

学习“阳澄湖”的产业模式

沱湖大闸蟹 期盼“横行”时

记者 丁林文/图

上接A01 “中国十大名蟹”、“中国第五届螃蟹王蟹后”称号、“绿色A级食品”……这些美誉都是对沱湖大闸蟹的肯定。然而现实的问题就在于，口感不差的沱湖螃蟹，如何突出重围？如何做大做强品牌？

此时此刻，离“秋风起蟹脚痒”还有一个月左右的时间，“阳澄湖”又吹响新一轮集结号，而同样有着“中国十大名蟹”美誉之称的沱湖大闸蟹，又在哪里？

销售

八成“销给”蚌埠周边地区

告别刘庆海，记者又沿着湖边的水泥公路，一路向西南方向，来到了沱湖乡街道。正午时分的沱湖街，没有一丝喧嚣，远远看去，这条长1公里左右的街道，两侧布满了各式招牌的沱湖大闸蟹的销售点。稍显遗憾的是，螃蟹尚未上市，20多家销售点无一开门营业。

沱湖超市的女老板很热情，得知记者是前来询问大闸蟹的，连忙介绍沱湖螃蟹有多么的味美。这时，一辆福田小货车在路中央掉了头后，停在了超市门前。车上下来的一对夫妻和两个孩子，似乎和女老板很要好，小男孩在父亲的吆喝下，从车厢内铲了一瓷碗青虾，送给了女老板。

这位身材明显发福的中年男子叫李万军，从小货车上的装备，不难看出他是与水产打交道的。李万军告诉记者，自己带着两个孩子去市场收货（小青虾），路过超市买点蔬菜回家做饭。由于本地的螃蟹还没有上市，青虾也就成为这一家人近期重点贩卖的水产。其实，不光是贩卖，李万军也在沱湖有着自己的18亩养蟹水面。

12年的“跑码头”经验，李万军对沱湖大闸蟹的销路了如指掌。开着“小福田”，他和妻子去过宿州、淮北、合肥、上海，但最多的就是南京。“为什么愿意去南京？”李万军回



养殖户准备投喂青条鱼

答，一方面，南京的市场需求量大，再就是交通方便，两个小时的车程也挺近。“为什么不去更远一点的地方？”面对记者追问，此时的李万军摇摇头，“北京也去过一次，但人家只认阳澄湖大闸蟹，我们的（螃蟹）不认可。”

北上遭遇闭门羹后，李万军“老实”了，“就在周边混混吧”。站在超市遮阳棚下，他指着路边一个个经销摊点的门面说，湖里的蟹子上岸后，几乎全部都要经过这些店面，然后再由中间商转卖出去。“超过80%的蟹子，都是周围城市人群在消费。”

今年，李万军信心满满，“闰月让蟹子可以定期‘出水’，市场上‘洗澡蟹’可能会少很多。”

产业

“煮”不出来的“链”

原路折返沱湖岸边后，有着“双重身份”

的凌应飞走出酒店，迎了过来。双重身份是因为他不仅在沱湖“圈”了500亩的大闸蟹养殖水面，岸边这家“虾兵蟹将鱼舫”酒店，也是他的资产。而在岸边，像凌应飞这样的渔船式饭店，还有三四家。他们将废弃的水泥船拖至岸边，稍加装修、隔间，挂上招牌，就成了“渔家乐”。

2007年从部队退伍回来后，凌应飞便投身养蟹大潮中。军人的敢打敢拼，让他在养蟹中也尝到了甜头。目前，除了500亩的养殖水面外，在沱湖街道上，还有一家他自己注册的水产养殖公司，专门负责自己蟹子上市后的销售。而今年，凌应飞还将把销售点扩至苏州。

生意做得确实不小，但沱湖大闸蟹的产业链问题，也一直困扰着凌应飞：品牌比不过别人，又没有相关产业链。从凌应飞口中得知，沱湖地区的大闸蟹，目前进入市场后

就是煮着吃。他也坦言，因大闸蟹，一些包装产业的确也有兴起，也带动了一些人就业，创造了一些GDP，但围绕“蟹”的用途开展的产业还没有。

一些发达地区的蟹黄、蟹粉产业，让凌应飞很是兴奋。因此，他认为，沱湖大闸蟹绝对不能简单地“煮着吃”，而要形成自己的产业链条：一方面，把沱湖大闸蟹的品牌推出去，让更多的人知道沱湖；另一方面，开发蟹黄、蟹粉等相关产业，让北京人吃上沱湖的蟹黄包，让蟹粉与鱼翅完美结合；再者，研究开发大闸蟹的药用价值，据蟹子的舒筋益气、理胃消食、通经络、散诸热、散淤血之功效，研发药品、保健品。

而五河县水产部门相关负责人表示，下一步，在坚持科学养殖大闸蟹的同时，将学习阳澄湖大闸蟹的产业模式。“做大做强”沱湖大闸蟹的号角已吹响。

【对话】

政府、企业、农户“一个都不能少”

五河县畜牧兽医水产局总工程师 刘红

整个五河县每年大闸蟹的产量在2000多吨，而沱湖就要占据一半之多。8月20日上午，记者对话五河县畜牧兽医水产局总工程师刘红，围绕沱湖大闸蟹及其产业化进行了采访。

记者：按照去年市场价格来看，沱湖的蟹子要卖到六七十元钱一斤，但这个价格只是阳澄湖大闸蟹的三分之一。您怎么看待这样的情况？

刘红：实话实说，沱湖的大闸蟹虽个头比阳澄湖的小，但在口感方面丝毫不差，因为我们这里的蟹子投喂的都是杂鱼、贝壳等。这种天然放养，虽然对产量以及蟹子的规格有一定影响，但是口味要好。

阳澄湖蟹子的确“风靡一时”，但我认为，最主要在于它的品牌效应。农产品的品牌打造，需要一个龙头企业，需要社会各方面的大力支持。现在有些时候，农产品的品牌影响力已经超越农产品本身。从近三年的统计数据看，我们沱湖大闸蟹的市场价，总体上是一个上升的趋势。下一步，我们沱湖大闸蟹也将加快向外推广，学习阳澄湖的先进模式。

记者：在沱湖大闸蟹品牌建设方面，您又是怎么考虑的？政府有没有相应的政策？

刘红：其实，早在1996年，我们沱湖的螃蟹就注册了“沱湖牌”商标，也被评选为“中



远处的渔家乐

国十大名蟹”。沱湖地区目前成立了几家稍大的水产养殖公司，也成立了水产养殖协会，这些都有利于沱湖大闸蟹的品牌推广。

此外，每年在大闸蟹上市期间，我们也会给蟹子贴激光商标、戴上高科技防伪戒指。全国范围内的农交会等展销会，远到北京、香港等地，我们也经常带队参加。

品牌的建设不单是养殖户一个人的事，需要政府、企业和农户三方协作，前期尤以政府和龙头企业最为重要。政府层面上，给予政策上的宣传、资金及技术上的支持；其次，现有的小型养殖公司整合重组成龙头企业，带领大家“走出去”；最后，农户要改变传统“小富即安”的观念，争取将“大养蟹”变成“养大蟹”，以提高蟹子的品质。

【延伸】

养蟹用上物联网

在沱湖中央凌应飞养殖水面附近，一处插在水底的三脚架，引起了记者的注意。架子上端是一个平板，而下端，一个白色的圆球与水面接触。这就是“河蟹养殖环境在线监测系统”。工作人员介绍，绑在长圆柱上的是水质在线监测仪，检测探头在湖底，悬浮的球漂在水面。这种无线传感器在沱湖的上中下游共有3个。

无线传感器有何用？据介绍，系统可以通过无线传输方式将监测水域的溶氧、

PH值、亚硝酸盐、氨氮浓度等8个指标转换为智能化信息，技术人员可实时研究影响水产品养殖质量的因素。“养殖户得到传感监测数据后，可以科学合理地安排河蟹生产，养殖的盲目性也大大降低了。”

而据五河县水产技术推广站王本龙副站长介绍，沱湖大闸蟹的养殖环境在线监测系统，主要应用的是物联网技术，也是国内首创的将电子设备应用到大水面养殖中的新技术。

1只螃蟹成本1元左右

1只沱湖大闸蟹成熟后，平均重125克，按照市场平均单价60元每斤计算，1只蟹子就要花掉15元。那么，1只沱湖大闸蟹的成本又是多少呢？我们来现场计算吧。

养殖户刘庆海和凌应飞都表示，沱湖内大闸蟹的成本，抛去人工成本之外，剩下的只有两大块：蟹苗和投喂成本。

以刘庆海为例，35亩的水面，今年投放了120斤蟹苗，每斤蟹苗近30元，花了3600元。而一斤蟹苗约有80只，但最后蟹子也只有70%的成活率，照这样计算，最后能上岸的也就6720只。除了蟹苗的成本，就剩下投喂要花的钱了。前四个月不用喂，但每年6月开始，湖底水草枯死后，大闸蟹没食物，必须得投喂。刘庆海

每年投喂两个半月的青条鱼，每天大概要花掉40元，这样计算的话，投喂总共要花掉3000元。

因此，刘家1只螃蟹的成本=3600+3000元/6720只=0.98元（小数点后保留两位小数，下同）。

再看看凌应飞，500亩水面投放了1500斤蟹苗，按每斤30元80只的话，共120000只，种苗花掉45000元，按70%的成活率，最后有84000只。再看投喂，两个半月的投喂时间，500亩水面每天要投300斤青条鱼，以一斤2块钱计算，一年下来要花掉45000元。

凌家1只蟹的成本=45000+45000元/84000只=1.07元。