

丰收季迎来最繁忙交易“夜战”

青岛竹节虾每天20万斤“蹦”向全国

7月1日凌晨,大多数人已沉入梦乡,位于青岛市即墨区的一处竹节虾交易站却亮如白昼、人声鼎沸。一辆辆满载鲜活竹节虾(又称斑马虾、日本对虾)的运输车依次驶入站内。这里,一年一度的竹节虾丰收季正迎来最繁忙的“夜战”,每天有20万斤竹节虾“蹦”上全国各地餐桌。



►分拣工在挑选竹节虾。

果然財經

文/片 宋祖锋 青岛报道

夜间捕捞
鲜活大虾运往全国

“虾来喽!”7月1日凌晨,随着一辆运输车驶入青岛市即墨区鳌山卫街道神汤沟村的一处竹节虾交易站,虾农迅速跳下车,穿上防水衣,将一筐筐活蹦乱跳、晶莹透亮的竹节虾搬至分拣区。

“哗啦啦……”鲜虾倾泻入分拣池的声响在灯火通明的站内格外清脆。几名分拣工早已严阵以待,他们眼疾手快,手拿特制的“漏网”在虾池中快速翻飞,精准地将个别死虾挑拣剔除,确保每一只装车的虾都是活力十足的“生猛”鲜货。

经过流水线般的分拣,精准称重,这些鲜活的竹节虾被迅速装入专用筐中,直接搬上等候在旁的冷链运输车。引擎轰鸣,一辆辆冷链车随银驶入夜色,奔向青岛周边及全国各地水产批发市场。

“今晚这一车拉了400多斤,个头都不错!”一位正在卸虾的养殖户说。

此刻,交易站院内已有六七辆来自不同养殖塘的送虾车在排队等候卸货。“竹节虾是典型的‘夜行侠’,白天喜欢蛰伏在水底,到了夜晚才出来游弋觅食。所以捕捞必须在晚上进行,交易也只能跟着‘黑白颠倒’。”养殖户焦昌森向记者解释,目前每天从晚上11点到次日凌晨3点,是交易的高峰期,交易站车水马龙,排成长龙是常态。

说话间,又有新的运输车亮着灯驶入站内,卸虾、分拣、装车的工序在灯光下紧张而有序地循环。

记者了解到,竹节虾的收获期一般从每年6月中旬开始,一直能持续到11月。当前正值上市集中期,整个即墨区鳌山卫交易集散地每天约有20万斤新鲜竹节虾从这里出发,“蹦”向全国各地的市场,这里也成为全国重要的竹节虾交易集散地。

“每年3月、4月放苗,经过三个多月生长后就可以上市了。”焦昌森说,现在上市的鲜虾规格每斤40—50只,收购价在50—60元之间,这个价格和往年同期基本持平。

“随着收获进程推进,预计还有两三天将迎来真正的最高峰,那时日交易量稳稳超过20万斤,价格也可能根据市场供需出现波动。”焦昌森提到,在最高峰时,仅一个大型交易站一晚上的交易量就能达到3万多斤,整个鳌山卫街道有10多个交易站,众多的交易站成为夜色中竹节虾“游”向全国的通道。

外地寻“金”
足迹遍布北方沿海

青岛即墨鳌山卫街道的竹节虾养殖产业,是当地一张闪亮的名片,其历史可追溯至上世纪90年代。“90年代是鳌山卫竹节虾养殖的黄金发展期,高峰期养殖面积曾达到约1万亩,很早就自发形成了全国闻名的竹节虾交易集散地。”从事竹节虾养殖20多年的张志兴说。然而,随着本地可开发养殖空间逐渐饱和、养殖成本持续上升,勤劳的鳌山卫虾农们开始将目光投向更广阔的海岸线。

“可以说,现在省内主要的对虾养殖沿海城市,烟台、威海、日照、东营等地,甚至省外的江苏、河北等适宜海域,几乎都有我们鳌山卫虾农忙碌的身影。”张志兴说,“走出去”承包虾池已成为产业发展的显著趋势。

每年进入收获季,无论虾池远在何方,这些在外的即墨虾农都会将捕获的鲜虾,通过高效的活鲜运输车,集中运回即墨鳌山卫这个“大本营”。在这里,鲜虾经过严格的分拣、包装,再依托发达的全国冷链物流网络,被快速发往天南海北,最远的目的地可达新疆乌鲁木齐。

独特的季节差异,造就了竹节虾市场鲜明的“南北互补”特征。来自福建的收购商陈先生已在交易站驻点多日。“6月、7月份,南方沿海地区水温普遍偏高,不适合竹节虾生长,正处于一个明显的货源断档期。而北方,尤其是青岛沿海,此时水温适宜,正是竹节虾品质最优、批量上市的黄金收获季。”陈先生说,因此,像他这样来自福建、浙江、江苏等南方省市的客商,每年此时都会如候鸟般北上,齐聚即墨鳌山卫“抢鲜”。

“我们大约从6月初就开始过来驻点收购,一直要忙到年底北方收获季结束才会回去。”陈先生说,据业内人士估计,从即墨鳌山卫交易集散地发出的竹节虾,大约70%流向了南方的大型农副产品批发市场,再由这些市场分销

至当地的高端酒店、大型超市,最终登上南方消费者的餐桌。还有约20%的竹节虾销往东北市场,仅有10%左右在青岛及周边市场消化。这种由自然规律形成的稳定供应链,有效保障了南方市场在“断档期”的鲜虾供应。

三虾争霸
市场格局在变迁

在青岛乃至全国的对虾养殖版图上,竹节虾并非一家独大。据业内人士介绍,目前青岛地区规模化养殖的对虾主要有三种:竹节虾、中国对虾和南美白对虾。

回顾历史,上世纪八九十年代,中国对虾曾一度是市场上的绝对霸主。后来,养殖户开始引入一种更具“战斗力”的品种——南美白对虾。凭借其强大的环境适应能力、快速的生长周期以及更高的养殖密度潜力,南美白对虾的养殖规模迅速扩张。

“在即墨东部沿海,大棚养殖南美白对虾已经非常成熟。”一位养殖户介绍,大棚养殖使得南美白对虾的收获期大大延长,从6月初开始可以一直持续到年底。而且平均每立方水体的产量能达到十多斤,远高于传统养殖方式。

“高产带来的直接影响是价格更具竞争力。”据介绍,目前市场上的南美白对虾,价格在每斤二三十元,相比刚上市、量相对少的竹节虾,价格优势明显。

尽管目前正处于伏季休渔期,野生海捕海鲜供应受限,但竹节虾、南美白对虾等养殖虾类的集中上市,有效填补了市场空白,确保了市民餐桌上海鲜的持续供应。

“现在上市的竹节虾属于春季虾,收获期能持续到8月初。”养殖户介绍,春季竹节虾结束后,紧接着秋季养殖的竹节虾又将接棒上市,供应期可以一直延续到年底。再加上全年供应能力更强的南美白对虾,青岛乃至全国消费者的餐桌上,新鲜的对虾供应可谓源源不断。

凌晨3点,神汤沟交易站的灯火依然通明。最后一波运输车正在装货。很快,这些承载着大海滋味的竹节虾,将随着飞驰的冷链车,跨越山河,在最短的时间内,“游”上全国从北到南千家万户的餐桌。

这场与时间赛跑的“鲜度保卫战”,在每一个竹节虾丰收的夏夜,都在即墨鳌山卫反复上演,书写着青岛渔业经济的活力篇章。

“下班路过小吃摊的时候难免会想吃点儿油炸的东西,鸡叉骨吃起来比较有滋味,价格也合适,就经常买一些。”刚下班的济南市民林先生在炸鸡摊前购买一份现炸的鸡叉骨。赵女士则对鸡叉骨心存疑虑,她坦言:“这么便宜,会不会是用不好的鸡肉做的?”

文/片 张志恒 济南报道

“买一斤送半斤”的
经济账

在济南一家农贸市场和的小吃街的炸鸡摊位上,鸡叉骨“15元一斤,买一斤送半斤”的招牌特别醒目。金黄酥脆香气四溢的鸡叉骨,成为不少消费者下酒佐餐的选择。与之形成鲜明对比的是,同样是鸡肉制品的炸鸡柳和炸鸡翅,却很少有如此大力度的优惠。

在一家经营炸鸡生意多年的店铺前,老板王先生透露,鸡叉骨之所以能“买一斤送半斤”,关键在于成本低。“一般售卖鸡叉骨的小摊或者炸鸡店,使用的鸡叉骨基本上都是腌制好的半成品。批发价格很便宜。”王先生介绍。相比之下,鸡柳和鸡翅的成本要高得多。“炸鸡柳一般是用鸡胸肉制作的,而鸡翅、鸡腿本身就是鸡肉中的需求比较大、卖价比较高的部位,进价都远高于鸡叉骨。鸡胸肉批发价每斤在5到10元,鸡翅则更贵,一斤在7元以上。”

此外,鸡叉骨的出成率也较高。经过腌制、裹粉、油炸等工序后,鸡叉骨的重量会有所增加,这也为商家带来更多的利润空间。“一般腌制好的鸡叉骨,上面都是带着面糊和酱料,买一斤送半斤,里面也是包含面糊的重量,所以卖出去的每一份鸡叉骨成本并不高。”

据了解,鸡叉骨,又名鸡锁骨、连心配,位于鸡脖子和鸡胸肉之间,是一种“边角料”部位。市场上的鸡叉骨主要来自白羽肉鸡。这种鸡生长速度快,一般40天左右就能出栏,养殖成本相对较低。2024年,我国白羽肉鸡出栏量突破115亿只,产量达2032万吨,分别占全国肉鸡出栏量的78%和鸡肉总产量的82%。当整鸡被送入加工厂,鸡腿、鸡胸等“黄金部位”以相对较高的价格

流入商超和连锁餐厅,而鸡叉骨、鸡架等副产品则以“白菜价”进入小吃市场。

从事冻品批发的刘先生表示,“市面上的鸡叉骨有腌制好的,也有未加工的。从上游加工厂批量购进后,再分销给各个商家,由于销量大,价格也能压得比较低。”记者了解到,目前冷冻生鸡叉骨的批发价格在5.5元/公斤至12元/公斤之间,而腌制好的半成品鸡叉骨批发价在8元/公斤至15元/公斤之间,算上加工、人工、水电、房租等费用,以炸鸡叉骨的成本在10元/公斤算,15元一份“买一斤送半斤”的炸鸡叉骨利润在7.5元左右。

此外,冷冻技术的发展也为鸡叉骨的储存和运输提供了便利。“白羽鸡的产量大,冻库的保鲜时间也比较长,这使得我们可以随时满足市场的需求。”刘先生说,“而且价格波动相对较小,供应也比较稳定”。

鸡叉骨背后的
消费心理

“买一斤送半斤”这种促销方式,在经济学上有个专业术语叫非价格促销,也就是说,商家不是直接降价,而是通过赠送产品的方式来吸引消费者。这种方式看起来没打折,但实际效果往往比打折还管用,因为它更容易激发人的“占便宜心理”。当看到“免费获得半斤”时,大脑会释放多巴胺,产生愉悦感,从而降低决策门槛。

同时,“价格锚定效应”也在发挥作用。商家先设定15元/斤的“原价锚点”,再推出促销活动,让消费者自动计算出实际单价约10元/斤,产生“赚到了”的认知偏差。

“鸡翅和鸡腿更像简餐或者正餐的补充,鸡叉骨更像小菜或者零食。”炸鸡摊老板王先生说。作为休闲零食的定位,契合了消费者“即时满足”的心理需求,促使其在冲动状态下完成购买。



炸鸡摊上待售卖的炸鸡叉骨。