

“把梭子蟹当家常鲜货吃”

价格下跌四成,引爆甬城“吃蟹自由”

随着东海大批渔船满载归港,宁波人期盼已久的“白蟹自由”来了!受渔船集中回港、市场供应量激增等因素影响,梭子蟹价格较上市初期出现“高台跳水”。宁波水产品批发市场数据显示,目前,梭子蟹价格较刚“小开渔”时已下跌约40%,中等个头的统货批发价已降至30元一斤左右。价格亲民、蟹肥膏满,甬城市民迎来“把梭子蟹当家常鲜货吃”的黄金季节。



鲜活梭子蟹。实习生 孙嘉蔚 摄

1 蟹肥价廉,全城打开“抢鲜”模式

“现在的白蟹肥度很好,基本能达到八九成,蟹肚脐都顶开了。”在三江超市青林湾店海鲜档口,学习店长顾斌指着满满一池鲜活东海梭子蟹介绍。随着“小开渔”持续推进,海域渔获量稳步攀升,上市的梭子蟹彻底告别初期偏瘦、空壳的问题,肉质饱满紧实、鲜甜入味。

价格到底降了多少?宁波水产品批发市场最新行情显示,目前,小水产交易区梭子蟹日交易量达170吨至180吨。统货每筐15公斤至25公斤。其中,中蟹批发价15元/斤至20元/斤,大蟹25元/斤至30元/斤。不同规格和品质的白蟹价格差异明显。只重6两以上的精品蟹售价约55元/斤,刚上市价格约100元/斤;只重4两至5两白蟹售价约45元/斤,断腿等品有瑕疵的白蟹售价约35元/斤,与上市初期比价格接近“腰斩”。

商超的价格则因规格分档更加细致。记者在三江超市青林湾店看到,目前,只重3两至4两的公蟹售价39.9元/斤,4两至6两公蟹售价59.9元/斤,小娘蟹售价49.9元/斤,6两至8两白蟹售价79.9元/斤,红膏白蟹售价99.9元/斤,冰鲜梭子蟹售价则为19.9元/斤。

“现在市场上,中母蟹和小娘蟹价格在40元左右一斤,中公蟹稍便宜一些每斤35元左右,半斤左右的大公蟹约59元一斤,品质好一点的红膏蟹约80元一斤。”顾斌介绍,不同门店、产地以及白蟹肥度、鲜活程度不同,实际售价会有所差异。

业内人士提醒,除规格、雌雄之外,产地和品质也会直接影响价格,市民买蟹不能只比较“多少钱一斤”,还要结合肥度、鲜度和个头综合判断。

2 “拼蟹”成风,批发市场交易火爆

伴随梭子蟹批量上市,位于路林的宁波水产品批发市场成了全城深夜最热闹的地方之一。这里承担宁波及周边80%海鲜供应,深夜依旧灯火通明,冷链车不停卸货,一筐筐张钳吐泡的梭子蟹堆得满满当当。

批发市场主打整筐统货批发,一筐40斤到50斤不等,普通家庭很难独自消化。年轻人直接玩出“线上建群、线下拼蟹”的新玩法。社交平台拼蟹群快速满百人,有6位拼友当场凑钱1000元,拿下一筐38斤统

货蟹,折算下来一斤仅26.3元。有市民以960元拿下一整筐约38斤的梭子蟹,每斤价格25元左右。这种“拼单”模式不仅性价比拉满,更成了一种新型文旅体验。

业内人士者预判,后续出海渔船将持续回港,东海海鲜供货量还将持续攀升,白蟹价格会持续维持亲民低位。业内预计,8月下旬将迎来梭子蟹“最佳性价比窗口期”,价格有望继续下探。

实习生 孙嘉蔚 记者 周晖
通讯员 周宣羽

让“烟火气”回归线下

从“买商品”到“买体验”

新消费点亮市井烟火

国际会员店、互联网新零售、本土商超三大阵营齐聚,线上线下互补共生。8月19日,由宁波市政府新闻办主办的“激发新动能·今天我发布”新场景新消费专场发布会在宁波万象汇商圈举行。活动通过市民、企业、街道及职能部门代表的多维讲述,解码宁波消费提质扩容的内生动力。作为全国首批一刻钟便民生活圈试点城市,宁波凭借扎实的消费基础、完善的数字配套与优质的营商环境,已成为全国新零售的“天然试验场”。

新零售企业在甬“扎根生长”

“东西好不好,新不新鲜,亲眼看到,亲手摸到,心里才更踏实。”发布会上,鄞州区金馨社区居民舒美康分享了她的消费变化。曾热衷网购的她,近年来被盒马、小象超市等焕新升级的线下场景重新吸引。

如今的商超已不再是单一的采购场所,而是集“生鲜选购、现场加工、休闲餐饮”于一体的体验空间。与此同时,宁波持续推进一刻钟便民生活圈建设,社区周边的商超、菜场、咖啡店等配套日益完善,居民在“家门口”即可完成购物与休闲,生活幸福感显著提升。

在发布会现场,美团浙江公共

事务部总监许惠洁分享了企业加码布局宁波的考量。“这里不只是一个‘试验’的地方,更是可以扎根生长的地方。”她表示,雄厚的消费实力、包容的营商环境以及宁波作为大港的冷链物流优势,为企业落地提供了坚实底气。

针对宁波市场特点,美团旗下小象超市、快乐猴等品牌进行了深度本地化适配:海鲜渔场直供,引入缸鸭狗等本土老字号;快乐猴主打社区高性价比;小象超市则设置大面积现制餐饮区,打通“到店体验”与“线上速达”。数字化能力与本地商业基础的深度融合,正催生全新的消费场景。

大店带小店,商圈载体激活消费活力

商圈是新消费的重要载体。中河街道发展服务办工作人员曹建勋以钱湖北路商圈为例,介绍了场景创新的实践成果。针对区域内青年群体集中的特点,万象汇引入盒马鲜生,钱湖“六件套”新店集群汇聚多元潮流业态,600余米馨园路被打造为时尚购物路,串联起居住区与商业体,兼顾全年龄段消费需求。

数据显示,今年上半年,中河街道限上零售业销售额达27.1亿元,同比增长100.6%;限上社零总额28亿元,增幅达108.2%。其中,盒马、小象超市等新业态拉动零售额增量超15亿元。

“大品牌造势,小商户提气”,头部品牌的引流效应有效带动了

周边中小商户增收,实现商业生态的共生共荣。

鄞州区商务局四级调研员洪光能现场点评时指出,宁波成为长三角新零售的高地,是城市禀赋、民生底盘与营商环境叠加的结果。目前,宁波已建成一百余个一刻钟便民生活圈,吸引了众多新零售品牌集中落地与模式迭代。

“新场景新消费,是市民与市场的双向奔赴。”洪光能表示,宁波将持续优化营商环境,支持商业创新,推动市民、企业、街道三方同频共振,构建良性循环的零售新生态,为全国线下零售转型输出可借鉴的“宁波经验”。

记者 史妮超
通讯员 熊羽 曾家宇 文/摄



新场景新消费专场发布会现场。