攝影：吳尚鴻

台灣區鰻蝦生產合作社聯合社理事主席唐慶宗

強化內需與國產鰻魚品牌 助力產業永續發展

文／蔡宛蓁 財團法人豐年社特約記者

成立於民國63年的台灣區鰻蝦生產合作社聯合社（簡稱鰻聯社），是臺灣最重要的養鰻業者組織，從鰻聯社的發展，也可以一窺臺灣鰻魚養殖的起落。

鰻聯社主席唐慶宗提及，一開始是地方合作社先各自成立以處理當地生產運

銷事宜，之後再組織成聯合社共同運銷。從鰻聯社的成長也可以一窺臺灣鰻魚養殖的興衰，過去除了臺東、花蓮之外，各縣市都有地方合作社；當時鰻苗資源豐富，中國大陸還沒有開始飼養鰻魚，在80年左右臺灣有「鰻魚王國」的美稱，是臺灣養鰻的全盛時期，合作社的運作相當熱絡。後來中國大陸投入鰻魚養殖，成為強勁的競爭對手，加上鰻苗資源逐漸匱乏，價格攀升，影響養殖戶飼養鰻魚的意願，這幾年臺灣鰻魚養殖的規模縮小許多，各地合作社經營困難，陸續解散退出。目前鰻聯社有7個社員社，分布在彰化以南，會員1,156戶，但並非都有持續進行鰻魚養殖。

期盼推動鰻苗溯源與公開標售 建立透明化交易機制

由於鰻魚養殖只能依靠野生鰻苗的捕撈，因此鰻苗資源多寡，是直接影響鰻魚養殖的最大因素。每年冬季，鰻苗首站抵達臺灣宜蘭、花蓮出海口，再到臺灣西半部，接著才到其他國家。每年11月到2月底為鰻苗撈捕季節，漁民持網具到河口從事捕撈，撈起來的鰻苗先賣給小盤商，小盤商交到中盤商，再由中盤商集中到大盤商出售。唐慶宗指出，113年接連幾個颱風襲臺，初期宜蘭的捕撈量較差，沒想到後來在西半部豐收，鰻苗價格比過去幾年低，所以114年養殖戶的放養意願增加。

不過，鰻苗價格不光依照鰻苗撈捕情況而定，過去養殖戶可以向中盤商購買鰻苗，現在則由少數大盤商掌握鰻苗販賣和價格，鰻苗在海邊的收購價跟販賣給養殖戶的價格落差比以往還大，對養殖戶來說，定價機制不透明是很大的不確定因素。

有業者指出，鰻苗洄游第一站抵達臺灣，這些鰻苗俗稱「頭期苗」，頭期苗可以較早開始飼養，趕上日本市場當年的需求，有時間上的優勢，而且頭期苗也比較容易養大，品質最好，很受歡迎，也因此一直有走私的情況存在，日本有業者願意私下出高價搶購，臺灣也會有人鋌而走險走私賺取暴利，不只導致鰻苗價格被炒高，也讓臺灣的珍貴鰻苗資源外流。

為了改善這些現象，由漁業署、鰻魚基金會及與財團法人臺灣海洋保育與漁業永續基金會共同規劃鰻苗溯源管理制度，在卸魚申報APP基礎下，新增鰻苗漁獲申報與交易流通記錄功能，鼓勵漁民使用APP申報捕獲量及販運商登錄交易流向，讓鰻苗流向透明化，業者都肯定這樣

的制度，認為就算不能100%掌握所有鰻苗的流向，只要能達成70%，就可以有大幅的改善。除了溯源制度，業者也希望政府可以有更積極的作為，比如日本鰻苗不能私下交易，都是交給各縣市漁會，透過公開標售，不管是鰻苗資源數量、流向與價格都透明化，產業才能更健全。

鰻魚養殖成本高、風險大 需靠經驗累積

要了解鰻魚的養殖與成本，首先要知道鰻魚的生長習性。由於鰻魚是野生物種，個別差異大，不像人工育種的物種穩定性高。唐慶宗指出，有些鰻魚特別會吃，特別會長，但有些就是養不大，而且鰻魚的習性是有食物就吃，強壯的鰻魚會搶走比較多的食物。一般來說，養殖戶若願意投資好一點、多一點的飼料，鰻魚當然成長就比較快；但也需注意，若不加以節制，比較大的鰻魚會搶走食物，小的鰻魚吃不到飼料長不大，吃太多的鰻魚又會因消化不良脹死，反而導致活存率降低。

圖片來源：財團法人豐年社

訪談當天也在現場的鰻聯社理事歐新宋補充，一般來說，農曆的3、6、9月是最需要注意的季節，像是碰到悶熱的南風天，突然鋒面來了又降溫，如果不注意池中藻類生長與含氧量變化，又讓鰻魚吃太多，一天死掉幾百尾都有可能發生，所以鰻魚養殖沒有固定公式，多半是靠養殖戶的經驗觀察與應變管理，例如因應鰻魚的食性，每隔一段時間就要根據鰻魚的大小分池，讓不同成長速度的鰻魚都能吃到飼料，才能順利養成。

也因為鰻魚養殖需要分篩換池，初期養殖成本高，現在飼養方式通常分為兩階段。唐慶宗說明，臺灣從11月開始捕撈鰻苗，就可以陸續放養，剛開始抓到的鰻苗稱為「白子」，白子不適合直接放進大鰻池裡，畢竟鰻苗不便宜，直接放養的活存率又很差，養殖戶現在傾向多付一點代養費用，購買已經養了一段時間的幼

鰻，成本跟風險都相對較低；由於天氣較穩定，代養業者大多集中在屏東。

鰻苗放養後，約30、40天就要根據大小換池，分篩2次到3次。養成鰻的業者則是和大盤商約定好成鰻的尺寸，約在4月或5月時交貨。鰻魚養殖的時間落差很大，當年度捕撈的鰻苗大約養殖8個月至9個月，第一批就可以出售；但長得慢的，有可能要養2年、甚至3年都有可能。

保障價格與收入型保險更能滿足漁民需求

鰻魚養殖成本通常以每公斤成鰻所需成本來計算，一般活存率約7成，若以成鰻規格4尾1公斤來計算，大概需要6尾鰻苗，以一尾35元計算，鰻苗成本就要210元；固定成本包括飼料、人工費用、水電費約250元，1公斤的成本就要460元。若加上土地租金、貸款利息，成本還會墊高；相對的，如果管理用心，存活率提高，成本就可以再壓低。

鰻魚養殖充滿各種不確定性，除了氣候、土壤、水質變化，由於臺灣採取露天養殖，還要防止外來動物如鳥、老鼠的捕獵。鰻聯社理事洪啟峰也指出，最近鄉間遊蕩犬貓變多了，蓋網也很難

唐慶宗指出，鰻魚養殖成本高，若能提供低利貸款，可減輕業者負擔。攝影：吳尚鴻

完全防範；不過，鰻魚受天災影響較小，鰻魚不怕冷，即使遇到5℃低溫也不會凍死，高溫可能有影響，但只要進行水質與飼料投放管理，也不太會有大規模的影響。而現行水產養殖保險多是針對寒害的低溫型氣象參數保險，對鰻魚

圖片來源：財團法人豐年社

養殖業者來說需求不大，若能推出保障價格或收入型保險，或許更有吸引力。

唐慶宗認為，鰻魚養殖成本與風險都很高，若能提供有放養登記的業者低利貸款，減輕成本上的壓力，也會是一大誘因。

加強內需市場的消費力道 帶動產業永續發展

鰻魚養殖工作辛苦且成本高，年輕人不願意投入，老一輩也漸漸做不了。唐慶宗憂心的說，如果鰻苗價格一直居高不下，像是前幾年甚至突破百元，放棄養殖的人可能會越來越多；雖然近期因為鰻苗豐收，價格較低，帶動放養意願，但是業者仍會擔心銷售狀況，由於臺灣鰻魚以外銷日本為主，除了當地市場的消費力，還有中國大陸的競爭，都增加後續銷售的不確定性。

鰻魚養殖是許可制，不是購買鰻苗就能飼養，業者要向漁業署登錄，申報養殖面積，由漁業署與鰻魚基金會核可

後才能放養，養成的鰻魚才可以交由合作社販售。唐慶宗希望政府可以加強內需市場的消費力道，如果內銷有5,000噸消費量，往回推約需4噸鰻苗，若總放養量6噸，只有2噸至3噸的產量作為外銷，這樣業者的壓力就不會這麼大。

也有業者反映，中國大陸的加工蒲燒鰻有時會走私到臺灣，因為價格低廉，吸引消費者購買，但是品質跟口味都不符合臺灣消費者的要求，未來就不想再消費類似產品。業者希望能加強查緝走私，同時在內銷市場拓展上，不只是推廣食用與消費鰻魚，也可以透過如產銷履歷，強化臺灣鰻魚的優點與風味，打造臺灣鰻魚的品牌。

回顧過往鰻魚產業的榮景，全盛時期為臺灣賺進不少外匯，促進經濟繁榮；但這幾年經營較為困難，希望政府可以給予更多重視，協助鰻魚養殖產業可以更健全、永續發展。

攝影：吳尚鴻