

## 二、社區工作坊

### (一) 第八場工作坊(個別訪談)

#### 訪談小結：

此次共訪談 11 個單位，其中有 9 位回答有關直售所之議題；5 位回答有關水域遊憩之議題以及 3 位回答有關海灘貨幣之議題。

#### 1. 主題一：直售所

直售所議題共訪談 9 個單位，皆認為長潭發展產地直售所是有潛力的但須與漁會有市場區隔，目前長潭在地的漁獲皆送往崁仔頂市場(也有部份送往台北中央市場)，須扣掉佣金(基隆崁仔頂 5%；台北中央市場 6%)、運費與卸貨費即為利潤，也有少量會販售給熟客，其中有 4 個單位販售通路較廣，顏宏秋小卷攤販有固定販售給南部遊覽車團和北部長者，另外 3 個單位(八斗邀餐廳、王銘祥船長與滿記海產)則有透過網路平台販售漁獲。所有受訪者皆對直售所建置場地無想法，素卿媽則建議可設置拍賣漁市，每週定期於指定地點搭臨時棚拍賣。

#### 2. 主題二：水域遊憩

5 位受訪者皆贊同水域遊憩發展且認為不會影響漁業，因遊憩活動僅集中於夏天白天，晚上漁民可出航，冬季漁業也不受影響，惟水域遊憩之安全與規則較有爭議，漁民主委與海科館皆建議須訂立明確水域遊憩行為規劃，以維護海灣遊憩安全與品質。

#### 3. 主題三：海灘貨幣

3 位受訪者皆贊同海灘貨幣推廣理念但於基隆發展之可行性則備受懷疑，海科館認為須先釐清海洋貨幣推廣之目的，若目的為促進產業發展，擬定貨幣之機制即須朝向經濟面向規畫；但若只是海洋公民科學家概念，即沒有設置貨幣的必要性，較如同公益作用，參與淨灘或於指定店家消費即可獲得海科館門票折抵..等。智慧化部分，有 2 位業者質疑虛擬化實現之可能性，先前海湧工作室曾在小琉球推動「琉島傳奇」環保手遊，但反應不佳，使用者多為在地業者，消費者參與率低，APP 下載誘因也不足；八斗邀老闆娘也認為誘因缺乏會導致使用率無法提升包含店家參與率與消費者拿到虛擬貨幣後如何促使他們廣泛使用...等。

#### 一、緣起：

長潭里與望海巷海灣目前面臨高齡化、人口持續流失，但其觀光、親海與潛水人潮卻是逐年攀升，因應本地生態、觀光、漁業、文化等環境資源優勢，加上政府積極推動漁村智慧創新以及資通訊技術的迅速發展，未來將以行動裝置的智慧手機作為開啟智慧旅遊之關鍵。透過結合智能手機與雲端服務平台綜合性應用，未來遊客將可於手機接收長潭漁村交通、景點、活動以及旅宿資訊，補足觀光能量缺口。

## 二、目的：

1. 本次社區工作坊之主題規劃策略係以「直售所」「水域活動」「海灘貨幣」為主軸，透過個別訪談溝通，由當地居民與公協會自主提供可投入產業之作法與產生漁業趣點特色與漁村生活。
2. 經由訪談過程中，紀錄在地人才與潛在商機並滾動式調整修正。
3. 建立未來漁村對外行銷之知識圖譜與對應人才關聯圖。

三、日期：以個別訪談方式進行，訪談期間為3/18~3/31。

四、地點：基隆中正區長潭里、望海巷、八斗子

## 五、主辦單位：

指導單位：基隆市政府產業發展處

承辦單位：財團法人中衛發展中心

## 六、訪談對象：

對象以在地耆老、居民、在地組織為優先訪談對象。

## 七、訪談名單與訪談大綱：

根據去年說明會蒐集之資訊，重新彙整漁村各項產業相對應之人才與業者：

主題	單位	姓名	訪談大綱
直售所			
	漁娘工作室	林素卿	<p><b>*本地漁業調查:</b> 長潭漁港與望海巷漁港相對於八斗子與正濱漁港規模較小，皆是從早期發展至今的傳統漁村聚落，屬第二類漁港，停泊 50 噸以下的沿岸、近海漁船，以燈火漁業為主，長潭里漁港計有 40 艘，望海巷漁港則有 42 艘。作業地點均在沿岸附近當天往返，望海巷漁港漁船經營種類以棒受網(燈火漁業)為主，曳繩釣、延繩釣為輔，漁獲物冬春以延繩釣之赤鯨，夏季棒受網之鎖管、飛魚卵為主。因無漁市場，漁獲物均直接由大盤商收購或運至孝二路漁市場拍賣，亦有部份直接運往附近餐廳銷售。</p> <p><b>*直售所概念:</b>幫助漁民從傳統、被動式、受支配的通路，將部份魚貨以市場外流通的方式，透過地產地消的概念，以直售所、宅配等與消費者直接面對面的交易方式，增加其他收入可能。</p> <p><b>*漁業販售產業鏈:</b> 生產者(漁民、漁獲處理販售)→中盤商→市場→小售/食品加工/餐飲→消費者</p>
	長潭社區發展協會	鍾麗美 理事長	
	長潭里居民	吳素枚	
	販售冷凍小卷	顏宏秋	
	長潭里漁港地區管理委員會	李振睿 主委	

主題	單位	姓名	訪談大綱
			<p>* 以下訪綱針對漁民與漁獲處理販售者於長潭在地成立示範直售所之可行性包含漁獲量、種類以及通路進行市場調查評估：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 若長潭漁港未來成立直售鋪或行動直售攤車有什麼發展潛力？</li> <li>2. 通常每日漁獲捕獲後，您給中盤商的利潤有多少？</li> <li>3. 目前的供貨客源及比例？</li> <li>4. 漁獲的銷售對象除了盤商這個通路外，你覺得還有哪些通路可以賺錢？</li> <li>5. 漁獲的魚種有哪些？那一種魚種賣的比較好？</li> <li>6. 目前的漁價都如何評估？星期一的漁價會不會比較好？</li> <li>7. 若有餐廳主廚（私廚）想要購買魚貨是否可以供應？若可供應希望以何種方式(電話、網路平台、社群平台 line FB...)聯繫購買漁貨？</li> </ol>
海灘貨幣(無塑推廣)			

主題	單位	姓名	訪談大綱
	八斗邀友善餐廳	戴秀真	<p><b>*本地調查：</b>  海洋科技博物館的建立為原有八斗子半島帶來了參觀人潮，亦透過相關中央補助計畫之申請，以裝置藝術之地景塑造話題性，生態保育區的設立，使得潮境公園的區域發展更加多元，惟海科館以創新動能前進時，周邊的軟體服務卻未能跟進，即使引進大量人潮，周邊的服務串聯仍略顯不足。</p> <p><b>*在地結合海灘貨幣推動循環經濟理念：</b>  因應望海巷淨灘活動發展、海洋永續議題與海洋廢棄物對海洋環境的衝擊，海灘貨幣可以物換購模式驅動海廢塑膠的循環再利用並可增加地方產業關係鏈結。海洋廢棄物貨</p>

主題	單位	姓名	訪談大綱
	海湧工作室	郭芙	<p>幣機制，不僅可改善海洋環境，亦可增值導客服務，推廣在地特色產品，為伴手禮、美食、文創商品及農漁特產品創造新的展銷通路及話題。例如：民眾透過參與淨灘活動，可以獲取點數，憑點數可以前往特約的店家換取體驗服務、折扣或產品，經與特約店家建置共用平台，群聚商家價值鏈並讓商家自發性響應提供產品折扣或小禮品兌換，進而造成海灘貨幣的流通，維持良好的景觀環境，帶動遊客消費，增加店家來客數，形成正向循環。</p> <p><b>*以下訪綱將針對在地居民調查其對於海灘貨幣之接受度以及發展潛力：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 淨灘活動有沒有讓您覺得家鄉環境改善？</li> <li>2. 當家鄉環境改善後，您有沒有想從事之活動？</li> <li>3. 您覺得您最需要的服務為何？</li> <li>4. 若望海巷海灣發展海灘貨幣？哪裡適合處理海洋廢棄物？</li> <li>5. 您覺得哪項海洋廢棄物對您來說最有價值可回收利</li> </ol>

主題	單位	姓名	訪談大綱
			用？ 哪些最無價值？
	國立海洋科技博物館	產學研究組 展學教育組	<p>*以下訪綱將針對海科館蒐集其對於海灘貨幣之合作模式與運作機制：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 針對海灘虛擬貨幣機制，海科館可以如何嫁接與合作？（海廢兌換機制：尋寶牆、海洋廢棄物不可回收物獎勵機制、海洋廢棄物可回收物獎勵機制。）</li> <li>2. 海洋廢棄物分類法則與在地連結方案。（多少價值可兌換一杯石花凍？）</li> </ol>
<b>水域遊憩</b>			
	長潭里漁港地區管理委員會	李振睿 主委	<p>*本地調查：</p> <p>望海巷海灣於 2016 年成立望海巷潮境保育區及 2017 年八</p>

主題	單位	姓名	訪談大綱
	八爪魚海洋休閒有限公司	王銘祥	<p>斗子車站的復駛，加上潮境公園週邊潮藝術等活動之加值，旅客及親海人數急遽增加，近兩年之潛水人數皆達2~3萬人次，除吸引潛水人潮外，亦帶動外地業者於當地成立潛水租賃店(潮境天空)，為與地方共融共存，老闆林佑平教練去年培植了當地年輕人-簡晨宇管理潛水店並成為潛水教練，同年也奪得「潮生態-海底影像紀錄片」首獎【潮境的變與不變-漁村轉型現在進行式】，顯示潛水產業正帶動當地漁村轉型與跨越不同族群間之鴻溝。獨木舟產業則在海科館的帶動下，吸引幾位年輕人成立海洋廢人工作室，致力於推廣海洋教育並於夏季支援水域活動教學。</p> <p>以下訪綱將針對長期在潮境海灣活動之漁民與業者調查其對於轉型水域遊憩的意願與想法？</p> <p>1. 針對水域遊憩產業發展，您覺得哪項活動有發展潛力且可以賺錢？（半潛艇、玻璃船、水上摩托車、自救踩水、獨木舟、SUP立式划槳、浮潛、龍舟板、</p>
	基隆市沿近海漁船協會	林新永 理事長	
	在地居民 (有意發展水域遊憩)	林緯光	
	長潭里漁港地區 管理委員會	李振睿 主委	



主題	單位	姓名	訪談大綱
			帆船、娛樂舢舨。) 2. 望海巷海灣哪個區域較適合有水域遊憩活動而不會影響漁業範圍? 3. 望海巷海灣最危險的海域分佈在哪?

\*訪談名單將依執行狀況作修改

#### 八、訪談期程

	3/18(三)	3/19(四)	3/20(五)	3/23(一)	3/26(四)	3/30(一)
09:30-10:30	鍾麗美					
10:30-11:30	李振睿	林新永	王銘洋			
11:30-12:30						
14:00-15:00	顏宏秋	戴秀真	吳素玫			海科館
15:00-16:00				郭芙		
16:00-17:00						
17:00-18:00	林素卿				林緯光	

#### 九、訪談摘要

1. 訪談大綱	若長潭漁港未來成立直售鋪或行動直售攤車有什麼發展潛力？	
	訪談對象	訪談結果摘錄
	長潭里里長 鍾麗美	里長認為是有潛力且可發展的
	漁港地區管理委員	(1) 主委認為是有發展潛力的。

	會 李振睿	(2) 應調查長潭里一支釣漁民較有潛力，大船船隻捕獲量大，通常皆直送炭仔頂市場。
	小卷攤販 顏宏秋	(1) 老闆娘認為是有潛力且可發展的且也願意與社區共同經營。 (2) 若導入行動攤車須考量氣候問題，夏季炎熱天氣恐會影響漁獲品質。
	漁娘船情 林素卿	(1) 素卿媽媽認為是有潛力且可發展的，他也有意願發展但場地與勞力不足是目前瓶頸。 (2) 期望能先以拍賣漁市或展售店方式操作，每週或每月定期於指定地點搭臨時帳棚拍賣各式漁獲。
	沿近海漁船協會 林新永	一支釣是有潛力且可發展直售所的。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	教練表示長期參與地方提案計畫，推動地方。
	滿記海產 吳素玫	老闆娘認為是有潛力且可發展的但待尋合適場地。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	(1) 若長潭可發展直售所，老闆認為是有發展潛力也想加入。 (2) 全台灣目前已有很多類似的直售所，應與碧砂漁港有市場區隔並有在地特色。
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	-
2. 訪談大綱	通常每日漁獲捕獲後，您給中盤商的利潤有多少？	
	訪談對象	訪談結果摘錄
	長潭里里長	漁獲捕獲後大部分皆送至炭仔頂市場，扣

	鍾麗美	掉佣金與運費即為利潤。
	漁港地區管理委員會 李振睿	崁仔頂抽成佣金 5%，台北中央市場佣金 6%，另外還會收取運費與卸貨費用。
	小卷攤販 顏宏秋	漁獲因量大，大部分皆會直接送往崁仔頂市場與台北中央市場。市場抽成費用：崁仔頂佣金 5%，台北中央市場佣金 6%，運費(最低 600 元)以及卸貨費用。
	漁娘船情 林素卿	-。
	沿近海漁船協會 林新永	漁獲捕獲後大部分皆送至崁仔頂市場，扣掉佣金與運費即為利潤。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	-
	滿記海產 吳素玫	(1) 漁獲來源有配合之沿近海漁船與進口漁獲。 (2) 媽媽主要於市場販售現流當季漁獲(吳錫陵船長釣回)。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	餐廳現與林福蔭船長合作，船長採一支釣魚法，將魚「三去」後提供八斗邀做後續真空包裝、販售處理，有消費者訂單才與船長下訂漁獲，店內有一小冰櫃展示空間少量販售。
<b>3. 訪談大綱</b>	<b>目前的供貨客源及比例?</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	長潭里里長 鍾麗美	經常會供貨給何立德老師作為產學觀摩，剩下的即送至崁仔頂市場。

	漁港地區管理委員會 李振睿	-
	小卷攤販 顏宏秋	客源有南部遊覽車團、北部長者(阿嬤)與少許成功市場攤販批貨。
	漁娘船情 林素卿	大部分是熟客與來用餐的遊客，若量大會以低溫宅配寄送。
	沿近海漁船協會 林新永	-
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	主要供貨星級餐廳、網路宅配販售。
	滿記海產 吳素玫	在地與外地客人皆有。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	主要客源為台灣北區之消費者。
<b>4. 訪談大綱</b>	<b>漁獲的銷售對象除了盤商這個通路外，你覺得還有哪些通路可以賺錢？</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	長潭里里長 鍾麗美	-
	漁港地區管理委員會 李振睿	-
	小卷攤販 顏宏秋	-

漁娘船情 林素卿	-
沿近海漁船協會 林新永	建議辦理假日魚市。
八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	八爪魚現採用一支釣兼採活締魚法，提供從出海到出貨一條龍服務，以網路社群平台(Facebook)會主要銷售通路。
滿記海產 吳素玫	-
緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
八斗邀友善餐廳 戴秀真	-

<b>5. 訪談大綱</b>	<b>漁獲的魚種有哪些？那一種魚種賣的比較好？</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	長潭里里長 鍾麗美	漁獲以小卷及白帶魚賣的最好。
	漁港地區管理委員會 李振睿	主委通常使用一支釣，漁獲以黃雞魚為主。
	小卷攤販 顏宏秋	(1) 漁獲會根據季節轉換，主要以白帶魚(四季)、小卷、透抽、軟絲、赤鯨與盤仔魚為主，有時也會從崁仔頂市場進漁獲，如白蝦(過年)、丁香魚和吻仔魚..等。 (2) 小卷處理方式會於船上急速冷凍，以塑膠盒包裝販售。無使用真空包裝(成本會增加5元左右)。
	漁娘船情 林素卿	(1) 漁獲以軟絲、鯖魚、竹筴魚、黃雞魚、赤鯨、石狗公、馬頭和盤仔魚居多。

		(2) 一支釣有時也可釣到 2~3 百斤但漁種有限。
	沿近海漁船協會 林新永	現以一支釣為主要推廣，漁獲種類依季節而定。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	以活締魚法(馬頭魚)、一夜干(鯖魚、竹筴魚)為主要推廣。
	滿記海產 吳素玫	漁產品以鱈魚和鮭魚賣的最好。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	主要販售之漁產品為小卷、鯖魚、竹筴魚。產品之定價為參考基隆區漁會訂定。
<b>6. 訪談大綱</b>	<b>目前的漁價都如何評估? 星期一的漁價會不會比較好?</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	長潭里里長 鍾麗美	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。
	漁港地區管理委員會 李振睿	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。
	小卷攤販 顏宏秋	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。
	漁娘船情 林素卿	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。
	沿近海漁船協會 林新永	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。魚法採一支釣(煙仔虎)、曳繩釣(紅甘、炸彈魚)，每次出航船釣總量於 100 斤以內。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司	價格高於市價，1 斤 400 元。

	王銘祥	
	滿記海產 吳素玫	漁價是波動的，會根據每次的漁貨產量而有所不同。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	-
<b>7. 訪談大綱</b>	若有餐廳主廚（私廚）想要購買魚貨是否可以供應？若可供應希望以何種方式(電話、網路平台、社群平台 line FB...)聯繫購買魚貨？	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	長潭里里長 鍾麗美	(1) 目前漁獲購買皆透過 line 或電話聯繫。 (2) 社區已有其他居民有透過網路平台經營漁獲買賣。
	漁港地區管理委員會 李振睿	目前長潭有產銷一班組織，以類似直售所之概念經營。
	小卷攤販 顏宏秋	(1) 每次漁獲根據情況，大約會留下 7~8 斤左右作為產地零售販賣。 (2) 水漾巴里曾經與老闆娘洽談小卷配合供應，但後來因價錢問題談不攏作罷。 (3) 目前漁獲購買皆透過 line 或電話聯繫；無使用網路平台經營。老闆娘二代曾有自行設計包裝於臉書上販售漁獲，但後來因與媽媽理念不合放棄。 蒼島居民： <a href="https://www.facebook.com/theislandforresidents/">https://www.facebook.com/theislandforresidents/</a>
	漁娘船情	(1) 希臘天空曾與素卿媽訂購小卷。

	林素卿	(2) 無使用網路經營漁獲販賣。
	沿近海漁船協會 林新永	-
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	皆可配合。基隆「遇見餐廳」使用教練所提供之漁獲。
	滿記海產 吳素玫	滿記海產有於臉書經營販售。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-。
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	主要於虛擬通路販售，供冷鏈宅配服務。

<b>8. 訪談大綱</b>	<b>針對水域遊憩產業發展，您覺得哪項活動有發展潛力且可以賺錢？（半潛艇、玻璃船、水上摩托車、自救踩水、獨木舟、SUP立式划槳、浮潛、龍舟板、帆船、娛樂舢舨。）</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	漁港地區管理委員會 李振睿	(1) 主委不反對未來發展水域遊憩活動，但前提須訂定明確遊戲規則與管理辦法。 (2) 娛樂舢舨發展不可行，無法與娛樂漁船或遊艇有明確的市場區隔。 (3) 若娛樂舢舨之未來僅定位為維安或補給船，部份船長恐不願意，與原身分地位不合。
	沿近海漁船協會 林新永	船潛夜潛安危問題仍須討論。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	(1). 為照顧地方漁民，建議開放娛樂舢舨載客觀光，載客餵食魚，建議規劃航程約一小時的舢舨遊憩體驗（參考案例彰化王功蚵農蚵車載客體驗）



		<p>(2). 考量戒護工作單一乏味，不建議規劃舢舨作為戒護船。</p> <p>(3). 建議潛水、獨木舟採預約制，進行總量控管、安全維護。</p> <p>(4). 曾與海科館提案建議引入玻璃船。</p>
	<p>緯盛水電行(長潭居民) 林緯光</p>	<p>老闆因年紀因素欲回鄉轉行，從事水域遊憩經營。老闆有一舢舨船隻但目前不在望海巷，和弟弟皆會開船也可導覽。</p>
	<p>國立海洋科技博物館 陳麗淑主任</p>	<p>(1) 海科館近日正申請玻璃船於潮境灣航行載客觀光，但還有許多細節待討論如航道、安全配套、船隻性質(研究船、教育)與法令限制。</p> <p>(2) 潮境海洋中心對於望海巷海灣中期規劃為客製化水上活動體驗，時間界於 5~9 月間，以獨木舟、浮潛、立槳為主要推廣活動，採 1 教練帶 4 學員的方式進行，以確保遊憩品質與安全。</p> <p>(3) 水域遊憩合作對象有業者與學校，學校會依海科館開發之遊程教材帶學生觀摩體驗；業者則會與其共同開發遊程。</p>
<b>9. 訪談大綱</b>	<b>望海巷海灣哪個區域較適合有水域遊憩活動而不會影響漁業範圍?</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	<p>漁港地區管理委員會 李振睿</p>	<p>水域遊憩影響漁業活動其實有限，因遊憩活動僅集中於夏季白天，漁業於冬季不受影響；夏季亦可晚上出航。</p>
	<p>沿近海漁船協會 林新永</p>	<p>水域遊憩影響漁業活動其實有限，因遊憩活動僅集中於夏季白天，漁業於冬季不受影響；夏季亦可晚上出航。</p>
	<p>八爪魚海洋休閒股份有限公司</p>	<p>大海灣內。</p>

	王銘祥	
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	-
	國立海洋科技博物館 陳麗淑主任	明確的水域遊憩行為規範較能提升遊憩安全品質。
<b>10. 訪談大綱</b>	<b>望海巷海灣最危險的海域分佈在哪?</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	漁港地區管理委員會 李振睿	基本上只要下水即有危險性，活動期間，大潮水、海流或地形也會影響水域遊憩安全。
	沿近海漁船協會 林新永	水域遊憩最危險的是遇到淺礁，沿海灣遊憩時應距離峽灣 50 公尺遠，並注意潮汐海流，海灣之末端兩側間有暗流（深奧鼻尾、七礁圍、粗礁尾）。小潮適合玩水(農曆初 9/10/11/12；初 23/24/25/26)。
	八爪魚海洋休閒股份有限公司 王銘祥	-。
	緯盛水電行(長潭居民) 林緯光	只要離開望海巷灣內，即具有極高危險性。
	國立海洋科技博物館 陳麗淑主任	-。

<b>11. 訪談大綱</b>	<b>淨灘活動有沒有讓您覺得家鄉環境改善?</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	八斗邀定期發起淨灘活動(每年 6 月、9 月); 並曾與海科館、海湧工作室共同合作

		辦理無塑市集，於望海巷長潭一帶淨灘完畢後，發放卡牌即可到無塑市集折抵消費。
	海湧工作室 郭芙副執行長	-。
<b>12. 訪談大綱</b>	<b>當家鄉環境改善後，您有沒有想從事之活動？</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	八斗邀友善餐廳 戴秀真	基隆現欠缺業者投入，八斗邀申請相關計畫提供小額經費促進地方業者參與，無奈推動成果不彰，建議可以結合環保局等政府資源並排選適當誘因讓消費者、店家參與。
	海湧工作室 郭芙副執行長	想投入基隆設立海湧另一據點，租屋成本高，仍在尋覓。
<b>13. 訪談大綱</b>	<b>若望海巷海灣發展海灘貨幣？哪裡適合處理海洋廢棄物？</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>
	海湧工作室 郭芙副執行長	(1) 不建議望海巷推動虛擬化，先前小琉球推動之「琉島傳奇」環保手遊反應不佳，使用者多為在地業者，並消費者使用參與率低，系統建置費用約 20 萬元。 (2) 推行虛擬化推動困難點：操作繁瑣不便民、APP 下載誘因不足、參與者對虛擬物難以共情。(相關可參考蘭嶼達悟幣以區塊鏈費時一年，投入重金但能尚未普及。) (3) 小琉球推動之海灘貨幣「彩繪琉璃」雖流通率低，但以彩繪琉璃作為參與淨灘之紀念品操作話題成功。
<b>14. 訪談大綱</b>	<b>針對海灘虛擬貨幣機制，海科館可以如何嫁接與合作？(海廢兌換機制：尋寶牆、海洋廢棄物不可回收物獎勵機制、海洋廢棄物可回收物獎勵機制。)</b>	
	<b>訪談對象</b>	<b>訪談結果摘錄</b>

	國立海洋科技博物館 陳麗淑主任 陳建宏主任	(1) 海科館目前推動之淨灘活動無搭配特別獎勵機制。 (2) 目前淨灘活動，海洋廢棄物以漁業廢棄物與寶特瓶佔大宗。 (3) 陳麗淑主任指出須將海洋貨幣推廣的必要性釐清，若目的為促進產業發展，擬定貨幣之機制即須朝向經濟面向規畫；但若只是海洋公民科學家概念，即沒有設置貨幣的必要性，較如同公益作用，參與淨灘或於指定店家消費即可獲得海科館門票折抵..等。
15. 訪談大綱	海洋廢棄物分類法則與在地連結方案。(多少價值可兌換一杯石花凍?)	
	訪談對象	訪談結果摘錄
	國立海洋科技博物館 陳麗淑主任 陳建宏主任	去年開始，海科館於每年夏季~秋季辦理淨灘嘉年華，民眾淨完灘後可領取撲克牌於現場無塑市集消費，無塑市集攤販皆來自基隆在地業者並配合主辦單位使用無塑包裝以及餐具。

#### 十、訪談照片



