





傳統漁業的永續航程
臺東新港鬼頭刀的FIP轉型之路

文 **許成碩**．攝影 **游忠霖（大山影像工作室）**

鬼頭刀曾是新港魚市場最重要的捕獲魚種之一，過去約占市場交易量三分之一以上，漁獲量多的時候，甚至接近二分之一。

新港區漁會理事長蔡富榮回憶，第一次強烈感受到產地與國外市場的價格落差是在夏威夷，朋友請他吃一份高級魚排，端上桌後，他發現是新港漁民熟悉的鬼頭刀，當時一份魚排換算新臺幣約為2,000多元，讓他想起拍賣場魚價不振的情景。

2014、2015年間，新港鬼頭刀漁獲量高，有時漁船出海4、5天，就帶回3噸、5噸，甚至10幾噸。量一多，價格便被壓低，漁民辛苦出海，回港後未必賣到好價錢。於是他主動向外銷貿易商請教，才知道問題在於臺灣鬼頭刀缺乏漁業改進計畫（Fishery Improvement Project, FIP）基礎，使美國業者暫緩採購，當時全臺鬼頭刀庫存一度超過8千噸，外銷幾乎停滯、魚價跌至低點。

FIP是接軌MSC認證的關鍵過渡路徑，由漁民、加工廠及貿易商等利害關係人組成，針對尚未具備永續認證條件的水產品，以MSC標準為核心準則，共同擬定改進項目與時程，計畫執行進度將定期公開於Fishery Progress（FP）平台，確保改進過程透明且符合國際規範。

市場關上門，漁民開始學習為鬼頭刀寫日誌

這場危機讓時任新港區漁會總幹事的蔡富榮清楚認知，如果持續缺乏資源管理、混獲紀錄與可追溯基礎，漁獲就難以重新進入美方採購清單。於是2015年新港區漁會攜手漁業署、竹門國際股份有限公司、鮮品冷凍食品股份有限公司、國立臺灣海洋大學、臺東縣政府、對外漁業合作發展協會及以延繩釣作業為主的漁民，正式推動新港鬼頭刀FIP。

2015年9月8日獲國際SFP（Sustainable Fisheries Partnership）同意正式登錄；同年11月完成預先評估報告，並以「臺灣新港鬼頭刀FIP」名稱公開登錄相關資訊，成為第一個由地方漁會自主發起，由下而上串聯漁民、加工廠、貿易商、研究單位與政府部門的FIP標竿。

蔡富榮回憶，剛推動FIP時，漁民面對完全陌生的文件制度，包括卸魚聲明書、漁撈日誌、拍賣資料與交易紀錄，有不少反彈。漁會與船主、

1 | 漁民整理繩具、搬動魚箱，新港的日常，與俗稱「鬼頭刀」的鰹魚息息相關。
2 | 新港區漁會理事長蔡富榮。
3 | 船身貼著FIP標示，代表著臺灣鬼頭刀漁獲合法、永續、可追溯。

船長開會，說明 FIP 是一張外銷入場券。起初，不少人抱怨填報表、做紀錄太麻煩，漁會透過政策宣導、工作小組會議，並派員至第一線輔導填寫漁撈日誌，漁民配合意願也逐漸提高。如今，停靠在新港港邊的鬼頭刀延繩釣漁船，船身側面貼著 FIP 標示，那張貼紙是通往國際市場的身分證，也代表臺灣鬼頭刀漁獲合法、永續、可追溯。

新港區漁會總幹事陳俊銘表示，新港原有的拍賣制度，成為推動 FIP 的重要基礎。當地約 98% 的鬼頭刀都進市場拍賣，幾乎沒有場外交易，卸魚資料、交易證明與拍賣紀錄相對完整，一尾鬼頭刀從哪一艘船捕獲、採用什麼漁法、何時進港、在哪裡拍賣，都能留下憑據。

蘇澳與東港加入，壯大鬼頭刀臺灣隊聲勢

2016年，新港鬼頭刀逐步恢復銷路；2017年，蘇澳區漁會與東港區漁會加入，原先由新港啟動的地方漁業行動，擴大為鬼頭刀產業共同面對國際市場的「臺灣國家隊」。FIP 登錄後，FP 每半年依計畫進展評定 A 至 E 級。2021 年全球疫情期間，臺灣新港鬼頭刀 FIP 也因部分執行進度延後，評等一度降至 D 級，美國市場採購量因此減少。

陳俊銘指出，那段時期外銷管道受阻，價格曾跌到每公斤 30-40 元，漁會透過國軍副食、校園營養午餐等管道協助穩定供需。因應價格危機，新港、蘇澳、東港三區漁會與漁業署、對外漁協、貿易商一起補強資料與評等，幾經調整，臺灣新港鬼頭刀 FIP 的 2024 年上半年執行進展，獲 FP 評定為綜合等級 A 級。

2024 年 9 月「臺灣鬼頭刀漁業協會」成立，會員包括相關區漁會、加工廠及貿易業者，成為制度化管理的重要起點。陳俊銘表示，協會要確認出口鬼頭刀是否來自 FIP 成員漁船，漁法、鮮度與文件是否符合規定，也要統計船隊捕獲量與出口量，避免發生捕撈量與出口量對不上的情形。

讓小魚長大，是漁民與大海的新約定

制度也持續向法制化前進，2024 年 9 月 1 日起，漁業署推動鬼頭刀漁獲管制措施，禁止捕撈體長未滿 50 公分鬼頭刀，強化資源保育。陳俊銘指出，這項規定是參考鬼頭刀生命週期與資源狀況研究。鬼頭刀生命週期約 3 到 5 年，而外銷市場偏好 5 公斤以上規格的鬼頭刀，才適合加工製成魚排、魚片；小魚取肉率低、價格也不好，因此讓魚長大後再捕撈，對資源、漁民與消費者都有利。

2026 年 4 月 1 日起生效的「鬼頭刀出口應遵行事項」，進一步要求出口具備卸魚聲明書、交易證明、漁撈日誌或協會證明，代表 FIP 從自主管理走向更明確的文件化、制度化階段。陳俊銘表示，2024 年與 2025 年相比，鬼頭刀出口量約維持在 2,600-2,700 多公噸，差距不大，出口金額卻從約 4.9 億元成長至 7.3 億元左右，顯示國際市場需求仍強，也讓漁民看見永續管理與產銷升級所帶來的紅利。


4


5



6

站穩美國市場，護育魚源也照顧船上的人

FIP 讓新港鬼頭刀重新取得市場信任，下一階段則是朝 MSC 認證前進。蔡富榮表示，MSC 是更高門檻，如果能取得，有助於進入更穩定、高階的採購體系，也能提升臺灣鬼頭刀在國際市場的品牌位置。2026 年至 2031 年，新港、蘇澳與東港三區漁會將以鬼頭刀國家隊的方式，循序漸進推動 MSC 改進計畫（MSCIP）。陳俊銘指出，未來可能先讓配合度高、資料完整的船隊加入執行，建立示範團隊，再逐步帶動更多漁船參與。MSC 要求嚴格，漁撈日誌、混獲處理、電子觀察、電子報表、船上生活條件與勞動環境，都會被納入查核。

新港多為 CT2、CT3 小型漁船，船艙空間有限，要裝設攝影機、電腦、通訊設備，還要處理電力供應、網路資料傳輸，門檻不低。蔡富榮認為，小船安排觀察員並不容易，較務實的做法是導入電子監控與電子報表，但政府補助以及適合小船的設備規格也必須到位。人權也是 MSCIP 補強重點，蔡富榮強調，國際市場對永續漁業的要求越來越細膩，外籍船員住得好不好、飲水是否足夠、有沒有被剝削，都是檢視重點。

經費則是制度能否走遠的另一道門檻。陳俊銘表示，FIP 評估、第三方認證、資料整理、參與國際會議都需要經費，邁向 MSC 一年可能需要數百萬元，臺灣鬼頭刀漁業協會若沒有穩定收入，很難維持長期運作，政府如何協助設計制度，將左右這套管理能不能穩定走下去。

國內市場仍有開拓空間

外銷是鬼頭刀的主力市場通路，但新港區漁會也逐漸意識到，產業韌性不能只靠單一出口通路。當美國採購政策、疫情、塞港、評等或國際競爭出現變動時，國內市場與加工量要能夠成為穩住產業的第二條路。陳俊銘指出，疫情期間鬼頭刀滯銷，臺東縣政府曾與漁會合作，讓國中、國小學生每月吃一餐鬼頭刀。從營養午餐認識在地水產品，也是食魚教育的體現。

新港區漁會加工廠也逐步強化加工量能，開發鬼頭刀魚排、魚丸、魚鬆、魚脯、魚干、魚香腸、魚酥等品項，更延伸出魚米花、干貝醬等創意產品，透過「黑潮旗跡」品牌，過去多半外銷的鬼頭刀，逐漸以冷凍食品、伴手禮與日常料理的形式，重新走入國人餐桌。

改革的路沒有捷徑，新港漁民從記錄漁獲、遵守規範到保育魚源，做的都是最踏實的事，從一份漁撈日誌、一張卸魚聲明書，到每一次拍賣與出口查核，這些看似繁瑣的工作，都是構築市場信任的基礎。鬼頭刀曾讓漁民承受價格低迷的苦楚；如今，這項由新港率先推動的 FIP，也為臺灣鬼頭刀漁業開啟一條永續管理的國際航道。

4 | 新港區漁會加工廠逐步強化加工量能。
5 | 鬼頭刀相關的休閒食品。
6 | 「黑潮旗跡」品牌讓鬼頭刀以伴手禮形式呈現。