

探寻东西部协作的“舟达经验”

看一条鱼如何从东海之滨“游”进巴蜀之地

□记者 张莉莉 通讯员 杜知明 潘君 王世挺/文 记者 张磊/摄

中午时分,位于四川省达州市罗浮广场的平太荣料理店里,一道道精致的金枪鱼料理俘获了食客们的味蕾。

在达州也能吃到舟山海鲜,这得益于东西部协作项目“舟鲜入达”,推动以金枪鱼为代表的舟山海鲜走出去。

一条来自舟山的鱼如何“游”进达州?未来又会带动哪些产业?今年10月中旬,记者走进达州,探寻答案。

一条航线
助推鱼儿“游”进达州

10月18日,平太荣料理达州店,店长温志群正带着店员查收当天刚从舟山运过来的海鲜食材。今年3月,舟山平太荣远洋渔业集团在达州开设了金枪鱼日式料理旗舰店,舟山海鲜迈开了“舟鲜入达”的步伐,一条条鱼也跟着从东海之滨“游”进了巴蜀之地。

“我们店里主营的金枪鱼以及其他海鲜基本都来自舟山。”温志群说,每个月会有五六批海鲜食材从舟山飞抵达达州,单批发货量在500公斤以上。

要让来自舟山的“鱼”游进达州,首先要畅通两地物流通道。

从达州店筹备开始,舟山平太荣餐饮服务有限公司总经理林舟儿几乎每个月都要飞一趟达州。“那时候去趟达州不容易。”林舟儿告诉记者,当时能选择的出行方式有两种,一是从舟山坐车到杭州,再坐飞机到达州;二是从舟山飞到重庆,再坐两小时的车到达州。“不管哪种方式都舟车劳顿,光在路上就要花近一天的时间。”

人往来不便,海鲜运输更是麻烦。舟山海鲜要抵达达州,需要先运到杭州,再搭乘去达州的早班飞机,不仅耗时长,成本也高。

物流不通,鱼儿怎来?好在东西部协作架起了两地的“空中桥梁”。去年7月8日,达州与舟山直飞航班正式开通,单程至少节约了4小时,不仅便利两地人员往来,也方便了两地特色产品的往来运输。

有了直达航班,林舟儿的眉头还没完全松开,原因在于物流成本居高不下,“一公斤运费要6.5元,如此单趟需要三四千元。”

一通来自普陀山机场工作人员的电话让林舟儿看到了希望。她介绍,“浙江(舟山)驻达州帮扶工作队干部知道这个问题后,帮我们对接了机场,机场方还主动找上门来。多方沟通,每公斤运输成本从6.5元降至4.5元,实实在在减轻了物流负担。”

“尽管目前每公斤4.5元的成本对我们来说依旧有些吃力,但相信随着东西部协作的进一步强化,会有更多好消息传来。”林舟儿期待随着“舟鲜入达”“达菜入舟”项目的推进,尤其是两地空中物流桥梁的搭建,两地生鲜运输能迎来更优解。

据了解,浙江(舟山)驻达州帮扶工作队正全力协调达州市乡村振兴局、物流办、达州金垭机场等,推动舟山—达州空中物流专项支持政策的出台。舟达空中物流畅通所带来的便捷、高效、低价优势,将进一步推动宣汉牛肉、万源高山蔬菜、舟山海鲜源源不断供给两地市场。

川味入海
舟山海鲜有了达州味

中午时分,几位食客走进平太荣料理店,点完套餐之后对着服务员加了一句:“再要一份卤味金枪鱼。”这是店里的老客才知道的隐藏菜单。

这样的隐藏菜单,是东西部协作的又一成果,也是舟山的鱼儿“游”到达州后克服“水土不服”的尝试之举。

“在达州,主打海鲜的餐厅并不多,本地人对海鲜没那么了解,接受程度不那么高。”温志群说,舟山海鲜讲究原汁原味,而达州人偏好麻辣口味。

要让金枪鱼“游”到达州人的餐桌上,还需和川味来次跨界融合。

今年8月,舟山平太荣餐饮服务有限公司开始开发川味海鲜料理。“舟山门店前期开发了十多道菜品,我们挑了其中几道带到达州,根据当地食客的反馈,再进行调整更新。”林舟儿说,“在这个过程中,工作队的干部们给了我们很多建议。”

在店里,记者看到了融合的成果:酸汤金枪鱼、黑胡椒味的金枪鱼鱼腩、佐以辣椒干碟的炸金枪鱼鱼皮……一道道菜品带给食客海鲜与川味融合的惊喜,也拓宽了舟山海鲜的抵“达”之路。

除了口味上的融合,林舟儿还在调整营销策略,积极开辟散客市场,比如推出套餐让更多人能够尝到舟山海鲜,让鱼在达州“游”得风生水起。

开业半年来,平太荣料理达州店被当地食客视为“餐饮天花板”,生意好的时候,一天能接待100多位食客。

以点带面
一条鱼带动大产业

在平太荣料理达州店一楼,记者看到金枪鱼水饺、鱼丸等衍生产品整齐在列。这也是探索“舟鲜入达”的尝试之一。

一条鱼“游”进达州,目标不光只是一家门店,而是千家万户,在浙江(舟山)驻达州帮扶工作队的牵线搭桥下,平太荣餐饮正和达州当地大酒店、供销社等多家单位联系合作。

“通过达州店,让更多人知道舟山海鲜,接受舟山水产品以及精加工产品。”林舟儿对记者说起了自己的期许——希望未来老百姓的自家餐桌上也能看到舟山海鲜。

舟鲜入达,平太荣只是起点。一条鱼“游”进达州,带动的将是整个产业链。目前,达州市巴山食荟品牌管理发展有限公司和舟山市弘鑫水产有限公司正开展合作,将舟山海鲜干货、冻货引入“巴山食荟”超市专柜。

今年5月份,第一拨来自舟山的带鱼、鱿鱼等海鲜冻品在“巴山食荟”超市专柜上架。“有顾客购买了以后,说蛮新鲜的,品质也好,反馈都还不错。”达州市巴山食荟品牌管理发展有限公司运营总监鲁立说,从目前销售情况来看,大众对于海鲜小零食接受程度高,下一步超市将引入海鲜干货等更多舟山海鲜产品。

“未来随着两地交流频繁,舟山海鲜在达州销售前景还是十分可期。”对记者说起这些时,鲁立的语气中满是期待。