

2010.11 9
星期二

www.sxcb.com.cn
热线 0551-5223791
办最有价值的都市报

创富

财经

肌溶事件、洗虾粉,省城龙虾直喊“冷”

“过冬”后龙虾如何迈过道道坎?



“十一”长假刚结束,家住元一名城的叶小姐像往常一样来到中西街的一家龙虾店,没想到这次却空手而归,店主杨老板抱歉地告诉叶小姐,他们已经改卖牛肉粉丝了。

洗虾粉,食用小龙虾可能导致“肌肉溶解”……种种有关小龙虾的负面新闻多少让食客对龙虾望而却步,加上天气转凉,省城龙虾销售“冬天”早早来临。日前,记者走访省城宁国路龙虾一条街、琥珀山庄美食广场,发现一些商家已调整经营策略,分担经营风险,本土龙虾养殖基地更是在寻找一条转型升级之路。 记者 董艳芬 沈娟娟

现状调查 食客渐少龙虾降温

11月6日下午5点,记者来到琥珀山庄美食广场,探访小龙虾的销售情况。此时正是饭点,在以往的日子里,不少小龙虾店都是门庭若市,然而,当晚的情况却和记者印象中的迥异。

“吃饭吗?烧菜、炒菜都有。”老二龙虾馆的店员改用了这样的

“吆喝语”。该店员告诉记者,由于天气转凉,该店已经不再“主打”龙虾,而是改烧菜、火锅、海鲜等等。

另外一家龙虾经营户向记者透露,南京“洗虾粉”事件对合肥龙虾销售多少有点影响,加上天气转凉,大闸蟹等秋季水产纷纷上市,今年小龙虾销售淡季比往年来得

更早。“今年的淡季几乎已是销售‘寒冬’。”老板说。

“多元化经营分担经营风险。”时代小雅龙虾店总经理刘纯武告诉记者,进入11月份以来,该龙虾店的经营重点开始往火锅、烧烤上转移,其销量占到总营业额的三分之一。

如何过坎? 合肥龙虾得学洋快餐

记者了解到,现在省城龙虾大多处于“过冬”状态,在经历今年一系列事件后,合肥的龙虾名片是否还能继续闪亮?

“从整体上看,关于龙虾的传言会对市场产生影响,但是不会太大,而且是可以改变的。”合肥市餐饮烹饪协会副秘书长朱学坤在接受记者采访时表示,好的企业会通过自身的力量克服困难,并且适应市场,“有人需求,就会有市场。”

在记者的采访过程中,不少业内人士对明年的龙虾生意都持乐观态度。不过,要想让合肥龙虾“过冬”后打个漂亮的翻身仗,专家却认为还需要在品牌上细心打磨。

省城一些大的龙虾店已经拥有了自己的品牌,如老谢、阿胖、时代小雅等,甚至有部分还将连锁店开到了外地。周超分析,合肥的一些龙虾品牌虽然已经建立,但是还没有到输出品牌的阶段,而且各地龙虾口味差距很大,“走出去”也未必一帆风顺。“一个品牌背后都有一套机制,可以借鉴肯德基、麦当劳的连锁经营模式。”

小到洗手有程序,大到管理有手册,从采购到用料加工、品质管理和接待服务等各个环节,洋快餐都有严格的程序和标准,而合肥龙虾却似乎有些欠缺。周超认为,单独靠一个品牌去外地开拓市场风险较大,合肥龙虾可以“抱团”闯世界,甚至,龙虾可以作为徽菜的一个品种跟着徽菜往外走。

批发骤降 周谷堆龙虾日交易量仅千斤

食客少,龙虾批发量随之骤降。记者在周谷堆市场走访中了解到,目前该批发市场龙虾日交易量仅一千多斤,相当于销售旺季的1%,与去年同期相比跌幅达30%以上。

“除了季节性原因外,南京‘龙虾门’事件对龙虾批发市场也

有很大的影响。”周谷堆批发市场水产品交易区一负责人告诉记者,合肥市的龙虾多数来自长丰、肥东、肥西等周边地区,到周谷堆市场的龙虾,只有小部分供应本地市场,多数销往上海、南京等地。南京“龙虾门”事件,让南京、上海等地的龙虾销售量一落千丈,周谷

堆龙虾批发量也因此锐减。

批发量减少,龙虾的价格也出现“滑坡”。据了解,目前,周谷堆批发市场大个头的龙虾每斤批发价格只有7元,而7月份,这些龙虾价格可以卖到十多元,经营户加工后,对外销售的价格每斤在20元至50元不等。

“唇亡齿寒” 本土龙虾养殖基地欲转型

作为龙虾产业链的源头企业,合肥本土龙虾养殖基地对今年萧条的小龙虾市场采取了应对措施,以求度过“寒冬”。

“今年效益不好,我们几个股东正在协商应对之策,酝酿转型升级。”昨日下午,肥西志林龙虾养殖有限公司负责人刘志林向记者坦

言,今年的龙虾养殖行情并不好,特别是南京“龙虾门”事件发生后,批发商曾经一度停止从该公司提货,这让企业损失不少,仅能维持生存、保本经营。

而为了增加收入,该公司计划在明年增大投入,对现有510亩养殖基地进行整合,在养殖龙虾的基

础上尝试其他水产品养殖及农作物种植,减少经营风险。

一些企业还在提高龙虾竞争力上“下功夫”。长丰下塘龙虾养殖合作社负责人赵本文说,目前下塘已经建立了龙虾加工产业,建设了冷冻库,当龙虾销售出现波动时,可以将鲜虾加工放进冷冻库。

多元经营 打破龙虾“候鸟经济”

根据合肥市龙虾经营者协会的粗略统计,全市有大大小小300多家经营龙虾的餐饮店,分布在宁国路、琥珀山庄、中西街等地,从业人数至少有4.5万人。

业内人士告诉记者,我省餐饮业、龙虾养殖、龙虾贩运、龙虾综合加工企业、农贸市场粗加工及啤酒饮料等相关产业也被小小的“龙虾”串起来了。

以龙虾综合加

工企业为例,记者从巢湖大鑫食品有限公司了解到,该公司每年出口的龙虾可以达到300-400吨,“甚至有的可以出口到欧洲和美国。”公司负责销售的一位人士透露。

一家龙虾店的负责人向记者证实,龙虾经营有很强的季节性,类似“候鸟经济”,“原材料价格、房租水电、人员工资年年上涨,秋冬季节甚至亏本。”

正因为这样,以前单纯做龙虾生意的经营户们,现在仅仅是将龙虾作为餐桌上的一道菜,开始为市

民提供全方位的餐饮服务,比如兼营烧烤、土菜、海鲜等,增加菜肴品种,弥补龙虾淡季带走的利润。

合肥市龙虾经营者协会周超秘书长表示,合肥龙虾在朝着品牌化方向发展,进行着洗牌。此外,他分析,经营龙虾的新面孔较少,因为龙虾店最“秘密”的就是卤料,老店可以将卤料不断调整到最佳标准,可是一些新店却无法掌握秘籍,所以不懂的人不会贸然入行。

