

“湖景玉露”开始上市 价格与去年持平 奉化水蜜桃大量上市还需一周

本报讯（记者 鲁威） 每天早上5时左右，在奉化市萧王庙街道林家村的桃子市场，讨价还价声此起彼伏，来自杭州、上海、台州等地的采购商争着收购刚摘下的水蜜桃。中熟水蜜桃开始上市，今年的品质和价格如何？昨天，记者到林家村进行了解。

昨天，林家村桃农笑着告诉记者，这几天深受市民喜爱的“湖景玉露”水蜜桃已开始上市，批发价每公斤在6元至8元，差不多与去年持平。再过一周，水蜜桃上市高峰期将来到，最甜的水蜜桃预计月底上市，估计今年的优质水蜜桃身价将会有所上涨。

昨天下午，记者在桃子批发市场碰到了正在搬运水蜜桃的桃农贝来明。今年水蜜桃长势如何？贝来明放下手头的活，从水蜜桃箱子里随手拿出一只桃子告诉记者，“近期的桃子受天气影响，还没长大就成熟了，个头普遍偏小。不少桃树出现‘空袋’现象，桃子都干掉了。接下来天气好的话，桃子个头还会大些。”贝来明表示，去年出口韩国的“湖景玉露”水蜜桃重量每只普遍超过0.175公斤，而今年摘下来的水蜜桃大多在0.15公斤以下。

走进林家村，记者看到桃树上又大又圆的桃子都

套着褐色纸袋子，袋子上标有奉化水蜜桃字样。为什么要给种植的水蜜桃穿衣套袋呢？桃农林善国告诉记者：“套袋之后，水蜜桃不管遇到多大雨，始终不裂果，也不会被鸟食和虫害。”据了解，每年5月底6月初，果农都会抓住晴天，给水蜜桃穿衣套袋。这样，采摘后存放时间长，卖相又好，使奉化水蜜桃始终在市场上有竞争力。

在桃园里，记者见到了正在查看桃子的林家村农民技师林海波。据林海波介绍，林家村共种有2100亩水蜜桃，其中85%的水蜜桃品种为“湖景玉露”。6月初，桃子的套袋数量比去年多。但是受前段时间天气影响，水蜜桃净产量有所下降。

“不过最近几乎天天都是大太阳，前几天还下了场及时雨，保证了水蜜桃品质，甜度也会更高。”林海波笑着说。7月15日前后，中熟品种的水蜜桃开始大量上市，品质会比早熟品种好。

今年水蜜桃的价格怎么样？从收购价来看，近期“湖景玉露”水蜜桃的收购价格为每公斤6至8元，基本与去年持平。优质水蜜桃价格有所上涨，市场上个头在0.2公斤以上的优质水蜜桃收购价可达到每公斤15元左右。

高温带“热”饮料销售 “一元饮料”重现



昨天下午，在一家超市里，市民成箱购买饮料。 王勇 摄

应季水果受宠 本地桃子独占鳌头

记者 谢舒奕

暑热难耐，应市的夏令水果销售也跟着闹猛。记者昨日走访本地超市、水果批发市场了解到，今年各类桃子上市较早，而且上市以来销路一直走旺，日成交量达20吨左右。



近日，桃子受到消费者青睐。 记者 王勇 摄

桃子日销量达20吨

昨天下午，记者在鄞州新城区的一家水果店看到，在该店的时令水果台面上，宁波本地产的“奉化水蜜桃”被摆放在了最显眼的位置。店内一名销售人员告诉记者，自从本地桃子上市以来，店内员工就经常延长营业时间，最忙的是傍晚，他们的主要工作就是不停地挑拣水蜜桃，不停地装箱、包装。

随后，记者在淘宝网站的搜索栏内输入“奉化水蜜桃”字样，屏幕上一下子跳出200多个“宝贝”。在一家店铺中记者看到，一款售价110元，只能“论箱卖”的奉化地产水蜜桃，本月销售量多达292件。

采访中，宁波蔬菜公司果品批发市场专门负责桃子销售的徐经理告诉记者，自7月份以来，桃子已经成为宁波

市场上最畅销的应季水果品种之一，日成交量20吨左右。

山东桃子难撼本地桃子

据了解，最近这段时间，宁波水果市场上所售桃品主要来自本地的奉化、宁海以及山东临沂。徐经理告诉记者，宁波蔬菜公司果品批发市场的在售桃品中，来自山东临沂等产地的数量不少，但是仍以奉化为主。

徐经理告诉记者，今年奉化水蜜桃总体供应量较去年有所减少。最近这段时间，以早花露、雪香露等为主的奉化水蜜桃早熟品种，因为生长周期短，已经上市半个月有余。从目前已经上市的早熟品种来看，品质比较一般的，批发价格大多在每公斤7元以上，而卖相不错、果形圆、果实大，内外品质兼优的水蜜桃则身价不菲，每公斤售价十多元。

“一元饮料”重现

昨天晚上，记者走访市区几家大型超市看到，瓶装水、可乐、茶饮料、果汁等被摆放到了最显眼的位置，饮品销售区都挂起了大大小小的促销标志，有的还专门设立了饮料促销区，专门销售一些低价饮品。记者从家乐福超市了解到，近一周以来销量与6月份的平均周销量相比，增长幅度在60%左右；华润万家超市近一周饮料销量环比上周增长150%左右。

记者看到，猛烈的促销攻势之下，“一元饮料”重现江湖。有不少饮料的价格低于2元，甚至有部分饮料价格低于1元，其中以茶类盒装饮品为多。

在市中心一家大型超市，记者看到康师傅冰红茶(250ml)售价0.89元、统一冰红茶(250ml)售价1.10元、惠尔康冬瓜茶(248ml)售价1.20元、统一冰绿茶(250ml)售价1.35元。除此之外，部分罐装啤酒和碳酸饮料的价格也都在2元以下。

如此价格令不少消费者下手“扫货”。该超市的导购告诉记者，目前超市中“一元饮料”有十多种，都很受青睐，不少市民都是成箱采购。“低价是最能吸引顾客的，这种一元钱就能买到的饮料，肯定受欢迎。”

传统饮料更受青睐

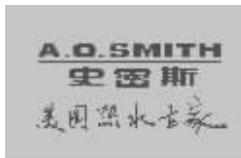
记者在超市采访时看到，除了传统的碳酸饮料、茶饮料之外，还有不少贴着“概念标签”的功能饮料。

在市区一家超市内，一名消费者正在挑选一款名为“维他命水”的饮料，500毫升装，3.9元一瓶。瓶身上宣传有抗氧化、维持骨骼健康等功能，具有极强的针对性和概念性。除此之外，货架上还摆放着不少诸如可保持人体水分平衡的葡萄糖盐汽水、不含蔗糖的冰红茶、五谷浆汁等饮料。

超市的导购告诉记者，为了满足消费者的不同需求，现在的饮料产品越来越丰富，有不少是最近刚推出的。不过，尽管多款概念饮料粉墨登场，但是销售情况比较平淡。

“高温天消暑解渴，宁波的消费者买得最多的还是传统碳酸饮料和茶饮料，货架上摆放的也是以这两类饮料居多。像茶饮料不但可选种类多，摆了将近一半的货架，价格也相对便宜，更适合在夏天大量消费。”

加热大提速 A.O.史密斯带“快进键”电热水器全新升级



美国热水巨头A.O.史密斯，增资5亿打造业内首个低碳节能热水器研发生产基地之后，第一个主打产品全新上市。据了解，这款6系列，不仅延续“带快进键”功能，而且对明星产品的节能技术进行了完善，再次加速行业升级。

带“快进键”的电热水器 专利技术值得信赖

储水型电热水器预热时间长，洗澡人多水就不够用；即热型电热水器又受制于用电环境和气温，热水量得不到保证。因此，集速热、储热为一体的电热水器一经推出，就在行业内掀起了一

股“合2为1”、“快进加热”的潮流。

“电热水器能够集速热和储热两种加热方式于一体，一直都是热水器行业面临的难题。”A.O.史密斯集团公司副总裁、中国区总经理丁威表示，为攻克这一难题，其全球研发中心历时三年深入了解中国消费者需求，研发了速热/储热2合1电热水器。

之所以被称为“带快进键”的热水器，是因为其特有“速热变容”、“MAX增容”系统。“速热变容”系统中的专利双棒分离技术（专利号：ZL03220700.X），可确保真正实现半胆速热，加热半胆水速度较第二代产品提升至5倍；而“MAX增容”能有效实现接力加热效应，可连续提供多至4倍容量的热水。该产品上市至今深得消费者信赖。

全新升级 节能远超一级能效

据悉，升级后的6系列，其热水产出率高达80%以上，远超国家一级能效标准，可谓是突破性的节能升级。

此外，6系列还配置了“实时热水量提示”功能，消费者可通过触控面板，即时掌握热水量，安心享受充沛和温暖热水。

科技创新，引领行业技术提升

138年以来，A.O.史密斯始终把科技创新及消费者的需求放在首位，对环保节能技术的研发、运用，处处以严格的标准要求自己。

这次产品升级，A.O.史密斯又一次证明了自己在节能技术领域的实力，引领行业向绿色节能低碳方向发展。

全国统一24小时服务热线：4008288988