

湖南小伙曹祥志在舟山养沙蚕

开发小岛500亩滩涂，寻得人生新商机

□记者 高阳 文/摄



在岱山县的衢山岛上，一片滩涂见证着一位异乡青年的创业故事。

35岁的湖南小伙曹祥志正蹲在泥泞的养殖池内，从淤泥中小心翼翼地挖出一条条细长、泛红且布满肢的“虫子”，这便是他眼中的珍宝——沙蚕，俗称海蜈蚣，多用于海钓的鱼饵。

这片滩涂曾是一片盐场，2022年，曹祥志与人合伙，在这儿创立了星源水产养殖场，大胆引进了人工养殖沙蚕的项目。这些看似不起眼的“虫子”，让他找到了商机。



从零开始学“养虫”知识

“沙蚕喜欢凉爽的环境，温度超过35℃，它们就会互相攻击，温度过低，虫子也会冻伤影响质量……”12月25日，记者在星源水产养殖场见到了正滔滔不绝分享“养虫”心得的曹祥志。谈及沙蚕养殖，他的话间透露出专业与自信。

然而，两年前，他对这一行还一无所知，甚至对与之相关的海钓也知之甚少。

来舟山之前，曹祥志是一名典型的都市白领，日子安逸却略显单调。两年前，他的老友、一位经验丰富的沙蚕养殖老大哥给他打了个电话，说计划在新的场地开展养殖事业，需要一个负责人，并向他发出了邀请。对于渴望挑战与突破的曹祥志而言，这无疑是一个不容错过的机会。“年轻人嘛，就应该勇敢去闯一闯。”带着这样的信念，他毅然决然地从湖南远赴衢山小岛。

2022年，由老友出资，曹祥志与他一起在衢山的“桂花盐场”承包了将近500亩滩涂，开始了他的养殖创业之旅。从排水系统的建设到养殖池的搭建，再到为每个池子铺上15厘米至20厘米厚的海底淤泥，每一步他都亲力亲为。当第一批沙蚕苗撒到养殖池里时，春节悄然而至。在这关键时刻，曹祥志毅然决定放弃回家团聚的机会，独自留在滩涂上守护这批珍贵的幼苗，“工人们都放假了，但沙蚕苗刚撒下，我不能离开。”

满怀冲劲的曹祥志满心期待着沙蚕的成长与丰收。然而，现实却给了他一个下马威。由于缺乏经验，他在温度控制上屡屡失误，导致沙蚕之间频繁出现互相攻击的现象。“那段时间真是焦头烂额。”曹祥志回忆道。为了克服这一难题，他四处求教、上网查阅资料，逐渐掌握了沙蚕生长的最佳温度范围，从而有效避免了损失。

曹祥志如今几乎把所有的时间和精力投入到了沙蚕养殖上。“虽然现在的忙碌与之前的办公室工作截然不同，但我感觉更加充实。”他感慨地说，“而且舟山的气候环境也让我倍感舒适和喜爱。”

熟练工旺季日入可超900元

记者来到养殖场，一处处水泥砌边的长方形水池，布满了大片滩涂，跟普通水池水渠相似，唯一的不同之处在于，每座水池的底部都铺上了厚厚的泥土，水池的两端，分别开一处进水口和出水口，这就是沙蚕在衢山的家了。

其中三个养殖池内，几十个工人正忙碌地“挖虫”。他们弓身弯腰，将手深入泥土中，用力一挖，将泥土整块翻转，随后迅速地将藏在土中的沙蚕——形似蚯蚓的小虫，捉入桶中。当一块泥土中

的沙蚕被捉尽，他们便继续翻找下一处。短短半小时，十多个工人便将一个池子翻了个遍。

正在挖虫的工人覃祖英告诉记者，她已有两年的挖虫经验。现在是淡季，她一天挖到的沙蚕能卖200元左右，而在旺季时，这个数字能翻一倍，有400多元。一年下来，她也能挣个10万元左右。另一个有8年挖虫经验的老手更是表示，在旺季时，他一天最多能挖个900多元。

“沙蚕身体非常软，挖的时候必须小心。”曹祥志一边挖一边介绍，沙蚕大小不一，大的能有几十厘米长，小的也有10厘米左右，分为青虫和红虫两种。

走进养殖场的成虫装箱车间，几个工人正忙碌地将已经吐水吐泥的沙蚕进行称重装箱工作。曹祥志告诉记者，他们打包沙蚕有一套步骤：挖虫、洗虫、养虫、换水、区分大小规格、再挑、控水、打包。“我们必须保证客户拿到手中，每一条虫都活性好，不能有一条死虫、断虫。”

曹祥志表示，沙蚕主要用作钓鱼饵料和鱼虾高档饲料。除此之外，沙蚕的营养价值极高，在南方，沙蚕制成的美食也很受欢迎。沙蚕主要出口到日本、韩国、西欧等地。

衢山的养殖场条件得天独厚

自2022年起，沙蚕销售市场面临缩小的挑战，星源水产养殖场在逆境中前行。曹祥志表示，今年勉强盈亏平衡，但他们有自己的优势。

与国内其他沙蚕养殖滩涂相比，衢山的养殖场拥有得天独厚的条件。曹祥志介绍，这里滩涂面积广阔，海水引入便捷，同时一侧临河，排水便利。长江淡水与海水在此交汇，形成了适宜沙蚕生长的盐度环境，湿地泥土中的丰富食物也为沙蚕的成长提供了保障。更重要的是，舟山气候温和，冬不冷夏不热，为沙蚕的优质生长创造了理想条件。

曹祥志对于沙蚕品质有着严格的标准。他介绍，判断沙蚕品质的好坏主要看三点：颜色、韧性和大小。好的沙蚕表面光滑、皮肤有光泽；韧性好，沙蚕抓在手中不易断；不同大小的沙蚕能满足不同钓鱼需求。正是这样的品质，让养殖场赢得了大量回头客。曹祥志说，春节期间，养殖场也坚持发货，确保客户随时能拿到产品。

曹祥志介绍，以前对外销售的基本上是大箱包装的沙蚕，一箱15公斤。今年，他们推出了小盒装，方便客户携带。小盒装一盒500克或250克，最小的仅75克，满足了不同客户的需求。

对于明年的展望，曹祥志充满信心：“我期待明年能赚更多的钱！同时，我们也希望与当地村民有更多接触，为他们增收，共同助力乡村振兴。”

