



蟹“闯”四方 经惠水乡

——记江苏王鲜记现代农业发展有限公司总经理 王俊

□ 通讯员 陈友斌 记者 郭萌



9月1日,天刚蒙蒙亮,高邮湖畔的水汽还没散尽,菱塘回族乡的王鲜记高邮湖大闸蟹养殖基地已经热闹起来了。工人们穿着齐胸的防水裤,一脚深一脚浅地踩进蟹塘,弯下腰,提起沉在水里的捕捞网,哗啦一声,一只只青背白肚的大闸蟹被兜了上来,张牙舞爪,两只螯高高举起,冲着人挥舞,一副不甘就擒的架势。阳光越过湖面斜斜地照过来,水花溅起的瞬间,蟹壳上泛出油润的青光。

这头一网,就是今年秋天的第一拨收成。江苏王鲜记现代农业发展有限公司总经理王俊站在塘埂上,望着眼前热火朝天的收获场景,满眼欢喜。“今天试捕了600斤纯母蟹,规格在2两至2.5两之间,主要是先看蟹的品质,给大伙儿尝个鲜,预计9月22日可以大批量上市。”他转头对记者说,“今年的大闸蟹足足养了六百多天,每一只都经过挑蟹师傅过手检查,保证蟹黄饱满、鲜味十足。”

今年,是王俊进入养蟹行业的第16个年头。从最初的连年亏损,到如今将“王鲜记”打造成享誉全国的高端大闸蟹品牌,这条“跑鲜”之路,走得并不轻松,但他认准了一件事——要把一只蟹从塘口一直做到餐桌,让高邮湖的鲜味走出高邮,也把高邮湖边的乡亲们带富。

跑鲜出身,偏要到湖里从头学起

王俊出生于1964年,二十岁起便开始“跑鲜”。什么叫“跑鲜”?旧时候,渔民打了鱼靠岸,码头上挤满了挑着扁担的商贩,为了抢一口“鲜”,得一路小跑着把货送到集市上兜售,风吹雨打、寒来暑往,一天都耽误不得。王俊的祖辈就是这么过来的,到了他这一辈,已经是第四代。凭着脑子活、腿脚勤,王俊的“跑鲜”生意越做越大,他在扬州运河路建起的王鲜记水产批发交易市场,一度是苏北最大的水产品交易市场之一。

生意做得顺风顺水,可王俊心里有个坎儿过不去。做水产批发这些年,经他手卖出去的水产品不少,可有些货到底是怎么养出来的、安不安全,他说不上来。“卖的东西自己心里没底,这买卖做得不踏实。”2010年,他做了一个旁人看不懂的决定,把扬州的生意撂下一半,跑到高邮湖畔的菱塘回族乡,打造了王鲜记高邮湖大闸蟹养殖基地,在一片闲置滩涂上圈了600亩地,开始养大闸蟹。

他以为养蟹没什么难的,毕竟从小在湖边长大,又卖了二十多年鱼虾。可真下了塘才发现,自己想得太简单了。养蟹不光要懂螃蟹,还得懂土壤、水草、季节、

温度等,连怎么跟工人打交道都是一门学问。头一年,基础建设投资了300万元,生产养殖又投资了480万元,因缺乏经验,蟹的品质和产量都不理想,亏了近600万元。他不服气,次年把养殖面积扩到1800亩,结果还是亏。

换了别人,早就收手了。可王俊的脾气是,既然蹚了这“浑水”,就没有半道返回去的道理。第三年,他把蟹塘扩大到3000亩,自己也搬到了塘边住下。那时他体重196斤,每天在塘埂上行走三四万步,观察水草、检测水质、记录脱壳时间,和工人一起捞草喂料,一年瘦了50斤。不懂技术,就低着脑袋跟在老师傅后面学;遇到难题,跑上海海洋大学、扬州大学、苏州大学找专家请教;哪家养得好,他就上门讨教,常州、无锡、苏州,哪儿有养殖高手就往哪儿跑。就这么一点点磨、一点点熬,第四年,终于扭亏为盈。说起那段日子,王俊没抱怨一句苦,反倒笑呵呵地说:“养蟹这事儿吧,越干越有意思,看着螃蟹一天天长大,心里踏实。”也正是从那时候起,他真正认定了,这辈子就跟蟹耗上了。

养殖技术过了关,蟹的品质更要过硬。高邮湖面积760多平方公里,是江苏省第三大、全国第六大淡水湖,湖水清澈,周边没有工业污染。王鲜记的3000亩基地与高邮湖只隔了一道堤坝,王俊引湖水入塘,为蟹的生长模拟天然水生环境。他定下规矩:减少投放密度,不用化学药品,靠全生物制剂改良水质,真正做到零排放、零污染。“有高邮湖才有王鲜记,湖不好了,什么都完了。”这话他常挂在嘴边。正因如此,王鲜记连续多年获得大闸蟹绿色食品产地认证,所养大闸蟹通过瑞士SGS检测,是安全指数极高的淡水甲壳类水产品。

品质上去了,牌子也就慢慢叫响了。香格里拉集团派人来考察,看完基地后撂下一句话:“这是花园式的农场,环境好、产品好,颠覆了我们对传统养殖的认知。”此后,华东区七十多家香格里拉酒店的大闸蟹,全从王鲜记进货。金梧桐、黑珍珠、米其林等餐厅的采购商也接踵而来。王俊说:“好东西自己会说话。”

全链布局,把一只蟹从头做到尾

3000亩基地,王俊规划得清清楚楚:2300亩蟹塘、400亩苗池、300亩虾塘。从蟹苗选育、成蟹养殖,到加工车间、线下门店、线上销售,全部自己干。用同行的话说,王鲜记是国内大闸蟹产业链最完整的一家。

为什么连苗都要自己育?王俊的看法很朴素——“养螃蟹七分靠种,三分靠养,苗不行,后面再怎么忙活都白搭。”养蟹第三年,他就开始跟上海海洋大学合作开展苗种培育。每年秋天,他亲自带着团队到养殖区挑选七两以上的公蟹、五两以上的母蟹作为亲本,选好了送到南通如东入海口的育苗基地,等大眼幼体长成扣蟹,再运回高邮湖的塘里继续养。春节一过,气温刚回暖,他就催着工人赶紧投放蟹苗,早一天下水,就多抢一次脱壳的机会。

除大闸蟹外,高邮大虾是王俊近年重点发展的品类。今年,他在扬州市石塔农贸市场设了摊位专售高邮大虾,规格一两起步,大的可达二两至三两。摊位旁边明明白白贴着一整套检测报告——无农药、无抗生素、无重金属残留。“老百姓买菜,看得见的放心比啥都强。今年高邮大虾卖了3万多斤,火爆得很,明年我计划把虾塘扩到五六百亩。”王俊说。

为了让消费者真真切切地尝到自家产品,王俊在扬州市区开了两家饭店。维扬路那家“扁担姐·高邮大虾档”,专做各种口味的高邮大虾和蟹;广陵有盐街区的“扁担姐·湖鲜馆·汪曾祺的家乡味”,主打银鱼汪豆腐、蟹粉狮子头、金丝鱼片、鱼汤馄饨,一道道都是高邮人从小吃到的家常菜,端上桌热气腾腾,鲜香扑鼻,引得食客连连称赞。“让消费者了解品牌,最好的办法就是让他吃一口。”王俊说。汪曾祺书里写过一道“油条焖肉”,他琢磨着改良了一下,把肉馅换成了高邮大虾的虾仁,炸出来外酥里嫩,成了店里的招牌。

线下有店,线上也没落下。细心的食客会发现,两家饭店的招牌上都写着“扁担姐”三个字,这其实正是王俊妻子张玉鸾的绰号,源自王家四代“跑鲜”挑担的家族记忆。如今,这位“扁担姐”本人也化身新农人“网红”,在平台分享养蟹捕虾的田间趣事,讲述品牌故事,让高

邮湖的鲜美顺着网络走进千家万户。近两年,“王鲜记”电商渠道的销售贡献占比高达50%。

此外,为打破产品单一、季节受限的瓶颈,王俊不断探索转型。企业逐步拓展出咸鸭蛋、蟹黄油、蟹黄汤包等系列产品,还通过新建食品加工厂,实现从鲜活湖鲜到深加工产品的关键一环,让高邮湖鲜“跳”出季节限制,一年四季都能端上百姓餐桌。

倾囊相授,甘当富民“引路人”

王俊不仅自己把蟹养明白了,更把一身本事毫无保留地传给了身边的人。在他眼里,技术捂在手里发不了芽,只有教出去、传下去,才能长出更多的“好把式”。他常说:“一个人富不算富,让更多人懂技术、会经营,这个产业才能真正立得住。”

黄猛,就是被他一手“拽”出来的典型。黄猛1982年出生,2008年起就参与“王鲜记”“扁担姐”“高邮湖”等品牌的体系规划与建设,算是个有头脑的年轻人。2019年,他来到王鲜记农场,本以为凭自己的底子能直接做品牌工作,可王俊没让他进办公室,而是递给他一条防水裤:“先下塘,养一年蟹再说。”黄猛当时心里直打鼓,做品牌跟养蟹有什么关系?王俊只回了一句:“你不知道一只蟹怎么从塘里爬出来,就不知道它值多少钱、该卖给谁。品牌不是画出来的,是从塘口长出来的。”

从那天起,黄猛一脚泥一脚水地踩进了蟹塘。王俊亲自带他,不是用手掌柜式的“你看着办”,而是手把手地教:每天清晨先测水温、溶氧和pH值,再沿着塘埂走一圈看水草长势,捞起一把料看螃蟹吃剩多少,记录脱壳时间掐准投喂节奏。先讲原理,再让黄猛上手,干完了当场复盘,讲错了也不急,重新演示一遍。慢慢地,黄猛不光学会了养蟹,还把从苗种选育到成蟹捕捞的每一道工序都刻进了脑子里。但王俊的“传帮带”远不止技术。他把黄猛放到生产部当经理,又调到办公室管综合协调,再推到线下门店练销售、参与品牌策划,一条链上的每个环节都让他轮个遍。几年下来,黄猛从一名养殖工成长为办公室主任,从只会画图做设计,变成既能管塘口又能谈渠道的多面手。

黄猛的故事,只是王俊“传帮带”的一个剪影。王鲜记120多名职工里,有跟了他几十年的老师傅,也有刚出校门的年轻人。王俊定了个规矩:老师傅带实操,年轻人教新技术,互相补台、谁也不落下。每年农闲,他亲自组织内部培训,把塘口当课堂,拿着水质检测仪一边演示一边讲,底下的人围成一圈,笔记记得密密麻麻。

作为高邮湖大闸蟹行业协会会长,王俊的“传帮带”更超出了自家基地。每年放苗期、高温期、脱壳关键期,他总是一户户地跑,二百多家会员单位挨个走访一遍是家常便饭。有的养殖户遇到问题不敢问、不知问谁,他就主动蹲到人家塘边,捞起水草看一看,捏捏蟹壳试一试,当场把毛病挑出来、把方子开出来。“你去了,他就有底了。”这话说得轻巧,背后却是他一年数万公里的奔波。他的基地还承担着高邮、扬州两级农业农村部门的职业农民培训任务,每年接待两三百批学员,从省内到外省都有。塘埂上,他常常扯着嗓子讲上两三个小时,嗓子哑了,灌几口水接着来。这份倾囊相授、甘为人梯的执着,为他赢得了越来越多认可。去年,他入选“2025全国河蟹产业十大年度人物”,获评江苏省乡土人才“三带”能手。但比起这些头衔,他更得意的是那些从自己身边走出去的“徒弟”们,一个个成了当地养殖户争相请教的技术骨干。

谈及未来,王俊心里有本清清楚楚的账。供应链中心正在升级改造,分拣、加工、冷链、仓储一体化,以后从高邮湖直供全国,中间环节越少,鲜味损耗就越小。他还计划在基地里建一个餐厅,让客人来了不仅能看湖、看蟹塘,还能坐在湖边吃刚刚出水的大闸蟹,让这口鲜味直接从塘口到嘴边,中间不隔夜。

“做好自己,做强自己,影响带动别人。”这是王俊常挂在嘴边的一句话。从跑鲜人到新农人,他用四十多年的时间证明了一件事:一只蟹,可以带活一条链,也可以富裕一方人。而在这高邮湖畔,越来越多的新农人正沿着他蹚出来的路,把来自高邮湖的鲜美送往更远的地方。