



# 398

行政院新聞局出版事業登記局版高市誌字第 158 號  
高雄雜字第 125 號執照登記為雜誌交寄  
中華民國 82 年 09 月 01 日創刊  
中華民國 99 年 03 月 16 日出版

發行人 / 施教民  
執行編輯 / 吳金鎮、李唐輝  
發行單位 / 財團法人台灣地區遠洋魷魚類產銷發展基金會  
地址：高雄市前鎮區漁港中一路二號三樓之一  
電話：07-8117203 傳真：07-8315814  
印刷所 / 天益印刷廠  
地址：高雄市苓雅區廣西路 148 號 電話：07-7261326  
全球資訊網 / <http://www.squid.org.tw/>  
電子郵件 / [info@squid.org.tw](mailto:info@squid.org.tw)

## 國際魷業動態

### 日本

#### 赤魷

2 月 26 日有 5 艘作業船卸售 5,680 箱魚貨，3 月 1 日有 10 艘作業船卸售 15,334 箱魚貨，3 月 2 日八戶港 1 艘作業船卸售 2,262 箱魚貨。

3 月份赤魷價格為 11~15 尾裝 8,550 日圓/箱、16~20 尾裝 8,700 日圓/箱、21~25 尾裝 7,800 日圓/箱。

#### 美洲大赤魷

3 月 2 日 1 艘作業船從秘魯返回八戶港卸售 19,689 箱魚貨，價格資訊為 1 尾裝 950~980 日圓/箱、2 尾裝 1,050~1,090 日圓/箱、3 尾裝 1,110~1,140 日圓/箱。

### 泰國

根據泰國官方統計資料顯示，今年 1 月份計有 637.6 公噸魷類產品輸入，輸入金額達到 210 萬美元，平均輸入單價為 3.36 美元/公斤，主要原料供應來源為印尼、伊朗、馬來西亞及中國大陸。

出口之魷類加工品為 1,826 公噸(含添加物)，出口值為 970 萬美元，平均出口單價為 5.33 美元/公斤，其量值分別較 12 月減少 13%及 11%，累計出口量為 44,975.7 公噸，主要市場國

為越南、中國大陸、台灣及日本。

## 西班牙

第 9 週西班牙加利西亞市場鎖管交易量增加 378%，從第 8 週之 7.23 公噸增至 34.59 公噸，市場價格從每公斤 3.82 歐元下跌至 3.06 歐元。

馬德里市場重要冷凍魷魚第 9 週交易量變動情形如下：鎖管 12.58 公噸，各規格交易價格為 7-10 公分 2.7 歐元/公斤、10-12 公分 2.5 歐元/公斤、12-16 公分 2.4 歐元/公斤、16-19 公分 2.2 歐元/公斤、19-22 公分 1.9 歐元/公斤、22 公分以上 1.7 歐元/公斤；美洲大赤魷 4.04 公噸，中型價格為 2 歐元/公斤、大型價格為 2.5 歐元/公斤；阿根廷魷各品項價格為 24-30 公分淨後胴體 2.6 歐元/公斤、20-24 公分淨後胴體 1.9 歐元/公斤、15-20 公分淨後胴體 1.8 歐元/公斤、18-22 公分胴體 0.9 歐元/公斤、23-28 公分胴體 1 歐元/公斤、28 公分以上胴體 1.3 歐元/公斤、200-300 克全魷 1.3 歐元/公斤、300-400 克全魷 1.2 歐元/公斤、魷圈 3.1 歐元/公斤。（於仁汾，摘譯自 FIS-Market Reports，2010/3/10）

## 國際漁業資訊

### 阿根廷魷漁業現況報告質疑

#### 魷釣漁業是否真有獲利能力

阿根廷漁業研究暨發展中心日前提供聯邦漁業委員會一篇魷釣漁業現況報告質疑該漁業獲利能力，從第 4 週起出海作業船數增加，漁況轉差情況下魷釣船是否有獲利能力，研究人員從回報的漁獲資料觀察到漁季初期每船平均每日漁獲量 (CPUE) 為 12.5 公噸，下降到平均每船每日 5-8 公噸漁獲，讓魷漁業近期充滿不確定性，業者希望國際價格能夠進一步上漲維持獲利，以彌補漁獲量的不足。

目前阿國 53 艘魷釣船多在南緯 43-47 度間海域作業，研究單位海上調查受到罷工影響而暫停，所有可得研究資料均來自派駐作業船上之海上觀察員紀錄，目前共有 6 名觀察員派駐作業船，其中 1 名觀察員每日利

用電子郵件傳送觀測紀錄。

阿國官方漁獲資料統計至 2 月 19 日之累計阿魷捕獲量為 891.2 公噸，去年累計至 2 月 28 日之捕獲量為 9,071.6 公噸，相差幅度達到 10 倍之多。

各港口至 2 月 19 日累計卸魚量分別為馬德普拉塔 200.7 公噸、馬德林港 172 公噸，漁業別捕獲量分別為生鮮作業船 402.6 公噸、拖網 304.4 公噸與魷釣船 172 公噸。（於仁汾，摘譯自 FIS World News 2010/2/26）

### 聖嬰現象將會持續整個春季

#### 恐衝擊美國西岸的生態環境

根據美國海洋及大氣總署說法，2010 年正在發生的聖嬰現象將會影響到美國西岸的漁業，研究人員觀測到 1 月份一股強烈暖水團流近南加州沿岸，研究人員觀測到異常水溫以及浮游生物量驟減等現象，觀測數據顯

示，南加州沿岸水溫已上升 0.5~1℃。

研究人員表示，根據先前經驗，聖嬰發生將會導致加州沿岸基礎生產降低，影響到海鳥的孵化率，魷魚捕獲量也會大減。

衛星遙測及現場資料蒐集使科學家能更清楚掌握大尺度區域內的海洋環境變化情況，使學界能從生態系基礎去評估所有可能影響，並提供管理者相關參考資訊。

目前研究人員觀察到暖流所流經的區域內浮游生物等基礎生產大量減少，並且阻斷海域內營養鹽流動，現場採集發現狗鱈以及鯷魚卵粒密度也有減少跡象，反而比目魚卵粒在採樣中大量出現。

聖嬰現象預測將會持續整個春季，科學家表示將會導致海域內湧昇流減弱而降低海域生態產量。(於仁汾，摘譯自 FIS World News 2010/3/10)

## **韓國將擴大進口水產品檢驗**

### **輸往韓國水產品門檻將提高**

2010 年韓國將全面擴大進口水產品檢驗，此次韓國水產品檢查力度之大、範圍之廣顯示著出口至韓國的水產品將面臨更高的門檻，各輸韓水產品企業應提高警惕。

此次檢驗重點集中在以下幾方面：一是將進口水產品通關時的抽檢率由目前的 28% 提升至 30%，抗生物檢查項目由目前的 32 項增加至 44 項；二是擴大對進口國當地水產品生產設備的檢查；三是將擴大高傳染病的邊境檢疫範圍，以防範外來疾病對韓國養殖業和生態環境造成衝擊；四是從 2009 年 12 月 1 日起，重點對進口水產品的甲基汞實施精

密檢查，要求深海魚類、鮭魚類中甲基汞含量不得超過 1.0 毫克/千克的標準。

不少企業長期以來將韓國列為主要出口市場，由於韓國受金融危機衝擊較大，一直表現不俗的中國寧波對韓水產品出口也受到了一定影響。儘管如此，2009 年 1 至 11 月寧波地區仍有 3,300 萬噸、近 3,700 萬美元的水產品出口至韓國，佔寧波水產品出口總量的 15%，主要魚種有白帶魚、黃魚、魷魚、鯖魚、鮭魚、冷凍魚肉、蝦產品等多類水產品。

檢驗檢疫部門提醒水產品出口企業，各國水產品檢查措施變更迅速，唯有更加注重控制水產品質量風險才能以不變應萬變，為水產品出口注入活力。針對此次韓國擴大水產品進口檢查，對韓出口企業應盡速採取措施制定對策，一方面做好源頭把關，依照韓國方面要求進行生產管理、找到問題漏洞和缺陷並及時改進，尤其要加強對生產用藥行為的規範，將危害安全因素控制在最低程度。另一方面應更加注重調整產品結構，使產品多樣化，提升水產品出口特色和優勢，維護和加強輸韓水產品的質量安全形象。（轉載自中國水產網）

## **北極海蘊藏豐富的漁業資源**

### **亟需實施永續性的管理計畫**

有關北極海可能商業用途之議題相當繁雜且廣泛，然若能避免、減少或克服危險或威脅，其潛在收益及利潤卻相當龐大。考量到現有的各種因素及動態，衍生的問題似乎是無窮盡的，其中最基本的問題包括：所

謂「北極」所指稱之地理區域為何？何種形態之利用應被允許？誰將被允許參加？相關活動應由何單位管理及監控？

事實上，前述問題不難取得共識，然就該等問題達成協議，僅為有效地解除許多環境顧慮之第一步，其他問題還包括：確保居於極地附近原住民之獨特角色並為其提供保障；為經年的研究與調查尋找財源；及解決政治上各種利害關係等。

「問題是什麼？」2009 年 10 月於美國阿拉斯加州安克拉治召開之國際北極漁業座談會主席 Ben Ellis 問道，「需要什麼形式的管理？我們試圖解決的問題為何...我不確定我們現在已確認我們的目標為何。」

當美國正採取審慎、緩慢的途徑發展北極漁業時，其他產業早已著手進行。然依照氣候變遷速度及種群與棲息資料之蒐集情況，至少需要 10 至 15 年甚至更久的時間，方足以建構一套以科學為基礎的管理計畫。

美國一個聯邦機構於 2009 年 10 月間批准了由荷蘭皇家殼牌石油公司 (Shell) 旗下公司所提出，在阿拉斯加州靠近北極之波弗特海 (Beaufort Sea) 的二處油田鑽探計畫，以及其在 2009 年夏季首次有客輪航越北極。該條過去長期冰封通道之融化開放，不僅對可能的挽救措施及環境衝擊帶來新的挑戰，更促使世界軍事強權之策略產生改變。任何可能的商業漁業活動應如何在其中自處，或其是否有任何發展的空間，首賴於冰層溶解之程度是否足以支撐符合成本效益的漁業，以及是否有足夠的魚群洄游至此區域。美國主管海洋事務之副助理國務卿 David

Balton 表示，「我們迄今對此仍有相當多的疑問」。

儘管環繞北極的五個國家俄羅斯、美國、加拿大、挪威、丹麥，擁有較多權利並影響任何相關的討論，然可預期中國、日本、歐盟及其他國家和貿易集團，亦會試著對任何被端出的管理計畫發揮影響力。

雖然該五個北極國家得管理在其經濟海域之漁業，北極的公海海域（儘管目前仍被冰層覆蓋）將對任何國家的漁船開放。這表示北極國家需要與該等國家及利益相關者，包括當地的印紐特族（愛斯基摩人）及其他有史以來即以北極為居住地的原住民團體，達成協議。

底棲魚論壇 (Groundfish Forum) 的 Lori Swanson 在該北極漁業座談會中表示認為有機會建構以科學為基礎的漁業。以水產食品而言，最好的情況為自永續漁業中獲益，並在生產新產品及獲取附加利潤的同時，為北極漁業資源提供工作職缺和管理職位。而最糟的情形為從北極融冰中所流出之有毒物質進入我們的飲水系統，為控制公海漁業區所引發之國際衝突，為石油鑽探及運輸所引發之更激烈爭執，以及其他種種不勝枚舉的問題。

美國北極研究委員會主席 Mead Treadwell 在該座談會中表示，據其所知該研討會為首次環極地區人們坐下來討論北極海，此一世界上新興且快速轉變中之漁業的過去、現在與將來，「我們應於本週開啓對極地附近漁業之討論，並在未來繼續下去」。(轉載自國際漁業資訊第 207 期)

國立高雄海洋科技大學

蕭玉田

取材自日刊水產經濟新聞 2010 年 2 月 18 日~3 月 6 日

2009 年 10 月 30 日所召開的日本漁協(漁會)JF 全國代表大會，表決通過「JF 集團組織・經營・事業戰略」之新運動方針。此一新運動方針乃是 JF 集團對於合作組織所產生之共識，除了要實現將來的願景，一方面藉以提升社員們的經濟以及社會地位，一方面讓漁業、漁村得以活性化以及拓展國民經濟，為了達成目標，必須敦促社員們積極參與各項活動。為了克服 JF 所面臨的各項問題，組織的再改造、社會責任的承擔或是傳遞各項活動資訊的展開等都是目前最重要的工作，以下為 JF 一系列事業戰略之摘要內容。

### **目標為漁業・漁村之活性化**

就日本 JF 集團來說，它是透過水產資源的維持・管理・購買・販賣・信用・互助等事業、福利保健或教育活動等來支撐社員的漁業經營以及生活，當然也扮演著振興水產或是活絡地方的重要角色。但是，由於漁業經營陷入長期的困境，多數的 JF 成員因體力消耗過度而造成無法發揮提供重要資訊與技能之功能。

前二次的全國漁會代表大會最後裁定以「JF 集團的事業・組織・改革」列為最重要的工作項目，但是，重點項目之一的「經營健全化」對部分的縣市來說一直沒有出現成效，雖然說 JF 的對策持續有進展，但大多數的縣市經營改善計畫因延遲之故，收支改善才沒有成果，因此，政策配合的效果是否已經發揮出來還很難說。另外，水產資源的減少、就業人數的降低或是因此而造成漁船數目之減少等漁業構造之問題、未曾發生過的世界經濟危機等都是造成漁業經營環境愈加困難的要因。這些不但是 JF 集團內共通的問題，也是 JF 集團內各個階段相互牽連在一起的問題癥結所在。

在社會差距擴大或因金融危機所引起的世界性景氣惡化循環的狀態下，對市場經濟主義過度倚賴已經出現必須要重新修正的聲浪，自主自立以及相互扶持的合作組織其價值、角色也紛紛發出再認識的共鳴。當然這也是合作組織其存在意義必需再確認的最佳時機。

JF 是由漁業者所組合而成的三位一體(出資者、利用者、營運參與者)的合作組織，要如何渡過目前這麼險峻的環境呢，除了讓社員們或相關職員再度確認 JF 存在的意義以及角色外，還必須體認合作組織之架構以及事業經營所面臨之問題，而且還必須對社員們做出貢獻，以及對振興水產業、活絡地方等作出貢獻。這一次的運動方針乃是，JF 集團必須回歸本來的立足場所，清楚標示組織以及事業所面臨之問題；為了實現所立下之宏遠目標與願景而將名稱改為「JF 集團組織・經營・事業戰略」，為期 5 年(自 2010~2014 年)，內容則隨組織架構之設置而訂定(中間有二年可以用來作為組織架構之修正)。為了邁向公平公正的社會或是優質的環境社會，除了對綜合政策可以提出建言外，也可以跟其他合作組織或非營利事業組織

等進行合作或相互提攜，並廣泛收集全國人民之意見。

JF 的原點便是「海邊」，其活動的主體就是社員們（漁業者）。社員們或是合作團體等之參與計畫其實就是實踐活動的根本所在，透過這些活動便能提高合作組織的價值，公平公正的社會才能實現。還有，如何將活動等信息傳遞給所有社員、職員、官員等，如何提高士氣，如何讓事業、組織活絡以及持續發展，都需要重新擬定策略藉以建立彼此間之互動關係。

### **組織・事業再編以及人才培育**

JF 聯合會之未來的模擬實驗之實施以及縣市願景之布建：在面臨社員高齡化或社員人數減少的狀況下進行 JF 聯合會之將來的模擬實驗（5 年後、10 年後），除了可以了解組織暨事業的未來形象外，也可以趁機整理相關的課題所在。在縣市方面，基於 JF 未來的願景規劃將做成「縣市的願景」，並朝向組織・經營・事業再編的方向邁進。

組織再編：由於經營不振之故，JF 的經營改善之一的「合併手段」於是就定位，而且進一步檢討與修正目前所執行的合併計畫，藉以謀求組織的再構築（事業效率化、事業改革、支出削減等）。在縣市合併構想方面，為了完成既定的目標，必須朝與全國各地相互合作發展的方向前進。另外，在組織強化策略方面，從機能分擔或機能集中的觀點來看，是到了應該檢討組織或強化組織的地步了，如此才能與事業再編產生互動的關係。

事業再編：朝更具效率化的事業營運體制前進，並針對事業整合或事業相互合作進行檢討與實施。

組織人才的培育：無論是擔負 JF 未來的職員或幹部之人才培育，或是啓發官員、職員的職責意識，職場的活性化、組織相互之間關鍵樞紐的強化等都是目前亟需進行之工作，因此，除了擴充或強化研習之範圍，進行人才交流、社員們的再教育或研習制度的實施等都是喚起社員意識的必要工作。

### **經營改革的組織架構**

經營健全化之組織架構擴充：在 JF 進行改善的策略中，將目標鎖定在「JF 的經營改善」。包括（1）實施 JF 聯合會的財務分析，進而設定經營改善之指導方針以及實務基準。（2）朝事業利益確保的方向前進，藉以實踐事業再編、人員體制修正或事業合併之既定目標，其實這是組織・事業營運的健全化、安定化之基本工作。另外，在執行計劃過程中，必須貫徹事業利益黑字化（獲利），以及執行 PDCA（亦即 Plan=計畫，Do=實施，Check=評價，Act=改善）藉以分析或管理事業營運之損益、財務等狀況。（3）對退出、經營不振的縣市，進行全面性的總檢討以及因應策略。（4）導入資產自我審查制度，透過此一制度來訂定經理處理事務的適切性或決算處理的標準化。

經營管理態勢的強化以及有利於經營健全化之組織架構：包括（1）法令的遵守：法令規章手冊或是倫理規定程序之再修正、舉行官員或職員的研習、社員審查的適當實施等，進一

步深耕遵守法令的精神以及組織營運的健全化。(2) 組織統治之確立：理事責任之明確化或理、監事會等相互牽制功能之確保與發揮都可以預防不祥事件之發生，或是健全組織之營運。(3) 強化風險管理態勢：風險資訊的共有共享或是意思決定過程之明確化、經營資訊在職場內予以公告的做法等，組織營運時必須具備的風險管理方法等都應一一整理出來。(4) 經營狀況等資訊的公開與透明化：經營狀況應該要公告給所有社員、會員知悉，並強化對外公開的資訊公告。另外，CSR (Corporate Social Responsibility, 企業之社會責任) 報告書的期刊發行，JF 集團對社會之貢獻等都應該公佈給社會知道。(5) JF 女性部門參與其他合作組織營運之計畫：包括強化與 JF 女性部門等之互動，JF 營運相關資訊之掌握，對 JF 營運之意見反應或是對地方社會開放之組織文化之推動等。

監察實施體制之整備與強化：為了發揮內部牽制機能以及構築事業營運體制必須進行統籌規劃與設立縣市監察實施體制。如此才能正確的掌握各個組織・事業等的問題點，並藉以防患不祥事件之發生。

### **事業改革的組織架構**

現狀以及課題：包括 (1) 透過流通改革之組織架構來因應消費者之需求，現行的「六階段流通系統」因為與卸貨量的變動有著密切關係而擁有在數量、鮮度、品質與大小等方面的選別對應機制，然而，因為來自下游的低價販賣競爭壓力，對於生產者價格反而容易產生不良的影響。為了維持價格除了必須拓展流通販賣之據點外，如何進行產地市場之整合也是非常重要的課題之一。另外，在 JF 拓展消費市場的同時，生產者團體基於國產品之優越特性(多品種、鮮度、季節性等)一定會相繼投入流通販賣系統，因此，如何在顧及生產費用的狀態下實現合理的生產價格也是亟待努力之處。(2) 系統販賣事業之展開，JF、JF 漁連、JF 全漁連所扮演的角色必須明確化，至於生產者與消費者可以共存共榮的 JF 販賣事業之戰略確立更是不可或缺。來自社會上對於「吃的安全與安心」的關心程度愈來愈高，因此，對於食品安全的標示日趨嚴厲，如何讓生產者獲得最大的利益之體制的確立是目前的當務之急。(3) 消費者眼中的組織架構，新鮮而且安全的魚如何送到消費者的餐桌上，此一食品鏈務必要確立。從漁獲開始到產地拍賣市場、加工設施、保管設施等之衛生安全管理等，當然也包括漁獲物從上游至下游的流通整備工作。

配合事項：包括 (1) 產地市場之活絡，內容分 (A) 透過整合產地市場來強化漁獲價格之形成能力，產地市場應該有的角色扮演必須予以明確化，而這些事情的源頭則為必須了解地方上的種種實際情形而且要讓買主得以公開化才行。另外，再透過產地市場之整合讓產品之陳列得以多樣化，如此才能把握住消費者的需求，當然魚價形成能力便可以提升。(B) 建構多元化流通系統邁進之 JF 集團的販賣能力之強化，JF 參與標售魚貨權利之取得或是推動與 JF 集團相互合作取得共同出貨或是配合的機會。因應地方實情讓 JF 能夠進行消費地出貨，或是與

量販店進行直接交易。(C)產地市場活絡計畫，產地自產自銷的組織架構策略或是各個 JF 的市場活絡策略等都必須進一步檢討，而且也必須重新定位在縣市或全國性所扮演的角色。這些事項統稱為「產地市場活絡計畫」，以此做基準重新模擬開創新的組織架構，讓產地市場得以活絡開來。(2)建構新販賣事業模型，內容分(A)構築 JF 雙面性的販賣事業藍圖，生協(生活合作組織之簡稱)最是能夠發揮漁業者(生產者)組織、合作組織的強項，若能與之相互合作，那麼在追求共同的利益的同時，又能兼顧公平公正的社會之實現。另外，與異種類事業者之結合將能進一步帶動地方之活絡以及擴大生產者與消費者之間的廣泛交流。(B)「吃的安全與安心」的販賣事業藍圖，偏好國產魚或是對於提升糧食自給率來自於國民的理解、吃的安全與安心之社會關心度之提高，在此一背景下生產者團體必須有此一認識與責任，然後展開新的販賣戰略。另外，專門技術人員之活用，以及正確的因應 JAS 法、食品衛生安全法等藥事法規，藉以提供安全、安心的水產品。(C) JF 集團販賣戰略之構築，確立 JF、JF 漁連、JF 全漁連所扮演的角色，並且發揮各階段的強勢與機能，進而確立 JF 集團的販賣戰略。另外，就魚類養殖來說，集團內的交易基本方針必須明確化，然後重新檢討從餌料出貨到成魚販賣以至於流通販賣的整體架構。其次是，普及吃魚習慣、透過飲食教育來進行販賣事業之組織架構之籌劃，或是低度、未利用魚類之商品化藉以提升國產魚之價格。

### **購買事業之改革**

現狀以及課題：目前的水產業狀況包括漁船的高齡化以及省能源之推動等，漁業生產活動之減退所引起燃油需求之減少，JF 集團各階段之事業展開，油槽等設施老化所引起之流通費用增加，長久以來社員所期盼的提升漁獲價格之意志強化，與商業系統間之競爭持續激烈。另一方面，就石油購買事業來說，它是 JF 集團各階段的事業收益最大的來源之一，此一收益支撐著指導事業以及漁政活動，在多數地方都存在著這樣的態勢。在上述的狀態下，規模效果的發揮、流通費用之降低、手續費之壓縮等都將導致具有價格競爭力之實現。「系統石油購買事業改革案」於 2008 年 12 月正式拍板通過實施，JF 全漁連基於購買事業改革，最重要的工作便是如何面對課題進行具體性之實踐。

配合事項：包括(1)石油購買事業之改革實踐，內容分(A)都道府縣階段，縣內燃油設施修繕、更具效率化之計畫規劃，以及縣內交易量、利用率提升計畫之實踐。(B)全國階段，購買事業改革計畫之實踐、提升新交易量之規劃與實踐、油槽設施之運用以及有效之實踐。(C)全面性，手續費之檢證與正當化、人才育成、經營體質之強化。(2)經營效率化以及三個階段制之修正等，在追求縣市以及進行全面性合併的推動下將可促進經營效率化，就中長期來說，事業整合之所謂三個階段制的修正或是事業持續經營之費用之削減策略都必須進一步進行檢討。(3)建構燃油價格高騰時之安全網，與指導事業相互提攜、朝燃油價格高騰時之安全網創設系統協議邁進，以及政策推動之展開。(待續)