



# 杭州问虾

## 杭城餐馆争相促销,你实现小龙虾自由了吗

# 中小虾价格亲民 大块头在卖大价钱



按个头大小分门别类的小龙虾

本报记者 祝瑶  
俞任飞 文/摄

“小龙虾只要6元一斤!”5月底,一则小龙虾超低价的消息在吃货们的好友圈刷屏。不少杭州的小龙虾爱好者看得直咽口水,纷纷感叹,进入夏天不久,“小龙虾自由”就来得这么突然?

马上进入小龙虾消费旺季,杭城小龙虾的零售市场究竟如何?钱江晚报小时新闻客户端记者替你灵市面。

### 批发价最多降了40% 马大嫂采购更痛快

家住城西的马大嫂范阿姨,最近买小龙虾的劲头更足了。“去年25元一斤的小龙虾,今年足足便宜了5块钱。”范阿姨说,买3斤回家自己烧烤,味道好嘞。

钱报记者了解到,在杭城的市区农贸市场,中小规格的小龙虾确实亲民了不少。

“小龙虾便宜卖了,买不买?”有人上前询价,摊主不仅热情吆喝还主动降价。在屏风街农贸市场,5个水产摊位都摆上了张牙舞爪的小龙虾。记者逛了一圈,市场里的小龙虾价格一般在17—20元/斤,四钱规格的小龙虾,最便宜只要15块钱一斤。

杭州古荡农贸市场相关负责人赵方明说,小龙虾多来自江苏、湖北、安徽、江西等外来产区以及浙江德清。“四五钱的小龙虾,一般14—18元/斤,个头略大一点,基本上也就20元一斤。”

“价格波动大,慢一拍都不行啊。5月初,小龙虾价格才开始有些起色。”来自安徽六安的水产商老王,在电话里告诉钱报记者,自己每天紧盯着小龙虾价格波动行情。5月底,三四钱的小龙虾收购价是每斤7至8元,批发价是每斤9至12元。“去年同期,批发价在每斤15至20元,最多降了40%。”

### “买三送一”还有优惠 店老板用小龙虾“交个朋友”

今年情况特殊,小龙虾和往年相比,多了些姗姗来迟的矜持劲儿。随着疫情防控趋于稳定,为了补上之前落下的头茬小龙虾生意,不少小龙虾从业者打起了促销价。

“98元买2斤送1斤”“138元买3斤送

2斤”,家住下城区的朱先生,看到社区小餐馆玻璃门上的促销海报,顿时眼睛一亮,立马带上全家人尝了一份今夏“头盘”过嘴瘾。98元吃3斤小龙虾,朱先生说了,龙虾个头小归小,这也不妨碍全家吃得舔手指,“儿子吃完还直喊‘明天继续’。”

这几天,在西溪路上的一家火锅店,店老板玩起了特色小龙虾“买三送一”,再加上店里的折扣,平均下来,一斤小龙虾不到39元。“想想也有些肉痛。”看到有食客连着几天都来光顾,老板套用了现在一句时髦的话,“交个朋友”,不挣钱。

晚上8点,望江门。雨势仍未转弱,客人和外卖订单隔三岔五打断着对话,连着两笔外卖,接上堂食的单子,久违的忙碌叫人措手不及。

五月底的望江门,排队才应该是以往的常态。“从4点钟排起,一直要到后半夜才能喘口气。”开业时间足足晚了大半个月,3月底,老板娘王晓静在杭城胡雪岩故居附近的小龙虾店,迎来了第一波尝鲜客,但她常常回忆着以前的辉煌。

从金钗袋巷到胡雪岩故居,这百十来米的马路两旁,鼎盛时曾盘踞着十几家龙虾排挡。文文龙虾、望江路227号、龙虾西施,也曾是不少吃货口里的都市传说,各自领过一阵风骚。那会儿,挤挤挨挨的塑料桌椅直搭到马路牙边,新鲜的龙虾就养在店外的高桶里,年轻的男男女女喜欢亲眼见证龙虾被选中、去头,然后送入后厨。“有游客晚上想出来打个牙祭,叫个车一问,司机肯定送到望江门来。”一家店一晚上能轻松卖出四五百斤龙虾,直到天微微亮,早餐铺子支起门面,还有人跑来,嚷嚷着要吃龙虾。

但疫情后仍未完全恢复的娱乐社交

圈,让小龙虾看上去有点落寞。

事实上,从去年开始,小龙虾热度就有所减退。对此有网站做过调研,全国九成省份夜间消费的小龙虾单价同比下降,其中北京、上海两地降幅最大,平均降幅超过35%。在杭州,去年不少小龙虾馆的生意较之最疯狂的2018年,平均下滑了两成。

### “大块头”限量卖 “小龙虾自由”真的来了吗

既然小龙虾价格波动起伏如此大,吃货小洁还是有个疑问,为什么去家附近的餐馆吃冰镇小龙虾,价格却几乎没有变化呢?

夜幕降临,望江路一带专营龙虾生意的小餐馆,已灯火通明,摆开了小龙虾阵仗。“这是有原因的。”在望江路201号,老板娘宋美宣经营“阿根廷龙虾馆”多年,她告诉记者,“和去年同期一比,四五钱以下个头的小龙虾价格确实便宜了。”

但这样规格的小龙虾,在竞争异常激烈的望江门小龙虾江湖,个头不够,是很难上桌的。这些年,餐饮老板们用“和手机比大小”的宣传套路,确实让“大块头”小龙虾的形象变得更加深入人心。

“有些挑剔的食客们比来比去,最青睐的还是‘大个子’。”宋美宣说,现在阿根廷龙虾馆一天要用掉200多斤小龙虾。“从相熟多年的江苏金湖供货商拿货,像六七八钱规格小龙虾,进价都在30—32元/斤,并不便宜。”

“如果是做冰镇龙虾,小龙虾规格一般都在一两一只。”宋美宣说,目前市面上货少价高,“我们还在坚持198元一份,但只能做到每天限量供应。”

新开业不到一周,保俶路上的“伊嘿”夜宵江湖,从晚上6点营业到第二天清晨4点,卖得最好的就是小龙虾。“伊嘿”负责人说,餐馆得保证虾肉的壮实程度,选料时还得多次选拔,挑出个头、肉质都比较中意的品质,撤掉不符合标准的小龙虾。“像两斤装的冰镇太雕小龙虾和冰镇原味小龙虾,售价均为238元/份,单只小龙虾都在一两左右。”

水产商老王也告诉钱报记者,从原产地的反馈信息看,“2月份受疫情影响,运输和管理出现短期困难,这也可能导致了后期市面上为什么小虾占比高。”老王说,“一批特大规格的小龙虾,不仅市场供应紧张,短期内批发价还会很坚挺。”

## 昌化镇: 开展基层大走访,对履职情况“上门体检”

近日,在杭州市临安区昌化镇的田间地头、村头巷尾,随处可见驻村党员干部走村串户的忙碌身影,他们拿着一本民情谈话记录本,挨家挨户做着“问卷调查”。

为进一步夯实基层党组织基础,加强干部作风建设,昌化镇着力开展“基层大走访”专项服务月活动,全体机关干部以驻村组为单位,

开展联系村大走访。

“‘基层大走访’活动不仅是对村干部履职情况的一次‘上门体检’,也是对昌化干部作风建设的一次‘大考’。”昌化镇相关负责人表示,接下来,该镇还会继续开展各类以“届末体检”为核心的主题活动,在比学赶超中奏响镇村干部担当作为最强音。

虞炳锋 童耀南

## 创品牌,明目标 这些村打算一张蓝图绘到底

近日,“竹都先锋,创绩为民”党建品牌启动仪式在临安区於潜镇杨洪村举行。该村作为杭州市十大最美竹乡,素有“天目竹都”的美誉,加上竹坚韧、谦逊、高洁、扎根、奉献的品质,与党组织和党员干部追求的精神品质相契合。杨洪村在驻村干部的指导下,最终确定“竹都先锋,创绩为民”党建品牌。通过先锋引领,创绩为民,将

杨洪村打造成独具山水田园特色的乡村旅游度假胜地。

杨洪村党建品牌启动仪式,是於潜镇“一村一党建品牌一发展目标”创建工作的缩影。该镇各村力争通过党建品牌创建,统一思想、凝心聚力,确保村级党组织带领党员群众围绕发展目标,一心一意真抓实干,一张蓝图干到底。

范晶晶