本照顧多數養殖漁民的生活，今後應以輔導外銷為策略，同時，市場的開拓，也不應只限於香港地區，應着手研究開發東南亞、新加坡、日本等國家；外銷魚種包括草蝦、鰻魚、塘鱖魚……等等。

2.規劃建立外銷新模式，鼓勵全體漁民參與：目前淡水魚外銷工作的進行，是由少數產銷班漁民參與，由於貨款由期票支付，漁民信心不夠，為建立新的外銷模式，今後對於產銷班漁民，從魚池中捕撈魚貨，經過秤量、挑選生態良好、符合規格的魚貨，運輸至外銷蓄養池中，即可領到貨款，不必擔負蓄養、船期、魚體損傷、死亡、倒帳等風險，此一模式如經建立，將可獲得大多數漁民的認同，其成功率將倍增。

3.全面動員漁民產銷班及漁會工作人員，全力加入外銷行列：外銷工作具有誘人的魅力，價格好因為其中因素之一，最主要的乃是此項工作具有極大的挑戰性，能夠滿足漁民合理的利潤及漁會工作人員的成就感；為確信此項工作順利推展，今後將輔導漁會投注無限愛心、耐心、合作心，羣策羣力，努力做好外銷輔導工作。

4.確保資源穩定，提供優良生態魚貨：品質優良、分級清楚，為外銷最重要的工作，一旦信用破壞，形象即刻受損，甚至於毀滅，因此不得不謹慎要求，嚴格執行。現階段的漁民，對於上述的要求，已漸漸能夠接受，假以時日，良好習慣業經養成，對於貨源、品質的要求，即可達到市場需求標準，業務的推行，將易如反掌，輕易可達目標。



加強農村建設

核心農民·八萬大軍·計畫產銷·優良技術

