

深度 國際

「海裏的金子」：令魚鰾變廢為寶的中國市場，如何改寫亞馬遜海岸的命運？

出口至中國的魚鰾（花膠）價格水漲船高，亞馬遜海岸漁民忙不迭地參與這場淘金熱。可人們知道：這很可能又是一個將爆破的泡沫。

端傳媒記者甯卉 特約撰稿人 Sarita Reed 發自巴西貝倫 | 2022-01-19



10月底，巴西亞馬遜雨林城市貝倫（Belem）最悶熱的季節，清晨7點剛過，在戶外稍稍走動就會逼出一身汗。市中心，被稱作拉丁美洲最大露天市場之一的Ver-o-Peso兜售著各種熱帶食物；來自雨林河域和附近海域的大批漁獲，也早在天未亮時就抵達。建自19世紀的寬敞建築裏，空氣中瀰漫著經年積累的魚市味道。張揚的橙色彩旗下，一排排魚攤已經備好，魚販熟練地割下最好的魚肉，再將可以熬湯的魚骨和魚頭裝在一旁，等待一天的客人。

巴西這些年低迷的經濟、飆升的物價，令普通人叫苦不迭；貝倫所在的帕拉州身在經濟落後的亞馬遜雨林，更受打擊。這體現在一日三餐上。魚肉價格不低，但比起如今過分昂貴的肉價還是好些。賣了30年魚的克勞迪奧（Claudio）經驗豐富，把四五條魚開膛破肚洗淨，留下了還很飽滿的魚鰾，再整齊陳列好，雖然當地人多不吃內臟，但「客人看到魚鰾，就知道我的魚有多新鮮。」

不過，價位更好的大黃魚（蘇里南犬牙石首魚，當地稱作「yellow croaker」，以下稱作大黃魚），肚裏卻是空空如也。沒辦法，克勞迪奧說，大黃魚的魚鰾可不會出現在市場上，「早就被賣掉了！」大黃魚肉賣20里奧一公斤，而魚鰾，克勞迪奧說，「一公斤賣2800里奧。」——巴西的最低工資只有每月1212里奧（如今，1里奧約合1.39港幣、1.14人民幣）。



拉丁美洲最大的露天市場之一Ver-o-Peso兜售著各種熱帶食物，來自雨林河域和附近海域的大批漁獲。攝影：Sarita Reed

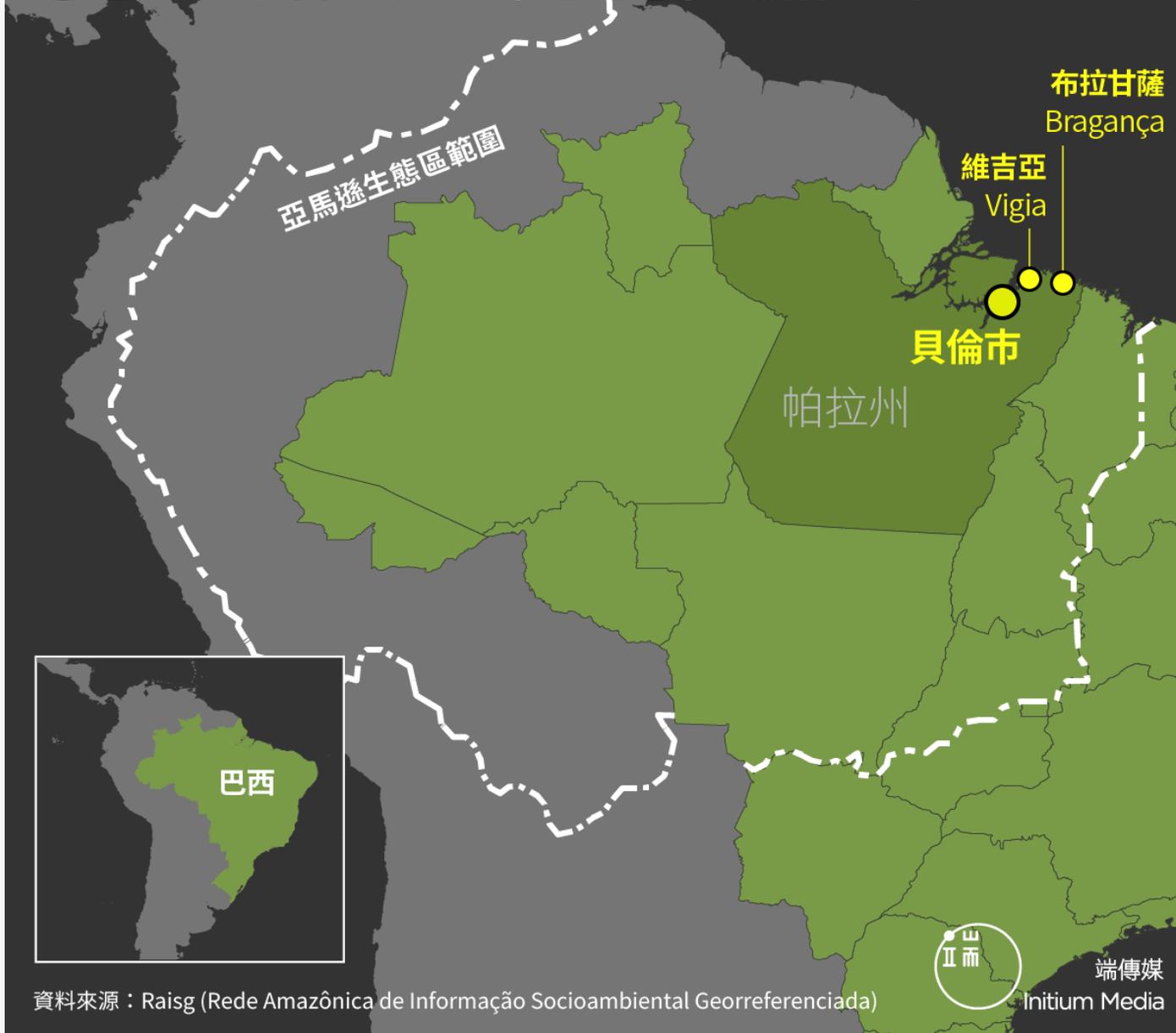
「貴極了、貴極了。」這位魚販歎道，不同種類的魚鰾，有的一文不值，有的價值千金，隔著秤抬頭看了我一眼說，「都是賣到中國去的。」

幾天後，當我們追尋著魚鰾貿易的線索，到了幾百公里外的一個漁村時，一個正要從回航的船上卸下沙丁魚的漁民拉住我，確認我是來自中國後，停下腳步問：「你們拿魚鰾做什麼呢？」他的沙丁魚，一公斤只能賣2里奧，就是賣給更大隻的漁船做魚餌，用來釣大黃魚——以及肚子裏的魚鰾。一位丈夫和兒子都還在海上的老婦說她家可買不起捕大黃魚的大網，只是僥倖會釣到一條，她歎：「那可就像挖到礦一樣。」

大黃魚漂漂亮亮的，金燦燦的，他們都說：「就像海裏的金子。」

帕拉州沿岸盛產的大黃魚，從來都是漂漂亮亮的，但因魚鰾貿易而變身成「金子」，卻是最近的事。在遙遠的中國，曬乾的魚鰾，即魚膠或花膠，被認為是有醫療功效的食材，基於魚的種類、形狀、年份或產地等等，受到養生消費者的推崇。在中國可以賣出高價的魚內臟，近年已成了這一片雨林海岸漁民們的生計；儘管他們心知肚明，與以往一樣，這一輪新的「淘金熱」，十有八九、難以持續。

出口至香港的巴西花膠中， 超過95%來自屬於亞馬遜生態區的帕拉州



「海裏的金子」

抵達貝倫市場的魚，很多來自北邊的漁港維吉亞（Vigia）。這座有著5萬多人口的小城是一個天然的漁港，與貝倫一樣、沿馬拉若灣（Marajó Bay）而建，藏在海灣中的一座植被茂密的小島身後。出航時，漁船沿著平靜的灣道往北很快就到了北大西洋，在那裏，大量淡水與海水交會所產生的河口區，有著豐富的生產力；回航時，各種彎曲狹窄的水道則可以讓船隻一路回到漁村村口。



漁夫會在船上將魚身上的魚鰾取出，如果航程較長且天氣條件良好，在船上就已經被曬乾。攝影：Sarita Reed

在巴西其他地區，很少有人知道，魚鰾還能是高價商品；而在盛產魚鰾的帕拉州沿海，魚鰾出口也一直是個謎一樣的存在。「是用來做膠水或塑料嗎？」但為什麼會那麼貴；「也許是護膚品或者化妝品」，也許有人喜歡魚腥味。如今一公斤能賣幾千塊的事實，讓很多猜想都站不住，「吃的東西能那麼貴嗎？也許他們沒告訴我們魚鰾的真實目的是什麼……會不會是做成什麼了不起的零件，用在電腦裏頭。」

有本來自19世紀的帕拉州志，[紀錄過](#)魚鰾出口，書裏有關於Gurijuba（一種鯰魚、如今也提取魚鰾）的段落：「在俄羅斯，有人會撕一小塊魚鰾到咖啡裏，讓咖啡粉末沉澱到底部。」這大概是帕拉州魚鰾出口最老的紀錄。據載，1874至1878年間，每年都有30多噸魚鰾出口到英、美或其他歐洲國家，製成明膠，用作釀酒用的澄清劑。據我們的採訪和一些文獻[記載](#)，魚鰾早在20世紀初就開始外銷中國了；只是，在過去十多年，魚鰾的出口量和價值，都在蹭蹭上漲。

更知道魚鰾行情的漁民知道，有時候，公魚和母魚的魚鰾價格是不一樣的——公的要貴過母的。一個生了重病而無法回到海上的前漁民頗為肯定地說：「是不是一種春藥？女的吃公魚的魚鰾，男的吃母魚的？」捕沙丁魚的老漁民則嘆，不管「功效」為何，「這麼貴的東西，再好也吃不消。」

不管什麼用處，有市有價的魚鰾，成了漁民的希望。

這天下午，維吉亞附近的一個小村落，漁民埃德(Elder Júnior)的小木船就安安靜靜地待在淤泥中——潮水已經退去了。午後炎熱，村里人多在午睡，仍在幹活的埃德，看起來心情不錯，手中的補網梭子飛快地運轉，面前是一大堆待補的漁網。他幾天前才從海上回來，這一趟，他的這艘不足5米長的小木船載著4個漁民在海上待了10天，他們帶回了整整40條、總共142公斤大黃魚。



這是不錯的一趟收成。雖然把魚肉都賣了只剛好能回本油錢，但魚肚子裏頭的魚鰾，可就都是利潤——換句話說，若沒有魚鰾的收入，埃德便無法出海。「我女兒還小的時候，我還會用魚鰾給她們做成玩偶，」37歲的埃德笑道，現在自然不會了。自從10年前魚鰾開始漲價，大黃魚就成了這邊漁民的主要目標，「一條5公斤重的大黃魚，花膠就值150里奧，10年前，差不多也就30里奧。」

埃德從12歲就開始捕魚，有了魚鰾帶來的收入，讓他對生活多了很多信心。自己兒子10多歲時第一次登船就抱怨暈船，埃德也開心，「這樣他就痛快地去上學了。」雖然世代捕魚，但若有機會，他不希望下一代還要過這樣的生活。不過，埃德也說，如今出海比父輩時候更難，因為海上船更多了。

大船才有大生產力，隔天漲潮時候，一艘出海十數天回到維吉亞，就往岸上不停歇地掏出船艙裏數百上千條的大黃魚——都已經開膛破肚沒有了魚鰾。一旁的另一艘船上，一大袋大小不一的魚鰾——已經被曬乾——迅速被拎到岸上，那裏早有一輛小車在等，幾個人神色嚴肅、迅速地將貨物放入後備箱。取貨的人並未回應我們的招呼，揚長而去。

隱形的繁榮

聽說我們計畫採訪魚鰾貿易後，帕拉聯邦大學水生生態學和亞馬遜漁業中心的比安卡 (Bianca Bentes) 教授說：「你們要進入這個市場可能會有些困難。」

比安卡生長在緊鄰亞馬遜河域的聖塔倫 (Santarém)，比靠近大海的貝倫往雨林更深一些；她有著原住民和逃亡黑人血統，說自己來自典型的「亞馬遜家族」，家人多有從事捕魚的。1996年，剛入大學的比安卡開始在沿海地區研究漁業，那時，她就留意到了魚鰾買賣——她更熟悉的淡水魚，魚鰾並無市場。



帕拉聯邦大學水生生態學和亞馬遜漁業中心的比安卡（Bianca Bentes）教授：「我一直對（魚鰾貿易）很感興趣：但同時很難進入。」攝影：Sarita Reed

比安卡不是第一個告訴我們探究魚鰾買賣是「敏感」和「有風險」的專家。一位曾在1990年代嘗試報導魚鰾買賣的維吉亞記者荷西（José Nélio Palheta）也說，當時，他的採訪很難進行，收購魚鰾的人都不願與他多說。

一家當地的研究員在匿名前提下接受採訪，擔心與魚鰾調查聯繫在一起會影響他的工作，儘管他也很難三言兩語說清楚為什麼這個話題「成了禁忌」，只說「與其巨大的利潤有關」；另一位要求匿名並不公開他的工作背景的顧問，更是反覆建議我們不要貿然出現去詢問這個非正式的產業，「太危險了，」他說，「這是聯邦警察應該要介入的！」

在抵達地球另一端的消費市場前，魚鰾的供應鏈並不複雜。從魚肚中將魚鰾取出、清理、曬乾——有時漁民在海上就完成了整個處理，船東再賣給來收購的人，多是中間商、也有直接給出口公司的，中間商可能又有幾次經手，到了出口公司那裏，就可以空運或海運到香港了。

換句話說，大量的利益，集中在倒賣和出口魚鰾的商人身上——而他們無意讓這個蓬勃發展的貿易得到太多關注，導致賦稅增高，或是可能的搶劫和激烈的競爭。

不時有因魚鰾而引發的偷、搶甚至死亡事件；活躍在各個捕魚社區的中間商常常帶著大量現金，更是低調。採訪中，我們聽說，一些出口公司甚至會給運輸魚鰾的汽車安上防彈玻璃，即便如此，依然有過中國商人被當地犯罪團伙盯上的事件發生。

業內人緘口不言，外人害怕碰觸到危險話題，於是，如比安卡所說，「沒有人過多問訊，所有人都保持安靜。」比安卡自己剛剛開始研究魚鰾貿易時，就被直接「警告」過最好別捲進來。

也因為這樣的背景，讓我們頗為驚訝：一家魚鱔出口公司會頗痛快地接受了我們的採訪。



來自廣東江門的中國商人黃偉在公司的倉庫，有各種大小、形狀不一的魚鱔已經被清洗、曬乾，裝在大麻袋中，未來主要出口到香港。攝影：Sarita Reed

暴漲

46歲的馬修斯(Marcius Santos)頗健壯，四方臉仍有些孩子氣，看上去要比實際年齡年輕，他笑著解釋，吃魚鱔就是可以養顏。這位說自己是「漁民後代」的本地商人，從20出頭就開始在巴西各處販魚，自2018年開始與一位來自廣東江門的中國商人黃偉一起，開始了魚鱔出口生意。

在帕拉州北部靠近大西洋的布拉甘薩(Bragança)，黃偉打開了公司的倉庫，在一股海鮮乾貨市場的味道中，各種大小、形狀不一的魚鱔已經被清洗、曬乾，裝在大麻袋中，準備空運到香港，「這些只有幾釐米大的小花膠，從巴西南邊來的，100多里奧一公斤，主要是國內酒樓買；那些看起來很大的叫葫蘆膠便是來自Gurijuba，其實很便宜，沒有價格……」

一輛小貨車打開車廂，好幾大麻袋的大黃魚魚鱔運到了，黃偉把兩塊幾十釐米長的魚鱔拿了來相互敲打，去辨聽花膠是否曬乾，「要通透，要沒有油脂。」公司備有質檢人員，按中國市場對花膠的要求，一一篩選貨物，形狀或大小都重要，但魚的種類才是定價的關鍵。最貴的，依然是大黃魚。

「國內市場很大，有貨就會要，就是價格問題。」這位在巴西做了7年魚鱔買賣的商人說，「剛來大概每公斤1000里奧的收購價，如今要3000里奧；可國內的收購價一直差不多。」黃偉說，如今，他的利潤早已不比當年，只能走量。

據馬修斯，像他和黃偉經營的出口公司，在帕拉州還有10多家，活躍在漁民和出口公司之間的中間商就更多了。一位名為伊托（Ilto Silva）的中間商告訴我們，在布拉甘薩，就至少有50多人。



維吉亞一家採購公司的廠房前有「我們買魚鰾」的圖畫。攝影：Sarita Reed

伊托住在布拉甘薩，也在周邊城鎮收購「綠色」（即未曬乾）魚鰾，帶到一個農場洗淨曬乾，再賣給出口公司。他說，如今這行競爭激烈，也有更多的中國商人過來。「很多人以為魚鰾價高，很容易就可以賺到錢，」這位曾是卡車司機的中間商說，「但入行了才會知道，競爭激烈了很多，來自中國的分類有時會變、質量要求也越來越嚴。」

在布拉甘薩附近靠海的小漁村，緊挨著賣魚小店的，便是一家魚鰾收購點；在維吉亞聚集了漁船的河岸，一家也是收購魚鰾的公司，在一旁的牆面上畫了大黃魚，標註了魚鰾的字樣。更多的人進入這個買賣，讓這個原本多少有些「隱藏」著的產業，有些掩不住了。

馬修斯說，以往可能只有十多人在做這個買賣，而今大概有四五百人，「行業也變得開放了些。」慢慢興起的手機支付，也讓很多中間商不用帶著大量現金四處走動。可是，因著魚鰾激增的捕魚活動，也讓像馬修斯這樣的商人開始擔憂，比起藏掖著這個暴漲的行業，漲勢能持續多久才是更大的不確定性。

「沒人知道我們捕了多少公斤的大黃魚，」馬修斯說，「巴西所有的採掘業都需要有秩序，然而我們總是先採掘、等問題出現再去治理，我們永遠無法事先預防問題的出現。」



經營魚鰾出口生意的馬修斯（Marcius Santos）擔心這個行業的未來。攝影：Sarita Reed

僅有的數據

從維吉亞、布拉甘薩這樣的小鎮漁業秘書到聯邦政府，我們都無法獲知巴西魚鰾出口的準確數據。我們透過信息自由法向聯邦水產養殖和漁業辦公室取得回覆說，提取魚鰾不是職業漁民註冊時可選的捕撈活動描述，因此政府沒有魚鰾產量或是在該捕撈活動中活躍的漁民數量；而且，巴西外貿數據中的魚鰾出口沒有列出魚鰾屬於哪種魚類，因此也無法列出市場中的物種。

「這是經典的公地悲劇，」比安卡教授說，三十年她還能在市場上找到2.5米長的大黃魚，如今1.5米都算大了，「這是典型的、過度捕魚的症狀。況且，我們對這些魚類實在太不了解了。」

以最早有魚鰾出口紀錄的Gurijuba為例，比安卡說，即便大學有試圖去研究過這種魚的生長曲線，「但至今我們甚至不知道Gurijuba是在哪裏產卵的。」一位捕了多年大黃魚的前漁民Zé Raimundo也擔憂地解釋，漁民並不知道一隻大黃魚要多少年才能長到10公斤，明明魚更大魚鰾更貴、讓魚長大才有更大收益，但是，除了不停地捕撈，漁民根本無力控制魚類資源。

知之甚少，因而無法預知，捕撈過度會造成怎樣的生態後果。



Bragança市場出售的大黃魚，魚肚裏空空如也，魚鰾都已拿走。攝影：Sarita Reed

在世界各地，為了供應亞洲市場所需的魚鰾而進行的捕魚活動，已經造成了不可逆的生態危機。魚鰾價值最高的黃唇魚 (Chinese bahaba)，也屬石首魚科，已在1989年被列入中國二級保護動物、禁止國內貿易，又因數量持續減少在2006年被列入IUCN紅色名錄極危物種。

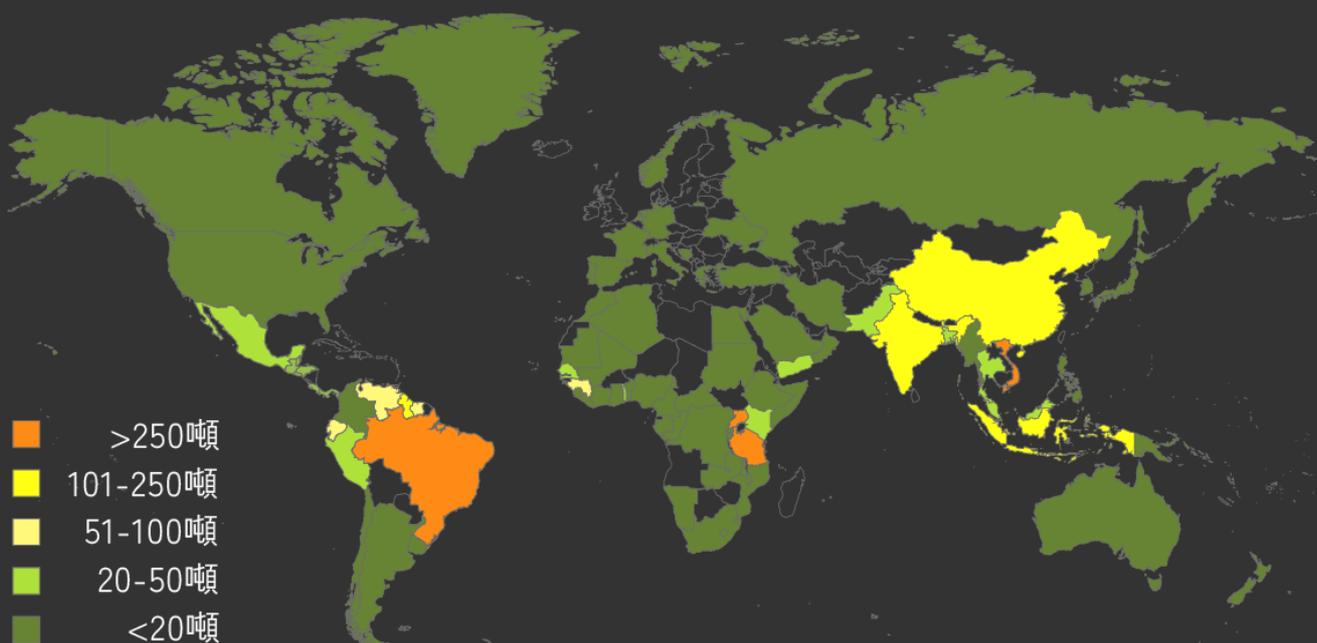
這期間，來自墨西哥加州灣的加灣石首魚 (totoaba) 受到魚鰾市場的追捧，而其棲息地的特有物種小頭鼠海豚，更是因為石首魚捕撈連帶受損而數量驟減；據小頭鼠海豚復原委員會，這種僅生活在加州灣，只有浴缸大小的鯨目科是世界上最瀕危的海洋動物之一，如今僅剩不到10只。加灣石首魚在1940年代有著超過2200噸的捕獲量，在1975年降到了58噸，也因此被列入IUCN紅色名錄。

2013年以來，在小頭鼠海豚瀕危的事實被曝光後，國際社會和媒體對加灣石首魚的捕撈給予了大量關注，中國、美國、墨西哥合作開啟了專項執法活動。但在墨西哥，非法捕撈加灣石首魚的行為並未停止，價格堪比可卡因的魚鰾買賣，已經發展成為複雜、有組織的犯罪集團。

曬乾了的魚鰾，被稱作「魚膠」、「魚肚」或「花膠」，被稱為「海洋人參」或是「海味八珍」之一，在傳統中國飲食中與燕窩、魚翅齊名。但比起魚翅、燕窩，魚鰾的貿易量和生態影響，並未得到足夠的關注。

有著完備進出口數據紀錄系統的香港，直到2015年才單獨列出「魚肚，乾」的貿易類別（以往被放在「魚乾」類別下），讓魚鰾進口有據可循。2015年至2020年間，香港的魚鰾進口量達到了2萬噸、進140億港幣。這個數量在海參之下，但魚鰾的單價是海參的1.7倍多；魚鰾的進口量是魚翅的1.4倍，單價也要比魚翅高出兩倍多——魚鰾比魚翅和海參的單價都要貴。

每年超過100個國家向香港供應魚膠， 巴西佔比最高

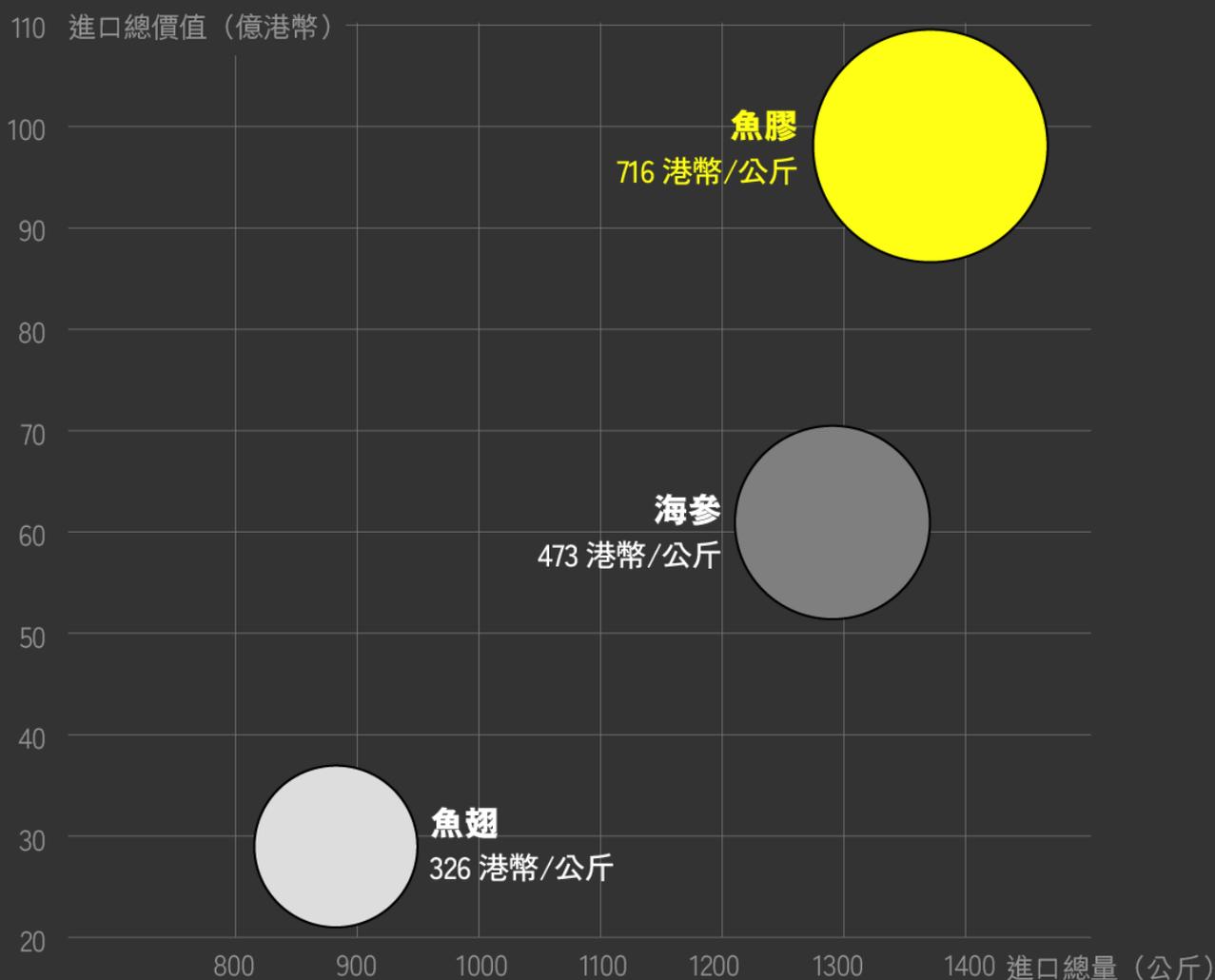


資料來源：來自研究報告《Emerging from the murk: threats, challenges and opportunities for the global swim bladder trade》，圖示2015-2018年各國平均每年出口至香港的魚膠數量。



端傳媒
Initium Media

魚膠進口至香港的均價 要高過海參和魚翅（2017-2020）



資料來源：Census and Statistics Department, HKSDR



端傳媒
Initium Media

超過100個國家向香港出口魚鱔，其中來自巴西的進口量最高，超過了3300噸、價值30億港幣。這與巴西以「魚副產品」為類別的出口數據大致吻合，也意味著從巴西出口的絕大多數魚副產品，都是曬乾了的魚鱔；這其中，超過95%的「魚副產品」都來自帕拉州。北邊的阿馬帕州（Amapá）也有大量魚鱔生產，但多透過帕拉州的大城市貝倫出口。

假設巴西「魚副產品」出口的確都是魚鱔，那麼2020年，巴西魚鱔出口量達到了637噸，比2012年的127噸增加了398%——這意味著，以提取魚鱔為目的的捕魚量，估計已從2012年的6712噸增加到了2020年的33446噸。自2012年到2018年，中國幾乎是巴西魚鱔出口的唯一目的國；2019到2020年間，日本從巴西進口魚鱔的數量有所增長，但中國依然佔據超過9成。

這段時間內，人們對供給和需求端都有信心：只要在海上待更久，就有更多的貨；只要有貨，中國就有市場。如出口商黃偉所說，加上巴西其他城市華商生意不好做，推著更多商人在這十年進入魚鱔貿易。比安卡則覺得，大黃魚

和魚鰾的上漲，與2001年前後，Piramutaba（一種鮎魚）捕撈量的下跌有關，「捕鮎魚的商人開始做魚鰾買賣。」

一份2021年7月發表的[研究](#)證實，在巴西，可提取魚鰾的魚類已經從曾經的1、2種，擴張到至少10種。這其中，只有Gurijuba有禁漁期和大小限制；而最重要的大黃魚雖已被IUCN紅色名錄列為「易危物種」，滅絕風險並未在巴西得到評估。



香港上環不少海味店都有出售價錢昂貴的巴西花膠。攝：林振東/端傳媒

來自貝倫的「亞馬遜人類與環境研究所」(IMAZON) 高級研究院保羅 (Paulo Amaral) 認為，漁業是亞馬遜社群重要的、未開發且可能比畜牧業和糧食作用更可持續的收入來源之一。然而，如果沒有監管，漁業的未來可能也會黯淡，保羅嘆說，「可現在仍然非常缺乏對捕魚業的檢查和控制。」

遠方的消費端

香港是消費市場、也是中轉站，大量魚鰾會被走私到中國。直接出口魚鰾到中國不容易，要獲得各種符合食物安全的進口准入資格；而香港將高價貨物，包括未經正式檢疫的魚翅、魚鰾等走私到中國大陸的案件，時有發生。

魚鰾在香港和中國的消費市場被稱作「花膠」或「魚膠」，比起產地，花膠有時會以形狀命名（比如雞蛋膠、蝴蝶膠），有時會突出魚的種類（比如鯊魚膠、黃花膠）。有時花膠的名字與這些都無關，比如北海膠或扎膠，可能來自十多種魚類、各個產地，大多來自南美，其中就包括來自巴西大黃魚的魚鰾產品——有時個頭小些被叫做「陰陽膠」，又有高價的被叫做「北海金錢膠」，有時被認為不如來自蘇利南的肉質細膩。



超過100個國家向香港出口魚鰾，其中來自巴西的進口量最高，超過了3300噸、價值30億港幣，而魚鰾的單價要比魚翅高。攝：林振東/端傳媒

此時花膠的價格，有時已經比巴西的收購價，翻了一翻。在各種網店或海貨市場，琳瑯滿目的花膠被冠以不同功效，有時止咳且防止反應不良，有時治胃病或腎虛，更多是強調養顏、養胎、補血之用。價格更是不同，從幾十幾百到幾千幾萬，甚至有的是有市無價。

在這個興旺養生市場中，新舊品種時有出現。黃唇魚的「金錢鱉」，仍佔各種榜單之首（2012年曾賣出一隻超過370萬港幣的高價）；而不久前才出現的後起之秀「蜘蛛膠」，常被說是「排名第二」，平均一公斤超過5萬5千港幣，很多來自越南、印尼，已經導致其中一種魚類瀕臨滅絕。

市場上的魚膠種類繁多、價格變化大



蜘蛛肚

7473 美金/kg



白花膠

4004 美金/kg



鯊魚膠

3421 美金/kg



鴨泡肚

2547 美金/kg



公肚

1807 美金/kg



扎膠

1084 美金/kg



金龍肚

780 美金/kg



花膠筒

1084 美金/kg



砂爆魚肚

364 美金/kg



雞泡膠

293 美金/kg



黃花膠

234 美金/kg



花膠粒

50 美金/kg

資料來源：圖示魚膠的價格來自研究報告《Emerging from the murk: threats, challenges and opportunities for the global swim bladder trade》



端傳媒
Initium Media

花膠的製作，也列在了香港的非物質文化遺產清單上，並稱花膠被認為有醫療效用。雖然花膠有著悠久且深入人心的飲食傳統，但從當代醫學的角度來看，花膠富含的動物膠原蛋白，人體並不容易吸收。這些年，公眾對魚翅或燕窩等食材獲取過程中的「殘忍」認識更多，但更尋常的花膠，有時平價可日常食用，有時稍貴被認為是送禮首選，有時更可以是價值連城的收藏品，卻並不常與其可能的生態和環境影響聯繫在一起。

花膠市場的特性，令香港大學生物科學學院榮譽教授薛綺雯（Yvonne Sadovy）想起鑽石。

如同鑽石，薛綺雯說，花膠的價值很大程度上也受到「公認的、理想的物理屬性的影響，而非任何與質量相關的絕對屬性」——鑽石的「克拉、切割、顏色、淨度」，花膠的「尺寸、厚度、魚種、出處、形狀」，全憑銷售者的說法 and 消費者的推崇。銷售方對產品的宣傳，或是藏家的投機行為（花膠可以保存很久並被認為越老越有價值），甚至供應端與犯罪組織的結合，也與鑽石市場有可比較之處。

「然而，如果考慮到供應，這個類比就不成立了，」薛綺雯等研究者在一篇關於花膠國際貿易的研究中寫道，「地

底下的鑽石儲備豐富，而以提取魚鰾為目的的魚類就不同了。」

花膠、魚翅、象牙、紅木、穿山甲鱗片甚至驢皮……這些常常源自中國傳統文化、飲食或藥典的「珍貴」貨物，在全球化和資本的聯手下，形成了一條又一條曲折、飛速生長且影響深遠的商品供應鏈。中國顯然不是唯一向大自然索取珍貴「材料」的消費市場，但隨著越來越多的消費者有能力獲得曾經的「珍貴」，這些與中國經濟一般快速增長的需求，也在一層層地影響著全球生態。

在高價需求的刺激下，毫無章法的供應帶來一時的繁榮，卻也常常預示著供應危機的到來。薛綺雯說，在全球海洋漁業中，她一再看到相似的故事，「貧困之時遇到的牟利辦法，卻無法使之持續」，更糟時，若漁民為了更大的生產力而陷入債務，便失去了定價權。

但是，這個結不非得被打死。薛綺雯舉例說：如果漁民社群能組織起來控制周圍的資源，開始獲得定價權；如果消費者能更清醒地認識到，消費至物種滅跡的話，沒有人是贏家——消費者也會失去渴望的產品，因而做出更多努力。

「如果我們能夠更好地管理海洋的話，我們是可以從海裏獲得更多的。」採訪中，薛綺雯說。但現實，卻恰恰相反。



船長西爾維亞（Silvio Sardinha）說「我總是要為我的孫輩擔心，因為我不知道到時候會變成什麼樣子。」攝影：Sarita Reed

所有人都在困擾

維吉亞市中心的河岸上，當地政府新修了有免費Wifi的涼亭，不管是魚販、漁具、製冰的，還是休息的船員、漁民、船長，或是不再打漁的司機或門衛，都喜歡在樹蔭下待著。「我告訴你吧，魚兒如今是聰明的！」一位名叫西爾維

亞(Silvio Sardinha)的船長笑嘆。他的船便是附近小漁民埃德眼裏的「大船」,可他之前出海的那20天,收成卻不好,「所有中國人都知道,大黃魚的魚鰾貴,然後我們這裏船就越來越多,網也越來越多,然後,魚就越來越聰明了。」

西爾維亞說,自己就是一個「僱傭船長」,他帶領的這艘出海能待20天,裝有10年前才從南邊引進的、可以代替漁民拉網的機器的船,真正的老闆有兩個,「一個是買魚肉的,一個是買魚鰾的」。

魚鰾仿若貨幣。大黃魚的兩個買家投資了漁船和物資,船東有時是船東,有時會雇一個船長,帶著一批漁民出海,然後直接用漁獲「還貸」。「老闆要的是漁獲,如果一趟不好,他們就等下一趟,這比銀行每個月都要現金好得多,」西爾維亞說,「趁船新,加上好運氣,五年內就還清了。」當然,魚鰾和魚肉的價值不可同日而語。

「以前,魚翅讓投資人振奮,」西爾維亞說,十多年前,人們把鯊魚捕快滅絕的時候,魚翅被禁,之後「便是魚鰾了。」直到2012年巴西出台[捕鯊禁令](#)(禁止將鯊魚的鰭與魚身分離)前,帕拉州的魚翅貿易也曾繁榮。後來,巴西也[禁止](#)了一些種類的鯊魚的捕撈和銷售。



年輕的漁民卸下捕獲的大黃魚。攝影: Sarita Reed

對於生活在亞馬遜的他們而言,這都是太過熟悉的情節。從橡膠開始,一陣一陣的「熱」刺激著一波又一波的開發和衰退。「與開礦一樣,掘金的多,金子少。」黝黑皮膚、兩鬢已經有些斑白的西爾維亞說,他從7歲開始捕魚,如今年過半百。他身邊的船更大了,有了GPS,有了冰庫,有的甚至有聲波定位,但維護成本也更貴了,捕大魚要大網,附近的魚少了就要去更遠的海域,也意味著遠航的油費更高,每次回岸上,這些物資的價格都在蹭蹭上漲,繼而又刺激了下一次出航時的壓力。

這天漲潮晚，回航的船不多，河面上動靜不大，但西爾維亞搖搖頭說，遇到年底節日的時候，出海再久的船隊都會回家，「整條河滿滿當當都是漁船，根本停不下。」沒人知道維吉亞具體有多少艘漁船，西爾維亞說有1000艘，一邊，一個買賣漁具的商人說，大概有500艘。

漁業秘書迭戈 (Diego Cardoso) 也不知道維吉亞有多少艘漁船，但他說，漁業是維吉亞最主要的產業，「沒有漁業的話，商業活動就無法運轉，這座城市的其他經濟活動就會收到影響。」而由於魚鰾的高價，迭戈說，「有時魚鰾是主要的漁產，魚肉才是副產品。」

一個「變廢為寶」的希望，卻在十年間，逐漸變成一個無解的結。

帶來主要利益的魚鰾，吸引了遠方的買家，他們不停刺激著更多的生產力，而全賴捕魚為生的社群，緊緊依附在這個「幸運的」需求上；然而他們也比任何人都清楚，捕魚能力可以無限上漲，海裏的魚卻有上限——這不是來自外人的警告，而是世代捕魚已經目睹的事實，河岸上，幾位漁民掰著手指點出這些年來已經絕跡的魚。

「我總是要為我的孫輩擔心，因為我不知道到時候會變成什麼樣子。」「船長」西爾維亞說。



漁民埃德 (Elder Júnior) 修理待補的漁網。攝影：Sarita Reed

「咚、咚、咚……」

維吉亞附近漁村，埃德的腦子裏像是裝著世代捕魚需要知道的一切。船多了，海盜也多了，出行最好結伴、也不要將新購的漁網放在顯眼位置，不然風險太大。而且，他說，這幾天潮汐不對，「等月亮出來的時候，」埃德手裏修網的梭子不停，「我們就能聽到大黃魚發出的霹靂啪啦的叫喚。」

「有時在船頭就能聽見，不然的話，我們就到船艙底，或是跳入水底去尋找它們的聲音……像一個錘子在敲打，咚、咚、咚……」

石首魚求偶期，魚群聚集，公魚聲波肌肉緊貼著魚鰾——這些肌肉是脊椎動物中已知的收縮速度最快的肌肉，能使魚鰾快速收縮和擴張——發出鼓點般的聲音。石首魚的英文名「croaker」意為「呱呱聲」，也是因這一標誌性的聲音命名。

若埃德能和多年前的香港漁民相見，他們定會一拍即合。1960年代，在香港往西海域聚集的黃唇魚，便會發出擊鼓聲。在正午或是午夜，漁民們邊會將耳朵緊緊貼住船艙，去尋找魚群所在。那時還有40公斤的漁獲，偶爾甚至有超過80公斤的黃唇魚出現。

埃德打探了我一番，說：「你可別是來跟我說中國不再進口魚鰾了，」又揶揄剛剛走過來一起補起網的村民，「之前就有一次，聽說中國不要魚鰾了，他差點嚇出了心臟病。」

午歇時候過去，安靜的村莊慢慢醒來，有人指了指水道盡頭的紅樹林，要是不收魚鰾了，「還可以去林子裏的泥地抓螃蟹……」當地人愛把整只手臂伸入樹林裏的淤泥，幾分鐘後再拔出來，就能獲得一大堆夾住手臂的螃蟹。但這個主意讓他的同伴笑出了聲：「一隻螃蟹一里奧，一百隻螃蟹一百里奧，一天能抓一百隻嗎？就算抓到了，還不夠一家人的一頓飯吶！」

大家搖搖頭，只說沒事，海裏頭，定會有其他產物的。



巴西帕拉州北部大西洋沿海，漁民回航後在海裏嬉戲。攝影：Sarita Reed

Foundation) 的支持下完成。

花膠

海鮮

海洋漁業

亞馬遜雨林

本刊載內容版權為端傳媒或相關單位所有，未經端傳媒編輯部授權，請勿轉載或複製，否則即為侵權。