

1

以臺灣之名打入美國市場 鬼頭刀勇闖國際商戰

文 **周培文** · 攝影 **游忠霖（大山影像工作室）**

美國超市生鮮區內，臺灣鬼頭刀包裝上清晰印著Product of Taiwan，為當地唯一標示生產國的水產品。榮耀背後充滿商業風險與法規角力。探究水產在全球市場突圍歷程，透過貿易商與加工廠第一線視角，可見漁獲走向國際高端市場的殘酷與堅韌。從傳統捕撈邁向科學管理，淬鍊出令國際驚豔的海洋永續實力。

迎戰單一市場危機，啟動永續破冰之路

臺灣鬼頭刀近 5 年年均出口量達 2,300 公噸，其中逾 80% 仰賴美國市場。探討鬼頭刀產業困境，需先釐清特殊市場結構，專精漁產出口的竹門國際股份有限公司董事長簡銘池點出，全球高達 95% 的鬼頭刀市場集中在美國，在唯一買家主導下，臺灣無法自外於美方遊戲規則。當 2003 年前後海洋保育聲浪席捲歐美，隨即對國內造成衝擊。隨著好市多與沃爾瑪等通路將漁業改進計畫（FIP）列為採購硬性標準，臺灣業者缺乏 FIP 認證便等同失去報價資格。

當時國內幾乎沒人懂什麼是 FIP，面對即將關門的生存危機，簡銘池與相關業者親自赴海外奔波，最終透過非政府組織漁業進程（Fishery Progress, FP）協助建立起臺灣微型漁業框架。順利拿到敲門磚後，為落實規範並取得產地配合，竹門國際與鮮品冷凍食品股份有限公司共同出資，並在對外漁業合作發展協會協助下成立「臺灣新港鬼頭刀 FIP 工作小組」，過程中耗費心力突破政治限制，為的就是保住以臺灣新港為品牌的鬼頭刀產品。

工作小組成立初期，幾乎由民間業者獨力支撐，除了負擔經費，更承擔與漁民溝通並改變傳統捕撈觀念的重任，獨行十多年，只為將臺灣整體產業標準全面拉抬起來。

跨越嚴苛溯源高牆，催生臺灣鬼頭刀漁業協會

就在臺灣新港鬼頭刀 FIP 運作逐漸步入軌道之際，最大買家美國的永續門檻再度升級。隨著歐盟針對 IUU 非法漁業祭出重拳，美國為防堵非法漁獲，由國家海洋暨大氣總署全面實施海產進口追溯計畫（SIMP）。嚴格的溯源機制要求進口貨櫃必須具備極度細緻的資料，包含漁船捕撈經緯度、船長證照與捕撈量等細節。

對於負責採購的鮮品冷凍而言，蒐集追溯資料無疑是一場行政災難。遠洋漁船配備船舶監控系統（VMS）可自動記錄定位，然而捕撈鬼頭刀的近海延繩釣漁船大多未安裝定位系統，導致所有漁撈日誌必須仰賴手寫。加工廠人員經常為了湊齊文件，必須逐一拜託船長提供資料與身分證影本，礙於個資考量許多船長不願配合，時常發生追查半年仍無法完成溯源任務的窘境。

面對美方溯源法規步步進逼，業者意識到單靠民間力量已達極限，永續機制亟需公權力介入並成立統籌全國資源的合法組織。簡銘池指出，幸虧臺

1 | 在美國超市上架的臺灣鬼頭刀水產品。



灣擁有獨一無二的漁會系統，具備開立產地證明等強大行政功能。在漁業署支援及蘇澳區漁會奔走下，臺灣鬼頭刀漁業協會應運而生。

作為涵蓋全國多個區漁會的法人組織，協會確立使用者付費機制以解決過去由少數人出資的困境，同時著手推動鬼頭刀出口皆須透過協會認證的法制化作業。未來預計在出口端每公斤收取 2 元作為行政規費，透過全新機制解決經費來源，並將產業鏈緊密結合形成對外談判的堅實後盾。

產季落差雙面刃，攜手硬扛崩盤危機

解決體制問題不代表市場風平浪靜，產業風險始終來自單一市場劇烈波動及全球產季交錯帶來的供需失衡。簡銘池分析，全球年產量約 10 萬噸，以厄瓜多與秘魯為生產大宗，高達 6 萬至 7 萬噸漁獲集中在每年 10 月中旬至隔年 1 月。臺灣產量僅 4,500 至 15,000 噸，盛產期落在 4 月底至 6 月底，形成極具戰略價值時間差。臺灣盛產期正好填補對手空窗，若適逢美國缺貨便能賣出好價格；反之若對手大豐收導致美方庫存滿載，臺灣魚價便面臨雪崩式跌幅。面對難以預測的價格起伏，簡銘池與鮮品冷凍負責人林萬寶打趣形容，鬼頭刀買賣簡直比期貨還刺激，宛如跟老天爺賭牌局。

最慘烈戰役發生在 2023 與 2024 年，當時美國採購規範升級，臺灣因未及時達標失去資格，導致美方長達 2 年拒絕購買。外銷停擺讓魚價從 1 公斤 100 多元慘跌至 35 到 40 元。為避免 1 千多艘仰賴鬼頭刀的延繩釣漁船斷炊，除了相關漁會的產銷措施外，簡銘池與林萬寶亦咬緊牙關出面收購 300 多噸漁獲。兩人深知一旦漁民不願出海，加工廠將面臨無魚可生產的停擺困境，員工失去生計之餘，產業鏈亦徹底瓦解。直至 2025 年 1 月重新取得資格，買盤瞬間湧入，業者在短短 1 個月內清空 2 年庫存。歷經生存戰，讓整個產業確信緊跟國際規範才是維持生計唯一活路。

直面 FDA 主觀感官檢測，啟動品質保衛戰

若永續認證為外銷入場券，美國食品藥物管理局（FDA）檢驗便是實務上必須跨越的重要關卡，考驗著加工廠品質控管防線。早年臺灣鬼頭刀曾被美方列為紅旗示警高風險漁獲，每個貨櫃皆須面臨 100% 嚴格抽查，導致通關時間拉長並伴隨極高退櫃風險。為洗刷污名，竹門國際展開漫長品質保衛戰。海產加工成敗全憑時間與溫度控制，處理速度必須極快以保持鮮度，冷鏈溫度也得嚴格達標。鮮品冷凍投入資金升級硬體設備，將粗加工產線提升至精細處理肉條的高規格標準。歷經多年努力終於讓 FDA 取消紅旗示警並改為隨機抽驗，大幅降低隱形成本。

即便改為隨機抽驗依然讓業者如履薄冰，原因在於 FDA 檢查方式並非完全依賴實驗室數據，而是高度仰賴檢驗員以肉眼或嗅覺進行感官檢測。以裝有 4,000 箱魚片貨櫃為例，只要美方從抽驗





的 18 箱中聞出 2 片魚肉帶有異味，便會將整個貨櫃全數退回。面對無法量化標準的檢驗風險，竹門國際花費驚人費用聘請熟悉 FDA 感官檢測標準的國外專家飛抵臺灣實地特訓，在廠房內建立起比美國海關更嚴苛的嗅覺防線。

叩關最高認證，科學實力驚豔全球

取得 FIP 綜合版認證與克服 FDA 檢驗後，臺灣鬼頭刀的下個目標，就是挑戰全球公認最嚴苛海洋管理委員會 MSC 認證。由於美方大型超市陸續要求供應商具備 MSC 認證，但過去 MSC 規範主要針對跨國大型漁業集團與魚種設計，高昂費用與嚴峻標準，讓年產值僅 2 千萬至 3 千萬美金的臺灣鬼頭刀業者望之卻步。

為協助小型漁業接軌國際，MSC 組織推出微型漁業改進計畫（MSCIP），目前臺灣鬼頭刀漁業協會已正式轉型投入計畫，期盼藉由 5 年緩衝期透過預評估逐步改善產業內部弱項，最終達到 MSC 認證門檻，確保漁獲能進入全球高端通路。

在對外漁協協助下，臺灣鬼頭刀漁業協會已聘請專業第三方顧問公司輔導並正式叩關，準備過程中臺灣展現出令國際震驚的科學管理實力。相較中南美洲等生產國為符合標準多採成效存疑的粗放禁漁期，臺灣提出國立海洋大學實地研究科學數據，證實東部海域鬼頭刀生命週期約 5 年且成熟期需 1 年以上。研究成果核心意義，正是向世界證明臺灣認真對待漁業永續嚴謹態度。基於紮實科學基礎，漁業署亦祭出公權力規範，明訂 50 公分以下尚未性成熟幼魚一律禁捕，亦在各大漁港派駐查報員嚴格執法。結合科學研究與官方落實實質管理讓 MSC 組織大為驚豔，成功讓國際看見臺灣具備真正了解生態並透過嚴謹體制保護海洋資源能力。

無情商戰中突圍，守護臺灣製造價值

回顧產業發展軌跡，從初期計畫筆路藍縷、品質血戰，到成立臺灣鬼頭刀漁業協會與邁向國際認證，竹門國際與鮮品冷凍始終扮演推動前進的核心引擎。面對關稅變動與低價競爭，簡銘池與林萬寶顯得豁達，深信在具備規範市場中依循規則前進即可，無須理會政治變數。業者未要求政府提供金錢補貼，僅期盼官方持續在落實公權力、建立規章以及輔導接軌國際法規上提供強力後盾。

外銷出口背後考量商業利益外，同時蘊含對臺灣土地與海洋深厚責任。從業人員期盼透過推動最高標準國際認證，帶動全臺同業升級轉型。對國際買家來說，臺灣品牌足以代表品質保證，漁業鏈必須持續追求共好，確保漁民安心出海捕魚、加工廠維持穩定運作，並把關每片出口魚肉皆經得起嚴苛檢驗，名為臺灣製造的越洋之路方能在太平洋波濤中走得長遠且驕傲。

2 | 全球高達95%的鬼頭刀市場集中在美國。
3 | 竹門國際股份有限公司董事長簡銘池。
4 | 鮮品冷凍食品股份有限公司負責人林萬寶。