

全国先进严爱君作出的共富示范

海客谈 | 月湖

一间小店，一条鲣鱼，一位老板娘，把一个海岛小村变成了四方食客慕名而来的美食地标。近日，定海册子明岛鲣鱼馆经营者严爱君获评全国先进个体工商户，成为全市唯一获此殊荣的个体工商户。从18岁起步的早餐摊，到300平方米的“鲣鱼十吃”名店，严爱君用近40年时间证明：一条鱼，可以做成一个品牌；一家店，可以带火一座岛。

把一条鱼做成品牌

灰鳖洋的鲣鱼每年都在捕捞，周边的渔民都曾靠它谋生。但为什么只有严爱君做出了名堂？答案是：不满足于“卖鱼”，而致力于“做鱼”。严爱君的过人之处在于，她把一条鲣鱼开发到了极致——鲣鱼排、鲣鱼羹、土豆鲣鱼头、鲣鱼骨酱、清蒸鲣鱼、鲣鱼子烧豆腐、鲣鱼面疙瘩、雪菜鲣鱼肚……从鱼头到鱼尾，从鱼肉到鱼鳞，每一个部位都找到了最合适的烹饪方式。当别人还在用传统方法烧

鱼卖鱼时，她已经把“鲣鱼十吃”做成了舟山非遗，自己成了传承人。她的店先后登上央视《生财有道》《记住乡愁》等栏目，获评浙江省“百县千碗美食体验示范店”。一条鲣鱼，就这样被做成了一张可品尝、可传播、可记忆的文化名片。

这背后是精益求精的定力。舟山跨海大桥通车后，严爱君没有急于扩张或开分店，而是选择坚守一家店，把“鲣鱼十吃”不断打磨、延伸。这种专注，让“册子鲣鱼”的品牌越擦越亮。她随后注册了商标，推动“册子鲣鱼”走上精品路线。一条鱼的品牌价值，就这样从餐桌溢出，惠及了整个捕捞产业链。不追求大而全，而是把一个细分品类做到极致，让单品成为爆款，让爆款成为品牌，让品牌带动全链增值，这正是特色经济的典型路径。

一家店带动一个岛的共富生态

比“做鱼”更值得称道的，是严爱君“带着大家一起做”的胸怀。她动员邻居翻修房屋做民宿，与她的饭店形成互

补联动。她与周边邻里一同制作鲣鱼鲞等长期保鲜产品，带动村里妇女参与加工包装，增加收入。在她的带动下，周边民宿、零售店、生鲜市场形成合力，册子岛的文旅生态被一条鱼激活。

这种“以店为核、以岛为链”的模式，破解了海岛经济一个普遍难题：资源有限、人口分散，单靠一家店、一个产品很难形成规模效应。严爱君的做法证明，当一家店成为“信用锚点”和“流量入口”，就能把周边的劳动力、闲置房屋、传统手艺都串联起来，形成“前店后厂、上餐下宿”的共生格局。游客为鲣鱼而来，住的是邻居家的民宿，带走的是村里妇女加工的特产，支付的是全链条的消费。一位个体户带出一个产业链，一个产业链撑起一座岛的共富梦——这正是严爱君的示范意义所在。

从“一个人做”到“带着大家一起做”，再到“看着年轻人做得更好”，这条传承链，让册子鲣鱼不再是严爱君一个人的手艺，而是一个可以持续生长的产业生态。这也启示我们：共富往住是靠一个人先“做精”，再带动一群人“做大”，最终让所有人都能在产业链上找到自己的位置。

缝纫机也能踩出就业新路

海客谈 | 小小

普陀姑娘丁榆婷，大学毕业后没有挤进写字楼，而是返乡开了一间缝纫工作室。从零基础到独立完成作品，顾客在一针一线中寻得久违的专注与放松。在科技突飞猛进的今天，这样的选择看似“逆向而行”，实则恰恰踩准了人生的节拍。缝纫机也能踩出就业新路，这份精彩令人惊喜。

乍看之下，缝纫似乎是一门“过时”的手艺。但丁榆婷提供的不是传统裁缝店的锁边扞脚，而是个性化、艺术化的手工体验——大肠发圈、单肩包、定制刺绣头像……这些是流水线无法复制的、机器做不出的质感。她切入的正是自动化生产鞭长莫及的细分市场：人们愿意为亲手制作的情绪价值买单，为独一无二的设计支付溢价。这种对亲手制作的追捧不是简单的怀旧，而是消费升级催生的新需求。当物质极大丰富，稀缺的恰恰是那些带有人情味、故事感和创造痕迹的产品。

智能技术的迭代让许多人焦虑：我的岗位会被取代吗？但丁榆婷的故事给出了另一个答案：AI或许能生成一篇工整的文案，却出不了富有灵魂的创意；机器人可以高效完成流水线作业，却无法在缝纫机前陪顾客聊上一个下午，手把手教她走线，分享完成作品时的喜悦。情绪价值、共情能力、个性化定制——这些恰是AI的盲区。

事实上，AI的盲区远不止于此。养老服务业需要温度，教育需要启发，手作需要匠心……越是智能化的时代，人们对“人”的依赖反而越深。正如有客户在丁榆婷工作室体验后感言：一个小时没碰手机，脑子放空，精神却前所未有的放松。这份治愈，机器给不了。

丁榆婷的选择看似小众，却迎合了都市人渴望慢下来、亲手创造的心理需求。开业第一个周末，9组客人把机器占满；工作日客流少，她便开设晚班团课。她不是盲目“逆行”，而是敏锐地捕捉到了市场的缝隙。这对当下焦虑就业的年轻人是很好的启示：不必都去挤考公考研的独木桥，也不必畏惧AI浪潮。重要的是思考：我能提供什么机器无法替代的价值？哪里有未被满足的个性化需求？从“卖产品”到“卖体验”，从“批量生产”到“定制服务”，无数细分的“蓝海”等待被开拓。

在“哒哒”的缝纫机声中，丁榆婷不仅踩出了一条属于自己的创业路，更踩出了一个共鸣：科技越发达，手作的温度越珍贵；社会越高效，人们越渴望慢下来的专注。缝纫机也能踩出就业新路，关键在于你是否愿意倾听内心的声音，并在看似“老土”的手艺中，发现属于未来的光。

点滴录 | 周沫

火灾烧伤、车祸重伤、突发疾病……遇到这些“燃眉之急”，救助金最快多久能到？舟山的最新答案是：24小时。日前，市民政局全面推开临时救助“小额快救”模式，取消家庭经济状况核对及公示环节，申请人经乡镇（街道）登记即可启动救助流程，资金24小时内直达账户。这24小时，跑出的是急难救助的加速度，兜住的是弱势群体的安全感。

共同富裕不是“齐步走”，总有人因为各种原因慢富一拍。一场车祸、一次火灾、一场大病，可能让一个困难家庭束手无策。这时候，“叫得应”的救急难就是最关键的兜底保障。过去，临时救助常因“核对繁琐、公示期长”而卡在流程里，让等不起、拖不得的急难焦灼人心。

“小额快救”的突破在于“极简审批+备用金先行”——取消核对和公示环节，乡镇（街道）先行垫付资金，后续再报账核销。今年初，新城一名外卖小哥遭遇交通事故，申请当天就收到2380元救助金，缓解了医疗垫付压力。流程越短，救命就越快，这24小时里的每一分钟，都可能是



直播电商大赛的喜与忧

海客谈 | 李海州

近日，2026舟山市直播电商大赛总决赛落下帷幕，这是舟山连续第四年举办该项赛事。62组选手报名，20支团队闯入决赛，历时近3个月的赛程涵盖了培训、交流、内训等多个环节，是一场组织周密、参与度高、成果丰硕的比赛。赛事在育才造势方面确有成效，为行业积蓄人才、打响产业名气。但更值得思考的是：大赛落幕之后，人才留下了多少？产业接住了没有？年轻人的出路真的打通了吗？

直播电商大赛，为舟山数字消费发展带来多重利好，成效显著。其一，以赛育才，发现和培养了本土人才。赛事搭配初赛筛选、实操培训、头部机构交流、专项内训等全流程

环节，以“培训+竞赛”模式挖掘、打磨直播从业者，不断充实本地电商人才库与导师库，破解直播电商人才短缺难题。其二，以赛促产，推动了特色产业与区域协作。比赛中推介的不仅是舟山本土优品，还包括四川达州、吉林松原等对口协作地区的产品。这意味着借助直播平台打破地域壁垒，实现特色产品双向流通，深化区域协作。其三，以赛赋新，激活产业发展动能。赛事推动直播电商与本地特色产业融合，助力县域直播中心、直播产业带等载体建设，加快构建数字消费新生态，以赛事热度带动平台经济、实体经济协同发展，增添就业与消费活力。

赛事落幕、热度散去，一系列现实问题值得关注。大赛落幕之后，选

手的真实去向在哪里？是否存在赛后缺乏持续的岗位对接、创业扶持与成长通道，甚至出现“赛完即离场”的现象？直播流量如何转化为长效销量？是否存在赛后缺少常态化直播运营、品牌塑造与渠道维护，导致“赛场热销、线下冷清”的断层现象？产业链条能否同步配套升级？

赛事现场还同步启动了2027年直播电商大赛。要充分发挥赛事作用，推动赛事成果深度落地，还需针对性补齐短板。短期来看，最迫切的是搭建人才留用体系。打通赛事与企业、创业项目的对接通道，为优秀选手提供就业岗位、创业补贴、场地支持，实现“以赛育才、以用留才”。中期来看，要依托赛事IP打造本土电商品牌，引导参赛团队入驻直播

基地开展常态化直播，深挖海洋产品特色，完善产品包装与定价体系，将短期赛事流量转化为品牌长期影响力。长期来看，要完善全产业链配套。统筹优化直播产业带和电商中心的运营模式，整合货源、物流、售后等资源，强化市场监管，规范直播行为，构建“主播+产品+供应链+服务”的完整生态，让直播电商扎根实体产业。

舟山连续4年举办直播电商大赛，以赛育才、以赛兴产的探索值得肯定。但真正有价值的直播电商大赛，不仅仅是比谁讲得精彩，而是比谁能真正留下来、卖得更持久。希望下一届大赛，在补齐人才留存、流量转化、产业链配套等方面有更大的提升。



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

文明健康 有你有我 公益广告

舟山市自行设计作品

公筷公勺，文明就餐

让健康、文明的用餐方式惠及每个家庭、每位市民。

