



市民在挑选渔获。(王佳辉 虞笑梅 摄)

首日到货约

200吨

“东海第一网”
新鲜上市

本报讯（记者林昱辰 孙佳丽 通讯员周宣羽 林艺翰）昨日，东海全面开渔后的“第一网”海鲜运抵宁波水产品批发市场——首日到货量约200吨，以带鱼、鲳鱼、龙头鱼、鳗鱼为主。

17时许，记者来到宁波水产品批发市场水产交易区，只见交易区内冷链车陆续到场，刚停稳就有工人开箱卸货，碎冰上的鱼虾泛着亮光。采购商一窝蜂地围拢看货、问价，档口前挤满了人，空气里全是海腥味，等待18时开秤后再下单交易。

“从象山、舟山等地出发在近

海捕捞的小渔船今天中午回港，下午这些鲜货就全程不停直奔市场，鲳鱼、黄鱼和带鱼，应有尽有。”经营户陈涛一边招呼顾客一边说，大船还没回来，货不算多，但来抢鲜的人特别多，预计在22时前，当日到的海鲜能售罄。

采购商王先生抢到了一筐小黄鱼和小鲳鱼，他告诉记者，他是做烧烤生意的，这些海鲜带回去后会直接上架，“顾客们就爱这口新鲜的海味”。

批发市场场区管理部副经理邵裕家介绍，目前，带鱼、鲳鱼、黄鱼、龙头鱼等海鲜批发价与去年基

本持平。精品海鲜价格仍居高不下，普货价格则较为平稳。

其中，小黄鱼的批发价格为每公斤80元到140元；单条带鱼的规格多为300克到400克，批发价格为每公斤50元到70元；单条鲳鱼的规格普遍为100克至150克，批发价格为每公斤70元到80元。

“眼下回港的多为近海小型渔船，后续远海大马力渔船陆续回港后，交易量将稳步上升，品类更丰富，价格更亲民。”邵裕家说。批发端销售火热，消费端同样热了起来。

随着东海全面开渔、各类海鲜

回归市场，甬城各大餐馆、菜市场 and 超市也迎来“虾兵蟹将”的销售高峰期。

三江购物相关负责人告诉记者，他们合作的第一批大船已经出海，预计9月19日开始陆续回港，根据往年行情，带鱼、鲳鱼等单品捕捞量会比较大，短期内购买海鲜的顾客会明显增加。

“全面开渔后，很快会迎来中秋以及国庆假期，客流量估计较平时增加六成。我们正持续更新菜单，为市民和游客呈上正宗的宁波鲜味。”东福园饭店鼓楼店店长张敏说。

楼上居住，楼下创业 保租房里有了“创业舱”

本报讯（记者王嘉彬 通讯员周磊彬 张幸子）9月16日，城投橙寓·南岸社区正式开业。该社区由宁波城投旗下城投橙寓运营，属于保障性租赁住房。

该社区位于鄞州区它山堰路1727号，地处首南陈婆渡板块，设计有488套独立公寓，设有33平方米至65平方米四种不同户型，正逐步开放出租。

目前该社区首批开放176间已被预定了140间，租户平均年龄26.5岁，其中女性占63.7%、男性占36.3%，整体呈现年轻化、女性租户占比较高的特点，租户主要来自南部商务区通勤青年、新市民和青年创业者。

与以往保租房项目不同，488户的南岸社区配备了1200平方米的公共区域。其中，南岸社区内设OPC专属办公舱，配有多间独立办公舱、专业会议室及多功能活动室，实现“楼上居住、楼下创业”的零通勤体验。

当天办理入住的租户小陈是“95后”新宁波人。作为一名设计师，她的不少客户在南部商务区附近，把家安在这里让她日常

会见客户十分便利。“更重要的是这里有专门的办公区。”小陈说，OPC专属办公舱不仅为她省去了租用办公室的费用，并且下楼就能上班，省钱又省力，“我自己接单自己做，有个办公舱让我很省心。”

“每个办公舱安装了厚厚的隔音棉，确保大家独立办公相互不干扰。”橙寓相关负责人介绍，社区内还有多功能厅、会议室等多处公共区域，均可预约使用，给创业者打造一个完善的办公场景。

此前，城投橙寓已在江南社区、春华社区等项目中探索“保租房+青年驿站”“保租房+阅读书房”“保租房+橙启荟”“保租房+共商议事会”等模式。此次南岸社区聚焦“保租房+OPC”，既是这一系列探索的延续，也是进一步深化。

目前城投橙寓已开业运营房源约5200套，已累计服务新市民、青年约1.7万人。下一步，城投橙寓将继续围绕新市民、青年人的安居与乐业需求，为宁波打造“甬有保 暖心租”保租房服务品牌贡献力量。



首批租户正在前台咨询。

（王嘉彬 摄）

中秋假期怎么玩？ 送你一份商场、步行街潮玩指南

本报讯（记者孙佳丽 通讯员崔宁）中秋假期安排好了吗？如果还发愁不知去哪儿，那就来家门附近逛逛吧。9月16日，记者从宁波各大商场、步行街了解到，今年中秋将推出各类特色活动，为市民和游客提供丰富的过节选择。

啧啧小章鱼宁波首展即日起亮相宁波天一广场，POP BAKERY甜品快闪宁波首站亮相宁波和义大道；宁波环球银泰百货将推出首届赶海大赛，市民和游客可在现场摸海鲜，还有潮汕“生腌锣鼓队”巡游；

宁波来福士广场将从9月19日起，推出BIGGER艺术展浙江首展……

还有些商场、步行街主打文化休闲，推动文旅商融合，点亮“月光经济”。

9月25日至27日，宁波南部商务区水街推出“月满水街·光

影中秋”系列活动；

宁波宏泰广场在9月24日至25日晚推出“妙趣中秋·团圆寻珍”活动，邀请市民听歌赏月；

宁波K11“乘风夜肆”会在中秋假期开市，现场集结60多个美食摊位，还有辣辣岛音乐节同步开唱；

鄞州印象城“一年艺季”已连续举办十年，今年中秋将聚焦海洋保护；

海曙城隍庙片区计划开展民俗演艺、市集、巡游等系列文旅活动，激发街区商业活力；

“修月集”青年文创市集将于9月25日在月湖盛园亮相，还有盛园中秋赏月派对举行，现场复刻古代宁波家族中秋拜月礼仪；

“趣秀水 找月亮”活动计划于9月18日至27日举行，秀水街将围绕中秋节点打造“找、拍、赏、吃”四大主线，实现线上线下联动的沉浸式中秋体验。

民声

文创月饼走红背后 是文化传承和消费新热潮

徐剑锋

烘焙房中，香气四溢。那袁萍低着头，手上动作飞快。昨天，她和伙伴们正忙着为北京客户赶制一批芸豆皮月饼。月饼上印的，不是花好月圆，而是一个个耳熟能详的宁波地标（9月17日《宁波日报》民生版）。

这款文创月饼之所以能出圈，关键在于跳出了传统食品仅满足口腹之欲的局限，转而为城市文化叙事的重要载体。“月饼达人”那袁萍将设计视觉艺术与烘焙技艺巧妙融合，把宁波的山河风物、历史记忆压缩进方寸美食，使其成了一张“会说话”“能带走”“可回味”的精彩城市名片。

更深层看，文创月饼热销的背后，是文化认同与市场需求的同频共振。当前，越来越多的消费者尤其是年轻群体，更追求产品背后的文化价值与情感共鸣。文创月饼精准对接这一需求，通过打磨造型细节、优化品控流

程、完善制作工艺，既保证了品质，又提升了消费体验。

值得称道的是，这款文创月饼的走红并非依赖流量炒作，而是源于“匠心”与“巧思”的完美结合。匠心，是对本土文化的深耕，是对产品品质的坚守；巧思，则是以美学引领、艺术点亮、技术赋能，既体现传统文化韵味，又彰显现代审美意蕴，让文创月饼焕发新的生命力。

文创月饼成为市场香饽饽，是传统文化与现代消费理念深度融合的生动写照。当一枚文创月饼不仅能甜在嘴里，更能暖在心里，火在网上，它便真正完成了从“地方特产”到“文化IP”的跃升。愿更多像那袁萍这样的主理人，以匠心为火、以创新为料，让传统节日食品成为讲述宁波故事、传播地域文化的重要抓手，实现文化认同与消费转化的高效链接。

（欢迎投稿，来稿请发民生邮箱1871684667@qq.com）

从“不让见”到“安心见” 慈溪设立68个探望点 离异家庭孩子告别亲情“拉锯战”

本报讯（记者王佳 通讯员陈露佳）夫妻分居后因探望孩子长期僵持，徐江（化名）曾多日蹲守学校门口，导致孩子产生抵触情绪。昨日，在慈溪坎墩街道橡树湾社区儿童友好探望点，徐江见到了日思夜想的孩子，双方还就离婚诉讼期间的探望方案达成一致。促成这一转变的，是慈溪法院联合妇联打造的儿童友好探望点。

自2025年6月首批7个探望点挂牌运行，慈溪已建成68个儿童友好探望点，实现镇（街道）全覆盖。截至目前，慈溪法院在25起离婚案件审理过程中，借助儿童友好探望点倾听未成年人的真实意愿

和他们父母的诉求，为妥善处理抚养、探望等问题提供参考；14起执行的探望权积案通过儿童友好探望点得到妥善化解。

探望权执行难，曾让慈溪法院民一庭副庭长张熠深感“棘手”。

她至今记得一个案子：女方要求男方先付抚养费才能看孩子，男方坚持先见孩子。双方僵持不下，见面被安排在法院会议室。“父母各坐长桌一侧，坐在中间的孩子不知所措。”张熠说，“现场冰冷而尴尬，对孩子的伤害，比父母离婚本身还要深远。”

面对探望权纠纷，法院虽可采取罚款等强制措施，但往往激化矛

盾，“案结事不了”并不少见。

慈溪法院决定换一种思路——把探望从“法院内”搬到妇联系统打造的“妇儿驿站”。这里布置温馨、功能齐全，是天然的亲情修复空间。

徐颖（化名）和前夫于一年前离婚，女儿由她抚养，她总以“孩子感冒”“功课太多”为由拒绝前夫探望。前夫申请强制执行，双方越闹越僵。慈溪法院民一庭庭长马红伟建议双方到慈溪市妇儿活动中心儿童友好探望点试一试。

那天，孩子一进门就被绘本吸引，拉着父母一起翻看，又跑到绘画板前涂涂画画。看着女儿跑前跑后、

不打卡、不坐班、按件算钱 东钱湖畔这个工坊，让65名宝妈“带娃挣钱两不误”

记者 戎美容
通讯员 罗嘉琪 孔菁男

9月16日上午，鄞州区东钱湖镇万金社区“创益巾帼共富工坊”里，赵丽刚把孩子送进幼儿园，就来到这儿拿起了钩针。这几日，工坊陆续来了7名“新员工”，她便是其中之一。孩子刚上小班，白天她闲着，到工坊跟大伙儿聊聊天，顺便做点钩针活。“一个月能挣个几百块，还能顾家，非常方便。”赵丽满脸笑意。

在万金社区，像赵丽这样被家庭“牵住”手脚的妇女还不少。2022年，社区经排摸发现，辖区全职妈妈和待业女性就业意愿强，但顾家、增收难两全。当年2月，社区盘活闲置用房，建起了这家工坊，推行不打卡、不坐班，随到随做，按件计酬的灵活就业模式。工坊设主理人统筹物料收发、产品质量和日常对接，工资由企业每月直接打进个人银行卡。目前，工坊固定员工有65名，熟练工人均月收入2000元至2500元，手快的能过4500元。

别看现在订单稳当，工坊建设初期，社工们一家家跑，不容易。因为运输等问题，前3个月，他们连续被企业拒绝了好几次。后来借助一次契机，对接上辖区一家钩针企业，订单量慢慢稳下来。如今，



社区工坊现场。

工坊与3家企业建立长期供货关系，累计达230余名妇女提供家门口就业机会，还带动周边村社数十名群众灵活就业。

为了让居民增进手艺，社区开设了夜校，平均每月开展1场至2场免费技能课堂，钩针、藤条编织、直播带货、非遗美食制作等技艺，由高校专业教师手把手传授。不少居民通过系统培训，从普通手工劳动者成长为专业非遗讲师或带

货主播。宝妈李倩倩便是受益者之一，她通过钩针学习，实现技能提升，获得了东钱湖镇成人学校的邀请，成为了一名非遗讲师，单节授课收入可达300元；商铺一位美容店主借助直播间开展线上售卖，单场最高销售额突破4000元。据悉，2026年上半年工坊创收超57万元。

工坊增收不忘回馈邻里。2024年，社区通过办理合规手续，成立社区共富基金，一边增收，一边反

（戎美容 罗嘉琪 孔菁男 摄）

哺社区。从工坊创收总额中拿出一部分，用于社区公益服务。目前，社区共富基金已为独居孤寡老人安装22个摄像头、56个感烟火灾探测报警器，送去11件残疾人简易康复器材，高温天还给快递员、外卖骑手等配送清凉物资。

眼下，社区继续通过网格入户走访，摸排居民新需求，把工坊这个小阵地用得更更好，让家门口的共富路走得更稳。