

网传“大闸蟹价格大跳水”？记者昨探访岛城大闸蟹市场 价格与往年持平 舟山人吃大闸蟹仍以尝鲜为主

□记者 高阳 文/摄

秋风起，蟹脚痒。此时正是大闸蟹收获与销售的旺季。自9月25日阳澄湖大闸蟹开捕以来，不少舟山“吃货”也关注着今年大闸蟹的行情。而网上关于“大闸蟹价格大跳水”“大闸蟹价格暴跌‘腰斩’”等话题的讨论也是热度不减。

大闸蟹在舟山售价如何，销量如何？昨天，记者走访舟山各大市场及大闸蟹专卖店，经了解，舟山售卖的大闸蟹价格并不低，基本与往年持平，总体销量较往年有所下降。不少商家表示，舟山人吃大闸蟹以尝鲜为主，梭子蟹才是餐桌上的常客。



菜市场大闸蟹少见，价格较为坚挺

昨天上午7时30分许，沈家门西大市场鲜活摊位已经挤满了购买海鲜的市民，梭子蟹仍占据市场C位，而大闸蟹却不见踪影。几经询问后，记者在市场左侧的一家鲜活批发部看到有大闸蟹售卖，这是西大市场及附近唯一一家店。店内大闸蟹以个头和公母分成10余筐，价格从80元每公斤到130元每公斤不等。老板金先生表示，店内售卖的大闸蟹来自江苏省泰州市兴化市，以2两和2.5两的母蟹为主，“价格和去年差不多，每公斤就便宜了几元钱。但质量比去年要好一些。”

上午8时许，记者又来到沈家门东河市场，这里也仅有两个摊位售卖大闸蟹，每个摊位上在售的量都不多，仅一两筐。4号摊位的两筐大闸蟹分别是3两母蟹和3.5两公蟹，母蟹价格136元每公斤，公蟹价格120元每公斤。10号摊位仅一筐3两母蟹，130元每公斤，均来自苏北地区。摊主表示：“买大闸蟹的人不多，舟山人还是喜欢吃梭子蟹的多，大闸蟹就是尝尝鲜，或者请客吃饭才买。”

在新城高云菜场，有一家生鲜超市外贴了售卖大闸蟹的标志，但进店并未看到实物。老板罗先生说，怕有损耗，因此有多少订单就联系嘉兴的水产批发商发多少货。说起舟山的高物价，罗先生表示：“大闸蟹从嘉兴批发只要五六十元每公斤，到舟山，加上运输费，折算损耗费等，到我们手里要卖130元左右每公斤才能赚到钱。而且舟山人还是喜欢吃海鲜，大闸蟹买得不多。”

大闸蟹专卖店按个出售，以送人为主

近几年，以阳澄湖为核心产地的大闸蟹

蟹名声愈发响亮，阳澄湖大闸蟹也是最广大众熟知的大闸蟹品类。记者通过地图搜索到舟山有两家阳澄湖大闸蟹专卖店，位于定海环城南路的阳澄湖大闸蟹专卖店内，老板沈卫元正在为客户挑选肥蟹，他告诉记者，店内的大闸蟹按个卖，2.5两母蟹和3.5两公蟹为45元一只，3两母蟹和4两公蟹为65元一只，3.5两母蟹和5两公蟹则需150元一只。沈卫元说：“每年中秋、国庆是大闸蟹卖得最好的时候，但是今年销量一般，还比去年降低了一点，‘双节’期间买了将近500公斤。大多数客户买了以送人为主。”

位于定海环城东路的王氏大闸蟹专卖店，主要出售来自阳澄湖、洪泽湖、太湖和固城湖的大闸蟹，“双节”期间，该店卖出了不少蟹卡，合计1500余公斤。该店总经理白文斌表示，一张蟹卡8只大闸蟹，以组合套餐形式售卖，4两母蟹和6两公蟹各4只的礼盒装售价为1800元，3两母蟹和4两公蟹各4只的礼盒装售价为555.8元。

白文斌坦言，专卖店的价格比菜市场的价格确实高出不少，但是店内的大闸蟹品质有保障，“我们第一轮先从每100只螃蟹里挑出70只，第二轮再从挑选出来的螃蟹每100只里再挑70只。”

谈起大闸蟹在舟山的客户群体，白文斌说，基本以老客为主，“在舟山，梭子蟹更多用于宴席、送礼，尽管舟山梭子蟹价格更高，但是舟山人还是习惯吃梭子蟹，这是家常菜，大闸蟹属于尝鲜，是品蟹。”

白文斌向记者展示了大闸蟹礼盒装里的吃蟹三件套，一包紫苏叶，供客户在蒸蟹时使用，去腥提鲜；一包姜红茶，一茶二泡，驱寒暖胃；还有一瓶蘸蟹的醋，“这三件套配上吃蟹专用的蟹八件，这才是品蟹，是在享受美味。”白文斌还介绍，开湖尝鲜期，建议市民首选母蟹，“现在母蟹成熟度较高，等到10月中下旬，公蟹不但更加饱满，价格行情也会下降。”

工行舟山分行 加强消费者权益保护

上月中旬起，工商银行舟山分行以“汇聚金融力量、共创美好生活”为主题，丰富教育宣传形式和渠道，扩大宣传教育覆盖面和受众量，持续提升消费者的金融素养，助力构建和谐健康的金融消费环境。

该行发挥辖内网点阵地优势，利用液晶电视、电子显示屏滚动播放“普及金融知识，传播金融正能量”“防范非法金融活动，提高金融安全意识”等活动主题宣传口号，提升公众参与度和认可度；在营业大厅设立金融知识“宣教角”，展示宣传海报，开展金融知识微沙龙，利用咨询服务台、消保服务台等专区开展金融知识、金融业务宣讲及咨询等服务，将反诈反假币宣传册、金融知识宣传读本放于醒目位置，以便金融消费者掌握一些实用的金

融知识。

该行通过进农村、进社区、进校园、进企业、进商圈等向群众宣传普及日常所必需的金融知识和风险防范技能，做到正确认识人民币、提高防诈骗意识以及增强理财观念；介绍工行融安e信、工银智能卫士等反欺诈服务，推广使用“全民反诈”APP，增强公众金融安全意识，助力“平安舟山”建设。

该行以9月25日个人住房贷款利率统一调整等公众关注的热点焦点问题为契机加强协商还款、提前还款、贷款转换、账户管控等监管政策及工行业务实际的宣传解读，加强资管新规等影响群众切身利益的知识宣传，提升客户服务体验和认可度，持续提升良好社会形象。

(陈文光)

中信银行 助力民生服务新体验

随着民众低碳环保理念的普及，乘坐公共交通成为当代年轻人的出行首选。近日，一组《未定事件簿》主题的联名NFC手机交通卡成功霸榜了Z世代年轻群体的“社交头条”。

“好有创意，好想拥有一张”“最低1分钱就能获得喜欢的联名定制卡面，这活动超值”……据悉，这一组《未定事件簿》NFC手机交通卡是上海交通卡公司和知名游戏IP《未定事件簿》推出的联名产品，而这次跨圈层合作的背后，还有一个令人意想不到的助力——中信银行。

近日，中信银行面向《未定事件簿》联名借记卡用户推出了贴心的优惠套餐。即日起至10月24日，达标用户不仅可以最低1分钱购买《未定事件簿》NFC手机交通卡卡面，还可享受NFC手机交通卡充值满减优惠。通过一场专享优惠活动从中搭桥牵线，将知名游戏IP和绿色出行场景巧妙连接，成为中信银行面向Z世代人群的一次破圈营销尝试。

一场成功“出圈”的营销活动，首要在于精准洞察客群需求。中信银行在与Z世代年轻客群的相处中观察到，他们非常注重个性真我的彰显，对世界充满强烈的好奇心，偏爱尝鲜式消费和体验

式消费。基于此，中信银行在今年4月份携手知名游戏IP《未定事件簿》推出联名借记卡，将游戏中的特色元素融入卡面设计之中。随后，瞄准他们的高频出行需求，中信银行面向“中信银行×未定事件簿”联名借记卡用户推出了本次专享优惠活动，助力用户绿色出行。

有持卡用户表示，1分钱就可拥有心仪的主题卡面，让小小的NFC手机交通卡承载了更多的“社交名片”功能，而充值满减优惠更是实实在在地为他们发了一拨“福利”。

中信银行表示，随着Z世代客群闪亮登场，如何为他们提供精准、贴身、贴心的金融与非金融服务，是所有商业银行都在积极思考的重要课题。以一张小小的卡面“破题”，为其植入更多的文化属性、社交属性与情感属性，这让中信银行的产品和服务有了不一样的“温度”。

未来，中信银行将继续以人民群众的切实需求为出发点，结合更多民生服务场景，持续发力数字化创新，满足用户的多元化金融消费需求，让惠民便民服务产生更多可能性。深入践行“金融为民”理念，让“有温度”的服务更加深入人心。（夏靓彬）