舟山梭子蟹,“横行”天下会有时

海客谈|一叶扁舟

8月以来,随着部分申请专项捕捞特许的渔船开赴东海,梭子蟹再次成为朋友圈的主角。一时之间,码头、菜场人气爆棚,商贩、消费者竞相抢购,还有慕名而来、络绎不绝的外地游客,而距离较远的蟹粉们也在网上齐刷刷下单,全力追“鲜”。然而,第一风过去后,人们并未等来梭子蟹的“亲民价”,而是面临“货少价高”的尴尬局面。渔场北移,产量波动,舟山梭子蟹何去何从?

营销给力,一路畅行大市场

近段时间以来,梭子蟹价格一直没有松动。“只能隔三岔五地尝尝鲜,天天吃有点肉痛。”这种感觉,或许会成为一种常态。梭子蟹是东海美味,在资源稀缺的现实语境下,“身价”按理是不该太低的。

以往,梭子蟹价格波动更为明显。产量高时造成倾销,价格跌成“白菜价”,导致渔民丰产不丰收;产量低时奇货可居,价格难免扶摇直上,居民叫苦不迭。这样一来,就容易陷入“蟹贵伤民、蟹贱伤渔”的怪圈,不见得是好现象。

今年的梭子蟹价格坚挺,一方面是由于产量下降且外地水产市场分走了较多货源,另一方面则是销售渠道更加畅通,能够快速将到岸的梭子蟹稀释到更大的市场,从而保持物以稀为贵的态势。这种“新态势”,可谓喜忧参半。

梭子蟹走快递已经多年,但今年显然是升级版。顺丰速运除了常规航班外,还与普陀山机场、宁波机场合作,开通专航+民航方式,直通全国近30个地方,大多数省会城市都能实现当日达。另外还开通了高铁运输方式,也可以当天抵达许多城市。梭子蟹的价值就在于一个“鲜”字,直达交通枢纽的快件提升了运输效率,出货量也就大大提升。

“蟹贵伤民、蟹贱伤渔”的怪圈多年未能走出,如今则因快递提速而柳暗花明,这充分说明了物流也是生产力。搭上互联网快车,线上线下一起发力,让舟山梭子蟹更好地参与国内国际大循环,有利于涵养产业链。

塑造品牌,货真价实赢口碑

梭子蟹网上卖,信誉至关重要。挑蟹原本就是技术活,舟山市民直接在农贸市场挑挑拣拣,稍不留神或技不如人也会看走眼,外地客户直接在网上下单,动辄就是几百元,假如货到后难以称心如意,这样的买卖显然难以为继。前些年,每逢梭子蟹销售旺季,良莠不齐的直播客云集舟山国际水产城,一些人极尽忽悠之能事,给消费者带来了不良体验。

渔场北移使舟山渐失“近水楼台先得月”的地利优势。在多地都在叫卖“同一种蟹”的情况下,舟山国际水产城要保持梭子蟹主产地的地位,必须树立起更好的信誉品牌,这就离不开优质服务和有序管理的跟进。

今年以来,有关部门对网络直播开展未雨绸缪的整治,要求有直播带货需求的门店、直播团队以及主播提前备案,办理好证件,并签署相关承诺书。梭子蟹销售旺季到来后,更是强化了常态监管,消除了以往直播带货乱象。另外,水产城建立了营销服务中心,并在提升硬件设施的同时加强有序管理,公安、市场监管等职能部门通力合作、各司其职,为市场的高效运行保驾护航。

当然,没有最好只有更好。梭子蟹品质受诸多因素影响,同样是活蟹,肥一点、瘦一点,大一点、小一点,干一点、湿一点,甚至是公是母、有膏无膏,都会影响到口味。因此,作为产地有必要建立起规范的梭子蟹分级标准并提供鉴定服务,精确地把挑蟹经验固定下来,这样既能让网上下单的消费者买得放心、吃得满意,又有利于消弭争端、维护信誉。

做大买卖就要有大格局,舟山国际水产城管理不断规范、服务日趋完善,开辟国内大市场的底气就越来越充足。期望整经济持续走热,不能光靠“天帮忙”,更应着眼于“人努力”。

科技助力,耕海牧渔展雄姿

值得忧患的是,梭子蟹的季节性热销终究难以好景常在。野生梭子蟹虽然年年成汛,但由于受台风、气温等诸多因素影响,产量并不稳定,“货少价高”的年份难免令市民“想说爱你不容易”。另外,长达3个月的野生梭子蟹禁捕期正值旅游旺季,夜排档上难觅蟹影同样是件憾事。能否让市民常年享受鲜活梭子蟹的美味?能否让经久不衰的热销不断助力共同富裕?面对这些问题,唯有拉长养殖业这条短腿,使捕捞与养殖齐头并进、相得益彰。

事实上,梭子蟹养殖技术早有突破。4年前,在普陀西轩渔业科技岛的养殖场内,浙江海洋大学研究人员已成功育出反季节繁养梭子蟹,亩产在传统养殖模式的两倍左右。浙江海洋大学科研信息网2020年9月2日刊登的《梭子蟹反季节繁养殖技术取得突破,有望在禁渔期产出高质蟹》一文认为,通过持续的技术攻关和经验积累,有望将夏收梭子蟹养到四两多到半斤一只,甚至能够育出红膏蟹,让消费者在禁渔期吃到红膏梭子蟹,也为舟山梭子蟹养殖产业提供新路子。

4年过去了,遗憾的是,禁渔期内养殖梭子蟹并没有爬上千家万户的餐桌。禁渔期内,大家都在眼巴巴地等着开捕后尝鲜。这似乎说明,要扭转长期形成的重捕捞轻养殖现象并非易事。眼下,梭子蟹热销国内市场。但从保护海洋生态、修复渔业资源的趋势看,除了继续施行伏季休渔、开展增殖放流,还得进一步落实减船限捕。供给侧如何满足市场需求?这无疑对发展养殖业形成了倒逼。

舟山拥有得天独厚的海上牧场和众多海水养殖塘,以及实力雄厚的海洋科研力量,借鉴“公司+基地+农户”的经营模式,大力发展包括梭子蟹在内的多品种海水养殖,不但有望形成渔区共富新空间,还能成就海岛旅游新风景,耕海牧渔的美好愿景令人憧憬。

让中医药更好地走近百姓造福民生

海客谈|月湖

中国医师节当晚,普陀首届中医药文化夜市在莲花洋广场开市。夜市活动现场设置了义诊区、体验区、宣传区、互动区和品鉴区等10多个摊位。领一份中药安神包、喝一杯健脾茶饮、做一次中医推拿……丰富多彩的中医药文化体验,吸引了众多市民踊跃参与。中医药文化夜市受到热烈欢迎是个好现象,趁热打铁推出更多群众喜闻乐见的中医药义诊体验活动,有助于让中医药更好地走近百姓,造福民生。

中医药是祖先留给我们的文化瑰宝,至今仍熠熠生辉,尤其是治未病的理念更符合现代人的健康需求,而诸多医治疑难杂症的良方,以及相对低廉的诊费,无不显示悬壶济世的功效。习近平总书记指出:“要坚持人民至上、生命至上,研发生产更多适合中国人生命基因传承和身体素质特点的‘中国药’,特别是要加强中医药传承创新发展。”这为切实把中医药继承好、发展好、利用好提供了重要遵循。

现实生活中,中医药式微现象常见。很多人习惯于看西医,疗效不佳、走投无路时才会考虑试试中医药。特别是一些身患绝症的患者,更是抱着死马当活马医的心态求助中医。如此,难免限制中医药的用武之地。任何事物都是用进废退的,只有改变中医药“养在深闺人未识”现象,一体化推进产学研用,开辟出更多的应用场景,才能更好地发挥中医药在维护和促进人民健康中的独特作用。

中西医各有千秋,理应取长补短共同发展,而不是非此即彼,势不两立。事实上,中医一直保持着兼容并蓄的开放姿态,如今病患拿着B超、CT报告单看中医是常见现象,而中医师也是懂西医的。正是中西医结合,才使得中医药得以百尺竿头更进一步。因此,医疗系统很有必要进一步深化中西医融合,综合性医院更要将中医药全面渗透到各学科领域,让患者少些选择的困惑,多些科学的治愈。如此一来,中医药定能蓬勃发展。

普陀首届中医药文化夜市展示了中医药的诸多应用场景,引起了市民的积极参与和热情互动。“我家娃胃口不太好,可以用中药调理吗?”“最近孩子皮肤总是痒,能试试中药吗?”这些问题,当然难不住中医药。当然,并非所有疑难问题都是一场夜市可以解决的,而问题和需求正是中医药持久发力的方向。

中医药振兴发展是一项系统工程,防病治病的基层实践无疑是中医药便民惠民的重要环节。可以相信,在新质生产力加持之下,博大精深的中医药疗法必将与时俱进,并加速从“模糊”向“精确”转化,不断续写中医妙手回春的当代传奇。

理论宣讲贴近民心 方能入脑入心

海客谈|王完康

8月20日上午,高亭镇南浦村的小凉亭内,“岱你讲习”宣讲员用岱山方言带领村民认真学习领会党的二十届三中全会精神。其间,宣讲员还融合了“文艺+”等群众喜闻乐见的方式,将全会精神带到群众身边,传递到百姓心里。“这个方式很接地气,我们老百姓都很喜欢。”高亭镇南浦村村民纷纷点赞。

没有话筒,没有讲台,在高亭镇南浦村里,“岱你讲习”宣讲员趁着渔农户休息间隙,以特色产业为切入点,围绕群众关心的话题,通过乡音土话、有针对性的政策宣讲方式,避免了“照本宣科”式的政策宣讲,激发了群众学习的兴趣。将高深的理论知识转化为大白话,用小故事讲出大道理,更贴近生活、贴近群众,也让宣传教育事半功倍。

与群众面对面进行宣讲,融合“想讲”与“想听”。“岱你讲习”宣讲员紧密结合当前形势和大政方针,把先锋事迹、鲜活故事融入理论宣讲当中,把理论化为通俗易懂的“家常”,言语之间拉近了心的距离。以“身边人”“身边事”为例讲起,把党的理论融入到群众的生活中,让基层群众能够听得清、听得懂、用得上,从而引发百姓共鸣与思考。

精神需要敬畏,宣传要有章法。要学习贯彻落实好党的二十届三中全会精神,让党的创新理论宣传教育有质量、有效果,就必须摒弃老办法、旧模式,创新方式方法、贴近乡音民心。以群众喜闻乐见的形式,宣传教育才更有吸引力、感染力、凝聚力,才能让党的二十届三中全会精神真正入脑入心。

海山观察

本版署名文章不代表本报立场
每个人都应有话筒,欢迎争鸣