

嵊泗贻贝走向全国的示范意义

海客谈 | 月湖

新鲜捕捞上岸的贻贝经过多重清洗、自动化组合称重、无水充氧锁鲜包装等工序后,被装上冷链运输车……8月5日,一米八海洋科技(舟山)有限公司生产的嵊泗“鲜活贻贝”迎来首次大规模上架,在全国30多个城市的盒马主要门店上市销售。今年,嵊泗贻贝养殖面积3.23万亩,7月底进入旺收季,预计年产量可达8万吨,产值超过10亿元(据《舟山日报》8月7日报道)。曾经经营粗放、销路不畅的嵊泗贻贝,如今精细加工、产销两旺,源源不断地走向全国市场。嵊泗贻贝产业转型升级带来的可喜变化令人欢欣鼓舞,也颇具示范意义。

养得好还得卖得好

有赖于优越的自然条件、成熟的养殖技术,嵊泗贻贝一直享有良好的口碑。然而,随着养殖规模的逐步扩大,销售难现象也日益凸显。不拉长销售这块短板,效益难以充分体现,规模无法继续拓展,贻贝养殖就不可能真正成为海岛共富产业。

养得好还得卖得好,否则就难免丰产不丰收。构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局是事关全局的系统性、深层次变革,是立足当前、着眼长远的战略谋划。嵊泗贻贝要打开销路,同样需要以新发展理念为指引,积极融入新发展格局,通过打造特色品牌、畅通销售渠道参与国内国际双循环。

毫无疑问,要把“家门口买卖”做到全国市场并不容易。在几年前的市两会上,破解嵊泗贻贝“卖难”问题一度成为热点。面对嵊泗养殖户的求助,有关部门及网上平台热情响应,但结果却因为产品过于粗放而难以在网上销售。没有精致包装,没有冷链保鲜,大坨的冷冻贻贝怎能成为网购商品?可见,仅仅“养得好”是远远不够的。

“一米八公司把嵊泗贻贝推向了全国市场,让更多人、更大的市场认识并了解了嵊泗贻贝。他们先进的生产工艺,也为嵊泗贻贝产业提供了示范引领作用。”枸杞乡政府相关负责人的这番话,道出了“卖得好”的奥秘:产品质量、生产工艺、品牌营销、包装运输等诸多环节形成闭环,才会有可靠的销售链。

初级产品需要标准化

近年来,嵊泗贻贝的品质屡获认可。今年1月,一米八海洋科技(舟山)有限公司选送的“鲜活贻贝”获得国际风味评鉴所最高级别的三星奖章,该奖项被誉为“食品界奥斯卡”;5月,该产品通过全国首个贝类无抗产品认证,进一步提升了市场认可度。今年该公司仍将着重抓品控标准的升级,引进智能化分选设备,投入贻贝静养工艺,进一步提高“鲜活贻贝”的品质。

可见,标准化是实现高品质的基础和保障。嵊泗贻贝固然有良好口碑,但作为直接从自然界获得、未经加工或略作加工的初级产品,很难保持稳定的性

价比。就如舟山梭子蟹的“顶呱呱”是就整体而言的,并不意味着每一只梭子蟹都是同样的肉肥膏满,品质一直存在着差异。一米八海洋科技(舟山)有限公司通过标准化生产,使“鲜活贻贝”保持稳定的高品质,这就为拓展市场创造了条件。

明明是“捞上来就能吃”的贻贝,为什么还要经过工厂化生产,道理就在于此。初级产品良莠不齐,消费者只能凭经验甚至靠运气选购,这就很难获得市场广泛认同,也就无法摆上连锁门店的货架。只有经过严格筛选、精细加工锁定品质,才能实现标准化管理、品牌化营销,从而满足消费者的稳定预期。

去年,“鲜活贻贝”销售超1000吨,成为“盒马鲜生”门店贝类销售排行榜攀升最为迅速的产品之一。消费者对“鲜活贻贝”的美誉度、忠诚度是建立在每一只贻贝都货真价实基础上的,销售火爆的背后离不开标准化的支撑。随着市场需求进一步扩大,目前该公司已与当地贻贝产业链的10余家合作社、养殖户、科研机构等开展合作,并希望通过更高的产品标准带动养殖模式升级与高质量发展。如此,产销两旺未来可期。

举一反三的探索值得期待

如何以标准化锁定高品质,走向全国的嵊泗贻贝无疑具有示范意义。舟山海鲜闻名遐迩,不少农产品同样品质优异,但也不同程度地面临销售困局。尤其是遇到丰收大年,需要在更大

市场上销售产品时,“卖难”更突出。不改变“半年贱卖”现象,就难免影响共同富裕的成色。那么,标准化能否成为打开市场之门的“关键钥匙”?

梭子蟹是舟山海鲜中的明星产品,但消费者在选购时常有“开盲盒”的感觉,一旦看走了眼就可能花大价钱买了次品货,这也在一定程度上影响了消费热情。今夏“第一风”梭子蟹上市后,就有网友因买了“瘦子蟹”而在朋友圈吐槽。不良的消费体验,显然会影响到舟山梭子蟹“爬”向全国市场。而假如有“验蟹师”把关,将梭子蟹分级分类卖得明明白白,建议“肥的烤着吃、瘦的煎蟹膏、长膏的做呛蟹”,消费者就能放心下单。

这并非异想天开。近年来,水果产地的大型专业市场已开始对初级农产品进行分级分类,“验瓜师”这一新职业顺理成章地走进了大众视野。经“验瓜师”之手的西瓜,可以让消费者吃得称心满意,尤其能让那些对甜度有特殊要求的病人精准消费,这无疑迎合了人们的高品质消费需求。而对于经营者来说,虽然在验瓜环节增加了成本,但通过精准分级减少了损耗,避免了纷争,整体销售更好,价格也更加公道。那么,舟山为何不可有“验蟹师”呢?

嵊泗贻贝走出困境、走向全国,成功经验大可举一反三。满足需求才能拉动消费,出产丰富的舟山理应通过标准化建设提升产品品质、塑造名优品牌,在不断满足消费者绿色、智能、健康消费新需求的同时,让“一条鱼”以及更多海岛特产走向全国、走向世界。

让技能照亮前程

点滴录 | 周沫

近日,我市启动“大学生技能精进”免费职业技能培训行动,面向符合条件的青年群体开放8个培训项目报名通道。学员完成课程后,可参加技能认定考核,合格者将获全国通用的职业技能等级证书,可在“技能人才评价证书全国联网查询系统”验证(据《舟山日报》8月7日报道)。“大学文凭+技能证书”,这块就业“敲门砖”显然成色满满。心动不如行动,大学生们踊跃报名吧。

有道是,技多不压身,大学生学技能有利于提升综合素质、适应社会需求。在知识经济时代,文化知识和专业技能应是高素质劳动者的“一体两翼”,任何一翼的缺失都会影响到职业赛场上的腾飞。在求职过程中,之所以存在“大学生不如职校生”现象,一方面与全社会人才供需的结构性矛盾有关,另一方面也是因为许多大学生存在“有知识无技能”的短板,在一些实操岗位不如“拿来就能用”的职校生。

以前只要有大学文凭,大可以享受“先就业后培训”的待遇。而眼下,大学生遍地,研究生扎堆,双向选择的人才市场竞争激烈,只有文凭没有技能就难免就业难。授人以鱼不如授人以渔,我市启动“大学生技能精进”免费职业技能培训行动,培训内容紧密结合产业发展与企业岗位需求,涵盖各类职业最新动态及实操技能,不失为推动高校毕业生高质量就业的有力举措。

就业是最大的民生。舟山正处于快速发展期,海洋产业振兴正在释放大量就业岗位,这显然也是吸纳大学生就业的难得机遇。在政府为青年群体搭建“技能精进”平台的同时,高校毕业生应当转变观念顺势而上,为自己赢得立足职场的一技之长。如此双向奔赴,定能让技能照亮前程。



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 | 薛卿

从邱雅重返大衢中学执教,到朱锁霞为长峙校区年轻教师指点迷津,我市“银龄讲学计划”自启动以来,已成为海岛教育生态中一道坚韧而温暖的风景线(据《舟山晚报》8月3日报道)。这些经验丰富的退休教师不仅缓解了海岛学校优质师资短缺的燃眉之急,更如春风化雨般激活了课堂与教研的活力,邱雅所带班级英语成绩的显著跃升便是最好的诠释。

然而成绩背后亦有隐忧。正如舟山市教育局组织人事处副处长屠永岚所指出的,当全省各地纷纷加入银龄教师招聘行列时,地处海岛、交通不便的我

市学校吸引力相对不足。一年一签的合同模式,更让部分银龄教师自感如同“救火队员”,其稳定性与长期效能受到制约。这深刻揭示出该计划在可持续性上所面临的瓶颈:如何超越临时性“输血”,转向培养内源性“造血”能力?

银龄教师不该只是填补空缺的“临时工”,他们应是点燃乡村教育未来之光的“传薪者”。浙江省乡村教育研究中心副主任刘佳点明关键:学校不仅要看重老教师“顶岗”的即时价值,更应珍视其“带教”的长远价值。朱锁霞带动整个中段教学数学组备课水平提升的事实证明,银龄教师对青年教师的传帮带,才是对海岛教育土壤最深层的滋养。

为了让银龄力量推动从“输血”向“造血”的战略转型,急需构建系统性支撑:一是精准定位,激活“传帮带”核心价值。政策层面需明确规定银龄教师在完成基础教学外,须有足够时间通过听课评课、开设示范课与专题讲座等方式指导青年教师,并建立规范流程与评价体系,将其宝贵的教学智慧转化为年轻教师成长的阶梯。

二是强化激励,破解海岛招募留任难题。应加大对海岛、乡村地区招募的政策倾斜,按服务地区艰苦程度实施差异化补贴,增强岗位吸引力。由省教育厅或者市教育局牵头统筹招募,定向设岗,精准匹配海岛需求,破解信息不对称的掣肘。

三是创新机制,探索“以教换养”舟山路径。我市可借鉴省内外先进经验,如杭州“时间银行”将支教时长兑换为养老护理服务,宁波“银龄积分制”以服务时长兑换优先入住养老社区资格。探索符合舟山实际的“以教换养”地方模式,为银龄教师解决后顾之忧,使其安心扎根海岛。

银龄教师计划,承载着教育均衡与老龄化社会协同治理的双重期待。唯有通过明确定位、强化激励与机制创新三管齐下,方能让加盟我市的银龄教师奉献之光持久闪耀于海岛课堂,使银龄智慧真正化作海岛教育自我“造血”的不竭源泉——这既是乡村振兴的务实之举,也是对奉献者最温暖的回报。

比赛遵规则 观赛讲文明



舟山市文明办 宣