

臺灣鰻魚產業面臨的問題點與契作制度的初步訪查

楊清閔 / 水產試驗所沿海漁業生物研究中心

■ 前言

臺灣曾經風光的鰻魚養殖產業，在 1990 年代初期產量約超過 5 萬公噸以上，95% 以上外銷日本，日本市場的佔有率超過 50%，為臺灣帶來豐厚的外匯。但歷經中國養鰻產業的崛起，其憑藉企業化與大規模的生產，穩定供貨與競爭優勢，在日本市佔率達 64%，反觀現今臺灣產鰻魚在日本的市佔率逐漸下滑，已降至僅 2—3%。臺灣鰻魚產業正面臨著鰻苗資源不足、單一市場的價格壓力、小農規模的產業結構分散，養成的成本較高及供貨不穩，市場競爭力逐漸式微，加上近年來極端氣候等複合因素，臺灣鰻魚養殖產業已退出我國養殖十大物種的行列。

臺灣位處日本鰻 (*Anguilla japonica*) 鰻苗洄游路徑的最前端，擁有捕撈「頭期苗」的天然優勢，使得臺灣鰻魚在養殖起步階段具備較佳的競爭力。歷經 COVID-19 疫情期間的鰻魚外銷停滯情形，也讓政府重新重視並打開鰻魚內需市場，根據漁業署統計，自 2022 年起，國產鰻魚內、外銷數量佔比已來到 1:1，亦同步推動系列性國內促銷活動，幫助鰻魚價格穩定。本文旨在探討臺灣鰻魚產業所面臨的問題點，利用實地訪查快速瞭解養殖戶的實際需求，並能依此尋求產業問題點解方。此外，契作制度或許可成為振興我國鰻魚產業的重要關鍵措施之一。契作制度可讓鰻農在可預期條件下放養，並確保出口商及鰻魚加工廠獲得穩定貨源，有效分攤產業風險，有助於提升產業穩定性與競

爭力，實現永續經營。因此本文先以第 1 階段訪查內容，說明鰻魚產業面臨的困境，以及鰻農對契作制度的看法之初步訪查結果。依此做為後續研擬臺灣鰻魚產業面臨問題的解方，分析合適的契作制度模式及建議推動辦法的參考依據。

■ 訪查地點與方法

本次訪問調查為第 1 階段，採用 1 對 1 的現地親訪調查，調查由研究人員親訪臺灣區鰻蝦生產合作社聯合社及其登記之 6 合作社，先訪問各合作社主席後 (圖 1)，再請主席與合作社介紹成員中的理監事與鰻農，訪談過程每人約 2—3 小時。本次訪問調查以開放性題綱為主，包括：(1) 臺灣鰻魚產業遇到的問題點；(2) 打開困境的方法；(3) 契作制度的優、缺點；(4) 契作制度的可行性與達成簽署的條件或方案建議等 4 項，由接受訪問對象與研究人員進行聊天與記錄重點，並於訪問後整理談話內容，彙整出關鍵字項目。訪談以合作社主席為中心，加上鰻農與理監事，本次調查總計約 20 戶接受訪談。由表 1 知悉，臺灣鰻魚養殖以雲林縣為最大產區，主要是口湖鄉的雲林縣第二鰻魚生產合作社為大宗，放養量與出貨量約佔全國的 1 半以上。雲嘉兩地為我國養殖鰻魚最重要的出貨區，而屏東縣原為鰻魚養殖產地並有大型鰻魚加工廠設點。據訪談得知，現今屏東縣養殖成鰻的戶數已減少，而受惠於氣候與水溫得



圖 1 訪談彰化縣鰻蝦生產合作社黃主席

宜，屏東縣經營暫養鰻苗的鰻農居多，由鰻線 (5,000 尾 /1 kg) 飼養至幼鰻 (200 尾 /1 kg)，約經 100 天，收取 8 元 / 尾的代養費。幼鰻則於天候回暖的 3－4 月後，再繳交回鰻苗主進行入池，經過養殖 5－6 個月後，第 1 批規格 4p 成鰻就可陸續出貨 (圖 2)。此外，登記社員數與實際養殖鰻魚的戶數相差太大，此應是僅登記保留養殖戶，但年久並未清查，登記社員數已失真。

表 1 本次訪查各鰻蝦生產合作社的情形

名	稱	登 記 社 員 數	養殖面積 (ha)	2024 年放養 (kg)	2024 年出貨 (ton)	估 2025 年 養殖戶數	訪調對象
臺灣區鰻蝦生產合作社聯合社		7 合作社	(統籌以下 7 合作社及 1 輔導會員)				主席、承辦
彰化縣鰻蝦生產合作社		678	262	0	10(1%)	10-12	主席
雲林縣鰻魚生產合作社		109	204	62(9%)	83(9%)	30-40	主席、承辦、 鰻農
雲林縣第二鰻魚生產合作社		595	262	302.8(46%)	524(56%)	100-200	主席、承辦、 鰻農
嘉義縣鰻蝦生產合作社		385	646	56(9%)	197(21%)	10-20	主席、鰻農、 理監事
臺南市鰻蝦生產合作社		70	256	20(3%)	0	1-2	主席
臺南市南瀛水產養殖生產合作社		24	75	0	13(1%)	1-2	無訪談
屏東縣漁業運銷合作社		572	498	186(28%)	97(10%)	10-20	主席、承辦
高雄市湖內農會 (輔導會員)		-	30	30(5%)	19(2%)	8-10	鰻農

來源：鰻魚基金會提供資料及本研究訪談彙整 (註：高雄市湖內區的鰻農由湖內農會協助申報)

表 2 鰻農面臨的產業問題點

產業問題點	鰻農所提到的問題點說明
生產與環境挑戰	
A1. 欠鰻苗	1. 鰻苗資源不足，供應不穩定。 2. 除了今年外，鰻苗又少又貴已是常識，日本也搶臺灣鰻苗，要等到 2-3 月鰻苗價格低時，



圖 2 鰻魚的尺寸分池作業

鰻魚產業困境調查結果

經現地於 2025 年 2－3 月進行之鰻農的訪問調查，依鰻魚養殖戶與各鰻蝦合作社主席之談話內容彙整。實際從事養鰻的鰻農們在對於面臨產業問題點的談話當中，經常提及問題的關鍵字，約可以獲得 20 項目，筆者將之區分為四個面向，包括：生產與環境挑戰、成本與技術問題、市場與競爭壓力、政策與法規影響 (表 2)，並將鰻農們提到的重點說明羅列如下所示。

A1. 欠鰻苗	才敢買苗入池 (2024 年 11 月苗價約 65 元 / 尾)。 3. 鰻苗被大盤商掌握，形成寡佔，產業結構已變，鰻農要經過 3 手才能買到苗 (今年 2 月初時，海腳 (鰻線捕撈者) 9 元 - 小盤 10 元 - 中盤 13 元 - 大盤 18 元，手續費快 2 倍)，苗買太貴養成後，恐怕成本無法回收。 4. 欠苗情形下，鰻苗頭期鰻常被走私到日本，近幾年的 3-4 月時又有韓國在搶鰻苗。法規上似有 500p (1 公斤 500 尾) 可出口，鰻苗也應禁止出口至南韓，或課以重稅，讓鰻苗留臺灣。
A2. 養殖環境劣化	1. 環境變遷因素造成鰻魚生長速度減緩、鰻魚抵抗力降低及氣候溫差造成大量死亡。 2. 養殖環境人為破壞，使得養殖池、水源及飼料遭受汙染。池底已老化，有機質沉積，整池不確實或消毒不完全恐影響水質。 3. 工廠與焚化爐、畜牧場於養殖區附近設立，恐有空汙粉塵與水質不佳情形。 4. 天然環境可能存在有病原體，恐透過鳥獸或水體傳播。
A3. 極端氣候	1. 夏天太熱時、多雨、寒流、傳統 3、6、9 月，養殖會有狀況，近年風災及強降雨造成的損失亦不計其數。 2. 颱風造成土堤崩壞鰻魚流失，後續帶進雨量過多，鹽度變化大，鰻魚容易得病。 3. 包括乾旱、強降雨、高溫、颱風、寒流，增加許多不可抗力的災損，以及會影響池中藻相的變化。
A4. 綠電搶地、其他產業搶人	1. 綠電能源產業搶土地，土地租金提高，養殖面積減少。 2. 養鰻產業合作社的會議上，大部分鰻農們都在討論土地是否租給光電業者，認為養鰻已是夕陽產業。租地比自己投入養鰻更容易。 3. 其他產業搶人，年輕人寧願 1 年 70 萬去做工廠或工程師。
A5. 成鰻持續放流	1. 繼續放流成鰻，進行資源量的增加，放流成鰻與鰻苗來游量是否有關，很難證明，但起碼鰻農認為有提高鰻苗來游的或然率。 2. 可以消耗一些庫存鰻。於鰻苗期後放流成鰻的效果比較好，可在 3 月後，放於蘭陽溪與高屏溪。 3. 近幾年似乎都沒進行成鰻放流。
成本與技術問題	
B1. 飼料問題 (貴·換肉率)	1. 鰻苗資源不足，供應不穩定。 1. 以前的換肉率比較好，可以到 1.1，現在約 1.4-1.6。 2. 臺灣高蛋白質飼料需要靠進口，越來越貴，但品質或換肉率也沒有比較好。 3. 超過規格又延遲收成時，消耗大量飼料，增加成本。 4. 粉料的鰻魚肉質與體色佳，但換肉率 1.7 較差，且需要人工；浮料可到 1.4-1.6，但期望能夠更好。 5. 養殖鰻苗用的紅蟲恐帶有病原。
B2. 經營成本高，利潤差風險高	1. 投入的成本高，經過幾次賠錢，已沒資金，正觀望中或減半規模。遇到 COVID-19 造成大滯銷，鰻農成本無法回收，賠錢賣者多。 2. 資金調度常需家族集資，常見土地抵押貸款買鰻苗，隔年賠錢賣土地，離開養鰻業。雖有低利貸款但不足。 3. 利潤少，近年又遇到通貨膨脹，人工、飼料、電費、資材都上漲。幾年沒鰻苗了，重新再投入的意願不高。 4. 各國競爭，臺灣養鰻認為賺 10 元太少，但中國賺 10 元就很 ok。
B3. 勞工短缺	1. 現在養殖人口與產業鏈中的勞力人口已有老化情形，近年賠錢與滯銷不穩定，老農已經沒衝勁了。 2. 搬池、出貨都要工人，專業人老化流失，很難請工人。 3. 青農不願接手，因為成本高、風險高、重勞力，無週休、早起晚巡池、無法離開很遠，還賠錢。青農要獲利才願意回鄉。 4. 應該要引進與補助智慧養殖與省力機具，例如飼料搬運車，農用有補助但水產養殖沒有。
B4. 欠代替的異種鰻養殖技術 (不成熟)	1. 黑鰻 (短鰭鰻) 可做為代替日本鰻的商品，但養殖技術尚不成熟，育成率普遍不佳。異種鰻同樣欠苗。 2. 日本鰻鰻苗豐收時，導致異種鰻價格大幅崩落，鰻農投入意願低。 3. 異種鰻養殖幼苗期成長緩慢、高死亡率、養殖成本過高與疾病問題難以克服。



B5. 魚病問題	1. 寄生蟲、細菌性感染及養殖管理等因素引起魚病問題。 2. 養殖環境中已存在病原，整池不完全、敵害生物都可能傳播病原，生物安全防治困難。 3. 水產用藥受到法令的管制。出現魚病時，下藥怕被禁止出口，不下藥怕魚死光，很難拿捏。
市場與競爭壓力	
C1. 欠內銷通路	1. 相較日本與韓國政府的宣傳及其內需市場，我國推廣吃鰻魚的力度小，內需市場尚需開拓。需要長期的推廣，正確的觀念，吃鰻魚的食魚教育，打開內需市場。 2. 政府應協助打開內銷市場，國人不懂食用鰻魚的資訊，分散外銷市場受滯銷價崩的風險，以及品質規格要求過高過嚴格的限制。 3. 韓國因鰻魚代替牛肉，內需市場急速增加供不應求，每年需進口。 4. 現在國內包裝都 3-4 尾 1 kg 裝，價格在 1,500 元以上，送禮很難下手，可開發 1-2 尾裝禮盒，並加上小瓶蒲燒醬汁，開拓國內市場。 5. 可開發加工老鰻方法，超過規格庫存鰻無處銷。
C2. 欠外銷通路	1. 遇到 COVID-19 疫情，外銷市場造成大滯銷，出口量縮。 2. 太依靠單一市場，又不得不依靠日本市場。遇到日本經濟不佳或匯率差時，市場萎縮，可出口的量減少。 3. 鰻魚市場集中於日方，其議價能力強，相對也造成價格難以提升。 4. 政府應協助穩定外銷市場的出口量，增加外銷通路，提高需求量，鰻農養出的鰻有銷路，才會安心。
C3. 中國競爭過大	1. 現在中國產鰻魚的品質提升，人工便宜，產量大，且加工成本低，成鰻調製品便宜臺灣 200 元，打擊臺灣產的市場及價格。 2. 成品再走私來臺灣，影響鰻農權益。 3. 在日本市場上，我國加工鰻與中國加工鰻互為替代品。中國產鰻魚已佔有日本市場，臺灣很難再搶回日本的市佔率。
C4. 市場需求波動大	1. 養鰻技術沒問題，苗量多時怕養成後通路，恐賠本賣。 2. 依賴單一外銷市場，易受日本需求變動影響，市場受制於外國。 3. 鰻魚價格整體波動大，受鰻苗、天氣、飼料、人工等成本、市場需求等複合因素影響。 4. 日本為避免鰻魚供應來源過度依賴臺灣與中國，在印尼進行短鰭鰻養殖（黑鰻），肉質和味道幾乎沒差別。
C5. 小農議價空間小	1. 鰻農感覺大盤商操作，利潤少。產量大時嫌貨差就硬殺價，缺貨時動之以情，價格無法上去。議價的空間小，不賣又會耗飼料。 2. 缺乏通路及議價能力，有被盤商價格剝削感，無法依生產成本決定價格。 3. 鰻苗交易、池邊交易、成鰻外銷貿易，需依靠仲介商。
政策與法規影響	
D1. 走私嚴重（鰻苗 + 冷凍鰻）	1. 鰻苗走私至日本，應加強走私取締與查緝，提高罰則。 2. 中國冷凍加工鰻走私來臺灣，也有洗產地、藥檢的疑慮，破壞我國養鰻產業及信用（2025/01/19 農曆年節前夕澎湖查獲約 500 箱疑似走私蒲燒鰻），強力取締。 3. 強力取締走私是官方應該要做的事情，官方才有公權力進行查緝及處罰，鰻農只能乾著急。
D2. 用藥規定太嚴	1. 水產用藥受到法令的管制，出現魚病時，下不下藥很難拿捏。 2. 檢測太嚴格且多次，檢驗耗成本。鰻魚藥物殘留問題不利臺灣外銷的鰻魚數量及價格。 3. 出口時被檢測藥物殘留時，貨物要被銷毀，太傷成本。應該要退運，暫養鰻魚待過停藥期。
D3. 資訊情報不便民	1. 日本有養殖新聞，情報快速，臺灣訊息只能從日本取得相關資訊。 2. 補助的消息，鰻農無從掌握，若在鰻農少的區域，更是難得知道政府方面的補助或措施。 3. 產地端的訊息需要透過仲介商才能知道。 4. 鰻農結構呈老化，蒐集最新資訊的能力有限。
D4. 政府不重視產業	1. 相較日本鰻魚的公會或組織很健全，日本政府有在輔導鰻魚產業。而且日本與韓國政府會大力宣傳，開拓自國內需市場。 2. 臺灣鰻魚產量少後，中央放手產業，官方輔導力量不足。近年大滯銷，未見政府出手幫忙或補助，賠錢者多。鰻農找縣長民代幫忙。 3. 中央應該要重視「合作社」帶頭與整合鰻農的角色。 4. 聽說之前補助加工廠及貿易商，反而鰻農什麼都沒補助到，鰻農感受不到政府幫助，有極

D4. 政府不重視產業	大剝削感。應採用更符合實情來認定。補助應該在鰻農身上而不是大企業。 5. 應由我國官方與日本官方對談有關鰻苗及出口市場的事情，由官方解決（非官方都沒有保障）。 6. 可鼓勵契作方式，最好有示範戶。
D5. 合作社功能弱化	1. 補助拿給產銷班或青農，幫忙產業的資源分散與不足。 2. 鰻合作社的經費不足，無法進行內需市場宣傳、整合鰻農、宣導技術與安全提升、災害防治、提供新知識等等，會員們漸無向心力。 3. 帶領鰻農的合作社沒資源，沒經費，就無人代頭進行轉型與提升。 4. 合作社會員數資料沒更新。可能 5-600 人會員數，實際會員約 100 人，養鰻者約 10-20 人。

■ 鰻農對契作制度的看法

臺灣養殖鰻魚的經營規模如同小農，養成後的成鰻主要市場以外銷日本為主，產銷的成本高，鰻農們又要面對源頭端鰻苗供應不穩定與高價鰻苗、養殖期的成本與風險提高、缺乏內需市場與外銷市場的通路，滯銷時的砍價致成本無法回收，鰻農本身專注於生產且獨立分散，議價能力並不高，而市場消費端又對成鰻的產品安全與品質的要求越來越高。姜 (2018) 提到契作是農業垂直整合手段之一，有助於契作商穩定貨源、農民減少市場風險，讓整體生產流程更加穩定，有利於產業發展。並指出根據具體契約內容之不同，可能有助於收購者穩定貨源、減少交易成本，生產者消除部分生產風險及價格的不確定性，也可能提升產品品質及生產力。然而，「契作」在養殖漁業中相當少見，可能因水產養殖的品項物種在水下，不若陸上的畜禽，並不易觀察與監控養殖的數量與成長情況。因此，為能瞭解鰻農對於契作制度的想法，在本次第 1 階段的訪查時詢問鰻農對於鰻魚契作制度的想法，針對其優點與缺點進行陳述，依姜 (2018) 與訪查口述資料，彙整如表 3，做為未來分析適切的契作模式及建議推動辦法的參考依據。

在近期調查訪問鰻農有關契作的想法時，部分鰻農提及鰻魚加工廠採用「代養」方式，

由加工廠負責購買鰻苗，並與養殖戶約定養成率（通常為 80%）。若以 10 萬尾鰻苗為例，鰻苗成本由鰻苗主（加工廠）負擔，並支付鰻農 100 萬元做為養殖前期金。成鰻規格 3.5p/kg，應出貨 20.5 公噸，代養費為 255 元/kg，鰻農約可收到 523 萬元。鰻農代養的利潤來自於契作前期金、代養費及育成率差額，本例為 623 萬元。假設實際養成率為 90%，則有 10%（約 2 公噸）為育成率差額，即 2,000 kg，收購價為 500 元時，約有 100 萬的額外利潤。但若養成率低於 80%，則需由養殖戶自行貼補損失，實際發生的案例為違約缺少鰻魚時，缺少公斤數以現金折價還給加工廠老闆，此時會由仲介商出面討論折價事宜，加工廠、鰻農、仲介商三方達成共識後進行。這種「代養」制度可為鰻農提供部分保障，但在面對天災、魚病或市場變動等不可抗力風險時，鰻農恐需承擔重大損失，風險負擔依然偏高。但實際的案例雖少，依與有實際經驗的鰻農訪談中瞭解，違約的情形在 10 年的合作下，僅見 2 例。

契作或代養的模式下，以屏榮加工廠的案例來看，鰻農每年可能可獲得 100 — 160 萬元的利潤。然而，契作的運作仍涉及多重挑戰。例如，苗價波動、成鰻價格變動、極端氣候災害、魚病等因素，都可能影響契作的實際成效。此外，部分加工廠對於養殖戶的信任度不足或在苗價過高時，契作的利潤空間受到壓縮，這都會降低加工廠與鰻農間對契作的吸引力。契



作條件的設計需要平衡雙方風險與利潤。加工廠若要吸引養殖戶參與契作，需提出明確的保障條件，例如收購量的下限、保證收購價格、市場波動下的最低價格保障。鰻農需在契作期

間嚴格遵守約定，確保成鰻品質與數量符合契約規定。

此外，鰻農提及鰻苗價格的波動是契作推動的關鍵因素之一。當鰻苗價格過高時，養殖

表 3 鰻農對參加契作的誘因與優點及擔心與缺點的想法

鰻農參加契作的問題點	鰻農對參加契作所提到的問題點說明
誘因、優點	
O1. 確保成鰻賣得出去	1. 部分鰻農贊成契作，可用示範場模式，先求有，再求好。 2. 日本市場優勢太強，臺灣鰻農議價空間有限，也擔心養成後的通路。 3. 契作有保證收購價格，達到育成率以上，不僅可儘早把成鰻出清，多出來可委託加工廠加工自賣，增加收益。
O2. 降低市場價格風險	1. 對鰻農的優點是有保證收購價格。 2. 市場不穩定時，契作則較穩定，避開盤商操弄市場。 3. 鰻農承擔的風險過多，天災風險高
O3. 能專注生產與品質	1. 參加契作需要長期的信任感，養殖品質也要好。 2. 現在中國大陸的養鰻品質上升，成本低，競爭強。
O4. 有助資金運用	1. 鰻苗價格居高不下，契作的前金有助資金的運用。 2. 可先運用整池消毒、買資材等前期作業，比較不擔心。
O5. 確保鰻苗數量	1. 大盤商不管苗貴或便宜，都有通路可以賣。 2. 鰻苗量少時與多時的情形不同。 3. 鰻苗的量不穩定時，恐無法穩定出貨，契作可由工廠獲得苗。
O6. 獲得市場資訊	1. 大廠的資訊情報發達，會提供新知、新保健品試用，也能獲得消費端的情形。 2. 相關的規格、品質等注意事項的交流。
O7. 獲得契作商的協助	1. 最重要的是鰻苗的收購與放養。 2. 有聽到過屏東加工廠有在實施，也幫其鰻農加工。
擔心、缺點	
X1. 擔心對方刁難	1. 若市場滯銷，拖延時間來抓鰻，結果鰻魚過大反而降價。 2. 品質不符、規格不符、量過多處理不來、體色不佳等。
X2. 擔心對方違約	1. 對方是大公司，違約比較對鰻農不利。信任感很重要。 2. 回到市場機制，恐隨市場行情波動而抱怨或毀約之類的。
X3. 擔心違約罰則過高	1. 養不好要賠錢，實際僅發生 2 戶。 2. 實際案例：違約欠鰻時，以現金折價還老闆，減去市場行情的 100 元進行。 3. 雖明記契約中，鰻農仍處於弱勢。
X4. 收入未必較高	1. 聽說很多賠錢不作了。 2. 建議養鰻技術要好，起碼養成率要 8 成以上，才會獲利。
X5. 無降低市場價格風險	1. 當年度市場需求高且行情很好，契作反而不符成本。
X6. 被對方監控無自由	1. 合作的契作商人員常來池邊監控，有點干擾的意味在。 2. 契作條件都要聽工廠的，養殖與操作上不自由。
X7. 有意願但找不到廠商	1. 大廠不喜歡向不認識的鰻農購買，信任感的培養及品質的保證很重要，需長期配合。 2. 本身對契作有興趣，但要廠商自願來找比較會參加。
X8. 擔心品質規格不符	1. 水產養殖受天候影響，育成率不一定。 2. 以前要 4p，但因中國競爭及日圓匯率，現在要價低 3.5p。 3. 偶有魚病情形，也會利用藥物控制，會擔心不合格。
X9. 公平性問題（交期）	1. 出貨時有季節性，可能是價高時先偷賣，或是繳交次級貨。 2. 若很多人參加，同一期大量出貨時，收購人可能不公正。

戶更願意參與契作，因為加工廠負擔苗費，降低養殖戶的經營壓力；但當苗價過低時，養殖戶更傾向於自行放養，因為在自由市場銷售可能帶來更高利潤。例如，養殖 1 公斤成鰻，4p 規格以 5 尾鰻苗 × 25 元 / 尾為 125 元的苗錢，加上養成 1 kg 成本約 250 元，成鰻的成本估計為 350 – 400 元 / kg，當市場價格達到每公斤 500 元以上時，養殖戶的利潤空間將更具吸引力。但若鰻苗價像前幾年的 60 元 / 尾，則 5 尾苗錢達 300 元，則成鰻的成本估計為 550 元 / kg，已不符合成本。鰻農提到鰻苗價格高於 50 – 60 元 / 尾時，會更想要參與契作。

養殖技術與信任關係的建立，亦是契作制度成功的關鍵因素之一。大加工廠往往偏好與長期合作、技術成熟且信譽良好的鰻農簽訂契作。且加工廠會直接派遣專業人員於 1 – 2 週至養殖場確認鰻魚養殖情形，確保養殖過程符合標準，且能預先瞭解與排定出貨與加工時間。雙方建立信任關係進行契作時，仲介商扮演著重要的角色，其幫忙加工廠尋找合適的鰻農，通常是仲介商長期配合且信任的鰻農，更瞭解該鰻魚的養殖技術是否達到 80% 以上，在議價與討論能否順利進行，影響契作的順暢推行。此外，市場價格的波動性與出口需求量的不穩定性，也會對契作制度造成衝擊。若成鰻市場價格突然下跌，則加工廠與鰻農收益皆可能受損。因此，仲介商會取得加工廠的允許，在成鰻價格高時，優先於市場中銷售，並在價格低迷時再回購，由加工廠進行加工，但這樣的靈活操作需建立在三者能夠高度信任的基礎上。

鰻魚養殖的契作制度，可考慮先以有前例經驗及模式下試行，例如以現今受訪者談及的屏榮加工廠對鰻農的模式下進行檢討與研擬。在契作模式下，加工廠通常會支付一定的保證

金，並與鰻農簽訂契作合約，合約包括：保證價格、交貨期、產量、成鰻規格等具體條件，確保鰻農在市場價格波動時，仍能獲得穩定的收益。而鰻農也有反應在鰻苗價高與價低時的差別，價高時偏向加工廠提供鰻苗，而價低時則由鰻農自行購買鰻苗，再依市場需求，優先供貨給加工廠，協助調節出貨量以穩定供應量。整體而言，契作應有助於提升我國鰻魚養殖業的競爭力，並為鰻農帶來更穩定的收益。

■ 結論與接續訪調方向

為能掌握臺灣鰻魚產業的困境及鰻農們對契作的想法，做為接續分析適合臺灣鰻魚產業的契作模式及建議推動辦法的參考依據。本計畫於 2025 年 2 – 3 月拜訪各鰻蝦生產合作社主席、理事及鰻農們，由研究人員以主產地現地訪問調查方式，直接聽取鰻農心聲，界定產業問題點及對於契作的初步想法。此為第 1 階段的訪查結果彙整，而接續的第 2 階段將運用本次結果進行問卷調查的設計與執行，訪調方向以鰻魚產業問題點的重要性排序、參加契作的優缺點分析、鰻農參與契作的意願及合約規範偏好以及本次調查欠缺現存鰻魚契作案例的清楚與具體作法，需要蒐集更多的資訊，反映出鰻農的意見。此外，本次訪查心得認為若要推展契作制度，鰻魚的仲介商扮演著重要角色，鰻魚產業由鰻苗入池至成鰻交易，均做為鰻農與大盤商的橋樑，也能掌握鰻農與加工商及貿易商的情報。若試行政策推行時，可藉由其鰻魚聯絡網，尋找有意願的鰻農及有潛力的大盤商。本計畫仍持續進行中，期能藉由階段性的訪查分析，獲知問題點並提出建議，強化臺灣鰻魚養殖產業面對風險的韌性。