

■探秘“龙虾江湖”

# 要问我从哪来 虾乡是咱鱼台

## 济宁鱼台大力发展龙虾产业,总收入超10亿元

文/片 记者 郭春雨 田汝晔  
李岩松 冯沛然

### 虾有农时

天气真是好得很,还不到六月,阳光就晒得人有点睁不开眼睛。

鱼台多荷塘,5月的荷叶亭亭,将星罗棋布的荷塘铺成了碧玉。阳光闪耀,翠色的荷塘镶嵌在金色的麦田之中,将夏日的田野勾勒成一幅油画。

老樊撑着小船,远远从油画深处摇了过来。

船边挂着一兜子小龙虾,一网兜大概有30斤。这是早上捕捞出售之后的“漏网之虾”,准备带回去送给朋友。

老樊名叫樊佑亭,从2018年开始承包了水塘养殖小龙虾,如今已经是规模300亩的养殖大户。随着政府的扶持和小龙虾市场的火爆,这几年,小龙虾在鱼台的养殖规模日益增大。虽然养小龙虾的时间不长,但在老樊的记忆里,小龙虾一直是童年的常客。鱼台丰富的水系是小龙虾天然的乐园。毗邻清波粼粼,水产丰饶的微山湖,鱼台素有“鱼米之乡”之誉,境内河流、沟渠纵横交错,池塘星罗棋布。全县境内大大小小的17条河流编织成网,和微山湖相通,共同构成了小龙虾的乐园。

根据资料记载,自20世纪70年代,鱼台区域内的所有湖泊、河流、沟渠、坑塘等自然水域均有小龙虾分布。只不过,当时的小龙虾还远远没有今天的“身价”,即便被钓上来,也常常“沦落”为孩童的玩具。

在稻田、荷塘中养殖小龙虾,是鱼台小龙虾养殖的重要特点。2018年,鱼台县打造“鱼台生态龙虾”品牌,开始在洼地实行“藕虾共作”“稻虾共作”模式,如今正是藕生长的季节,荷叶撑起一把把小伞,给池塘中的小龙虾遮阴和纳凉。

“天气热的时候小龙虾也受不了,有了荷叶,小龙虾就像在空调房里一样。”老樊说,虾有农时,养起来不容易,一开始给虾苗补营养,之后杀菌、肥水、投苗,每一步都需要踩在点子上。“就像养个小孩子。”等到收虾的季节,老樊总要凌晨两点就爬起来,守在塘边,等收虾子的人按照当日行情估价。

从5月份开始,就到了卖虾的季节。这是一年中忙碌的时候,基本上每个养虾人每天只能睡上两三个小时。前几年,小龙虾收成好、行情好,虽然养虾辛苦,但心里甜。可今年他有点睡不好了。因为疫情,北京、上海的小龙虾市场都受到了影响,这也直接影响了小龙虾出售的价格。

“饲料涨价了,但小龙虾的价格低了。”老樊说,年前小龙虾刚上市的时候还能卖上30多块钱一斤,如今一斤小龙虾只能卖到16块钱左右,比去年的同期价格跌了好几块钱。不过得益于“藕虾共作”“稻虾共作”模式,一亩水塘能出300至400斤小龙虾,总的收成也能达到5000块钱。

“这个收成,比起单纯的种水稻收入要毛着翻5倍。”老樊说,也是因为收成高,所以养小龙虾的水塘都不够用了,“以前只种水稻收入低,好多人干脆不种田出去打工了,在村里经常能看到废弃的水塘。现在种稻、种藕还能养虾,收入不比在外面打工少,也开始有年轻人回乡养虾了。”

美味小龙虾,可不只是潜江的特产。

济宁鱼台的夏季,空气中都弥漫着小龙虾的香气:刚捕捞上来的小龙虾还挥舞着威风凛凛的钳子,直接支起大铁锅,烧得通红的炉火一下下地舔着锅底,滚烫的热油和香料碰撞,将夏夜都拉高了温度。在热油滚起的浪花中,红色的小龙虾乘风破浪,被激发到极致的香味勾勒出一幅令人垂涎欲滴的美食图景。近年来,鱼台大力发展龙虾养殖业。截至去年,全县龙虾养殖面积近13万亩,产量2.6万吨,总收入十亿余元。



鱼台一家龙虾批发店内,工作人员正在对小龙虾挑选分级。

营的品类也增加到40多个,产品销往全国各地。

“我们公司现在有40多位员工,平均年龄在25岁左右。现在刚成立了抖音事业部,抖音直播也逐渐开始打开销量。”杨朋新说,以前很介意别人喊自己“卖鱼的”,现在喜欢别人叫“卖鱼的”,“我们公司的口号就是,‘做有梦想的渔夫’。”

### 龙虾之夜

仇广东收上来的小龙虾,也有一部分到了梁亚伟的小龙虾加工厂里。

梁亚伟的小龙虾加工,发源于2017年第一届鱼台龙虾节。“当时小龙虾节太火爆了。广场上到处都是人,到处都是虾。我们带过去的货很快就卖光了,补货的师傅想要送货,硬是没挤进去。”

鱼台的龙虾节如今已经连续举办了5届,6月的中旬天气炎热,比天气更火热的是小龙虾带来的热度。龙虾节不仅吸引了本地人参加,不少来自济南、青岛甚至北京等城市的游客都慕名而来,现场除了各种美味的小龙虾,每天晚上还会有精彩的文艺演出,既有地方特色的民间戏曲,又有激情澎湃的摇滚之夜、电音之夜巡回演出。

广场之上,人声鼎沸,吃龙虾、喝啤酒,这是属于小龙虾的夜晚,也是最有滋味的夏天。

“鱼台人吃小龙虾、喝啤酒,就跟你喝茶,吃瓜子一样。”梁亚伟以自己为例子,“我一顿,吃上五六斤的虾没一点问题。”

也正是从小龙虾节的火爆开始,梁亚伟将目光转向了小龙虾的深加工。在每年夏季小龙虾价格最便宜的时候大量购入小龙虾,加工成即食小龙虾,让鱼台小龙虾摆脱了季节性的困扰,销往全国各地。

“我们目前开发了麻辣、蒜蓉等多种口味的小龙虾,很受市场欢迎。我们还推出了多款礼盒装,让即食小龙虾真正成为鱼台特色的高档礼品。”

在水产丰富的鱼台,小龙虾已经逐渐有了“水产老大”的隐隐趋势。几乎每一家饭店都会有自己独特的小龙虾配方,在县城,还建有“鱼台小龙虾科普馆”,从小龙虾的养殖到做法以及配套产业等进行详细科普讲解。

每到重大节假日,鱼台的很多虾店都需要排队。乘坐高铁和开车专程赶来的游客,匆匆定座,对着肥美的小龙虾撸起袖子;南来北往的客商,操着不同的口音讨价还价,将活蹦乱跳的小龙虾运往世界各地。

在鱼台,和小龙虾有关的产业链已初成体系,养殖、检疫、批发、加工、餐饮,这是每一只鱼台小龙虾必经的旅程,而每一段奇妙旅程的背后,都承载着很多人、很多家庭的希望。数据显示,“鱼台龙虾”2011年获国家地理标志登记产品认证,2021年,鱼台全县龙虾养殖面积近13万亩,产量2.6万吨,总收入10亿余元。

虽然每年的市场行情不同,但在记者采访过程中,都对鱼台小龙虾持有乐观态度,“毕竟我们鱼台的小龙虾,是真的好吃嘛”。

### ■相关新闻

## 山东鱼台:小龙虾撬动大经济

记者 郭春雨 田汝晔  
李岩松 冯沛然

“一方水土养一方虾”。2017年,第一届鱼台龙虾节成功举办,让更多的小龙虾养殖户看到了机遇和商机。鱼台县农业农村局渔业发展服务中心主任王增涛告诉记者,这一年也是鱼台县规模化发展龙虾养殖的转折点。

从2017年开始,鱼台县开始规模化地发展龙虾养殖业,通过流转土地、政策引导来进行资金扶持,其中养殖面积在300亩以上的养殖户,每亩提供1500元的资金扶持,这些年在龙虾养殖的扶持资金投入已经超过4000万元,扶持成规模的基地有40多家。目前,鱼台县的小龙虾养殖规模已经从2017年的2万亩发展到如今的15万亩,产量近三万吨,产值达10亿。

### 虾也分级

从老樊的虾塘收上小龙虾后,仇广东就开始安排工人进行分级。

根据规格的大小,小龙虾能分为8级,不同级别的小龙虾会进不同规格的市场和饭店,如果是单个一两以上的小龙虾,得论个卖,这样的小龙虾去了大城市的餐桌上,最高能卖到30块钱一只。

仇广东的生意铺得大,山东自不必说,北京、上海等大城市的饭店里,也能吃到他经销的小龙虾。在全国竞争激烈的小龙虾市场上,鱼台龙虾有着自己独特的优势——干净、结实、饱满一度是鱼台龙虾的标配,这几年,鱼台龙虾的价格也因此在全国市场上有着不俗的竞争力,“一斤总要比别处贵上两三块”。

畅销原因主要在于龙虾的质量,鱼台得天独厚的生态水体,稻虾、藕虾共作的绿色生态种养模式,造就了小龙虾生长最理想的

“我们全力打造‘鱼台生态龙虾’品牌,提高咱鱼台龙虾的知名度。”鱼台县龙虾协会党支部书记王增涛提到,每年中国鱼台龙虾节,龙虾广场上鱼台本地各类特色农副产品、鱼产品、特色餐饮等纷纷亮相,整个广场聚集起来一个庞大的市场。许多外地批发商也慕名而来,鱼台小龙虾受到了诸多消费者的青睐。

作为中国鱼台龙虾旅游节的承办单位,鱼台县龙虾协会成立于2018年,目前共有107家会员,稻藕虾种养面积达3万余亩,涵盖了第一、第二、第三产业,围绕发展龙虾养殖产业、完善龙虾全产业链、改善生态环境等,逐步向小龙虾养殖、加工、流通及旅游节庆一体化服务拓展。

“协会的成立提高了我们鱼台小龙虾养殖户的凝聚力,也有助于我们鱼台龙虾形成品

牌效应。”王增涛认为,鱼台县龙虾协会将致力于鱼台龙虾产业迈向高端,拓展更为广阔的市场。

目前,鱼台养殖模式主要采用“稻(藕)田(池)套养龙虾”模式。王增涛介绍,“稻虾共作”是指龙虾养殖与水稻种植共用一块稻田,稻田为龙虾提供良好的栖息、摄食和生长环境,龙虾吃掉稻田里的害虫和杂草,其粪便和蜕下的壳又能为稻田提供有机肥,实现稻虾互利共生、优势互补,达到虾肥稻香的双丰收,这种养殖模式产出的小龙虾个体大、体表光洁、腹部干净、肠管清晰可视、肉质鲜美,在市场上非常受欢迎。

如今,鱼台“藕虾共作”“稻虾共作”生态养殖模式无论从养殖规模、养殖技术还是从龙虾产量品质上,在全省都处于领先地位。

环境和“鱼台龙虾”优良的品质:个头大、虾干净、肉多肥、口感弹。“这个季节正是出虾的时候,我一天少的时候能收四五千斤小龙虾,多的时候能收到1万多斤小龙虾。”仇广东说,自己做小龙虾的收购批发生意30多年了,一开始主要是做鱼类的批发,小龙虾只是兼着做,大概从10年前,就开始主营鱼台小龙虾的批发。同样是进行小龙虾的批发和销售,26岁的杨朋新注册了“济宁猫扑鱼商贸有限公司”,专注于网上销售小龙虾等当地水产。

“我们现在主要是网络销售,一天的营业额有3万至5万元,今年的目标是营业额过两亿元。”杨朋新说,2018年大学毕业的时候,自己回到老家,和哥哥一起开网店卖鱼、卖虾。这在村里人看来,实在是“很没有出息”的一种表现——年轻人都出去打工,村庄里只剩下中老年人。打鱼卖鱼,这已经被认为是一种最不需要技术含量、收入微薄的工作。

出去打工,永远是最安全稳定的选择,是多数人的选择,而选

择成为少数派,遭到质疑是难免的。杨朋新兄弟俩开始时也并不好过,作为村子里为数不多的年轻人,周边邻居有了风言风语。在家开网店,几乎等于无业游民。“刚开始创业的时候他们会说的,看不到什么前途的嘛。”杨朋新能感到背后有人指指点点,“我就觉得,将来网络销售一定是主流。我们鱼台是鱼米之乡,出的好东西这么多,却卖不上价钱太亏了。”杨朋新想着,“网上卖什么的都有,也都能做成。别人能做成,我为什么做不成?”

挣钱并不容易。“我先是开了淘宝店,大概3-5天才有一单,这样的时候大概持续了半年。”杨朋新回忆,发货3斤的鱼虾,刨除运费只能挣几块钱,这还不包括人工费。如果人工也算钱,那卖一单、赔一单。

在熬过了最开始的艰难期后,随着网络销售经验的逐步积累,慢慢网店生意开始逐步走上正轨,从一天没有一单,到每天能有3至5单,再后来在拼多多、盒马生鲜等平台都陆续上货,店铺经



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:马纯潇 组版:颜莉