

正宗黄河口大闸蟹全面上市

消费者可以通过验证码检验大闸蟹的真伪

本报10月9日讯(记者 张大宁 通讯员 倪金叶) 9月30日,2011年黄河口大闸蟹上市新闻发布会在东营召开,标志着膏满黄肥的正宗黄河口大闸蟹全面上市。

记者了解到,中秋节至今已经陆续有黄河口大闸蟹上市,在新闻发布会上,省海洋与渔业厅副厅长王瑗与东营市人大常委会副主任崔兆武共同按动启动

球,标志着正宗美味的黄河口大闸蟹全面上市。据东营市玉峰水产加工有限公司李玉峰介绍,今年黄河口大闸蟹的长势比去年要好,价格也略高于往年,去年每斤售价280元,今年上涨到360元每斤。

为了防止有人销售假冒的黄河口大闸蟹,各个水产公司均制作了防伪标识,“每只螃蟹上都有一个一次性的防伪标识牌,消费者可

以通过验证码验证大闸蟹的真伪。”李玉峰说。此外,消费者还可从外貌上加以辨别,“青背、白肚、金爪、黄毛”是黄河口大闸蟹的特点。

目前,东营已经成为黄河流域最大的大闸蟹生产基地,生态养殖面积达到80万亩,形成了年产成蟹1.4万吨,创产值17亿元的生产能力;培育起了景明、东润等一批大闸蟹加工营销龙头企业。黄河口大闸蟹被农

业部认定为地理标志产品,跻身山东十大渔业品牌,入选“全国十大名蟹”,成为东营的“城市名片”。

据悉,东营力争到2012年,建成百万亩大闸蟹生产基地,形成年产成蟹2万吨,创产值20亿元的生产



能力,将黄河口大闸蟹打造成全国知名的水产品品牌、富民兴渔的支柱产业。

气象部门提醒——紧抓有利天气 尽快播种冬小麦

本报10月9日讯(记者 张大宁) 据农业部门统计,截至10月7日,东营已播种冬小麦36.4万亩,占计划播种面积的45.0%,气象部门建议各地抢抓有利天气适时抢墒播种冬小麦。

国庆节期间,东营大部地区以阴转多云天气为主,气象条件对秋作物收获及冬小麦播种比较有利。据农业部门统计信息,截至10月7日,全市收获秋作物74.8万亩,占应收面积的74.6%,其中夏玉米收获70.0万亩;秋种工作已全面展开,已播种冬小麦36.4万亩,占计划播种面积的45.0%。

气象部门预计未来几天可能有一小股冷空气影响东营,11日一场小雨或将降临,相关工作人员建议各地抢抓有利天气,及时收获、腾茬、整地,适时抢墒播种冬小麦,秸秆还田地要特别注意播后镇压,以提高小麦抗寒、抗旱能力。

未来三天具体天气预报:10日,多云间晴,东北风3~4级,海区5~6级,阵风7级,气温15℃~23℃;11日,多云,偏东风3~4级,海区5~6级,气温15℃~21℃;12日,小雨,南风3~4级,海区5~6级,气温14℃~20℃。

“十一”期间婚庆市场火爆 一公司一天接20多场婚礼

本报10月9日讯(首席记者 聂金刚) “十一”黄金周期间市民扎堆结婚,让婚庆行业火了一把,大型婚庆公司一天能接到20多场婚礼,变成了名副其实的赶场。

9日,记者从东营中高档酒店了解到,“十一”期间生意十分火爆,每天都有多场婚礼举行。6日,记者在蓝海国际大饭店看到,同一天举行婚礼的就有两对新人。记者从东城一家婚庆公司了解到,“十一”黄金周期间他们每天都要接办5场以上婚礼,2日一天接了20多场婚礼。这家婚庆公司负责人介绍,这个黄金周结婚的人数超出想象。

由于接办的婚礼场数过多,不少婚庆公司都选择找“外援”,沂河路一家婚庆公司老板介绍,“十一”黄金周期间他们招的兼职司仪每场600元,兼职录像每场800元,一场婚礼下来只有公司的一个人在指挥,其他人全是外援。

“十一”黄金周太忙碌让不少婚庆从业人员没时间休息,不过有的婚庆公司选择了在“十一”黄金周过后放假,让员工好好休息。胶州路一家婚庆公司员工小王告诉记者,婚庆行业为了“十一”黄金周都选择了放弃休假她可以理解,毕竟这是婚庆业赚钱的最佳时期。



眼下正是黄河口万亩冬枣收获时节,期待着游客前来采摘和收购。10月8日,在河口区新户镇的乡村公路边,记者遇见枣农王砥柱竖起了“冬枣评优一等奖”的广告牌,虽然这个“一等奖”只是镇评,但憨厚的老王却视为金字招牌,希望借此尽快把自家的冬枣卖出去。老王笑称:卖枣也得自卖自夸了。 本报记者 王超 摄影报道

民生地产东营获“大麦” 恒大黄河生态城开盘首日揽金九亿

9月30日,国内知名地产企业恒大地产集团在东营的首个项目——恒大黄河生态城盛大开盘。

解筹当天,恒大黄河生态城实现当日销售900余套,合同成交金额9个亿的业绩。恒大黄河生态城秉承了恒大“开盘必特价,特价必超值”的开盘营销策略,做到了最大化的让利于民。首次开盘推出100-298平方米两房、三房和四房等多种房源,充分满足了广大置业者的多种购房需求。业内人士分析,时下正值楼市“金九银十”的黄金时节,9亿的成交金额无疑使恒大地产成为主导三线城市楼市的风向标。

三线城市成品牌发展商的战略要地

房地产新政出台后,一线城市的成交量普遍受到影响,国内众多的品牌开发商纷纷将目光投向了成交量相对平稳的二、三线城市。作为房地产市场中的三线城市,东营自去年以来房价涨幅较大,经济开发区板块则尤为明显。根据恒大集团战略布局二三线城市的策略,包括东营在内的三线城市将成为恒大地产下一步战略发展的重中之重。本次东营恒大黄河生态城的开盘热销,为诸多房企提供了宏观调控下实现逆市热销的成功样本。由此以来,处于发展阶段的三线城市将成为众多投资客的新目标,从而引发楼市的“三线热”。

民生地产受市场追捧

记者在开盘现场见到,一栋高层住宅楼上挂出“民生地产 低开为王”的巨大条幅。据了解,恒大黄河生态城秉承恒大一贯的“开盘必特价,特价必超值”战略进入市场,是“民生地产”的倡导者和执行者。解筹现场,众多购房者表示恒大的优惠措施非常实际,如果



等下去的话,恐怕就要错过好的房源了。由此看来,老百姓选房更倾向于有品牌保证和有更多优惠的楼盘。恒大黄河生态城依托恒大“中国十强”的品牌保证与低价入市的销售策略博得置业者青睐,逆市中大卖理所当然。

高性价比成购房者定心丸

三线城市房地产市场虽然处于发展阶段,但是房价依旧不断攀升。在此情况下,楼盘的性价比自然成为置业首要考虑的因素。恒大黄河生态城以东营少见的欧陆建筑风格、高端完善的社区配套和静谧舒适的居住氛围引起了众多市民的关注。恒大黄河生态城之所以自认筹开始到开盘一直处于火热的状态,除了广大购房者对恒大地产品牌的信赖与厚爱之外,楼盘本身的价格优惠和高性



参加开盘的市民



恒大地产集团东营公司总经理路兆武致辞



排队进入选房区



繁忙的打单区