

# 毛豬產業 在加入關貿總協後之因應之道



專訪 農委會畜牧處  
池雙慶處長

36  
第45卷  
第22期

台灣農業在加入關貿總協之後，農產品將可以自由進口，不再受到以往進口高關稅、數量管制和補貼等保護措施，這個改變，對居於農產品產值是國內第一的養豬產業，如同其它農產品一樣面臨挑戰。

台灣生產的毛豬有 $\frac{1}{3}$ 以上的數量，經加工成冷藏、冷凍豬肉輸往鄰近的日本，每年賺取10億美元以上的外匯，使得該項產業日益蓬勃發展。我們的豬肉銷往日本，最早可追溯到民國57年，因地利之便，貿易逐漸頻繁，加上國內不斷提升豬肉品質，肉質深受日人喜愛，所以外銷數量節節高升，近幾年更是日本主要的豬肉輸入國，和丹麥、美國並駕齊驅。

根據資料指出，各國每頭豬的生產成本，丹麥是3,400元，美國是2,500元，而台灣是3,900元，按一按電子計算機略為

估算，我們的生產成本約為丹麥的1.2倍，美國的1.6倍，稍居弱勢，為什麼每年還有20萬噸的豬肉外銷呢？

想要瞭解其中的道理，就必須從國內特有的消費市場結構談起。

農委會畜牧處池雙慶處長指出，中國人喜食腹脇肉和雜碎，這裡所指的雜碎包括內臟、頭、腳、豬尾，在國人的心目中，都是高價值的副產品，市場上一向價格不低。於是，外銷廠商將分切的里肌肉、肩胛肉、腿肉等部位肉銷往日本，剩餘的雜碎和部份腹脇肉轉往內銷，獲得的利潤分攤了外銷豬肉的成成本，也因此有足夠的競爭力，與丹麥、美國在日本市場一爭長短。一旦 GATT 敞開了自由貿易的大門，國外的廉價副產品會隨著關貿總協的叩關，一腳踏入國內市場，池處長表示，將

會改變國內肉品市場的價格結構，同時降低外銷豬肉的競爭力。

根據農委會畜牧處的估計，加入關貿總協後，台灣肉品市場的腹脇肉每公斤會拉下10元左右，而內臟每付減少200元，平均一頭豬的屠體價格會下跌300至500元。顯然，當原有的副產品價格優勢消失，國內市場豬價下跌是無法避免，外銷豬肉也勢必失去競爭力。毛養豬產業上游的養豬戶及養豬場，應該如何面對豬價下跌的事實呢？

在畜牧專家們的精打細算之下，降低生產成本是抵禦這一波打擊的可行之途。

回顧台灣養豬產業發展的過程中，五、六十年代鼓勵農民以農漁牧綜合經營的方式兼養毛豬，推廣三品種雜交肉豬生產並增產；七十年代時，專業化、企業化規模飼養漸趨普遍，養豬輸日開始暢旺，政府致力產銷平衡，此時由於養豬頭數不斷增加，豬糞尿廢水排到河川引起環保問題；到了八十年代，我國積極準備加入關貿總協，一一對養豬產業各方面做「診斷」、「下藥方」，希望能強化產業體質，使GATT帶來的傷害減低至最低。降低生產成本就是其中的策略之一。池處長表示，豬價下跌300至500元，也就意謂毛豬的生產成本要降低300至500元。

目前本省養豬型態以規模大小來區分，養豬頭數在200頭以下的養豬戶有1萬8千戶，大部份是兼業性質，利用農餘時間照顧管理豬隻，200頭以上的養豬戶有8千6百戶，其中飼養1千至3千頭以上的則大多是夫婦專業經營，效率最高；至於5千頭以上的養豬場約有140場。

以經營效率來說，飼養幾千頭豬的農戶規模都算小。池處長表示，聯合這些規模小的養豬戶組成產銷班，共同購買飼料、藥品與器具，由於需要量大，不但可以直接向廠商購買，減少中間費用，同時也擁有議價的能力，壓低價格，就可以減少10%的支出。

「這個方案已於84年度開始實施，剛做的時候，大家不太能接受，因此只有8個示範點，一年下來，發現好處很多，今年度就有很多班來爭取，於是又增有20個班。」池處長非常有信心地說，未來的台灣農業產業必須有橫的連繫，形成集團式的農企團體，才能達到降低成本的目的，另外一個須努力途徑，是要控制疫病，減少疾病損失。

台灣養豬產業在過去三十年來替我們賺了不少錢，相對地也付出環境污染的代價，不知道要花多少時間金錢，河川可以重見清澈；而日本政策的變動往往打亂國內市場的產銷平衡，隱伏著不定期的危機。政府所持的立場是以「自給自足，逐年減少頭數」為目標，養豬農友的看法或許見人見智，但是也請來共同思考如何做，依舊能在未來看到畜牧產業一片光明！



農委會畜牧處池處長（左3）表示降低生產成本是抵禦GATT的方法之一。