

《市場內的人際關係》

根據我們走訪調查的結果，過去外銷鮪魚的全盛時期，東港曾有「連起腳走個路都很困難，整個市場滿滿的擺是串仔！」的盛況，一度有二十幾家的外銷鮪魚盤商。大量的盤商造成過度競爭，造成價格低落，形成虧損，不堪虧損者，只能收山；或是相互競爭而導致沒落，也有用併購解決的情況。基本上，幾家大盤在東港進行外銷鮪魚生意有十幾年的時間，其中郭家四兄弟的父親從前也是在東港魚市場內的魚販。惟丸豐與海冠兩家是近兩年才新加入的大盤，兩人從前是做內銷鮪魚生意。海冠老闆以前是做內銷的，近兩年轉入外銷市場，跟「盛旺」的老闆是好友，盛旺是做內銷鮪魚的盤商，兩人存在一種合作互助關係，一旦海冠喊進魚獲後，不達外銷標準的，由盛旺收走。盛旺的父親原來是做外銷鮪魚的，後來改成只做黑鮪魚；丸豐與阿華的關係較為特殊，由於阿華近來很少在喊魚，丸豐借阿華執照來做外銷鮪魚，阿華則是跟丸豐抽傭。

目前在東港漁港內，進行外銷貨運的有兩家，其中一家商徽是㊦，另一家則不具特別標識，兩家負責了整個東港外銷魚貨的運送，由於兩家運輸行負責載運不同盤商魚獲（兩家運輸行皆不只載運一家盤商貨物）。目前市場內惟二家運輸行從前也曾經競爭得十分激烈，但現今卻形成一種相互支援的情況。由於雙方十分熟稔，形成一種默契，因此合作的情況往往大過競爭。有時會互相支援，如載運車輛不時相互調車，或是無法載運至某地點時代為載運等情況；內銷的運輸部份，加上述㊦記商徽的話，總共有三家在做。

魚市場裡的代賣人通常是在魚市場中工作許久、資歷深厚，有些以前甚至是在做內／外銷的盤商；另一種則是過去曾在魚船上工作許多年，退下來的老船長或老船員。兩者的共通處，在於：皆十分熟悉漁獲貨交易的程序業務、人際關係通常十分良好、對於漁獲的鑑定力高，並且對漁獲的估價及價值性十分精準。整體來說，東港市場內所有的從業人員，幾乎都是代代相傳至今，彼此皆相互熟識，甚至有人從好幾輩前就相識，更多人曾經是同學，比鄰而居或是住在附近，「連你家住哪裡，你爸爸甚至你阿公在幹嘛的都知道。」郭家四兄弟便是如此。由於這種地區的連結性，形成緊密的人際網絡，而這個緊密的人際網絡，確保了市場的封閉性，使得外來的生意人無法攻佔東港這塊場域。

黑鮪魚交易模式

每年的四月到六月，當鬼頭刀大量出現的時候，就表示黑鮪魚汛期即將到來。這時，東港大部分的鮪釣船紛紛開始「換緋」²⁸⁷，準備一攫千金的黑鮪「黑金」潮。東港大魚市場也因應黑鮪魚汛的到來，開始有了動作，許多在平時未曾見過或甚少見過的盤商突然出現，並且於大魚市場擺設攤位，每個攤位的位置，依照擺放位置的不同，而有不同的租用價格，最中間的攤位一個汛期就要價新臺幣五十萬元。一般時節的東港大魚

²⁸⁷ 「緋」（ㄍㄨㄛˇ）這個字指的是延繩釣法中的主繩。換緋就是由於黑鮪的體型較大，因此緋的強度必須比釣一般鮪得來的強，因此準備釣黑鮪魚前，都會有換緋的工作準備。