

特色化是以小博大的“秘密武器”

海客谈 | 月湖

近两年来,蚂蚁岛稳步推进“小島你好”海島共富行动,开发虾皮休闲食品和虾饼预制菜,推动虾皮精深加工提升附加值,打通了全省山区海島县特色产品助农销售体系及高速服务区销售网络,生虾皮的国内市场占有率高达80%,有效拉长了村民致富链,拓宽了海島共富路(据《舟山日报》5月7日报道)。一直以来,只知道金塘螺杆产品占据全国75%以上的市场份额,没承想蚂蚁岛的虾皮产业也做得如此之大,生虾皮的国内市场占有率竟高达80%。小小蚂蚁岛可真了不起,这也似乎说明,特色化是以小博大的“秘密武器”。

靠海吃海得有特色

向海而生的舟山人自古以来靠海吃海,只是随着时代的变迁有了更多新的“吃法”,比如凭借区位优势发展港口贸易,乃至建设大宗商品资源配置枢纽。而耕海牧渔也分成了捕捞与养殖、近海与远洋……但无论如何,对于许许多多的海島民众来说,靠海吃海依然离不开“一条鱼”。不仅如此,还得在一体发展的同时各显神通追求特色化。就如蚂蚁岛,在做好“红色文旅+”文章、深入推动渔旅融合的过程中,将虾皮加工作为特色产

业,开发出各类虾皮衍生产品,用小小虾皮“铺”就一条共富路。海产品林林总总,蚂蚁岛为什么选了小小的虾皮作为共富产业?这是一个耐人寻味的话题。

一方海域养一方鱼,蚂蚁岛历来是出产优质虾皮的“近水楼台”,顺势发展虾皮加工特色产业具有传统优势。只是专注于小小的虾皮,显然是出于特色化考量。没有特色就没有优势,摊子铺得再大也会劳而无功。蚂蚁岛人无疑是睿智的。水产品加工是舟山的传统产业,假如蚂蚁岛什么都搞,就容易陷入同质化竞争,在争市场、争销路的“内卷”中不仅卖不出好价钱,稍有不慎还可能被淘汰出局。另外,作为人力财力有限的一座小島,在水产品精深加工领域又无法与现代化大企业相提并论,想全面做大做强谈何容易。而虾皮虽小却有特色、有优势,足以成为蚂蚁岛人靠海吃海的共富产业。在蚂蚁岛共富工坊的展示柜上,虾皮衍生产品琳琅满目,有袋装或罐装的蚂蚁岛生虾皮、小島下酒菜等特色干品,有蚂蚁岛虾皮和舟山SAGA面包店联名制作的咸鲜口味网红爆款面包,还有可以直接当味精用的虾皮粉……小小虾皮越做越大,“大”得让人无可比拟。

并非只有蚂蚁岛适合发展虾皮加工产业,但蚂蚁岛已经把虾皮做出了特色、做出了规模,这就拥有了人

无我有的先发优势。

特色化不等于碎片化

蚂蚁岛凭借特色化以小博大,将虾皮加工做成富民强岛的共富产业,成功经验无疑值得普遍借鉴。舟山的诸多小島都是传统渔区,当下依然可以仰仗“一条鱼”靠海吃海。只要像蚂蚁岛那样发挥各自优势,做出各自特色,同样可以“条条大路通罗马”。令人欣喜的是,不少渔区已开始“不走寻常路”,有的养黄鱼、有的育貽贝,有的举办鱼宴、有的专做鱼鲞,各显神通之下特色产业呼之欲出。以小博大,就是要彰显特色,就是要错位发展,这样共同富裕之路才能越走越宽。

特色化有利于避免同质化,但也要防止碎片化。“一条鱼”虽有无穷变数,但也并不意味着别人做了一款产品,我就非得换一种新的不可,如此求特求异显然过于机械。人有先天优势,我有后发优势,在竞争中各自做大未尝不是皆大欢喜。你做这个味,我做那个味,说不定还能共同成就“大拼盘”。说到底,追求特色化还须立足资源禀赋、着眼市场需求,为自身发展明确定位,找准路径,而不应拘泥于形式上的“人无我有”。

我市的不少小島人口少、体量小,在凭借特色化以小博大的过程中,是坚持“一島一品”还是寻求“多

島一品”,大可视情而定。面向国内市场,一体化往往也能成为特色化。一旦开发出风靡市场的网红产品,完全可以将诸多小島的共富工坊结成产业联盟,在相互支撑、相互借力中做大做强,逐步将小島特色放大为舟山特色。蚂蚁岛的国内市场占有率高达80%,假如出现供不应求的局面,完全可以向毗邻海島延伸产业链、扩大富民圈。

舟山群岛是个有机整体,以特色产业将既具个性又相互关联的小島串珠成链,东海明珠才会更加璀璨。我市实施“小島你好”海島共富行动,也蕴含着协同发展、联动发展、错位发展的深意。特色化既是每一座小島以小博大的“秘密武器”,也是先富带后富、逐步实现共同富裕的“共享神器”,理应拒绝以邻为壑、追求互联互通。

事实上,诸如蚂蚁岛这样有特色的产业島已不在少数,无非是各有侧重、各具千秋,如能相互辐射、取长补短,必将在以小博大中呈现更多精彩。比如,一些渔业资源丰富但人力不足的海島,完全可以将部分“生产车间”安排在附近小島。而另一些旅游资源丰富但空间逼仄的小島,则可以将客流引向毗邻岛的民宿。如此统筹谋划、一体发展,显然有利于充分盘活小島的空间及劳动力资源,在互助合作中更好地彰显特色化,从而促进小島振兴、实现共同富裕。

雷霆执法消除“破窗效应”

海客谈 | 周沫

近日,舟山海警局接海事部门通报,在岱山海域查获今年禁渔期我市首起非法捕捞案,现场查获近1500公斤梭子蟹,涉案价值约6万元。东海伏季休渔刚刚开始,非法捕捞者就顶风作案,这充分说明禁渔形势的严峻性。唯有雷霆执法,才能消除“破窗效应”,确保渔场休养生息。经过多年普法及依法治理,我市渔区已形成禁渔期“船拢洋、人上岸”的普遍自觉,非法捕捞、非法销售违禁水产品现象日渐消失。然而,东海渔场向来是各方渔船集聚之地,禁令之下依然难免有非法捕捞者暗度陈

仓。据“舟舟新闻”报道,这次查获的非法捕捞船只就来自外省。而在上月的“春季护渔”海上联合执法行动中,我市执法部门在长江口禁捕管理区及马鞍列岛保护区附近共查获违规船舶21艘,大多也来自外地。如何既“管好自家的船”,又“防好别人的船”,正是“守海有责”的题中应有之意。

不管是哪里的船,非法捕捞损害的都是共同的渔业资源。假如这艘违法捕捞船只未被当场查获,1500公斤的梭子蟹就可能流入市场,从而对禁渔执法造成挑战,给一些人带来“规则可被打破”的心理暗示。“破窗效应”理论认为,环境中未被及时修复的微小失序现

象会诱发人们效仿,导致更严重的破坏行为和犯罪蔓延。我市查获今年禁渔期首起非法捕捞案,及时修复了“破窗”,震慑了非法捕捞,这无疑是值得庆幸的。

近海渔场已难以成汛,要想“年年有鱼”就得落实休渔制度、修复渔业资源。然而,资源是大家的,渔获物是自家的,这是一些非法捕捞者的“黑心逻辑”。可想而知,一旦“破窗效应”蔓延,茫茫大海就会不断上演“公地悲剧”。大海再辽阔也没有法外之地,这显然不能靠“喊出来”,而要靠“治出来”!

令人欣慰的是,科技进步日益为管海治海擦亮“千里眼”、安上“顺风耳”,这是禁渔执法变难点为亮点

的转型契机。渔政、海警、海事、公安等执法力量应拧成一股绳,充分发挥各自优势彰显整体效能。尤其要针对海上监管执法的实际需要加强智能化建设,综合运用卫星监控、船艇巡航、无人机监管等手段落实全天候、无盲区海上联合执法,及时消除“破窗效应”,全力确保禁渔期“风平浪静”。

禁渔期刚开始,我市查获的首起非法捕捞案不失为以儆效尤的活教材。目前,涉案船舶和渔获物已被依法扣押,涉案人员正在接受进一步调查,依法查处还有后半篇文章。非法捕捞1500公斤梭子蟹该当何罪?公众拭目以待,正义的宣判不应迟到。

“村播联盟”撬动大市场

点滴录 | 李海州

近日,定海成立“村播联盟”,为海島特色农产品打造了一条直达全国市场的数字化新通道。这一创新模式不仅打破了地域限制,更印证了“小屏幕连接大市场”的潜力。

传统农业产销模式长期面临诸多困境,比如农产品受地域限制严重,销售渠道狭窄,信息不对称,中间商挤压利润等,使得农民难以精准对接市场需求。而“村播联盟”,借助直播电商,打破了物理空间的限制,让偏远海島的农产品也能直面全国甚至全球买家,而且直播直销缩短了供应链,让利农民和消费者,提升了农产品的附加值。通过数据分析,农民可以更精准地把握消费者偏好,实现按需生产,减少滞销风险。

“村播联盟”的另一大亮点在于顶层设计,它解决了过去直播助农因农产品标准化不足、物流成本高、主播专业度低等问题而难以持续的现象。例如,通过设立“村播联盟学院”,系统化培训本土主播,帮助农民掌握直播技能,降低对外部流量的依赖;同时,企业参与供应链整合,从选品、物流到销售统一规划,严格把控质量标准,并优化物流体系,确保产品“卖得出、送得到”,从而推动产业的可持续发展。

然而,要让“村播联盟”持续发挥作用,还需要各方共同努力。政府应完善基础设施建设,加强冷链物流建设,解决生鲜农产品运输难题。企业要深耕品牌,打造自己县区的产品IP,避免同质化竞争,提升产品附加值。农民作为农业生产和销售的主体,要实现从“被动参与”转向“主动运营”,主动学习数字化营销知识,提升运营能力,掌握短视频制作、粉丝互动等新技能。

“村播联盟”是数字化时代农业转型升级的生动实践,为农村农业发展带来了新的希望和机遇。相信在政府、企业和农民的共同努力下,“村播联盟”将真正撬动“大市场”,让乡村振兴的梦想照进现实。



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

讲文明 树新风 公益广告

舟山有你,越东越好

文明城市

一丝微笑，一份文明：一缕阳光，一片温馨。

舟山市自行设计作品