

天未暖,小龙虾已蹦上餐桌

开卖的多是有名气的餐饮店,菜市场仍未见影

近日,一些秋冬季歇业或做火锅、烤鱼生意的餐饮店已重新卖起小龙虾,而在菜市场,却难觅。业内人士告诉记者,由于是上市初期,最近小龙虾捕捞量小、批发价较高,因此供货方直接把货送到了饭店餐馆,尚未进入更接地气的菜市场。



记者 谢昭艳 摄

开卖的店多有知名度

这几天,一些吃客朋友开始扎堆聚会开吃小龙虾。昨日,记者在以往小龙虾店云集的鼓楼、镇明路、箕漕街等地段探访,一些知名度较高的小龙虾店已经营业。和夏季相比,眼下开卖的店家数量并不多。不过开卖的各店家,生意普遍不错,特别是到了晚上,人气更旺。

记者了解到,今年小龙虾店开张的时间和往年基本一致。0574龙虾的相关负责人李先生告诉记者,他们每年3月1日开卖,今年也不例外。作为一家有一定知名度的餐饮店,在宁波拥有不少吃货粉丝,对于每年春季

的开业时间,店家和顾客之间已达成默契,到了3月,顾客自然就会找上门来。

鼓楼附近的盱眙怪怪龙虾店去年开卖小龙虾的时间是3月8日,今年依旧如此。

除了这些专卖小龙虾的餐饮店,一些川菜馆也陆续推出了小龙虾菜肴。

记者走访发现,近日开卖的多是知名度较高、规模较大的餐饮店,那些往年夏天在马路边、社区附近随处可见的小龙虾店、临时摊位则尚未出现。记者了解到,很多小餐饮入夏后才开始做小龙虾生意,因为近期小龙虾进货价高,利润空间较小。

价格和去年基本持平

小龙虾的菜式相对比较固定,记者询问了几家店的前台,今年仍以十三香、金牌等为主打,口味较重,偏向香辣。李先生告诉记者,相比其他食材,小龙虾的菜式并不算多,相反,他们店里小龙虾菜式比前两年还略有减少。往年店里菜式多时达20多种,而眼下主推的已降为十多种。李先生解释,这十多种都是食客认可度很高的产品,把精品菜肴做大做强对消费者更有吸引力。

记者从路林水产批发市场了解到,最近小龙虾刚刚上市,批发市场每天到货量不多,因为刚上市价格也较高,目前基本都是供应饭店餐馆。

根据产地回馈的信息,和去年价格大幅上涨不同,今年小龙虾的价格较为平稳,而饭店售价也变化不大,基本和去年持平。记者了解到,0574龙虾、怪怪龙虾等店家推出的

小龙虾菜肴价格和去年相同,开业期间均有不同幅度的优惠。怪怪龙虾开业期间八八折优惠,0574龙虾三八节也会推出促销活动,中餐打对折。对这些实打实的促销,商家表示,一方面是回馈顾客,其次也是因为刚开业需要聚集人气。

对于小龙虾的售价,宁波小龙虾协会会长林英朝分析,和其他水产品不同,小龙虾的价格透明度很高,基本全国统一,而宁波餐饮店的小龙虾售价普遍偏低,只有国内市场均价的七成,因此,宁波做小龙虾餐饮的饭店,利润空间更小,只能依靠提高管理水平来提高利润率。林英朝解释,这主要和饮食习惯密不可分。宁波人的口味很刁偏爱海产品,为了和生猛海鲜竞争做大小龙虾生意,餐饮企业势必提高品质,同时尽量让利给顾客,牢牢拉住消费者。

大量上市要等到5月底

不少餐馆已经开卖小龙虾,那么菜场供应情况怎样呢?

昨日上午,记者特地去张斌桥菜市场、甬港菜市场转了一圈,结果未看到卖小龙虾的摊位。售卖淡水产的商户告诉记者,小龙虾一般到了5月底才会在菜市场上市。

记者还打探了其他几家城区菜市场的供应情况,得到的回复都是生鲜小龙虾还没开卖。

“现在小龙虾刚开始上市,货不多而且进价也偏高,来拿货的都是饭店。大批量上市估计要等一个月以后,那时价格也会明显回落,供应饭店有余了,菜市场就会出现小龙虾

零售摊。”一位多年从事小龙虾生意的批发商分析道。

李先生告诉记者,小龙虾的生长和气候密切相关,开春后,湖里的浮游生物增多,小龙虾迅速增肥,接下去小龙虾会越来越肥美。不过,一般要到5月份,才是吃小龙虾的最好时候。那时,小龙虾又多又肥美,街头巷尾大大小小的餐饮店都会开卖,满城麻辣味飘香,菜市场也会出现卖小龙虾的摊位。而3月和4月小龙虾的供应量非常有限,而餐饮店的进货量不断增加,鲜活小龙虾基本处于供不应求状态,因此近期价格还是比较坚挺。

记者 谢昭艳

铁路10日起推出团体票业务

需求6至19张车票的个人单位均可预订

本报讯(记者 范洪) 记者昨日从铁路部门了解到,从3月10日起,铁路12306将推出团体票预订业务,个人和单位均可预订。而与以往有较大不同的是,此次铁路部门还引入了客户信用评分体系,用于规范团体票的预订:在一定信用周期内低于一定分值取消购票资格,而信用等级较高客户也能得到相应的购票便利。

此次推出的团体票业务,可以满足需求在6至19张车票的个人或团体,团体车票可以预订开车前第34天至第36天的车票,进入30天预售期内可预订开车前第11天至第28天的车票。旅客可以预订车票的范围为包括宁波站在内的上海铁路局始发的各次旅客列车车票(上海-九龙列车除外)。

根据相关流程,订票人可通过“12306语音平台”和“上铁12306”移动客户端提报团体需求。在通过“12306语音平台”提报时,客服代表对订票人及实际乘车人进行身份信息登记;通过“上铁12306”移动客户端提报时需自助录入实际乘车人身份信息,便于信息审核和联系。

订票成功后由铁路部门专人通过电话告知旅客。在接到铁路取票通知后5日内,旅客须前往指定团体票取票专窗支付票款和取票,票面打印“网团”字样;如未按时支付票款和取票的,将视为自愿取消订单。需要提醒的是,通过铁路互联网团体票网站支付的订单,在网上不办理变更到站和改签。

单位预订团体票针对的是具备有效营业执照及法人证书的企事业单位。预售期外可预订开车前第33天至第35天的车票,进入预售期内可预订开车前第10天至第28天的车票。可以预订的车票范围与个人团体票一致。

此外,为规范团体票订票行为,铁路部门此次对取得办票资质的客户实行了信用评价体系,大致规则是:初始分100分,周期为1年,每办1张车票加0.1分,审批后不付款发生一次则扣2分,购票后退票扣0.5分,出现非本企业使用等违规行为一次扣10分,低于60分客户将暂停其当年团体订票资格,暂停3次以上取消办票资质。信用分每年更新一次,而根据信用分累计,分值较高客户可将其推送给其他铁路局,具备办理跨局返程票的办票资质。

非法获取学生信息 电话推销培训业务

余姚两家教育培训机构被罚

本报讯(记者 毛雷君 通讯员 张淑蓉 马娟) 以个人关系或花钱购买的方式,获得余姚市部分中小学校的学生姓名及家长联系电话等信息,然后打电话给学生家长推销教育培训业务。近日,余姚两家信息咨询有限公司因侵犯“消费者个人信息得到保护的权利”被余姚市市场监管局分别处以罚款5万元。

经查实,万年桥路培训机构负责人沈某,通过以前的同事关系于2016年6月初获取了4000余条学生个人信息;南雷路培训机构负责人徐某则于2014年5月花800元购买了纸质个人信息约10000条。在万年桥路培训机构发现的广告宣传单,是沈某通过淘宝自行印制的,共2000份,内容除了常规的课程、价格外,还有机构内27名学生的所在年级、辅导科目以及辅导前后成绩提升对比等内容,目的是利用受益学生的名义作证明,提升形象拓展生源。截止被查时,该广告宣传单已向社会发放1000份。

“这两家培训机构在获取学生信息后,在没有征得学生及其家长同意的情况下,随意交由工作人员逐一拨打电话询问并推销培训业务,对学生及其家长造成了一定的困扰。”检查人员说,案发之后,他们向涉及的学校及部分学生家长开展调查询问,大多数家长对此种推销行为表示强烈不满:“受干扰倒是其次,重要的是不认识的人,一个电话打过来,孩子的姓名、学校、班级以及家庭住址等情况说得一清二楚,仔细想想就一阵后怕。”

最终,余姚市市场监管局认定两家培训机构“非法取得他人个人信息且未经他人同意用于营销获取个人经济利益的行为,侵害了消费者个人信息的受保护权”,分别处以罚款5万元;对万年桥路培训机构利用受益者名义作证明发布非法教育广告的行为,另处罚款300元。