银发资源需要分层开发

海客谈 | 阿培

在普陀区沈家门街道中大社区，常住居民4201人，其中60周岁以上居民占45%。但正是在这个“老”社区里，83岁的陈文英每天清晨带队领操，一批银发居民化身“主理人”“共享奶奶”，把社区治理得热气腾腾。

习近平总书记指出，老年人是党和国家的宝贵财富。希望广大老年朋友保持老骥伏枥、老当益壮的健康心态和进取精神，既要老有所养、老有所乐，又要老有所为，为推进中国式现代化贡献“银发力量”。老年人不是社会负担，而是宝贵财富，关键是要在关心关爱的同时充分激活银发资源。银发群体年龄跨度大、状态各不相同，用好这笔财富的前提是看见差异、分层开发——既按年龄状态分层，也按资源类型分层。这样才能避免用同一把尺子量所有老年人，不让资源用错了地方，让本该发光的人不被一个“老”字掩盖了光芒。

盘活银发人才资源

银发人才是座富矿。一头是“专家越老越吃香”——老教授、老医生、老工程师、老工匠，几十年积累的专业判断和经验，不是年轻人在短时间内能够替代的。另一头是“小老有热情有精力”——像中大社区那些六七十岁的居民，身体尚好、熟悉邻里、阅历丰富、愿意管事，是基层治理最现成的人力池。

中大社区的做法，好在把这两类人才都“接住”了。社区通过网格摸排、居民自荐、邻里举荐，把擅长修修补补、深耕渔文化非遗、热爱书画创作、通晓养生健身的银发能人一一找出来，给平台、给身份、给激励。陈文英从晨练参与者变成“主理人”，队伍从不足10人发展到近30人；金亚芬、李永达牵头“银龄驿站”，服务老年人超700人次；“共享奶奶”志愿队16人轮班值守儿童活动室，今年以来托育服务超300次。这些老年人，既是关爱对象，也是服务供给者。

党的二十届四中全会提出“积极开发老年人力资源”。开发的前提，是要有一套机制把散落的能人找出来、把合适的岗位配上去、把持续的激励跟上去。中大社区建立的志愿服务积分兑换机制之所以管用，不是因为米油值多少钱，而是因为它让志愿者的付出“被看见”。银发人才一旦被盘活，“老”就不再是退场的理由，而是另一种上场。

释放银发消费潜能

舟山老龄化程度较高。这意味着满足老年人需求的过程，本身就是拉动消费、扩大内需的过程。党的二十届四中全会将“发展银发经济”纳入保障和改善民生的战略框架，指向的正是这一逻辑：养老事业和养老产业协同发展，把老龄化挑战转化为内需潜力。

银发消费有一个容易被忽略的特点：老年人时间自由，这是一种天然优势。年轻人出游要等长假，老年人不用。如果适老化旅游产品跟得上，淡季完全可以不淡。但老年人的消费习惯也特殊——节俭惯了，不愿意为“花哨”买单，却愿意为“实在”掏钱。这就要求供给端量身定制：慢游、实惠游、医养结合的康养游，而不是把年轻人的产品打个折卖给老年人。中大社区积分兑换中，沈惠芬用服务时长换来了米油纸巾，还换来了“一起去研学旅游”的机会——积分能兑换实物，更能兑换体验，但真正管用的，是让付出被看见、让服务有回响。这种“服务换消费”的微循环，本身就是银发消费的一种形态。

当前，全社会尊老敬老的氛围日益浓厚，养老服务也越来越完善，但不同老年人的多样化需求仍未被充分满足。有人需要助餐，有人需要陪诊，有人需要结伴出游，有人需要学习新技能。每一个“未被满足的需求”，都是一个待开发的消费场景。银发消费的潜能，不只在于多开几家养老院，更在于看见一个个具体的人、回应一个个具体的需要。

传承银发精神财富

优良传统、优良作风之所以能代代相传，老年人的传帮带发挥着重要作用。中大社区居民江阿姨因车祸住院，驿站志愿者上门探望、轮流照料；康复后，江阿姨没有停在“被帮助”的位置上，而是加入了志愿服务队伍。一个人被温暖过，转身去温暖别人——精神财富就这样悄然传承。“共享奶奶”中的不少人同时是“东海渔嫂”志愿者骨干，她们组织绘本共读、益智游戏，换来的不只是孩子的笑声，还有年轻家长对社区的信任和参与意愿。

传承银发精神财富，需要一些有形的载体：银发讲师团进学校、进社区，讲的是经历，传的是价值；“以老带新”的志愿队伍结构，让新志愿者跟着老志愿者学怎么敲门、怎么说话、怎么把事办到人心坎上。但更重要的是营造一种氛围——让老年人感到自己的经验有人愿意听、自己的付出有人看得见、自己的坚持有人跟上来。精神财富的传承，从来不是单向的“输出”，而是代际之间的双向奔赴。

能人有用武之地，消费有适配之供，精神有传承之途——三个层次各得其所，银发群体才能真正从“被照顾”走向“被需要”，从“安度晚年”走向“贡献余热”。老年人是宝贵财富，这笔财富怎么用，既考验一座城市对“老”的理解深度，也丈量着全社会的治理温度。

老兵播火种，薪火传少年

海客谈 | 薛晓波

今年是中国工农红军长征胜利90周年，我市军休干部组成的“播火者”红色宣讲队奔走城乡，先后开展40余场长征主题宣讲，把二万五千里征途上的信仰力量，送到校园、社区与军营之中，让长征故事在东海之滨声声传扬、浸润人心。这支有核心宣讲队员23人的队伍，没有专业讲师的身份，却凭着军人情怀与党员担当，走进舟山烈士陵园、金维映史迹陈列室寻访史料，自学课件剪辑、图片处理等新媒体技能，针对小学生、老党员等不同群体定制宣讲内容，讲长征途中的信仰故事，解读经典战例中的智慧与勇气，还尝试直播宣讲，让更多孩子听见长征声音。宣讲队员坦言，最愿意讲给孩子们听，哪怕只在少年心底留下一点印记，红色种子便有生根发芽的希望。

老兵宣讲的可贵之处，在于跳出了照本宣科的说教模式，用接地气的表达，把厚重的历史转化为可感知、有温度的思政课堂。修德存精心打磨40分钟专题课件，用一张张老照片串联起爬雪山、过草地的艰苦征程；一场宣讲结束后，有学生用朴素的话语表达感谢，这正是红色宣讲直抵人心的最好印证。放眼全国，不少地方已经探索出可借鉴的经验：贵州部分地区推行“兵校长”“兵教师”等做法，让退役军人常态化参与校园国防与思政教育；安徽组建省级红色宣讲团成员库，并推动宣讲进机关、进学校、进企业、进乡村、进社区、进军营；多地同步融合情景演绎、实物展陈、线上直播等形式，推动红色教育从单向宣讲走向双向互动。这些做法都值得我市借鉴吸收，持续放大“播火者”的示范效应。

赓续长征精神，不是一次性的纪念活动，而是久久为功的育人事业。要持续擦亮我市“播火者”宣讲品牌，推动红色宣讲走深走实。其一，持续做好内容深耕，立足舟山本土红色资源，把金维映烈士事迹、大鱼山战斗、登步岛战役等本地革命史实与长征故事有机融合，打造一批长短适配、分层分类的精品宣讲课程，兼顾青少年的认知特点和党员群众的学习需求，让红色故事既有宏大叙事，又有舟山味道。其二，丰富宣讲表达载体，持续用好直播宣讲的经验，联动学校、文化馆探索布袋木偶戏、红色短剧、研学寻访等沉浸式活动，把宣讲从讲台延伸到烈士陵园、红色陈列馆现场，打通线上线下传播渠道，扩大红色故事的覆盖面。其三，健全长效培育机制，一方面持续吸纳军休干部、退役军人充实宣讲队伍，常态化开展备课研讨、技能培训；另一方面搭建青少年红色宣讲梯队，引导学生从听众变成讲述者，形成老兵带少年、薪火代代传的良性循环。

潮起东海，薪火不息。90年前，长征保存了革命火种；90年后，我市这群老兵化身播火人，把信仰的火种播撒在海岛少年心间。走好新时代的长征路，需要更多这样温暖而坚定的传播者，让伟大长征精神跨越山海、代代相传，激励全市干部群众尤其是青少年扎根东海沃土、勇担时代使命。

东闪岛大黄鱼，照见舟山养殖的突围路

海客谈 | 周沫

10万平方米深水网箱，养殖密度控制在国内常规标准的四分之一，成品鱼规格0.75公斤以上。东闪岛大黄鱼，高端活体每公斤卖到1000元，冰鲜每公斤售价240至300元，销往江浙沪和北京商超。

东闪岛大黄鱼的高价不是凭空来的，它背后是一条完整的价值链条：高流速海水“逼”鱼群顶流游动，练出紧实肉质；耐低温亲本选育攻克越冬成活率低的瓶颈；HDPE深水网箱和24小时监测体系让品质可控；分级销售把最好的鱼送进高端餐饮，次一级的鱼走商超和精深加工。从“养得多”到“养得精”，东闪岛走了一条和传统养殖不一样的路。

这条路，恰恰是舟山海域最该走的路。舟山海域面积2.08万平方公里，但真正可用于养殖的水域受通航、锚地、港口、生态保护等多重约束，并非“有海就能养”。如果走“拼面积、拼产量”的老路，亩产效益上不去，再大的海域也不够用。



AI制图

“亩产论英雄”，不是看一亩水面养了多少公斤鱼，而是看一亩水面产出了多少价值。东闪岛单位水体的产出效益，远高于传统养殖模式，这就是效益。舟山海域的禀赋决定了，我们不可能靠“广种薄收”取胜，只能靠“精耕细作”突围。小而精，才是舟山养殖的出路。

小而精，靠什么？靠科技创新。习近平总书记指出：“推动科技创新和产业创新深度融合。这是以高水平科技自立自强引领发展新质生产力的关键。要突出科技创新供给和产业需求牵引，推动产学研融通创新，打通科技加速向现实生产力转化的通道。”东闪岛的实践正是“产业需求牵引”的注脚——浙江海洋大学科研团队和舟山市海洋研究所联手攻关耐低温亲本选育，解决了越冬成活率低的产业痛点；深水网箱和监测体系把“靠天吃饭”变成了“可控可调”；野驯养殖模式把“土腥味”变成了“接近野生”的品质标签。每一项技术创新，最终都转化成了价格链上的一环。

这条价格链能不能复制到其他海岛的产品？答案是：思路可以复制，路径不能照搬。东闪岛大黄鱼的成功，依赖的是“高流速海域+岱衢族良种+深水网箱+野驯技术”的独特组合。换一个品种、换一片海域，组合就要重新设计。但底层逻辑是通用的：找准一个高价值品种，用科技把品质做到极致，用品质撑起品牌溢价，用品牌打开高端市场。嵊泗的贻贝养殖、普陀的梭子蟹养殖、定海的对虾养殖，都可以沿着这条逻辑去深入探索。

“亩产论英雄”，论的不是产量，是效益。当每一亩海域都产出它应有的价值，舟山海域才真正算得上“物尽其用”。这需要科技创新的持续赋能，也需要产业思路的根本转变——从“养更多”转向“养更好”，从“卖原料”转向“卖品质”。东闪岛大黄鱼的路子，值得更多舟山养殖主体认真琢磨。

丛林法则在法治社会行不通

点滴录 | 小小

“欠钱不还躲着？我直接去学校找你女儿！”“再不还钱，我就叫人上门找你好好谈谈！”2023年至2026年间，姚某某向费某等5人发放年利率60%～108%的高息贷款共计8.5万元，一旦逾期，便通过微信、电话恐吓威胁，还扬言找人上门泼油漆。近日，岱山法院以催收非法债务罪判处姚某某有期徒刑1年2个月，并处罚金3000元。

姚某某的恐吓让人不寒而栗。扬言找女儿、泼油漆、朋友圈曝光——每一招都对准一个普通人最脆弱的地方。这种“软暴力”的可怕之处在于，它不留下肉眼可见的伤痕，却在人的心里筑起一座牢笼。

民间有句老话，说“软的怕硬的，硬的怕横的，横的怕不要命的”。这话描述的正是弱肉强食的丛林法则——谁更狠、谁更不要命，谁就占上风。如果任由这套逻辑在催债领域横行，丛林逻辑就会外溢，侵蚀普通人最基本的安全感：强者通吃，弱者自危，人与人之间没有规则可讲，只有力量对比。姚某某的算盘，无非是“我够横、够狠，你不敢不还”。但他忘了一件事：丛林之外，还有法律。

《刑法》第二百九十三条之一规定，有下列情形之一，催收高利放贷等产生的非法债务，情节严重的，处三年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处或者单处罚金：使用暴力、胁迫方法的；限制他人人身自由或者侵入他人住宅的；恐吓、跟踪、骚扰他人的。根据最高法、最高检、公安部、司法部联合印发的《关于办理实施“软暴力”的刑事案件若干问题的意见》，“软暴力”是指通过滋扰、纠缠、哄闹、聚众造势等手段，足以使他人产生恐惧、恐慌进而形成心理强制，影响正常生活、工作、生产、经营的违法犯罪手段。姚某某在抖音评论区公开催债、扬言找家人、威胁泼油漆，桩桩件件都踩在法律的红线上。

法律的意义，正在于它不认“谁更横”，只认“谁合法”。岱山法院的一纸判决，不仅是对姚某某个人的惩处，更是对所有试图用“软暴力”催收非法债务的人的一次警告——丛林法则在文明社会里没有通行证。

法治是普通人安全感的来源。一个社会，如果“谁横谁有理”成了潜规则，公平正义又从何谈起？打破丛林法则，靠规则、靠法律、靠每一个人对法治的信仰。

海山观察

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

