

# 今年海虹丰收,销路却成难题

## 因个头太小,少有客户问津

本报记者 寇润涛 本报见习记者 田宗媚 孙衍鹏

“

初春来临,又到了海虹大量上市的时节,但秦楼街道任家台村的养殖户们守着满船刚打捞回来的海虹却笑不出来。海虹个头小不受“待见”,缺少了外地客户的“大订单”,养殖户们担心“丰产”的海虹压手里,卖不出去。



3月9日上午10点,任家台的渔民正忙着把贻贝搬到前来拉货的卡车上,但船上剩下的贻贝怎样尽快“出手”,仍令他们犯愁。

本报记者 寇润涛 摄

### 个案点击】忙活了俩小时,没做成一笔买卖

9日上午10点左右,在东港区秦楼街道任家台村的渔港,“渔老大”任守城蹲在码头边上,看着雇来的两个船工在他的船上整理着剩余的半船海虹。而任守城的妻子站在一旁翻看着账本,抱怨着一上午只做成三笔买卖。同村的渔民任玉霞则在码头上来回踱步,不断打着电话联系客户。连着

拨打了六位客户的手机后,对方要么声称“不从事海虹批发了”,要么就说“已经从别的地方订好货了”。

看着自家丰收的海虹就在船上扔着,任玉霞一脸忧愁。她告诉记者,她家的渔船早上4点出海捞回了一船海虹,但从上午8点回到码头一直等到上午10点,两个小时没

有一个收购海虹的客户。

“今年,从最早一批海虹收获到现在,都已经过去一个月了,来码头拉货的车很少。”任守城说,往年进入三月后,来拉货的车挤满了码头,平度、潍坊、烟台等地客户基本上都是“大客户”,“每次来拉货都是数万斤。”然而,今年来拉货的客户都

是日照本地的商贩,拉一车最多几千斤。

从海虹开始收获算起,整整过去了一个月时间,任守城家卖出去的海虹还不足养殖海虹总量的三分之一。然而,在往年这个时候,他家基本上已经把养殖的海虹卖出去一半左右,剩余的也早有客户预订,不用为销售而犯愁。

### 市场扫描】养殖成本上涨,客户却减少了

在日照市区沿海渔村中,秦楼街道任家台村的浅海养殖业发展相对较快,在沿海6海里外规划了10万亩浅海养殖区,是日照比较大的近海养殖区。全村300多户居民,百余户都从事近海养殖,主要养殖海虹、扇贝等。谈到今年海虹的产量,任守城说:“这是唯一能让大家都

高兴的,单从产量上看,今年是个丰收年。”他告诉记者,今年养殖的海虹预计可以收获40万斤,产量比往年稍微多一些。

根据当地渔民介绍,近几年海虹的市场批发价格一直在慢慢增长。2007年,海虹批发价格每斤只有5分钱,2008年便涨至0.2元,2009年平均是0.35

元,2010年平均价格与今年相当。但今年农历正月十八的时候,海虹的批发价格曾达到最高,平均一斤卖0.6元。

客户减少让“丰收”之后的养殖户们感觉有些手足无措。任守城说:“一斤海虹也就卖到4毛钱,而出海打捞需要雇船工,每人一天的工钱就得100

元,一艘船雇两三个人,再加上油费,如果不赶紧把收获的海虹卖出去,手里本来就没有钱,资金就更周转不过来了。”

与任守城一样,从事海虹养殖近8年的苏晓君也很犯愁。她告诉记者,今年销售不旺,并且人工费、油钱都涨了,去年能挣3万元,今年的利润还不如去年。

### 原因剖析】海虹个头太小,客商不愿收购

那么,到底是什么原因致使今年“丰产”的海虹出海后便遭遇出售难题?在任家台港口码头,渔民们纷纷表示,海虹的个头偏小成了“客户不愿意”的主要原因。任守城从船上挑了一只个头最大的海虹说:“最大的也比往年普通个头的海虹小1厘米左右,所以

客户都不认货了,比较难卖。”

秦楼街道任家台村村委会主任王者亮说:“个头达不到标准,水产加工厂就不收,影响了海虹目前的销售。”同时,潍坊、烟台的外地客商在市场上看到了今年上市的日照海虹个头小,销售情况不太好,所以来进货的也相应减少

了。

对于今年海虹个头小、质量不好的原因,村民们都将“矛头”指向了气候。王者亮告诉记者,自去年年底以来,气候干旱,淡水比较少,海水盐度大,这些因素都影响了海虹生长。另外,养殖密度大,也影响了海虹的大小。

但日照水产研究所副所长侯和要告诉记者,恐怕主要原因还是养殖密度太大。他打了个比喻:“就像一碗饭1个人吃和3个人吃比较,结果很明显,人越少,吃得越饱。海虹也是一样,养殖密度大,肯定就会有吃不饱的,最后导致海虹营养跟不上,这才是最主要的因素。”