

吃苦當作吃補

農業信用保證基金 陪伴青農度過創業艱困期

鰻魚，作為臺灣最重要外銷養殖魚類之一，在全盛時期養殖面積曾達到 2,000 至 4,000 公頃，年產量逾 60,000 公噸，外銷金額超過新臺幣 100 億元，對臺灣農漁產業及漁村發展有著顯著貢獻。儘管鰻魚養殖傳統上以外銷為主，近年來國內鰻魚接受度顯著提高，內外銷比例已達到五五平衡。隨著市場需求多樣化，許多鰻魚養殖者開始尋求創新和轉型，以應對新的挑戰與機遇。

奮力轉型與勇敢返鄉

農業信用保證基金保證戶楊昀哲，在桃園市桃園區承租 1.2 公頃的土地，全心投入鰻魚養殖業。他原本是一名環境工程師，由於任職電子工廠規劃轉型，被指派接觸水產養殖，探索公司延伸業務範圍的可能，想



不到由此引發他務農興趣。於是開始在白天的正職工作與晚上的嘗試鰻魚養殖之間努力，從無到有，累積 3 年經驗後，卻因公司縮減規模遭到資遣。為了不讓自己的努力白費，也自我期許能踏上有別於朝九晚五的人生道路，楊昀哲毅然選擇回到家鄉，致力於將傳統魚塢轉型為現代化養殖模式。

楊昀哲經營「丞昀專業養殖場」，採用奈米不透水布鋪設養殖池，隔離土壤及病原體，養殖場不噴灑農藥及除草劑，只使用人工除草，保持乾淨水質且充分淨化處理。不僅採用最高規格養殖鰻魚，還結合母親的好手藝，靠著堅持與創新，研發創造出獨具特色的鰻魚肉粽，參加報章舉辦粽子評比，在眾多競爭者中脫穎而出，連續兩年獲得百貨肉粽類評選第二名和第三名的佳績。

創業歷程與家族支持

鰻魚養殖是充滿挑戰的領域，尤其在創業初期。養殖場最初面臨許多困難，鰻苗成長至少為期 1 年，還需要定期依照鰻魚生長情形進行分級、分區養殖，從低養成率到缺乏營收，焦頭爛額的忙碌幾乎讓他退卻。回首過往，楊昀哲說道：「最初 3 年我投入超過 400 萬元，始終未見起色。當時我曾猶豫，是否應該放棄，回到業界工作。但在深思熟慮後，還是決定堅持下去，我要繼續跟他拚！」

即使困難重重，楊昀哲卻從未孤軍奮戰。他的家人，特別是父母全力相助，成為楊昀哲不可或缺的心靈支



協助擔保能力不足之農漁民增強受信能力，獲得農業經營所需資金，以改善農漁業經營，提高農漁民收益。服務專線：02-23752275、0963-619-301

柱。父母不僅提供精神上的鼓勵，更積極參與日常養殖與產品製作，共同面對每一個挑戰。從養殖技術到市場行銷，他從未放棄，秉持「天公疼憨人」理念，在父母家人支持相挺下，讓他能夠持續前進。

農會協助與農信保基金的支持

為提升鰻魚養殖技術並提高養成率，楊昀哲積極參加由水產試驗所舉辦的多項技術培訓課程。課程不僅豐富專業知識，也幫助改進養殖技術，從剛投入時的 2 成育成率，逐漸提升到 6 至 7 成，大幅提高生產效率。在創業發展關鍵時刻，他得到平鎮區農會協助，順利將產品在農會超市上架，增加銷售管道，也持續研發鰻魚精、蒲燒鰻等新產品，藉此拓展市場。

為維持營運並擴展規模，勢必需要充裕的資金，於是楊昀哲提出貸款計畫，然而身為農一代的他，積累不深，更面臨缺乏擔保品的難題，所幸透過平鎮區農會協助申請，由農業信用保證基金為其貸款提供擔保，才能順利取得經營所需資金。有農會與農信保協助跟支持，讓他更加堅定勇敢前行，穩步推動事業計畫。「感謝平鎮區農會跟農業信用保證基金，讓我在沒有擔保品和保證人的情況下，透過農信保提供信用保證，順利申請青年農民貸款，取得資金。」楊昀哲說。

經驗分享與期待未來

從門外漢到養殖達人，充滿無數挑戰與學習，楊昀哲以過來人角度，提供寶貴經驗分享：「如果你完全不懂相關知識，一定要勤於學習，多做事前準備。不懂



的地方要勇於詢問，不僅能從同行獲得知識，也可以透過網路搜尋相關資訊。穩紮穩打建立自己的事業，才不會走冤枉路，浪費金錢。」

「機會是留給努力的人，只要努力，老天爺絕對不會虧待你，希望大家記住這一句，有努力就有飯吃。」踏出養殖場，楊昀哲憨厚而堅定的聲音，彷彿仍在耳邊迴響。

農業信用保證基金董事長宮文萍表示，為臺灣農業注入新活力，維持永續發展，農信保基金致力提供青農融資保證，協助青年農民穩健經營，逐步擴大規模，帶動產業發展，並協助壯年農民持續從農，擔保青壯年農民從農所需資金。該基金近年來積極配合政府政策建構友善青年從農環境，提供專業諮詢服務，確保更多新進農民能夠在農業領域成功立足，助力永續臺灣農業。