

马王堆第五届闸蟹节系列报道之四

在长沙就可吃遍天下海鲜

■记者 未晓芳 实习生 欧小雷

长沙是个中部城市,距离最近的海边,也有八九百公里。然而,坐在长沙,你却能吃遍天下海鲜。不仅品类、新鲜度丝毫不逊色,价格也只比沿海贵一两块钱。

这样的好日子,要从2007年说起。当年3月,湖南第一家规范、专业的海鲜水产交易市场——马王堆海鲜水产批发市场开业。5年过去了,长沙马王堆涌现出了数十家海鲜加工酒楼,相比市内走高端路线的海鲜酒楼,它们主打新鲜和平价。

海鲜加工酒楼扎堆马王堆

2007年之前,吃海鲜对长沙人来说,是件不容易的事。2007年3月,马王堆海鲜水产批发市场开业,不到半年功夫,市场海鲜日交易量就达到了10万公斤。时至今日,年成交量已经达到了一亿公斤以上。

如今,市场上出现了一个有趣的现象:市场内外共出现了八家海鲜加工餐厅,每到夜晚人流如织,很多人为了等座位,愿意排队半个小时。

“市民对海鲜的消费需求超出了我们的预料。”

据马王堆海鲜水产批发市场经理游再福介绍,当时只规划了三家海鲜加工餐厅,半年之久,就发展到了六家,高记等酒楼纷纷在市场外开设了分店。

记者看到,这些海鲜加工餐厅中央都拿出三四百平方米的场地,以玻璃水箱建海鲜池,鱼、虾、蟹、蚌无所不包,堪称水族馆。市民既可在海鲜池内购生猛海鲜,也可在市场内任一门面购买海鲜,再拿到餐厅现场加工烹调,只需交一点加工费即可。

产销对接让长沙海鲜平价

海尚舫、高记、海都汇、海旺角……喜爱生猛海鲜的长沙人,对马王堆的这些加工酒楼都能信手拈来。而它们从最初的大排档,也已转型成了拥有周到的服务和舒适环境的酒楼。

“价格方面,一直在走平价路线。”游再福说,在马王堆,消费者吃到的是最实惠的海鲜。海尚舫总经理陈梓林说,就近取材是平价的最主要原因。拿最近热门的闸蟹来说,二两五的闸蟹,在马王堆海鲜水产批发市场内的海尚舫等酒楼卖25

元/只,加工费只要3元/只,而市内的海鲜酒楼,这样的闸蟹售价则高达68元。一些星级酒店,更是卖到了118元以上,价格几乎翻了四五倍。不仅比市内便宜,马王堆的海鲜相比沿海城市也只贵一两块钱。比如在广州卖40元/斤的石斑鱼,在长沙顶多42元/斤。

海鲜的加工费,根据食材做法有所不同。比如以清蒸为主的大闸蟹3元/只,鱼一般要20元/条,龙虾的加工费根据做法的不同收取70-80元/只不等。



制图/杨诚



▲马王堆海鲜加工酒楼比市内海鲜酒楼更实惠。

小贴士

海鲜加工酒楼特色

海旺角:排档性质,平民化,湘菜加工风格,特色加工,比较辣。

海都汇:中和性的,可辣可不辣,湘菜不错。

高记:“老字号”,在马王堆海鲜水产批发市场经营五年有余,是长沙市第一家海鲜来料加工酒楼。

海尚舫:是海鲜市场最高端的加工酒楼,有两家海鲜超市做支撑,店内可提供90余种海鲜品种。



按电视遥控器可缴水电费了

今后,老百姓交有线电视费、办理有线电视新业务不用再跑营业厅了,用手机发短信,或者按电视遥控器便可轻松搞定。

从9月26日开始,湖南有线电视集团将整体推出预存账户、交费充值卡、短信充值和订购平台等一系列新服务手段,开发推出了通用预存账户,并同步开发了面值为100元的交费充值卡。

同时,还推出了便民交费服务项目,只要用遥控器选择进入电视营业厅就可缴纳水费、电费、燃气费、电话费。

此外,现在客户可用手机发短信在线订购专业付费频道。客户可以通过移动、联通、电信的手机编辑短信“机顶盒智能卡号#频道中文名称”,发送到“10638039653100”,再按短信提示开通即可。■通讯员 杜文胜 记者 肖志芳

提醒

足不出户,三种方式交费

一是发短信充值,移动、联通、电信的手机可以编辑短信“机顶盒智能卡号#充值密码”,发送到“10638039653101”;二是电视营业厅充值,主要适用已开通高清互动点播功能的客户;三是拨打充值卡上的客服热线号码充值。

异常矮小可申请免费治疗

本报9月26日讯 记者获悉,在今年长沙市科技局、湖南师大、贝诺医院联合对长沙农郊的学生身高发育情况进行的调查中,儿童异常矮小率达到了5.4%,而全国平均水平仅为1%到3%。如果你发现自己的孩子有异常矮小的倾向,且家庭困难,可拨打本报热线0731-84329965,申请20名免费的生长发育评估检查名额和15名全免治疗名额。 ■记者 肖祖华

经济信息

500种热水解决方案,14年销量第一,海尔热水器打造行业全新发展模式

解读2011年的家电行业,海尔无疑是最大赢家,白电产品连续3年全球销量第一,冰箱、洗衣机、热水器等热门产品,更是连续数周甚至数月位居国内各大家电渠道销售榜首。据2011年家电渠道销售数据显示,海尔热水器销售额同比增长30.8%。

一直以来,家电行业都存在生产和需求脱节的情况,2009年海尔热水器第一个在行业大胆提出,转型全球热水解决方案专家——从用户的需求出发,为每个家庭

提供差异化的家庭热水解决方案。截止到目前,海尔热水器已为中国家庭提供了500多套热水解决方案,在实现产品与用户需求无缝结合的同时,更缔造了行业领跑14年的神话。

深挖用户需求 由卖产品到卖方案转型

经过30多年的发展,中国家庭热水需求发生了巨大的变化。靠单纯卖产品,满足家庭单一洗浴需求的做法,已经无法满足家庭安全、速热、节能等个性化、多元化热水洗浴需求,也加剧了热水器行业产品和

用户需求脱节的情况。

从针对农村过低水压研发的零水压解决方案,到根据用户需求,量身定制的安全热水解决方案、速热热水解决方案、节能热水解决方案,再到专门针对家装研发的完美装修热水解决方案,海尔热水器细分市场、深挖需求的案例不胜枚举。屡获“中国热水器市场最值得信赖品牌”,正是消费者对转型后海尔热水器最直接的肯定。

14年市场销量第一,稳居行业领导地位 在市场经济条件下,获得市场认同才

经济信息

500种热水解决方案,14年销量第一,海尔热水器打造行业全新发展模式

能实现行业占位。海尔热水器在深挖用户需求的基础上,不仅实现市场份额名列前茅,也成为行业名副其实的引领者。目前,海尔热水器已经带领行业进行三次技术革新,用电安全解决方案解决行业用电安全难题,随后而来的3D速热解决方案则引领了行业的速热革命,而五大节能减排解决方案的问世,则一举将行业带入节能时代。

在切实解决家庭热水难题的同时,转型后的海尔热水器更牢牢掌握了行业话语权,对行业的整个发展方向产生积极推动。专利研发的防电墙技术,成为行业首个被纳入国家标准、国际标准双标准的安全技术,并在全球进行使用、推广,彻底解决了家庭洗浴安全问题。

交5000抵20000 菱智M5柴油特惠给力过双节

近日,笔者从湖南华银风行4S店获悉,在国庆与中秋双节到来之际,湖南华银风行菱智4S店隆重推出如交5千订金抵2万购车款的活动,这一活动被业界人士视为一场双节攻势。

9月29日当天,除了“5千订金抵2万购

车款”这项购车大礼,湖南华银还准备了另外四重大礼包括:到店礼,到店客户可获小礼品一个;试驾礼,预约参与试驾体验的用户可获4S店提供礼品;参会礼,参与4S店赏车活动客户可通过现场互动游戏获得奖品;以老带新礼,老客户带新客户来店试

驾,双方可同时获得好事成双礼品,新老客户参加赏车活动,任一人抽中奖品或回答问题双方可同时获赠相应奖品。

据湖南华银负责人介绍,2012款菱智M5通过外观、内饰、配置及操控等四方面的升级,整车商务属性再获提升,更体面,更舒适,更省油。

2012款菱智M5改进了车身外观,看上去更大气、尊贵;新增车身踏板,为上

下车和搬运物品提供很大方便;重新开发了A柱护板、门踏板,同时优化了内饰做工,采用地板后空调;全系配装“套色车身+尾翼”,提升了产品的商务气质;全系标准轴距版车型都配装了五连杆后悬挂,具备了更优良的平顺性和舒适性,将原来的地板直接操控变为轿车式中控台软轴操控,优化了变速操控,提升了驾驶感受。