



从8元/份到268元/份 小龙虾身价 持续涨停

文/本报记者 钟兰 徐秀秀
摄/任焯

如果小龙虾也能上市，估计不少人要乐开怀。在不少人的记忆里，三四年前，普通的小饭馆里一盘香辣小龙虾，最便宜的时候只卖8元一份，而现在，68元一份根本不足为怪，口味好一点的，价格更是在百元以上。至于268元一份的极品龙虾，据说也是火爆得很，有人为了能吃上一口，连等数星期也心甘情愿。

如果能为小龙虾的价格涨跌画一张曲线图，从2005年到2007年的这一段，一定能媲美前阵子惹火全国股市的杭萧钢构。

2005年6月 市价:8元/份
靠小龙虾

一家小店一天能赚1000多块

来自重庆的26岁小伙子李连生，现在已经是凤起路上一家著名川菜馆的掌勺人。问起他有关小龙虾的记忆，他滔滔不绝。“现在太贵了，

跟我们那里没法比的，前几年不是这样的。2005年夏天我刚到杭州，找不到工作，就在五联新村的一家不足十平方米的小吃店打工。那时候，老板每天早上五点钟就要去菜场挑龙虾，一买就是一车子。从早上十点钟开始营业，到半夜两点关门，小龙虾是店里卖得最好的菜。任何人进来肯定要点的，便宜嘛，一份才8元钱。”

李连生说，当时店里靠卖小龙虾，老板一天能赚上千块，生意好得不得了。现在，他所在的这家川菜馆仍然靠香辣小龙虾来招徕食客，只是价位已经天差地别。

2006年6月 市价:108元/份
**尽管做足了心理准备
买单时我仍然吓了一跳**

在杭州工作了三年的湖北人小张，是个典

型的龙虾狂。“以前在武汉读书的时候，到了夏天，所有人都爱吃小龙虾，武汉烧虾球是一绝，跟杭州不一样，武汉的烧法是把前面的头全部去掉，只留虾尾烧的，入味更好，分量又足。”

小张来杭州的时候，杭州才刚刚开始流行起吃小龙虾，大多数的饭店还不属于卖小龙虾这道菜，偶尔有几家川菜馆拿这个当招牌，但是虾的个头很小，吃起来一点都不过瘾。

2006年夏天，小张去嘉兴出差，在华庭街附近的一家名叫“虾圣”的龙虾馆，第一次见识了所谓的“盱眙”小龙虾，个头大，虾肉多、结实，汁水丰富。味道的层次也更丰富，由于是十三种香料秘制而成，鲜味绝对一流。

一杯啤酒就一口小龙虾，不一会工夫，小张和朋友就已经消灭了三大盆。小张吃得十分尽兴，他拍着圆滚滚的肚子去买单，尽管已经做足了心理准备，还是吃了一惊。在小张眼里并不起眼的小龙虾，居然要三百多块钱。

“要是在武汉，这个价格可以吃上十盆了，小龙虾也能卖到这么贵，真是服了！”

2007年7月 市价:268元/份
想吃我的虾，排队！

前不久，爱吃小龙虾的食客们又发现了一个饕餮的好去处。原本就美食云集的河东路，又添了一员“猛将”，一家名叫“朱九溪”的盱眙龙虾菜馆开业了，两千多平方米的营业面积，特色极品小龙虾等等诱人的字眼，吸引了不少人专程前来尝鲜。

于是乎，每天晚上七点开始，一辆辆奔驰、宝马、奥迪呼啸而来，停满了一楼的院子。几乎每个人都是冲着店里的招牌菜——冲天辣辣翻天极品盱眙小龙虾而来的，价格有点吓人——268元一份，果然够极品。

店里除了卖盱眙的虾，也搭着卖点千岛湖的野生鱼以及阳澄湖的蟹和蟹。

文阅是这家店的副总经理，找到他采访不容易，因为他每天都很忙很忙。“要吃极品虾的人太多了！虾不够啊，怎么办？”文阅说，为了保证极品虾的供应，他几乎每天都要在盱眙——杭州跑一个来回，亲自去挑货。

为啥要卖这样的高价？面对记者的疑问，文阅颇不以为然。“我卖的这个虾，一般人想吃吃不了。为啥？你要知道，在盱眙，一两以上的小龙虾就算好的了，一两半以上已经很罕见了，以前这样的虾都是直接出口到欧洲，不在国内卖的。我跟那里的老板磨了3年，他才答应把这种极品虾卖给我，全部都是一两六以上的大虾啊，肚白肉厚，干净得不得了。你去杭州别的地方找找看，你能找到这样的大虾？”

“刚开始还担心这个价格会不会吓走来吃小龙虾的人，因为，毕竟小龙虾在大家的印象里上不了台面啊。现在，从试营业的情况看，我们惟一担心的是拿不到货！”文阅说，开业没多久的时候，极品龙虾曾一度“断货”过，后来问的人太多，他们干脆找来一个笔记本，逐个按顺序登记，每个人留下姓名联系方式以及预订的份数，虾一到杭州，立马通知。

268元的高价是不是已经到了头？文阅说他可不这么想。“这几年龙虾价格涨得太快，今年的进价已经比去年翻了一倍，虾供应得少，价格自然上去了。268元绝对不是尽头！”

触摸文明 撒播爱心

“体验无止境——戈尔特斯朝觐古格文明行”活动圆满落幕

经过一个月的探索与体验，戈尔特斯朝觐古格文明之旅终于圆满落下帷幕。据悉，朝觐之旅的团队成员已于近日返回北京，在接下来的一段时间里，他们将深入整理此次考察所获得的第一手资料，并计划在年内推出大型古格采风绘画展。

此次朝觐之旅行程一万多公里，在艰难的跋涉中他们遭遇过地震、穿越过无人区、瞻礼过藏域文明。朝觐之旅的每一位成员将探险精神与关爱理念撒播到沿途的每一片土地，通过对雪域高原远古文明的零距离体验，成员们也经历了一次精神洗礼。

作为此次朝觐古格文明之旅的全程赞助商，戈尔特斯纺织品部中国区市场负责人张静薇表示：“通过此次朝觐活动，戈尔特斯品牌将积极体验的户外理念带到了中国，并为中国户外运动的发展添上了灿烂的一笔。今后我们还会不断举办此类活动，以帮助更多的人去实现户外梦想，追求美好的生活。”



激打市场 惠普稳执牛耳

权威市场分析机构 IDC 最新数据显示，2007年第一季度中国大陆黑白激光打印机市场总出货量 538,934 台，其中惠普(HP)稳执牛耳，再次以 66.9% 的市场份额蝉联榜首，稳居打印市场领军地位。



为了能够带给用户最佳的应用体验，惠普(HP)从未停止过技术的创新和变革步伐。惠普(HP)每年在研发方面的投入超过 40 亿美元，用于开发产品、解决方案和新技术。创新的“0秒预热”技术、双面打印等技术，屡屡成为行业标杆。惠普经典的黑白激光打印机，秉承打印速度快，性能稳定，使用成本低等一贯优势。

在服务方面，除了不断完善自身的销售体系，形成覆盖全国的立体销售网络之外，惠普售后服务优势更是无人能及。作为“高品质服务”的代名词，惠普(HP)的“金牌服务”网络遍布全国，200 多家金牌维修中心以及 800 免费电话的支持能够给广大用户提供及时、可靠、优质的售后服务保障，获得了用户的高度认同。

面对彩激市场的愈发壮大，惠普(HP)毅然宣布将原来促销限量供应的 HP Color LaserJet 1600 价格正式降至 2199 元，带动了市场其它品牌新一轮的降价风潮，而“只添色彩 不添成本”的产品理念更是不断打动着越来越多的消费者，以超低的购买成本及低廉的后期使用成本让用户轻松享受惠普(HP)彩色激打所带来的快捷高效。

柯尼卡美能达掀起彩色旋风

6月5日，全球领先的办公设备制造商柯尼卡美能达(中国)有限公司举行的主题为“成功商务 精彩演绎”2007年柯尼卡美能达全国巡展活动在上海启动，拉开了历时近两个月，跨越大江南北15个主要城市的巡展活动帷幕。在这次的全国巡展活动中，柯尼卡美能达不仅将展示自己优越的办公设备产品，还将向每个光临巡展活动的企业和来宾介绍彩色商务的解决方案，让与会者了解如何降低成本、提高效率的新型办公方式。

《城市假日》、浙江在线联手国美打造家电侃价团 还有最后一周的报名时间，请抓紧了！

文/本报记者 钟兰

连日的阴雨天气并没有浇灭大家的热情，家电侃价团活动见报之后，报名电话一直响个不停，到目前为止，大部分名额已经被领走了。千载难逢的抢购机会，大家抓紧最后的报名时间，千万不要错过。

据了解，参加此次团购团的读者都能享受到特殊优惠，国美电器表示，店内95%的家电品

牌都会参加此次团购活动，大家可以在原有价格的基础上再享受5个点左右的折扣优惠。另外，6月23日在国美电器德胜店门口，还有大型的时尚秀以及抽奖活动。每一个参加团购的人都有机会参加抽奖。心动吧！那就赶快行动！

报名方式：
电话报名：请拨打热线电话 0571-85311182 报名，工作人员将登记您的身份证号码以及姓名，您只需凭身份证就可以来本报领取团购牌，参加我们的侃价团了。

网络报名：请登陆浙江在线网站 www.0571buy.com.cn 报名

报名时间：2007年6月15日-22日9点至17点

活动时间：2007年6月23日(具体时间待定)

活动地点：杭州市拱墅区上塘路399号国美电器德胜旗舰店