



444

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 101 年 02 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

國際漁業資訊

阿根廷魷釣漁季2月1日開始

有23艘阿籍魷釣船出海作業

阿根廷專屬經濟海域魷釣漁季於 2 月 1 日正式開始，業者在經歷過連續 3 年低漁獲量苦日子，今年又將遭遇高營運成本及市場萎縮的雙重打擊。

根據阿國政府漁船監控資訊顯示，目前約有 23 艘魷釣船在南緯 44 度以南作業，大多數作業船聚集在 46 度 36 分以及 46 度 26 分海域作業，部份漁船則在專屬經濟海域外與其他國家魷釣船一起作業，估計每日捕獲量約在 8 公噸上下。

阿根廷國家漁業研究暨發展中心也將在近期進行海上調查，以估計南巴塔哥尼亞系

群資源量，另外也將調查其他系群聚集分布區域，此次海上調查將持續 26 天，調查範圍介於南緯 45 度至 51 度間，水深 50 公尺至 400 公尺之海域。

官方統計資料顯示累計至 2 月 2 日止，阿根廷魷漁獲量為 946.2 公噸。(於仁汾，譯自 FIS-World News，2012/2/3)

南方共市會員國封鎖福島船隻

福島人民將尋求方法突破禁令

福克蘭群島漁業局局長約翰巴頓表示，包括阿根廷、巴西、巴拉圭、烏拉圭、委內瑞拉、古巴、玻利維亞、厄瓜多、尼加拉瓜、聖文森、格瑞那達、多明尼加、安地瓜及百慕達等南美洲共同市場會員國及部分中南美

洲國家禁止懸掛福島旗船隻進出港口將不會有任何效果，福島人民將會想出解決方法突破禁令，也逼使福島人民將會更獨立遠離中南美洲國家。

「漁業」，每年為福島帶來 700 萬英鎊的收入，進出港禁令實際上影響的船隻數量僅有 20 艘，且巴西與烏拉圭也宣示只要船隻換旗不懸掛福島旗幟仍可進出此二國家港口，福島船隻將換掛英國商船旗以進出巴西及烏拉圭港口。

另外福克蘭群島正在改善碼頭基礎設施，以提昇船隻不靠港直航歐洲的航行能力。（於仁汾，譯自 FIS-World News，2012/2/8）

FAO代表團至阿根廷拜會

檢核負責任漁業行為準則

FAO 代表團 2 月 9 日抵達阿根廷，針對「負責任漁業行為準則」之履行進行檢核。此行 FAO 代表團將拜會阿根廷政府漁業部門、聯邦漁業委員會以及國家漁業研究暨發展中心，此外 FAO 代表團亦將拜會家計型漁業及沿岸漁業漁民組織，該代表團預計在 2 月 13 日離開阿根廷。

「負責任漁業行為準則」在 1995 年通過，其目的在於促進漁業長期永續性，該準則設定國家層級負責任實踐之原則及國際標準，在維護生態系及生物多樣性之準則下，以確保水生資源保育、管理及漁業發展，此外「負責任漁業行為準則」內涵包括考慮漁業在食物供給、經濟、社會、環境以及文化

的重要性、所有漁業參與者的利益、資源生物特性、消費者及其他使用者的利益等。

目前已經超過 50 個國家宣示自願性遵守「負責任漁業行為準則」。（於仁汾，譯自 FIS-World News，2012/2/9）

日本船凍赤魷冬季作業停擺

產量恐掛零對產業影響甚大

往年的這個季節，日本三陸外海的船凍赤魷冬季作業正如火如荼的進行，但今年則全不是這麼回事。由於赤魷的資源調查結果顯示其狀態恐不佳，加以日本海側的捕撈日本真魷作業正夯，以致造成今年與往年不同的特殊狀態。

每年日本的赤魷作業可分兩期，夏季在北太平洋海域作業，冬季則在三陸外海作業等兩種形態。冬季作業大概在每年 12 月，最遲也在隔年一月即可開始，並一直持續至 2~3 月止，捕撈的漁獲以八戶為主要卸魚港口。但是今年 1 月份已經過去，卻仍然看不到捕撈赤魷的漁船作業。目前中型魷釣船仍在山陰至九州外海捕撈日本真魷，若是二月中旬以後仍持續此種狀況，可以預測今年冬期的赤魷供給量將為零。

赤魷的冬季作業在 2007 年時由於漁況甚差，創下僅捕獲 254 噸漁獲之新低記錄，而今年冬期資源狀況差，若無法形成漁場，也可能造成供給量掛零之狀態，現階段與去年同期的作業情況相較，65 艘作業船捕獲 3,492 噸的盛況相差甚遠。

由於赤魷的價格水準較日本真魷高，船

主莫不寄望今年 1~3 月的冬期作業能彌補一下年度收益，而此情此景也將對漁家經營造成致命的一擊，且因近年來漁獲不穩定，作為加工原料之需求也有縮減的傾向，對整個產業影響甚大。(吳金鎮，譯自日刊水產經濟新聞，2012 年 2 月 6 日)

日本研發水中可視化聲納

可有效掌握水產資源狀況

由日本水產綜合研究中心水產工學研究所主辦的「平成 23 年度水產工學相關研究開發推進會議」於 2011 年 12 月 6 日在東京召開。會中討論利用尖端科技使可視範圍拓展到水中，該可視化科技產品不僅可用於調查研究用途，更可落實到漁業及養殖的現場，有助於振興產業。

水產工學研究所水產情報工學組主要研究員赤松友成和古野電氣及東北學院大學合作，模仿海豚的高準確度超音波聲納能力，研發利用高出力發出短音波的聲納。實驗拍攝到日本鯷的魚群影像，幾乎能清楚辨識每尾魚，成功發揮高度的空間分解能力。未來將為魚鰾、耳石及骨骼等因「魚」而異的聲音反射體建立資料庫，如此即可同時迅速由遠距離掌握多種魚類資源量，從而提出利用海豚式聲納的全新水產資源管理方式。

日本海區水產研究所主任研究員本多直人針對利用超音波的水中觀察影像化，介紹具有極高解析度的「音響攝影機」之特性。即使是在黑暗中缺少光源拍攝的影像，解析度高到不但能辨識生物種類，身長也很容易

測定。就連過去利用超音波儀器難以辨識的水母類也是如此。音響攝影機不僅利用在魚群的分布調查與行動觀察，也可配合測量軟體而利用在養殖魚的成長管理上，從事廣泛運用。

針對未利用資源的開發，也有報告提出利用音響調查的資源管理方式。例如被當作高品質魚粉及魚油新素材而成為商品的日本穆氏暗光魚，人們對於其行動生態與資源量尚無充分認知。為了資源永續利用，水產大學校濱野明教授說明一套定量立體的音響計測法，利用計量魚群探測儀加上多音束探深儀挑戰實證試驗，從而發現日本穆氏暗光魚獨具特色的日夜垂直移動。

與會者在綜合討論當中，對於「使水中看得更清楚」的技術發展應如何反映到漁業及養殖業之運用交換意見。(轉載自國際漁業資訊第 230 期)

越南設定今年水產品出口額

期望能達成65億美元之目標

根據聯合國糧農組織（FAO）預測，今年全球水產品需求量將大升，但產量將下滑。在此情況下，越南有關當局相信其水產品出口額提高計畫可望實現，越南擬將水產品出口額由 2011 年 60 億美元提高至 65 億美元。

根據 FAO 預測，從 2012 年到 2015 年，每人每年水產品消費量將以每年 0.8% 的幅度成長，需求量則以每年 2.1% 的幅度成長，且有可能出現供不應求的現象，原因包括日

本漁業受天災衝擊、泰國及越南養殖蝦類爆發疫情及鯰魚養殖業成本大幅上揚等問題。

越南水產品出口暨加工協會秘書長表示，泰國因洪澇影響，其 2012 年蝦類出口量將大幅降低，其他蝦類出口國亦面臨問題，如中國養蝦業生產力因嚴寒受阻，印尼養蝦業則受病毒感染所苦。此外，美國、歐洲及日本等全球最大蝦類進口國的蝦類產量預期將降低。雖然泰國公司已逐步提高對美蝦類出口量，但受泰國洪澇影響，美國進口商對泰國蝦類抱有食用安全的疑慮。專家相信這對越南是絕佳機會，有助於該國提高對美蝦類出口量。美國亦為越南鯰魚之最大消費國。

根據最近一份報告顯示，全球養殖水產品年產量自 2000~2008 年間的 3,240 萬噸成長至 2010 年 5,250 萬公噸，上升約 60%。預計 2012 年養殖水產品將供應全球水產品總消費量 50%以上。然而儘管水產養殖有助於改善全球糧食安全問題，但水產養殖發展程度卻因地而異。目前亞太地區是公認的主要水產養殖區，全球前 15 大養殖水產品出口國中，有 11 國位於亞太地區。其中中國為鯉科魚類最大出口國，泰國、越南、印尼及印度則主導中小型蝦類養殖，挪威及智利則為主要鮭魚養殖生產國。

越南農業暨農村發展部表示，2012 年該國預計生產 535 萬噸水產品，包括 220 萬噸

捕撈水產品及 315 萬噸養殖水產品。(轉載自國際漁產貿易訊息第 108 期)

1 月份阿國漁業產出阿魷增加

總產量較去年同期減少約 18%

根據阿根廷官方統計資料顯示，1 月份漁業產量為 22,555.2 公噸，較 2011 年同月 27,437.1 公噸減少 17.8%，其中魚類為 20,180.8 公噸、甲殼類為 1,414.7 公噸與貽貝類為 959.7 公噸，魚類產出較去年同期之 21,315.6 公噸減少 5.4%，貽貝類則增加 2.3%，甲殼類則大幅減少 72.8%。

漁業產出中以狗鱈 11,916.8 公噸為最高，較去年同期之 9,110.6 公噸增加 30.8%，其次為蝦類 1,035.6 公噸，較去年同期之 4,962.1 公噸減少 79.2%，其次分別為阿魷 946.2 公噸(增加 26.6%)、鮮鰈 706.8 公噸、石首魚 513.8 公噸、星鯊 318.7 公噸、海鯛 200.7 公噸及福氣魚 36.7 公噸。

馬德普拉塔港卸魚量 17,330.6 公噸，為阿根廷最重要卸魚港口，其次分別為勞森港 1,708.7 噸、准將港 996.8 公噸、馬德林港 838.2 公噸、得塞阿多港 592.1 公噸。

漁業別產出則以生鮮公海作業漁船 12,618.8 公噸為最高，其次分別為沿岸作業船 6,896.8 公噸、河口作業船 1,091.6 公噸、魷釣船 822.9 公噸及拖網船 727.4 公噸。(於仁汾，譯自 FIS-World News，2012/2/8)

國際魷業動態

西班牙

馬德里市場重要冷凍魷魚第 6 週交易量變動情形如下：鎖管 11.8 公噸(第 5 週為 10.9 公噸)，第 6 週各規格交易價格為 18 公分以下 6 歐元/公斤、18-25 公分 6.2 歐元/公斤、25-30 公分 6.3 歐元/公斤、30 公分以上 6.4 歐元/公斤；第 6 週美洲大赤魷 3.8 公噸(第 5 週為 6.7 公噸)；阿根廷魷各品項價格為 24-30 公分淨後胴體 3.1 歐元/公斤、20-24 公分淨後胴體 2.9 歐元/公斤、15-20 公分淨後胴體 2.9 歐元/公斤、18-22 公分胴體 2.1 歐元/公斤、23-28 公分胴體 2.3 歐元/公斤、28 公分以上胴體 2.85 歐元/公斤、魷圈 2.2 歐元/公斤。(於仁汾，摘譯自 FIS-Market Reports，2012/2/8)

專題報導

日本水產業的基本實力(下)

國立高雄海洋科技大學

蕭玉田

取材自日刊水產經濟新聞 2012 年 01 月 01 日

水產大學校師生的思維

首先是提供孩子們好吃的魚類：如何才能讓孩子們比目前更接受魚類呢？參加座談會的學生竹口說，在肉品系中應該要有魚類套餐的設計才對，例如，以前的年節料理當中常常出現鱈魚以及鮭魚子等，它們都是以魚料理為中心。之所以沒辦法吃到魚，我想那是因為提供魚料理的方式應該已經不合時宜了。如果說餐廳的套餐也都採用魚類，類似聖誕節或除夕夜等節日，應該也可以賣得不錯才對。例如聖誕節燒烤鮭魚就是一項很不錯的料理。集會或聚餐等場合所指定的料理如果都有魚料理應該也很不錯，而且，學校的營養午餐等若能像聖誕節般都推出不錯的魚料理，小朋友們應該會很高興才對。杉本說，如果吃不到好吃的東西，我不認為誰還會有興趣或是想吃的念頭。小學的料理實習課若能將魚類作為簡單的實習對象，或許會有意想不到的成果。若能從孩童時代就給予接觸魚類的機會，對推動吃魚文化的日本來說意義非常大。小玉說，魚類的調理食品太少了，若能推出簡易的魚類料理或食品應該很不錯才對。例如，為何在便利商店內沒有擺放魚類的調理食品呢？在國外處處可見魚類以及相關的零食或即食食品之擺放，可是在日本卻沒有。此外，對學生來說若能利用相關照片來加深印象也是一個不錯的點子。古賀說，小時候一直掛在嘴邊的話語，如果學校的營養午餐能夠稍微改善一下不曉得有多好，我個人居住在內陸，那裡幾乎看不到來自海裡的魚類，如果在一個月當中能夠吃到十幾種魚，或是創造更好的吃魚環境，對魚類感興趣的孩子應該會愈來愈多才對。加藤說，就漁獲物本身來說，在超市的價格還頗高的，如果與一般的肉類相比，我認為價格還是太高了，魚類給我的印象一直是販賣價格很高，價格若能低一些應該很不錯，而且在特殊的日子裡，也應該推出魚類的特別料理，小孩們應該會特別感興趣才對。吉村說，漁獲物被捕之後的冷藏或冷凍技術(亦即保鮮技術)，應該要更進步才對。也因此，除了好吃之外，如果能夠提供新鮮的漁獲給消費者，那麼，消費者也應該更有興趣去消費才

對。

漁會也需要推銷漁獲物的營業人員：消費者與水產業之間的鴻溝如何化解呢？竹口說，之前曾參加山口縣的地方產業負責人講習會，期間得知 JF 在營業方面根本沒有聘僱或派遣專業的營業人員。設想，抓了魚卻沒地方銷售或賣不出去，不知結果會是如何，當然我個人會為此感到不安，也會為漁民們抱屈。如果在漁會內部能夠安排對營業很嫻熟的人員，狀況應該會有所改善才對。如果漁會內設有營業部，那麼附近的飲食店以及觀光客等將會相當感興趣，也會對漁獲物更加有好感才對。杉本說，我自己會做產品的包裝設計，雖然說要花費很多金錢與精力，但也會因此而利用媒體廣告等而將商品宣傳出去。例如，乘船的一日旅遊，其餐點中便有來自垂釣的漁獲物，這樣的配銷當然也可以由旅行社自己來完成。如果能夠將自己所釣的漁獲物，作成美食料理，那麼，一般人或是消費者也將會因此而更進一步了解水產業的艱辛以及美好的一面。小玉說，無論是誰都會想要進一步去了解或做充分的調查自己所喜愛的事或物，漁獲物的存在也會是如此，因此，從小應該要開始增加接觸漁獲物的機會才對。古賀說，下關市已經將鮫鱈魚予以商標化，並做為當地的名產，然而知道這些訊息的人並不多，真是令人遺憾，應該在資訊方面加強宣傳，例如，在公車或電車內外貼廣告加以推廣才對。加藤說，反過來說，應該要特別注意到底消費者想要什麼或是需求在哪裡。如果沒辦法把握消費者的需求，不但消費者買不到，漁民或業者也將賣不出去，水產業界應該在這方面加強佈局或構思才對。吉村說，的確應該要積極的在資訊方面加強行銷才對，否則，年輕族群將會愈來愈遠離漁獲物。

做為消費者與漁民之間的橋樑：在座談會上當司儀問到今後在水產業應該要如何作為才能突破目前的困境時，竹口說，只憑自己一個人能力是不夠的，必須與各個領域的人通通結合起來，或是採取異業結盟的方式，如此一來成功的機率才會提高。當事情發生了，不但可以駕輕就熟的處理，也可以創造很好的對話窗口，因此，就水產業來說，應該積極從事組織架構的改造，以及尋求未來的出路，或是讓水產業能夠更活化才是重點所在。杉本說，首先要做的事情，個人認為應該是有關日本東北大震災地區的水產業復興工作，其次才是要如何拓展水產業。不僅是水產業界應該要聽聽其他產業等之意見，如果有好的、值得學習與效法的，都應該納入或參考並推動之才對。小玉說，從今天的座談會當中才知道自己對於水產業還是不夠了解，必須再加強以及研讀才對。為了讓水產業得以永續發展，除了自己必須有充沛的體力與毅力外，積極的學習知識與技術才是個人應該要努力的地方。古賀說，目前在學校所學到的知識還要加以磨練才是，將來預定到養殖場所去謀職，希望能以身作則貢獻在水產業，也希望自己將來能成為消費者與漁民們之間最優秀的溝通橋樑。加藤說，今年春天之後就會到超市去上班，自己也是從事與消費者之間有密切關係的工作，除了透過報章雜誌或媒體等宣傳之外，也會在職場上將盡自己所學，以提供給消費者更新鮮的漁獲物，以及更美味的料理。吉村說，無論如何，都要想盡辦法讓水產品能夠變得更好吃，不論是加工或是料

理方面，並且要讓消費者在購買時能夠安心，吃的時候能夠享有安全的保障等，這些事項都需要水產業界同心協力才得以完成。而且 HACCP 以及 ISO-22000 品質管制的學習教室之舉辦與參加更是今後的重點所在。

第七次產業化改革

各地方相互合作：就「漁業」來說，它只進行到六次產業化而已，也因為如此，漁業顯得太脆弱了。這也是從事水產業的綾香良浩代表心中一直存在的疑惑且無法釋懷的問題。綾香代表居住在長崎平戶市的平戶島上，祖先三代都從事定置網漁業，綾香代表已經是第四代了。從 2002 年開始，為了成為真正的漁夫，決定從定置網開始出發，約在 2008 年之後，從平戶島週邊海域所捕撈的漁獲物開始提供給某一家餐廳之後便開啓了他另外一個人生，其實，在某種意義上他是在履行六次產業的地方化政策。就日本政府所推出的六次產業化政策之後來說，大多數人都認為『產地之間的競爭愈來愈激烈』，如果居住在離島的居民要將漁獲物運送至中央拍賣市場必須經過一番舟車勞頓。另一方面，如果要真正履行政府的六次產業化政策，光靠水產業是不行的，畢竟，水產業界的能力有限。

吾人從漁民居住的環境四周來分析不難發現，在每一個地方半農半漁的家庭非常多，而且也處處可見從事稻作以及畜牧業的人民。不只是漁業，其他產業也是如此，因為在島上可做的事情太多了，而且好東西一大堆，能夠不去做做看嗎？為了讓六次產業化能夠徹底執行並且也要讓地方經濟活絡起來，「七次產業化」也不妨試試看。

從半農半漁的離島開始：平戶島在地理位置上非常重要，是海內外交通必經之地，在島上的歷史古蹟也不少，除此之外，豐富的島上資源以及自然景觀，在觀光上充滿著無限的魅力。雖然如此，由於需求的變化等因素，觀光客源愈來愈少，島上經濟已陷入困境。綾香代表認為，時代變化非常快速，行動或執行速度遠比不上變化的速度，只希望讓平戶島能恢復往昔的風光與魅力，並重新站起來。況且，如果在島上只是自己賺到錢，而島上居民愈來愈少，那麼，生活也會愈來愈無趣。最大的願望是讓島上的居民每個人都能快快樂樂的生活，都有錢賺，都能安居樂業。

目前所面臨的最大挑戰是，新鮮漁獲物的通路要如何建立，以及平戶島所產的稻米要如何擴大行銷？在平戶島上，稻米採用無農藥耕作的農家還是很多，光是以此作為出售的賣點，想要賣出島上的稻米並不困難。另一方面，在島周邊海域所捕獲的漁獲物因慕名前來採購的飲食店業者每日都可見其蹤影。綾香代表看見前來採購的業者，除了提供所需的漁獲物外，也積極的推銷平戶所出產的稻米，當然，自己也跟稻米生產者站在同一戰線上，充當營業員賣力的推銷。

漁民為何要賣稻米呢？漁民賣米的時間點，一般都會比營業員還要早先一步。這是新的思維，也是在其他行業所看不到的光景。為何會如此？為什麼漁民要賣米呢？那是因為魚跟

米有著密不可分的關係，也許有一天自己也會回家賣米呢！綾香代表認為農業及水產業乃是相互扶持的關係，二者缺一不可，而且二者都必須在每個地方上販賣。現年才 37 歲的綾香代表，家中有就讀高中的小孩，為了讓小孩能夠繼承家業，於是讓他去讀水產職校，儘速讓孩子的心定下來，並提早規劃未來的一切，這跟自己孩童時代不一樣，現今的社會必須比他人還要早決定未來的出路才有勝算。

目前的工作愉快嗎？去年一月，為了活絡城市街道，成立了民間團體『歡笑』，成員包括旅社經營者、舞蹈老師等。一般而言，成為漁夫之後，在人際關係上想要相互往來的機會將會愈來愈少，除非出走到外地或去城市工作。也因為如此，常常無法將所捕獲的漁獲物完全賣出去，綾香代表的感觸特別深。由於自己所從事的工作是定置網漁業，因此，自己也開始摸索如何經營餐飲店以及觀光業。可能也是事業的關係，另一方面也任職地方團體的代表，每天都非常忙碌，雖然如此，畢竟是從善如流或是自然的趨勢，其實，自己每天也非常快樂。不只是水產業，地方的景氣下滑乃是全國各地一致的現象，不過，只要既有的觀念一瓦解，人人都有機會出頭天。

真正的漁業現場體驗：前述的定置網並非觀光式的定置網而是一般型的定置網，真正的用意包括推銷定置網漁業，以及讓觀光客真正體驗漁夫出海捕魚的辛苦與樂趣。由於來平戶島觀光的客源愈來愈少，為了集結個人觀光客乃與地方政府合作，推出能夠與漁夫一同出海捕魚的旅遊行銷方案。出海集合時間一般是早上六點，如果是夏天則為早上五點三十分，雖然是全程規劃旅遊，但是並不影響真正的捕魚作業。出海之前除了必須穿著救生衣外，該有的安全措施講習也不可免，出海之後的揚網、漁獲處理、返航後的漁獲料理等都必須自己來，真正的體驗漁民在海上的作業舉動與居家生活。雖然過程很辛苦，但是，當漁獲料理端上桌之後的美味與享用，卻會讓人暫時忘掉過去的辛苦。

從漁業現場之體驗藉以開創人脈與人才聘僱：漁夫體驗活動是從 2002 年開始，當年來了 285 人，到了 2010 年時增加至 1,540 人。雖然如此，與其說是來參加漁夫的新體驗，倒不如說是來約會的還比較恰當。綾香代表如此表示，藉由漁夫以及出海的新體驗，其中不少是餐飲店業者，當然也趁機與他們結盟，也因此，在島上所經營的新餐廳『媽媽的手』更是順應觀光客的要求所成立的，他們希望在觀光旅遊之後、新體驗之旅之後能夠享用或品嚐當地新鮮漁獲物的美味。

早上集合的時間雖然很早，但是觀光客半數以上都住在島上的飯店或旅社，若加上購買當地的名產，2010 年根據市公所的初估，光是住宿者的總消費金額就達到 1,200 萬日圓以上。

『媽媽的手』餐飲店的人員雇用也創造不少當地居民的就業機會，具有莫大的價值。其次是，漁會青年部活動的舉辦也招募了不少當地的孩子們，漁夫新體驗時所成立的『水產教室』等，光是在 2005 年就增加不少新加入漁業的人士，這些種種舉動或活動所帶來的經濟效益真的很難去估計。(完)