

深一度 浙江新闻名专栏

春之盛宴⑤

阳光明媚之日,正是山花绽放之时。春日里,宁波各处赏花胜地游人如织,以花为媒,捕捉最美的景色、感受季节的韵味、探究别样的商道——

一朵花 穿越季节的梦想秀

本报记者 包凌雁 通讯员 张忻然

乐山乐花乐自在

从萧王庙驱车前往林家村,顺着“天下第一桃园”的旗帜很容易找到这个远近闻名的桃花村。而它所拥有的美誉并非虚名:5000亩低山丘陵,亚热带季风性气候,温暖湿润,雨量充沛,是奉化水蜜桃最适宜的生长地。

顺着青石板拾级而上,深红浅红的“烟霞”笼罩着远远近近的山头和原野,蜿蜒的田埂、溪流和山路,恰到好处地搭配在粉红色的大地上。种桃大户林海波正忙着引导游客赏花取景,甚至建议女士从哪个角度拍照最漂亮。

40年扎根在这片山头的林师傅说,连续几届“桃花节”办下来,林家村声名远播,来此赏花游览的游客日以万计。

站在桃山顶,顺着林师傅手指的方向,笔者看到不断有大巴车开进村子。当天不是双休日,散客并不是很多,但是也有好几所中小学组团来此春游,欢声笑语响彻山谷。

“要是双休日来,恐怕车子都开不进来了。”萧王庙街道负责旅游的赵女士说。

亦商亦文亦从容

30年前林家村的山地刚刚开荒时,林海波绝对想不到如今的盛况。林师傅说,刚刚栽种经济作物时,大家都没有经验,能种活下来的都尝过种。“光果树的品种就有十几种,后来水蜜桃越来越赚钱,索性其他不种了,一门心思将水蜜桃种好。”

一棵水蜜桃树栽种三年后就可收获,净产期长达十年,一亩地可以种植50株,产量1500公斤不在话下,如果当年风调雨顺,亩产量最高可达2000公斤。“一年种桃收入15万元左右,比到城里打工赚钱多。”50岁左右的林师傅对自己的收入表示很满意。

为应对可能出现的水蜜桃滞销现象,萧王庙街道在原有基础上,对林家桃子市场进行扩建,建成全市规模最大的桃子专业市场,为各地经销商提供足够大的交易场所。桃花开放,水蜜桃促销排上日程。每年此时,萧王庙街道都会牵线搭桥,为桃农和经销商举办一次对接活动。

桃花节“落户”林家村,原因不仅在于远近闻名的奉化水蜜桃,更在于此处的有别处无法替代的文化渊源。林家村虽然只有300多个村民,



连续几届“桃花节”办下来,奉化林家村声名远播。

(包凌雁 摄)

但是村民热爱书法,有着“白昼扶犁夜舞墨、左手算盘右手笔”的美称。上世纪90年代,18个村民组织成立了我省第一家农民书法协会——耕人书会。亲帮亲、邻帮邻,不少村民能舞文弄墨。在大家的提议下,每年桃花盛开的季节,农民书法家就在桃花山上书“桃”字、写“桃”诗,送以桃为主题的对联,桃花节也因此有了别样的韵味。

创新创意创市场

美不胜收的“天下第一桃园”,吸引游客的另一个原因就是不收门票。去年花期一个月接待了10万人次的游客,而刚过去的双休日,超过2万人次来到“天下第一桃园”。

不收门票,如何既保护桃农利益,又产生“经济效益”?当地政府决定以赏花为牌,纵横发展,带动摘果、农家乐等春游经济产业链。

林家村多山地,无法开办农家乐,游客来了怎么吸引他们留下来?与林家山相邻的慈林村,大学生袁栋杰利用赏花的客流,办起了第一个农家乐,生意十分红火。“上午11时接待客人,一直待到下午3点多钟,来吃饭的人不断,要翻好几轮台。”

古色古香的萧王庙老街,穿镇而过的剡江,修整后焕发明清古镇的幽雅风貌。如今,剡江游步道修葺一新,水上漂流项目也逐渐开发出来。

往年单就花做文章,今年则更注重创意。万亩桃林中,“长势”最佳的几十株桃树公开拍卖认养,从开花到结果,全程摄像跟踪拍摄,桃树“主人”可以随时关注,采摘后可作为礼品送给亲朋好友。“桃树‘私人订制’一推出,就受到了游客的欢迎,首批名额一抢而空。”赵女士说,不断提升赏花经济的内涵,是长期要做的事情。

三四月赏花、五六月游剡江,七八月采摘,就这样,围绕花的主题,多种游乐项目被开发。“赏花可能只有两个小时,但是游客可以在此呆上一天时间。”赵女士说。

点金

“优”与“特”

春暖花开,“宁波周边赏花攻略大全”的帖子在朋友圈广泛转发,赏花、踏青、远足成为这个春天的主题。

顺势而为,奉化桃花节、宁海菜油油菜花节、东钱湖郁金香展……各地都大打春游赏花摘果牌,农家乐在春游经济拉动中受益匪浅。

“上月底开始有好多人来,草莓简直红不过来。”镇海九龙湖草莓园的陈师傅说,他家三个大棚的草莓供不应求,几年下来,都不需要打广告,都是熟人带熟人来采摘。

很多人看好春暖花开带来的休闲旅游产业商机,然而,花团锦簇背后的现实是,不少行业经营者在大倒苦水:一年就热闹那么几个月,忙的时候忙死,闲的时候闲死;搞农村旅游,土地、资金的压力一点都不比开厂办企业小,风险也非常大。“投资农家乐,一定得做好投资大、回收周期长的心理准备。”一名农家乐经营者再三强调。

同时,热闹过后,不少市民也开始吐槽:山上的人比市中心还多;花没看多久,停车位找了一个小时;饭还没吃完,老板就忙着“翻台”……基础设施跟不上,赏花之旅几乎沦为“憋气”之旅。

另外,一个双休日总带着孩子往山里走的朋友说,看多了,就觉得各家赏花农家乐如出一辙,能吸引眼球的越来越少了。“有特色才能更出彩!”这个朋友说。

看来,做大赏花经济,做强农家乐旅游,优质服务、特色化经营很关键。(包凌雁)

据了解,中国工业和信息化部专项扶持的中国品牌力指数调查结果近日在北京发布,中国工商银行信用卡获评中国第一信用卡品牌。这标志着中国工商银行信用卡不仅在发卡数量上领跑国内同业,而且在品牌、渠道、服务等多个方面,获得了市场和用户的认可。

据了解,中国品牌力指数调查项目是中国工业和信息化部专项扶持的中国品牌建设基础工程,是在中国消费者对使用或拥有过的产品或服务反馈意见的基础上进行的独立无偏见研究,是消费者和企业信赖的品牌评价制度,调研结果权威,揭示了各大行业的领先品牌。

工商银行相关负责人表示,该行信用卡获评中国第一信用卡品牌的殊荣,反映出工商银行信用卡在广泛的客户群体中拥有了较高的持有率、使用率和认可度,而客户的认可和青睐首先取决于该行多年来快速响应刷卡消费时代客户共性和个性化的需求,积极从丰富产品功能、优化用卡服务环境、拓展惠民措施、构建安全用卡环境等方面着手,有效满足了客户的便利消费和便捷支付需求。

据了解,工商银行信用卡业务在国内同业中一直处于领先地位,截至今年3月上旬,工商银行发卡量在国内率先突破9000万张,信用卡客户数近6200万户,已成为亚洲第一大发卡银行。

在提升信用卡服务方面,近年来工商银行持续优化信用卡服务网络布局,提升服务效率,努力构建了电话银行、短信银行、网上银行在线客服和电话银行自助语音服务四位一体的信用卡服务渠道。电话服务20秒接听率始终稳定在90%以上,遥遥领先国内同业平均水平,在“第十一届中国最佳呼叫中心及最佳管理人”评选活动中,荣获“2012-2013年度中国最佳呼叫中心”大奖。

据统计,警方的这次行动共抓获涉嫌违法犯罪嫌疑人61名,其中目标对象50名;当场缴获232部手机、4台笔记本电脑、2万余元现金、24张银行卡以及一批作案工具。

涉案人员陆续归案,但案件还没结束。民警说,他们发现在这些查获的被盗手机中,报案“挂号”的只有三分之一。这并非偶然现象,有时民警抓到正在行窃的犯罪嫌疑人,失主就在那里,但当民警要求失主配合去派出所报案并做笔录时却遭到拒绝,原因是失主嫌麻烦。

“这样一来,犯罪嫌疑人就有可能因此逃脱惩罚了。”民警说,他们现在正在寻找被害人,要求他们补报案件,以便确定嫌疑人的犯罪事实。

行动告一段落,效果已经显现出来。市公安局刑侦支队副支队长周建波说,警方进行了统计,这个犯罪网络被打掉后,海曙、江东、鄞州、江北四区扒窃发案数,从收网前5天的87起,下降到收网后5天的14起,环比直降83.9%;与去年历史同期相比,下降83%。

据统计,警方的这次行动共抓获涉嫌违法犯罪嫌疑人61名,其中目标对象50名;当场缴获232部手机、4台笔记本电脑、2万余元现金、24张银行卡以及一批作案工具。

涉案人员陆续归案,但案件还没结束。民警说,他们发现在这些查获的被盗手机中,报案“挂号”的只有三分之一。这并非偶然现象,有时民警抓到正在行窃的犯罪嫌疑人,失主就在那里,但当民警要求失主配合去派出所报案并做笔录时却遭到拒绝,原因是失主嫌麻烦。

“这样一来,犯罪嫌疑人就有可能因此逃脱惩罚了。”民警说,他们现在正在寻找被害人,要求他们补报案件,以便确定嫌疑人的犯罪事实。

行动告一段落,效果已经显现出来。市公安局刑侦支队副支队长周建波说,警方进行了统计,这个犯罪网络被打掉后,海曙、江东、鄞州、江北四区扒窃发案数,从收网前5天的87起,下降到收网后5天的14起,环比直降83.9%;与去年历史同期相比,下降83%。

告别遥控器、语音操控、手机远程发指令……空调掀起智能化浪潮——奥克斯“触网”与奇虎360“搭档”

本报讯(记者周骥)从接入互联网、与手机互通的平板电视,到自动从超市订购食品的冰箱,智能化旋风正在席卷传统家电领域。昨天,这股旋风卷到了空调行业,吹到了宁波。在奥克斯空调20周年庆典暨全球合作伙伴大会上,奥克斯与互联网知名公司奇虎360联合启动战略合作,签署“全面技术合作、开发智能空调”协议,双方联合开发的智能新品有望在今夏全面推向市场。

作为宁波土生土长的企业,奥克斯空调历经20年的发展,在奥克斯集团董事长郑坚江带领下,从牛棚创业时代开始,先后走过以米卢为代言人的“品质时代”、以李连杰为代言人的“健康时代”,并从去年5月开始推行“转型升级”战略,再度把核心目的瞄准了品质提升。为此,奥克斯投入约7亿元资金,从研发、技术、制造、销售、供应链、售后服务等各个层面进行全面升级,为消费者提供更加高品质、智能化、人性化的产品,其中产品智能化是奥克斯选定的未来重要发展方向。

“使用空调将不再需要遥控器,也不需要用户去操作‘开’和‘关’,空调能自主监测和学习用户家庭的生活方式与习惯,无论是起床时、回家时,还是工作日、双休日,它将自动为用户提供舒适的室内空气环境。”在战略合作启动仪式后,奇虎360公司副总裁沈海寅直观描述了智能空调构建的未来生活。就在几天前,奇虎360与TCL完成互联网智能化空气净化器产品的联合发布,不到一周时间又“转战”智能空调领域,为奥克斯提供强大的技术支持。

“在互联网时代下,随着智能化产品与生活的高速接轨,智能化空调在未来也将扮演着重要角色。某种程度上,或许将打破空调行业领军集团已形成多年的固有格局。”奥克斯空调事业部总经理钱旭峰对合作信心十足。手机远程控制,语音操控,人机交互,运行噪音低于20分贝,过滤室内空气中99%的PM2.5细微颗粒……就在庆典活动上,奥克斯20周年纪念版“自由”系列空调首次发布,将迎合当下消费者正在被互联网改变和推进的使用需求。

宁波一般贸易出口三成获信保支持 央视特约评论员为甬企指点迷津

本报讯(俞永均 王一圣)西方媒体“唱衰中国”的背后是什么?如何看待今年以来的经济下行压力?如何把握宏观调控政策背景下的国家对外开放政策?4月12日,国家发改委城市和小城镇发展中心研究员、中央电视台特约评论员杨禹,为我市上百家外贸企业作了题为《当前中国政经发展基本态势分析》的讲座。

围绕观察中国政经形势的四条主线,即从习近平总书记系列重要讲话精神看中国政经基本态势、从三中全会部署看中国全面深化改革的难点与突破口、从宏观经济走势看中国中长期发展的内在动力从何而来、从舆论场的复杂演变看中国社会各群体的博弈与融合,杨禹以他理性、全面、深刻、敏

锐的分析展望了2014年国际经济环境和我国宏观经济走势,并为外贸企业开拓国际市场提供了一些有价值、可操作性的对策和建议。

本次讲座由市外经贸局和中国出口信用保险公司宁波分公司联合主办。来自中国信保宁波分公司的信息显示,今年第一季度,公司共支持宁波出口41亿美元,同比增长16.9%,政策性出口信用保险对宁波地区一般贸易出口的渗透率接近30%。面对今年严峻的外贸大环境,公司将积极发挥出口信用保险“逆经济周期”的政策调节作用,放宽对俄罗斯、白俄罗斯、伊拉克、阿富汗等30个中东欧、原苏联体和亚非国家的承保条件,帮助企业加大对新兴市场 and 长期账期出口业务的支持力度。

市金融业联合会举办“互联网·金融”讲座

本报讯(通讯员戴龙成)市金融业联合会与鄞州银行公益基金会近日联合举办“互联网·金融”圆桌会,阿里巴巴前CEO、嘉御基金董事长卫哲、北京玖富投资咨询服务有限公司副总裁孙彦杰,围绕互联网金融冲击与银行转型作主旨演讲。

行业只有从金融服务的短板入手,借助互联网在技术、大数据等领域的优势基因,实现人、机、时、空四要素的无缝对接,为客户提供随时随地的便捷服务,才能在未来的无边界金融竞争中占有一席之地。孙彦杰提醒银行业,要随着社会的变化而变化,特别要重视85后的未来潜力和服务需求,不断调整服务思维和领域。

拓宽毛笋产业链

正值毛笋旺季,鄞州龙观、章水等地的不少笋加工企业收购当地毛笋,开足马力生产水煮笋,为当地农民拓宽增收渠道。(胡建华 摄)



【紧接第1版】46岁的江西女子高某在海曙开了一家二手手机收购店,也是挂羊头卖狗肉,她与4个盗窃团伙有联系。而41岁的台州人陈某更直接,扒手电话一通知他就上门收货,与5个盗窃团伙有联系。

警方还发现他们的上家就是40岁的温州人张某。他是城区被盗手机外销的“总代理”,9个盗窃团伙盗来的手机都会汇总到他的手里,再由他利用快递将手机交给上海的老乡陈某转销。

新机制解决了“抓到现行,只承认一起”的难题

万事俱备,只欠东风。3月25日,警方调集600余名警员开始收网。当晚9时多,“BOSS”张某某再次来到胡某的调剂行收货,警方对其全程进行监控。直到凌晨4时多,醉醺醺的张某某从KTV出来后被抓。

关键人物张某某归案后,上海和宁波的其他抓捕小组也相继出手。到26日凌晨5时,行动才宣告结束,整个抓捕过程持续了7小时。

行动后这类案件发案率直线下降

工行信用卡获评中国第一信用卡品牌

据悉,由中国工业和信息化部专项扶持的中国品牌力指数调查结果近日在北京发布,中国工商银行信用卡获评中国第一信用卡品牌。这标志着中国工商银行信用卡不仅在发卡数量上领跑国内同业,而且在品牌、渠道、服务等多个方面,获得了市场和用户的认可。

据了解,中国品牌力指数调查项目是中国工业和信息化部专项扶持的中国品牌建设基础工程,是在中国消费者对使用或拥有过的产品或服务反馈意见的基础上进行的独立无偏见研究,是消费者和企业信赖的品牌评价制度,调研结果权威,揭示了各大行业的领先品牌。

工商银行相关负责人表示,该行信用卡获评中国第一信用卡品牌的殊荣,反映出工商银行信用卡在广泛的客户群体中拥有了较高的持有率、使用率和认可度,而客户的认可和青睐首先取决于该行多年来快速响应刷卡消费时代客户共性和个性化的需求,积极从丰富产品功能、优化用卡服务环境、拓展惠民措施、构建安全用卡环境等方面着手,有效满足了客户的便利消费和便捷支付需求。

据了解,工商银行信用卡业务在国内同业中一直处于领先地位,截至今年3月上旬,工商银行发卡量在国内率先突破9000万张,信用卡客户数近6200万户,已成为亚洲第一大发卡银行。

在提升信用卡服务方面,近年来工商银行持续优化信用卡服务网络布局,提升服务效率,努力构建了电话银行、短信银行、网上银行在线客服和电话银行自助语音服务四位一体的信用卡服务渠道。电话服务20秒接听率始终稳定在90%以上,遥遥领先国内同业平均水平,在“第十一届中国最佳呼叫中心及最佳管理人”评选活动中,荣获“2012-2013年度中国最佳呼叫中心”大奖。

在践行“惠民”举措方面,工行为境内唯一一家取消全额计息的商业银行,于2009年率先“取消全额计息”,还对持卡人已还款部分给予免息优惠,仅对到期未偿还部分的信用卡透支计收利息,实现了还款期限和还款金额最大范围的优惠,消除了“全额计息”方式对持卡人的影响,受到市场和客户的广泛好评。

在构建安全用卡环境方面,工行通过不断创新风险管理理念,搭建全方位的安防机制,为客户安全便捷用卡及业务稳健发展提供保障。2013年,工行信用卡境内欺诈风险BP值低于中国银联公布的国内借记卡欺诈风险BP值0.091个基点;工行信用卡境外欺诈风险BP值低于VISA国际组织公布的中国区借记卡欺诈风险BP值13.09个基点。

工行相关负责人表示,提供安全、便捷、高效的信用卡服务永无止境,工行将始终坚持以市场为导向,以客户为中心,通过渠道升级、产品创新、服务优化等举措,打造出工银信用卡产品品牌,进一步提升信用卡业务的国际化进程,着力为工行信用卡这个中国第一信用卡品牌增添更加丰富的内涵,为广大持卡人提供更加优质高效的信用卡服务。