



四明吊红吸引长三角游客纷至沓来

枝头柿子供不应求,只够摘上十几天啦

□记者 谢舒奕
鲁威/文 龚国荣/摄

“柿叶满庭红颗秋,薰炉沉水度春篝。”金秋十月,又到了地产柿子成熟的时节。自昨天起,四明山区的地产柿子正式开摘,吸引长三角各城市游客纷至沓来。由于今年部分产区柿子产量较去年减少,加上游客采摘热情高涨,地产柿子供不应求。



昨天早上7点,记者来到余姚大岚镇柿林村。路边,一盏盏鸡蛋大小或红彤彤、或黄澄澄的柿子“灯笼”挂满枝头,装扮着四明深山,宛如一副蕴含着浓郁田园风韵的美丽画卷。在柿林村村口广场,600岁“柿树王”身边已聚集了上千名游客,挂着杭州、嘉兴、绍兴、上海等长三角城市牌照的私家车一直排到村外。“我们凌晨三点就从家里开车出发,赶早上山,想趁人少的时候拍拍照,摘到最新鲜的吊红。”来自上海闸北区的陆先生兴致勃勃带着全家来品尝四明山柿子。

长三角城市游客来摘柿瞄准四明山并非巧合。据市林业局最新统计显示,宁波柿子树种植面积约6000亩,其中三分之一以上在四明山区,而余姚大岚镇柿林村、鄞州章水镇李家坑村等产柿名村在每年金秋都会组织相关节庆活动。“这些地方虽然也种植大红柿等,但主要品种还是吊红,其以个小皮薄、汁多味甜闻名,是最负盛名的柿子品种。”

“过去藏在深闺人未知的古村,如今因为小小柿子,一年吸引长三角城市的游客50万人次。”柿林村有关负责人表示,下一步,他们将对以柿子为代表的农副产品及古村文化进行深度挖掘和包装,把柿子节打造成该村特色民俗文化品牌,“以

柿子带动旅游经济,以古村文化带动旅游业,让村民从由政府推动办节转变为自发自主共同参与办节的新模式。”

目前,宁波地产柿子大多只在产区范围内销售。柿林村种植户沈师傅告诉记者,不少“好这一口”的人担心柿子被摘光,国庆期间还等柿子成熟,就前来采摘,不少枝头密密麻麻还略显生硬的柿子如今只剩下三分之二左右。“而11日正式开摘后游客络绎不绝,后续预订团队仍在增加,按照这个势头,等不到月底就会被摘完。”余姚市大岚镇旅游办沈莹燕预计,今年的柿子采摘期可能比去年缩短10天左右。

事实上,今年地产柿子产量本来就不多。“作为浙东地区著名的柿子产区,大岚镇已有400多年的柿子种植历史,全镇200余亩柿子林年产柿子总量10余万公斤,而今年减少三四成以上。”沈莹燕告诉记者,一方面因为今年是柿子种植小年,另一方面受到气温、雨水等因素影响,尤其是5月份和9月份的几场台风,当时枝头的许多柿子花、小柿子都经不住连日的打击,损失不小。

虽然今年柿子供不应求,但价格基本和前几年持平。根据吊红的个头、品相差异,每公斤可以卖到10元左右,品质最好的甚至可以冲上每公斤16元,这个价格水平和去年差不多。

开渔后海虾量多价平

高档虾到年底价格可能上涨 市民要吃趁早

本报讯(记者 谢昭艳) 东海开渔后,菜市场里的海虾品种增多、价格实惠,而且多是没有冰冻过的鲜虾,特别合宁波人的胃口。昨日,在张斌桥菜市场,记者发现卖虾的摊位有所增加,一些原来只卖鱼的现在卖起了虾,而一些专门卖虾的,虾的品种大大增多:有竹节虾、明虾、滑皮虾、落头虾、饭虾等七八种。

一位摊主告诉记者,像竹节虾、明虾等捕捞量不大的高档货,开渔后供应量较大,都很娇贵,必须放在碎冰上保鲜,若温度太高,虾头颜色容易发黑,新鲜度会打折扣。在众多的海虾中,每只约50克的竹节虾属于高档货,现在每500克零售价80元到100元,6只就够装一盘。价格较低、味道鲜美的落头虾、饭虾、滑皮虾的供应量也不小。红色的落头虾因保鲜难度大,虾头容易掉落而得名,由于品相不好,售价每500克也就二十几元,但不少老宁波人很喜欢吃,说这种虾味道鲜美;个头特别小的饭虾,可晒虾皮、炒韭菜,还可以做汤,价格每500克为10元;当然,供应量最大的要数最常见的滑皮虾,每500克价格在20元到50元之间。

一位做了多年虾生意的摊主告诉记者,随着下半年天气转冷以及捕捞量、养殖量的减少,竹节虾、明虾、基围虾等高档虾价格上涨幅度可能会很大,到年底估计要翻倍,而滑皮虾、对虾、江白虾等“大众虾”价格会比较平稳。

滕头村、柿林村 入选“中国最美休闲乡村”

本报讯(记者 鲁威) 10月9日,农业部官方网站公布了“2015年中国最美休闲乡村推介名单”共有120个村,分为“特色民居村”“特色民俗村”“现代新村”“历史古村”四类,我市奉化滕头村入选“现代新村”,余姚柿林村入选“历史古村”。中国最美休闲乡村是农业部组织的一项评选活动,鄞州区湾底村曾入选“2014中国最美休闲乡村推介名单”。

家门口的浙江进口商品展助推商贸合作显成效

市民过足了“海淘”瘾,企业项目洽谈“供不应求”

墨西哥的牛油果、澳洲的龙虾、德国的小家电、新西兰的牛羊肉和乳制品……对于宁波的市民来说,每年的浙江进口商品展,总有机会在家门口就能尽情地“购遍世界”,而对于外贸大市的宁波企业来说,每年也能在家门口揽到进口商品的代理商机。

近年来,在外贸低迷的形势下,越来越多的宁波企业把目光转向了进口内贸,而浙江进口商品展在宁波的举办,让企业有更多的机会在家门口就能觅得商机。可以说,每一次展会的举行,都是一次商贸合作的盛宴。

贸易洽谈和展示展销有机结合,合作项目“供不应求”

就在上个月,由浙江省人民政府主办,宁波市人民政府和浙江省商务厅承办,宁波市贸促会执行承办的2015中国浙江进口商品展览会(以下简称“浙江进口展”)在宁波国际会展中心成功落下帷幕。

据不完全统计,浙江进口展四天进馆观众人数突破6万人次,其中专业观众超过5000人,现场成交额突破3000万元人民币,达成进口商品代理合作意向有22项,合作意向金额超亿元人民币,展会取得了圆满成功。

而2015浙江进口商品展,到今年已是第三届展会了。每年的浙江进口展,都办出了不一样的特色。首届浙江进口商品展,不仅是浙江省首个进口商品大展,更是国内首个专业性进口消费品展会,成为了浙江扩大进口贸易、优化外贸结构的重要平台;去年的浙江进口商品展,举办2014宁波海商文化韩国经贸周活动,加强了经贸与文化的结合,实现了进口商品展和海商文化活动的相互促进发展;而今年的展会,组委会在8号馆专设了精品馆和智能家电馆,许多商品还是第一次来中国展出,同时,“综合服务中心”也首次在展会现场设立,特设了15项服务功能和38个服务项目,提供“一站式”优质服务。

亮点纷呈的进口展也让展商竖起了大拇指。“这次参展,是国内参展效果较理想的一次,我们作为代表,将继续



大力推进宁波在清州的知名度与企业来甬参展或发展的积极性。”2015浙江进口商品展结束后,韩方代表团团长对这次浙江进口展赞不绝口。特别是韩国CreBeau化妆品,这家首次来甬参展的企业,以招代理、销售商为主,在展会四天时间共签约海口、宁波、河北三个代理合同,签约金额共计800万人民币,另外还有现场零售5万多元。

确实,作为推动商贸合作的专业展会,注重“实效性”是每届进口展不变的一大特点。以2015中国浙江进口商品展览会为例,展会不仅邀请了众多经销商、代理商、大卖场和电商等专业客商到会参观洽谈,还首次在展会现场举行一对一采购洽谈会,并根据对展商的前期调研和展商的需求情况,专门邀请组织了一批来自国内及浙江省各地市、宁波市各县(市)区的跨境电商企业、进口商品经销商、代理商、大卖场等专业客商到展会现场。这一做法,使得展会与跨境电商企业及服务进一步融合,从实际效果看,共有超过5000名专业客商到会参观洽谈,通过展前配对,达成供求双向需求78个,其中,商品采购类12家企业达成意向合作,项目洽谈类出现“供不应求”的局面。通过本次采洽会参与双方的调查问卷,本次会议的满意度达到了百分之

百,采购对洽的参与者希望组委会能继续引进进口源头商品,来充实现有市场的丰富度。

购销两旺,展会效应稳步提升

当然,收获丰厚的可不光是专业客商,还有拎着大包小包、满载而归的市民。“没想到在家门口就能‘淘’遍全球,真是太过瘾了!”市民张女士说,真希望以后能多办几次这样的展会!

随着市民生活水平的提高,海淘逐渐成为一种流行和时髦。吃货们立志尝遍世界各国的美味佳肴,而国外的精品、名牌也受到市民的青睞。正如2015浙江进口商品展主题“驻足浙江宁波,畅享世界”说的那样,琳琅满目的进口商品,让不少市民过足了“海淘瘾”。

而进口展产生的“虹吸效应”,也让越来越多的国家和代表团齐聚宁波,带来品种更加齐全的进口商品,展示一场“洋货百老汇”。据统计,2015浙江进口商品展启用宁波国际会展中心7号馆、8号馆,展览面积13000平方米,设国际标准展位550个。比上届增长了10%。其中,特装展位45个,展出面积1773平方米,占总展出面积35.8%以上。有来自35个国家和地区的300余家企业万余种商品参展。

在首次设立的智能家电馆内,三星、A.O.史密斯、SONY、西门子、飞利浦、卡萨帝、林内、樱花等家电产品受到宁波百姓的追捧,展会期间现场订单合计金额350万左右。台湾食品也一如既往地受到市民喜爱,在7号馆台湾三大组团(台湾民俗技艺、大台南美食观光协会、高雄世贸协会)销售的台湾食品、日用品,据不完全统计现场成交额约200万元。

“下一步,我们还将积极统筹市内外资源,有效集聚宁波保税区、梅山保税港区、宁波进口商品常年展示交易中心等资源,加大培育力度,力争通过3-5年的精心培育,使展会真正成为推进宁波市乃至全省进口贸易发展的动力。”宁波市贸促会相关负责人称。