

天还未暖,水还未热,今年的小龙虾已经比往年提前半个月“爬”上了餐桌。网上曾有人说“每年所有虾壳堆起来可能堆一座紫金山”,小龙虾在南京的人气可见一斑。而今年,有可能是南京做小龙虾生意店面最多的一年——有餐饮业内人士向记者透露,现在有婚庆司仪、棋牌室老板都纷纷转行卖小龙虾,大家摩拳擦掌准备在龙虾季来临时分一杯羹。小龙虾或将成为“救市主”,提振整个低迷的餐饮市场?

现代快报记者 昂洁 马晶晶

婚庆司仪、棋牌室老板纷纷转行卖小龙虾

小龙虾 或成“救市主”?



漫画 俞晓翔

保人气 提前开业 不敢涨价

老食客都知道,清明节后才是吃龙虾的最佳季节。万成生态园的丁总告诉记者,现在上市的小龙虾大多是空壳子,而且因为过冬,虾子的大多营养都在壳子上,虾壳很硬,七八钱一只的虾子头部占了二分之一,也没有虾黄,口味很一般,“而且现在的虾子无论看上去多干净,大多都是人工刷出来的。”丁总说,因为水温不够,小龙虾会一直拼命往地下钻,不肯浮出水面,自然也不会干净。记者在走访江宁一大型菜市场后,证实了丁总的说法,跟每年夏季见到的青壳小龙虾不同,现在上市的虾子壳颜色很深,头部很大。

秦虹小区附近有一条街全是餐馆,记者沿着这条街走了一遍后,看到打出龙虾招牌的就不下七八家。晚上八点左右,二十七中斜对面的虾老大龙虾馆从里到外都挤满了食客,大约有十来桌。掌勺总厨马大师告诉记者,一般龙虾馆都在四月左右才开业,但今年大家都提前开业,大约在三月初就有人打开门卖龙虾了。

“往年11、12月份就有食客来问,什么时候龙虾可以上市,我们总是想等龙虾饱满一点再卖,如果都是空壳子,不如不卖了。”马厨解释,市面上大多都是安徽进来的龙虾,这个时候还太小,没肉,甚至是空壳,但是他们家的之所以饱满肉多,是因为都是自己家水塘养殖的正宗盱眙龙虾,“我爱人的妹妹在盱眙专门养殖龙虾,我与小舅子掌勺,所以在货源上和口味上,我们还占了点小优势,所以才三月份,我们家的虾子甚至达到了7钱左右。”问到价格,马大厨表示,进价相比去年而言涨了百分之八左右,但卖价没涨,也不敢涨价,还是88元2斤一盆起卖。“少赚一点没事,但涨价就算了,涨个10块钱意义不大,但是对顾客的伤害却是无形的,还是以薄利多销跑量为主,口味也一点不能含糊。”

抢市场 各种转行 各路资本进军小龙虾

一到龙虾季,基本每家餐厅都会有小龙虾这道菜,味道基本都还不差。难道每家餐厅的厨师恰巧都会烹饪小龙虾?

马厨说,每家好吃的龙虾都会有自己不外传的小秘方,有些餐馆想卖小龙虾但是觉得麻烦的,就会“借花献佛”。虾老大龙虾馆附近有几家饭店,在龙虾旺季也不想少了这道“主菜”,便与马大厨商量,如果有客人点小龙虾,就从这里端过去,加个10元钱左右卖。马厨坦言,其实在4-9月的龙虾旺季,南京人无论去哪里吃饭都习惯问一问有没有龙虾,而饭店如果没有专业的龙虾大厨,“借花献佛”能省不少事,这些饭店也不为了挣钱,就为了让百姓吃上一口地道的小龙虾,也确实为店里其他的消费带来人气。

今年还有个特别的现象:不少人进军小龙虾市场,分一杯羹。一位卖小龙虾好些年的酒店老板告诉记者,他认识的人里,有婚庆司仪,还有开棋牌室的老板最近都在摩拳擦掌,准备加入这个市场。“他们招一个烧菜的厨师,会烧小龙虾的最好,不会烧的话,就从每家龙虾馆打包点小龙虾带回去研究,甚至向卖小龙虾的朋友要一点佐料,店铺就可以开张了。”

这名酒店老板有位在4s店后场做厨师的朋友,能够烹饪一手好龙虾。到了卖龙虾季,他就辞职,找一家经营情况一般的餐馆,跟老板商量着“合伙”,所谓合伙,就是他借用餐馆的后场,自己烧龙虾,如果客人点单,自己就和老板平分小龙虾的利润,在龙虾旺季,经营不善的餐馆以此来拉动客源,而这位厨师正好也省了做龙虾生意的场地费。

不难预测,清明节后,满城虾战即将开打,参与者空前复杂,有高星级酒店,也有普通饭店,有专业的餐饮老手,也有与餐饮不沾边行当的人士加入。今年的竞争也是空前的。价格、口味、环境都是比拼的方面。

业内专家 小龙虾 能成为“救市主”

那么,龙虾真的能如商家所愿,成为餐饮市场的“救市主”吗?为此,记者特地采访了江苏省餐饮行业协会秘书长于学荣,于秘书长表示,“前段时间,江鲜价高难卖,餐饮商家们纷纷指望看龙虾上市的时节,寄希望于龙虾救市,而像经营小龙虾这样单一的餐饮在一定程度上是可以拉动餐饮业发展的。”于秘书长说,“但龙虾销售具有阶段性,靠单一的龙虾销售,只能支撑饭店大约半年的时间。”

但龙虾店铺越开越多,会不会导致小龙虾市场混乱?“我认为不会。”于秘书长解释,“龙虾本身有各自的配方,随便找个厨师烧制的龙虾很难生存。而且龙虾也在向品牌化发展,如星湖龙虾、华江饭店的龙虾等等,有统一的标准,街边的小龙虾馆也在开品牌连锁店。想要让龙虾店可持续发展,虾源品质、诚信经营、制作工艺、优胜劣汰一个都不能少,大家的口味最能说明问题。”

万成生态园的丁总也持有同样的观点,“消费者应该更偏爱大品牌。”丁总介绍,等到销售旺季,进货回来后,小龙虾一般保存天数在3-5天,口碑好的饭店能很快销售完,但普通饭店则很难,卖不完容易导致小龙虾死亡,销售成本就会上升,竞争力肯定一般。“我们饭店每周要到洪泽湖拖两次虾子回来,去年最火的一天,我们卖了150斤虾子。”

于秘书长预计,5月之后,龙虾的价格可能下降,虾子品质也最好。