

“吃”援小龙虾：对湖北“搭把手”的样本

簋街的烟火气，不仅餐馆老板期盼已久，而且让远在湖北的农民振奋

几个月来，潜江虾农最期盼的事情之一，就是餐饮业复苏。在潜江，几乎有一半人靠小龙虾为生

全国人民都在为湖北恢复经济“搭把手”，热干面、小龙虾等湖北美食进一步“家喻户晓”。抓住机会，增强美誉度，做强产业，也是湖北的新考题

本报记者尹平平

5月10日凌晨1点10分，北京簋街胡大饭馆仍需等位。

“前面就一桌了，很快的。”服务员耐心安抚排队的美食客。

确实算快了。如果不是疫情，即使在后半夜，要吃到这家饭馆的小龙虾，等位时间通常以小时计算。

除了胡大，簋街不少灯火通明的餐馆门口，同样人流如梭。既有勾肩搭背的年轻情侣，也有哈着酒气喧哗的中年大叔。餐馆外，卖花的老人，踩着折叠车的代驾，随时等待招呼……

以宵夜著称的簋街，冷清了一个春天后，人气又旺了。

此前两天，国务院发布关于做好新冠肺炎疫情防控工作常态化防控工作的指导意见。在落实防控措施前提下，全面开放商场、超市、宾馆、餐馆等生活场所。

簋街的烟火气，不仅餐馆老板期盼已久，而且让远在湖北的农民振奋。

几个月来，潜江虾农陈居茂最期盼的事情之一，就是餐饮业复苏。

在潜江，几乎有一半人，都像陈居茂一样，小龙虾是主要收入来源。中国虾谷小龙虾交易中心负责人康峻认为，这个说法并不夸张。

潜江是湖北的小龙虾养殖重镇，中国是中国的小龙虾养殖大省。农业农村部《小龙虾产业发展报告(2019)》显示，2018年，全国小龙虾总产量163.87万吨，其中湖北产量81.24万吨，约占全国总产量的一半，远远领先排名第二的湖南省。

受疫情影响，今年湖北小龙虾产业受到了哪些冲击？养虾人和卖虾人如何应变？“县长直播带货”网红卖力吆喝，对提振产业有多大作用？这个夏天，小龙虾还能成为国人宵夜的实力担当吗？带着这些问题，本报记者进行了采访调研。

封村闭户，养殖户有虾没人捞

好不容易培育出爪小身大、口感Q弹的优质小龙虾，怎么忍心说扔下就扔下

春节前，陈居茂就囤了10多吨饲料和40多吨菜籽饼。按理说，他的小龙虾不至于断粮。但出于防控需要，每户每3天只允许1个人外出，这位养殖户手中有粮，却无奈不能及时喂到小龙虾嘴里。

陈居茂所在的金星村，分布着大片养虾的池塘。内心焦虑的陈居茂，只要能出门，就跑到塘口去。比起跳动的感染人数，他更关心气温的变化。

到2月底，当地气温一度到20℃。温度升高，小龙虾生长加快，食量也一下大了很多。如果此时投喂没跟上，它们就会吃掉水草，甚至自相残杀。

水草可不能任虾随便吃。养虾先养草，对于小龙虾养殖来说，水草对维系池塘生态平衡至关重要。一旦水草被破坏，水浑了，小龙虾就会病死。

仔猪卖到成猪价，散户养殖需警惕

记者从部分生猪养殖企业了解到，出栏成猪一般体重为120公斤，往年价格也就一两千元。现在，普通育肥仔猪按品种不同，价格在1300元到2500元不等，用于育种的小母猪，最高甚至能卖到8000多元。过去卖三四百元的普通仔猪，现在都赶上甚至超过了成猪的价格。

“有一户家里的母猪下了21头仔猪，其中19头是小母猪，卖了近8万元，平均每头仔猪卖了4000元左右。过去养好几年都赚不到这么多钱，养了十几年的猪，第一次遇到这么好的行情！”重庆市荣昌区兴旺种猪养殖场负责人郭平说。

兴旺种猪养殖场在重庆以及周边省市发展了合作社社员5千多户，高峰时期有母猪6千多头，年仔猪达10万头。但是现在，合作社只有母猪1千多头。

郭平说：“去年非洲猪瘟让我们受到重创，新冠肺炎疫情又让我们难以走村入户，影响了与社员的对接。但是现在行情好，我们正全力恢复种猪饲养，希望到6月份，合作社的母猪能达到3000头。”

记者在重庆市部分农村走访发现，虽然仔猪价格暴涨，但当地农民养猪的积极性依然很高。

重庆市涪陵区一位村干部告诉记者：“重庆农村过年有杀年猪的习惯，很多农户一般要养两三口猪。我有一个区县村干部微信群，大家都在反映买猪难。现在仔猪一两千元一头，有的十几斤就拿出来卖，价格贵、存活率不高，还不一定买得到呢！有的村民咬牙买了，有的准备等到下半年再买。”

市场上养猪难，主要原因在于生猪产能恢复尚需时间。位于重庆西部的荣昌区出产的“荣昌猪”，是我国三大优良地方猪种之一。

荣昌区高级畜牧师张成聪说，过去荣昌区生猪养殖散户占主体，养殖规模小、抗风险能力不足，非洲猪瘟前全区生猪存栏量42万多头，而去



▲3月17日，湖北省潜江市后湖管理区的“虾嫂”们在该市小龙虾交易中心分拣小龙虾。

当看到池塘已经有些浑浊，水面上星星点点漂起被小龙虾夹断的水草，陈居茂实在坐不住了，紧急叫来本村的12名工人，从早到晚围着池塘转着圈投喂。

陈居茂和儿子陈龙在村里承包了1800亩池塘，年产小龙虾近80万斤。投喂、管理、起捕、销售等各个环节加起来，需40名工人才能正常运转。

由于封村，外面的工人进不来。于是，好不容易让虾吃饱了，新问题接踵而至：没有人手起虾。小龙虾越来越密。一旦密度过高，无论怎么投喂，也长不大。

父子俩想了一些办法，例如把虾苗捞出来腾出生长空间；往池塘里投放吃虾的鱼，间接稀释密度……

虾苗捞出来，如果不能及时卖出，就会很快死掉。但今年虾苗暴跌，一度跌到3元一斤，而去年曾卖到40元左右。

这样卖虾苗无疑巨亏。可光投人工、投饲料，却卖不出虾，也可，而且投的越多亏的越多。有的养殖户绝望了，任由天生天养吧！

陈居茂养了十几年虾，什么季节喂什么料，什么温度养什么草，全靠自己一点一点摸索。好不容易培育出爪小身大、口感Q弹的优质小龙虾，怎么忍心说扔下就扔下。

物流遇阻，经销商亏本分销

只有我们行动起来，让养殖户看到虾能卖掉了，他们才有心思继续养下去

当陈居茂等湖北虾农，连人带虾都出不了村的时候，康峻带着他的收虾队伍进村了。

康峻执掌的中国虾谷小龙虾交易中心（下简称“虾谷”），是全国最大的小龙虾交易市场，坐落在潜江，现有580家商户，辐射全国450多个城市。

往年，他们从大年初三就开始分销虾农送来卖的小龙虾，今年都过完农历正月了，仍门可罗雀。到了2月下旬，村子还没有解封，等虾农上门

卖虾已不现实，康峻决定带人下到养殖户的塘口去收虾。为了进村，他们先是层层上报有关情况，又层层获得各种通行许可。

由于当时泡沫箱厂、制冰厂都没复工，康峻带着节前囤下的物品，走村串乡去接小龙虾。

“只有我们行动起来，让养殖户看到虾能卖掉了，他们才有心思继续养下去。”康峻反复强调企业在特殊期间的责任。

2月25日，虾谷终于发出了春节后的第一车小龙虾，共950斤，目的地宁波。康峻每斤虾只提一块钱，但物流成本却高达五六千元。

有些地方只要看到湖北车牌的车，就不让进城，逼得康峻掏钱请收货方所在城市派车来潜江运虾。即便如此，有些地方得知车是从湖北发来的，仍不许其落脚，逼得司机辗转转到周边县市卸货。

“虾路”受阻，让虾谷在半个月內赔了200多万元。后来，随着收上来的虾越多，才逐渐摊薄分销成本。

从3月中旬开始，外地工人慢慢回到金星村，陈龙赶紧组织大家捞虾。他告诉记者，任凭虾苗捞出来死掉，他们也要尽力稀释密度，保证小龙虾能够长好长大。

进入4月，随着打包、制冰、加工厂逐渐复工，路也逐渐解封，小龙虾的销售渠道通畅起来，父子俩抓紧时间起虾卖虾。

陈氏父子经营的潜江虾宝农业科技有限公司，以往都是直供餐饮企业。在陈居茂看来，小龙虾只有卖给餐馆，才能卖出好价钱。但受疫情影响，餐饮门店迟迟不开，今年只能把虾卖到交易市场，价格自然受到影响。

按照往年的行情，小龙虾5月集中上市，月底价格就跌落谷底。今年的价格能坚挺多久，谁也说不好。不过，和去年同期相比，每斤收购价普遍降了10元左右。

销售渠道变了，市场行情更加不确定，陈氏父子是咬着牙在卖。

“等不及虾长太大，越早起虾越能卖上价。我们有积累、有技术，先活下来再说。”

尽管行情不比往年，但像陈居茂一样，越来越

多的湖北虾农开始重振旗鼓。

3月中旬，虾谷的交易开始有所起色。4月中旬，虾谷单日发货量最高达到了600吨，基本与往年持平。5月1日当天，虾谷发往全国十余个省市的小龙虾共计1000多吨。

电商进村，加工销售模式改变

大型电商平台纷纷派人收购，制成冷冻调味虾后，再通过线上销售

从3月份至今，中国电子商会智慧三农专业委员会秘书长王新安，就一直没有离开过荆州市监利县，忙着协调当地的小龙虾养殖企业和各个电商平台对接。

监利县农业农村局副局长李诗模表示，2019年，监利县小龙虾养殖面积有148万亩，年产量15万吨。在全国养殖小龙虾的县市中，养殖面积和产量都位列第一，但养殖户主要依托传统渠道卖虾。

刚到监利时，王新安发现当地的电商产业基础不发达、生态不完整，养殖户没有这方面经验。大到联络运营公司，小到找包装盒，都要替他们操心。但王新安铁了心要把这件事做成，他本身是荆州人，也想为家乡做点啥。

4月，在盒马鲜生负责食品安全和质量管理的徐辉团队，代表阿里巴巴集团，也从杭州赶过来，到潜江、监利、洪湖等几个市县去收购小龙虾。到了5月上旬，已经收购加工了近2000吨。

阿里巴巴数字农业相关人士表示，公司启动的助农计划，将在今年4月至8月，出资10亿元采购湖北小龙虾，投放到盒马鲜生、大润发等商超进行线上线下销售。

不止阿里巴巴，京东、拼多多、每日优鲜等大型电商平台，也纷纷派人到湖北收购小龙虾，经过加工制成冷冻调味虾后，再通过线上销售。

徐辉被同事戏称为“品虾师”。在接受记者

采访前几分钟，他还在潜江一家加工厂里试吃新口味。

盒马鲜生目前推出的“加油小龙虾”，只有麻辣和十三香两种口味，徐辉担心无法满足消费者的口味追求，正和团队马不停蹄地开发新品，并通过高温、油炸和液氮速冻手段，力图将冷冻调味虾的味道，尽可能还原到餐馆现吃现做的水准。

“通过电商平台卖小龙虾，不仅开拓了新的销售渠道，还促进小龙虾加工产品多样化。”国家级星火计划淡水蟹虾项目负责人、湖北省水产科学研究所正高职高级工程师舒新亚对记者说，“现在网上卖的小龙虾以调味虾居多，还有很多产品类型有待开发。”

徐辉团队去年收购小龙虾时，只找了一家加工厂合作。今年收购量迅速增加，需要五六家加工厂才能消化。

位于荆州的湖北金鲤鱼农业科技股份有限公司，以小龙虾速冻加工为主业，2019年销售额就突破亿元。总经理王诚表示，今年为了扩大产能，“之前能贷的商业贷款都贷了，资金压力可想而知”。

加工企业加大收购力度，能切实帮助虾农消化存增量，提高小龙虾价格。3月28日，湖北省出台小龙虾收储贷款优惠担保和一次性财政贴息政策，扶持省内收储规模为300吨以上（含）的小龙虾加工保鲜收储企业。

在这一背景下，王诚的企业获得了500万元无抵押贴息贷款。从4月10日开始，这家企业较往年提前收储加工小龙虾，紧急招募培训员工，吸纳就业800多人。

直播带货，“吃”援小龙虾

短短两个多小时，帮销小龙虾10万多只，达到了俄罗斯世界杯期间的出口量

除了政策支持，政务网红直播带货，对小龙虾产业的拉动作用更加直观。

据不完全统计，截至目前，潜江市委书记吴祖云、荆州市农业农村局局长黄君、荆州市监利县副县长杨金勇等多人，先后和各电商平台的网络主播连麦直播，帮销小龙虾。

4月13日，在一场名为“粤过千里 吃援鄂货”的直播活动中，吴祖云现场推介清水小龙虾，共吸引180多万网民围观。

稍早前一场名为“为鄂助力”的潜江龙虾专场直播中，潜江市老新镇党委书记何波，坐在小龙虾养殖塘口现场开吃。短短两个多小时，帮销小龙虾10万多只，达到了俄罗斯世界杯期间的小龙虾出口量。

在镜头前表现更加专业的电视台主持人和网络主播们，更是不甘示弱。在他们的直播间，网友们用真金白银实力表达自己“买湖北货”“为湖北胖三斤”的强烈意愿。

央视主持人朱广权和知名网络主播李佳琦，搭配成“小朱配琦”组合，在直播时作打油诗卖虾：“凤爪藕带热干面，米酒香菇小龙虾。守住金莲不自弃，赶紧下单买回家。买它买它就买它，热干面和小龙虾！”这场“比拼”共吸引1.2亿人次在线观看。

4月21日，知名网络主播薇娅和盒马鲜生CEO侯毅共同直播，叫卖盒马鲜生近期赶制的自有品牌“加油小龙虾”。仅用时5秒钟，盒马鲜生的天猫旗舰店内，600万只小龙虾就卖光了。

连春光没想到，网上卖小龙虾竟能如此火爆。他经营的监利县春燕渔业专业合作社，自2009年成立至今，已有2.5万亩小龙虾塘，日产10万斤以上。今年以前，合作社的小龙虾都是卖到批发市场或直供餐饮企业。

至于网上销售，连春光说：“也不是完全没想过，但实在不知道怎么写。而且就算我们在村子里播起来，谁会来看呢？”

王新安、徐辉等人主动来到监利，手把手教连虾农怎么包装、怎么直播，还免费附送流量，让虾农看到了实实在在的好处。

（下转12版）

“仔猪卖到成猪价”，给养猪业传递何种信号

本报记者周凯

当前各地正在加快恢复生猪产能，但受非洲猪瘟和新冠肺炎疫情双重影响，部分地区仔猪价格飞涨，几乎接近往年商品成猪的价格，抬高了农民养殖成本，增加了未来风险；另一方面，一些大型养殖企业加速布局，不少地方政府也积极提高生猪养殖的规模化、智能化、生态化水平，基层生猪产业呈现优与忧并存局面。

业内人士认为，恢复生猪产能应避免一哄而上，尤其要防止散户盲目抢猪现象；解决猪肉周期性涨跌问题，关键在于加快优化生猪养殖结构和推进产业升级。

仔猪卖到成猪价，散户养殖需警惕

记者从部分生猪养殖企业了解到，出栏成猪一般体重为120公斤，往年价格也就一两千元。现在，普通育肥仔猪按品种不同，价格在1300元到2500元不等，用于育种的小母猪，最高甚至能卖到8000多元。过去卖三四百元的普通仔猪，现在都赶上甚至超过了成猪的价格。

“有一户家里的母猪下了21头仔猪，其中19头是小母猪，卖了近8万元，平均每头仔猪卖了4000元左右。过去养好几年都赚不到这么多钱，养了十几年的猪，第一次遇到这么好的行情！”重庆市荣昌区兴旺种猪养殖场负责人郭平说。

兴旺种猪养殖场在重庆以及周边省市发展了合作社社员5千多户，高峰时期有母猪6千多头，年仔猪达10万头。但是现在，合作社只有母猪1千多头。

郭平说：“去年非洲猪瘟让我们受到重创，新冠肺炎疫情又让我们难以走村入户，影响了与社员的对接。但是现在行情好，我们正全力恢复种猪饲养，希望到6月份，合作社的母猪能达到3000头。”

记者在重庆市部分农村走访发现，虽然仔猪价格暴涨，但当地农民养猪的积极性依然很高。

重庆市涪陵区一位村干部告诉记者：“重庆农村过年有杀年猪的习惯，很多农户一般要养两三口猪。我有一个区县村干部微信群，大家都在反映买猪难。现在仔猪一两千元一头，有的十几斤就拿出来卖，价格贵、存活率不高，还不一定买得到呢！有的村民咬牙买了，有的准备等到下半年再买。”

市场上养猪难，主要原因在于生猪产能恢复尚需时间。位于重庆西部的荣昌区出产的“荣昌猪”，是我国三大优良地方猪种之一。

荣昌区高级畜牧师张成聪说，过去荣昌区生猪养殖散户占主体，养殖规模小、抗风险能力不足，非洲猪瘟前全区生猪存栏量42万多头，而去

年年底存栏量只有20多万头。

相隔不远的合川区是全国农业（生猪）标准化示范区，有着重庆市最大的生猪养殖基地，常年生猪出栏量稳定在100万头左右。

合川区畜牧站站长潘晓介绍，合川区生猪养殖规模化率约53%，规模化养殖户生物安全防控做得较好，即便如此，去年的非洲猪瘟还是让当地生猪出栏量下降了10%左右。

张成聪分析认为，今年受疫情影响，期间一些生猪项目建设延迟、饲料原料运输难；同时，当前非洲猪瘟在局部仍有发生风险，严格的防控举措影响了生猪，尤其是种猪的跨区域调运。

双重疫情叠加，给生猪产能恢复增加了困难。基层干部和业内人士对此感到担忧，在这种情况下如果农民和中小养殖户盲目抢猪，养殖成本和未来风险会大幅提高。

钱塘镇是合川区生猪养殖集中区域，该镇畜牧兽医站站长唐春林也有同感。

当地生猪产业基础好，小猪可以买得到，但是价格贵，一斤达到了30多元，而成猪价格一斤只有16元左右，算上饲料等成本，散户养一头猪利润并不高。

“随着猪肉供给的增加，农民等猪养大了出售，倒亏都有可能。因此，我们引导村民养母猪，这样能降低风险。”唐春林说。

同时，中小养殖户防护能力不足，也带来风险。唐春林说，全镇养几头到几十头猪的村民有2千多户，但500头以上规模的养殖企业只有二十多家，中小养殖户还是传统的猪圈，封闭性差，很难做好防控。

钱塘镇养殖户屈晓容夫妇养有母猪40多头、商品猪400多头，是当地为数不多的在非洲猪瘟中“幸存”下来的养殖户。

（下转10版）

钱塘镇是合川区生猪养殖集中区域，该镇畜牧兽医站站长唐春林也有同感。

当地生猪产业基础好，小猪可以买得到，但是价格贵，一斤达到了30多元，而成猪价格一斤只有16元左右，算上饲料等成本，散户养一头猪利润并不高。

“随着猪肉供给的增加，农民等猪养大了出售，倒亏都有可能。因此，我们引导村民养母猪，这样能降低风险。”唐春林说。

同时，中小养殖户防护能力不足，也带来风险。唐春林说，全镇养几头到几十头猪的村民有2千多户，但500头以上规模的养殖企业只有二十多家，中小养殖户还是传统的猪圈，封闭性差，很难做好防控。

钱塘镇养殖户屈晓容夫妇养有母猪40多头、商品猪400多头，是当地为数不多的在非洲猪瘟中“幸存”下来的养殖户。

（下转10版）