

本文章已註冊DOI數位物件識別碼

▶ 大陸對臺農魚採購政策變化：「契作」機制及其效果

China's Preferential Policies Toward Taiwan Farmers: Mechanisms and Their Political Implications

doi:10.30390/ISC.201503_54(1).0004

問題與研究, 54(1), 2015

Issues & Studies, 54(1), 2015

作者/Author：曾于堃(Jean Yu-Chen Tseng)

頁數/Page：95-128

出版日期/Publication Date：2015/03

引用本篇文獻時，請提供DOI資訊，並透過DOI永久網址取得最正確的書目資訊。

To cite this Article, please include the DOI name in your reference data.

請使用本篇文獻DOI永久網址進行連結:

To link to this Article:

[http://dx.doi.org/10.30390/ISC.201503_54\(1\).0004](http://dx.doi.org/10.30390/ISC.201503_54(1).0004)



DOI Enhanced

DOI是數位物件識別碼（Digital Object Identifier, DOI）的簡稱，是這篇文章在網路上的唯一識別碼，用於永久連結及引用該篇文章。

若想得知更多DOI使用資訊，

請參考 <http://doi.airiti.com>

For more information,

Please see: <http://doi.airiti.com>

請往下捲動至下一頁，開始閱讀本篇文獻

PLEASE SCROLL DOWN FOR ARTICLE



大陸對臺農漁採購政策變化： 「製作」機制及其效果

曾于蓁

(國立政治大學東亞研究所博士)

摘要

兩岸關係基本結構「政治疏離、經濟融合」，素有「經濟能否扭轉政治」之辯論。過去研究多直接討論經濟交流下的政治效果，卻較少對於經濟「如何」影響政治多加描繪，使政治效果產出之前經濟發揮之「潛移默化過程」未能清楚交代。為能釐清經濟如何發揮政治影響力，本文以兩岸經貿交流現況中，大陸著力甚深的「台灣農漁產品採購」政策，聚焦兩岸首次漁業製作：「學甲—上海虱目魚製作」，討論經濟影響政治的機制及其作用。根據本文研究，中共對台農漁採購政策效果並不在於立即性的扭轉台灣民眾的政治認同，而是以經貿交流作為降低敵意與培養互信的工具，關鍵在建立與台灣基層民眾的利益聯盟，紮根台灣南部基層民心，累積兩岸關係和平發展的社會經濟基礎。

關鍵詞：兩岸關係、大陸對臺農漁採購政策、海峽兩岸經濟合作框架協議
ECFA、經濟治略、影響力

* * *

壹、前言

本文根據 Harry Eckstein「關鍵案例」(critical case strategy)，^①探究現階段兩岸關係中「正面的經濟治術」^②的操作情況及效果，本研究認為：在兩岸互動中，行為者身處最大曝露交流、涉及最深交流利益者，理當發生預期變化。基於此一理論預期，本文以大陸著力甚深的「台灣農漁產品採購」政策為案例，以兩岸首次漁業製作的「學甲—上海虱目魚製作」為觀察對象，說明此項對臺政策的演變、調適與創新之處，及

註① Harry Eckstein, "Case Study and Theory in Political Science," in Fred I. Greenstein and Nelson W. Polsby, eds., *Handbook of Political Science* (Mass: Addison-Wesley Pub. Co, 1975), pp. 79-137.

註② David Baldwin, *Economic Statecraft* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1985).

其具有的政治經濟意義。

自兩岸打破僵局重啓對話交流後，兩會共簽署了包括「海峽兩岸經濟合作框架協議」(ECFA)在內的十九項協議，內容涵蓋觀光、民生、農業等重大社會經濟領域，將兩岸關係推向自由化、正常化和制度化軌道。臺灣官方與民間亦掀起新一波的「大陸熱」，兩邊地方領導人互訪以及民間各種形式的交流蓬勃發展，令兩岸關係步入全新之階段，對於探討兩岸經貿更深入交往可能催化臺灣民眾發生態度轉變之研究亦越趨豐富。^③

推動對臺經濟合作交流，向為大陸對臺重要戰略目標，其目的在鞏固兩岸和平發展的經濟基礎。從理論的角度而言，在兩岸政治經濟互動過程中，如何讓僅有少數獲利，走向社會整合互利，是兩岸邁向和平之關鍵。^④近年來大陸對臺工作輪廓以「更新、更深、更實」^⑤的特點，希望創造更貼切臺灣民眾需求的交流平臺與議題。其工作強調與基層社會民眾的交流合作，並確實將兩岸「和平紅利」落實至人民手中，以贏得臺灣民眾對中國大陸的好感與認同。其中，大陸對臺農漁採購政策受矚目的程度，可從連續五屆「海峽論壇」皆將「擴大對臺農產品採購」列為主要議題而知其實為惠臺措施工作的重點。^⑥

不過，現有分析兩岸經貿交流造成之政治影響，常將「民間頻密交流」視為重要因素，預期將可發揮潛移默化的力量，藉以重塑臺灣民意結構。^⑦然而，交流的結果往往無法在短期便彰顯成果，特別是長期政治社會化的政治傾向在短時間難以撼動，^⑧因

註③ Shu Keng & Emmy Ruihua Lin, "Integrating from Below: 'Linkage Communities' Across the Taiwan Strait," in Baogang Guo and Chuang-Chien Teng, eds., *China's Quite Rise: Peace through Integration* (Lanham, MD: Lexington, 2011), pp. 139-155. 耿曙, 「經濟扭轉政治? 中共近期「惠臺政策」的政治影響」, *問題與研究*, 第48卷第3期(2009年9月), 頁1-32. 陳陸輝、陳映男、王信賢, 「經濟利益與符號態度: 解析臺灣認同的動力」, *東吳政治學報*, 第30卷第3期(2012年9月), 頁1-51. 蒙志成, 「『臺灣人/中國人認同』的再探究: 兩岸交流下的臺灣民眾身份認同」, *行政院國科會專題研究計畫*, 2012年, 計畫編號 NSC101-2410-H006-065-SS2. 童振源, 「兩岸經濟整合與臺灣的國家安全顧慮」, *遠景基金會季刊*, 第4卷第3期(2003年7月), 頁41-58. 陳陸輝、耿曙、涂萍蘭、黃冠博, 「理性自利或感性認同? 影響臺灣民眾兩岸經貿立場因素的分析」, *東吳政治學報*, 第27卷第2期(2009年), 頁87-125。

註④ Galia Press-Barnathan, *The Political Economy of Transitions to Peace: A Comparative Perspective* (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2009).

註⑤ 其中「新」在於增設新論壇、拓展新議題，捕捉兩岸民眾關注的焦點，反映其訴求：「深」在於更加貼近基層民眾，交流領域愈加寬廣，討論合作更加地深入；「實」在於為民眾辦實事、做好事，關注民眾實際利益，增進活動實效。「國臺辦：第五屆海峽論壇成果豐碩」，*國臺辦網站*，2013年6月26日，http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201306/t20130626_4372297.htm。

註⑥ 「第五屆海峽論壇即將開幕 歷屆論壇惠臺新政一覽」，*國臺辦網站*，2013年6月13日，<http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201306/t20130618_4335639_1.htm>。

註⑦ Shu Keng, "Understanding the Political Consequences of People-to-People Relations Across the Taiwan Strait: Towards an Analytical Framework," *Chinese History and Society*, No. 32 (Jun., 2007) pp. 63-80. 耿曙, 「經濟扭轉政治? 中共近期「惠臺政策」的政治影響」。

註⑧ 耿曙、曾于秦, 「中共邀訪臺灣青年政策的政治影響」, *問題與研究*, 第49卷第3期(2010年9月), 頁29-70。

此若只由「結果」評估政策效果，恐將低估該項交流隱而不顯之效應，難以掌握頻密民間交流發揮之「潛移默化」效果。因此，本文以大陸對臺農漁採購之政策案例，嘗試補充經貿交流擔任之「機制」(mechanism) 角色及其功能，解析其間政治與經濟複雜的交纏頡抗關係。

目前一些研究根據總體資料 (aggregate data) 或民意調查得出大陸對臺農漁採購是無效之結論。^⑨但純就總體資料，如選舉結果資料，進行分析，易忽略大陸對臺政策會根據不同對象區別對待的特點與靈活性。當前越來越多的對臺政策是以客製化的方式為該群體量身訂做，因此我們可以看到中國大陸針對不同的行業、階層、目標群眾皆有不同之對待方式。然而現有對於兩岸交流與政治態度之文獻缺乏微觀分析，在一些民意調查資料中，為求樣本代表性，須包含了各種不同程度的接觸以及受益對象，例如一個針對學甲製作是否能轉變漁民政治立場的調查，是以學甲的成年公民為母體，這使得調查範圍過於廣泛，涵蓋了學甲區內所有漁民和非漁民。在沒有鎖定特定的利害相關群體——「參與製作的漁民」的情況下，調查者無法真實掌握施行政策之效果。

觀察特定團體在於這些受益人群意向，反應了目前兩岸密切交往且深入開放後的效果，他們的感受既是兩岸關係好壞的風向球，也是對岸測試兩邊人民交往成效的溫度計。過去的兩岸關係的研究較為宏觀，且重視國家角色，但在現階段的兩岸交流下，大陸可以直接與臺灣社會接觸，使得研究者無法忽視兩岸交流下社會扮演之角色。本文在第貳節將就國際關係經濟治略 (economic statecraft) 中的經濟勸誘 (economic inducement) 手段運用，提出目前兩岸癡結在於促成政治和解的經濟社會條件並不存在，故缺乏臺灣基層社會民意支持，勢難發揮交流正向效果。第參節討論大陸對臺農漁採購政策各個階段發展、調適與創新之處，以此一階段的「製作」為例，闡述其運作模式，並說明中國大陸的政策效果並不著眼於立即轉變學甲漁民的政治立場，其真正意圖是耐心打造不分藍綠的臺灣基層社會利益聯盟。此一物質基礎穩固後，未來才能夠成為兩岸和平統一的基石。最後一節將總結本文發現並前瞻未來。

貳、落實「寄希望於臺灣人民」的經濟治略

自 2000 年代中期以降，大陸便開始放鬆軍事施壓與國際圍堵，全力擴大貿易、採購、交流、旅遊等各種惠臺措施，試圖藉此增加兩岸互賴、轉圜臺灣民意。^⑩自 2005

註⑨ 「中國錢進小鎮 對學甲選舉影響有限」，商業週刊新聞中心，2011 年 10 月 26 日，<<http://bw.businessweekly.com.tw/press/content.php?id=16161>>。陳陸輝、陳映男，「兩岸關係與民意趨勢：持續與變遷」，交流雜誌，第 121 期 (2012 年)，頁 12，<<http://www.sef.org.tw/ct.asp?xItem=280470&ctNode=4407&mp=1>>。

註⑩ Shu Keng & Emmy Ruihua Lin, "Bidding for Taiwanese Hearts: The Achievements and Limitations of China's Strategy to Engage Taiwan," in Richard Weixing Hu, eds., *New Dynamics in Cross-Taiwan Straits Relations: How Far Can the Rapprochement Go?* (London & New York: Routledge, 2012) pp. 169~189.

年3月4日胡錦濤就兩岸關係發表四點意見（胡四點）確立後，開展「寄希望於臺灣人民」之方針相關落實辦法，^⑪兩岸並循著爾後2008年底「胡六點」講話方針，邁入兩岸和平發展軌道，運用深化交流合作、推進協商談判策略途徑追求最終的和平統一目標。^⑫過去數年來，大陸對臺頻頻施放善意，即使是在民進黨陳水扁主政時期，大陸也希望透過提供臺灣民間經濟誘因改變臺灣民眾對大陸的觀感，開展的交流大致可以分為針對青年、農（漁）民、臺企業與全民四大類，其中各有不同的鎖定對象。^⑬簡單來說，自從中國大陸經濟實力增強後，大陸當局即希望藉著經濟資源的運用，大規模釋放利多的作法，透過直接施惠民眾，試圖影響臺灣民意走向。

隨著國民黨在2008年重新執政及兩岸簽署ECFA，兩岸關係愈趨緊密，歷次江陳會所簽訂的協議中，內涵涵蓋漁農工商各方面，不僅層次更加廣泛，也意味著對臺工作更為具體，針對不同年齡層、經社階層以及地域區別不同民眾需求，創新交流模式。實際作為方面，大陸領導人要求對臺工作需深入鄉鎮和社區，點出臺灣中南部地區是重中之重，必須要走入基層民眾，認真傾聽臺灣鄉親的心聲。^⑭最令鄉親印象深刻的莫過於全臺走透透的大陸前國臺辦副主任鄭立中，他2008年隨陳雲林來台後再訪臺灣20多次，深入全臺灣340多個鄉鎮市區，親身座談瞭解臺灣農漁民的經營現況。正因為臺灣中南部農漁業縣市向來是綠營票倉，大陸政府與臺灣中南部民眾的接觸與交流備受矚目，積極開展對話似乎意在化解中國大陸與綠營民意之間的誤解與隔閡；此外，農漁採購交流團帶來的經濟利益及未來商機也令農漁縣市產生不小的波動，足見「聚焦基層，共用兩岸交流成果」、「民間性、基層性、草根性、」為當前對臺政策「寄希望於臺灣人民」的亮點，^⑮目的是希望讓這些來自大陸的善意，化為實際利益施惠至臺灣基層，讓臺灣民眾不僅看到的到也能感受的到，最終能夠扭轉對中政治態度與立場。

一、政治經濟理論：經濟治略

討論發動國（sender）能否運用經濟治略，影響目標國（receiver）之政治行為之辯論甚多，此些經濟手段包括了經濟制裁以及經濟勸誘。^⑯前者指的是發動國採取軍事

註⑪ 其中第三點即是貫徹「寄希望於臺灣人民」方針絕不改變，談話中亦具體提到臺灣農產品在大陸銷售的問題，事關廣大臺灣農民的切身利益，要切實解決。「胡錦濤提新形勢下發展兩岸關係四點意見」，新華網，2005年3月4日，<http://news.xinhuanet.com/taiwan/2005-03/04/content_2649922.htm>。

註⑫ 「胡六點」中就對臺政策和平發展的策略方法和最終和平統一目標有清晰且明確的提出。詳細全文請見「攜手推動兩岸關係和平發展 同心實現中華民族偉大復興」，新華網，2008年12月31日，<http://news.xinhuanet.com/newscenter/2008-12/31/content_10586495.htm>。

註⑬ 耿曙，「經濟扭轉政治？中共近期「惠臺政策」的政治影響」，頁12。

註⑭ 「政協十一屆五次會開幕 賈慶林作工作報告（實錄）」，中國網，2012年3月3日，<http://news.china.com.cn/2012lianghui/2012-03/03/content_24793195.htm>。

註⑮ 「第五屆海峽論壇／6月15日登場歷屆特色亮點全記錄」，今日新聞網，2013年6月14日，<http://www.nownews.com/2013/06/14/11635-2951029_2.htm>。

註⑯ David Baldwin, *Economic Statecraft*, chaps. 2~3.

或政治行動干涉目標國的經濟，以獲得其所欲的順服結果；經濟勸誘則是發動國釋出獎賞或善意，換取目標國的順從或促其重新修正國家利益之所在。^{①7}在現有經濟治略的文獻中，相較於經濟制裁而言，經濟勸誘研究文獻的缺乏，顯示了此一重要議題仍然未受重視及解答，文獻中有些側重在胡蘿蔔式的好處「賄賂」，有些文章則是強調兩國「關係」的建立，^{①8}對於經濟勸誘所能發揮的「影響力 (influence)」討論卻不多，儘管現存的文獻告訴我們經濟利誘不僅可使發動國短期上獲得回報，並可在長期下影響目標國之行為，^{①9}但透過實際的經驗研究補充此一領域的討論極為少數，且多以國家為觀察單位，缺乏社會觀察視角。^{②0}因此，本研究將聚焦在大陸對臺經濟勸誘之社會互動面向，凸顯對臺農漁採購政策下中國大陸如何透過臺灣內部利益團體——即臺南學甲製作漁民，發揮經濟勸誘策略，短期上改善民眾觀感建立良好互動關係，長期而言則可能收買民心，型塑臺灣民意成為有利於其統一目標之對外政策，嘗試補充現有國際關係中經濟治略之討論。

需注意的是，相較於經濟制裁等強制手段，經濟勸誘並非立竿見影之經濟工具，實施經濟勸誘手段極可能曠日廢時又不保證必有正面成效，對於發動國來說反而是經濟制裁較具效率 (cost-effective)。成功的經濟制裁可能不花分文即可達到嚇阻效果，但是失敗的經濟勸誘卻可能折損國力賠了夫人又折兵。決定選擇經濟制裁或是經濟勸誘手段取決於未來雙方發生衝突的可能性，一般來說處在敵對的狀態下較易傾向選擇經濟制裁，通常只會在制裁無用後才改以勸誘手段，然而如此一來便會傷害本已脆弱

註^{①7} Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade* (Berkeley: University of California Press, 1980[1945]). See also Baldwin, *Paradoxes of Power* (New York: Basil Blackwell, 1989), chap. 4; Eileen Crumm, "The Value of Economic Incentives in International Relations," *Journal of Peace Research*, Vol. 32, No. 3 (1995), pp. 313-330.

註^{①8} David Baldwin, "The Power of Positive Sanctions," *World Politics*, Vol. 24, No. 1 (October 1971), pp. 19-38; T. Clifton Morgan, "Issue Linkages in International Crisis Bargaining," *American Journal of Political Science* Vol. 34, No. 2 (May 1990), pp. 311-333; James D. Morrow, "Signaling Difficulties with Linkage in Crisis Bargaining," *International Studies Quarterly* Vol. 36, No. 1 (March 1992), pp. 153-172; Eileen Crumm, "The Value of Economic Incentives in International Relations," pp. 313-330; William J. Long, "Trade and Technological Incentives and Bilateral Cooperation," *International Studies Quarterly*, Vol. 40, No. 1 (March 1996), pp. 77-106; David Cortright, ed., *The Price of Peace: Incentives and International Conflict Prevention* (New York: Rowman and Littlefield, 1997).

註^{①9} 大多數學者對於 Hirschman 在 *National Power and the Structure of Foreign Trade* 的討論多專注在具強制力的經濟手段，卻忽略了以經濟利益作為工具發揮影響力的重要部分，強調透過經濟的力量能重塑目標國的國家利益，進而改變其外交政策成為合作的關係。詳細個案請見 Rawi Abdelal and Jonathan Kirshner, "Strategy, Economic Relations, and the Definition of National Interests," in Jean-Marc F. Blanchard, Edward D. Mansfield and Norrin M. Ripsman, eds., *Power and the Purse: Economic Statecraft, Interdependence, and National Security* (Portland, Ore.: Frank Cass and Co., 2000), pp. 119-156.

註^{②0} 耿曙認為無論是「經濟制裁」或「經濟勸誘」，其施行賞罰的對象，往往是民間的企業單位，承受影響後轉換為社會壓力，最終才反映為國家決策。換言之，「經濟治略」過程中所運用的誘惑與衝擊，「社會」是直接承受的對象，「國家」則往往是間接行為的主體。然而文獻中對於經濟治略的討論多隱含了「國家中心」，忽略社會群體之互動過程。詳細請見耿曙，「經濟扭轉政治？中共近期「惠臺政策」的政治影響」，頁 6-7。

的雙邊關係，更加降低經濟勸誘的有效性。^①過去江澤民主政時期較接近經濟制裁，曾試圖以「文攻武嚇」或是針對「懲罰綠色臺商」的個別行為企圖「以商圍政、以民逼官」，^②但其政策成效都難以具體落實，^③甚至造成兩岸進一步的疏離。胡錦濤上臺後改採以勸誘式的惠臺政策，大力推動經貿社會等各層次交流，釋放經貿利益爭取臺灣民心，但過去大陸對臺咆哮、恐嚇威逼的負面印象已深植臺灣民心，短期之內難以改變刻板印象。中共中央換屆後在習近平的領導下勢將繼續推動兩岸關係和平發展，培養厚植兩岸友善與互信環境，奠定堅實的物質基礎和社會基礎。^④

就大陸對臺農漁採購政策而言，當屬經濟勸誘策略之一。自 2005 年連戰訪中後，大陸釋出包括 15 項水果零關稅登陸優惠措施，之後我出口至大陸的農產品項目與金額不斷增加，在 2010 年 6 月簽署兩岸經濟貿易合作架構協議 (ECFA) 後，又增加了 18 項農漁產品列入早收清單，享有 3 年內降至零關稅出口大陸的優惠；臺灣方面，官方除強調不會再開放大陸農產品進口臺灣，過去已開放的農業項目亦不會進一步調降關稅稅率。就此而言，大陸明顯願意在農漁產業上「讓利」臺灣，根據財政部關務署統計，早收清單中這 18 項農產品，自生效後對大陸出口總額已大幅成長了 282.4%，為早收中成長幅度最大的產業。^⑤

由總體數字來看，近 10 年來兩岸農產品貿易總額成長將近 4 倍，貿易逆差大幅縮小。2004 年臺灣對大陸的農產品貿易逆差約 2 億 1 千萬美元，爾後大幅開放農產品交流後，我對大陸出口每年平均成長 14.7%，至 2012 年底貿易逆差數字降至不到 5 千萬美元，是 10 年來最低。

註① Daniel W. Drezner, "The Trouble with Carrots: Transaction Costs, Conflict Expectations, and Economic Inducements," in Jean-Marc F. Blanchard, Edward D. Mansfield and Norrin M. Ripsman, eds., *Power and the Purse: economic statecraft, interdependence, and national security* (Portland, Ore.: Frank Cass and Co., 2000), pp. 199-203.

註② Shu Keng and Gunter Schubert, "Agents of Taiwan-China Unification? The Political Roles of Taiwanese Business People in the Process of Cross-Strait Integration," *Asian Survey*, Vol. 50. No. 2 (Mar/Apr 2010), pp. 287-310.

註③ 例如，童振源認為從經濟制裁的啓用和後果而言，大陸不具有對付臺灣的經濟槓桿，臺灣在兩岸經濟關係中幾乎不存在脆弱性。詳細請見童振源，*全球化下的兩岸經濟關係*（臺北：生智出版社，2003年）；冷則剛認為在經濟全球化下，單方面制裁的有效性是極低的，請見 Tse-Kang Leng, "A Political Analysis of Taiwan's Economic Dependence on Mainland China," *Issues & Studies*, Vol. 34, No. 8 (August 1998), pp. 132-154. ; Cheng-Tian Kuo, "Economic Statecraft Across the Taiwan Strait," *Issues and Studies*, Vol. 29, No. 10 (October 1993), pp. 19-38. Murray Scot Tanner, *Chinese Economic Coercion Against Taiwan: A Tricky Weapon to Use* (Santa Monica, CA.: RAND, 2007).

註④ 學者對於中共 18 大習近平上臺後的對臺政策大方向應不會有變化，具穩定與持續性。2013 年 2 月 25 日習近平會晤國民黨榮譽主席連戰時說到：「繼續推動兩岸關係和平發展、促進兩岸和平統一，是新一屆中共中央領導集體的責任。」表示了將會「繼續推動」目前北京對臺的政策。邵宗海，*大陸對臺政策 1979-2013*（臺北：唐山出版社，2013 年 6 月），頁 62-63。

註⑤ 張翔一，「ECFA 早收 三年成績大解密」，*天下雜誌*，546 期（2014 年 4 月 30 日），頁 107-109。

表 1 兩岸農產品貿易量的變化（單位：千美元）

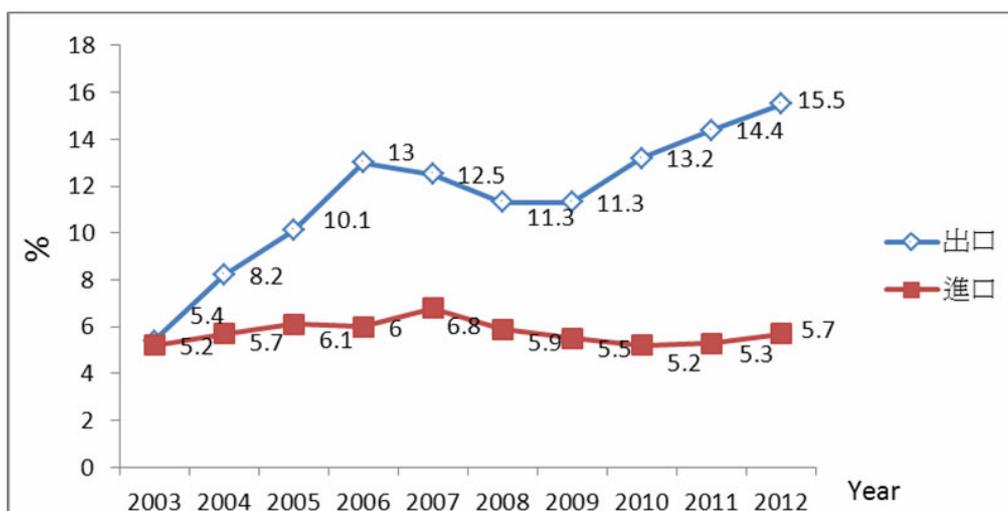
年份	進口值		出口值		貿易逆差 金額
	金額	比重	金額	比重	
2003	409,061	5.2	175,731	5.4	233,330
2004	501,376	5.7	291,904	8.2	209,472
2005	567,526	6.1	361,064	10.1	206,462
2006	562,832	6.0	430,159	13.0	132,673
2007	711,812	6.8	430,743	12.5	281,069
2008	717,796	5.9	436,465	11.3	281,331
2009	549,460	5.5	364,084	11.3	185,376
2010	661,680	5.2	532,524	13.2	129,156
2011	792,636	5.3	670,346	14.4	122,290
2012	834,409	5.7	787,778	15.5	46,631

資料來源：臺灣行政院農委會，<<http://agrstat.coa.gov.tw/sdweb/public/trade/tradereport.aspx>>。

註：我對中國之農產品貿易比重係指我對中國農產品貿易額占我國同期對全球農產品貿易總額之比例。

有論者認為兩岸農產品貿易逆差雖有縮小，但是總體來說我自中國大陸進口農產品總金額仍高於我出口對岸，言下之意中國大陸才是賺錢的一方，我方並無受惠。但以進出口占總額比例來看，開放後至 2009 年中國大陸已經成為我國農產品第二大輸出國，佔總出口比例 11.3%。至 2012 年底，我國出口至中國大陸的農產品金額達 787,778（單位：千美元）占我國總出口比例 15.5%，且仍有繼續攀升趨勢。反觀我國進口中國大陸農產品始終在 5.0%~6.0% 內，成長比例並不如出口來得高速。簡言之，就目前兩岸農產品貿易而言，不論在開放品項數量以及開放幅度上，大陸對臺「讓利」較多。

圖 1 臺灣進／出口中國農產品占總額比例圖



資料來源：臺灣行政院農委會，<<http://agrstat.coa.gov.tw/sdweb/public/trade/tradereport.aspx>>。

不過，更緊密的貿易往來並不意味雙邊關係更加友好。^⑥在相關文獻討論中，敵對或是具敵對歷史的國家運用經濟勸誘手段，容易引起目標國將遭收買憂慮或被併吞的恐懼。當一方釋出經濟誘因尋求合作時，由於彼此具敵對歷史，長期缺乏互信，另一方會懷疑此舉是否具有政治目的，於是即使在經濟合作道路上有了一些成果，也不意味卸載警戒或衝突全面解除。值此，兩岸交流雖不斷擴大整合的範圍與層次，體現在臺灣民意裡卻不是期待整合的喜悅，而是恐懼不平衡經濟互動最終恐將危及主權，經濟依賴的程度越高，臺灣內部越有抗衡之聲音，令我國對大陸政策在經濟發展和國家安全間產生「推」與「拉」的兩難。^⑦根據陸委會之調查，有高達 34.9%的民眾認為目前交流速度過快，認為剛剛好的民眾則有 41.5%，^⑧呼應了另一民間媒體針對兩岸關係進行年度性的綜合民意調查結果，臺灣民眾認為兩岸產業互利在強化，但認為導致兩岸關係緊張的因素中，認為「臺灣對大陸經濟依賴增高」會導致兩岸緊張，僅次於「臺灣獨立」，高居第二位。^⑨

究其問題癥結，恐在於兩岸之間並不存在促成政治和解的經濟社會條件。以現階段的兩岸關係而言，自 1999 年「兩國論」後中斷雙方對話，直至 2008 年 520 馬政府上臺重啓兩會對話協商，開展兩岸政治、經濟、社會、文化等各項的互動交流熱絡景況迄今僅是短短五年的事情，彼此之間的信任感恐非一朝一夕得以建立。^⑩具敵對歷史國家之間的經濟互賴未必會如同自由主義所預期那般正面，特別是苦恨交織的敵對記憶會自然地回想起「相對利得 (Relative Gains)」感受，使得一方在經濟貿易上獲益會使另一方感到壓力，懷疑目的在增加自身軍事實力或別有其他政治目的，你得即是我方所失之觀念不易消去，極度缺乏政治互信。簡言之，未有廣泛的社會基礎下的經濟整合無法產生外溢效果流動到高層次政治層面，尤其是在兩個國家間尚有政治問題未解決之時。^⑪

這解釋了中國大陸近年來經貿交流將焦點置於耕耘臺灣基層社會，因唯有由根基處打好關係建立善意與信任感，雙邊經貿交流的好處才能不被扭曲，進而紮根基層利

註⑥ 關於兩岸是否能由經濟成果外溢到政治層次仍存在辯論，較為樂觀的論點如 Cal Clark 認為只要加大投入、調整修正、同時持之以恆，政治影響仍將日益明顯，請見 Cal Clark, "Does European Integration Provide a Model for Moderating Cross-Strait Relations?" *Asian Affairs: An American Review*, Vol. 29, No. 4 (Winter 2003), pp. 195~215。但在另一方面卻亦有學者得出迥然不同的結論，例如 Scott Kastner 考察臺灣 2000 年中期之前的民意與外交，認為兩者均未受制於兩岸經濟互賴。Scott L. Kastner, "Does Economic Integration Across the Taiwan Strait Make Military Conflict Less Likely?" *Journal of East Asian Studies*, Vol. 6, No. 3 (2006), pp. 319~346。

註⑦ 冷則剛，「國家、全球化，與兩岸關係」，包宗和、吳玉山主編，*重新檢視爭辯中的兩岸關係理論*，（臺北：五南，2009 年），頁 141~157。

註⑧ 「民眾對當前兩岸關係之看法民意調查 (2013-07-05~2013-07-09)」，陸委會，<<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/371716225932.pdf>>。

註⑨ 張五岳，「解讀兩岸關係調查／臺灣紛擾衝擊兩岸天平」，聯合新聞網，2013 年 9 月 24 日，<http://udn.com/NEWS/OPINION/X1/8181391.shtml?ch=fb_share>。

註⑩ 張五岳，「從經貿正常化到政治正常化：兩岸政治對話的機遇與挑戰」，邵宗海主編，*探索兩岸和平協議的多元角度觀察*（香港：中國評論通訊社，2013），頁 69~84。

註⑪ Charles A. Kupchan, *How Enemies Become Friends: The Sources of Stable Peace* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010), pp. 1~72.

益，建立與臺灣基層民眾的利益聯盟，累積兩岸關係和平發展的社會經濟基礎。^②面對此等不利整合的聲音，大陸明白遊戲規則，臺灣政策的制定已不再是由政治菁英主導，而是透過民主選舉得出總體政策走向，掌握臺灣主流民意才能掌握兩岸未來。如何獲得臺灣民眾的心，則需與臺灣內部社會氛圍相結合，當目標國內團體及社會受益於雙邊的經濟關係時，才有誘因去維持或強化既有的經濟關係，鼓勵、施壓政府形成「合作」的外交政策（驅動政治槓桿），有效地發揮經濟槓桿作用。因此，為能降低我方民意憂慮與抗拒，大陸勢將不斷調整經濟治略手段。就農產品採購政策而言，必須把握三重點：首先是在交流中累積基本的信任感，增加善意化解敵意。第二，凸顯交流合作的正面效果，讓目標群體真實受益。第三，打開外銷通路，為內銷為主的漁民提供中國市場願景，建立與臺灣基層社會的利益聯盟。

二、研究方法與資料來源

在研究方法方面，作者主要依賴質性訪談方法，並增益以相關統計與報導資料。具體而言，作者除親身參與多次交流活動，並進行參與觀察與隨機訪談外，並透過多方聯繫，針對曾經參與「契作」活動者，根據作者所擬定的「訪談提綱」各進行 1~3 次的訪談，並視情形進行「半結構式訪談問卷」(semi-structured questionnaire)。訪談的對象，則儘量涵蓋不同角色（一般漁民、參與規畫契作之幹部及民意代表），共得近 20 餘位訪談對象，部分名單不便公開，其餘請見下表所列。

表 2 本研究訪談案例

編號	對象	背景	性別	省籍	訪談時間
001	郭XX	漁民、前農會幹部	男	本省閩南	2011.10.11
002	郭XX	漁民	男	本省閩南	2011.10.11
003	李XX	漁民	男	本省閩南	2011.10.11
004	郭XX	漁民	女	本省閩南	2011.10.11
005	林XX	漁民	男	本省閩南	2012.01.30
006	林XX	漁民	女	本省閩南	2012.01.30
007	陳XX	漁民	男	本省閩南	2012.01.30
008	施XX	漁民、前里長	男	本省閩南	2012.01.30
009	陳XX	漁民	男	本省閩南	2012.04.10
010	謝XX	漁民	男	本省閩南	2012.04.10
011	廖XX	漁民	男	本省閩南	2012.04.10
012	陳XX	漁民	男	本省閩南	2012.09.21
013	謝XX	漁民	男	本省閩南	2012.09.21

註② 楊開煌，「後 ECFA 之對臺政策指導思想」，*海峽評論*，第 235 期（2010 年 7 月），<<http://www.haixiainfo.com.tw/235-7908.html>>。楊教授認為兩岸經貿逐步制度化後，產業的分工、投資布局等皆會因此產生複雜的結構性變化，兩岸經濟的影響絕對不止是經貿而已。而「制度化」的兩岸經貿關係，如果能夠真正加惠臺灣廣大的三中（中小企業、中低收入、中南部民眾）民眾，有可能逐步超越臺灣島內的藍綠政爭，為兩岸關係的「和平發展」奠定堅實的物質基礎和社會基礎。

編號	對象	背景	性別	省籍	訪談時間
014	楊XX	製作幹部	男	本省閩南	2011.10.11 2013.03.23
015	王文宗	學甲食品公司 董事長	男	本省閩南	2011.09.20 2011.10.11 2012.04.10 2013.03.23 2013.11.07
016	林欽榮	臺南市政府副市長	男	本省閩南	2012.09.21
017	陳XX	非製作漁民	女	本省閩南	2013.11.07
018	阿華	非製作漁民	男	本省閩南	2013.11.07

資料來源：作者自行整理。

參、大陸採購臺灣農漁產品政策之推行

對臺農漁採購政策目標為臺灣南部民眾。長期以來臺灣南部具有更不親近於中國大陸的政治立場，從下表的臺灣南部與總體政治立場比較表來看，南部地區偏向獨立比例皆明顯高於全臺總體，即使在 2008 年陳水扁貪汙案重創綠營聲勢之時，在臺灣南部仍有 31.11% 民眾支持「偏向獨立」，遠高於整體臺灣平均的 22.99%，而南部民眾在「偏向統一」的政治立場亦是較臺灣總體平均來得低。大陸學者陳孔立便指出臺灣南部民眾對於中國大陸普遍存在一些負面刻板印象和偏見，導致諸多善意政策在臺灣多被解讀為騙局、統戰或併吞，需要多些時間與辦法來解決這些刻板印象與偏見。³³

表 3 臺灣南部與總體民眾政治立場比較表

立場 (%)	2004		2008		2012	
	南部	總體	南部	總體	南部	總體
偏向獨立	28.30	24.41	31.11	22.99	26.86	22.73
維持現狀	49.48	51.40	51.15	57.06	55.90	58.93
偏向統一	16.98	16.18	9.16	12.91	10.16	12.71
無反應	5.24	8.01	8.59	7.03	7.08	5.64
樣本數 (人)	477	1823	524	1905	551	1826

資料來源：作者自行整理自「臺灣選舉與民主化調查 (TEDS)」之 TEDS2004P、TEDS2008P、TEDS2012。其中「南部」之定義以行政院主計處農林漁牧普查分類為準，包含了嘉義縣市、臺南 (縣) 市、高雄市及屏東縣、澎湖縣。總體是全臺灣地區民眾。

註：TEDS2004P 計畫名稱為「2002 年至 2004 年『選舉與民主化調查』三年期研究規劃 (III)：民國九十三年總統大選民調案」(TEDS2004P) (NSC 92-2420-H-031-004)。TEDS2008P 計畫名稱為「2005 年至 2008 年『選舉與民主化調查』四年期研究規劃 (IV)：2008 年總統選舉面訪案」(NSC 96-2420-H-004-017)。TEDS2012 計畫名稱為「2009 年至 2012 年『選舉與民主化調查』三年期研究規劃 (3/3)：2012 年總統與立法委員選舉面訪案」(NSC 100-2420-H-002-030)。詳細資料請參閱 TEDS 網頁：<http://www.tedsnet.org>。作者感謝上述機構及人員提供資料協助，惟本文之內容概由作者自行負責。

註 33 陳孔立，「『臺灣人』群體對中國大陸的刻板印象」，*互動中國*，2012 年 6 月 5 日，<http://big5.china.com.cn/gate/big5/blog.china.com.cn/home.php?mod=space&uid=1236082&do=blog&id=249724>。

大陸對臺農漁採購政策便是在這樣的背景下，摸著石頭過河，在不同階段因應民情不斷調適與創新方法。

一、對臺農漁採購政策演進

大陸對臺農產品採購可分為四個階段。由最初 2006 年的「緊急採購滯銷水果」，到第二階段的「大宗採購」，再到計畫性的「定向採購」，最後則是本研究之「契作」四階段。^④簡單來說是由「緊急性採購」走向「常態性採購」。^⑤

在初始階段，為緩解臺灣農民在作物盛產期，面臨產量過剩無市場可銷之困境時，伸出援手緊急採購至大陸市場銷售。這樣的採購模式有幾個缺點，第一，表面上雖是經濟因素幫助農民，但缺乏市場機制導致蔬果在等級分類、包裝及品質上均參差不齊，容易破壞臺灣品牌印象不利銷售。其次，由於大陸商品上架需課以 13%關稅、17%增值稅以及管銷人事費用等，事實上會使零售價格過高無利可圖。若以 2006 年 11 月臺灣香蕉上海到岸價格每公斤新台幣 27.5 元（南投蕉）、25 元（高屏蕉），上架後零售價格至少需新台幣 40 元。但在 2006 年 11 月 7 日上海超市賣價每公斤僅 19.3 元，價格差距將近五成。短期來看或許能稍微緩解台方農民賣壓，但是長期而言並無投資獲利空間。^⑥這些問題使臨急採購一再被質疑是政治目的、不具商業經營永續性，^⑦再者，一次性的短期採購也無法令農民產生信任感，反而徒增陸方是出手闊綽的暴發戶等負面印象。

2009 年 5 月首屆「海峽論壇」公布擴大對臺農產品採購之具體辦法，^⑧方向為「大宗」、「正常」採購，組成採購團或採購團來台簽訂農產品與食品類採購契約，不再僅是針對滯銷項目臨時緊急採購。^⑨爾後並走向第三階段，有計畫地組織企業赴臺定量定向採購。但因為大陸採購團多是和臺灣各地農會或貿易商聯繫，再透過其向農民收購各項農產品，在過程中常因地方派系或特殊利益團體力量干擾，使得銷售管道掌

註④ 「大陸惠臺新政策發酵：『稻米』『採購』成熟詞」，新華網，2012 年 6 月 19 日，<http://news.xinhuanet.com/yzyd/gangao/20120619/c_112245234.htm>。

註⑤ 李武忠，「從虱目魚契作看兩岸農漁業交鋒」，臺灣新社會智庫，2011 年 12 月 23 日，<http://www.taiwansig.tw/index.php?option=com_content&task=view&id=3919&Itemid=120>。

註⑥ 吳明敏，「農家所得、兩岸交流和黃金十年」，新世紀智庫論壇，第 55 期（2011 年 9 月），頁 56-74。

註⑦ 「蘇煥智：陸對臺採購 市場機制才有信賴感」，中國評論新聞網，2012 年 3 月 13 日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/2/8/2/102028205.html?coluid=93&kindid=2931&docid=102028205>>。「兩會／全國政協委員鄭建閩：對臺採購忌粗放」，今日新聞網，2013 年 12 月 23 日，<<http://www.nownews.com/2013/03/13/11635-2913023.htm>>。

註⑧ 「國務院台辦主任王毅宣布八項惠臺新政策」，中國新聞網，2009 年 5 月 17 日，<<http://www.chinanews.com/tw/tw-lajl/news/2009/05-17/1695149.shtml>>。

註⑨ 大陸採購團以大宗購買的方式，向臺灣的中小企業訂購。例如廈門經貿文化交流考察團組織廈門 13 家企業，與臺灣 27 家中小企業簽訂了 5000 多萬美元的採購合約，品種包括蓮霧、山竹、鳳梨、釋迦等。此次簽約採購的臺灣水果達到 5000 多噸，超過 2009 年全年進口量。「福建省長：將擴大對臺南採購」，大公網，2010 年 5 月 10 日，<http://202.55.1.83/news/10/05/10/images_0709-1255522.htm>。

握在少數人手中，在僅有部分群體得利情況下，利益無法惠及至廣大農（漁）民之中。^⑩沒有銷售通路亦沒有與農漁會有良好關係的單幹，農民無法「直接」獲得採購利益，只能夠在市價回穩後間接地獲得較好的價格。此種採購方式另一問題是激化了農民間的矛盾，劃分出那些和貿易商／農會有良好關係的少數農民和大部分無利可分的農民群體，採購金額再大都不會讓全體雨露均霑，反而是令富者越富，造成其他農民的不滿與相對剝奪感罷了。^⑪究其實，臺灣現行的農漁產銷機制，實際從事生產的農漁民不是主要的貿易獲利者，^⑫因此儘管大陸推出的一系列惠臺政策覆蓋面甚廣，幾乎涉及臺灣各階層群體，但實際上仍以「企業社群」為主要受益者。對此，大陸經過內部檢討政策不得民心之處，思慮調適改進辦法，鼓勵大陸各省市到臺灣基層直接採購農漁產品和特色產品，並建立臺灣農產品銷往大陸的穩定、專業、高效的貿易平臺，逐步讓對臺農產品採購常態化。^⑬

最新一階段——「契作」(Contract farming) 模式的出臺，即是意在化解產銷管道之困境，避免中間商套利缺失，以訂立契約方式令產銷雙方有明確的品項、生產數量與金額，生產者再依契約有計畫的生產，並由契約主負責市場銷售，解決大多數小農無法獲得市場面充分訊息之問題。引入契約合作因有可預期的收購價格，可以幫助農民減少源自產品價格與產量波動的風險，同時也因銀行通常會視契約為擔保品，讓契作戶方便獲得借貸資金。農民和契作主是共同分擔風險的，前者不必擔心承受價格風險解決銷售通路、儲藏方面的困境，而契約主則不用直接買土地和雇用員工，買賣雙方皆可降低成本，有誘因改變既有交易方式。此外，參與契作後可方便契約戶獲得新的知識和養殖技巧，管理者對於平日漁民投入產出的紀錄也能適時輔導，幫助契作戶增進養殖品質。^⑭值得關注的是，農業契約所展現的，是農民與農企業間彼此之間相互依賴的合夥關係，以長期承諾及信任感為維持關係的基礎。^⑮大陸採購學甲虱目魚以「契作」模式執行，為兩岸交流模式中的首例，其指標意義不言而喻，是針對過去對

註⑩ 張弘遠、林雅鈴，「貿易政治與農村辛迪加——大陸對臺農業產品採購對政治態度的影響」，發表於建國百年臺海周邊安全學術研討會，（臺北：國立師範大學政治研究所主辦，2011年9月22）。

註⑪ 杜震華，「大陸採購越多 執政黨票越少」，臺灣商報商論，2011年8月29日，<http://tw.myblog.yahoo.com/jw!3WucA0uGBR2iZ_41ENM-/article?mid=1902&prev=1903&next=1897&l=f&fid=8&sc=1>。

註⑫ 郭震遠，「關鍵之年的堅持與信心——解讀胡錦濤總書記的『四點意見』」，中國評論新聞網，2011年7月5日，<http://gate.sinovision.net:82/gate/big5/www.sinovision.net/index.php?module=news&act=details&col_id=3&news_id=176767&articlepage=5>。

註⑬ 「王毅：大陸將在四個方面推出新舉措 進一步促進兩岸合作交流」，人民網，2011年6月12日，<<http://tw.people.com.cn/GB/210087/14877529.html>>。

註⑭ Charles Eaton and Andrew W. Shepherd, "Contract Farming: Partnerships for Growth," *FAO Agricultural Services Bulletin 145* (Rome, Italy: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2001), pp. 7~25. 許應哲、王俊賢、盧永祥、劉淑芳，「影響契約產銷決策之實證評估——層級程式分析法與網絡分析法之應用」，*農業與資源經濟*，第7卷第2期（2010年12/01月），頁69~73。林聖超，「一般稻農與契作稻農之利潤效率分析比較」，國立臺灣大學農業經濟學研究所碩士論文，2006年，頁7~11。

註⑮ Charles Eaton and Andrew W. Shepherd, "Contract Farming: Partnerships for Growth," pp. 83~104.

臺採購農漁產品之弊病而來，拋棄過去蜻蜓點水般的無感買賣模式，施以免關稅並改變採購方式，讓「兩岸和平紅利」利益直落百姓家戶之中，尋求更深一層次的雙邊合作互動關係，紮根臺灣基層社會關係。

二、學甲—上海「虱目魚契作」緣起與規則

「虱目魚契作」的出現起源於學甲食品公司王文宗董事長為深圳臺商，在契作之前便常往返於兩岸之間，與臺南市議員謝財旺等人合力將學甲區與大陸深圳市寶安區福永街道辦結為姊妹鎮，在該區經營虱目魚丸等臺灣食品生意。ECFA 開放後王文宗為拓展大陸市場生意，透過前國民黨立委李全教及深圳臺商的牽線，爭取到前大陸前國台辦常務副主任鄭立中於 2010 年 8 月參訪臺南學甲鎮公所。在鄭立中與漁民座談過程中，漁民談及收入不穩等困難時，當時鎮長謝財旺向鄭立中建議推動兩岸契作養殖虱目魚，用穩定的價格及通路幫助改善漁民收益，鄭立中當場同意並允諾回去商量執行辦法，並在隔年 4 月來臺履行對臺南學甲養殖漁民的承諾。^④

中國大陸選擇學甲區執行契作，除了上述因應地方上民意因素外，還可能基於以下幾個原因：第一，虱目魚是 ECFA 十八項降稅農產品之一，在三年內由原先的 10% 關稅降至 5% 再降至零關稅，具出口競爭力；而學甲有 1800 多公頃的養殖魚塢，該區主要的經濟來源是以養殖虱目魚為主，全臺虱目魚產量 70% 來自學甲，素有「虱目魚故鄉」的稱號。然而，臺灣虱目魚向以內銷為主，外銷市場僅占總產量的二成左右，若能透過 ECFA 早收降稅優勢，可望創造外銷中國大陸市場，開拓新財源，幫助地方經濟發展。第二，由政治屬性來看，學甲區歷年選舉藍綠選票約三比七，「綠強藍弱」的政治版圖亟待大陸耕耘。透過經濟交流做為互動起點，或許可藉此深入綠色選區爭取民心。

兩岸第一宗漁業契作，由具總資產 36.44 億元人民幣的上海水產集團，向臺南學甲食品公司下單，並委由學甲食品公司董事長王文宗向漁民簽訂契作合約。第一年試辦 100 戶，低收入戶與重大傷殘等弱勢背景優先參加，以每斤 45 元價格收購，每契作戶收購 3 萬台斤，總計該年契作共 1 億 3500 萬元，再加上加工費用 4000 萬，契作金額總值約 1 億 7500 萬元。臺灣方面對此的反應，官方單位對相關惠臺政策採樂見其成態度，時任臺南副市長的林欽榮表示：「我們站在隨時瞭解我們鄉親的立場，高附加價值的產品，臺南市政府沒有理由排斥也不應該去阻擋。」（訪談編號 016）。民間方面反應初期是抱持遲疑態度者居多，許多漁民保持觀望，擔心僅是政治人物的選舉作秀，過一陣子便會煙消雲散，當契作前置資金直接匯入簽約漁民的戶頭中時，仍有人認為這是個騙局，不可能有這種好事，後面還有更大的坑，提醒大家慎防不要輕易上老共的當。

時至今日，兩岸虱目魚契作已邁入第四年，執行單位及方式皆維持原案，然為符

註④ 「國臺辦履行承諾簽訂契作合約 收購臺南虱目魚 135 萬台斤」，兩岸商報，2011 年 5 月 26 日，
<<http://chaiwanbenpost.blogspot.com/2011/05/26-135.html>>。

合上海銷售情況將收購價格調降為每斤 41 元，參與人數方面在第三年簽約時淘汰過去兩年部分不合格漁戶，多出 15 個名額開放非學甲區的漁民抽籤，但是總收購數目不變。執行區域由一開始的學甲，逐漸往周圍同樣是養殖重鎮的北門、將軍、七股等區開放。養殖漁民對於契作政策的態度，由開放臺南地區養殖戶抽籤爭取這 15 個空缺時，來了將近兩百人擠滿區公所、甚至抱怨名額不夠多希望增加契作數量，可以看出參與契作對漁民極有吸引力。^④如今每回有大陸訪客赴學甲鎮，當地漁民都會主動出來歡迎，雖然外界認為臺南是一塊深綠的地方，但王文宗認為，老百姓是不管政治的，只要有實質上的幫助，老百姓都會接受。

表 4 歷年契作人數與收購數量表

契作年份	參與人數 (人)	收購金額 (元/斤)	每人收購數量 (萬斤)	收購總數量 (萬斤)
2011	100	45	3	300
2012	120	45	3	360
2013	156	42.5	1.5~3	360
2014	156	41	1.5~3	360

資料來源：作者自行整理。

肆、執行「契作」機制之效果

大陸對臺農漁採購政策的實施，從其讓利的目標和執行方式皆有強調的針對性，顯然具有其政治任務，並非單純的經濟交流。「藉由經濟資源的掌控運用，發揮其政治影響力」是經濟治略的目的，也是大陸對臺「和平攻勢」的手段之一。上海—學甲兩岸漁業契作，越過臺灣政府直接與民間打交道，凸顯了大陸對臺作為的主動性與積極性，期望該政策作為一經濟工具，發揮三項效果：第一是過程中建立最基本的互信基礎，化解臺灣南部民眾對大陸的偏見與芥蒂，增加善意化解敵意；第二，照顧臺灣弱勢族群的經濟需要，開創外銷大陸市場增加農漁民的收入，強調互利並吸引越來越多的臺灣人民自覺投入兩岸關係和平發展之陣營；最後，在互信友善的條件下，建立在臺的基層社會利益聯盟，讓參與者互惠共生。

一、效果一：累積信任，化解敵意

發動經濟勸誘的目的在於獲得對方順服結果，透過擴大兩國之間的貿易往來，促使對方國內的社會行為群體往符合自身利益的方向發展。為能爭取臺灣中南部民眾的民心，中國大陸積極拓展與中南部縣市的交流，採購交流考察團絡繹不絕的往來中南部鄉鎮縣市，透過貿易採購、邀訪合作投資等活動增加彼此的互動。然而長期以來臺灣中南部多數民眾對中國大陸具較不友善之政治立場，普遍抱持不信任的敵意態度，

註④ 「大陸對臺契作風目魚大受歡迎 臺南養殖戶狂讚」，華夏經緯網，2013年3月22日，<<http://hk.huaxia.com/tslj/flsj/nl/2013/03/3262051.html>>。

認為這些對臺農漁採購政策是別有用心的政治統戰。在此種不友善與缺乏信任感的氛圍下，政策美意無法有效傳遞，自然難以型塑出經濟勸誘手段中所欲達到的順服結果。

建立臺灣民眾對中國大陸政策的信任感，成為北京方面正視並逐步累積的臺灣社會民心基礎。以下分述契作機制建立基本的信任感，乃至消除敵意、增加善意的轉折過程。學甲—上海虱目魚契作是史上第一次的兩岸漁業契作，合作的對象是地下電台口中充滿陰謀的老共，因此初始階段可說是在懷疑聲中進行的，不僅漁業署打電話提醒漁民小心這是一場騙局，市場也不斷傳出盛產時價格會崩盤的消息，企圖打擊漁民參與意願。面對這些流言，漁民們在鄭立中到訪與其座談時，就直接公開質疑他的來意：「我們被國民黨騙了幾十年，又被民進黨騙了八年，你們共產黨不要再來騙我們！（訪談編號 015）」拒絕政治作秀。

彼此長期缺乏互信，勢必需要時間磨合和實際作為檢驗。參與契作者有一戶 30 萬元的前置補助津貼，主要用於租地或相關養殖需要的開辦費用，不僅事先發放，簽約隔天便直接匯至個人戶頭，漁民收到金額露出笑容，心裡踏實了一半，知道學甲食品公司和上海水產辦的契作不是騙局。訂立契約後，漁民只需將心思集中在生產面，將魚養大到約定的斤數，收成後交付買方檢查過關後即可獲得保證價格的總金額。養殖漁業最大花費壓力就是電費跟飼料費，占最大的支出比例，過去許多困苦的低收入戶，漁會信用部不願借貸，^⑧飼料廠也擔心收不到尾款不敢出貨，但現在有了前置金就可運用這筆錢去租魚塢、整地、買魚苗，飼料廠那邊知道是契作的漁民，也不必再承擔壓力擔心漁民付不出錢。過程中，漁民慢慢建立對大陸實施契作的信心。

此外，統戰陰謀論始終籠罩在契作上，許多人質疑虱目魚契作是一中共「政治訂單」，目的是在進行對臺統戰，學甲食品公司王文宗董事長則是賣台、中共之代言人，認為學甲是在與狼共舞，敵我不分。目前仍然保有民進黨籍身分的王董對此些評論感到困惑，他認為和中國共產黨打過戰爭的是國民黨，兩黨如今也已握手言和，彼此政治經濟社會方面雙方往來互動頻繁，何來敵對？再從臺灣這塊土地的歷史來看，真正和臺灣人民有仇恨的是外省人和日本殖民者，中共和臺灣人到底有什麼冤仇？

今天應該是要站在臺灣這個土地來看事情，若是要說仇恨的話，過去我們跟日本有仇恨，有的！但是他們跟我們有訂單，我們也是九十度鞠躬，也是要看他們的面色。現在中國來跟我們買東西，我們就被冠上統戰什麼什麼的…這擺是意識形態！之前有人來跟我講這些，我說，我們可以到大廟前面發誓，我跟他說，你說你口口聲聲說愛臺灣，今天我們兩個來廟前發誓，看

註⑧ 農漁會信用部服務偏遠地區，以服務農漁民資金不足為主旨，並不以賺錢為目的。在目前金融機構資產品質惡化，逾放比偏高的情形下，金融機構均不敢輕易貸放資金，弱勢族群因此較大型企業機構或一般資金需求者，更難經由正常的管道來獲得其所需要的資金，而即使可以取得資金，可能要付出更高的資金成本，壓縮其獲利生存的空間。謝明瑞，「臺灣基層金融問題剖析與對策」，財團法人國家政策研究基金會，<<http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/FM/093/FM-R-093-002.htm>>。

誰比較愛臺灣、為人民做事誰做的比較多！很多人都閉嘴啦，很多民進黨政治人物都不敢來學甲。(訪談編號 015)

臺灣中南部民眾長期受意識形態的政治動員，普遍對中國大陸特別是共產黨具負面刻板印象，若問他們是否會因契作改變政治立場，確實會有被「罵整路」的後果。經年累月政治社會化下的政治認同，無法在一朝一夕被改變，追根究柢必須針對「化解敵意」作為改善雙方關係的關鍵第一步，當心中不再視對方為敵人，便有無限的其他發展可能。大陸學者黃嘉樹教授把消除敵意視為高度和平或永久和平，是基於共同利益保障或建構主義的和平。^⑩中國大陸努力的方向並不在於急迫扭轉漁民的政治立場，而是漸次在互動的過程中，化解敵對氣氛，增加合作與共同利益。

兩岸契作合作過程中，鄭立中扮演極為重要的穿針引線角色，許多漁民對他都不陌生，毫無官架子的他親民隨和，不提政治敏感議題只談如何把合作做得更到位。幾次見面後，漁民們會開心地邀請他到自家門口的魚塢前討論實作情況，鄭會耐心地聆聽執行過程中的缺失之處，詳做筆記帶回行政部門擬議再反餽回學甲契作。其認真要解決漁民生計的態度讓許多養殖戶感動不已，自發在 2012 年由有賺到錢的養殖戶每戶出資 50 元送了一塊「廣惠漁民」的獎牌給鄭立中，感謝其對養殖戶的付出。^⑪契作漁民說：「養殖三四十年，第一次真正感覺被照顧，而這個照顧竟然不是來自於臺灣政府，而是來自於民間的企業還有對岸的中國…所以他自己也會感受、自己也會想（訪談編號 004）」。在這些訪問中，感覺得出來契作對漁民們來說，並不像在電視媒體名嘴口中那麼有政治意義，他們企望的，只是那一份照顧與生活有穩定保障。負責契作的工作幹部說：「說實在的，像這些農漁民他根本不知道什麼是 ECFA 不 ECFA，（政治）那些他們（漁民）都不知道啦也不理你啦。但是事實上有簽（ECFA）後，對他們來說就是有差啦，就是有幫助到…有拿到錢（對生活）就有幫助啦～（訪談編號 014）」。面對在野黨質疑契作是政治訂單，漁民被「統戰」，^⑫漁民們無奈的說：「哪一個政黨不是在收買人心，不然怎麼會有選票？民進黨老農年金，照顧老農；大陸契作虱目魚，照顧漁民，為什麼民進黨你們要批評？不然換民進黨你們來契作，漁民支持您（訪談編號 011）」。

學甲區泛綠選民比例高達七成，參與契作者不乏民進黨支持者，部分人持政經分離的態度，認為「生意跟政治要分開」；亦有觀望者「說這是統戰…統戰就是對我們好啊，對不對～我覺得順其自然，大家互動剛剛好（維持現狀）就很 OK，我覺得這樣百姓也很快樂啊，很 OK 啊（訪談編號 009）」；鐵票部隊產生情感認同和生計之間的掙扎

註⑩ 「黃嘉樹：大陸對臺戰略發生四點變化」，中國評論月刊網路版，2008年12月2日，<<http://www.chinareviewnews.com/crn-webapp/mag/docDetail.jsp?coluid=0&docid=100816559&page=1>>。

註⑪ 「問題回顧：民進黨的駝鳥心態」，中國評論新聞網，2012年4月1日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/4/8/0/102048006.html?coluid=7&kindid=0&docid=102048006>>。

註⑫ 「鄭立中訪臺 綠批統戰 藍認為多慮」，中國評論新聞網，2012年2月14日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/1/0/1/102010181.html?coluid=7&kindid=0&docid=102010181>>。

者亦有之，漁民郭大哥是二十幾年的民進黨支持者，是學甲鎮鎮民代表也是農會代表，平日以養殖虱目魚為生，至少有 2、30 年的養殖經驗，他提到：「這要安恁講…顧肚子最重要，要先顧肚子，才能顧佛祖…如果連基本的生活都過不下去，一切都不必談，大陸方面能夠伸出援手，讓臺灣漁民有穩定的收入，你去問養殖戶，有哪一戶不願意？」（訪談編號 001）^②臺灣基層的聲音與期盼，近在身邊的臺灣政府沒有做到，反是由遠在對岸的中國政府實現了這個每次選舉各候選人皆表態要照顧地方的政治諾言。契作效果必須經過長時間的檢驗，實施三年後漁民之間的口耳相傳使得資訊流動更加快速，許多漁民們甚至有認識鄭立中多過臺灣漁業署長的情況出現「我常常見到鄭立中，卻從沒看過我們的漁業署長」。^③大臺南區越來越多的漁民想要報名參加契作，對大陸而言，就是一個增加溝通、化解敵意的機會。

二、效果二：增加漁民收入，穩定市場價格

其次，契作發揮效果之一是凸顯交流中的正面經濟效益，使參與契作的漁民能獲得立即而明顯的實質經濟收益。經濟勸誘手段乃發動國釋出獎賞或善意，透過經濟利益的誘因，讓目標國內的利益群體得以從中獲得好處。立竿見影的經濟收入增加效果不僅能夠讓參與契作的漁民「有感」，同時也穩定整體虱目魚市場價格，不論在個人或是社會層次都同蒙其利。以下分述參與契作漁民收入之「個人層次」及整體虱目魚價格的「社會層次」效果。

（一）個人收入保障，創造收益

影響漁業家庭收入的原因，除了天災影響外，還包括有專業技術、養殖規模以及通路問題。首先，因九成以上漁民仍屬傳統養殖方法、技術不高，僅有極少數漁民往多元化經營、轉型休閒業發展，因此在學甲地區 653 漁戶中有超過半數年收入不到 50 萬元。^④其次，養殖規模大小也是影響收入的重要因素，放養面積超過十公頃的阿華就表示因自己總收穫量大，若參加契作每戶僅收購 3 萬斤，對他來說量太少缺乏參加動機，「我自己塭裡收成的就超過契作總收購的 300 萬斤，我不需要參加這個啦～」（訪談編號 018）。「契作每戶這樣的收購量，坦白說對於一些業者來說只是意思意思，就是交個朋友這樣而已」（訪談編號 017）。儘管契作對具規模的養殖漁戶在經濟收入的誘因並不大，但龍頭商家畢竟屬於少數，臺灣地區約有 58.8%之虱目魚漁戶放養面積

註② 作者有親自拜訪這幾戶契作戶，類似報導亦請見專欄報導：康子仁，「臺漁民：大陸契作養殖好 顧肚子最重要」，中國評論新聞網，2011 年 2 月 22 日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1016/0/5/8/101605814.html?coluid=93&kindid=3311&docid=101605814&mdate=0222002722>>。

註③ 林倖妃，「虱目魚契作 看中國臉色苦撐」，天下雜誌，第 518 期（2013 年 3 月），頁 61。

註④ 「表 37 臺南市漁業家數按漁業收入分」，行政院主計總處 99 年農林漁牧業普查總報告，<<http://www.dgbas.gov.tw/public/data/dgbas04/bc1/public/K6737.pdf>>。

是介於 0.5~3 公頃，小規模漁戶仍是占最大多數。^⑤最後，影響漁業收入另一重要因素即是中間盤商（俗稱販仔）的剝削，市場上虱目魚單價動輒 80~90 元／斤，但漁民實際收益可能不到一半！^⑥由於漁民沒有銷售管道，只能在養成時仰賴販仔收購，唯利是圖的中盤商常利用豐產時節因為量大可以從中操作壓低收購價格，有時甚至以低於成本價收購賺取市場價差，價格被盤商壟斷。漁民因此常無奈的表示收成不好時要餓肚子，收成太好的時候卻還要面臨被中間商砍價剝削的事實，陷入不但要與天搏鬥還要與人搏鬥的困境。

契作最大的特點在於「保證收購價格」，由上海水產集團直接下單臺南市學甲食品公司，第一年以保證 45 元／台斤之價格收購，每戶收購 3 萬台斤，以 2010 年當時虱目魚產地價約每台斤 35 元計算，這批虱目魚每戶可有新台幣 30 萬的利潤，對照於當地半數年收入不到 50 萬元的漁民來說，可說是一筆不小的金額。據觀察「鄉下人很省，平常都捨不得花錢，現在一戶多賺 30 萬，這還不算魚塭底有養其他的魚蝦喔，那多的就可以幫助他們的生活可以得到立即的改善。（訪談編號 015）」其他漁民也附和說：「現在因為飼料漲得很嚴重，所以成本大約一斤要 35 元，做這行不了錢就高興啦，這個（契作）攔有賺錢！過去養虱目魚要損失十塊多／斤，（虧損）就只能用塭底的蝦子補。那現在就是可以保證價格再加上蝦子可以賺錢（訪談編號 006）」。

「今年魚價沒跌！今年魚價沒跌！」參與契作漁民開心討論著！在往年，7~10 月份是虱目魚魚價崩盤的時候，平均來說養殖虱目魚成本價約 35~38 元／斤，但以 2010 年 9 月為例，市場價只剩下 39 元／斤，為了賺取價差中間商收購價格自然再往下壓低，收購價格總被砍到 22 元／斤，更慘的時候甚至有跌破 20 元，以一斤 19 塊錢被收購。漁民們的血汗錢就這麼任由他人喊價，辛苦養大的魚不但無法自己決定價錢，甚至不幸遇上天災人禍時，更是血本無歸。俗語說：「天下第一慫，種甘蔗給會社磅」，一語道盡了最基層的勞力付出者，卻無力決定自己生產物品價格之悲哀。王董事長針對漁民飽受中間商剝削時提到：

為什麼會說養魚和種田的沒有尊嚴，因為養魚的沒有辦法做「銷售」的動作。他們不是生產業，在社會上也是最沒有水準的一群，對一些資訊的取得也比較缺乏，所以他們也不知道他們的東西的價值。祖先給我的魚塭，那我就養一養啊，他們（漁民）絕對沒有行銷通路。那麼當收成時，一些販仔來跟他們收購，價格在量大的時候，販仔就會因為豐收砍價，你這塭說 35，那他會說旁邊只牽 33 那我先來牽旁邊的好了。但是魚是活的放著也是要吃飼

註⑤ 依據中華民國 99 年臺灣養殖漁家經濟調查報告，約 58.8%之虱目魚漁戶放養面積是介在 0.5~3 公頃，佔最大多數，3~5 公頃約佔 20%，超過 5 公頃~未滿十公頃者約佔總數的 10.0%，超過 10 公頃者則只有 3.6%。陳清春、黃貴民，中華民國 99 年台灣地區養殖漁家經濟調查報告，頁 35「表 2-3 養殖類別養殖規模」，農業部漁業署計畫編號：100 漁管-1.2-企-01，〈<http://www.fa.gov.tw/upload/262/2012052414255722651.pdf>〉。

註⑥ 「收購低市價高 虱目魚養殖業者苦」，客家電視台，2011 年 10 月 26 日，〈<http://web.pts.org.tw/hakka/news/detail.php?id=77211>〉。

料要花錢，若是遇上天氣不好或是沒電，魚就會死了啊！怎麼辦呢…只能讓他（販仔）來收啊～所以說養魚的沒有辦法決定自己的價錢，慘哪！（訪談編號 015）

契作漁民只要專心的把魚養大，可以牽魚時一通電話通知學甲食品公司，即會有專人來試撈，檢驗是否有臭土味或是藥物殘留等問題，一切合格後即可捕撈上岸，扣掉水產以保證價格向漁民收購。對於參與契作的漁民而言，代表的是生計的保證，更重要的是這意味著漁民不必再擔心豐產時被中間商剝削！學甲食品公司王文宗董事長反覆強調，此種經營模式對漁民而言，意味著不必再過著身為實際生產者卻無力喊價，只能任由中間商剝削的無尊嚴生活。那些販仔跟漁民說 100 斤只給你 95 斤，扣了 5 斤是拿去扣掉運輸的成本，這根本就是用搶的！魚牽起來都是幾萬斤，差很多的（訪談編號 014）！

契作的性質屬於計畫經濟式，不論魚大或小，只要不低於一定斤兩（不符規格者，每台斤要扣 6 元），皆以 45 元的保證價格收購，學者認為「契作」模式已超越純粹的市場經濟邏輯。^⑦不僅弱勢家庭優先參與，驗收過程也頗具人情味，部分漁民的魚群發生「臨急」危機，出了狀況必須趕快抓起來，其中有不足月的魚體型偏小且許多屬斤兩不足，但拿著十萬現金鈔票趕到現場的王董仍然依照契約價格結清款項，僅有 5% 的魚被扣 6 塊錢，漁民保住了大部分收入。^⑧民代出身的王董認為，照顧地方、照顧漁民是第一要務，在過去，許多中盤商、大型冷凍庫等著的就是這樣的臨急事件，可以極低價格趁機收購，就漁民而言雖不情願，但已奄奄一息的魚若是不趕快抓起來，漁民一整年的心血將付諸流水、血本無歸。

（二）市場漁價穩定，避免受害

目前設籍學甲的居民有 2 萬 8 千人，實際居住者不到 2 萬人口，在學甲當地，每 10 人中就有一位是漁民。魚價穩定牽動到的不只是單純養魚者的收入而已，穩定的家計收入能讓奉養上一輩長者與下一輩孩童的照顧問題都得到保障。「你看這一條魚，知影可以養多少人嗎，從魚苗、飼料、加工到販售，上上下下超過一百人！不可小看這條魚對我們養魚人家的價值，整條生產鏈攏係靠伊（訪談編號 010）。」

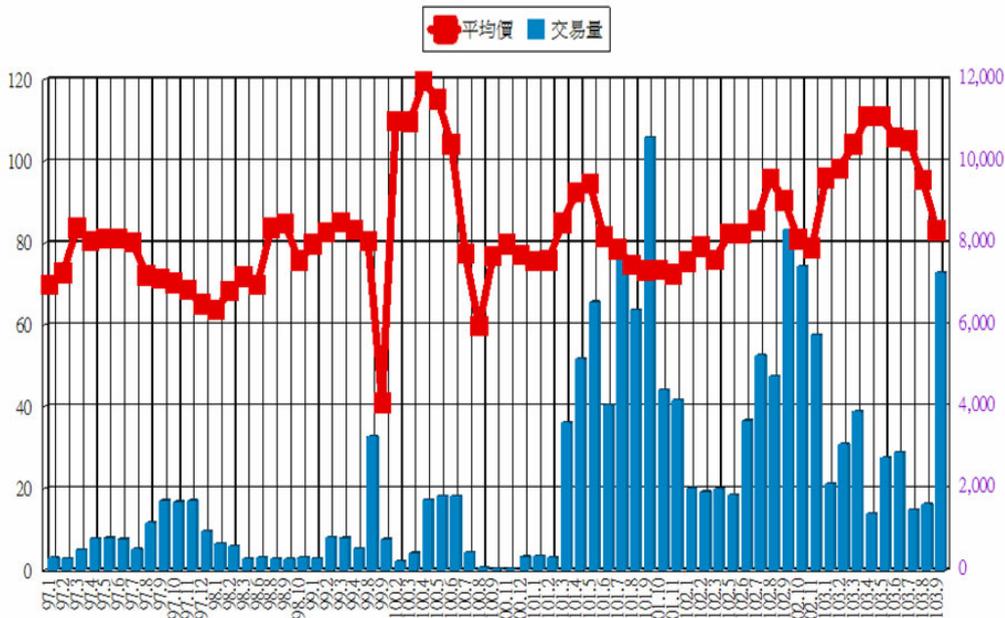
養殖虱目魚價格好壞落差大，價高時池邊價可以到 60~70 元／斤，價差時落至 30 元／斤，總體來說過去漁民收入只求打平即可，靠同時混養白蝦和蛤蜊賺取其他小額收入。下圖臺南虱目魚歷史魚價行情顯示，在 99 年 9 月虱目魚豐產月份市場價跌至最低點 39 元／斤，自 100 年 3 月底簽約後，魚價開始飆高，甚至有一斤 120 元的天價，爾後漸趨回穩，即使在交易量最大的時候（101 年 9 月）還是能維持在 73 元／斤的行情；契作後每年的盛產季節亦能穩住市場價格，以 103 年市場價格來看，往年常跌破行情的 9 月仍能有 83.4 元／斤。

註⑦ 丁仁方，「臺南學甲開啓兩岸交流史新頁」，中國評論新聞網，2011 年 9 月 17 日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1018/2/0/1/101820182.html?coluid=7&kindid=0&docid=101820182&mdate=0917002422>>。

註⑧ 賴寧寧，「中共 銀彈 虱目魚」，商業週刊，1249 期（2011 年 10 月 31 日），頁 133。

參與契作的漁民享受到最直接的效益，一位養殖虱目魚超過 20 年的契作漁民說，「以往賣給盤商最好價 1 斤只有 33、34 塊錢，今年參與契作後，和去年相比就多賺了好幾十萬哩（訪談編號 001）」。大臺南地區其他沒有參與契作養殖，但也是虱目魚養殖重鎮如北門、將軍、七股、安南等對價格變動亦敏感，同意契作年使得虱目魚價格相對穩定，知道這是因為契作抑制盤商炒作壟斷市場、有保證價格收購機制的緣故。^⑩「今年真的有凍住，（價格）沒有崩落！筆者追問是否同意是契作的原因？這一定加減有的，你看放養（虱目魚）量增加了但是價格還是凍住就知影。」（訪談編號 017）

圖 2 臺南虱目魚月平均價格走勢圖



資料來源：作者整理自行政院農委會漁業署之魚價歷史行情，〈<http://efish.fa.gov.tw/efish/statistics/trendchart.htm>〉。

三、效果三：建立在臺基層社會之利益聯盟

中國近三十年來突出的經濟表現，讓世界不能忽視中國崛起的現實，而就身處中國大陸旁邊的臺灣，更能充分感受機會與龐大市場之吸引力。兩岸經濟力量的不均勢，使經濟手段成為中國大陸得以施力臺灣的槓桿點（political leverage）。中國領導人曾就兩岸簽訂經濟合作框架協議上，明確提出大陸會考慮兩岸經濟規模的差異，為了照顧臺灣中小企業、廣大基層民眾特別是臺灣農民，大陸可以「讓利」，並溫情喊話兩岸是兄弟，自然會充分照顧一般民眾所關心的利益問題。^⑪對臺政策主力放於「基層」

註⑩ 「大陸契作虱目魚穩住今年魚價 漁民安啦！」，中國評論新聞網，2011 年 11 月 8 日，〈<http://www.chinareviewnews.com/doc/1018/9/8/2/101898291.html?coluid=7&kindid=0&docid=101898291>〉。

註⑪ 「溫家寶談 ECFA：把握三個原則 切實照顧臺灣農民的利益」，你好臺灣，2010 年 3 月 14 日，〈http://www.nihaotw.com/zt1/zdzt/2010lhztbd/2010jsxw/201003/t20100314_549306.htm〉。

後，便要求採購團或經濟交流團多到臺灣地方去走訪，聆聽臺灣基層民眾的聲音，確實瞭解地方情況，才不會脫離群眾。之前的農產品採購失敗，就是因為不瞭解臺灣的產銷制度，利多仍是由中上階層獲取，並沒有讓最底層之民眾共用交流成果，才改弦更張以直接面對「契作戶」之方式，跳過中間商讓現金能夠直接落至目標群體的口袋，準確落實「為臺灣人民做好事、辦實事」。

2012 年總統大選前，商業週刊曾委由世新大學針對設籍學甲 20 歲以上之民眾進行電話調查，得到的結論是契作並不能改變漁民的政治立場。民眾在總統候選人選擇上，選擇綠營仍高於選擇藍營，且高達 93% 的民眾表示，不會因為中國契作改變心中的總統支持人選。總統大選結束後，亦有學者專家就兩岸契作能否改變學甲選情作分析，得到的結論是學甲地區投票結果綠仍高於藍，民進黨的得票率甚至略高於上一屆的總統大選，選舉結果並無任何改變臺灣民意的跡象。但必須注意的是，商週的民調中願意表態支持哪一位候選人的居民僅有五成，仍然有半數是未表態；其次，在當時契作僅實施第一年，本就難以撼動個人過去長達數十年的政治社會化結果，直接下定論似乎過早。再者，若要探究民眾政治立場能否被撼動，或許應專注在「有參與契作的漁民」，因其才是大陸對臺契作政策的鎖定目標，若欲瞭解真正的政策效果，恐怕需要重新界定調查範圍。

究其實，相較於經濟制裁可得到明顯的政治效果，經濟勸誘發揮「影響力」的效果在於「過程」的潛移默化。大陸對臺契作之目的雖在於改變臺灣民眾的政治態度，但是勸誘式經濟工具的使用絕非特效藥或萬靈丹，通常需花費數年成本巨大卻不一定有明顯成效，特別是在爭議極大的地區，各勢力競合之下往往態勢複雜不會只存在「非黑即白」兩種結果，有時甚至什麼結果都沒產生，看似平靜無變化極可能只因尚在醞釀過程中短期內仍未發酵罷了。因此若只從結果來討論政策有無效果是不合適的，過程中參與者間的角力過程才是關鍵。前中國大陸全國政協主席賈慶林在「海峽論壇」致辭中談到兩岸關係和平發展由開創期進入了鞏固深化的新階段，重點放在必須「在新形勢下擴大和深化兩岸民間交流」，累積目前兩岸交流的正向結果、增進廣大民眾的福祉以及進一步提高兩岸民間交流的品質和水準，足見中國大陸在步入政治協商「深水區」前，需確實瞭解臺灣弱勢群體的需求、打造對臺民間經濟社會基礎的意圖。^①

（一）正視臺灣弱勢群體需求

臺灣養殖漁業長期弱勢缺乏政府關照，成為中國大陸的經濟槓桿的施力點。臺南學甲當地養殖虱目魚漁民談及這些年地方上的漁業發展情形，坦言受到臺灣政府的照顧並不多，多數漁民並不瞭解自己產業的優勢和生存策略，儘管國家有制定相關的漁業政策法規，但是若缺少有效輔導，對於資訊缺乏的漁民來說僅是複雜難理解且徒增

註① 「賈慶林在第四屆海峽論壇大會上的致辭（全文）」，國臺辦網站，2012 年 6 月 17 日，<http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201206/t20120617_2746943.htm>。邵宗海，「和平協議與和平發展的方向與前瞻」，載於邵宗海主編，*探索兩岸和平協議的多元角度觀察*（香港：中國評論通訊社，2013），頁 60-61。

限制。^②另外，臺灣政府照顧農漁產業有大小眼的差別待遇，前些日子農委會因應國際原物料上漲，農民施作的肥料、農藥都跟著漲價，因而調高了公糧稻穀收購價格，但是養殖漁業並沒有這些好處。談及農漁業的不公平，漁民陳大哥激動的表示：「農地休耕，政府有補助，那魚塭咧？稻米有最低保證收購，虱目魚呢？為什麼這麼不公平！要政府做什麼，有什麼用？」（訪談編號 007）。

雪上加霜的是縣市合併後，漁民失去了原先的地方父母官。2010年臺南縣市合併改制為直轄市後，原鄉、鎮改制為區，暫停原自治選舉，僅擔任一屆的鄉鎮市長優秀者得甄選為區長，但祇限一屆4年。另外，臺南縣鄉鎮代表會廢除，末代鄉鎮代表全部改由直轄市長聘任為無給職的區政諮詢委員。在此情況下，原先需仰賴地方民意支持的鄉鎮代表已不存在，而區長又是官派不需民意灌溉，結果是地方政府和基層人民中間出現一大片空白，經濟產值不高的鄉間更是無人聞問。^③漁民無奈地說：「政府都沒有來幫忙…魚都要死了沒有人願意幫忙…縣市合併後，本來的鄉代表成為做辦公桌的，以前（沒合併前）還會來下鄉看看巡巡，現在都不會來了…都只有坐辦公桌，那擺是官啦…擺無人幫忙。（訪談編號 002）」另一位則說：「過去跑公文，一天就下來了，現在要三天……（搖頭揮手）（訪談編號 003）」

ECFA 開放後，臺灣農漁產品銷往大陸看似多了市場機會，但缺乏對岸通路的農漁民仍然被拒於藍海之外。早收清單正式執行之後三年來，石斑魚出口值增加兩倍，僅2013年一年石斑魚出口大陸總量共1.4萬噸，有36億元的出口總值，占早收清單農漁產品類近八成。然而實際上並不是所有養殖石斑戶都能在開放後的大陸市場中獲益，沒有技術、小規模、無通路的傳統養殖漁戶，雖知道可以用優惠政策將魚貨賣到對岸，但是利益往往在中間環節就已被攔截或消耗殆盡，仍然沒有實質幫助，無力面對大資本經營者的競爭。因此，石斑養殖業者對於 ECFA 開放後呈現兩極評價，有能力打進中國市場者藉勢揚帆，無力面對挑戰者則鎩羽而歸。^④相對而言，學甲「虱目魚製作」模式不具有上述石斑魚的市場通路問題，漁民只需負責生產，後端的行銷與市場通路問題全由上海水產公司負責，加以計畫經濟式的契約保護，特別有利於弱勢的小規模漁戶，可以有基本的收入保障。

臺南養殖協會理事長王昌濤也強調，政府應協助漁民推廣行銷，「漁民要的是打開通路，而不是更多補助。」漁民比較了臺灣與中國大陸在照顧地方的作法後有感而發的說：「我覺得啦…什麼政黨執政，都是利益那些啦……但是做政府的，就是要照顧這些低層的，不能到中高層就沒了。（問：馬英九這幾年呢？）我覺得馬也有都是有心想

註^② 作者訪談中有漁民提到爲了要提升自己養殖場的實力，去申請養殖登記證、優良養殖場證明等等，手續繁雜且耗時，好不容易申請到後漁業政策卻不斷變化，得繼續再另外申請產銷履歷，非常麻煩複雜，且時效一到沒注意就會變成廢紙。另外也可見吳純裕，「不要讓漁業變成一個拒絕成長的產業」，漁友月刊，426期（2013年6月），頁22-23。

註^③ 蘇煥智，「縣升格直轄市，原鄉鎮市是否自治？——比較日本地方體制，檢討臺灣！」，府際關係研究通訊，第14期（2013年6月），頁6-11。

註^④ 程晏鈴、張翔一，「石斑魚，大吃小的產業鏈」，天下雜誌，第546期（2014年4月），頁96-115。

去做，不過但是都沒有落實啦，例如說要給果農賺錢，但是這些錢到農會就沒有了，就只是照顧到中高層。中國大陸就注意到這一點，所以說要用什麼方式來落實這些基層最重要，要怎麼落實優先啦，其他什麼再講啦，我覺得這都變相去了啦……國民黨事實上以前就有要做，但是就是沒有下到最底層。(訪談編號 001)」透過訪問發現臺灣中央或是地方政府對較為弱勢的農漁業關注仍然不夠到位，漁民們感受不到善意自然無法感動在心，相對的，中國大陸恰恰把握了該群體最關心的問題，照顧到弱勢產業需求。

(二) 擴大「受益層次」及「受益範圍」

大陸對臺之漁業契作，旨在透過與臺灣基層社會的整合互利，建立在臺灣的社會利益聯盟。此意味兩方經濟交流必須走向正常化，不再只是短期、無規則的採購行為，同時，受益群體也由政治經濟菁英，往一般社會大眾延伸。受益群體可再分為兩部分，首先在「受益層次」方面，互動的層次要由政府層級往民間移動，此時不再只是由特定幾位的政治人物去主導過程，經濟利益漸漸的往私部門領域開放，並進而落實到庶民大眾之間的活動之中。另外，「受益範圍」能夠逐漸擴充，一開始可能局限特定部分民眾可享受利益，爾後相關利害關係者皆可共同參與，藉此紮根社會基層。

落實在臺南學甲基層情況，兩岸漁業契作為小鎮打開了虱目魚的外銷市場。過去臺灣虱目魚市場以內銷為主，佔總產量的八成，僅有兩成是外銷到中東、美加為主的國外市場。虱目魚在列入 ECFA 早收清單中的 18 項農漁產品後，漸打開遊往對岸之路線圖。虱目魚外銷大陸數量 2010 年僅 16 公噸，上海水產集團與臺南學甲食品公司契作虱目魚後，2011 年銷售成長至 913 公噸，成長約 57 倍，在十八項早收清單農漁產品中表現最為亮眼，虱目魚出口值也由 2010 年的 7 萬 2 千美元成長至 2011 年的 248 萬美元，2012 年達 319 萬美元。^⑥第一批虱目魚收成貨櫃在 2011 年 8 月啓運至上海，重達 24 噸，啓運典禮當天，來了 200 多位漁民熱情獻花歡迎上海水產集團採購代表團，訪問現場參與契作的漁民是否清楚自己養的魚是由誰購買的，他們皆回答「哉啦～就是上海那邊來買的啊～」、「這我們都知道啦，董事長都有講」(訪談編號 006)。看著自己養的虱目魚要到對岸去打拼市場，漁民心中既期待又怕受傷害，期待的是魚可以在上海賣得好價錢，打開中國市場後將來年年皆可契作生計穩定，受傷害的心情則是擔心大陸口味和臺灣不一樣，大陸好吃深海、冷水、刺少大型魚種，虱目魚則是暖水、多刺小型魚，多數大陸家庭主婦沒見過這種魚也不知如何烹調，在上海初試身手的虱目魚目前還在摸索市場階段，學甲食品公司坦言目前賣的並不理想，大陸方面則預計以五年的時間打開中國市場，目前先建立起銷售管道，再一步一步改善行銷方式融入消費市場。

契作「受益層次」方面，契作改變了過去的貿易方式，跳過中間代理商直接和漁

註⑥ 「ECFA 簽訂後對農產品早收項目外銷及穩定市場價格確有助益」，農委會，2013 年 6 月 20 日，
<http://www.coa.gov.tw/show_news.php?cat=show_news&serial=coa_diamond_20130620171351>。

民接觸，除了可避免中間人套利的弊端，也搭起了與臺灣基層社會合作的平臺，製作制度以長期承諾為維持關係的基礎，產銷雙方都獲得有力保障，且交易雙方之決策權既非獨立，亦非從屬，是相互依賴的合作關係。^⑥鄭立中談起虱目魚養殖業推廣，彷彿是位虱目魚業主，從魚肉營養、魚肚加工到合適烹調方式如數家珍頭頭是道，強調其會加強在大陸市場的宣傳、推廣，讓更多的大陸民眾認識、品嚐虱目魚，目標是建立起種（種栽）、養（養殖）、加（加工）、產（生產）供（供應）、銷（銷售）一條龍產業鏈，屆時可創造的收益更高且相關受益者更為廣泛。^⑦製作漁民聚會時則是你一言我一語地談論起如何幫助學甲食品公司製作的虱目魚更有競爭力，檢討為什麼在上海會賣得差，「上海人嫌魚有臭土味…歹吃」「哪ㄟ歹吃，真好吃啊，應該是冷凍的問題，不夠冰，過去肉質都鬆掉了」「不對，是凍過頭，一條親像冰棒擱沒專人殺肚」（訪談編號 001 002 003 004）。延續生意需要兩方認真共同參與，缺一不可。

「唇齒相依」（訪談編號 008），漁民形容現在學甲食品公司和上海市場水產集團的關係。學甲這邊漁民製作賣出去的魚不好吃，在大陸銷路不好會使得上海水產嚴重虧損，該公司預計在五年內平衡損益，若五年後生意仍然沒有起色，學甲這邊可能會面對終止製作的可能，危及漁民自己的生計。因此可以看到第一年製作在上海賣不好後，雙方提出許多方案欲改善行銷，包括有提議將虱目魚改名為「狀元魚」、「牛奶魚」，避免讓人誤會是蝨子害蟲，或者因大陸人嗜吃辣，建議可以改以水煮虱目魚的方式烹飪，並且也請臺灣廚師到上海宣導臺式吃法讓更多消費者認識這條魚，另外附上魚湯調味料理包，讓烹飪更簡單方便才漸漸提高買氣。

製作「受益範圍」部分，將逐步逐漸擴大學甲的受益戶數，並漸往北門、將軍等靠海且同是養殖虱目魚的行政區擴張。2013年3月學甲食品公司舉辦第三屆製作公開抽籤暨說明會，宣布學甲食品公司和大陸方面共同商談製作合約的規畫和決議，其中最重要的是宣布了大陸將在學甲設立魚酥加工廠及冷凍庫，增加製作的後勤能力。這是由於檢討過去兩年的執行情況，發現到學甲在沒有冷凍庫的情況下，漁民交出規定數量的製作魚貨後，其他同時收成的魚量無處冰存，過多流入市場導致價格下跌，因此需要建立一冷凍庫去解決產供銷的問題。建立冷凍庫和魚酥綜合加工廠，也是將來能夠擴大製作戶數的解決機制，鄭立中表示希望最終製作範圍可以擴大到涵蓋學甲600多戶的虱目漁民，一齊共用兩岸經濟交流的利益成果。另外，第三年淘汰過去兩年不合格的製作戶後，開放15戶讓北門將軍七股等養殖虱目魚戶來抽籤參與，這15戶每戶收購1萬5000斤，約可有十萬元的利潤，少少名額當天卻來了將近200漁民參加抽籤，抽到的人無不開心歡呼現場熱鬧滾滾，沒抽到的則表示希望明年還有機會參加。

臺南周圍其他縣市，也是養殖虱目魚為大宗的嘉義縣漁會，相當羨慕學甲漁民有

註⑥ 許應哲·王俊賢·盧永祥·劉淑芳，「影響契約產銷決策之實證評估——層級程式分析法與網絡分析法之應用」，頁71。

註⑦ 「鄭立中：ECFA讓更多臺灣民眾體會『有感增長』」，華夏經緯網，2013年3月5日，<<http://big5.huaxia.com/tslj/lasq/2013/03/3233786.html>>。

穩定的魚價及穩定生計，透過立委也和國台辦開始接洽契作可能。^⑧嘉義區漁會養殖總面積約 6000 公頃，其中虱目魚占了三分之一，因為緯度比臺南稍高更容易受寒害影響，每年冬天都是一場賭注，漁民收入更加不穩定，期盼著也能收到大陸的契作訂單。鄭立中帶來的契作旋風在南臺灣養殖產業掀起不小風暴，臺南學甲可能成爲一「試點鄉鎮」，匯聚經驗並完善配套措施後將來應用契作模式於其他地點，累積更廣泛的臺灣基層社會網絡。

透過「受益層次」和「受益範圍」的觀察，不難看出中國大陸欲紮根臺灣基層建立其利益聯盟網絡之企圖。契作提供了一平臺，讓原先毫無關連的兩群人拉近成爲商業夥伴，隨著時間增加彼此互信並加深利益連結，當雙邊之間的經貿互動越來越制度化，因資訊透明、具較低的交易成本以及可預期的互惠行爲等優勢，彼此間可能將形成連結網絡，型塑一種「我群」感。契作簽約時漁民大哥談到自己與對岸合作的心得是「信任感需要慢慢的建立，沒有參加契作的人對於中國存在很大的問號，不信任。但是今日生意把我們攬在一起，就是要互相幫助互相支持。(訪談編號 012)」雙邊參與者若皆能因合作而受惠獲益，此項制度便可走得長遠，擺脫政治訂單的質疑。歸根究柢，大陸是希望將弱勢的農漁產業也納入制度化的兩岸經貿關係中，以常態化、機制化的方式讓參與者互利，加惠臺灣廣大的三中（中小企業、中低收入、中南部民眾）民眾。^⑨

伍、結 論

經濟勸誘手段具「讓利」思維，意在吸引更多臺灣民眾自願加入和平發展的陣營當中，共同享受兩岸和平紅利的成果。就本案例之經濟勸誘手段實施成效與未來發展有以下幾點觀察：首先，在利弊分析方面，可見的利益是大陸對臺農漁採購政策經過不斷的修正與調適，現在已深耕至臺灣中南部的基層民眾，建立起合作共生的利益聯盟，目前看來漁業契作的範圍雖小，但是示範效應正逐漸發酵，契作後相關正面效果觸發鄰近養殖縣市開始尋求和對岸合作的可能性。ECFA 的春風讓此學甲區一養殖漁業小鎮找到出口利基，打開通路增加外銷市場，幫助了契作漁民收益增加和當地市場魚價穩定。然而，必須注意到的隱憂是「讓利」後的永續經營問題。契作後虱目魚一直打不進上海消費市場，上海水產公司連年虧損只能壓低收購價格，讓漁民共同承擔虧損後果；與此同時，臺灣部分輿論認爲在嚴重虧損的情況下仍然與臺灣漁民繼續契作，證明此爲政治訂單，目的只是在選舉期間刺激選票，漁民僅是一時的獻祭品。因

註⑧ 洪肇君，「契作採購虱目魚 嘉義爭陸訂單」，中時電子報，2012 年 11 月 13 日，<<http://news.chinatimes.com/mainland/11050506/112012111300211.html>>。

註⑨ 趙家麟，「鄭立中：助臺灣弱勢產業常態加入兩岸經貿」，中國評論新聞網，2012 年 2 月 14 日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/0/8/9/102008956.html?coluid=93&kindid=5670&docid=102008956&mdate=0214004738>>。

此，目前需克服並積極解決的便是加工廠和冷凍庫的配套規畫建設，以及配合市場需求令產品更加多元化，讓契作採購後端支援更完整，走向永續經營的商業模式。^⑩

由 2012 年總統選舉學甲區選舉結果，表面上似乎意味著經濟勸誘手段並無發揮效果，評估中國大陸面對此一結果的反應，本文認為其將會持續對學甲契作，耐心等待開花結果的一日。原因是一來若因選舉結果即停止契作，更加坐實了此為政治契作的批評，不但傷害臺灣人民感情還可能引起更廣泛的輿論反彈，更加不利於將來其他經濟交流政策執行。其次，經濟勸誘手段不具有明確的時程表，最終的政策效果產出之前經濟發揮之「潛移默化過程」更需重視。簡言之，經濟勸誘手段發揮的「影響力」才是關鍵，過去相關研究直接探究在兩岸互動下的臺灣人認同的轉變結果，這樣的問題問得太快，個人做出選擇是最後一步，之前應有賴正面的交往接觸方式增進彼此關係，產生正向的友好政治態度為基礎。

本文就現階段兩岸關係中正面的經濟治術的操作情況，討論大陸對臺農漁採購變化及其最新一階段：「契作」的運作模式與其可發揮之效果。研究發現契作可幫助彼此建立互信，當不再因懷疑對方誠信或擔憂被騙等負面感受干擾，雙方得以進一步地交流互動，基層漁民感受到中國大陸的善意並且實際獲得利益後，連結成為生意上的合作夥伴。這樣的合作關係完全不同於過去的貿易方式，是直接和漁民接觸並讓利至臺灣基層社會，搭建起了與臺灣基層民眾互動合作的平臺，以長期承諾為合作基礎，產銷兩方都必須對銷售成績負責，成為相互依賴的共生關係。事實上，經濟是臺灣民眾最關切之議題，即使是民進黨的支持者在兩岸政策上亦會選擇對己較有利的路線。根據民進黨中國事務委員會公布的「民眾對兩黨中國政策的態度」民調，民眾對於下屆總統選舉候選人的考量，有七成民眾表示將以「處理臺灣經濟的能力」為主，優先考慮「統獨立場」者則只有 2.1%，可見「顧肚子」仍是未來臺灣民眾關注重點。^⑪因此，大陸建立不分藍綠的臺灣基層社會利益聯盟，是為其將來兩岸和平發展打下經濟社會基礎，我方若僅以選票上的冰冷數據以判斷政策無效，待時日漸增成效發揮，恐將沛然莫之能禦，屆時若欲補救也未必能扭轉局勢。

另外，「學甲—上海漁業契作」模式跳過臺灣政府直接以民間經濟交流之方式接觸臺灣民眾，在臺南縣市合併後，地方民意代表與基層人民連結不若過去緊密，臺灣政府在地方之代表性明顯下降，是否在治理地方上會產生漏洞、讓大陸得以直接以民間經濟合作的方式施展其經濟槓桿，發揮其經濟治略操作能力未來值得探討。在兩岸走進「大開放大交流」階段後，可以預見大陸對臺政策將會更主動積極，契作是中國大陸政府直接滲透臺灣農漁業的例子，關鍵在於大陸能夠更直接地與臺灣社會及民間打

註⑩ 學甲食品公司宣布已著手於學甲往麻豆公路旁興建一座 1.3 公頃的虱目魚冷凍觀光工廠，為將來產業鍊更加完整做準備，詳細請見「2014 虱目魚契作說明會」，學甲食品股份有限公司官網，2014 年 3 月 21 日，〈<http://www.shinejai.com/index.php/news/105--201470321>〉。此外，福建海魁集團將與學甲食品公司合作，由其在 2014 年 8 至 12 月間負責收購契作養殖戶的 2160 噸虱目魚，交由海魁集團負責虱目魚加工並投放大陸。請見報導「兩岸企業合作助 2000 餘噸虱目魚『登陸』」，學甲食品股份有限公司官網，2014 年 5 月 5 日，〈<http://www.shinejai.com/index.php/news/104-20140430>〉。

註⑪ 「中國事務委員會第六次會議新聞稿」，民主進步黨新聞中心，2014 年 3 月 13 日，〈http://www.dpp.org.tw/news_content.php?sn=7033〉。

交道，而不需要再透過政府，這樣的模式若成功，當兩岸經貿一步步整合後，大陸政府對於臺灣民間的滲透力將有增無減。契作模式在學甲的執行，可能會成爲一個試點鄉鎮，逐步完善機制將來複製至其他鄉鎮市，當「寄希望於臺灣人民」、「爲臺灣人民做好事、辦實事」不是口號，而是真真實實地走入臺灣民間時，我方應注意的不再只是有形的國家疆界式國家安全概念，而是一場更具挑戰性的、短期內隱而不顯、但長期將逐漸發酵的民心爭奪戰。

*

*

*

(收件：102年2月4日，接受：102年10月25日)

China's Preferential Policies Toward Taiwan Farmers: Mechanisms and Their Political Implications

Jean Yu-Chen Tseng

Ph. D., Graduate Institute of East Asia Studies
National Chengchi University

Abstract

Since the two sides of the Taiwan Strait restarted economic negotiations and signed a number of socio-economic agreements, there has been growing interests in the political implications of the economic linkage. While previous studies mostly illustrated various political outcomes of Cross-Strait economic exchanges, they tended to overlook how China can utilize its economic leverage to influence Taiwan. This paper argues that China's preferential policies toward Taiwan farmers did not aim to alter Taiwanese identity in the short term. Rather, by analyzing how China contracted with Xuejia's fish farmers in details, this paper shows that the increasing economic interaction may become a mechanism for enhancing trust and reducing hostility towards China among Taiwan's general public. In short, Cross-Strait economic exchange may serve as a conveyor belt for ideas and establish coalition of interests for the people on both sides of the Straits.

Keywords: Cross-Strait relations; China's Preferential Policies for Taiwan Farmers; Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA), economic statecraft; Influence Effect

參考書目

- 「2014 虱目魚契作說明會」，學甲食品股份有限公司官網，2014 年 3 月 21 日，
<<http://www.shinejai.com/index.php/news/105--201470321>>。
- 「ECFA 簽訂後對農產品早收項目外銷及穩定市場價格確有助益」，農委會，2013 年 6 月 20 日，
<http://www.coa.gov.tw/show_news.php?cat=show_news&serial=coa_diamond_20130620171351>。
- 「大陸契作虱目魚穩住今年魚價 漁民安啦！」，中國評論新聞網，2011 年 11 月 8 日，
<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1018/9/8/2/101898291.html?coluid=7&kindid=0&docid=101898291>>。
- 「大陸惠臺新政策發酵：『稻米』『採購』成熟詞」，新華網，2012 年 6 月 19 日，
<http://news.xinhuanet.com/yzyd/gangao/20120619/c_112245234.htm>。
- 「大陸對臺契作虱目魚大受歡迎 臺南養殖戶狂讚」，華夏經緯網，2013 年 3 月 22 日，
<<http://hk.huaxia.com/tslj/flsj/nl/2013/03/3262051.html>>。
- 「中國事務委員會第六次會議新聞稿」，民主進步黨新聞中心，2014 年 3 月 13 日，
<http://www.dpp.org.tw/news_content.php?sn=7033>。
- 「中國錢進小鎮 對學甲選舉影響有限」，商業週刊新聞中心，2011 年 10 月 26 日，
<<http://bw.businessweekly.com.tw/press/content.php?id=16161>>。
- 「王毅：大陸將在四個方面推出新舉措 進一步促進兩岸合作交流」，2011 年 6 月 12 日，人民網，
<<http://tw.people.com.cn/GB/210087/14877529.html>>。
- 「民眾對當前兩岸關係之看法民意調查 (2013-07-05~2013-07-09)」，陸委會，
<<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/371716225932.pdf>>。
- 「收購低市價高 虱目魚養殖業者苦」，客家電視台，2011 年 10 月 26 日，
<<http://web.pts.org.tw/hakka/news/detail.php?id=77211>>。
- 「表 37 臺南市漁業家數按漁業收入分」，行政院主計總處 99 年農林漁牧業普查總報告，
<<http://www.dgbas.gov.tw/public/data/dgbas04/bc1/public/K6737.pdf>>。
- 「兩岸企業合作助 2000 餘噸虱目魚『登陸』」，學甲食品股份有限公司官網，2014 年 5 月 5 日，
<<http://www.shinejai.com/index.php/news/104-20140430>>。
- 「兩會／全國政協委員鄭建閩：對臺採購忌粗放，今日新聞網，2013 年 12 月 23 日，
<<http://www.nownews.com/2013/03/13/11635-2913023.htm>>。
- 「政協十一屆五次會開幕 賈慶林作工作報告 (實錄)」，中國網，2012 年 3 月 3 日，
<http://news.china.com.cn/2012lianghui/2012-03/03/content_24793195.htm>。
- 「胡錦濤在中國共產黨第十八次全國代表大會上的報告」，人民網，2012 年 11 月 8 日，
<<http://cpc.people.com.cn/n/2012/1118/c64094-19612151-10.html>>。
- 「胡錦濤提新形勢下發展兩岸關係四點意見」，新華網，2005 年 3 月 4 日，
<http://news.xinhuanet.com/taiwan/2005-03/04/content_2649922.htm>。
- 「問題回顧：民進黨的駝鳥心態」，中國評論新聞網，2012 年 4 月 1 日，
<<http://www.>>。

chinareviewnews.com/doc/1020/4/8/0/102048006.html?coluid=7&kindid=0&docid=102048006>。

「國台辦：第五屆海峽論壇成果豐碩」，國臺辦網站，2013年6月26日，<http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201306/t20130626_4372297.htm>。

「國務院台辦主任王毅宣布八項惠臺新政策」，中國新聞網，2009年5月17日，<<http://www.chinanews.com/tw/tw-lajl/news/2009/05-17/1695149.shtml>>。

「第五屆海峽論壇／6月15日登場歷屆特色亮點全記錄」，今日新聞網，2013年6月14日，<http://www.nownews.com/2013/06/14/11635-2951029_2.htm>。

「第五屆海峽論壇即將開幕 歷屆論壇惠臺新政一覽」，國臺辦網站，2013年6月13日，<http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201306/t20130618_4335639_1.htm>。

「黃嘉樹：大陸對臺戰略發生四點變化」，中國評論月刊網路版，2008年12月2日，<<http://www.chinareviewnews.com/crn-webapp/mag/docDetail.jsp?coluid=0&docid=100816559&page=1>>。

「溫家寶談 ECFA：把握三個原則 切實照顧臺灣農民的利益」，你好臺灣，2010年3月14日，<http://www.nihaotw.com/zt1/zdzt/2010lhztbd/2010jsxw/201003/t20100314_549306.htm>。

「賈慶林在第四屆海峽論壇大會上的致辭（全文）」，國臺辦網站，2012年6月17日，<http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201206/t20120617_2746943.htm>。

「福建省長：將擴大對臺南採購」，大公網，2010年5月10日，<http://202.55.1.83/news/10/05/10/images_0709-1255522.htm>。

「鄭立中：ECFA 讓更多臺灣民眾體會『有感增長』」，華夏經緯網，2013年3月5日，<<http://big5.huaxia.com/tslj/lasq/2013/03/3233786.html>>。

「蘇煥智：陸對臺採購 市場機制才有信賴感」，中國評論新聞網，2012年3月13日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/2/8/2/102028205.html?coluid=93&kindid=2931&docid=102028205>>。

「攜手推動兩岸關係和平發展 同心實現中華民族偉大復興」，新華網，2008年12月31日，<http://news.xinhuanet.com/newscenter/2008-12/31/content_10586495.htm>。

丁仁方，「臺南學甲開啓兩岸交流史新頁」，中國評論新聞網，2011年9月17日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1018/2/0/1/101820182.html?coluid=7&kindid=0&docid=101820182&mdate=0917002422>>。

冷則剛，「國家、全球化，與兩岸關係」，重新檢視爭辯中的兩岸關係理論，包宗和、吳玉山主編（臺北：五南，2009），頁141~157。

吳明敏，「農家所得、兩岸交流和黃金十年」，新世紀智庫論壇，第55期（2011年9月），頁56~74。

吳純裕，「不要讓漁業變成一個拒絕成長的產業」，漁友月刊，426期（2013年6月號），頁22~23。

李武忠，「從虱目魚契作看兩岸農漁業交鋒」，臺灣新社會智庫，2011年12月23日，

- <http://www.taiwansig.tw/index.php?option=com_content&task=view&id=3919&Itemid=120>。
- 杜震華，「大陸採購越多 執政黨票越少」，*臺灣商報商論*，2011年8月29日，<http://tw.myblog.yahoo.com/jw!3WucA0uGBR2iZ_41ENM-/article?mid=1902&prev=1903&next=1897&l=f&fid=8&sc=1>。
- 林倅妃，「虱目魚契作 看中國臉色苦撐」，*天下雜誌*，第518期（2013年3月），頁60~61。
- 林聖超，「一般稻農與契作稻農之利潤效率分析比較」，國立臺灣大學農業經濟學研究所碩士論文，2006年。
- 邵宗海，「和平協議與和平發展的方向與前瞻」，載於邵宗海主編，*探索兩岸和平協議的多元角度觀察*（香港：中國評論通訊社，2013），頁49~68。
- 邵宗海，*大陸對臺政策 1979~2013*（臺北：唐山出版社，2013年6月）。
- 洪肇君，「契作採購虱目魚 嘉義爭陸訂單」，*中時電子報*，2012年11月13日，<<http://news.chinatimes.com/mainland/11050506/112012111300211.html>>。
- 耿曙，「經濟扭轉政治？中共近期「惠臺政策」的政治影響」，*問題與研究*，第48卷第3期（2009年9月），頁1~32。
- 耿曙、曾于秦，「中共邀訪臺灣青年政策的政治影響」，*問題與研究*，第49卷第3期（2010年9月），頁29~70。
- 康子仁，「臺漁民：大陸契作養殖好 顧肚子最重要」，*中國評論新聞網*，2011年2月22日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1016/0/5/8/101605814.html?coluid=93&kindid=3311&docid=101605814&mdate=0222002722>>。
- 張五岳，「從經貿正常化到政治正常化：兩岸政治對話的機遇與挑戰」，邵宗海主編，*探索兩岸和平協議的多元角度觀察*（香港：中國評論通訊社，2013），頁69~84。
- 張五岳，「解讀兩岸關係調查／臺灣紛擾 衝擊兩岸天平」，*聯合新聞網*，2013年9月24日，http://udn.com/NEWS/OPINION/X1/8181391.shtml?ch=fb_share。
- 張弘遠、林雅鈴，「貿易政治與農村辛迪加——大陸對臺農業產品採購對政治態度的影響」，發表於建國百年台海周邊安全學術研討會（臺北：國立師範大學政治研究所主辦，2011年9月22日）。
- 張翔一，「ECFA 早收 三年成績大解密」，*天下雜誌*，546期（2014年4月30日），頁102~110。
- 許應哲、王俊賢、盧永祥、劉淑芳，「影響契約產銷決策之實證評估—層級程式分析法與網絡分析法之應用」，*農業與資源經濟*，第7卷第2期（2010年12/01月），頁69~107。
- 郭震遠，「關鍵之年的堅持與信心——解讀胡錦濤總書記的『四點意見』」，2011年7月5日，*中國評論新聞網*，<http://gate.sinovision.net:82/gate/big5/www.sinovision.net/index.php?module=news&act=details&col_id=3&news_id=176767&articlepage=5>。
- 陳孔立，「『臺灣人』群體對中國大陸的刻板印象」，*互動中國*，2012年6月5日，

- <<http://big5.china.com.cn/gate/big5/blog.china.com.cn/home.php?mod=space&uid=1236082&do=blog&id=249724>>。
- 陳陸輝、耿曙、塗萍蘭、黃冠博，「理性自利或感性認同？影響臺灣民眾兩岸經貿立場因素的分析」，*東吳政治學報*，第 27 卷第 2 期（2009），頁 87~125。
- 陳陸輝、陳映男，「兩岸關係與民意趨勢：持續與變遷」，*交流雜誌*，第 121 期（2012 年），頁 6~12。
- 陳陸輝、陳映男、王信賢，「經濟利益與符號態度：解析臺灣認同的動力」，*東吳政治學報* 第 30 卷第 3 期（2012 年 9 月），頁 1~51。
- 陳清春、黃貴民，中華民國 99 年台灣地區養殖漁家經濟調查報告，頁 35「表 2-3 養殖類別養殖規模」，農業部漁業署計畫編號：100 漁管-1.2-企-01，<<http://www.faa.gov.tw/upload/262/2012052414255722651.pdf>>。
- 程晏鈴、張翔一，「石斑魚，大吃小的產業鏈」，*天下雜誌*，第 546 期（2014 年 4 月），頁 96~115。
- 童振源，「兩岸經濟整合與臺灣的國家安全顧慮」，*遠景基金會季刊*，第 4 卷第 3 期（2003 年 7 月），頁 41~58。
- 童振源，*全球化下的兩岸經濟關係*（臺北：生智出版社，2003 年）
- 楊開煌，2010，「後 ECFA 之對臺政策指導思想」，*海峽評論*，第 235 期（2010 年 7 月），<<http://www.haixiainfo.com.tw/235-7908.html>>。
- 蒙志成，「『臺灣人/中國人認同』的再探究：兩岸交流下的臺灣民眾身份認同」，*行政院國科會專題研究計畫*（2012），計畫編號 NSC101-2410-H006-065-SS2。
- 趙家麟，「鄭立中：助臺灣弱勢產業常態加入兩岸經貿」，*中國評論新聞網*，2012 年 2 月 14 日，<<http://www.chinareviewnews.com/doc/1020/0/8/9/102008956.html?coluid=93&kindid=5670&docid=102008956&mdate=0214004738>>。
- 賴寧寧，「中共 銀彈 虱目魚」，*商業週刊*，1249 期（2011 年 10 月 31 日），頁 124~162。
- 謝明瑞，「臺灣基層金融問題剖析與對策」，*財團法人國家政策研究基金會*，2004 年 1 月 9 日，<<http://old.npf.org.tw/PUBLICATION/FM/093/FM-R-093-002.htm>>。
- 蘇煥智，「縣升格直轄市，原鄉鎮市是否自治？——比較日本地方體制，檢討臺灣！」，*府際關係研究通訊*，第 14 期（2013 年 6 月），頁 6~11。
- Abdelal, Rawi and Jonathan Kirshner, "Strategy, Economic Relations, and the Definition of National Interests," in Jean-Marc F. Blanchard, Edward D. Mansfield, Norrin M. Ripsman, eds., *Power and the Purse: Economic statecraft, Interdependence, and National Security* (Portland, Ore.: Frank Cass and Co., 2000), pp. 119~156.
- Baldwin, David, "The Power of Positive Sanctions," *World Politics* Vol. 24, No. 1 (October 1971), pp. 19~38.
- Baldwin, David, *Economic Statecraft* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1985).
- Baldwin, David, *Paradoxes of Power* (New York: Basil Blackwell, 1989).
- Clark, Cal, "Does European Integration Provide a Model for Moderating Cross-Strait

- Relations?" *Asian Affairs: An American Review*, Vol. 29, No. 4 (Winter 2003), pp. 195~215.
- Cortright, David, ed., *The Price of Peace: Incentives and International Conflict Prevention* (New York: Rowman and littlefield, 1997).
- Crumm, Eileen M., "The Value of Economic Incentives in International Relations," *Journal of Peace Research* Vol. 32, No. 3 (1995), pp. 313~330.
- Drezner, Daniel W., "The trouble with carrots: Transaction costs, conflict expectations, and economic inducements," in Jean-Marc F. Blanchard, Edward D. Mansfield, Norrin M. Ripsman, eds., *Power and the Purse: Economic Statecraft, Interdependence, and National Security* (Portland, Ore.: Frank Cass and Co., 2000), pp. 188~218.
- Eaton, Charles and Andrew W. Shepherd, "Contract Farming: Partnerships for growth," *FAO Agricultural Services Bulletin 145* (Rome, Italy: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2001).
- Eckstein, Harry, "Case Study and Theory in Political Science," in Fred I. Greenstein & Nelson W. Polsby, eds., *Handbook of political science* (Mass: Addison-Wesley Pub. Co, 1975), pp. 79~137.
- Hirschman, Albert O., *National Power and the Structure of Foreign Trade* (Berkeley: University of California Press, 1980[1945]).
- Kastner, Scott, L., "Does Economic Integration across the Taiwan Strait Make Military Conflict Less Likely?" *Journal of East Asian Studies*, Vol. 6, No. 3 (2006), pp. 319~346.
- Keng, Shu and Emmy Ruihua Lin, "Bidding for Taiwanese Hearts: The Achievements and Limitations of China's Strategy to Engage Taiwan," in Richard Weixing Hu, eds. *New Dynamics in Cross-Taiwan Straits Relations: How Far Can the Rapprochement Go?* (London & New York: Routledge, 2012) pp. 169~189.
- Keng, Shu and Emmy Ruihua Lin, "Integrating from Below: 'Linkage Communities' Across the Taiwan Strait," in Baogang Guo and Chuang-Chien Teng, eds., *China's Quite Rise: Peace through Integration* (Lanham, MD: Lexington, 2011), pp. 139~155.
- Keng, Shu, "Understanding the Political Consequences of People-to-People Relations Across the Taiwan Strait: Towards an Analytical Framework," *Chinese History and Society*, No. 32 (June 2007) pp. 63~80.
- Keng, Shu and Gunter Schubert, "Agents of Taiwan-China Unification? The Political Roles of Taiwanese Business People in the Process of Cross-Strait Integration," *Asian Survey*, Vol. 50, No. 2 (Mar/Apr 2010), pp. 287~310.
- Kuo, Cheng-Tian "Economic Statecraft Across the Taiwan Strait," *Issues and Studies*, Vol. 29, No. 10 (October 1993), pp. 19~38.
- Kupchan, Charles A., *How Enemies Become Friends: The Sources of Stable Peace*

(Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010).

Leng, Tse-Kang, "A Political Analysis of Taiwan's Economic Dependence on Mainland China," *Issues & Studies*, vol. 34, No. 8 (August 1998), p. 132~154.

Long, William J., "Trade and Technological Incentives and Bilateral Cooperation," *International Studies Quarterly*, Vol. 40, No. 1 (March 1996), pp. 77~106.

Morgan, T. Clifton, "Issue Linkages in International Crisis Bargaining," *American Journal of Political Science*, Vol. 34, No. 2 (May 1990), pp. 311~333.

Morrow, James D., "Signaling Difficulties with Linkage in Crisis Bargaining," *International Studies Quarterly*, Vol. 36, No. 1 (March 1992), pp. 153~172.

Press-Barnathan, Galia, *The Political Economy of Transitions to Peace: A Comparative Perspective* (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2009).

Tanner, Murray Scot, *Chinese Economic Coercion against Taiwan: A Tricky Weapon to Use* (Santa Monica, CA.: RAND, 2007).