

“一鱼多吃”

宁海强蛟解锁滨海新玩法

镇街新视野

本报讯(记者孙吉晶 通讯员吴立高)“不好意思,这周房间全部订满了。”这两天,宁海县强蛟镇渔家民宿负责人王军辉的电话接连不断,持续火爆的预订让他欣喜不已。上周末,第五届宁海湾海钓邀请赛圆满落幕,可赛事带来的热度并未消退,当地民宿订单已排至下月。

“本来只打算看一天海钓赛,没想到这里的风光这么美,渔家生活也格外有味道,就临时决定多住几天。”来自河北的游客张先生一家已经住了3天。白天跟着民宿管家体验海钓,夜晚伴着海浪声入眠。“这种慢悠悠的渔家生活,在城市里根本体验不到。”他说。

像张先生这样的游客不在少数。海钓赛事结束后,强蛟镇周边的民宿不仅没有“人去楼空”,反而掀起了一波“续住潮”。这几天,该镇民宿预订率持续保持在90%以上,部分民宿更是“一房难求”。这背后,是强蛟镇以“一鱼多吃”理念推动文旅融合发展的生动缩影。

强蛟半岛坐拥象山港尾“狮子口”天然避风良港,咸淡水交汇的水文条件,孕育了丰富优质的渔业资源。

过去,当地村民守着半岛“靠海吃海”,以传统捕捞、水产销售为主要收入来源,结构单一且易受海洋资源与季节波动影响。近年来,强蛟镇打破传统渔业单一发展模式,以海钓赛事为纽带,串联渔家民俗、海鲜美食、半岛民宿等业态,走出了一条全域文旅融合发展新路径。

如今的强蛟海钓赛事,早已超越单纯的竞技范畴。渔家民俗巡游热闹非凡,“虾兵蟹将大巡游”传承着祝愿风调雨顺、渔获丰饶的古老习俗;海钓比赛香气四溢,渔家现场烹制地道海鲜,让游客沉浸式体验“大锅烹鲜、长桌聚餐”的渔家乐趣;渔村音乐集市渔歌悠扬,蓝湾共富集市烟火气浓郁,鱼灯、渔韵与特色小吃相映成趣,构成别具一格的滨海休闲场景,让游客全方位感受“可看、可玩、可品、可忆”的半岛文旅魅力。

“从前我们只卖渔获,如今还拓展到体验和文化,以及独属于宁海湾的渔家生活方式。”强蛟镇相关负责人介绍,依托“浙江省海钓运动基地”这块金字招牌,摒弃“就赛事办赛事”的单一思路,把渔家民俗巡游、海钓比赛、渔村音乐集市等业态串珠成链,让游客



强蛟渔家民俗巡游。

(孙吉晶 吴立高 摄)

来了不想走,走了还想来。

数据显示,去年强蛟镇接待游客达55万人次,实现旅游综合收入1.2亿元,带动农产品销售5900万元,较五年前均实现大幅增长。渔民闯出转型新路,有的开办民宿、经营渔家乐,有的担任海钓向导、参演民俗节目,还有的专注于特色海产品深加工。随着产业链不

断延伸、就业岗位持续增加,渔民收入稳步提高,真正在家门口吃上了“旅游饭”。

一根鱼竿,钓起的不只是沉甸甸的渔获,还有强蛟半岛千家万户红火兴旺的日子。从一场赛事到一种深入人心的生活方式,宁海湾畔的这座半岛小镇,乘着文旅深度融合的浪潮,焕发勃勃生机。

宁波一季度进出口总值达3693.8亿元



本报讯(记者孙佳丽 通讯员孙迎萍 王灵柯)昨天,宁波海关发布数据显示,一季度,宁波克服高基数和外部冲击影响,进出口总值达3693.8亿元,比去年同期增长5.9%,为全年外贸稳定增长筑牢坚实基础。

其中,出口额2436.9亿元,同比增长2.5%;进口额1256.9亿元,同比增长13.1%。

各类经营主体进出口均有增长,开放动能不断积蓄。

一季度,宁波民营企业进出口额2835亿元,同比增长5.1%,占同期我市进出口总值的比重为76.8%。同期,外商投资企业进出口额625.6亿元,同比增长8.9%;国有企业进出口额231.5亿元,同比增长7.1%。

多元化格局筑稳外贸根基,新兴市场成增长引擎。

一季度,宁波对欧盟进出口额647.6亿元,同比增长6.9%,

欧盟继续保持第一大贸易伙伴地位。同期,对东盟进出口额532.1亿元,同比增长10.6%,尤其对印度尼西亚、越南进出口额均超100亿元,同比分别增长17.2%、16%;对非洲进出口额239亿元,同比增长20.1%。

出口方面,机电产品出口贡献主要增长动能,以含绿量、含新量提升外贸含金量。

一季度,宁波市出口机电产品1448.9亿元,增长4.2%,占宁波出口总值比重提升至59.5%。“新三样”产品持续领跑,共出口154.4亿元,同比大幅增长144%。其中,电动汽车出口95.7亿元,同比增幅达233.5%;锂离子蓄电池出口33.3亿元,同比增长50.1%;光伏产品出口25.4亿元,同比增长105%。

进口方面,生产、投资需求稳步扩大,带动部分资源、原料类商品进口增势良好。一季度,宁波进口金属矿及矿砂、未锻轧铜及铜材、天然及合成橡胶、玻璃及其制品149.2亿元、118亿元、12.7亿元、12.6亿元,同比分别增长14.1%、13.5%、19.4%、66.8%。

宁波队3:0胜嘉兴队 暂列积分榜首位



比赛瞬间。

(徐诚 摄)

本报讯(记者龚旭琪)昨天,2026浙江省城市足球联赛(“吴越杯”)第三轮的一场比赛在嘉兴市体育中心体育场进行。凭借王彭泉、王琦和王哲伟的进球,宁波队3:0击败嘉兴队,取得两连胜,在积分榜上暂时领先少赛一场的温州,排名第一。

第11分钟,宁波队右路进攻,吕家亮高速突入禁区后横

传,王彭泉推射先拔头筹,宁波队1:0领先。第56分钟,宁波队余海川后场长传,嘉兴队后卫停球失误,吕家亮断球后沿底线直奔球门,在门线处将球打入空门,宁波队取得2球领先。补时读秒时刻,嘉兴队后卫回传失误,嘉兴队门将禁区外扑倒郭帅帅,第85分钟才替补出场的王哲伟抢射破门,将比分锁定在3:0。

山村里的“墩墩”

记者 沈孙晖
通讯员 徐超 孙珂沁

昨天清晨,在镇海九龙湖镇汶溪村的茶园里,老茶农付和珍头戴草帽,忙着采摘茶叶。

一旁,一名胖墩墩的青年拿着手机,一边拍摄付和珍,一边配上“同期声”：“大家看,这是我们汶溪的茶叶,好喝得很!”“‘墩墩’,把我拍好看点啊!”付和珍一边采茶,一边叮嘱他记得要“美颜”……

“墩墩”名叫张敦杰,是一名“90后”。

“别人老是把我的‘敦’字,误添一个土字旁。”他索性将错就错,“土就土呗,‘墩’比‘敦’更‘胖’,比较符合我的形象。”

“墩墩”来自湖南怀化一个山村,如今又扎根汶溪这个山村。为何走出了山村,又要钻进山村?

“10多年前,我跟随父母来到宁波。”张敦杰干过数控车床工,当过培训班招生老师,还做过保险业务员……

那些年,他像一颗随风飘散的种子,在城里飘着,扎不下根。

直到2019年6月,九龙湖黄背包志愿者服务队的一次公益活动,把张敦杰带到了九龙湖。

青山绿水像一幅画,安安静静地铺展在眼前。“我当时就觉得,这不就是瓦尔登湖‘分湖’吗?”他的心,就这么被勾住了。

于是,张敦杰在汶溪村的临湖书吧当起了店长。2021年,

村里搞文旅开发要招人,“墩墩”便“蹲”在村里,成为一名乡村文化员。

汶溪村历史文化底蕴深厚,相传是春秋末期越国大夫文种隐居之所。村里风景好、茶叶香、竹笋嫩、杨梅甜,可“藏在深闺少人识”。

“要不试试当下红火的短视频,做大汶溪的流量,提高农产品的销量?”“墩墩”的想法,得到了镇里的支持。

他特意跑到九龙湖成校上新媒体课,还开设了个人视频号“乡土汶溪墩墩”。

一部手机,一根自拍杆,“墩墩”的设备很简陋,拍摄内容却挺丰富:村里春笋冒尖了,露营地开业了,民宿又有新活动了……

“大家好,我是‘湖福不分’的湖南小伙‘墩墩’……”操着一口“湖南牌”普通话的他,经常在视频开头“自嘲”,却把一个有烟火气的汶溪端了出来:拍茶农时聊家常,拍竹林时追风跑,拍市集时往人堆里扎……

视频流量慢慢好了,农产品好卖了,露营地热闹了,连周边的农家乐主人也主动来找“墩墩”拍摄。

更让他开心的是,乡亲们不怕镜头了。“我一举手机,大家就凑过来,问自己上没上镜。”他笑着说,“下次就请叔叔阿姨当主角,他们的笑脸,就是最好的流量密码。”

如今,“墩墩”不只把工作安在了山村,更把心放在了这里。“我想让大家看到,镇海的乡村有风景、有文化、有韵味。”

杭州湾跨海铁路桥 7座主塔建设高度全部破百米



经过6个多小时的连续施工,杭州湾跨海铁路桥中航道桥81号主塔,顺利完成了第17节塔身的浇筑,主塔高度突破百米。昨天,记者从中铁大桥局通

苏嘉甬项目部获悉,杭州湾跨海铁路桥7座主塔的建设高度全部突破百米。这标志着大桥主塔塔身的浇筑,主塔高度突破百米。昨天,记者从中铁大桥局通

础。杭州湾跨海铁路桥共有北、中、南三座航道桥,分别设有2座、3座、2座主塔。三座航道桥都设有通航孔,方便海上船舶航行。

其中,北航道桥的8号主塔已于今年1月正式封顶,剩余6座主塔还在建设中,将在今年陆续实现封顶。

图为中航道桥3座主塔。(于森 王嘉彬 摄)

20多年后,他们又在广交会上握手了

阿拉来粤会

记者 赵煜 卢昕炎

第139届广交会现场,人流如织。

在宁波如意股份有限公司的展位上,创始人储吉旺刚结束一轮采访,一旁的工作人员就凑过来轻声说:“储总,有人等您半小时了。”

来的人叫Medhat,是一位来自澳大利亚的老客户。他和如意股份做生意,算起来已经20多年了。20多年前,Medhat在某个展会上第一次认识如意股份的西林品牌。后来,他应邀去如意股份在宁海的工厂参观,第一次和储吉旺握手了。

握手时,储吉旺发现他右手少了两根手指。“你是冲压工出身吧?”储吉旺问。Medhat愣了一下,然后点了点头。

如意股份副总经理魏春红还记得,2023年她去澳大利亚参展,Medhat特地找过来问:“你老板来了吗?”随后给她发了一张他和储吉旺的合影。

照片里,两个人都是一头黑



储吉旺热情地搂着Medhat的肩膀。

(卢昕炎 摄)

发。储吉旺穿着一件红衬衫,外面套着深蓝色西装,Medhat穿着花衬衫。两人一起举着一幅字,上面写着:“中澳一家亲,商场结友谊。”

那年,储吉旺六十出头,Medhat四十来岁。如今,一个过了八十,一个也年过花甲。

这些年,儿女常劝储吉旺:“父亲,您80多岁了,广交会就交给年轻人跑吧。”

可对储吉旺而言,广交会是一本翻不完的书、一所逛不完的学校。看同行新品、察行业风向、学管理思路、听客商想法……源源不

断的鲜活的东西,全在这儿,所以自1987年第一次参加秋季广交会上,他的“粤会”之路就没断过。

这份停不下来的劲头,大概就是储吉旺心里的那点少年气。而这份少年气,Medhat懂。

“我给客户写的书法,少说也有500幅。”储吉旺握着Medhat的手说,“你能把这幅字保存20多年,我心里很感动。”

Medhat说起储吉旺,语气里透着敬重:“他是个很友善、很简单的人,对谁都一个样。”

这些年,Medhat看过很多产品,但他说:“西林品牌的东西是最好的,要不然,我们也不会一合作就是20多年。”

从最初的手动设备到后来的升降台、电动托盘车,如意股份产品的每一次迭代,Medhat都跟上了。他的生意不算特别大,但细水长流,和如意股份的合作从来没断过。那幅20多年前的书法作品,如今还端端正正挂在他自家商店的墙上,就在最醒目的中间位置。

像是等着这一天,等着老朋友再次握手。