

开辟新赛道才有新出路

海客谈 | 月湖

舟山市金叶食品有限公司是我市一家老牌海洋食品企业,近年来开始踏上宠物零食这一新赛道,推出的“压缩海洋”“海岛喵”两大品牌海鲜宠物冻干食品在市场迅速走红,单日订单量在5000~8000单。去年,该公司实现产值近1亿元,其中宠物食品类产值占比近20%。今年引进了宠物罐头生产线,预计年产值将提升至1.5亿元,宠物食品类占比近50%。该公司还将积极拓展海外市场,力争使宠物食品出口占比提升至10%以上(据《舟山日报》5月29日报道)。面对激烈竞争的市场,金叶公司换赛道防内卷,打开了宠物食品市场新空间,成功做法颇具借鉴意义。

商机往往是基于常识的灵机一动

随着养宠物的人越来越多,宠物经济也日渐红火。其中,宠物冻干食品呈爆发式增长,已成为宠物食品行业的重要细分领域。只是,目前市场上的宠物冻干零食以肉蛋、蔬菜为主,海鲜类冻干零食并不多。金叶公司捕捉到这一商机,发挥海鲜资源及产业基础优势,着手开发海洋冻干类宠物零食,由此开辟了全新赛道。

从中不难发现,商机往往是基于常

识的灵机一动。诸如舟山水产企业可以生产宠物食品这样的想法,相信在很多人的头脑中都曾经闪过。但思想的火花来得快、去得也快,瞬间就会消弭于无形。只有善于把想法转为做法的人,才能抓住稍纵即逝的商机,为自己开辟全新赛道。金叶公司董事长潘敏标就是这样的人,他认为宠物食品市场缺乏海鲜类冻干零食,正是舟山企业的机遇。事实证明,潘敏标的决策是正确的,金叶公司的产品一上市就获得了市场的广泛认可。

有道是,思路决定出路。对于一家企业来说,只要思路对头、决策正确,接下来无非是添置机器、组织生产,一切都会变得顺理成章。金叶公司与浙江大学舟山海洋研究中心开展合作,海鲜宠物冻干产品研发很快取得成果。公司去年引进的智能化真空冷冻干燥设备已经无法满足产能需求,新添置的设备正在途中,产销两旺势头令人欣喜。这也说明,开辟新赛道才有新出路。

水产加工是舟山的传统产业,老牌企业不在少数。在新形势下,通过科技创新,产业创新实现转型升级是必由之路,其中也包含着开辟新赛道、寻求新出路。否则,诸多企业陷于同质化竞争的內卷,难免市场销路越来越窄、盈利空间越来越小。作为老牌海洋食品企业的金叶公司果断另辟蹊径,通过调整产品结构使宠物食品类产值占比迅速提

升,从而逐步摆脱内卷式竞争,不失为睿智之举。

吃干榨尽“一条鱼”,一直是舟山水产深加工的目标。金叶公司开辟宠物食品加工新赛道,使“一条鱼”不仅供人消费,还让“喵星人”享受,显然可以“吃”得更干净,这也同样是基于常识的产业

不走寻常路应该成为经营之道

开辟新赛道,并非是盲目突围,更不是慌不择路,而是在新需求牵引下抢抓新商机、拓展新市场。金叶公司作为老牌企业,不满足于经营老产品,而是针对宠物食品市场的新需求开发新产品,这种“不走寻常路”的胆识难能可贵,也值得各行各业举一反三地效仿。

最近,定海盐仓街道顶河村的古樟驿推出一款黑猪肉包子,很快成了新卖点、吸引了新流量。这一做法,与金叶公司的“不走寻常路”有着异曲同工之妙。一段时间来,古樟驿经营的简餐吸引了颇多游客,但一时红火易、长久红火难。随着全域旅游的推进,定海百里文廊沿途乡村纷纷被激活,各类“农家食堂”层出不穷。假如缺乏个性化,大同小异的农家简餐就难免陷入市场内卷。古樟驿推出黑猪肉包子,不失为居安思危的创新。

肉包子并非稀罕之物。但是,人们普遍感到如今的肉包子已吃不出“老底子味道”。舌尖上的新需求,岂不是商家的新商机。古樟驿推出黑猪肉包子,就是试图通过提高原料品质来恢复“老底子味道”,果然一“包”走红。保持人无我有、人有我优、人优我变,网红村就不难红火下去。

人们的收入增加了、消费提升了,一些商家为什么依然“生意难做”?这多半与缺乏个性特色有关。大家都销售同样的商品、提供同样的服务,怎能赢得顾客盈门?近日看到一条短视频,定海又新开了一家小龙虾店,价格便宜得令人不敢相信。毫无疑问,让利促销定能引来一拨客流,但“亏本买卖”显然是难以长久的,而一旦价格恢复正常,客流就又会涌向另外

的新店。可见,“卷”价格不是出路,不走寻常路才是经营之道。现如今早已不是短缺经济时代,做产品也好,开餐馆也罢,要避免大众化、追求个性化。金叶公司凭几款猫食显著提升了年产值,古樟驿凭一只黑猪肉包子形成了新卖点,这就充分说明了思维创新、产品创新的重要性。

拉动消费的关键是迎合人们的消费需求,这就得研究市场、满足人、引导人,基于常识的灵机一动显然是难能可贵的。更多的商家能够不走寻常路、勇闯新赛道,城市的消费场景必将更加精彩纷呈,这正是美好生活所需要的。

安全教育求实效 换位体验是良方

点滴录 | 周沫

近日,舟山海事局联合市海洋经济发展局、浙江海洋大学开展“互登互学”安全警示教育活动,120余名商船船长及岸基管理人员、50余名渔船船长参加。商船船长登上渔船,实地了解渔船生活环境、作业方式及航行特点;渔船船长登上商船,体验商船操纵性能、瞭望盲区、值班制度和避碰流程。在此基础上,再结合典型案例集中培训,加深船长们对“怎么看、怎么让、怎么避”的理解。

通过双方船长换位体验来实现知己知彼,这无疑是避免商渔船碰撞事故的好办法。无论是商船船长还是渔船船长,都没少经历安全培训。但如果总是老生常谈的“老一套”,就难免在轻车熟路中“走过场”。通过“互登互学”,船长们就对防碰撞有了全新体验和深刻认识。

浙江新一海海运公司船长方杰就表示,通过登船实地体验,发现渔船作业相对辛苦、设备相对落后的情况,商船应更加主动作为,做到早让、宽让,做好岸基管理,用好警示信号。

确实,很多安全风险都来自于信息不对称。商渔船相互不了解对方航行值班、作业特点、操控方式等情况,导致双方避让不及时、不协调,是碰撞事故的重要原因。近年来,我市海事、渔业等部门持续开展“商渔共治”行动,去年未发生商渔船碰撞一般等级事故,实现了“零伤亡、零沉船”目标,成效显著。源于实践的“互登互学”方法,值得在安全教育中举一反三、广泛借鉴。

比如,高速公路上的车辆碰撞事故,就与不同车型司机未能知己知彼直接相关。让小车司机登上大货车,亲身体验大货车的观察死角、刹车距离,有助于他们在路上相遇时更注意保持车距、及早避让。

当然,换位体验并不局限于“互登互学”。随着智能技术的发展,模拟场景并非难事。让人们互换角色、身临其境地感受交通安全、生产安全以及事故逃生,这样的安全教育必定事半功倍。



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

海客谈 | 薛晓波

初夏时节,普陀区六横镇五星村的土豆迎来丰收。这里的土豆因品质优良,上市初期每公斤能卖到20元。与之形成鲜明对比的是,去年年底超市促销时最便宜的土豆每公斤才0.52元。如此悬殊的价格,深刻印证了品质对农产品增收增效的关键作用。

近年来,五星村以党建为引领,探索“农旅融合”的乡村振兴新路径,打造“五星海岛土豆”品牌,通过“海岛土豆合伙人”助农联盟、电商平台、网红直播等拓宽销路,去年“共富工坊”销售土豆约5万公斤,带动村民增收近30万元。

五星村的成功实践,为我市其他乡村共富提供了极具价值的启示。舟山群岛星罗棋布,每个乡村都有其独特的地理风貌与资源禀赋,若能精准挖掘并发挥地方优势,定能开辟出特色共富之路。

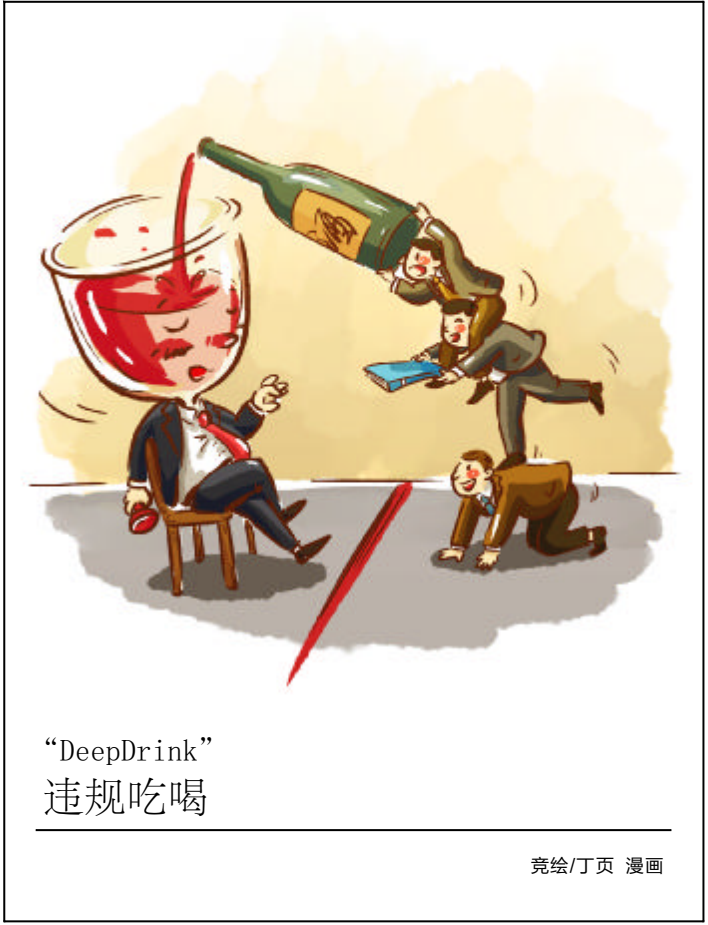
从产业发展角度看,各乡村应像五星村那样,深入研究自身优势。例如,拥有优质海域资源的乡村,可聚焦海水养殖等领域,发展高品质海产品,打造特色渔业品牌;而拥有历史文化底蕴的乡村,则可深挖文化资源,开发民俗体验、古村游览等文旅项目,让文化“活”起来、产业“旺”起来。同时,注

重农产品品质提升,学习五星村施用有机肥、选育良种的经验,以品质赢得市场竞争力。

在融合发展方面,创新“产业+”模式至关重要。借鉴五星村“产业+生态+文旅”三位一体的发展模式,将单一产业与生态、文化、旅游等元素有机结合。比如,发展生态农业观光游,让游客体验从种植到采摘的全过程;依托特色产业举办主题节庆活动,吸引客流,带动餐饮、住宿等相关产业发展,实现产业间相互赋能、协同发展。

此外,强化党建引领与组织保障是共富的坚实后盾。五星村的党员责任田制度、“海岛土豆合伙人”助农联盟等举措,充分发挥了党组织和党员的作用。其他乡村也应加强基层党组织建设,凝聚党员力量,搭建合作平台,整合各方资源,形成共富合力。同时,积极引进专业人才,为乡村发展注入新活力,推动乡村从资源优势转化为经济优势。

希望我市更多乡村能从五星村的经验中汲取智慧,立足本地实际,挖掘特色资源,创新发展思路。在提升农产品品质上下足功夫,把土特产做出大文章,让更多“小土豆”变成乡村振兴的“金豆豆”,加速实现农业强、农村美、农民富的美好愿景,共同绘就舟山乡村共富的壮丽画卷。



竞绘/丁页 漫画

培养担当民族复兴大任的时代新人 弘扬共筑美好生活梦想的时代新风

舟山市自行设计作品