



魚田鱻味

征服無數個不可能的「林邊區漁會優質石斑魚」

撰文■黃碩君 圖片提供■林邊區漁會

棋盤一樣縱橫交錯的魚塭田田，水車激起朵朵白色水花，鹹鹹的空氣當中，你似乎聞得到養殖漁業蓬勃的氣味。

健康食材，擷獲消費者的心

一清早，林邊區漁會推廣股的陳玉玲股長人已到了魚塭，緊接著一路協助石斑魚產銷班漁民忙著出貨，從採收、活魚車、處理場、放血去鱗到真空包裝，並送進-30℃的急速冷凍室鎖住石斑的新鮮與美味，這些程序都必須在短短3小時內完成。

這是最近取得產銷履歷驗證上市的「林邊區漁會優質石斑魚」，是漁產品市場中最夯的高檔食材，每台斤600元的「好」價格，依然大受追求美味健康的消費者歡迎，在柑仔店有機商店、聖德科斯有機商店門市或南農電鋪、林邊區漁會網站都有販售，而源源不絕銷售佳績及訂單，正為林邊區養殖產業注入一劑有力的強心針！

漁會帶頭，挑戰不可能任務

那是94年9月間的舊事，媒體披露市售石斑魚經檢驗含有致癌物質孔雀石綠的殘留。

「一夕之間，人人聞石斑色變，石斑魚價格狂跌至每台斤7、80元，仍乏人問津，其中，許多高品質的好魚，也無法倖免。」說起當年重創林邊區養殖產業事件的震撼，林邊區漁會陳忠敏總幹事仍是記憶猶新。

漁會隨即全面進行抽檢並了解產業狀態，基於漁民組織肩負地方產業發展的角色，95年起更以自己「林邊區漁會」為品牌掛保證，開始協助漁民行銷賣魚。

林邊區漁會轄區含林邊、佳冬二鄉，養殖面積為800公頃，其中石斑魚養殖面積250公頃，產能8000公噸、產值近20億元，占台灣七成市場，是全國最大的石斑魚產區。因此，「如何確保地方產業永續發展？」除了協助行銷之外，陳總幹事更從消費者安心食材的需求面上，以行動呼應農委會蘇主委「新農業運動」的「安全農業」政策，96年初，漁會正式挑戰前所未有的不可能任務—取得石斑魚產銷履歷驗證。



- 1 第一尾有身分證的「林邊區漁會優質石斑魚」。
- 2 陳忠敏總幹事（右）說：建構台灣食品安全網，農漁會是其中重要的一環。
- 3 魚塭中，看見漁民想養好魚的努力。
- 4 與HACCP認證的鴻益冷凍場合作，嚴格把關石斑魚衛生安全的每個環節。
- 5 漁會拼履歷，全力總動員一展售會一角。

農產品產銷履歷是一種制度，也是一種態度。
「林邊區漁會優質石斑魚」從漁場到餐桌透明的資訊，
拋一個過來人的微笑，
是漁民想養好魚的心，是漁會呵護漁民的願……

履歷在手，產業前景更開闊

剛開始，養殖戶對產銷履歷相當陌生，參與度不高，並質疑冷凍魚的市場與價格。陳股長舉黑鮪魚為例，以「唯一可以一路做好品質把關的，只有冷凍食品。」打破漁民於活魚市場的迷思，在多次溝通與協調下，在漁民想養好魚的感動中，於是先由8戶養殖戶共組「石斑魚產銷班」做起，以集體驗證的方式投入產銷履歷的工作。

接著在漁會推廣股與漁業署專案人員的配合下，與養殖戶協定整合TGAP規範做為導入產銷履歷的基礎，並據此進行水質監控、投餌數量、飼料管理、病蟲害防治、藥劑使用——等嚴密的源頭管制措施，並協助漁民紙本記錄與利用FMIS（農產品生產履歷追訴資訊系統）登錄生產履歷內容。就這樣從生產者管理到下游的漁產品品質衛生安全，進行全面性把關，前後歷經九個月的時間，終於在9月19日通過屏東科技大學驗證，誕生了全省第一尾有身分證的石斑魚。

「取得石斑魚產銷履歷驗證後，『LBF林邊漁』品牌更具競爭力，除獲得消費者更多的信賴與支持，亦有助於開拓通路；對養殖業者或漁會而言，都是一種肯定與驕傲！」陳總幹事表示：過去漁會只管協助銷售，現在是漁會全力總動員，從生產、冷凍處理、銷售到通路，全面撩落去！未來，將產

品國際化進軍歐美、日本市場，是林邊區漁會的下一個目標。

農漁民團體，台灣「食品安全網」的重要角色

放眼2015年台灣將全面導入產銷履歷的願景，「農委會」在推動漁產品產銷履歷制度的同時，應統合相關部會建構農漁會及其他相關生產業者及流通、零售業等之相關規範，方能建立低風險之食品安全網。並由政府主動輔導符合通過產銷履歷驗證的產業與全國各大型連鎖超市合作，順暢產銷通路，構成一個安全農漁業的供銷鍊。」，陳總幹事從過來人的經驗上，懇切地提出他的觀察與建議。

而由林邊區漁會成功獲得石斑魚產銷履歷驗證的成功故事當中，我們看到漁會存在的價值，也確信農漁會是守護消費者、守護產業一股重要的力量。✔

林邊區漁會「LBF林邊漁」

連絡人：陳玉玲

電話：08-8751601

傳真：08-8750830