

# 梭子蟹价格居高不下 舟山有人专买“自家吃”的蟹

□记者 裴驰宇

“明天要螃蟹的别找我了，价格逆天，土豪随意……”到了8月下旬，微信朋友圈里的梭子蟹价格仍然令人吃惊地高：“大蟹498元/5斤、中蟹428元/5斤，中秋快到了，要送人和自己吃的抓紧了……”

今年的梭子蟹价格，已经脱离了平民消费。餐桌上能摆上一盘梭子蟹的，都算得上是殷实人家了。

不过，舟山人要吃到价格实惠的梭子蟹，总是有自己的路径。那就是，在菜市场打烊或是社区海鲜摊即将收摊时，买几只刚从海水里捞出的蟹，半死不活，价格出奇便宜，“十几、廿元一斤”，价格只有正常市场价的三分之一甚至更低，味道却差不了多少。

要买到这种舟山人“自家吃”的蟹，要算准时间，也得靠“眼货”，被称为海岛市民的特有“福利”。



## “廿元一斤的蟹，这个最上算”

家住定海蟠洋山路一带的市民王先生，近日在朋友圈里晒出一张“烤蟹图”：透明玻璃锅盖里，正在蒸梭子蟹，满满一锅，脚蟹已经烤得泛红。配图说明是：“20元一斤的涨死蟹，烤的时候脚还会动，这个最上算。”

王先生所称的“涨死蟹”，正是从社区海鲜摊位买来的半死不活的蟹。这种蟹，个头也不小。“烤的时候脚还会动”，说明这蟹是刚死掉不久，吃起来与活蟹蒸熟的味道差不多。而价格相差数倍计，在海水盆里还吐着泡沫的活蟹，起码要“50元一斤”。以不到一半的价格，买到味道差不多的蟹，让王先生直呼“上算”。

许多市民有这样的经验，活蟹价格贵，刚死掉的蟹价格便宜，味道也不错。这种说法还得到了权威肯定。舟山市技能大师、“中华金厨”郭金伟评价说，“涨死蟹”买得好，质量也蛮好。

## 临收摊时，蟹价会一落千丈

蟠洋山路一带，社区菜店较多。8月份以后，梭子蟹是社区海鲜摊的主打品种。8月27日晚7时许，正是快收摊的时分。记者在一家社区海鲜摊看到，摊主从海水盆里捞出刚死掉的蟹，放到一边的塑料筐里，对顾客说，“10元一斤，都买去了。”顾客一番还价，一筐梭子蟹才收了29元钱。摊主说，“白天时候还卖三四十元一斤。这价钱再实惠没有了，回去烤烤，斩蟹酱蛮好的。”

梭子蟹价格贵贱，天差地别。在定海南珍菜场，正常的中蟹，要卖到百把元一公斤，较去年上涨近一倍。而社区菜摊临收摊时，确实能买到价钱超级便宜的蟹。舟山民间旅游宣传大使、海鲜达人包立红说，“今年海蜃旺发，产量是以前的十

几倍，挂上捕蟹的流网，网都破了。其他影响梭子蟹产量的因素也很多，比如大量淡水冲入大海，影响螃蟹的生存环境，天气炎热，还有台风没来，海底搅动不起来。这些都让梭子蟹产量下降，市价上涨。”

而对于临落市的死蟹价位，包立红解释说，这是因为蟹摊老板为了赶紧处理掉刚死的螃蟹，就是亏本在卖。螃蟹如果时间放长的话，就要坏了。摊主哪怕是亏本也要卖掉，因为他卖活蟹的时候就已经挣到钱了。“刚死掉的这些蟹，你拿去蒸熟或炒，根本不影响口感。所以有些人就专门挑这种刚死掉的蟹，便宜呀。”

## 想买实惠的“涨死蟹”还得会挑

大家知道，河蟹死了吃不得，不仅变质，吃了还可能引发中毒。而刚死的海蟹，价格便宜了一大截，吃了一般问题不大。

因为海蟹（如梭子蟹）的蛋白质变性、鲜度的变化都比河蟹慢，死后一般都能吃。如果死的时间久了，体内的鲜味成分会流失，则口感大打折扣，到最后只能扔掉了。

浙江海洋大学教授、海洋学者赵盛龙说，“胀（涨）死蟹”是指将死及死亡不久（刚死）的梭子蟹，由于其肉质还好，烤后仍有“丝丝”的感觉，与活蟹无异，且其价格也往往只有原来活蟹的三分之一左右，故为舟山人“自家吃”之首选。

“问题是，‘将死者’问题不大，‘已死者’其死亡时间长短难以知晓，这就出现一个‘陷阱’：容易失手。蟹死的时间太久了，烤后肉质腐口，就不好吃了。”赵盛龙说。

不过，精明的舟山人已经琢磨出了挑选“涨死蟹”办法，比如刚死不久的蟹，它的蟹脚还是坚硬的，精气尚存；而蟹脚一个个耷拉下来，散发着腥气，那是死亡已久，实在不能吃了。有的市民买进廉价的海蟹，放到-18℃的冰箱里，到冬天取出来还能剁蟹酱吃。

## 工行舟山分行 用适老化服务传递温度

近年来，工行舟山分行持续提升老年客户金融服务体验，以手机银行等为着力点，多措并举持续推进适老化服务工作。

“工行手机银行幸福生活版更适合老年人用，大字体显示可以让老年人看得更清楚，还有智能语音输入等功能，更贴近老年人的生活习惯。”这是工行手机银行适老化改造的成果。与此同时，该行持续推进网点运营改革，加强工行手机银行的预约服务推广工作，通过网点阵地、线上等多渠道宣传预约服务，提高广大客户对网点预约和到店识别引导服务的认知度，打造客户精准识别、到店及时感知、全程陪伴的预约式服务，减少业务办理客户现场排队等候时间，更是为老年客户提供“线上便捷约、到店快捷办、贴心更温馨”的服务体验。

去年年底，中国工商银行还全新升级了手机银行的养老金融服务专区，在业内率先推出养老金融全景服务视图，可以一键查询涵盖第一支柱社保、第二支柱年金、第三支柱个人养老金等在内的全视图养老资产情况，轻松体验工行养老金融一站式服务。甚至中年人也可以根据自身财务状况和“三支柱”养老金储备情况，进行养老规划测算，获得个性化养老规划建议，为自己的晚年生活未雨绸缪。

该行不断提升老年客户防范电信诈骗意识，以重阳节、社区活动等契机，积极帮助老年客群融入和适应移动互联网时代，切实加强金融知识普及，向老年客群普及反电诈、反洗钱、反非法集资等金融知识，帮助老年客群提高金融素养和风险防范意识，守护好老年人的“钱袋子”。（王立）

## 建行舟山分行 助力地方经济发展

日前，建行舟山分行积极响应政府号召，联合定海区商务局，依托自身的建行生活平台，举办了“活力盛夏，嗨购古城”政府消费券活动，为当地经济高质量发展注入新的活力。

“活力盛夏，嗨购古城”活动采取“政府+银行+商户”的创新模式，通过“定海山”等权威媒体以及实体店面的线上线下同步宣传，提升了活动的覆盖面和影响力。62.5万元的消费券如春雨般撒向定海的大街小巷大小商户，近4000名

市民从中受益，市民们用手机打开建行生活APP，享受着实实在在的优惠。

“在建行生活抢到的消费券真的帮我省了不少钱，太棒了！”市民王女士满脸喜悦地分享她的购物体验。而各商场负责人对此次活动带来的客流增长和建行舟山分行工作人员的专业服务点赞。

作为国有大行，建行舟山分行始终坚守社会责任，积极发挥金融科技优势，以实际行动助力地方经济发展。（石晨宇）

## 中国平安连续15年 入选《财富》世界500强

8月5日，2024年度《财富》世界500强排行榜正式发布。中国平安以1458亿美元的营业收入位列全球第53位，排名全球金融企业第9位、中国金融企业第5位，自2019年起连续6年蝉联全球保险企业第1位。值得一提的是，中国平安已连续15年入选《财富》500强榜单，始终锚定业务高质量发展，以数字化经营推动金融业务提质增效，助力“数字中国”和“健康中国”等国家战略实施，持续做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。

改革创新卓有成效，核心业务稳健发展。平安寿险及健康险业务改革转型逐步显效，

寿险业务重回升势，可比口径下寿险及健康险业务新业务价值增长36.2%，代理人渠道新业务价值增长40.3%。2023年，平安产险保险服务收入3134.58亿元，同比增长6.5%；平安银行实现净利润464.55亿元，同比增长2.1%，个人存款余额12076.18亿元，较年初增长16.7%。

医疗养老持续赋能主业，打造第二增长曲线。2023年中国平安通过整合供应方，已实现国内百强医院和三甲医院100%合作覆盖，内外部医生团队约5万人，合作药店数达23万家，较年初新增近6000家。

（平安人寿浙江分公司）