

## 養殖產銷體系概況

養殖水產品運銷流程圖的三種方式：漁民團體共同運銷、消費地魚市場、販運商。漁民團體共同運銷的方式，在於養殖漁業的分工特性。大部分的養殖漁業，以養殖為重點，其餘包括行銷、運輸、販售等，則由其他包括承銷人、包裝商以及販運商，建立相當專業的分工。產生這種分工的方式，主要在於養殖漁業本身即是高成本、高技術的工作，由於一般養殖業者在負擔養殖漁獲的成本下，鮮少有能夠額外再負擔其他如包裝、販售等相關部分，因此產生漁民團體共同運輸的模式，節省運銷成本。在生產模式上，台灣養殖業普遍採取垂直分工的形態，區分出種、苗與成魚三個階段，其中苗的發展又因養殖魚種而有差異。以白蝦為例，就分為種、蝦仔、紅筋、黑殼以及最後成蝦養殖的階段。以石斑而言，則是區分成為種、白身仔、兩吋以及成魚養殖的階段。透過細密的分工達成充分的效率。

## 鰻魚

屏東養殖漁業在民國50年代到民國60年代時大致以養鰻為主。鰻魚至今無法全養殖，必須靠捕撈鰻苗進行養殖。根據紀錄，臺灣產的主要是鰻線，全島沿海都可補到鰻苗。臺灣民間養鰻始自於日治時期各地水產試驗所試養，然而始終停在示範觀摩階段無法商業化，早期的貿易是以輸出鰻苗為主。一直到民國46年（1957）養殖技術逐漸穩定，逐漸發展起來。臺灣鰻魚養殖的真正契機出現在民國56年（1967），由於戰後日本快速工業化，都市對鰻魚消費需求大量增加，日本鰻魚產量不足，加上氣候寒冷必須溫室養殖，日本商社開始來臺尋找貨源。臺灣鰻魚養殖業者掌握契機，加上露天養殖電費遠較日本低廉，產量大量增加，成為臺灣農業賺取外匯的主力。其中以屏東養殖面積增加最快，民國57年屏東養殖面積僅有30公頃，在民國63年時屏東養殖面積為215公頃，還低於宜蘭的251公頃。到了民國68年，輸日鰻魚金額已經高達一億六千多萬美元，佔輸日農產品的兩成，而其中屏東養殖面積已經達到700公頃，遠遠凌駕其他縣市，成為臺灣鰻魚的主要產地<sup>238</sup>。另一方面，除了養殖面積的擴大外，單位面積的產值也持續增加。在民國61年（1972）以前每公頃產量大約6-7公噸，到了民國62年之後在業者增加投資下增加到10噸以上。

臺灣鰻魚的產銷體系如下。在生產端有養殖公司與一般鰻農。鰻農多半透過合作社進行產銷。由於業者削價競爭，產銷秩序混亂，民國62年成立「經濟部鰻魚產銷輔導小組」，由經濟部農業司、漁業發展小組、國際貿易局、農發會漁業組、省政府合作事業管理處、以及臺灣省政府農林廳水產試驗所、省政府漁業局共同組成，並輔導業者成立「臺灣區鰻魚產銷聯誼會」，希望透過限量外銷以及配額制度調整銷日秩序，整合業者簽訂「臺灣區鰻魚外銷暫行調配簽證辦法草案」，以防止中間商直接在國外寄銷。經濟

<sup>238</sup> 陳新友，〈臺灣鰻魚輸日之研究〉，（臺北：臺灣大學農業經濟學系碩士論文，1981）。