

在舟高校要与海洋产业同频共振

海客谈 | 炎培

浙江海洋大学聚焦未来产业和战略性新兴产业发展,以岗位需求为导向,今年首次推出智慧海洋管理与决策、国际渔业认证与管理、智慧炼化、人工智能等12个“海洋+”微专业。学生在主修专业之外,可按兴趣选修5至9门课程,通过分组实训、项目化教学、校企联动等方式,提升就业竞争力和跨学科能力(据《舟山日报》3月20日报道)。微专业虽以“微”命名,背后的格局却不小。在舟高校,就是要与海洋产业同频共振。

舟山海洋经济正蓬勃发展,传统产业转型升级,新兴产业、未来产业快速崛起,都需要科技支撑和人才保

障,在舟高校理当为振兴海洋产业提供有力的科技支撑和人才供给。浙海大姓“海”,更应当仁不让在服务海洋经济中挑大梁。此次新增12个“海洋+”微专业,正是通过“微调整”“微添加”,在原有专业体系基础上精准嵌入产业所需,从而提升人才培养与产业需求的契合度。

近年来,舟山高质量发展形势喜人,吸引了各路人才纷至沓来,昔日大学生“送出去一火车、迎回来一卡车”的被动局面已彻底扭转。但也要看到,来自各地高校的毕业生,不少人存在“水土不服”问题——或是所学专业与海洋产业难对口,或是综合素质与岗位要求难匹配,往往需要较长时间磨合才能进入角色。在

舟高校扎根舟山,理当体现鲜明的海洋特色,保持与海洋产业发展同频共振。这既是服务地方经济发展的应有之义,也是为学生拓宽就业路子的务实之举。

浙海大一直在源源不断为舟山输送合格人才。此次增设的微专业,紧扣海洋产业发展所需,既有智慧海洋、人工智能等前沿方向,也有国际渔业认证、海洋文化传播等特色领域,体现了对产业需求的精准把握。科技创新日新月异,产业迭代此起彼伏,而高校要形成成熟的专业体系,需要师资积累、学科积淀,不可能一蹴而就。高校以灵活的“微专业”先行探路,既可解当下之急,又可为未来形成“大专业”积累经验、储备师资,这种“小步快

跑”的策略既务实又前瞻。

微专业里有大乾坤。学生在主修专业之外凭兴趣自由选择,可在跨学科学习中激活潜能、拓展视野。因为多了几门微专业的助力,知识结构更合理、能力素养更全面,同样一张文凭“含金量”自然更高。一批批带着“海洋+”标签的毕业生走进企业、走上岗位,将为海洋产业注入源源不断的人才动能。期待这样的探索在教学中不断深化拓展,尤其要倡导开门办学,让“产业教授”走进课堂,让“科技副总”深入企业,使微专业在产学研深度融合中更接地气、更具生机。当更多在舟高校行动起来,让人才培养与海洋产业同频共振,现代海洋城市建设的后劲必将越来越足。

大树与咖啡的缘分

点滴录 | 小小

普陀东港有两棵大树,一棵在城北,一棵在塘头村,相距十余公里,却都与咖啡结缘。

城北那棵,本是荒地间的“孤独大树”,因网友打卡意外走红。东港街道顺势而为,引入咖啡业态,保留原生态氛围,稍加完善配套设施。试营业期间日均咖啡销量突破千杯,首月效益达28万元。塘头那棵古树,守望老屋多年,主理人李洁看中古树旁的闲置村屋,开起树下咖啡馆,咖啡师是本地村民,店里还办读书会、开讲座、做文创(据《舟山晚报》3月19日报道)。

两棵大树不约而同地与咖啡结缘,偶然之中藏着必然。

喝咖啡是需要情调的。大树底下好乘凉,树荫本身就是风景。春有繁花秋有叶,夏有浓荫冬有雪,四季流转间,树下永远是惬意的所在。当咖啡遇见大树,喝的不只是饮品,更是那份被风景包裹的心情。大树不仅是风景,也承载着乡愁。城北的树能火,火的不是树本身,而是树所代表的荒野感、孤独感,是城里人对自然的向往;塘头的树能“活”,“活”的不是老屋,而是老屋所承载的记忆与温情,是游子对故乡的眷恋。咖啡不过是媒介,把人们向往的风景、渴望的情调,变成了可以坐下来细细品味的日常。

这其实就是“变风景为业态”的故事。风景一直在那里,孤独的大树、古旧的老屋,缺的是发现的眼睛和激活的巧思。东港街道的做法值得琢磨:不追求一次性大投入,不搞大拆大建,而是以“微改造、精提升”的方式,凭借稀缺大树引入新业态。让“网红流量”转化为“消费留量”,让沉睡的土地焕发生机。这种顺势而为的智慧,让原生态释放出生命力。

大树还是那棵大树,但树下有了咖啡,自然风景就成了消费场景。这样的缘分,这样的故事,值得继续书写更多。



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

微专业要“热”,更要持续“热”

海客谈 | 李海州

春日揽月湖畔,浙江海洋大学“海洋体育运动”微专业的龙舟实训课热闹开讲。这是该校今年新增的12个“海洋+”微专业的生动缩影(据《舟山日报》3月20日报道)。聚焦海洋特色与产业需求,浙海大推出涵盖智慧海洋、跨境贸易等多个方向的微专业,为复合型人才培养按下“加速键”。作为复合型人才培养的创新探索,微专业值得肯定。然而,热潮之下更需冷静思考:如何避免“昙花一现”,让“一时热”成为“长久热”?

从高校端来看,浙海大紧扣海洋特色,不求“大而全”,而是深耕“海洋+”细分领域,为地方高校避免“千校一面”提供了有益探索。其以“海洋+”等跨界融合模式,拓展了人才培养的维度,让高校教育更贴合未来

产业和战略性新兴产业发展趋势;从学生端而言,微专业以兴趣为导向,5-9门的精简课程设置适配学有余力的学生,分组实训、校企联动的教学方式,能快速提升学生的跨学科能力与就业竞争力,让学生在专业之外掌握一技之长,拓宽就业赛道。如浙海大“海洋文化国际传播”微专业,通过“英语+海洋文化+国际传播”的培养模式,让学生兼具专业知识与实践技能。这种精准化、特色化的培养路径,正是微专业受青睐的关键。

然而,热潮背后,隐忧犹存。其一,课程建设易陷入“碎片化”困境,微专业课程数量少,若缺乏系统的课程体系设计,易沦为“知识拼盘”,难以实现跨学科知识的深度融合;其二,教学质量把控存在难度,微专业多采用校企联动、跨专业授课模式,师资队伍

若师资力量跟不上,易让微专业流于形式;其三,经费保障的可持续性存疑。本期微专业“免费修读”,体现了学校支持力度,但长期来看,如果完全依赖学校投入,既难以为继,也难以推广。未来一旦收费,学生是否还愿意为非学位课程付出相应成本?其四,证书“含金量”问题。微专业证书由学校官方认证,但在就业市场中是否被企业认可?能否真正成为学生求职的“加分项”?如果仅停留在校内“自娱自乐”,微专业的价值将大打折扣。

让微专业从“一时热”走向“长久热”,需要高校构建起系统化、常态化的可持续发展机制,推动微专业建设走深走实。首先,筑牢课程体系根基,紧扣学校办学特色与区域产业需求,做好微专业的顶层设计,让课程设置既精简又系统,实现跨学科知识的有机融合,避免碎片化教学;其次,强化

师资与教学保障,整合校内优质师资与企业行业专家,组建专业化的教学团队,制定统一的教学标准与考核体系,通过项目化教学、实景实训等方式,保障教学质量;再次,构建多元投入与成本分担机制。探索“学校、企业、学生”多方共担模式,引入行业资源参与课程开发与实训基地建设,避免“免费”成为不可持续的“盆景”。最后,提升证书的行业认可度。推动校企联合认证,与行业协会、龙头企业建立能力认证通道,让微专业证书真正成为学生就业的重要砝码。

微专业的价值,不在于开设时有多热闹,而在于能走多远。高校唯有不断完善微专业的建设与管理机制,才能让这场改革从“热度”走向“长效”,期待更多高校在探索中完善、在创新中坚守,让微专业真正成为助力学生成长的“长跑项目”。

丰产丰收离不开天天“3·15”

海客谈 | 明德

连日来,岱山县岱东镇龙头村开启“珍珠小土豆”大规模机械化种植。2024年下半年龙头村试种“珍珠小土豆”20余亩供不应求,今年迅速扩大种植规模,昔日2000余亩抛荒地种上了“致富豆”,机械化播种效率较人工提升约70倍,“温室育苗+规模种植+精品加工”的产业链正在形成(据《舟山日报》3月19日报道)。规模上去了,销路怎么办?岱山持续火热的“3·15”放心消费嘉年华系列活动似乎给出了答案:天天“3·15”,好物好销路。

3月15日“国际消费者权益日”虽已过去,但岱山县“3·15”放心消

费嘉年华”系列活动依然如火如荼。3月17日,又一场线上线下联动的放心消费直播活动在岱山大学生创业园直播间展开。活动中,对上线的本地优质商家和特色农产品,平台严格落实商品溯源、七天无理由退货等机制,确保消费者买得放心、购得安心。可以想见,当“3·15”成为365天的常态,好物自然不愁销路。

在互联网营销的语境下,生产是否过剩,不能仅从“家门口”看,而要放眼更大的国内市场。换句话说,只要品质过硬,再多的产品稀释到广阔市场依然畅销;而假如品质欠佳,数量再少也会在外来产品的竞争下面临“卖难”困境。当然,好产品还得保有好口碑,这就需要天天“3·15”来

保驾护航。

互联网是一把双刃剑,既能在顷刻间让产品爆红,也能在差评中让品牌受损。在打响“海岛好物”品牌的同时,必须坚持货真价实,守住诚信底线。商品溯源让每一件产品有据可查,价格透明让每一次消费明明白白,七天无理由退货更让购物无后顾之忧。当这些机制成为常态,“李鬼”便无可乘之机,好物才能畅销四方。

舟山一方水土孕育了众多名优特产,不仅让岛城消费者近水楼台先得月,更有望通过互联网营销走向国内国际市场,为渔农民增收增收共同富裕添砖加瓦。不仅仅是岱东镇龙头村,六横镇五星村的农户也同样尝到

了“小土豆”的甜头。在供不应求的情况下,扩大种植规模便成了情理之中的选择。但土豆产地广、品种多,海岛的小土豆要在网上卖得更远、卖得更好,不仅需要维持品质好口碑,还得增强品牌辨识度。

天天“3·15”不是一句简单口号,也不是几场促销活动,而必须是一整套保障机制的有序落地。从田间地头的标准化种植,到直播间的严选,到物流环节的全程可溯,再到售后服务及时响应、消费维权的有力保障,每一个环节都关乎消费体验。经过持之以恒的努力,信任确立了,粉丝成群了,线上销售才能长盛不衰。这样的良性循环,正是丰产丰收坚实的底气。

文明健康 有你有我 公益广告

饮食均衡 健康生活



舟山市委宣传部 舟山市文明办 宣