

基于地理标志保护的赣榆梭子蟹商业模式优化研究

李文迪

甘肃农业大学财经学院, 甘肃 兰州

收稿日期: 2025年3月31日; 录用日期: 2025年4月16日; 发布日期: 2025年5月20日

摘要

赣榆梭子蟹作为国家地理标志保护产品, 凭借独特商业模式, 在经济增长、渔民增收、品牌竞争力提升及产业链优化等方面成果显著。其以高品质、绿色生态为核心, 通过精准市场定位、多元销售渠道、完备物流体系和全产业链协同, 实现了从养殖到销售的全方位价值释放。然而, 发展过程中也面临诸多挑战: 品牌传播受限, 养殖环节病害频发, 加工产品种类单一, 线上线下渠道融合不佳, 冷链物流存在“断链”风险。这些问题严重制约了产业壮大与市场竞争力。为破局, 本文深入剖析问题所在并且提出针对性优化对策。期望通过这些举措, 助力赣榆梭子蟹突破瓶颈, 实现可持续发展, 提升国内外市场竞争力, 为当地经济社会发展注入强大动力。

关键词

赣榆梭子蟹, 商业模式, 地理标志, 可持续

Research on Business Model Optimization of Ganyu Swimming Crab Based on Geographical Indication Protection

Wendi Li

College of Finance and Economics, Gansu Agricultural University, Lanzhou Gansu

Received: Mar. 31st, 2025; accepted: Apr. 16th, 2025; published: May 20th, 2025

Abstract

Ganyu Swimming Crab, a National Geographical Indication (GI)-Protected Product, has achieved

remarkable results in economic growth, fisherfolk income enhancement, brand competitiveness, and industrial chain optimization, thanks to its unique business model. Anchored in high quality and eco-friendly practices, it has realized full-cycle value creation—from aquaculture to sales—through precise market positioning, diversified sales channels, robust logistics, and integrated supply chain collaboration. However, the industry faces multiple challenges: limited brand visibility, frequent aquaculture diseases, homogeneous processed products, poor online-offline channel integration, and risks of “cold chain breaks”. These issues severely constrain market expansion and competitiveness. To address them, this study conducts an in-depth analysis of the root causes and proposes targeted optimization strategies. The proposed measures aim to help Ganyu Swimming Crab overcome bottlenecks, achieve sustainable development, and enhance its global market presence, thereby injecting strong momentum into local socioeconomic progress.

Keywords

Ganyu Swimming Crab, Business Model, Geographical Indication (GI), Sustainability

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

赣榆梭子蟹作为国家地理标志保护产品，凭借其独特的品质和绿色生态养殖模式，已成为连云港赣榆区的重要经济支柱。近年来，该产业通过精准的市场定位、多元化的销售渠道以及完善的产业链协同，实现了显著的经济效益和社会价值，不仅推动了地方经济增长和渔民增收，还提升了品牌竞争力。然而，随着市场需求的不断扩大和消费升级趋势的加剧，赣榆梭子蟹产业也面临品牌传播受限、养殖病害频发、产品加工同质化、线上线下渠道融合不畅以及冷链物流“断链”等问题，严重制约了产业的可持续发展。在此背景下，深入研究赣榆梭子蟹商业模式的优化路径具有重要的现实意义。一方面，通过解决现有问题，可以进一步提升产品的市场竞争力，扩大国内外市场份额；另一方面，探索可持续的产业发展模式，能够为其他地理标志产品提供借鉴。本文将从问题分析入手，逐步提出针对性的优化对策，以期赣榆梭子蟹产业的转型升级和高质量发展提供理论支持和实践指导。

2. 赣榆梭子蟹商业模式开发的现实意义

2.1. 推动经济增长与就业，增加渔民收入

赣榆梭子蟹产业带动多元发展，连云港赣榆区海洋资源丰富，梭子蟹养殖与捕捞在当地渔业中占据重要地位。发展梭子蟹产业有力带动就业，从养殖渔民，到加工、销售从业者，整个产业链吸纳了大量劳动力，成为渔民增收的关键路径。2022 年，赣榆梭子蟹产值达 20 亿元，到 2023 年，依托梭子蟹批发市场的销售额相比 2022 年增长 40%，展现出强劲的发展势头，为地区经济繁荣注入活力。赣榆区紧跟时代步伐，抓住“直播 + 电商”的发展机遇，积极建设水产品电商运营示范区等基础设施，并与京东、顺丰等知名企业合作，完善配套服务。这一系列举措推动电商产业迅速崛起，2023 年电商交易额突破 190 亿元，增长率达 11.76%。随着梭子蟹及其他海产品销售范围的不断拓展，物流需求随之剧增，促使当地物流产业加速升级。如今，赣榆区拥有 1 个电商物流产业园、10 家快递公司、581 个网点以及 1280 名快递员，2023 年快递上行量突破 1.4 亿件，增长幅度为 19.12%。与此同时，干冰、泡沫箱、隔热膜和冰袋等包装相关产业也被带动发展。目前，赣榆区有 5 家干冰生产企业，年产量 3.2 万吨，年产值 4000 万元；

4 家泡沫箱生产企业，年产量 3500 万只，年产值 6500 万元；40 余家隔热膜生产企业，年产量 3000 万张，年产值 1300 万元；70 余家冰袋生产企业，年产量 2900 万个，年产值 900 万元。电商、物流、包装等产业的协同发展，不仅推动了当地经济增长，还增加了从业者的收入，进一步提升了当地居民的整体收入水平，形成了产业发展的良性循环[1]。

2.2. 加强品牌建设，提高产品市场竞争力

为推动“赣榆梭子蟹”地理标志产品发展，全方位保障各环节，守护生长环境，赣榆区积极行动，成果丰硕。

在规划上，赣榆区坚持“高起点”。将梭子蟹地标发展纳入区委、区政府重要工作范畴，依《地标保护和运用“十四五”规划》，制定专属发展规划，明确未来 5 年建设蓝图，涵盖目标、方向、任务、内容等。确定负责机构与人员，出台政策、制度与标准，给予经费、人力、物资支持，规范地标管理。

建设过程追求“高品质”。完善保护、检验检测及质量管理体系，规范“地标 + 商标”双标使用，统一标准。利用大数据区块链技术实现追溯管理，规范电商直播，以“一个品牌、一套专班、一张清单、一抓到底”机制确保落实。

配套设施坚持“高标准”。建设水产品电商运营示范区，完善服务。与京东合作建冷藏冷冻、打包及分拣中心，与顺丰集团建自动化、信息化海鲜发运中心。邀请直播平台助力，举办电商大会，区长直播代言，推动赣榆成江苏最大海产品电商中心及全国海产品贸易中心。

工作统筹上，赣榆区提高站位，将其列为“一把手”工程。成立管理领导小组，区委书记为第一责任人，区长任总指挥，多部门协同。组建顾问团，携手专职团队与龙头企业推进。设“商标品牌指导站”，规范企业用标与生产经营，提升商标品牌运营水平。设专项基金补贴推广，将地标工作纳入考核，开通电商执照办理绿色通道，全方位推动梭子蟹产业高质量发展。

2.3. 推动产业链优化整合，提高抗风险能力

当地政府协同渔业专家，为养殖户量身定制科学的养殖标准手册，涵盖蟹苗选育、饲料投喂、水质调控以及日常疫病防控等各个精细环节，确保梭子蟹品质均一、稳定。同时，鼓励养殖户以合作社形式抱团发展，整合零散资源，实现规模化养殖，如此不仅降低了单位养殖成本，还增强了与上下游谈判的话语权，为产业发展筑牢根基。加工领域力求多元、精深拓展。一方面，传统加工工艺不断升级，引入先进的速冻、保鲜技术，最大程度锁住梭子蟹的鲜美风味，延长产品货架期；另一方面，深度挖掘梭子蟹的食用价值，开发蟹黄酱、蟹肉罐头、即食蟹柳等各类深加工产品，满足不同消费群体的口味偏好与便捷需求，拓宽盈利渠道，摆脱单纯依赖鲜活产品销售的局限。此外，物流配送环节紧密衔接，构建起冷链物流专线，确保梭子蟹从海边到餐桌全程低温保鲜，鲜度如初。当地还积极培育壮大产业集群，吸引上下游配套企业入驻，形成集养殖、加工、销售、物流等于一体的完整产业链生态，各环节相互支撑、协作共进，有效缓冲外部风险冲击[2]。

3. 赣榆梭子蟹商业模式开发的现状、问题及分析

3.1. 赣榆梭子蟹商业模式开发的现状

1) 赣榆梭子蟹商业模式的定位

赣榆梭子蟹商业模式定位精准多元，与当地实际紧密相连。产品定位上，凭借赣榆优质海洋生态，塑造高品质、绿色生态的海鲜珍品形象。这里的梭子蟹生长环境清洁且富含营养，肉质鲜嫩、蟹黄醇厚，凭借卓越品质，在高端生鲜市场中，既能满足美食爱好者对极致口感的追求，也能符合高端餐饮市场对

食材的严格要求。赣榆梭子蟹依靠地缘和运输优势，让周边城市消费者及时品尝到新鲜梭子蟹，巩固了本地市场基础。放眼全国，借助电商和冷链物流发展，将产品打入一二线城市的高端超市和生鲜电商平台，同时抓住“一带一路”机遇，尝试向周边海鲜消费大国出口，提升国际影响力，注重线上线下融合发展。产业定位围绕全产业链布局[3]。前端与科研机构合作，研发优良蟹苗并推广标准化养殖，保障蟹源。中端发展深加工，推出蟹黄酱等产品，满足不同消费场景并提升附加值。后端完善物流配送和售后服务，确保梭子蟹鲜活送达，维系客户关系。各环节相互促进，形成完整产业生态，提升了整体竞争力。

2) 赣榆梭子蟹商业模式的业务系统

赣榆梭子蟹产业凭借完整高效的业务系统，在市场中占据优势，实现商业价值最大化。

养殖是源头。当地养殖户与渔业合作社深度绑定，合作社发挥组织协调作用，统一采购优质蟹苗，引入优良品种，保障梭子蟹品质。同时，为养殖户提供标准化养殖技术培训，涵盖多方面专业知识，养殖户按规范流程精心管护，定期反馈养殖情况，确保生长过程可控。

加工环节是产业增值关键。传统加工厂升级改造，引入现代化技术，保留梭子蟹原始风味与营养，加工成多种产品，满足高端餐饮、出口等市场需求。创新型食品企业研发即食或预制食品，拓展消费场景，延长货架期，让赣榆梭子蟹走进千家万户。

销售业务系统多元且有活力。线下，海鲜批发商从赣榆海鲜批发市场采购梭子蟹，运往各地市场，依据行情灵活定价；生鲜超市设展销区，专业导购提升顾客体验；高端餐厅与合作社直供，研发特色菜品。线上，电商运营团队打理店铺，策划促销活动，配合网红直播带货，实现产地直供。

物流配送是产业“生命线”。当地整合冷链物流资源，构建无缝低温运输链条，配备冷藏设备实时监控，保证梭子蟹运输途中最佳保鲜状态，无论是短途配送还是长途跋涉，都能鲜度如初。

售后服务巩固客户关系。设专门客服团队，多渠道受理咨询投诉，迅速响应质量问题，妥善解决；定期回访消费者，收集反馈用于改进产品、优化服务，形成业务闭环，促进产业可持续发展。

3) 赣榆梭子蟹商业模式的输出价值

赣榆梭子蟹依托独特的商业模式，呈现出多元且显著的价值输出，为区域发展、产业升级及各方参与者带来诸多福祉。

从经济价值来看，其直接带动渔业产值迅猛攀升。凭借梭子蟹优良品质与广泛市场认可度，产品销售价格可观，近年来，赣榆梭子蟹产业年销售额以年均超 20% 的速率增长，2023 年销售额突破 40 亿元，成为当地经济增长的关键驱动力。

就业价值不可小觑。在养殖端，吸纳大量本地劳动力，从蟹苗投放、管护到捕捞，各环节需众多经验丰富的渔民；加工环节，随着速冻、预制食品等生产线扩充，新增就业岗位为当地居民提供家门口的工作机会；销售领域更是一片繁忙，线上电商运营、客服，线下批发商、超市导购、餐厅服务员等岗位，有效缓解当地就业压力，促进社会稳定。

品牌价值日益彰显。通过持续品牌建设，“赣榆梭子蟹”地理标志深入人心，包装、宣传凸显海洋文化底蕴与产地优势，在国内外展会上频频亮相，吸引全球目光，品牌美誉度与知名度不断提升，为产业长远发展筑牢根基。

生态价值同样不容忽视。养殖过程中，渔业合作社推广标准化技术，减少污染排放，保护海洋生态；同时，梭子蟹作为海洋生态链一环，其合理养殖与捕捞有助于维持海洋生物多样性，实现经济发展与生态保护良性互动[4]。

4) 赣榆梭子蟹商业模式的盈利模式

赣榆梭子蟹构建了多元稳健的盈利模式，深度挖掘产业各环节价值，追求商业价值最大化。

产品销售是盈利基石。赣榆梭子蟹品质出众，鲜活产品市场喜爱度高，价格常年较高。消费旺季供

不应求，批发价每斤 80~150 元，零售价超 200 元，为养殖户、批发商、零售商带来丰厚利润。深加工产品如蟹黄酱、蟹肉罐头等，延长保质期、扩大销售范围，满足不同消费场景，借助品牌与规模优势，为加工企业创造高额收益。

规模养殖与成本控制协同保障盈利。渔业合作社引领养殖户规模化养殖，统一采购蟹苗和饲料，批量采购蟹苗节省约 20% 成本，饲料每吨节约 500~800 元。规模化养殖便于引入先进技术，提高养殖效率，降低人力投入与养殖风险，稳固盈利基础。

品牌增值成效显著。“赣榆梭子蟹”地理标志品牌经长期培育，知名度与美誉度高，消费者愿为其支付更高价格[5]。带品牌标识产品，价格比普通梭子蟹高出 30%~50%。线上线下销售渠道因品牌优势获价格竞争力，产业链各环节共享品牌红利，拓宽盈利渠道。

渠道拓展开辟新盈利点。线上，电商平台通过直播带货、限时促销吸引流量，产地直供减少中间环节损耗，直播带货一场销售额可达数十万元，扣除成本后盈利可观。线下，与高端餐厅、连锁超市长期合作，凭借稳定品质和及时供货，获较高采购价，保障供应商盈利[6]。

服务收费完善盈利结构。冷链物流企业按重量和距离收费，运输量增加带动物流收入上升。渔业合作社为养殖户提供技术培训、市场信息咨询等增值服务并收费，既帮助养殖户，自身也增盈利，实现产业内共赢。

3.2. 赣榆梭子蟹商业模式开发的问题及分析

赣榆梭子蟹虽凭借独特商业模式取得诸多成绩，但在发展进程中也暴露出一些问题，背后成因复杂多样。

1) 品牌建设意识淡薄

尽管“赣榆梭子蟹”在部分地区已具有一定的知名度，但在全国范围内，尤其是在一些偏远地区和国际市场，其品牌影响力仍然有限。品牌宣传渠道较为单一，过度依赖传统渔业展会和本地媒体，而在新兴社交媒体和国际电商平台上的推广力度明显不足，导致品牌传播效果不佳。部分企业和养殖户对品牌建设的重要性认识不足，缺乏长远的品牌战略规划。一些养殖户和企业更关注短期的经济利益，忽视了品牌建设对长期发展的关键作用。品牌意识的淡薄使得企业在品牌推广、质量控制和知识产权保护等方面投入不足，难以形成统一的品牌形象和市场竞争力。

2) 生产养殖安全形势堪忧

养殖过程中，病害时有发生，影响梭子蟹产量与品质，给养殖户带来经济损失。由于传统养殖模式占比较大，部分养殖户为节约成本，养殖密度过高，水体循环不畅，易滋生细菌与病毒。同时，专业养殖技术普及程度不够，养殖户缺乏应对复杂病害的系统知识，基层水产技术服务站人员配备不足，难以及时为养殖户提供精准技术指导，且检测设备落后，无法做到病害早期精准预警。

3) 产品精深加工创新乏力

深加工产品种类相对单一，同质化严重，难以满足日益多样化的消费需求。加工企业研发创新能力薄弱，多数小型加工企业缺乏专业研发团队与资金投入，跟风生产现象普遍。高校、科研机构与企业产学研合作不够紧密，科研成果转化落地慢，导致新口味、新形态的产品迟迟难以推出，无法跟上消费市场快速变化的节奏。

4) 物流配送体系不健全

冷链物流“断链”风险高，尤其在高温季节或长途运输中，梭子蟹鲜度受损，损耗率上升。冷链物流基础设施建设不完善，部分偏远地区冷藏转运站点少，运输车辆老旧，制冷设备性能不稳定。行业标准执行不严格，部分物流企业为降低成本，违规操作，如中途关闭制冷设备、缩短预冷时间等，监管部门

难以做到全流程无缝监管[7]。

4. 赣榆梭子蟹商业模式的优化对策

4.1. 提高产品质量，优化品牌建设

为保障产品质量，赣榆区建立了完善的地标保护、检验检测和质量管理体系，规范“地标 + 商标”双标模式，统一标准，规范使用。通过推广产品标准和采用大数据区块链技术，实现了产品追溯管理，确保消费者能够购买到真正的赣榆梭子蟹。这种透明化的质量管控不仅增强了消费者对品牌的信任，也为品牌建设奠定了坚实基础。在品牌建设方面，赣榆区推行线上线下相结合的宣传模式，通过“进码头、进景区、进平台、出国门”等活动，提高品牌知名度。此外，赣榆区还积极开展“赶海节”“尝鲜季”等特色活动，吸引消费者参与，进一步扩大品牌影响力。同时，利用区长直播代言等方式，借助电商平台和直播平台的力量，将赣榆梭子蟹推向全国乃至国际市场[8]。

4.2. 革新养殖模式，加强技术培训

由渔业主管部门牵头，组织养殖户参加现代化养殖技术培训课程，邀请专家现场讲解科学养殖理念，推广合理的养殖密度标准，指导养殖户优化池塘布局，实现水体循环畅通，减少细菌病毒滋生环境。定期举办养殖经验交流活动，促使养殖户相互学习借鉴先进技术与管理经验。加大对基层水产技术服务站的资金投入，充实专业技术人员，按区域合理配备技术服务人员，确保能及时响应养殖户技术需求。更新升级检测设备，引进先进的病害检测仪器，实现快速、精准的病害早期预警，为养殖户提供针对性的防治方案。

4.3. 优化加工产业，延长产业链条

政府鼓励加工企业设立内部研发中心，给予税收优惠、研发补贴等政策支持。企业自身加大资金投入，吸引食品研发专业人才加入，专注于挖掘梭子蟹不同部位的营养价值和风味特点，开发如蟹肉功能性食品、蟹黄风味零食等特色深加工产品。当地政府搭建产学研合作平台，组织高校、科研机构与加工企业定期对接洽谈。高校和科研机构根据市场需求开展前瞻性研究，将研发成果以技术转让、联合开发等形式快速落地到企业生产中，加速产品更新换代，满足多样化消费市场[9]。

4.4. 完善物流体系，降低电商成本

完善基础设施与设备更新，政府联合物流企业加大对冷链物流基础设施建设投入，在偏远地区合理布局冷藏转运站点，确保运输网络全覆盖。物流企业逐步淘汰老旧运输车辆，购置配备高性能制冷设备的新型冷链车，加强车辆日常维护保养，保证制冷稳定性。监管部门制定严格详细的冷链物流行业标准，明确各环节操作规范，如预冷时间、运输温度区间、装卸货流程等。加大执法检查力度，利用物联网技术对冷链物流全程实时监控，对违规操作企业予以严厉处罚，确保冷链物流“不断链”，保障梭子蟹鲜度品质。

通过以上全面且有针对性的优化对策，赣榆梭子蟹商业模式有望突破发展瓶颈，在市场竞争中焕发出新的生机与活力，实现可持续的商业繁荣。

5. 结论与展望

通过对赣榆梭子蟹商业模式的深入研究，本文总结了其在推动经济增长、品牌建设、产业链优化等方面取得的显著成效，同时也剖析了当前面临的品牌传播局限、养殖安全隐患、产品加工创新不足、销售渠道融合障碍以及物流配送体系不完善等问题。针对这些问题，本文提出了优化品牌建设、革新养殖

模式、拓展加工产业、完善销售渠道和物流体系等对策建议。

这些优化措施的实施，将有助于赣榆梭子蟹突破发展瓶颈，进一步提升其在国内外市场的竞争力。未来，随着品牌推广力度的加大和国际化步伐的加快，赣榆梭子蟹有望在更广阔的市场中获得认可。同时，通过技术创新和产业升级，其产品附加值将进一步提高，满足消费者日益多样化的需求。此外，完善的物流配送体系将确保产品品质，降低损耗，增强市场供应的稳定性。

展望未来，赣榆梭子蟹产业将在优化商业模式的基础上，实现可持续发展，为当地经济和社会发展做出更大贡献。同时，其成功经验也将为其他地理标志产品提供借鉴，推动更多特色产业走向繁荣。

参考文献

- [1] 徐逸寒, 吴斌. 梭子蟹借力电商“爬”上全国餐桌[EB/OL]. 2024-04-17. <https://xh.xhby.net/pc/con/202412/07/content>, 2024-12-07.
- [2] 吕斯嘉. “精河枸杞”地理标志保护与运用过程中参与主体行为及合作机制研究[D]: [硕士学位论文]. 石河子: 石河子大学, 2023.
- [3] 朱剑威. 大宗农产品交易商业模式研究[D]: [硕士学位论文]. 武汉: 华中科技大学, 2021.
- [4] 张宇霞. 农业企业“渔光一体”商业模式的价值创造研究[D]: [硕士学位论文]. 呼和浩特: 内蒙古财经大学, 2023.
- [5] 李彤辉. “宁阳大枣”地理标志品牌竞争力提升研究[D]: [硕士学位论文]. 泰安: 山东农业大学, 2023.
- [6] 丛颖. 供需融合角度下农产品电子商务模式的价值与策略[J]. 商展经济, 2022(7): 46-48.
- [7] 陈一贤. Z 市生鲜农产品电子商务发展模式研究[D]: [硕士学位论文]. 武汉: 湖北工业大学, 2020.
- [8] 巩艳明, 何小凡, 曾祥伟, 等. 农业嘉年华商业模式创新的研究与启示[J]. 农村经济与科技, 2020, 31(13): 98-100.
- [9] 高闻钰. 温州农业商业模式创新研究[J]. 现代商业, 2020(18): 126-128.