

合肥龙虾市场难再有“好声音”

餐饮商：利润下滑生存困难 批发商：本地龙虾优势丧失 养殖户：夹缝中求生存

龙虾产业一直是合肥的特色经济之一，据统计，几年来，合肥市财政累计对龙虾产业投入超过1000万元。目前，合肥市龙虾产业经济的总规模已突破20亿元，从业人员近3万人。从数据上看，龙虾产业的发展如火如荼。

然而，日前民间却有另一种声音在“唱衰”，称随着人们健康饮食理念的提升，以及小龙虾近年来层出不穷的负面新闻影响，龙虾产业已现空前危机。

到底真相如何？近日，记者做了详细调查。



合肥批发市场上的小龙虾多销往大型的虾仁厂

“抱团”餐饮：生意红火、利润下降

夏季是龙虾餐饮的高峰期，记者采访的首站，是龙虾餐饮最有名气的宁国路龙虾一条街与琥珀山庄龙虾街。

虽然名为龙虾一条街，但整个街上却并非全是龙虾有关的餐饮，但几家名气大、资格老的龙虾店，如老谢、阿胖等依然是整条街上的招牌与人气来源。

晚上9点，正是人们消夜的黄金时间，走进几家大型龙虾店，可以看到龙虾店内的人气非常红火，上座率几乎都在8成以上，且人流不断，几乎有一桌用餐完毕，马上就会有新的顾客重新上桌。而在琥珀山庄，记者发现，这里的龙虾店虽然以小型龙虾排档为主，但人气却丝毫不弱，室内室外都挤满了前来品尝龙虾的食客。

然而，虽然生意如此红火，店家却依然无法“安心落意”，“成本越来越高，竞争越来越激烈，相应的，利润也在下降。”阿胖龙虾的吴经理这样说道。

吴经理告诉记者，合肥的龙虾货源大多销往外地，本地市场反倒成为了“第二选择”，外地的销路好的话，合肥的龙虾价格就要提高，加上物价上涨等原因。今年以来，龙虾的价格每斤上涨了5元多，但因为竞争激烈，店家也不敢将成品价格抬高，一来二去，总利润也随之不断下降。

小型餐饮：盈利周期长、生存困难

与宁国路、琥珀山庄等“扎堆”龙虾店铺的红火不同，一些“散户”龙虾店，却面临生存困难的窘境。

张老板原本在三孝口附近经营一家小型的龙虾店，虽然并没有选择到大型夜市“抱团”，但凭借着价位和口味上的优势，前几年，张老板的龙虾店生意也算红火。

但从去年开始，受到一些龙虾负面传言的影响，张老板的龙虾店生意开始一落千丈，今年以来，虽然传言的影响已经逐渐消除，但龙虾店的生意却始终未能恢复到从前。进入今年，张老板索性将店铺出租，另谋出路。

“龙虾一年的旺季也就4-8月，从10月份到年底，基本就没人会来吃龙虾，一些大型的店或者排档，还能凭借人气支撑，像我们这种小店，淡季的时候日子是很难过的。”

张老板告诉记者，不仅仅是他的龙虾店遇到窘境，他身边有一些同样开龙虾店的朋友，也都多少遇到了问题。“现在一说吃龙虾，大家都会想到那些比较有名的店或者夜市，但如果要把店开在那边，高昂的费用也让我们无法接受，像我们这种小店的生存空间，正变得越来越小。”

消费者：已过了疯狂消费的年代

在对龙虾消费市场调查的同时，记者也随机采访了一些消费者，结果发现，龙虾消费市场面临的挑战，除了成本与竞争，还有消费者理念的转变。

“前几年吃龙虾真的蛮疯的，到了消夜时间，几个朋友喊着出去坐坐，目的地肯定就是龙虾排档，夏天的时候，一个星期能去4-5次。但现在不一样，看了很多关于小龙虾的负面报道，且不论真假，心里没阴影是不可能的，加上现在都提倡健康饮食，减少消夜的频率。现在晚上，我都会克制自己去吃龙虾的欲望，除非有朋友实在想去，才会偶尔去一次。”采访中，受访者陈先生告诉记者。

陈先生的想法也绝非个案，在采访的过程中，绝大多数的被访者都表示，自己如今去吃龙虾的频率要比以前少上许多，健康和对品质的担心，成为这些受访者对龙虾止步的主要因素。此外，七成以上的受访者也表示，即使去吃龙虾，也会选择一些资格较老，店面较大的龙虾店就餐，“图个安心”。

批发市场：本地龙虾的优势在丧失

而与消费市场相比，龙虾批发中转市场面临的挑战则更加艰巨。

刘老板是周谷堆批发市场一位多年从事龙虾批发的老板，如今，他给合肥龙虾市场下的定义是：“销路变得越来越窄，优势正在逐步丧失。”

刘老板告诉记者，几年前，安徽出产的龙虾由于上市时间早，在全国市场上是非常受欢迎的，基本上各地的市场上，都能看到安徽龙虾。而如今，随着江浙市场的龙虾上市提前，安徽龙虾的天然优势正在丧失，如今的龙

虾销路十分狭窄，要么抢时间卖往江浙，要卖就卖给安徽境内的一些大型虾仁厂。有限的销路也进一步限制了龙虾的价格，加上越来越多“竞争者”投身龙虾产业，刘老板坦言：“生意越来越不好做了。”

与此同时，合肥本身的龙虾消费市场，却远远无法满足批发市场的需要。“合肥的龙虾消费市场，需求实际上是非常小的，发展也比较缓慢，基本上只占到我们批发龙虾总量的2成以下。”

刘老板担心，随着恶性竞争的加剧和销路的不断萎缩，龙虾市场的未来不容乐观。

养殖户：“打时间差”成为生存之道

李强是寿县的一名龙虾养殖户，除此之外，每年6-7月，他会驾车在同村收购散户的龙虾，而后统一送往合肥的批发市场销售。

“现在合肥批发市场上的这些小龙虾，大多是野生，小龙虾是一种繁殖很快的生物，在我们那里，只要一下雨，沟里、塘里都能抓到不少龙虾，这些龙虾一般比正常养殖的要早上2个月左右，因此销路较好。”李强正是看中这一点，除了正常养殖之外，收“野龙虾”而后转卖，成为他的主要盈利来源。

“其实，我们那里所谓的龙虾养殖户，也大都不是专业的。不知道是技术还是什么别的原因，如果是刻意地去养殖，很少有成功的。像我虽然是养龙虾的，也只不过是家里的池塘中刚好产龙虾。”李强告诉记者，虽然

龙虾的产量短期内不是问题，但科学的养殖方法却一直没有被摸索出来，这让养殖户们都有种“不踏实”的感觉。

而形成鲜明对比的是，江浙一带有较为完善的龙虾产业链。“江浙那边的龙虾都是专业养殖的，产量、出产时间和质量，都比较稳定，消费市场也比我们这边大的多，相比之下，他们的龙虾根本不愁销路。”李强告诉记者，由于竞争力相对较差，如今，合肥周边的龙虾养殖户，大多采用“打时间差”的方式谋求生存，即在江浙地区的龙虾上市前，收购野龙虾赚取差价，而自己养殖的龙虾，则等到江浙地区的龙虾下市后，再上市出售。

“夹缝中求生存，这就是养殖户目前的处境。”李强告诉记者。记者 宁大龙 文/图



徽佬大®

名酒连锁

贵宾热线 400-600-9255

徽佬大名酒连锁经营各类国内及安徽名酒、名茶、香烟和饮品等。目前在合肥、宿州、肥西、肥东等地有近15家相继开业或装修选址中，现诚寻各类人才、资金及项目合作，同时欢迎中小名烟名酒商家洽谈合作。

诚寻各类酒水供应商合作!

联系电话：400-600-9255 15155195588

安徽运营中心：合肥繁华大道百乐门名品广场10#1609/10/18/19/20室