

年货消费新亮点

看一看、比一比、尝一尝,再砍砍价……

到市场买年货 无法替代的“仪式感”

本报记者李平文/摄

农历新年越来越近,采购年货的氛围逐渐浓烈,年货市场也越发红火。尽管近年来,网购、直播间下单已经成为市民购置年货的一种重要方式,但全家老少一起,去传统市场上看一看、比一比、尝一尝,再砍砍价,最终满载而归的线下传统购置方式,仍然是很多市民必不可少的春节“仪式感”。

1月15日,记者来到市区最大的农副产品物流中心——中国农港城,在热火朝天的年货市场中感受浓浓的年味气息。

线上抢券,线下消费

15日上午9点,农港城联动工作站门口的年货节现金抵消费券兑换台前排起了长龙,大家一手手机,一手身份证排队等候兑换在14日抢到的年货抵消费券,队伍中,不乏和家人、朋友结伴而来的,其中一位男士拿着4张兑换码在排队,他笑称,这是夫妻二人和母亲、丈母娘一起“奋战”的成果。

不仅是兑换现金券的排队,14日中午,农港城年货节消费券领取页面也曾因流量压力一度崩溃,这些都可窥得台州市民对于线下年货市场的热情。

“今年农港城年货节先后组织发放了两轮优惠券,分别为15000张和12000张,其中第二轮的消费券使用时间一直持续到1月31日。”农港城蔬菜部副经理赵其东介绍。

虽然第二轮年货券使用期限持续到除夕,但现场很多完成兑券的市民还是拿着消费券,直奔目标交易区,快速“买买买”。

在临近农港城大门口的一家南北干货摊位上,记者看到,不大的店



市民正在选购年货。

面中,瓜子、花生、核桃、桂圆、红枣、香菇等货品柜前,挤满了拿着袋子自助挑货的消费者,店主们一边应着此起彼伏的问价声,一边手下不停地完成称重、算账、装袋等操作。

休闲食品区则集中着很多带着小朋友一起采购年货的消费者,他们的购物袋中,不仅有散称牛肉干、鱿鱼丝、猪肉脯等传统零嘴,也有独立包装的百草味、三只松鼠等网红零食,家长们在试吃挑选零食时,也不忘给身边小朋友口中塞上一块。

水果年货依然热门

除了南北干货、休闲食品,水果也是市民必不可少的年货之一,农港城水果交易区里同样也是人头攒动。

“本地柑橘2.5元-8元/斤,沃柑4元/斤,香梨2.5元-6元/斤,砂糖橘2元-2.5元/斤,野生苹果2.5元-4

元/斤,草莓25元-35元/斤……”各个水果摊位前,成筐成箱的水果堆得高高的,品种十分丰富。因为季节原因,柑橘类水果无疑是以庞大的“家族优势”在年货水果中占了“C”位,包括砂糖橘、耙耙柑、本地橘、脐橙、红美人、褚橙等,水果区大部分商家都有销售柑橘类水果。

“临近春节,水果购销进入高峰期,我们市场供应也比较充足,每天库存量保持在1000吨左右,比平时提高一半左右。今年海运车厘子上来之后,价格有20%-40%之间的下降,特别是原先批发价680元/10斤的那一档车厘子,现在价格在500元左右,价格非常划算的。”农港城水果市场业务主管包罗飞介绍,在年货水果销售榜上,砂糖橘、耙耙柑、脐橙等性价比比较高的柑橘类水果销售量比较大,另外车厘子和礼盒装的红富士、香梨、沃柑也因包装精美、量大实惠,成为市民走亲访友的首选礼品。

加热一下就能上桌,方便又省心

预制菜做年夜饭受热捧

本报记者李寒阳

一顿丰盛的年夜饭无疑是除夕夜的重头戏,有人喜欢在家中“围炉”,享受团圆氛围,也有人喜欢到酒店用餐,既丰盛又省心。近年来,一种既能省去亲自买菜、烹饪的繁琐过程,又能在家热热闹闹享受节日氛围的年夜饭形式——“预制菜年夜饭”得到越来越多市民的喜爱。

记者了解到,目前台州多个酒家、排档以及部分社区生鲜平台在年前陆续推出了半成品预制菜年夜饭的预售,丰富的菜肴品类只需加热便可上桌,不仅避免了家中一人烧、多人看的窘境,也不必到酒店溢价消费。

为家庭“掌勺者”减负

家住黄岩的张女士的父亲今年80多岁,往年满桌的年夜饭都是他一人来烧,随着家庭成员越来越多,年纪越来越大的张大爷日渐觉得力不从心。

“去年夏天,一直‘承包’厨房的老爸第一次喊累了,但作为做菜‘小白’的我在没有实力‘接棒’,于是打算在今年除夕选一家比较有品质

的酒店或餐馆推出的半成品预制菜,既能让老爸休息,也能让家人同样地享受到丰盛可口的年夜饭。”张女士说。

记者了解到,与张女士有同样想法的市民不在少数。我市不少餐厅、酒店推出的预制菜年夜饭礼盒都是提前制作完成,市民买回家后只需加热10分钟左右就可食用,简单方便又不乏仪式感。

“去年响应就地过年,我们就采用了‘预制菜年夜饭’的方法,以外卖的方式下单,1个多小时就搞定了一大桌饭菜。”在台州务工的安徽小伙彭先生坦言,第一次没有回老家吃年夜饭,但年味却不差,相比自己做年夜饭,预制菜的菜品选择更多,他也趁机感受了一回“台州味”的年夜饭。

生鲜平台“不打烊”

一些社区生鲜平台也加入到年夜饭预制菜的大军中。

今年年货节,叮咚买菜的预制菜相关食品同比增长超过400%,特别是一些和年夜饭有关菜肴,增幅十分明显。

为了让大家方便快捷的在家做年夜饭,叮咚买菜在年前打造了“五

湖四海年夜饭”系列,精心打造了50多道有全国各地特色的“叮咚王牌菜”,10种年夜饭套餐,从58元到888元不等。

叮咚买菜快手菜负责人欧厚喜表示,越来越多的用户愿意选择预制菜这种简单加热就能享用的菜品,足不出户,尝遍全国风味。

周末,椒江叮咚买菜仓库门口,多名骑手正在等候送餐。

据仓库员工透露,年夜饭预制菜套餐菜量从3个菜到10个菜,价格从60元到400元不等,既有凉菜拼盘,又有年夜饭大菜,将一直供应到春节期间。

近日公布的盒马调研结果显示,有82%的30-35岁受访者对年夜饭预制菜套餐有一定了解,其中有65%的受访者愿意尝试购买,显然,年轻消费群体对预制菜的接受程度比较高。

“疫情之后,安全用餐加入到了人们日常饮食的需求中,不会烧菜却想在家用餐的人购买外卖、预制菜的比例逐年飙升。”相关负责人表示,随着人们思想观念转变,消费水平提高,预制菜的市场规模正在以肉眼可见的速度扩张,虽然年夜饭的形式逐渐发生变化,但“年味”还是会一直传承下去。

2021年度浙江省“专精特新”中小企业名单公布

台州210家中小企业入选

本报讯(记者沈海珠)近日,浙江省经济和信息化厅公布2021年度浙江省“专精特新”中小企业名单,2125家企业入选,其中台州有210家企业入选名单。

“专精特新”企业是指具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的中小工业企业。此项评选,意在通过引导中小企业往专精特新发展,进一步激发中小企业活力和发展动力,推动中小企业转型升级。并以“专精特新”中小企业为基础,在核心基础零部件(元器件)、关键基础材料、先进基础工艺和产业技术基础等领域,培育一批主营业务突出、竞争力强、成长性好的专精特新“小巨人”,引导成长为制造业单项冠军。

据了解,台州本次入围的210家企业涵盖行业非常广,既包括了医药化工、汽车及零部件、泵与电机、新材料、模具等制造业硬核力量,同时也有许多消费品、特种工具、信息化、软件服务企业,体现了台州制造门类齐全,也体现了台州数字经济、服务型制造业的蓬勃发展。

随着专精特新中小企业培育力度的加大,我市已建立了一套比较完善的企业梯度培育体系。目前我市积极构建以国家专精特新“小巨人”企业、省级隐形冠军企业、省级专精特新中

小企业-市级专精特新“小巨人”企业为主体的四级企业梯度培育体系,打造专精特新企业金字塔。根据企业认定标准,实行动态管理。

按照《台州市关于打造中国专精特新示范城市的若干意见》,我市将力争实现梯度培育“15135”目标,即到2025年,培育国家专精特新“小巨人”企业100家以上、省级隐形冠军企业50家以上、省级专精特新中小企业1000家、市级专精特新“小巨人”企业300家以上,市场占有率第一的产品数量突破500个,国家专精特新“小巨人”企业总数进入全国先进行列,打造中国专精特新示范城市。

专精特新“小巨人”,引导成长为制造业单项冠军。

随着专精特新中小企业培育力度的加大,我市已建立了一套比较完善的企业梯度培育体系。目前我市积极构建以国家专精特新“小巨人”企业、省级隐形冠军企业、省级专精特新中

黄岩去年发放公租房货币补贴超80万元

本报讯(记者施炜)记者日前从黄岩区住房保障中心了解到,该区2021年度公共租赁住房货币补贴已全部发放完毕。据统计,2021年全年累计保障421户家庭,其中低收入家庭385户,低保家庭36户,发放金额达81.7万元。

“接下来,公租房货币补贴覆盖面将扩大,将更多住房困难

家庭纳入保障范围,继续通过及时发放补贴的形式,公正、公平、公开、有序地解决住房困难问题。”黄岩区住房保障中心工作人员说。

据了解,根据《关于台州市区公共租赁住房租赁补贴的实施意见》,从今年2月开始,除了符合台州市区最低生活保障条件的城镇

低收入住房困难家庭和其他城镇低收入住房困难家庭,黄岩区将家庭经济状况困难的城镇中等偏下收入住房困难家庭、新就业无房职工及其他保障对象也将纳入租赁补贴保障范围。黄岩区将根据不同的保障类型,按不同系数标准分段发放补贴,全方位保障住房困难家庭。



平价年宵花畅销

离春节只有半个月不到的时间,温岭各类年宵花进入了销售旺季,红掌、火炬、仙客来等价格实惠、花期较长,又能体现喜庆的平价年宵花更受市民欢迎。图为1月15日,一位市民正在太平街道一园艺公司选购年宵花。

本报通讯员张鲜红摄

文明台州
WENZHOU CIVILIZATION & HEALTH

文明健康 有你有我
“讲文明 树新风” 公益广告

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

垃圾分类 变废成宝
文明健康 绿色环保

台州市文明办 台州市创建办



草莓上市效益好

1月14日,温岭市新河镇六间湖村一家草莓园里,种植户正在给草莓打包。今年,该种植户流转土地30余亩,规模种植多个品种草莓,借助电商平台与商超实体店销售,增加了种植效益。

本报通讯员林绍禹摄