



寻找乡村美食④

四明山上的农家乐 有道菜叫 “椒盐猪头” 几乎每桌客人都会点



进入秋季，天气凉爽，到四明山游玩的游客络绎不绝，每一家“农家乐”都是生意爆棚，各家店主都乐开了花。

在余姚四明山镇，在一家叫“春蕾农家乐”的小饭店里，几乎每一桌客人都都会点一道“招牌菜”——椒盐猪头。这道菜外焦里嫩，油而不腻，吃过的人没有不点赞的。甚至有上海、杭州、苏州等地的游客多次专程到这家店来品尝这一美味。

每逢周末客满盈

上周六，记者驱车从宁波市区出发，从奉化溪口进入四明山，在盘山公路上行车约40分钟，就来到了四明山镇。

春蕾农家乐就位于四明山镇镇西。农家乐旁边有一棵上百年的玉兰树，坐在树下边品农家菜边赏秋色，有一种别样的韵味。

中午时分，记者来到春蕾农家乐时，门口已停着不少汽车，从车牌上看，除了宁波的，还有上海、江苏、台州等地的，另外还有数十辆挂着“浙A”牌照的越野摩托车尤其引人注目。

老板娘翁苏娣和儿子、媳妇正忙着给客人点菜，她笑着说：“不好意思哦，周末人多。猪头肉还在高压锅里煮着呢，还要再等一会儿才能做。”随后，翁苏娣麻利地搬出了山里特有的烤土豆、番薯。

今年57岁的翁苏娣热情好客，在四明山镇经营农家乐已经有十多个年头了，也见证了四明山农家乐的变迁。

“二十多年前，我跟着我妈妈在镇里经营早餐。十多年前，进四明山旅游的人开始多起来，当时镇里还没人办农家乐，偶尔有游客会寻到我家来吃饭。我便和老伴商量着做起了生意。这些年随着旅游业的开发，我们的店面也扩大了，现在店里已有十多张桌子，周末人多的时候，要翻台好几次。”翁苏娣告诉记者。

“这里价格还算实惠，满满一桌农家菜五六百元，在城里估计要卖到上千元。”当天到店里用餐的游客王先生告诉记者。



翁苏娣向记者展示招牌菜——椒盐猪头。

椒盐猪头引客来

谈起店里的招牌菜——椒盐猪头，翁苏娣说是缘于一次偶然的機會。大概六七年前，她和朋友去嵊州覆卮山景区游玩，就餐时吃到了这道菜，觉得很不错。经多方打听后，她请了当地一位厨师来自己的农家乐做这道菜，慢慢地，她自己也学会了烹制。自从有了这个“招牌菜”，春蕾农家乐的生意越来越好，很多人是冲着这道菜慕名而来的。

说话间，猪头已经煮好了，翁苏娣麻利地从高压锅里拿出猪头，放在盘子里，一个猪头已经事先切成了两半，一半做一份。制作过程非常简单，先倒上满满一锅油，大火烧开后，将半片猪头放入，炸至金黄色，翻个面再炸，就可以出锅装盘了，再将青椒、红椒、洋葱等配料放入油锅中翻

吃完不忘带土产

采访中，记者看到店里除了椒盐猪头，还有番薯饼、野鸡蛋、红烧溪坑鱼、白斩鸡、爆炒黄鳝丝等色香味俱全的山区农家菜。每到秋冬季，翁苏娣还会到山里收购各种农产品，因为不少食客除了来品尝美味，临走时还要带些柿子、番薯枣子、土鸡回家。

“山里的土鸡都是放养的，肉质非常鲜美。还有红烧蹄膀、高山蕨菜、溪坑鱼也都值得一尝。”翁苏娣推荐了几个菜，“如果不开车，不少

菜好服务也周全

到四明山旅游的人越来越多，春蕾农家乐的生意也越来越火。翁苏娣的儿子、儿媳妇都回到家里帮忙。“大学学的是工商管理，在宁波一家企业工作。这几年山里的旅游环境在变好，家里也缺帮手，我便辞职回家专职做农家乐。”翁苏娣的儿子告诉记者。

记者来到店外，看到旁边正在造房子，原来翁苏娣的农家乐准备扩大经营规模了。“如今每到周末游客更多，不少食客需要等候才能用餐，所

炒几下，然后迅速浇淋在猪头上，再撒上一些椒盐、葱花，一道香气扑鼻的椒盐猪头便做好了。记者用小刀切下一块，放入嘴里，又嫩又脆，咸香微辣，而且不油腻，不粘牙，味道确实顶呱呱。

“做这个菜其实也没什么难度，主要是火候，猪头肉一定要煮得熟透，这样才能保证它的脆和嫩。”翁苏娣说，绝大多数游客品尝后对这道菜赞不绝口，有些上海、杭州的游客甚至多次来她店里，就是为了这一口外脆里嫩的猪头肉。

翁苏娣告诉记者，平时她会买几只山里人家自己养的土猪，客人多的时候，她就提前去菜市场里预订好。椒盐猪头的价格很实惠，88元一份，这些年来一直没提过价。

食客还会来品几口四明山的酒。野猕猴桃酒营养价值很高，而兰花酒则有一股清香，回味甘甜。”翁苏娣告诉记者，每年打猎季节，四明山上还能买到野味，但是“这个是要跟当地人提前预约的”。

四明山上还盛产番薯枣子。每年冬季，当地翁苏娣会用土法烘制番薯枣子。“番薯枣子都是用小个头番薯做的，烘出来都是乒乓球大小，一口一个当零食吃。”翁苏娣告诉记者。

以我们考虑扩张店面，以后可以一次性开出20多桌，同时让上百人用餐。”翁苏娣向记者介绍。

“我们也算是四明山上的一个‘门面’了，菜好吃，服务也要跟上。最近几年，余姚妇联、旅游部门以及镇里也会定期给我们培训，我们学了些礼仪服务方面的内容，为的是能够给游客提供更加优质的服务。”翁苏娣的脸上充满了期待。

记者 鲁威 文/摄

20家宁波“三同”企业 签署维护品牌倡议书

消费品 “质量时代”开启

昨日，以“树立三同品牌 促进质量提升”为主题的维护品牌倡议活动在宁波奥克斯空调有限公司举行。在现场，奥克斯、方太厨具、中银电池、公牛集团、新乐电器、埃美柯铜阀门等20家宁波地区首批消费品“三同”企业负责人共同在消费品“同线同标同质”倡议书上签名。记者发现，随着“三同”工程的有序展开，宁波消费品企业的制造基因正在发扬光大，制造能力也得到了很大提升。

“三同”消费品性价比高

“同线同标同质”是指出口企业使用相同管理水平和资源配置的生产线，采用相同的产品质量管理要求、原材料和生产过程控制水平，从而使供应国内市场的产品和供应国际市场的产品达到相同的质量水平。

那么，相比同类产品来说，“三同”消费品具有什么样的优势呢？

宁波惠尔顿婴童安全科技股份有限公司总裁沈思远向记者介绍道：“我们的产品主要是儿童安全座椅。我们的内销产品也符合国外的法规要求，并且在测试方面已经远远超过行业的要求，可以说，从技术上来讲与国外的工艺已经相差无几。”沈思远表示，惠尔顿的儿童安全座椅相比国外一线品牌同类型产品，价格要低20%~30%，深得消费者的青睐。

消费品企业借势转型升级

消费品“三同”工程的有序展开，不仅仅为消费者带去了红利，也帮助企业加快了制造转型升级之路。

奥克斯从做内销市场开始，就秉承着“三同”的理念。“为了提高效率，近年来我们大力发展智能制造，将很多机器人运用到了生产线中。”企业品质管理部总监梁建说，“现在已经有几大车间全面实现了无人化。”

另外，奥克斯还投入了数百人的研发团队，主要致力于研发创新。在“制造基地”与“研发血液”得到双重升级的同时，“三同”产品的销量也大大提升。记者了解到，近几年，奥克斯空调的年均销售量增长率为50%~60%。

“宁波制造”迎来新机遇

“三同”产品配合国内消费者对品质的渴望，即将拉开“质量时代”的序幕。

对宁波这个外贸大市来说，推广“三同”工程则具有更丰富的含义。宁波市商务委相关负责人认为，众多外贸企业可以通过这个机会扩大内贸市场的份额，从而占据更大的市场空间。“外贸、内贸两条腿走路，能够帮助企业更好地应对目前贸易环境中的不确定因素。”他说。

另外，他表示，这能够帮助“宁波制造”在境内市场中树立更好的信誉，“生产规模大、产品有知名度的外贸企业率先倡导开展生产，能为众多中小企业起到示范作用，并促进更多企业加入到这支质量大军中来。”

记者 劳育聪
通讯员 范宇乐 毛振宇