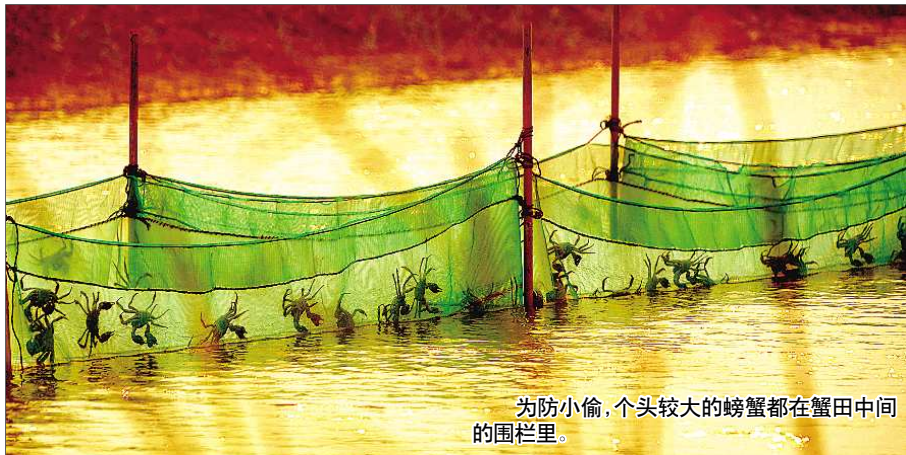


## 深读·调查



为防小偷,个头较大的螃蟹都在蟹田中间的围栏里。

# 黄河口大闸蟹“横行”梦想

文/本报记者 张子森 顾松 片/本报记者 左庆

●万里黄河奔流9省,最终从东营归于渤海。海河交汇之处风光旖旎,特殊的地理环境成就了国内一大特产——黄河口大闸蟹。

●有一个不是秘密的秘密,在黄河口大闸蟹的故乡——东营垦利县,尽管官方人士竭力避免把黄河口大闸蟹和闻名全国的阳澄湖大闸蟹比较,但阳澄湖里的很多螃蟹,在它们很小的时候,故乡就是东营垦利。

●与阳澄湖大闸蟹越来越多的负面信息相比,东营市每年都投入资金用于黄河口大闸蟹的技术研发推广,建设销售网络。价格逐年上涨的黄河口大闸蟹也有一个梦想:像自己的同胞阳澄湖大闸蟹一样,有朝一日能够“横行”全国。



大闸蟹销售为当地人带来了滚滚财源。



现在蟹农的维权意识商标意识越来越强。

## 先天不足的“优势”

黄河入海前最后的冲积平原就是垦利县,特殊的地理环境原本对垦利并不利,土壤中含碱量非常高,不仅不利于作物生长,甚至连树木都难以长大。

但从上世纪90年代起,垦利人发现了他们特有的优势。

垦利县辖五镇两个街道办,最著名的镇当数永安镇。当地镇政府人士介绍,来这里参观的各地企业、政府人士、商家络绎不绝,绝大多数都是奔着黄河口大闸蟹而来。

永安镇随处可以看到白色的水平面,一个池子就有10亩面积,往往多个连在一起,一望无际。池塘边上建有供看蟹人休息的小屋。78岁的路广善就坐在小屋边,望着自家的一个池塘,那里面,像小孩拳头大的螃蟹,成群趴在岸边。

路广善家的大闸蟹养殖规模不算大,4个池子大约有40亩,每个池子每年能产1000多斤螃蟹。

与路广善家情况相似,当地人养殖螃蟹就像寿光人搞蔬菜大棚一样普遍。永安镇十村供销社社长刘元举对螃蟹的习性非常了解:“黄河口大闸蟹在海水中孵化,但在淡水中生长。从全国范围来说,垦利县有着得天独厚的地理优势。”

黄河从这里入海,在渤海中孵化的螃蟹会沿河逆流,回到黄河或各种支流、湖泊。刘元举所说的地理优势就是螃蟹的生理习性:圈个池子,放上黄河水,只要有蟹苗,养蟹很简单。

路广善是最早开始自主养蟹的居民之一。但他们长期单打独斗,直到2010年,当地结合国家级现代农业优质鱼产业项目的实施,规划建设了永安镇万亩黄河口大闸蟹养殖基地,一期投资1500万

元建成了2000亩标准化大闸蟹养殖池塘,推广生态养殖和大规模养殖育苗技术。

政府组织和规模化程度的提高,使黄河口大闸蟹迅速入选“山东十大渔业品牌”,并跻身“全国十大名蟹”。当地政府统计数据显示,到2011年10月份,垦利县共发展大闸蟹养殖基地40万亩,年产商品蟹6000多吨,实现产值近7亿元,已成为黄河三角洲地区最大的大闸蟹生产集散地。

## 阳澄湖边来的买蟹人

作为垦利县养殖规模最大的永安镇,现在已经名声在外。2010年12月,垦利县永安镇被中国渔业协会河蟹分会评为“中国大闸蟹之乡”。

“大闸蟹之乡,就像我们都说自己祖辈是从山西大槐树来的一样,这个称号很厉害。”刘元举笑着说。刘元举没有说透的意思是,全国很多湖泊的一些大闸蟹,在它们很小的时候,喝的都是黄河水。

在大闸蟹还没有长成大闸蟹的时候,它们叫“扣蟹”。成熟的大闸蟹在秋冬初会到海水淡水混合的近海区产卵。在自然界,受精卵要经过4个月才能出苗,刚孵出的幼体很小,形状像水蚤,称蚤状幼体;蚤状幼体经过五次蜕皮,大约35天长成蟹苗,叫大眼幼体,又叫“豆蟹”;随着蟹苗再蜕一次皮,就成了幼蟹;幼蟹经过3个月的成长期,就成为“扣蟹”。

但就像人类改变了很多时蔬的生长期一样,人工繁殖明显缩短了这一过程所需要的时间。

在东营市玉峰水产有限公司,农民打扮的李玉峰指着自己池子里的扣蟹说:“这些扣蟹明年就会成为四两左右的成蟹。”

李玉峰是垦利县永安镇牛圈村人,他的一块大头业务就是“扣蟹”销售。在他年销售400吨的大闸蟹体系中,扣蟹能够占到150多吨,销路包括韩国,国内的阳澄湖、洪泽湖、安徽巢湖等。

“这些湖区的很多成蟹,小时候就是从我这里走出去的。”李玉峰说的几个湖区,在地理环境与垦利县有很多共同之处,比如靠近长江。尤其是阳澄湖接近长江入海口,大闸蟹的成长环境和黄河口大闸蟹非常相近。

“具体原因咱也说不上来,很多阳澄湖边的养殖户会来这里拉扣蟹,然后放养到阳澄湖里。”李玉峰坦言,尽管部分阳澄湖大闸蟹和黄河口大闸蟹同源,但由于成长环境不同,很难比较谁更好吃。在他看来,阳澄湖和黄河口大闸蟹最大的区别在于,二者名气上相差太大。

在诸多媒体报道中,阳澄湖大闸蟹近几年频频遭遇假冒风波,不乏太湖等湖区的螃蟹,被拿到阳澄湖“洗澡”后变成了阳澄湖大闸蟹。这种情况在垦利县一些养殖户看来并不鲜见,一位不愿透露姓名的养殖户称:“一直有江苏苏州的养殖户来收购扣蟹。”

## 钻天猴一样飙升的价格

对养殖户来说,他们只管销售,并不关心自己的大闸蟹最终以什么身份登上消费者餐桌。在他们看来,阳澄湖大闸蟹的混乱局面一天不解决,黄河口大闸蟹的销量和名声就会一天比一天好。

但对于普通消费者来说,他们更关心大闸蟹的价格。黄河口大

蟹的价格追赶得一点都不慢,“就像钻天猴一样,一下子就快要顶天了。”

在永安镇300米左右的大街上,聚集着近20家螃蟹销售店。10月中旬处于大闸蟹的市场高峰期,南来北往的车辆络绎不绝。

创新黄河口大闸蟹购销中心的解新立已经忙活了半天,自家1800多亩池塘里的螃蟹,除了上门拉货的,很大一部分通过销售店卖给了客人。

解新立的大闸蟹分为三种:个体在3两以下的小闸蟹被集中在尼龙袋里,主要面向普通顾客,这种闸蟹蒸着吃有些小,主要用来油炸或者做香辣蟹等菜肴。个体在3两至4两的闸蟹被集中在一个大池子里,这些属于池子里精养的群体,每斤价格是80至95元,面向大客户和批发商,极少散卖。

最顶级的当数模拟自然环境的散养闸蟹,这些闸蟹个头大,普遍集中在4两至5两,每斤售价在230元以上。这类闸蟹因为味道鲜美和少见,除非和店主有非常好的关系,“否则一般买不到。”

多数大闸蟹销售店店主除了自己养殖,也有收购的闸蟹出售。根据本报记者综合的价格信息,近几年闸蟹价格一路飙升,像半斤左右的大闸蟹,今年的收购价已经超过100元一斤,就连那些个头最小的一两多重的,收购价格都到了十多块钱一斤。而以前平均每斤20多元的大闸蟹,现在平均每斤价格已经超过50元。

解新立说,现在黄河口大闸蟹销售范围包括天津、北京、济南、唐山、上海和青岛等。这些销往国内各地的大闸蟹,按城市不同,一般每个都会涨20元到50元。仅在东营市一家上档次的酒店里,4两左右的大闸蟹,每个售价就高达180元。

而东营玉峰水产加工有限公司的李玉峰,几年培养出一只506克的大闸蟹,它栖身于李玉峰公司的一个普通水塘里,“这只闸蟹如果要卖,至少要卖一万五千块钱。”李玉峰用网兜从水里捞出这只和同类相比堪称蟹界“姚明”的闸蟹,很是骄傲。

## 礼品蟹价格再翻几个跟头

在刚刚过去的中秋节,黄河口大闸蟹迎来近两年的价格最高峰。李玉峰在此期间,一天能卖五六十万元的闸蟹,每斤平均价格卖到了80元。蟹农已经感觉收入提高,但他们并不清楚,这些闸蟹到了北京等大城市,身价还会翻几个跟头。

北京众思博智是一家负责礼品蟹销售的公司,其董事长聂卫宏负责联系阳澄湖等地的闸蟹销售商,然后在北京以礼品卡的形式销售,顾客只需打一个电话,就会有人把阳澄湖大闸蟹送货上门。

“近几年闸蟹的行情简直没法说,忒火。”聂卫宏很感慨,“在北京,就是中秋节前后一个月的时间,一个销售礼品卡的普通业务员,业务最高的,你猜一个月能拿到多少提成?80万!”

聂卫宏说这话时,自己从玉峰水产公司定的几个礼盒已经包装完毕,“这是带回北京,送给亲戚朋友和客户品尝的,如果味道差不多,以后我就从这里定礼品蟹。”

“味道差不多”一语,指的是黄河口大闸蟹和阳澄湖大闸蟹相比较,聂卫宏直言不讳:“我干这个已经很多年了,阳澄湖大闸蟹的名声是大,但现在假冒的确实很多,在无法判断我订购的阳澄湖大闸蟹是否

真实的情况下,如果能有一个品质差不多

的替代品,尽管名气相对小一些,但至少保真。”

聂卫宏前一天在垦利参加黄河口大闸蟹推荐会,现场品尝了黄河口大闸蟹的味道,“我觉得和阳澄湖大闸蟹相比,口感、味道都差不多。”这种印象让聂卫宏准备放弃和阳澄湖大闸蟹养殖户多年的合作,“只要客户说黄河口大闸蟹味道好,我就从这里订购。”

在这次推介会上,东营市知名闸蟹企业几乎全部到场。李玉峰忙得一塌糊涂,接待来自全国各地的客商,除了像聂卫宏这样的礼品企业,多数都和闸蟹有直接关系的经销商,其中不乏江浙地区的客商。

## 两条腿和八条腿

聂卫宏在闸蟹销售中打拼多年,在涉及到黄河口大闸蟹推广问题上,他当着当地招商局局长的面也直言不讳。“黄河口大闸蟹起步晚,名声小,推广并非简单的电视、报纸、广告牌轰炸就行,而是一种文化的建设过程。”

“没有一个地理标志性的品牌的打响,能够离开政府的支持。”聂卫宏说:“政府是诚信的代表,政府如果能够加大推广力度,无疑会给产品镀上一层金,推广时有极大优势。”

当地政府同样注意到了这一点。东营市水产品质量监督管理站站长燕会东介绍,政府分别在2010年和2011年对黄河口大闸蟹投资1000万元、500万元。投资主要用于养殖加工技术研发推广和销售网络体系建设等方面。

而为了保证大闸蟹质量,以李玉峰为代表的企业家也纷纷开发了大闸蟹保鲜技术等。比如李玉峰就采用“鲜活水产品恒温保鲜方法”和“鲜活水产品恒温仓储装置”两项国家专利技术来储存鲜活大闸蟹。

如今开车进入东营,从高速路上就能看到巨大的黄河口大闸蟹广告牌,黄河口大闸蟹甚至爬上了中央电视台。而10月中旬举行的垦利推介会,只是北京、上海、香港、青岛、济南等地大规模推介会的一个微小组成部分。

“一个很细节的问题,我这次买的礼品蟹,最小的5斤装。对送礼来说,显然有些大。如果一个礼盒我们卖800元,大盒子成本在300元左右,小盒子可能只需200元,我们当然希望买成本小的。”聂卫宏说,收礼吃闸蟹的人往往见多识广,且有一定的社会影响力,这个群体对一个品牌的正负面传播效果都非常大。

实际上这些细枝末节暴露的正是东营黄河口大闸蟹在名声尚未爆棚时,以批发为主的粗放型经营方式带来的产品不够高端的现实。聂卫宏总结:“黄河口大闸蟹现在价格也不低,但质感稍差。改变不仅需要养殖户努力,更需要政府加油。”

当地政府部门也有这个打算。多名相关部门官员均表示:黄河口大闸蟹的推广和质量是不可分离的两条腿,只有这两条腿走好了,八条腿的黄河口大闸蟹,才能赶上甚至超过阳澄湖大闸蟹,真正“横着走”。



黄河口大闸蟹