

一颗杨梅 2元钱

目前上市的地产杨梅为大棚种植，正常成熟最早在6月10日左右

按理说，本地杨梅上市还要再等半个月。不过，最近在奉化锦屏街道同山杨梅大棚里，种植户范世坤已经在采摘红遍枝头的黑炭杨梅了。“现在每斤卖70元，平均下来一颗要2元左右。”老范开心地说。 记者 鲁威 通讯员 徐华良



范世坤种植的大棚杨梅。 记者 鲁威 摄

大棚杨梅提早 20 天上市

范世坤的大棚杨梅种在半山腰上，高达7米的大棚犹如一座大型“洋房”。

昨天，记者在范世坤的杨梅山脚看到，露天杨梅还处于青果阶段。而记者爬到半山腰的大棚里，看到的树上挂满杨梅，有的在绿转红，有的已经乌黑。成熟的杨梅在阳光照射下，鲜红透亮，十分诱人。几位工人正穿梭在大棚内，忙着采摘。范世坤说，大棚杨梅的品质丝毫不输露天杨梅，但成熟一般比露天杨梅要早半个月到20天左右。记者发现，大棚杨梅都为荸荠种，但个型比较大，平均可达到20克一颗，有的个头堪比东魁杨梅。种在大棚里，水分充足，糖度也比露天杨梅要甜，可达到13度左右。

范世坤的杨梅山一共有200多棵杨梅树，其中种在半山腰的15棵杨梅树住进了大棚。随着近几年的推广，大棚杨梅已不足为奇，但坡地大棚，在全省也不多见。

过去5年，由于授粉时间不当，冷空气南下等原因，产量一直不高。这几年，通过合理的疏果和科学的管理，终于迎来了大丰收。今年总产量预计可达到3000斤。

大棚杨梅技术还不成熟

杨梅成熟都在梅雨季节，如果雨量稍微大点，杨梅就会出现落果，造成一定损失。

范世坤认为，大棚杨梅虽然对光照、温度、湿度等要求较高，管理费工夫，但产量稳定，效益明显。

目前，市场上广东、云南等地的杨梅价格每斤八九十元。范世坤将大棚杨梅的价格

定在70元一斤。“都是老顾客，现在的订单已经排到了下月，每天能摘200斤左右。”范世坤说。

大棚杨梅上市时，露天杨梅正好上市，整个杨梅销售期整整拉长了近半个月。范世坤表示，他希望在未来几年，大棚种植技术成熟后，能够通过扩大种植规模，让杨梅产业有个科学发展。

大棚杨梅成本高难推广

据了解，宁波现有杨梅种植面积28万亩。近年来，部分果农开始寻求新市场，试种大棚杨梅。目前，余姚、慈溪、奉化、宁海等地均有种植。不过记者从林业部门了解到，全市大棚杨梅不超过100亩，规模程度还不是很高。

近几年有不少农户尝试大棚种植杨梅，却没有坚持下来。对此，业内人士表示，一方面大棚投入大，每亩要数万元资金；二是

种植方式变化，以往粗放式的管理突然变得精细化，光照、湿度、温度、授粉等都科学管理，对大部分种植户来说并不适应。

不过，在目前大棚种植难以大规模推广的情形下，有专家建议做好杨梅适用技术的示范和推广，开展杨梅大小年结果调节、矮化丰产、病虫害综合防控、避雨栽培等生产技术的示范推广和应用，全面提升宁波杨梅的精品果率。

杨梅正常成熟季还要 10 来天

昨天，余姚丈亭的杨梅种植户孙来达介绍，目前宁波市场上能买到的杨梅多数为福建、云南、贵州等地的杨梅；宁波本地的大棚杨梅也有少量上市。宁波市民若要品尝本地产的杨梅，须等到6月10日后方可。

孙来达介绍，其实来自福建、云南、贵州的杨梅也源于宁波。宁波杨梅全国有名，而且又是地理标志。每年余姚、慈溪有不少杨梅苗输出到全国各地。除了贵州、云南，还有不少杨梅苗运到福建、上海、

陕西等地。因此，甚至有“外地产的宁波杨梅”这么一说。

就在上个月，宁海一市镇的种植大户刘冬春将11万株杨梅果苗远销贵州，并带着宁海籍土专家远赴贵州进行现场指导种植。

记者从农林等部门了解到，早在2001年，宁波援助的第一批杨梅苗送到了贵州省新义市万屯镇。截至目前，该镇9个村的杨梅种植面积已达1万多亩，覆盖农户2500余户，平均亩产值万元左右。

端午节临近

一大拨新奇特粽子来袭

距离端午节还有一段时间，市场已经拉开了端午粽子销售的序幕。记者昨日采访了解到，目前散装的粽子卖得最好。传统口味的平价粽子仍是销售主流。

一大拨“新奇特”粽子来袭

昨日，记者走访市区华润万家、欧尚、沃尔玛等超市，发现在不少超市中出现了包装上印有美国队长、钢铁侠等经典英雄形象的粽子。这是五芳斋新推出的“英雄粽”系列。这一“混搭”效果让粽子突然变得“国际范儿”十足。

新概念的礼盒包装让产品价格提升10%至20%。一盒“美国队长粽”定价在188元，包含12个粽子，里面有蛋黄鲜肉、红烧排骨、紫糯米、润香豆沙4个口味，平均每个粽子要近18元，高出一般粽子的价格。

除此之外，网购平台上很火的“重口味”粽子榜也在端午前夕吸引不少眼球。据了解，十大重口味粽子包括贵州贞丰布依粽粿、四川腊肉红豆椒盐粽、榴莲粽、爱文香芒粽等等，囊括了多个城市的特色粽。

平价粽子仍是销售主流

记者昨日走访超市了解到，传统口味的平价粽子仍是销售主流。

在华润万家印象城店，记者看到货架上的散装粽子占据了“半壁江山”，口味也以鲜肉粽、蛋黄粽、豆沙粽等传统搭配为主。



端午节临近，粽子纷纷上架。

记者 唐严 摄

其中，单只装的粽子又占了多数，最便宜的一款单个装粽子售价1.99元。在欧尚海曙店，货架上也以散装粽子居多。

“从上周粽子陆续上架至今，不少消费者已经开始尝鲜，卖得最好的是散装粽子；从下周开始，礼盒装粽子将进入销售高峰，主要消费对象是企业、单位团购；到端午节前三天，简装、散装粽子的销量又会迎来一个井喷。”华润万家镇海店店长朱迪旦告诉记者。

除了散装粽子平价销售，礼盒装粽子也依旧走“亲民路线”。记者从多家超市了解到，今年礼盒装的价格以80元左右居多，超过100元的并不多，不少超市甚至完全放弃了200元以上礼盒的采购。

记者 史妮超

宁波华夏保险“未来星”客服节重磅来袭

华夏保险宁波分公司2016“未来星”客服节将于6月盛大开启。本届客服节将继续秉持“企业主导，社会参与”模式，服务宁波有未来子女的客户端客户及潜在客户，并借助“六一”节日及暑假契机，通过“圆梦行动”，“星光行动”，开展爱心帮扶、才艺大赛等丰富多彩活动，关注青少年，回报客户，结合公司“十年砥砺前行，百年基业长青”的十周年庆典主题，通过“连心行动”，“创优行动”同步开展客户爱心服务，重点于创优行动提升服务品质。

保险诠释了责任与爱心的双重凝聚，华夏保险秉承“客户利益至上”的核心价值观，积极践行社会责任，不断探索实践可持续发展的客服新模式，初步形成了以“华夏慈善基金”为基础，“公益活动”为依托的客服行旅服务体系，公司每年投入千万资金，举办春、秋两季客服节，关爱“一老一小”两大弱势群体，服务客户，回馈社会。2016年华夏保险的春季客服节主题鲜明：

圆梦行动——携手献爱心，助力儿童梦

春回大地，爱满神州在树下！华夏慈善基金会为组织圆梦志愿者队伍携带爱心物资探访全国的千余名贫困儿童，为孩子们圆一个小小梦想，用华夏之爱守护他们的幸福成长。

星光行动——华夏大秀场，有才你就来

家有能被普娃的小萌娃？家有十八般武艺样样精通的小演奏家？家有擅长书法绘画的小画家？快来华夏大舞台秀一下！展才艺、享美食、玩京城、上央视，变身“小猴”去“赛亚”吧！

连心行动——十年同相伴，关爱永相随

亲，您是否已经忘记您的保单权益了？您的保障是否足额呢？凭借公司十周年庆典，华夏保险将对广大新老客户开展保单关爱活动，为原保单提供检视、信息更新、微信绑定等服务，让您与保障永远相伴！

创优行动——技能大比拼，服务再创新

他们是朝气蓬勃的职场新人，他们是兢兢业业的保险专家，他们更是勇于创新的服务之星！华夏保险将开展创新服务金点子征集和服务技能大比拼活动，充分挖掘优秀人才，不断寻求服务品质的突破。

服务无止境，关爱永不停。华夏保险宁波分公司愿以公益慈善为己任，以建设特色客服节为目标，努力打造让顾客客户关心、放心的客服节品牌。

如您身边有成绩优异但家庭困难的孩子，请及时联系我们，联系电话：88393300。我们将在6月10日进行全城募捐；如您身边有才艺过人且心怀梦想的孩子，也请联系我们，我们将放飞他们的梦想。