

国际 深度

“海里的金子”：令鱼鳔变废为宝的中国市场，如何改写亚马逊海岸的命运？

出口至中国的鱼鳔（花胶）价格水涨船高，亚马逊海岸渔民忙不迭地参与这场淘金热。可人们知道：这很可能又是一个将爆破的泡沫。



帕拉州沿岸盛产的大黄鱼，从来都是漂漂亮亮的，近年鱼鳔贸易而变身成“金子”。图为维吉亚渔港的渔民在码头卸下捕获的大黄鱼。
摄影：Sarita Reed



宁卉 

端传媒记者宁卉 特约撰稿人 Sarita Reed 发自巴西贝伦 | 2022-01-20

10月底，巴西亚马逊雨林城市贝伦（Belem）最闷热的季节，清晨7点刚过，在户外稍稍走动就会逼出一身汗。市中心，被称作拉丁美洲最大露天市场之一的Ver-o-Peso兜售著各种热带食物；来自雨林河域和附近海域的大批渔获，也早在天未亮时就抵达。建自19世纪的宽敞建筑里，空气中弥漫著经年积累的鱼市味道。张扬的橙色彩旗下，一排排鱼摊已经备好，鱼贩熟练地割下最好的鱼肉，再将可以熬汤的鱼骨和鱼头装在一旁，等待一天的客人。

巴西这些年低迷的经济、飙升的物价，令普通人叫苦不迭；贝伦所在的帕拉州身在经济落后的亚马逊雨林，更受打击。这体现在一日三餐上。鱼肉价格不低，但比起如今过分昂贵的肉价还是好些。卖了30年鱼的克劳迪奥（Claudio）经验丰富，把四五条鱼开膛破肚洗净，留下了还很饱满的鱼鳔，再整齐陈列好，虽然当地人多不吃内脏，但“客人看到鱼鳔，就知道我的鱼有多新鲜。”

不过，价位更好的大黄鱼（苏里南犬牙石首鱼，当地称作“yellow croaker”，以下称作大黄鱼），肚里却是空空如也。没办法，克劳迪奥说，大黄鱼的鱼鳔可不会出现在市场上，“早就被卖掉了！”大黄鱼肉卖20里奥一公斤，而鱼鳔，克劳迪奥说，“一公斤卖2800里奥。”——巴西的最低工资只有每月1212里奥（如今，1里奥约合1.39港币、1.14人民币）。





拉丁美洲最大的露天市场之一Ver-o-Peso兜售著各种热带食物，来自雨林河域和附近海域的大批渔获。摄影：Sarita Reed

“贵极了、贵极了。”这位鱼贩叹道，不同种类的鱼鳔，有的一文不值，有的价值千金，隔著秤抬头看了我一眼说，“都是卖到中国去的。”

几天后，当我们追寻著鱼鳔贸易的线索，到了几百公里外的一个渔村时，一个正要从回航的船上卸下沙丁鱼的渔民拉住我，确认我是来自中国后，停下脚步问：“你们拿鱼鳔做什么呢？”他的沙丁鱼，一公斤只能卖2里奥，就是卖给更大只的渔船做鱼饵，用来钓大黄鱼——以及肚子里的鱼鳔。一位丈夫和儿子都还在海上的老妇说她家可买不起捕大黄鱼的大网，只是侥幸会钓到一条，她叹：“那可就像挖到矿一样。”

大黄鱼漂漂亮亮的，金灿灿的，他们都说：“就像海里的金子。”

帕拉州沿岸盛产的大黄鱼，从来都是漂漂亮亮的，但因鱼鳔贸易而变身成“金子”，却是最近的事。在遥远的中国，晒干的鱼鳔，即鱼胶或花胶，被认为是有医疗功效的食材，基于鱼的种类、形状、年份或产地等等，受到养生消费者的推崇。在中国可以卖出高价的鱼内脏，近年已成了这一片雨林海岸渔民们的生计；尽管他们心知肚明，与以往一样，这一轮新的“淘金热”，十有八九、难以持续。

“海里的金子”

抵达贝伦市场的鱼，很多来自北边的渔港维吉亚（Vigia）。这座有著5万多人口的小城是一个天然的渔港，与贝伦一样、沿马拉若湾（Marajó Bay）而建，藏在海湾中的一座植被茂密的小岛身后。出航时，渔船沿著平静的湾道往北很快就到了北大西洋，在那里，大量淡水与海水交会所产生的河口区，有著丰富的生产力；回航时，各种弯曲狭窄的水道则可以让船只一路回到渔村村口。





渔夫会在船上将鱼身上的鱼鳔取出，如果航程较长且天气条件良好，它也会在船上晒干。摄影：Sarita Reed

在巴西其他地区，很少有人知道，鱼鳔还能是高价商品；而在盛产鱼鳔的帕拉州沿海，鱼鳔出口也一直是个谜一样的存在。“是用来做胶水或塑料吗？”但为什么会那么贵；“也许是护肤品或者化妆品”，也许有人喜欢鱼腥味。如今一公斤能卖几千块的事实，让很多猜想都站不住，“吃的东西能那么贵吗？也许他们没告诉我们鱼鳔的真实目的是什么……会不会是做成什么了不起的零件，用在电脑里头。”

有本来自19世纪的帕拉州志，[纪录过鱼鳔出口](#)，书里有关于Gurijuba（一种鲉鱼、如今也提取鱼鳔）的段落：“在俄罗斯，有人会撕一小块鱼鳔到咖啡里，让咖啡粉末沉淀到底部。”这大概是帕拉州鱼鳔出口最老的纪录。据载，1874至1878年间，每年都有30多吨鱼鳔出口到英、美或其他欧洲国家，制成明胶，用作酿酒用的澄清剂。据我们的采访和[一些文献记载](#)，鱼鳔早在20世纪初就开始外销中国了；只是，在过去十多年，鱼鳔的出口量和价值，都在蹭蹭上涨。

更知道鱼鳔行情的渔民知道，有时候，公鱼和母鱼的鱼鳔价格是不一样的——公的要贵过母的。一个生了重病而无法回到海上的前渔民颇为肯定地说：“是不是一种春药？女的吃公鱼的鱼鳔，男的吃母鱼的？”捕沙丁鱼的老渔民则叹，不管“功效”为何，“这么贵的东西，再好也吃不消。”

不管什么用处，有市有价的鱼鳔，成了渔民的希望。

这天下午，维吉亚附近的一个小村落，渔民埃德（Elder Júnior）的小木船就安安静静地待在淤泥中——潮水已经退去了。午后炎热，村里人多在午睡，仍在干活的埃德，看起来心情不错，手中的补网梭子飞快地运转，面前是一大堆待补的渔网。他几天前才从海上回来，这一趟，他的这艘不足5米长的小木船载著4个渔民在海上待了10天，他们带回了整整40条、总共142公斤大黄鱼。





渔民将捕获的大黄鱼捞到船上。摄影：Sarita Reed

这是不错的一趟收成。虽然把鱼肉都卖了只刚好能回本油钱，但鱼肚子里头的鱼鳔，可就都是利润——换句话说，若没有鱼鳔的收入，埃德便无法出海。“我女儿还小的时候，我还会用鱼鳔给她们做成玩偶，”37岁的埃德笑道，现在自然不会了。自从10年前鱼鳔开始涨价，大黄鱼就成了这边渔民的主要目标，“一条5公斤重的大黄鱼，花胶就值150里奥，10年前，差不多也就30里奥。”

埃德从12岁就开始捕鱼，有了鱼鳔带来的收入，让他对生活多了很多信心。自己儿子10多岁时第一次登船就抱怨晕船，埃德也开心，“这样他就痛快地去上学了。”虽然世代捕鱼，但若有机会，他不希望下一代还要过这样的生活。不过，埃德也说，如今出海比父辈时候更难，因为海上船更多了。

大船才有大生产力，隔天涨潮时候，一艘出海十数天回到维吉亚，就往岸上不停歇地掏出船舱里数百上千条的大黄鱼——都已经开膛破肚没有了鱼鳔。一旁的另一艘船上，一大袋大小不一的鱼鳔——已经被晒干——迅速被拎到岸上，那里早有一辆小车在等，几个人神色严肃、迅速地将货物放入后备箱。取货的人并未回应我们的招呼，扬长而去。

隐形的繁荣

听说我们计划采访鱼鳔贸易后，帕拉联邦大学水生生态学和亚马逊渔业中心的比安卡（Bianca Bentes）教授说：“你们要进入这个市场可能会有些困难。”

比安卡生长在紧邻亚马逊河域的圣塔伦（Santarém），比靠近大海的贝伦往雨林更深一些；她有著原住民和逃亡黑人血统，说自己来自典型的“亚马逊家族”，家人多有从事捕鱼的。1996年，刚入大学的比安卡开始在沿海地区研究渔业，那时，她就留意到了鱼鳔买卖——她更熟悉的淡水鱼，鱼鳔并无市场。





帕拉联邦大学水生生态学和亚马逊渔业中心的比安卡（Bianca Bentes）教授：“我一直对鱼鳔贸易很感兴趣：但总是带著巨大的恐惧。”摄影：Sarita Reed

比安卡不是第一个告诉我们探究鱼鳔买卖是“敏感”和“有风险”的专家。一位曾在1990年代尝试报导鱼鳔买卖的维吉亚记者荷西（José Nélio Palheta）也说，当时，他的采访很难进行，收购鱼鳔的人都不愿与他多说。

一家当地的研究员在匿名前提下接受采访，担心与鱼鳔调查联系在一起会影响他的工作，尽管他也很难三言两语说清楚为什么这个话题“成了禁忌”，只说“与其巨大的利润有关”；另一位要求匿名并不公开他的工作背景的顾问，更是反复建议我们不要贸然出现去询问这个非正式的产业，“太危险了，”他说，“这是联邦警察应该要介入的！”

在抵达地球另一端的消费市场前，鱼鳔的供应链并不复杂。从鱼肚中将鱼鳔取出、清理、晒干——有时渔民在海上就完成了整个处理，船东再卖给来收购的人，多是中间商、也有直接给出口公司的，中间商可能又有几次经手，到了出口公司那里，就可以空运或海运到香港了。

换句话说，大量的利益，集中在倒卖和出口鱼鳔的商人身上——而他们无意让这个蓬勃发展的贸易得到太多关注，导致赋税增高，或是可能的抢劫和激烈的竞争。

不时有因鱼鳔而引发的偷、抢甚至死亡事件；活跃在各个捕鱼社区的中间商常常带著大量现金，更是低调。采访中，我们听说，一些出口公司甚至会给运输鱼鳔的汽车安上防弹玻璃，即便如此，依然有过中国商人被当地犯罪团伙盯上的事件发生。

业内人缄口不言，外人害怕碰触到危险话题，于是，如比安卡所说，“没有人过多问讯，所有人都保持安静。”比安卡自己刚刚开始研究鱼鳔贸易时，就被直接“警告”过最好别卷进来。

也因为这样的背景，让我们颇为惊讶：一家鱼鳔出口公司会颇痛快地接受了我们的采访。



来自广东江门的中国商人黄伟在公司的仓库，有各种大小、形状不一的鱼鳔已经被清洗、晒干，装在大麻袋中，未来主要出口到香港。摄影：Sarita Reed

暴涨

46岁的马修斯（Marcius Santos）颇健壮，四方脸仍有些孩子气，看上去要比实际年龄年轻，他笑著解释，吃鱼鳔就是可以养颜。这位说自己是“渔民后代”的本地商人，从20出头就开始在巴西各处贩鱼，自2018年开始与一位来自广东江门的中国商人黄伟一起，开始了鱼鳔出口生意。

在帕拉州北部靠近大西洋的布拉甘萨（Bragança），黄伟打开了公司的仓库，在一股海鲜干货市场的味道中，各种大小、形状不一的鱼鳔已经被清洗、晒干，装在大麻袋中，准备空运到香港，“这些只有几厘米大的小花胶，从巴西南边来的，100多里奥一公斤，主要是国内酒楼买；那些看起来很大的叫葫芦胶便是来自Gurijuba，其实很便宜，没有价格……”

一辆小货车打开车厢，好几大麻袋的大黄鱼鱼鳔运到了，黄伟把两块几十厘米长的鱼鳔拿了来相互敲打，去辨听花胶是否晒干，“要通透，要没有油脂。”公司备有质检人员，按中国市场对花胶的要求，一一筛选货物，形状或大小都重要，但鱼的种类才是定价的关键。最贵的，依然是大黄鱼。

“国内市场很大，有货就会要，就是价格问题。”这位在巴西做了7年鱼鳔买卖的商人说，“刚来大概每公斤1000里奥的收购价，如今要3000里奥，可国内的收购价一直差不多。”黄伟说，如今，他的利润早已不比

1000美元的收购价，如今要5000美元，与国内的收购价 且左个多。 更不用说，如今，他的收购价比当年，只能走量。

据马修斯，像他和黄伟经营的出口公司，在帕拉州还有10多家，活跃在渔民和出口公司之间的中间商就更多了。一位名为伊托（Ilto Silva）的中间商告诉我们，在布拉甘萨，就至少有50多人。



维吉亚一家采购公司的厂房前有“我们买鱼鳔”的图画。摄影：Sarita Reed

伊托住在布拉甘萨，也在周边城镇收购“绿色”（即未晒干）鱼鳔，带到一个农场洗净晒干，再卖给出口公司。他说，如今这行竞争激烈，也有更多的中国商人过来。“很多人以为鱼鳔价高，很容易就可以赚到钱，”这位曾是卡车司机的中间商说，“但入行了才会知道，竞争激烈了很多，来自中国的分类有时会变、质量要求也越来越严。”

在布拉甘萨附近靠海的小渔村，紧挨著卖鱼小店的，便是一家鱼鳔收购点；在维吉亚聚集了渔船的河岸，一家也是收购鱼鳔的公司，在一旁的墙面上画了大黄鱼，标注了鱼鳔的字样。更多的人进入这个买卖，让这个原本多少有些“隐藏”著的产业，有些掩不住了。

马修斯说，以往可能只有十多人在做这个买卖，而今大概有四五百人，“行业也变得开放了些。”慢慢兴起

的手机支付，也让很多中间商不用带著大量现金四处走动。可是，因著鱼鳔激增的捕鱼活动，也让像马修斯这样的商人开始担忧，比起藏掖著这个暴涨的行业，涨势能持续多久才是更大的不确定性。

“没人知道我们捕了多少公斤的大黄鱼，”马修斯说，“巴西所有的采掘业都需要有秩序，然而我们总是先采掘、等问题出现再去治理，我们永远无法事先预防问题的出现。”



经营鱼鳔出口生的马修斯（Marcius Santos）说：“以前鱼鳔是鱼的副产品，今天鱼鳔却成为了主要产品。”。摄影：Sarita Reed

仅有的数据

从维吉亚、布拉甘萨这样的小镇渔业秘书到联邦政府，我们都无法获知巴西鱼鳔出口的准确数据。我们透过信息自由法向联邦水产养殖和渔业办公室取得回复说，提取鱼鳔不是职业渔民注册时可选的捕捞活动描述，因此政府没有鱼鳔产量或是在该捕捞活动中活跃的渔民数量；而且，巴西外贸数据中的鱼鳔出口没有列出鱼鳔属于哪种鱼类，因此也无法列出市场中的物种。

“这是经典的公地悲剧，”比安卡教授说，三十年她还能在市场上找到2.5米长的大黄鱼，如今1.5米都算大了，“这是典型的、过度捕鱼的症状。况且，我们对这些鱼类实在太不了解了。”

以最早有鱼鳔出口纪录的Gurijuba为例，比安卡说，即便大学有试图去研究过这种鱼的生长曲线，“但至今我们甚至不知道Gurijuba是在哪里产卵的。”一位捕了多年大黄鱼的前渔民Zé Raimundo也担忧地解释，渔民并不知道一只大黄鱼要多少年才能长到10公斤，明明鱼更大鱼鳔更贵、让鱼长大才有更大收益，但是，除了不停地捕捞，渔民根本无力控制鱼类资源。

知之甚少，因而无法预知，捕捞过度会造成怎样的生态后果。



Bragança市场出售的大黄鱼，鱼肚里空空如也，鱼鳔都已拿走。摄影：Sarita Reed

在世界各地，为了供应亚洲市场所需的鱼鳔而进行的捕鱼活动，已经造成了不可逆的生态危机。鱼鳔价值最高的黄唇鱼（Chinese bahaba），也属石首鱼科，已在1989年被列入中国二级保护动物、禁止国内贸易，又因数量持续减少在2006年被列入IUCN红色名录极危物种。

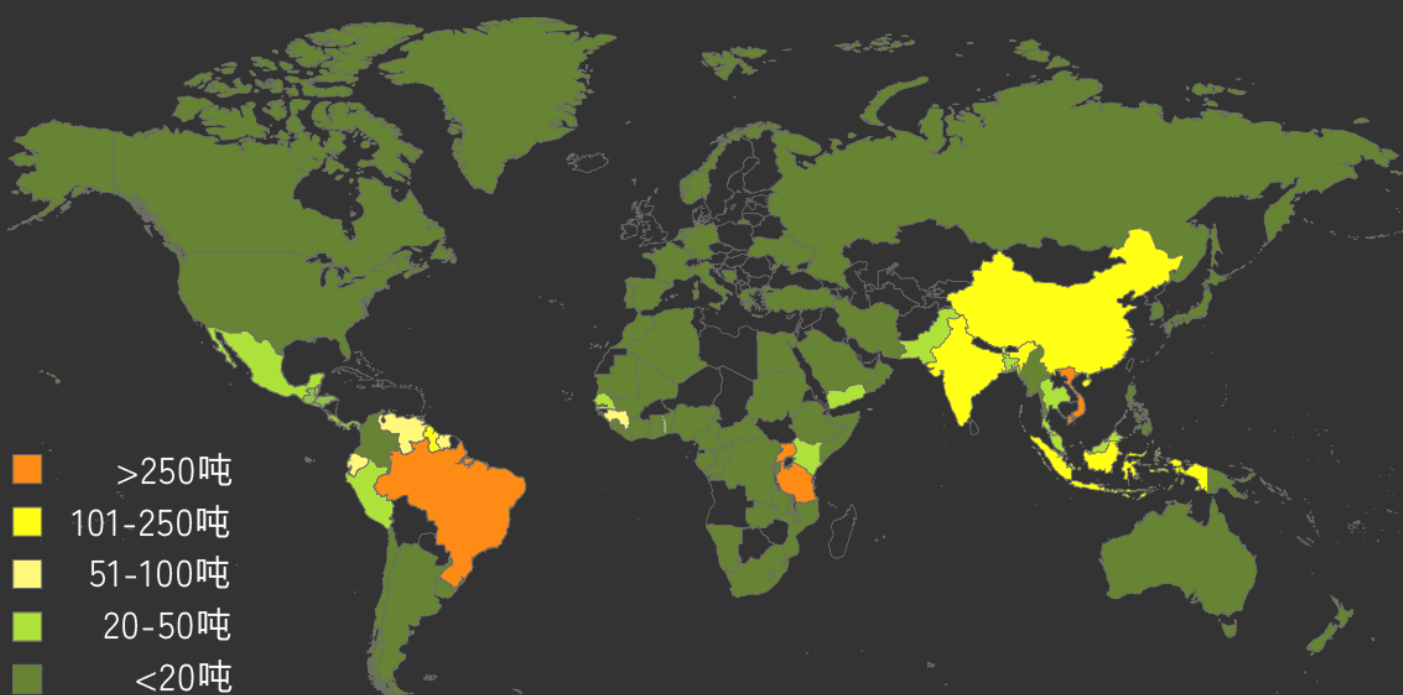
这期间，来自墨西哥加州湾的加湾石首鱼（totoaba）受到鱼鳔市场的追捧，而其栖息地的特有物种小头鼠海豚，更是因为石首鱼捕捞连带受损而数量骤减；据小头鼠海豚复原委员会，这种仅生活在加州湾，只有浴缸大小的鲸目科是世界上最濒危的海洋动物之一，如今仅剩不到10只。加湾石首鱼在1940年代有著超过2200吨的捕获量，在1975年降到了58吨，也因此被列入IUCN红色名录。

2013年以来，在小头鼠海豚濒危的事实被曝光后，国际社会和媒体对加湾石首鱼的捕捞给予了大量关注，中国、美国、墨西哥合作开启了专项执法活动。但在墨西哥，非法捕捞加湾石首鱼的行为并未停止，价格堪比可卡因的鱼鳔买卖，已经发展成为复杂、有组织的犯罪集团。

晒干了的鱼鳔，被称作“鱼胶”、“鱼肚”或“花胶”，被称为“海洋人参”或是“海味八珍”之一，在传统中国饮食中与燕窝、鱼翅齐名。但比起鱼翅、燕窝，鱼鳔的贸易量和生态影响，并未得到足够的关注。

有著完备进出口数据纪录系统的香港，直到2015年才单独列出“鱼肚，干”的贸易类别（以往被放在“鱼干”类别下），让鱼鳔进口有据可循。2015年至2020年间，香港的鱼鳔进口量达到了2万吨、进140亿港币。这个数量在海参之下，但鱼鳔的单价是海参的1.7倍多；鱼鳔的进口量是鱼翅的1.4倍，单价也要比鱼翅高出两倍多——鱼鳔比鱼翅和海参的单价都要贵。

每年超过100个国家向香港供应鱼胶， 巴西占比最高

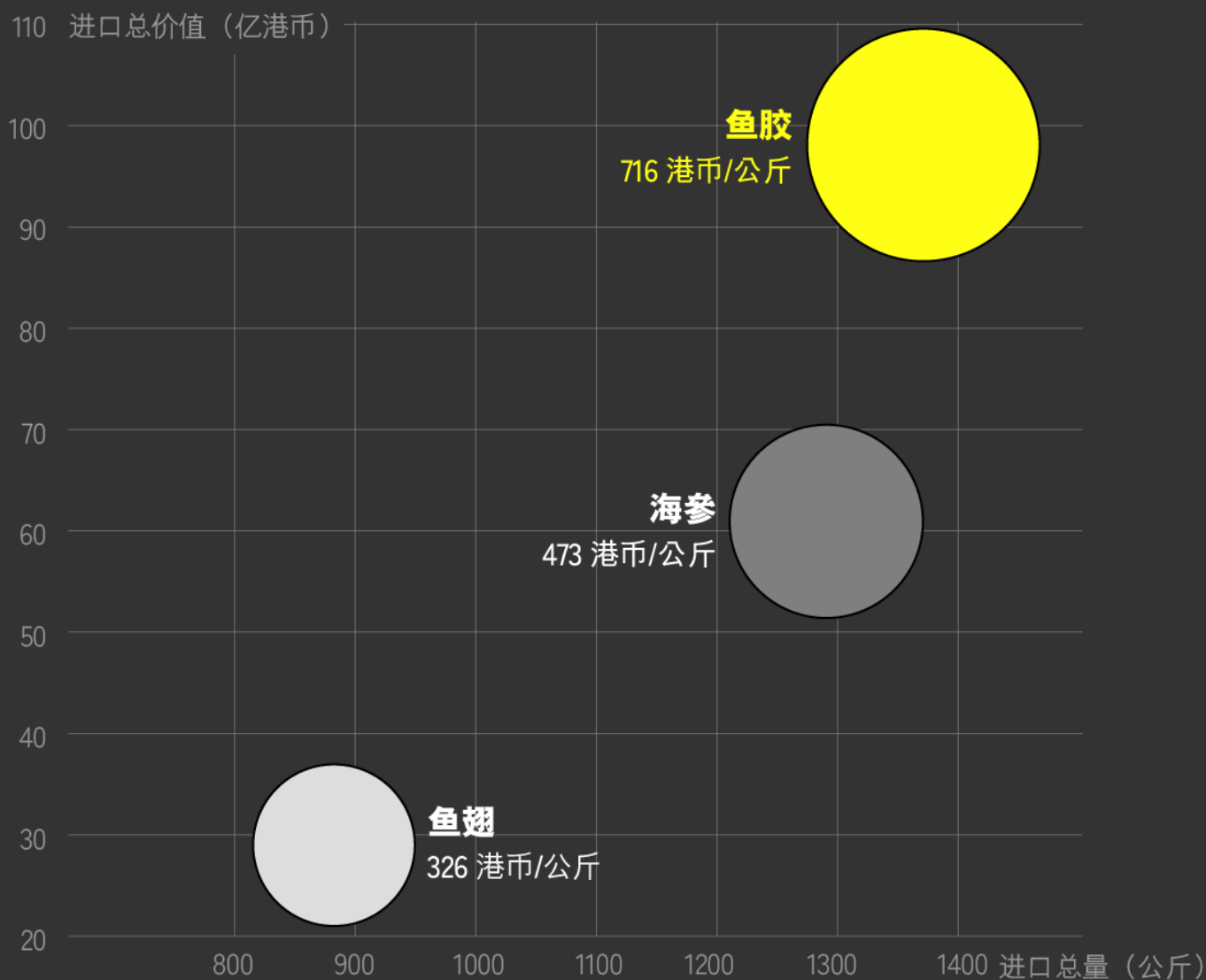


资料来源：来自研究报告《Emerging from the murk: threats, challenges and opportunities for the global swim bladder trade》，图示2015-2018年各国平均每年出口至香港的鱼胶数量。



端传媒
Initium Media

鱼胶进口至香港的均价 要高过海参和鱼翅（2017-2020）



资料来源：Census and Statistics Department, HKSDR



端传媒
Initium Media

超过100个国家向香港出口鱼鳔，其中来自巴西的进口量最高，超过了3300吨、价值30亿港币。这与巴西以“鱼副产品”为类别的出口数据大致吻合，也意味著从巴西出口的绝大多数鱼副产品，都是晒干了的鱼鳔；这其中，超过95%的“鱼副产品”都来自帕拉州。北边的阿马帕州（Amapá）也有大量鱼鳔生产，但多透过帕拉州的大城市贝伦出口。

假设巴西“鱼副产品”出口的确都是鱼鳔，那么2020年，巴西鱼鳔出口量达到了637吨，比2012年的127吨增加了398%——这意味著，以提取鱼鳔为目的的捕鱼量，估计已从2012年的6712吨增加到了2020年的33446吨。自2012年到2018年，中国几乎是巴西鱼鳔出口的唯一目的国；2019到2020年间，日本从巴西进口鱼鳔的数量有所增长，但中国依然占据超过9成。

这段时间内，人们对供给和需求端都有信心：只要在海上待更久，就有更多的货；只要有货，中国就有市场。如出口商黄伟所说，加上巴西其他城市华商生意不好做，推著更多商人在这十年进入鱼鳔贸易。比安卡则觉得，大黄鱼和鱼鳔的上涨，与2001年前后，Piramutaba（一种鲑鱼）捕捞量的下跌有关，“捕鲑鱼的商人开始做鱼鳔买卖。”

一份2021年7月发表的研究证实，在巴西，可提取鱼鳔的鱼类已经从曾经的1、2种，扩张到至少10种。这其中，只有Gurijuba有禁渔期和大小限制；而最重要的大黄鱼虽已被IUCN红色名录列为“易危物种”，灭绝风险并未在巴西得到评估。



香港上环不少海味店都有出售价钱昂贵的巴西花胶。摄：林振东/端传媒

来自贝伦的“亚马逊人类与环境研究所”（IMAZON）高级研究院保罗（Paulo Amaral）认为，渔业是亚马逊社群重要的、未开发且可能比畜牧业和粮食作用更可持续的收入来源之一。然而，如果没有监管，渔业的未来可能也会黯淡，保罗叹说，“可现在仍然非常缺乏对捕鱼业的检查和控制。”

远方的消费端

香港是消费市场、也是中转站，大量鱼鳔会被走私到中国。直接出口鱼鳔到中国不容易，要获得各种符合食物安全的进口准入资格；而香港将高价货物，包括未经正式检疫的鱼翅、鱼鳔等走私到中国大陆的案件，时有发生。

鱼鳔在香港和中国的消费市场被称作“花胶”或“鱼胶”，比起产地，花胶有时会以形状命名（比如鸡蛋胶、蝴蝶胶），有时会突出鱼的种类（比如鲨鱼胶、黄花胶）。有时花胶的名字与这些都无关，比如北海胶或扎胶，可能来自十多种鱼类、各个产地，大多来自南美，其中就包括来自巴西大黄鱼的鱼鳔产品——有时个头小些被叫做“阴阳胶”，又有高价的被叫做“北海金钱胶”，有时被认为不如来自苏利南的肉质细腻。



超过100个国家向香港出口鱼鳔，其中来自巴西的进口量最高，超过了3300吨、价值30亿港元，而鱼鳔的单价要比鱼翅高。摄：林振东/端传媒

此时花胶的价格，有时已经比巴西的收购价，翻了一翻。在各种网店或海货市场，琳琅满目的花胶被冠以不同功效，有时止咳且防止反应不良，有时治胃病或肾虚，更多是强调养颜、养胎、补血之用。价格更是不同，从几十几百到几千几万，甚至有的是有市无价。

在这个兴旺养生市场中，新旧品种时有出现。黄唇鱼的“金钱蟹”，仍占各种榜单之首（2012年曾卖出一只

超过370万港币的高价)；而不久前才出现的后起之秀“蜘蛛胶”，常被说是“排名第二”，平均一公斤超过5万5千港币，很多来自越南、印尼，已经导致其中一种鱼类濒临灭绝。

市场上的鱼胶种类繁多、价格变化大



蜘蛛肚

7473 美金/kg



白花胶

4004 美金/kg



蟹鱼胶

3421 美金/kg



鸭泡肚

2547 美金/kg



公肚

1807 美金/kg



扎胶

1084 美金/kg



金龙肚

780 美金/kg



花胶筒

1084 美金/kg



砂爆鱼肚

364 美金/kg



鸡泡胶

293 美金/kg



黄花胶

234 美金/kg



花胶粒

50 美金/kg

资料来源：图示鱼胶的价格来自研究报告《Emerging from the murk: threats, challenges and opportunities for the global swim bladder trade》



端传媒
Initium Media

花胶的制作，也列在了香港的非物质文化遗产清单上，并称花胶被认为有医疗效用。虽然花胶有著悠久且深入人心的饮食传统，但从当代医学的角度来看，花胶富含的动物胶原蛋白，人体并不容易吸收。这些年，公众对鱼翅或燕窝等食材获取过程中的“残忍”认识更多，但更寻常的花胶，有时平价可日常食用，有时稍贵被认为是送礼优选，有时更可以是价值连城的收藏品，却并不常与其可能的生态和环境影响联系在一起。

花胶市场的特性，令香港大学生物科学学院荣誉教授薛绮雯（Yvonne Sadovy）想起钻石。

如同钻石，薛绮雯说，花胶的价值很大程度上也受到“公认的、理想的物理属性的影响，而非任何与质量相关的绝对属性”——钻石的“克拉、切割、颜色、净度”，花胶的“尺寸、厚度、鱼种、出处、形状”，全凭销售者的说法和消费者的推崇。销售方对产品的宣传，或是藏家的投机行为（花胶可以保存很久并被认为是越老越有价值），甚至供应端与犯罪组织的结合，也与钻石市场有可比较之处。

“然而，如果考虑到供应，这个类比就不成立了，”薛绮雯等研究者在一篇关于花胶国际贸易的研究中写道，“地底下的钻石储备丰富，而以提取鱼鳔为目的的鱼类就不同了。”

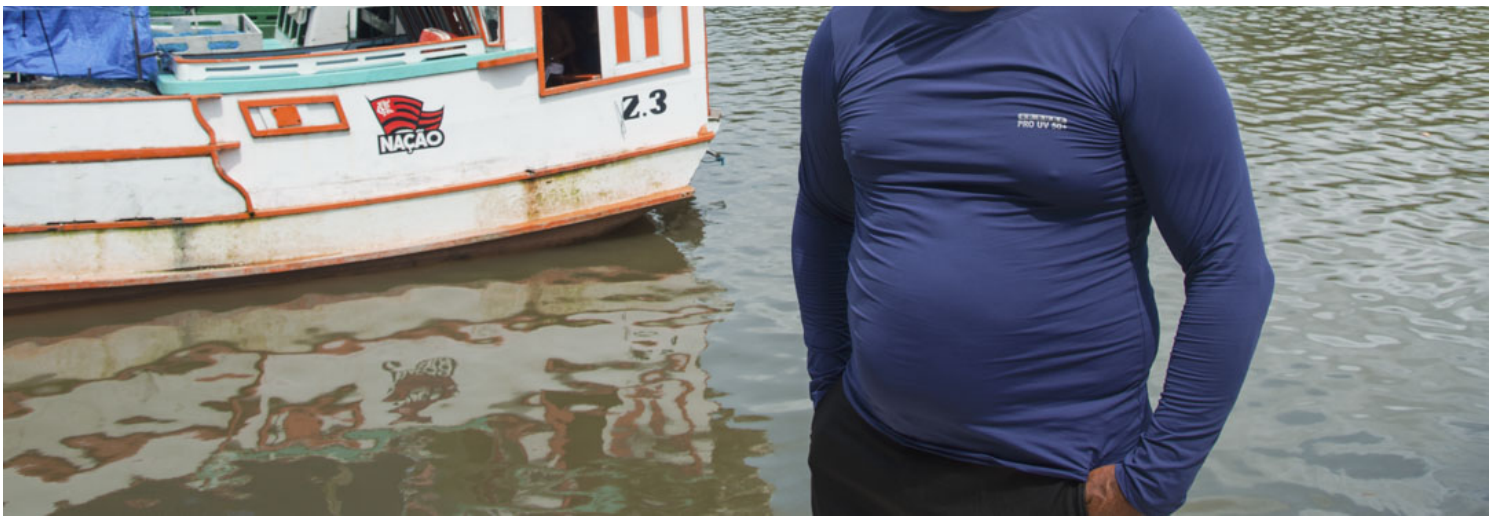
花胶、鱼翅、象牙、红木、穿山甲鳞片甚至驴皮……这些常常源自中国传统文化、饮食或药典的“珍贵”货物，在全球化和资本的联手下，形成了一条又一条曲折、飞速生长且影响深远的商品供应链。中国显然不是唯一向大自然索取珍贵“材料”的消费市场，但随著越来越多的消费者有能力获得曾经的“珍贵”，这些与中国经济一般快速增长的需求，也在一层层地影响著全球生态。

在高价需求的刺激下，毫无章法的供应带来一时的繁荣，却也常常预示著供应危机的到来。薛绮雯说，在全球海洋渔业中，她一再看到相似的故事，“贫困之时遇到的牟利办法，却无法使之持续”，更糟时，若渔民为了更大的生产力而陷入债务，便失去了定价权。

但是，这个结不非得被打死。薛绮雯举例说：如果渔民社群能组织起来控制周围的资源，开始获得定价权；如果消费者能更清醒地认识到，消费至物种灭迹的话，没有人是赢家——消费者也会失去渴望的产品，因而做出更多努力。

“如果我们能够更好地管理海洋的话，我们是可以从海里获得更多的。”采访中，薛绮雯说。但现实，却恰恰相反。





船长西尔维亚（Silvio Sardinha）说“因为海盗问题严重，出于安全原因，我们不能在晚上带著鱼鳔回来，而必须在白天。”摄影：Sarita Reed

所有人都在困扰

维吉亚市中心的河岸上，当地政府新修了有免费Wifi的凉亭，不管是鱼贩、渔具、制冰的，还是休息的船员、渔民、船长，或是不再打渔的司机或门卫，都喜欢在树荫下待著。“我告诉你吧，鱼儿如今是聪明的！”一位名叫西尔维亚（Silvio Sardinha）的船长笑叹。他的船便是附近小渔民埃德眼里的“大船”，可他之前出海的那20天，收成却不好，“所有中国人都知道，大黄鱼的鱼鳔贵，然后我们这里船就越来越多，网也越来越多，然后，鱼就越来越聪明了。”

西尔维亚说，自己就是一个“雇佣船长”，他带领的这艘出海能待20天，装有10年前才从南边引进的、可以代替渔民拉网的机器的船，真正的老板有两个，“一个是买鱼肉的，一个是买鱼鳔的”。

鱼鳔仿若货币。大黄鱼的两个买家投资了渔船和物资，船东有时是船东，有时会雇一个船长，带著一批渔民出海，然后直接用渔获“还贷”。“老板要的是渔获，如果一趟不好，他们就等下一趟，这比银行每个月都要现金好得多，”西尔维亚说，“趁船新，加上好运气，五年内就还清了。”当然，鱼鳔和鱼肉的价值不可同日而语。

“以前，鱼翅让投资人振奋，”西尔维亚说，十多年前，人们把鲨鱼捕快灭绝的时候，鱼翅被禁，之后“便是鱼鳔了。”直到2012年巴西出台捕鲨禁令（禁止将鲨鱼的鳍与鱼身分离）前，帕拉州的鱼翅贸易也曾繁荣。后来，巴西也禁止了一些种类的鲨鱼的捕捞和销售。





年轻的渔民卸下捕获的大黄鱼。摄影：Sarita Reed

对于生活在亚马逊的他们而言，这都是太过熟悉的情节。从橡胶开始，一阵一阵的“热”刺激著一波又一波的开发和衰退。“与开矿一样，掘金的多，金子少。”黝黑皮肤、两鬓已经有些斑白的西尔维亚说，他从7岁开始捕鱼，如今年过半百。他身边的船更大了，有了GPS，有了冰库，有的甚至有声波定位，但维护成本也更贵了，捕大鱼要大网，附近的鱼少了就要去更远的海域，也意味著远航的油费更高，每次回岸上，这些物资的价格都在蹭蹭上涨，继而又刺激了下一次出航时的压力。

这天涨潮晚，回航的船不多，河面上动静不大，但西尔维亚摇摇头说，遇到年底节日的时候，出海再久的船队都会回家，“整条河满满当当都是渔船，根本停不下。”没人知道维吉亚具体有多少艘渔船，西尔维亚说有1000艘，一边，一个买卖渔具的商人说，大概有500艘。

渔业秘书迭戈（Diego Cardoso）也不知道维吉亚有多少艘渔船，但他说，渔业是维吉亚最主要的产业，“没有渔业的话，商业活动就无法运转，这座城市的其他经济活动就会收到影响。”而由于鱼鳔的高价，迭戈说，“有时鱼鳔是主要的渔产，鱼肉才是副产品。”

一个“变废为宝”的希望，却在十年间，逐渐变成一个无解的结。

带来主要利益的鱼鳔，吸引了远方的买家，他们不停刺激著更多的生产力，而全赖捕鱼为生的社群，紧紧依附在这个“幸运的”需求上；然而他们也比任何人都清楚，捕鱼能力可以无限上涨，海里的鱼却有上限——这不是来自外人的警告，而是世代捕鱼已经目睹的事实，河岸上，几位渔民掰著手指点出这些年来已

经绝迹的鱼。

“我总是要为我的孙辈担心，因为我不知道到时候会变成什么样子。”“船长”西尔维亚说。



渔民埃德（Elder Júnior）修理待补的渔网。摄影：Sarita Reed

“咚、咚、咚……”

维吉亚附近渔村，埃德的脑子里像是装著世代捕鱼需要知道的一切。船多了，海盗也多了，出行最好结伴、也不要将新购的渔网放在显眼位置，不然风险太大。而且，他说，这几天潮汐不对，“等月亮出来的时候，”埃德手里修网的梭子不停，“我们就能听到大黄鱼发出的霹雳啪啦的叫唤。”

“有时在船头就能听见，不然的话，我们就到船舱底，或是跳入水底去寻找它们的声音……像一个锤子敲打，咚、咚、咚……”

石首鱼求偶期，鱼群聚集，公鱼声波肌肉紧贴著鱼鳔——这些肌肉是脊椎动物中已知的收缩速度最快的肌肉，能使鱼鳔快速收缩和扩张——发出鼓点般的声音。石首鱼的英文名“croaker”意为“呱呱声”，也是因

这一标志性的声音命名。

若埃德能和多年前的香港渔民相见，他们定会一拍即合。1960年代，在香港往西海域聚集的黄唇鱼，便会发出击鼓声。在正午或是午夜，渔民们边会将耳朵紧紧贴住船舱，去寻找鱼群所在。那时还有40公斤的渔获，偶尔甚至有超过80公斤的黄唇鱼出现。

埃德打探了我一番，说：“你可别是来跟我说中国不再进口鱼鳔了，”又揶揄刚刚走过来一起补起网的村民，“之前就有一次，听说中国不要鱼鳔了，他差点吓出了心脏病。”

午歇时候过去，安静的村庄慢慢醒来，有人指了指水道尽头的红树林，要是不收鱼鳔了，“还可以去林子里的泥地抓螃蟹……”当地人爱把整只手臂伸入树林里的淤泥，几分钟后再拔出来，就能获得一大堆夹住手臂的螃蟹。但这个主意让他的同伴笑出了声：“一只螃蟹一里奥，一百只螃蟹一百里奥，一天能抓一百只吗？就算抓到了，还不够一家人的一顿饭呐！”

大家摇摇头，只说没事，海里头，定会有其他产物的。



巴西帕拉州北部大西洋沿海，渔民回航后在海里嬉戏。摄影：Sarita Reed

本篇报导在与“普立兹危机报导中心”（Pulitzer Center on Crisis Reporting）合作的“雨林新闻基金”（Rainforest Journalism Foundation）的支持下完成。