



黑坑、偷驴、上岸…… 钓鱼江湖最近又出现了一个神秘组织 坑主联盟 一场鱼塘主和钓鱼人之间的暗战

月黑风高，你在河边散步，隐隐听到黑暗中两个男人交谈着，兴奋的语音中夹着偷驴、上岸、黑坑等听不懂的切口，别紧张，我敢保证，他们不是江洋大盗，他们只是钓鱼爱好者，确切地说，是黑坑爱好者。

我先来简单解释一下这些看似黑话的名词，“黑坑”指的是按时间收费的鱼塘，鱼塘老板定期放一定数量的鱼，制定好规则和价格后，你在规定时间内无论钓多少鱼都算你的。“偷驴”说的是黑坑放鱼后除了第一场外，后面的场次会降低收费让钓鱼人来钓剩下的鱼，俗称偷驴。“上岸”就是你钓的鱼多了可以再回卖给黑坑老板，如果卖鱼的钱超过这一场所缴的钓鱼费用，那么恭喜你，你成功上岸了。

一直以来，鱼塘主和钓鱼人之间相互依存又互相制衡着，不过在经历夏季鱼价大幅上涨、供货商不合理条约以及秋季停业等一系列事件后，全面亏损的鱼塘主们做了一个艰难的决定，成立“坑主联盟”，希望通过倡议书来统一定价和垂钓制度以弥补亏损，失去平衡的小船说翻就翻，此举自然遭到一些黑坑玩家的强烈反对。

快钓天下曾收到不少钓友的站内留言和评论文章，其中黑坑爱好者“铭少”的一篇议论较为有代表性（因篇幅太长，这里仅为节选，全文可参见快钓天下微信公众号）。
潘雷 包雨田 文/摄



论联盟之利弊

这段时间钓鱼黑坑界暗流涌动，仿佛将面临一场坑主与钓鱼人之间不可避免的战斗。

钓鱼人和鱼塘老板始终是一个对立面，钓鱼人想花规定的收费钓更多的鱼，既能过瘾又能小有盈利甚至以小博大，而鱼塘老板呢希望放一定数量的鱼吸引更多的人来鱼塘钓鱼，以此达到尽快收回放鱼成本且在短期内达到盈利目的。

钓鱼本是一种娱乐活动而已，杭州一些塘主却私下联系成立了黑坑塘主联盟。从他们开会现场内部传来的信息中透露出，他们联动一些塘主封塘让钓友们没有地方可钓，以此来达到他们涨价或者变相涨价的目的。

从公告中看，第一条按人放鱼就有问题，开塘放鱼，来客钓鱼，都是自愿自由的，钓鱼人心中也有算盘自会衡量是否来你鱼塘钓鱼，塘老板也可以衡量是否有利可图最后决定放鱼与否，但是一旦放鱼信息发出，有人报名，和最终来多少人有何干？

钓鱼人来此钓鱼出了自己那一份该出的塘费，作为鱼塘老板就该提供当初承诺过的放鱼量和相应的钓鱼环境，而不是把风险分摊到过来钓鱼的人身上，钓鱼人也是顾客是消费者，你既然发出了公告，别人看清楚其中规矩，心中有了自我认知才过来钓鱼，这其实无形中已经形成了一种合同关系，凭什么人数不到塘主可以临时变更放鱼数量或者提高收费呢？

钓鱼的人都知道放再多的鱼出鱼不可能一场出完，能出到40%-60%的出鱼量就已经很不错了。塘老板要想盈利都是靠下一场的偷驴来获得，这个倡议书上所说的规矩和收费完全倾向于塘主老板那里，把经营风险完全规避并推向了钓鱼人身上。

自问钓鱼这几年中去过不少鱼塘，其中有经营不善而倒闭关门的，也有一直经营比较稳定的，期望这些塘主能在别人失败中分析原因，也要借鉴这些经营成功的塘主的经验提高自身的管理和经营方式。

钓鱼人虽然在利益上与塘主们存在着对立面，但也有共通面，钓鱼人并不希望鱼塘一个个因为经营问题而倒闭关门，少了钓场这对钓鱼人来说没有好处，只有共赢才能良好发展。

文章在快钓天下微信公众号刊出后，一石激起千层浪。钓友“一厢情愿”附和道：“钓场可以形成联盟，难道钓鱼的人就不能形成联盟来抵制吗？那么多野钓的地方不去，跑那么远屁颠屁颠地给黑坑送钱去？”

“晴朗”也回复道：“做生意哪有只赢不亏的，钓鱼人心里自有杆秤，第一次来空军、第二来还是空军，第三次就不会到你的黑坑来钓鱼了，到头来生意做不下去的还是黑坑老板，真没地方去还可以去斤塘钓，按斤论价，双方都满意。”

在回复中我们也看到一些较为理性的评论，黑坑资深玩家“桑塔纳”说：“文章不够全面，缺乏了解鱼塘老板的苦衷，去年10月之前诚信经营的老板没有一个赚钱的，这迫使出台了这么一个联盟，初衷可能是想统一进货渠道，打压供货商，合理安排放鱼时间，统一价格，并不是一定针对消费者的，但从实际操作来看联盟并未形成，因为各塘有各自的利益，想通过一纸协议来约束很难。”

一位热心钓友“野人”特意给发来一封邮件，表达了他不同的看法：“我不认同铭少的观点，恰恰是他们这些自诩高手的玩家，破坏了黑坑和钓鱼人之间的平衡。以前我常去黑坑玩，因为那时多多少少能钓起几条鱼，既过了瘾也能尝个鲜，而现在呢？就是这些所谓的高手为了满足一己私欲，通过在器材和饵料上做文章，挤压普通钓友的钓鱼乐趣，比如使用能晃瞎眼的氙气大灯，饵料中掺入有毒小药和散炮，使普通玩家和新手根本钓不上鱼，钓上的鱼也不敢吃。据我所知，他们在联盟公告推出后，公然在各钓场微信群中叫嚣哪个钓场禁用散炮就封杀谁，现在谁都知道黑坑的鱼已经吃不来了。”

就在“黑坑联盟”刚出台的几天，我们就试着和一些塘主联系，不过或许因为牵涉太广，塘主大多讳莫如深，即使愿意谈及此事的，大多表现的只是一种无奈。

开明农场的孙总说起鱼塘开放垂钓是一肚子苦水：简单说，我出鱼塘，出人力和服务。钓鱼按人头放鱼，塘主只能赚点他们留下的鱼或者说偷驴钱作为鱼塘开销。如果报名报不起来，那么鱼塘不开放，也只是为了少亏一些（每天成本摆那的）。放鱼的那两天，塘主每天的工

作时间都在20小时以上，这样的工作强度，想给自己开个5000元一个月的工资摊进成本，都被钓友指责贪心。

光头钓场是极少还有盈利的钓场，杨姓负责人说：能在黑坑占一席之地一定要有与众不同的经营方法，在其他钓场白天钓鱼的时候，我改成夜场，在别人都钓苏北鲫鱼的时候，我放乌冬鲫鱼，在大家都亏钱的时候，我还能维持基本开销保本，我之所以参加联盟，最主要的想法是想统一进货渠道，打压供货商，而不是针对钓鱼人。

小祝钓场则代表了认可联盟，却对可行性表示怀疑的大多数鱼塘主心理：最后的讨论结果告诉我就可以了，我一定执行。但是每个鱼塘地形不一样，都按照一个模式经营放鱼，不出鱼怎么办？使用相同模式后谁来规范监督？

其实，不管哪个行业，很少有商家联盟能够持久，事实上各鱼塘主对这个倡议的执行力度正在慢慢减弱，不过，寻找鱼塘主与钓鱼人之间的平衡点却是永恒的话题。

在采访富阳一位不愿参与联盟的塘主时，无意中得知他还有一个比较特别的身份：曾红极一时的钓鱼软件“鱼多多”创始人俞知渊，他对此有更加深刻的认识。

杭州不完全统计约有300多家鱼塘，去年倒闭了130多家，又新开了120多家（含接手），可见这个行业竞争之激烈和经营之艰难。今年如果仅靠经营钓鱼能赚钱的鱼塘凤毛麟角，钓场要生存下去，必须掌握钓场和钓鱼爱好者之间的平衡点，各个钓场环境不同，所采用的方法也要不同，仅靠行业联盟是没有效果的。

杭州的黑坑环境整体应该还算温和。现在最主要的矛盾，还是钓场经营模式和钓鱼人消费习惯之间的矛盾，在天然钓鱼场所逐渐收缩的情况下，打造一个成熟的黑坑市场，还有很长的路要走。



关于钓鱼的一切都在这里
请扫二维码
关注“快钓天下”

2016年，快钓天下组织了多场户外垂钓活动，2017年我们再接再厉，本周六将开启2017年快钓天下第一场垂钓活动——寒冷冬日去钓太阳鱼，听听名字就感到好暖和。因为机会难得，报名上线刚推出9分钟，还来不及告诉大家这场活动有礼品可以抽送，30个名额就被一抢而空。公众号、钓友微信群、微店等平台上，没报上名的钓友各种抱怨：才把资料填好，名额就被抢光了。非常不好意思，场地所限，真的没有更多名额了。为了更多的钓友能分享钓太阳鱼的喜悦，届时我们将在斗鱼平台直播此次活动。

年后我们将组织更多更具特色的活动，关注我们，到时候再会吧！