

# 黄满膏肥 整体品质优于去年 大闸蟹进入最佳赏味期

俗话说：秋风起，蟹脚痒，菊花开，闻蟹来。金秋是吃螃蟹的好季节。日前，记者走访我市各大水产海鲜店了解到，随着9月底正式开湖捕捞，大闸蟹现已大规模上市，并进入销售旺季。目前，大闸蟹已成为餐桌上不可缺少的美味。



市场里的大闸蟹畅销  
►肥美的大闸蟹

## 今年大闸蟹开售时间稍晚

每年的9月至11月都是大闸蟹销售旺季，而今年的大闸蟹却姗姗来迟。10月14日9时，记者来到西城街道香樟西大道某水产海鲜店，此时正有不少顾客在店中提蟹。受高温天气影响，大闸蟹开捕期推迟，因此今年品蟹的时间要比去年来得稍晚一些。整体产量也比去年有小幅缩减，个体小的螃蟹偏多，个体大的螃蟹比往年减少。

该店店长徐烁枫说。

据了解，从投放蟹苗到上市大约需要半年，而大闸蟹一般要经历5次蜕壳，每蜕壳一次，蟹就会长大一点。一般来说，自8月中旬开始，大闸蟹进入最后一次蜕壳期。不过，今年夏天江浙地区的持续高温让这次蜕壳并不顺利，有些螃蟹蜕壳时间比往年延后了近2周，导致今年大闸蟹开售时间小幅滞后，但整体供应量充

足。

阳澄湖大闸蟹一直是河蟹中的流量担当，与其他产地不同的是，阳澄湖大闸蟹的上市时间并未延迟。位于金胜路的某阳澄湖大闸蟹专营店店长田中强告诉记者：阳澄湖大闸蟹的开捕时间相较其他产地偏晚，往年也是9月底开捕，今年的开捕时间定于9月23日，与往年基本一致。

## 大闸蟹黄满膏肥 正是最佳赏味期

高温天气虽然对大闸蟹的生长、蜕壳都造成了影响，但并未影响大闸蟹的品质。品质差的都因高温天气而淘汰，存活下来的都是身强力壮的好蟹。徐烁枫说，由于日照时间比较充足，今年的大闸蟹反而更加肥美，蟹黄、蟹膏含量更多，成熟大闸蟹的整体品质优于去年。

虽稍晚上市，但大闸蟹的销售情况依然火爆。在农贸市场的海鲜水产区，前来购买大闸蟹的消费者络绎

不绝。现在正是吃大闸蟹的好时候，每天来购买大闸蟹的顾客非常多。母蟹比公蟹更早成熟，所以我还是建议大家先吃母蟹，打开就能看到蟹黄。在农贸市场经营水产的王先生说。

记者了解到，目前上市大闸蟹的规格从二两到六两不等，根据大闸蟹的大小、品质，单蟹价格在30元至160元之间。我们店的销售状况还不错，截至目前，销售额已经超百万

元了，订单主要集中在国庆节前，以企业采购为主，用于发放员工福利。城东路某大闸蟹专营店店长周荣海说。

相较于团体提前大规模采购，不少市民才刚刚吃上大闸蟹。9月份那会儿螃蟹刚上市不久，个头比较小而且价格也偏贵，我就没买。现在买到的大闸蟹不仅品质更好，价格也稳定了。正在店中购买大闸蟹的市民蒋女士说。

## 蟹卡蟹券热销 选购要注意避坑

在大闸蟹上市季节，不少商场、网购平台纷纷推出大闸蟹礼券、礼卡，但屡屡发生的蟹卡纠纷却让美味打了折扣。记者发现，主要问题集中在大闸蟹产地、蟹卡有效期、螃蟹规格等信息标注不明确，导致买卡后提货难等，侵犯了消费者的知情权。

在大润发小程序上，记者看到了多款大闸蟹礼券，最便宜的1088型礼券售价399元，包括4只2.5两

母蟹、4只3.5两公蟹，最贵的3688型，售价1399元，包括4只4两母蟹、4只5两公蟹。

然而，蟹卡、蟹券中可能存在不少猫腻。一位业内人士告诉记者，这些标注着1188型、1688型的蟹卡蟹券，实际售价可能只要四五百元，消费者容易误解其真实价值，以为优惠巨大而冲动消费，应注意甄别。

市民何女士就曾买了1688型

的大闸蟹礼券。我购买的礼券售价599元，售价旁还写着省1089元，我以为折扣很大才下了单，实际上并没有便宜多少。她说。

记者在此提醒广大市民，在选购蟹卡蟹券时应注意产地、数量、重量、公母只数等重要信息，还应当关注卡券的有效期、提货流程以及售后条款，警惕明显低于合理价格的超低价卡券。

融媒记者 王佳涵

# 银发经济 多点开花有点潮

截至目前，我市60周岁以上常住老年人口达12.9万，占全市常住人口数量的20.8%。近年来，老年群体的经济需求和潜在购买力带动着可观的市场消费，作为新时代经济增长的新引擎，银发经济正在多领域“开花”，并逐渐显现出自身市场活力。

## 学习点亮 银发生活

10月14日14时，位于解放南路的永康市老年大学教室里，一群银发学生正聚精会神地学习唱歌、书法等课程（见下图），认真劲儿一点儿不亚于年轻人。现在的老年人已不再满足于老有所养，开始追求老有所学、老有所乐，老年大学成了他们的“香饽饽”。该校副校长章康远说。

王子昌上了四年的老年大学，每周固定三天去上课已经是雷打不动的习惯。退休后闲不住，就报了老年大学学习书法和唱歌。王子昌边说边向记者展示了他的行书作品，活到老学到老，在这里上学，既能学习知识、陶冶情操，又能锻炼身体、广交朋友，朋友都说我精气神更好了，对生活更有热情了。

## 旅游成就 银发乐享

我市老年群体的消费模式正逐步从生存型向乐享型转变，越来越多的老年人选择走出家门，逐步成为旅游市场的新势力。

74岁的张雄魁一年要出门旅游四五次，已经去过青海、云南等十几个省份，主要以跟团游为主。我年轻时就想去看看外面的世界，但总是没有时间，现在退休后就有大把机会了。他说。

近年来，我市众多旅行社开始注重老年群体旅游市场的开发与服务，产品也在不断迭代升级。大地旅行社营业员透露，除了特别开通旅游专线外，平时旅行社接待的顾客里，银发族占比越来越大。

各大旅游企业针对老年人的出行需求，持续优化产品和服务，布局银发族旅游市场。例如推出App关怀版，字体更大，对比度更高，方便老年群体浏览。

## 网购提升 银发品质

菜我拿走了。10月7日中午，在千锦路一家社区团购提货点，68岁的王群生拎着一袋芹菜和鸡胸肉走出店门。说起线上下单、线下自提的买菜新模式，王群生打开了话匣子：手指点一点，隔天就能自提，还有优惠，便宜又方便。

王群生还喜欢在购物平台买衣服。刚开始网购还有些笨手笨脚，现在熟练了，一有空我就要上购物平台逛逛。她说。

剁手已不再是年轻人的专利。在我市，像王群生一样追求品质生活的银发族越来越多，他们的购物理念从“舍不得”到会享受，逐渐跻身线上购物大军的阵营，成为一股不可忽视的消费力量。

同时，各大电商平台聚焦老年群体的购物需求，纷纷推出长辈模式，线上购物俨然成了银发族的新潮流。

融媒见习记者 张曼欣



保障直播

连日来，市传媒集团技术人员到部门单位和市民家中，检查数字电视传输和播放设备运行情况，为广大党员干部和市民收看党的二十大开幕盛况做好技术保障。

融媒记者 张锦润  
融媒见习记者 陈宏宇 摄