

拼多多“超级农货节”开启大闸蟹新蟹季,好蟹有好价 战高温夺产量 江苏大闸蟹赶上中秋餐桌



无蟹不中秋。临近中秋佳节,长三角地区的大闸蟹季正缓缓拉开帷幕。与往年一样,率先登场的是江苏兴化大闸蟹。经历了盛夏时节的持续“烤”验,头茬大闸蟹尽管规格略小于往年,但由于脱壳时间延长,蟹肉更加肥美,品质反而超越以往。

“受高温天气影响,今年大闸蟹大规模上市的时间要延后至国庆节前后。而为满足大家中秋吃蟹的需求,我们正马不停蹄地在江苏全省所有合作产区挑选符合标准的品质好蟹。”今年首度参与拼多多“超级农货节”的大闸蟹品牌俏苏阁总经理姚迪表示,从9月上旬的兴化、高邮到下旬转战洪泽湖、太湖以及“大本营”阳澄湖,他们看重产地,但更关注品质。

去年江苏省淡水水产研究所发布长三角“河蟹商品分等分级标准”,在现有的通用规则基础上,对大闸蟹的检测、质量评定、包装运输以及贮藏等确定了新型的商品标准。而这一规定也是“超级农货节”筛选大闸蟹商家的重要门槛。

“这个蟹季,除了阳澄湖,我们还将继续与洪泽湖、固城湖、白荡湖等湖区合作,努力将长三角大闸蟹打造成为应季销量过亿件的‘超级单品’。”拼多多“超级农货节”负责人表示,针对蟹价上涨的市场预期,平台将向品质好蟹及大闸蟹精深加工产品倾斜扶持资源,既让广大消费者吃得起大闸蟹,也让付出辛勤汗水的蟹农获得应有的回报。

现代快报+记者 王静



俏苏阁的合作蟹塘



王华夫妇

蟹农战高温堪比“伺候月子”

9月1日,随着第一批兴化大闸蟹进入公司的暂养池,黄明标开始了新一季的“战斗”。作为俏苏阁的员工,他的工作职责类似于“宿管”。他的“战场”是一座近1万平方米的大型仓库,拥有84个暂养池,最多可暂养42吨大闸蟹。

“暂养池分为上下两层,阳澄湖产区住楼上,楼下是洪泽湖、太湖、兴化等产区;不仅不同产地要分开,公蟹与母蟹也分住‘男女宿舍’,不能随意串门。”黄明标说。

暂养池中的大闸蟹通常很快就会被打包发走。往年,等到中秋节前后,在黄明标的指挥下,包括6台大闸蟹自动分拣机、10条打包线、12条滚筒线等在内,所有机械设备都会隆隆作响。旺季时,五六十位捆蟹师更是通宵达旦、分秒必争,日均捆蟹20多万只。而今年

年的抢人大战已告一段落。“‘抢’到的捆蟹师已全部签约,工作期将持续到明年二月。”黄明标说。

据其介绍,源源不断送抵暂养池的大闸蟹主要来自江苏兴化、昆山巴城、太湖、洪泽湖等产区。其中,昆山巴城是“阳澄湖大闸蟹的故乡”,兴化大闸蟹、太湖大闸蟹、洪泽湖大闸蟹则均为国家地理标志产品。

“江苏今年连续40多天高温,我们打了一场硬仗。”兴化蟹农尹亚梅一家在合陈镇拥有700多亩精养塘,养殖精品大闸蟹。通常,一只大闸蟹从苗基到成蟹,需要经历两个阶段近600天——去年4月放养苗基,今年1、2月转塘,9、10月成熟,而7、8月则是蜕壳、长个的关键阶段。

“高温会导致水体溶解氧减少,这个夏天,我们的增氧泵几乎

每天都从下午五点一直开到第二天十点,这么高的频次过去从未有过。”尹亚梅说,蟹塘里好几台增氧泵同时工作,噪音太大,连讲话都要靠吼。

不仅如此,他们每晚都要巡塘,一直等到岸边的螃蟹都下水了,舒服了,才能安心到床上躺一会儿。“即便睡着了,梦里也全是增氧泵的‘突突’声。”尹亚梅说。

而在阳澄湖产区,养蟹三十多年的王华夫妇遇到的挑战是高温致使水草死亡、腐烂。这些水草不仅具有净化水质的调节作用,还能为螃蟹遮挡阳光。“发现这个问题后,我们立即清除腐烂的水草,补充了水花生,同时,重新引入四季苦草、轮叶黑藻等水草,迅速改善池塘环境。”

除了种植水草,适当提高蟹塘水位也是为螃蟹降温的好方

法。“水位越高,沉入水底的螃蟹越凉快。”为了战胜“烤”验,王华夫妇近期几乎每个深夜都在蟹塘巡视,不断在向蟹塘加水、增氧、投草,“就像养‘小毛头’一样一点一滴呵护,照顾月子都没这么认真”。

一分耕耘一分收获。“我们做的是精品养殖,每亩标准化蟹塘只投放800~900只蟹苗,所以,它们的居住环境要优于那些高密度养殖的蟹塘,高温带来的负面影响也更小。如今塘里已有不少四两多的螃蟹了。”王华说,得益于补救措施及时到位,今年预计依然能“丰产”。

而近期密集走访过多个产区的黄明标认为,高温“烤”验着农户的养殖技术。“如果养殖户能够有规划地进行精品养殖,并采取科学的方法积极应对高温,基本上不会出现大规模减产的情况。”

助力用户、农户“两头受惠”

“今年的螃蟹,养得真心不易,希望天道酬勤。”王华的忧虑难免让人不解,难道大名鼎鼎的阳澄湖大闸蟹也愁卖吗?

“举个例子,我们曾遇到一位客户,要求我们证明阳澄湖大闸蟹是阳澄湖大闸蟹,而非来自其

就没有任何办法。”

王华难以忘记,疫情第一年,快递停运,客户预定的一批精品蟹出不了村,只能自己吃。“结果,全家人一天三顿啃螃蟹,连七十多岁的母亲都每天帮着啃。几天下来,大家嘴巴都啃疼了。最后吃不消,只能全部倒掉。”

前车之鉴让王华近两年改变了思路。他开始与大闸蟹品牌合作,尝试订单农业,向拼多多等电商平台供货。“过去不敢养多,怕卖不出去;而现在,电商大多提前下单,我们胆子渐渐大了,养殖面积扩大了五六倍,去年,每亩的收益也有不小的提升。”

但今年这个蟹季,长三角的蟹农能如愿“丰收”吗?尹亚梅觉得价格是一个关键因素。据其了解,目前,兴化大闸蟹的价格较往年同期上涨了近30%。而这背后的重要原因之一在于养殖成本的提升。增氧、补草,甚至往蟹塘投入冰块……这些都是不小的开支。

“一亩蟹塘前几年的养殖成本是6000元左右,今年得要8000元。”尹亚梅不确定,涨价的大闸蟹是否会“吓跑”消费者。

不过,拼多多的平台数据显示,9月以来,大闸蟹的搜索热度一路飙升,较上个月环比大涨逾八倍。而俏苏阁更是在活蟹入库的第一天便卖出近千只大闸蟹,实现了“开门红”。

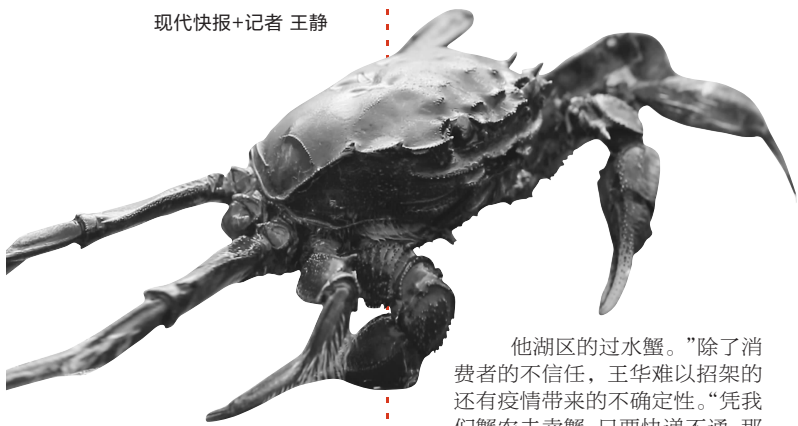
“大闸蟹是长三角最具特色的农产品之一。考虑到今年极端气候对大闸蟹产业带来的影响,我们将持续通过秒杀万人团、百亿补贴,定向扶持农产品的产地直播项目‘百产计划’等手段,提升消费者对平台品质大闸蟹的消费信任度,在为用户提供好吃不贵的螃蟹的同时,助力蟹农享受到地标农产品品牌的收益和红利。”拼多多“超级农货节”负责人表示。

值得一提的是,农货节期间,秃黄油、蟹粉、干贝蟹肉等大闸蟹精深加工产品也是平台重点扶

持、推介的对象。“过去,蟹农卖完大规模的成蟹后,小规格的螃蟹往往没有销路。而我们收购这部分小个头的精品蟹作为原料蟹,拆、炒、装,制作成深加工产品,不仅实现了‘蟹销四季’,让消费者全年都能尝到蟹味,还提升了大闸蟹产业的经济效益。”丰收蟹庄社群运营经理姜睿佳表示。

以丰收蟹庄的核心产品秃黄油为例,制作这种调味品需从大闸蟹身上拆出蟹黄与蟹膏,佐以猪油或植物油进行调制、封存。据介绍,一瓶200g的秃黄油大约需要“消耗”30只大闸蟹。而助力这一深加工产品拓展线上销路或将为广大蟹农打通新的增收路径。

超级农货节只是拼多多大闸蟹季的开端。“在即将到来的销售旺季里,平台将持续关注大闸蟹分级标准的落实情况以及用户、蟹农的切身感受,希望能让‘甘蔗两头甜’。”上述负责人表示。



他湖区的过水蟹。”除了消费者的不信任,王华难以招架的还有疫情带来的不确定性。“凭我们蟹农去卖蟹,只要快递不通,那

本版所有图片均由 孟云归 摄



这个“最难夏天”,每当夕阳西下,蟹农就要给蟹塘加水、补草,一直忙到深夜



以“超级农货节”为起点,这个蟹季,拼多多希望将长三角大闸蟹打造成“超级农货”



秃黄油可用来拌饭、拌面,备受长三角食客的欢迎