责编 刘洋 美编 张彬 责校 杨志强 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

蟹价跳水的成本账与洗牌局

“大闸蟹自由”真的来了吗?近日,“大闸蟹价格跳水”“个位数就能买到一只蟹”等话题引发消费者热议。北京商报记者调查发现,近期大闸蟹价格确有回落,但各产区情况不一:阳澄湖等主流产区受影响不大,部分产区降幅超20%,创近60天低价。各产区产量同样分化,有的迎来“丰年”,部分产区仅为上年同期的六七成。多位从业者透露,今年大闸蟹养殖端成本有所上升,后续价格可能回升。业内人士认为,多湖区同台竞技既丰富了选择,也能倒逼商家提升品质,利于行业发展。



大闸蟹每亩养殖投入
>> 普通蟹 5000—6000元
>> 精品蟹 约1万元
>> 高精品率蟹 1.2万—1.3万元

近期主要渠道大闸蟹价格对比

渠道/市场	规格	最新价格	前期价格
北京新发地	150克(三两)母河蟹	66.5元/斤	72.5元/斤
盒马	2.3—2.7两母蟹	22.9元/只	常卖价29.9元/只
叮咚买菜	2.8两以上洪泽湖大闸蟹	35.9元/只	37.9元/只
阳澄湖专营店	3两母蟹	75元/只	80元/只(往年同期)

小规格蟹跌至近60天低价

国庆之后,大闸蟹价格出现波动,各产区情况不一。从业人员表示,小规格蟹价格明显走低,精品蟹价格并未下降,市场上甚至出现个位数一只的蟹。

北京市场蟹价确有下降。新发地官网显示,10月22日150克(三两)左右母河蟹平均价为66.5元/斤,而10月1日为72.5元/斤。

北京商报记者10月22日通过盒马App看到,2.3—2.7两母蟹目前售价22.9元/只,较常卖价29.9元降23%,为近60天低价,且99元任选5只。叮咚买菜App显示,2.8两以上洪泽湖大闸蟹35.9元/只,买2件预估单价32.21元,而9月28日同规格为37.9元/只。多位商家称近期蟹价下降,一位固城湖大闸蟹商家表示,价格“比之前降了大几十元,现在很划算”。

兴化蟹农小水(化名)表示,中秋、国庆前后蟹价处于高位,节后大幅下滑;假期结束约一周后因缺货短暂回升,随后大闸蟹集中上市、市场饱和,价格再降。以4两母蟹为例,收购价相隔五天降20多元,当前仅为80多元/斤。

相比其他产区,阳澄湖价格波动温和。“近期阳澄湖出湖指导价每斤下浮十几元。”位于朝阳门南小街20号楼底商的阳澄湖大闸蟹专营店老板尚伟表示,以自家店内3两母蟹为例,零售价从往年同期80元/只降至75元/只,半斤以上高端大蟹并未降价。由于阳澄湖产量有限、认知度高,几十元买一盒、十几元买一只的情况基本不会出现,门店销量也未受影响。

低价蟹质量也备受关注。一位蟹农坦言,个位数的低价蟹中不乏没有蟹黄、蟹肉的“空壳蟹”,食用体验差。

售价背后:丰年还是减产?

苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会近日发布公告称,网传行情崩盘不实,正宗阳澄湖大闸蟹供需平稳。阳澄湖供给存在总量天花板,本轮阶段性走货承压、议价放宽的,主要是部分外围产区同期集中上市的产品,局部产区的去库存压力不能套用到阳澄湖。

今年产量,不同产区从业者说法不一。尚伟认为,蟹价下降与产量提升有关。阳澄湖今年是近五六年来品质最好的一年,成熟期提前约一周,产量不错,可算“丰年”。

9月28日阳澄湖大闸蟹开捕。据苏州市农业农村局数据,全年总产量预计约1.01万吨,其中围网养殖区域面积1.53万亩,产量约1600吨;沿湖周边高标准池塘面积6.54万亩,产量约8500吨。

黄河口养殖户小莫(化名)表示,今年本地蟹长势好、产量偏高,属丰年,收成较好;塘口批发、零售价偏低,终端售价波动不大,高端蟹依旧价高。

小水则给出另一番描述。受天气影响,双节期间出货量不到去年30%,节后虽回升,仍不及去年。综合估算,今年整体产量约为去年六七成,同期约六成养殖户无蟹可供;不过螃蟹规格比去年更大。

成本上涨价格下跌

伴随价格下跌而来的是养殖成本全线上涨。小水表示,蟹苗、饲料价格全面上涨,其中冰鲜鱼涨了一倍多,叠加雨水多、光照不足,进一步压低产量。当下六七成养殖户选择少量上货,观望等待涨价。

小莫同样面临压力。其表示,本地蟹整体销量仅为往年同期一半,叠加饲料、人工成本上涨,塘口出货价已无法覆盖成本。今年其已增加线上渠道,计划今明两年开设网店。

一位洪泽湖商家透露,今年蟹苗、饲料成本高,部分养殖户减少冰鲜鱼、改用玉米喂养,这类螃蟹长不肥或蟹心发黑,品质差,无法上市。

养殖大闸蟹能否盈利,取决于产量与质量。一般来说,小水介绍,普通养殖户每亩投入5000—6000元,产出多为普货,产量不高难覆盖成本;精品蟹每亩约1万元,提高精品率需1.2万—1.3万元,对养殖户的养殖技术要求较高。

小水表示,盈利既要有产量,又要保证精品蟹占比。螃蟹售卖节奏难把控,价格一涨养殖户就集中出货,价格随即回落,如此循环。“螃蟹养得好、能及时出货并在价格高点卖出,利润还是比较可观的。往年行情好时,中秋阶段即可收回全部成本,节后卖出的基本是纯利润。”

多产区同台竞争

如今养蟹湖区越来越多,除阳澄湖外,常州长荡湖、盐城大纵湖、兴化水域、盘锦稻田蟹等均进入消费者选择范围,行业格局生变,也给从业人员带来挑战。

在多位受访者看来,产量口径差异背后是产区格局的深刻变化。小水表示,过去江苏是螃蟹主产区,如今安徽、湖北、山东等地均发展养殖,多地同期上市,市场已供大于求;兴化早上市的优势也随北方养殖兴起被削弱。螃蟹没有主管部门统一定价,完全跟随行情波动,养殖户赚钱较难。

对于后续价格走向,小莫认为将呈波动走势,短期小幅上涨后回落,元旦、春节旺季或再次走高。小水坦言,多地同期上市、供大于求短期难改,但后续价格仍可能上涨。

小水认为,今年亏本养殖户或比去年多,行业两极分化将加剧:蟹养得好收益可观,养得差处境艰难。长期看,行业将完成一轮淘汰,养殖趋于集中,品质有望提升,但售价也可能走高。

苏商银行特约研究员付一夫指出,大闸蟹市场供应体系日趋成熟,不同湖区、规格的产品丰富了选择,缓解了集中上市压力,也倒逼产区在提升品质、错峰上市上下功夫。但行业仍存在品牌溢价过高、标准不统一、缺乏全国性分级标准等短板。他建议,相关从业人员应推动建立全国统一的大闸蟹品质分级体系,使产品定价有据可依;引导理性消费,不盲目追捧单一产地,让市场从拼产地转向拼品质,推动行业健康发展。

北京商报记者 张天元

图片来源:视觉中国

《鹅鸭杀》失速 账号皮肤双双贬值

手游《鹅鸭杀》是成都金山世游卓立科技有限公司(以下简称“金山世游”)独家代理的社交推理游戏,2026年1月7日全平台公测,预约量突破2000万,上线6日新增用户超1000万,月活一度位居国内新上线手游App前三。但不到一年,在二级市场曾被炒至1288元的限定皮肤“荆棘焰羽”风光不再。有玩家投入约5万元,账号标价2300元仍未成交;保底720元的金皮,上半年二手价350—450元,下半年新品已滑至约200元。专家认为,高频上新持续稀释“限定”稀缺感,二级市场折价信号正是用户情绪与产品生命周期的“反向晴雨表”。



上线6日新增用户破千万

公开资料显示,《鹅鸭杀》由Gaggle Studios开发,2021年登陆Steam,最高同时在线超70万。2025年3月17日,Gaggle Studios创始人肖恩发布视频,宣布与金山世游达成代码级合作,由金山世游对手游进行本土化开发。2026年1月7日公测前,全平台预约用户突破2000万;上线6日新增用户突破1000万,同时在线人数超越Steam端历史峰值。

QuestMobile数据显示,《鹅鸭杀》手游月活在2026年国内新上线手游App中排名前三。金山软件财报显示,2026年二季度网络游戏及其他业务收入8.1亿元,同比下降15%,部分现有游戏收益下降被《鹅鸭杀》的收入贡献抵消。

用户规模披露口径在公测后半年内发生变化。金山软件2025年四季度及全年业绩电话会披露,该游戏日活跃用户(DAU)“稳定在300万左右”。2026年7月底,金山世游发行副总裁刘异在ChinaJoy期间表示,《鹅鸭杀》累计注册用户达4000万,DAU“稳定维持在两三百万”。

盘古智库研究院高级研究员江瀚表示,社交派对类游戏上线后DAU回落,核心是“社交裂变红利耗尽”。这类游戏靠熟人局、短视频快速破圈,初期用户爆发式涌入,一旦社交邀请链走到头,增长便快速失速;玩法也缺少强留存机制,既无MMO装备、等级的长线成长,也无竞技游戏排位上分目标,新鲜感过后用户容易转向其他产品。

限定皮肤高溢价退潮

据媒体公开报道,今年1月上线时官方一次性释放2000万账号池,“鹅鸭杀”“大司马”“如花”等热门昵称1小时内被抢注一空,ID在闲鱼挂价从1元至近万元不等;含内测绝版皮肤的账号溢价明显,“荆棘焰羽”限定皮肤曾被炒至1288元。

北京商报记者注意到,少数限量款皮肤仍保值。游戏内亲密榜全国前一百的限量皮肤“爱琴海”,上线初期闲鱼挂价8000元,截至发稿部分平台挂售价已突破9000元。

然而,玩家李女士累计花费约5万元,如今账号标价2300元尚未成交。玩家盛女士的账号购于上线初期,买入价680元,此后又投入近4000元,以697元挂出一个多月无人接手。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,社交派对游戏DAU回落,核心源于玩法同质化、新鲜感消退、社交圈层流失;皮肤贬值是品类常规,游戏进入平稳、衰退周期后,虚拟道具社交价值回落,价格自然下行。

詹军豪解释称,折价差异源于收藏机制与供给节奏。相较于《王者荣耀》《蛋仔派对》的稀缺典藏、限定锁仓体系,《鹅鸭杀》无严格稀缺规则,道具极易饱和;派对游戏轻量化、道具缺乏专属辨识度,天然存在收藏价值短板。

周先生的感受更为直接。他前后充值六七千元,如今标价1000元仍难出手。据其观察,上半年保底720元的金皮,闲鱼转手价普遍在350—400元,“最近新出的赛季金皮,闲鱼才卖200元左右”。

多位玩家表示,《鹅鸭杀》皮肤和账号在二级市场售价持续走低,“最直观的感受是玩家流失挺大,现在冲全国榜的花费也没以前高了”,玩家秦先生如是说。

高频上新稀释稀缺感

在江瀚看来,当皮肤和账号价格持续快速下跌,基本能说明游戏的文化生命力正在从“爆发期”转向“存量消耗期”,用户愿意为“未来预期”支付的溢价已经大幅缩水,存量用户资产的存续状态正在走弱。

“最近几个月新皮肤上线太频繁,金皮两三周就出一个。”周先生说,同样保底720元的金皮,上半年二手价350至450元,下半年新品已滑至200元左右。

据官方信息,《鹅鸭杀》S2至S5赛季传说外观密集上线,与《甄嬛传》《西游记》《狐妖小红娘》《剑网3》的IP联名皮肤,以及七夕、中秋金皮也陆续推出。

江瀚认为,高频上新加快了价格回落。连续上线多个赛季传说皮,叠加IP联名,不断稀释“限定”稀缺感,老皮肤刚挂上平台,新外观已分流买家,接盘需求快速下滑。派对游戏没有“皮肤强度绑定”逻辑,外观不影响对局,用户付费更冲动,新鲜感退去后抛售意愿强,二手供给天然充足。

玩家王女士说:“《王者荣耀》无双及珍品无双皮肤,二手市场通常仍能维持一定价值。以孙尚香珍品无双皮肤为例,游戏内保底约800元,二手普遍标价650元左右,闲鱼最低也能卖到500元以上。”

江瀚解释,贬值差异并非单一因素决定,用户基数、供给节奏、收藏机制三者叠加,核心在于用户规模决定接盘池;《王者荣耀》DAU长期高位,皮肤社交展示场景充足,价格有基本盘支撑。游戏公司应把折价信号当成用户情绪与产品生命周期的反向晴雨表,它反映外观供给是否过载、核心用户池是否收缩、玩家对长线运营的信心是否松动。

针对皮肤价格和上新频率等问题,北京商报记者向金山世游发去采访函,截至发稿尚未获得回复。

北京商报记者 卢扬 沈心语

图片来源:视觉中国