

■双蟹战中秋·大闸蟹突围

编者按

“秋风起,蟹脚痒”,随着中秋节的临近,螃蟹市场渐渐进入消费旺季。地域的差别,造就了我省各地居民的不同消费喜好,对大闸蟹和梭子蟹来说,可谓“萝卜白菜各有所爱”。今年“双蟹”的市场行情如何,对中秋餐桌影响几何?近日本报记者分别在东营、济宁、青岛、烟台、威海等地进行了调查走访。



黄河口大闸蟹喜获丰收。本报记者 聂金剛 摄

9月23日,阳澄湖大闸蟹开捕,但受到围网面积减半影响,阳澄湖大闸蟹今年面临减产的困局,价格随之涨高。这会不会波及山东?调查发现,我省的黄河口大闸蟹、微山湖大闸蟹的日子好过得多,数量有保证,品质超往年,出现了供不应求的局面,山东产大闸蟹正迎来突围的好时机。

黄河口大闸蟹比阳澄湖的还贵

一天一价蟹商惜售,收购商一天跑三趟

本报记者 聂金剛
见习记者 潘宇 周伟佳

阳澄湖减产 黄河口丰收卖断货

9月中旬,东营恒盛农业科技公司养殖基地中,工人们正在紧张地称重、分拣黄河口大闸蟹。东营恒盛农业科技有限公司养殖的黄河口大闸蟹从9月8日开始对外销售,每天出水量在6000斤左右。由于基本都是订单销售,每天都能销售一空。同样作为黄河口大闸蟹的养殖“龙头”企业,东营惠泽农业科技有限公司也是一片忙碌景象,虽然是第一年从事黄河口大闸蟹养殖销售,但是8月23日开始销售后,每天的客商不断,出现了卖断货的情况。东营恒盛农业科技有限公司董事长李建辉介绍,今年黄河口大闸蟹的品质很好,每一只都很肥美。

阳澄湖大闸蟹的官方开捕时间定为9月23日,报道称受到围网面积减半影响,今年阳澄湖大闸蟹的产量比往年要少900吨,减产三分之一,价格或上涨15%。

东营黄河口大闸蟹是否也减产了?相对于阳澄湖大闸蟹,黄河口大闸蟹的日子则好过得多,不仅数量上有保证,品质上更是超过往年,这吸引了各地客商前来采购,出现了供不应求的局面。

相比之下,微山湖大闸蟹的产量今年也没有太大变化。李斌所在的龙翔专业养殖合作社成立于2015年,拥有1700多亩螃蟹养殖基地。“今年南方雨水多,咱们政府、渔管委等相关部门措施做得好,提前向村民预警,所以损失比较少,产量可观。”李斌告诉记者,初步估计今年螃蟹总产量较往年会有10%到20%的增加。

以前每天收千斤 现在收50斤就不错了

对于阳澄湖大闸蟹今年面临减产的现状,微山县渔业综合管理委员会总工程师张保彦介绍,影响螃蟹生长的主要是水温而不是气温,一般水温超过32℃螃蟹就不再生长,今年虽然天气比较

炎热,但是雨水充足,水温适宜,所以微山湖大闸蟹的产量并没有受到太大影响。

绿城大闸蟹交易中心的采购经理魏术清检查了一遍收据。收据上显示,9月12日他们从东营惠泽农业科技有限公司购买了45斤黄河口大闸蟹。“45斤”这一数字并不是魏术清最近收购的最低斤数。从9月初开始,他每天都要跑黄河口大闸蟹的养殖基地。从一开始的每天收购1000斤,到现在每天收到四五十斤,变化之大让人不敢想象。

东营惠泽农业科技有限公司项目经理何延飞对于客户的收购情况很了解,但是也很无奈,“不可能把大闸蟹都卖给一个客户,而且现在大闸蟹一天一个价,我们也不可能一股脑全卖了。”

为了尽可能多地收到黄河口大闸蟹,魏术清有时一天要往惠泽农业跑三趟,“每次能给我50斤,我也不会嫌少,现在黄河口大闸蟹很抢手。”

出水价高达140元/斤 同规格已超阳澄湖

东营恒盛农业科技有限公司董事长李建辉从公众号上翻看着南方大闸蟹的市场行情。公司批发价格显示,开售五天以来,每天的价格都在变化,“一天一个价”已经是常态。9月12日的价格显示,3两公蟹2两母蟹的价格为45元/斤,而3两母蟹的价格为120元/斤。

东营惠泽农业科技有限公司的价格也是一直浮动,项目经理介绍,3两母蟹的批发价格维持在120元-140元/斤的区间变化。“这还只是批发价,如果到了市面上,价格会突破200元/斤,普遍比去年上涨了近3成。”

在价格方面,济宁市区一家微山湖大闸蟹专卖店店员王女士告诉记者,由于今年阳澄湖大闸蟹减产,本地螃蟹的价格会相应地有所上涨。2两的微山湖母蟹价格在25元-68元不等。

“产量,规格都很好。”李建辉介绍,今年黄河口大闸蟹的产量喜人,亩产在150斤左右。从目前的情况来看,蓝湖项目区养殖的

平均规格达到了3.5两公2.5两母,直接提升了一个规格。“什么概念呢?四两以上的大闸蟹占了四成以上,这是相当可观的。”

9月12日的全国市场行情显示,同等规格的大闸蟹,黄河口大闸蟹的价格要超出阳澄湖大闸蟹六七元钱。这在以往是不敢想象的事情,如今已经变成了现实。

逼近三年来最高价位 今年难吃便宜蟹

“我们第一年养殖大闸蟹,价格就比阳澄湖大闸蟹高。”东营惠泽农业科技有限公司工作人员表示,相较于南方养殖企业,他们严格把控各个环节,进排水系统更完善,水质、饲料等相对较好,这使得黄河口大闸蟹今年的品质非常过硬。

最近出炉的《中国大闸蟹市场消费报告》显示,今年8月份大闸蟹的销售额已经比去年同期增长近500%,达到近三年来同期销售额的最大值。除销售额增长外,价格也呈现增长态势。数据显示,今年的大闸蟹平均单价逼近三年来最高价位。

对于市场上不少经销商借高价幌子销售螃蟹的现象。济宁一家大闸蟹销售店店员告诉记者,现在市场上销售的正宗阳澄湖大闸蟹数量很少,大多是外地的大闸蟹,在快要长大的时候,去阳澄湖里洗个澡变成“洗澡蟹”,超九成以上都打着阳澄湖的名号。

消费者无法辨别真伪,从另一层面反而成就了本地螃蟹的突围,大家对于产地、渠道难以深究,因此对本地蟹的需求也就逐步增大。在以生鲜销售为主的济宁秦庄市场,顾客刘阿姨告诉记者:“好多人都说卖的是阳澄湖大闸蟹,可咱也不知道产地在哪里,还不如买本地蟹吃个放心。只要是活蟹,煮熟后吃起来口感也不会相差太多。”

对于大家关心的口感问题,在微山湖大闸蟹销售店,销售人员表示,与阳澄湖大闸蟹并无明显口感差异,反而因运输距离较短,会在食用时吃到更加鲜美的味道。



工人将称重分好规格的大闸蟹分类暂存,等待装箱出口。
本报记者 聂金剛 摄

■延伸报道

“触网”助力销售升级 品牌营销有了“螃蟹节”

本报记者 聂金剛 薛瑞 见习记者 潘宇 周伟佳

近几年,网络成了大闸蟹购买的重要渠道,这让外地的消费者有了品尝时令生鲜的机会,而“螃蟹触网”也成为消费升级的标志性特征。京东的大数据显示,2017年的大闸蟹平均单价逼近三年来最高价位,与往年相比,大闸蟹的平均单价涨幅在200块钱左右。

近日,苏宁易购·黄河口大闸蟹产地直供战略合作签约仪式在东营举行。本次签约标志着黄河口大闸蟹电商销售的再升级,目前黄河口大闸蟹已经正式完成了电商版图。和阳澄湖大闸蟹等成名较早的大闸蟹相比,黄河口大闸蟹在线上推广和销售上已经完成了赶超。

以东营恒盛农业科技有限公司为例,目前他们已经入驻天猫、京东,成为两大平台唯一获得授权的黄河口大闸蟹销售方。同时,他们与顺丰也有了深层次的合作,这些都使得黄河口大闸蟹“爬上”全国人民的餐桌越来越便捷。

为了做大、做响“微山湖大闸蟹”的品牌,微山县每年都会在全国多次参加品牌推介会,品牌传播也起到了一定效应。据了解,微山县将在今年开展首届“螃蟹节”,活动主要内容是螃蟹大赛以及相关的螃蟹论坛等,目的是大力推广“微山湖大闸蟹”的品牌。项目从一个月之前已经开始筹划,现只剩下细节问题需要完善。

“在品牌的推广上短期内可能看不到变化,但长此以往肯定会有好处。”李斌说,越来越多的人已经开始认可“微山湖大闸蟹”这个品牌,通过品牌慕名而来谈合作的人多了,“前几天有位济南的朋友想谈合作,他们对我们的品牌也比较认可。越来越多的人对‘微山湖大闸蟹’品牌意识增强了,这说明我们的宣传工作已初见成效。”