

舟山“蟹”逅新春： 以技术控鲜撬动高端市场

舟山晚报

朱家尖“帝王蟹”暂养基地迎旺销



春节期间，位于朱家尖街道西巷村的舟山浩广水产有限公司暂养基地内，工人们正忙着赶制配箱订单，打擦帝王蟹等高端海鲜。一片忙碌，该基地面积12000平方米，设37个暂养池，暂养帝王蟹、毛蚶、海扇等进口鲜活海鲜150吨。近期，企业迎来销售旺季，订单不断，日销售鲜重达6000公斤，其中帝王蟹日均4000公斤。该基地地处海上，冷链、冷链、冷链，冷链，该企业2025年产量6200余万元，同比增长40%。记者 裴永建 通讯员 任晓玲 摄

□一海

春节海鲜消费旺季，《舟山晚报》的两则新闻映照出长三角高端海鲜市场的活跃：一边是22吨俄罗斯雪蟹直抵宁波象山新港码头，另一边是舟山暂养基地内工人正忙着打捞、分拣帝王蟹供应各地。

在这看似平常的贸易往来背后，我们不难发现，舟山帝王蟹产业正依托自身独特的产业基础，悄然构建起一条从进口暂养到全国分销的高效链

路，在强邻环伺的市场中开辟出自己的赛道。

舟山帝王蟹产业近年来发展势头迅猛，其核心竞争力并非在于“最先抵达”，而在于“最好存活”。暂养技术是其立足市场的关键。以舟山浩广水产为例，其通过配备恒温系统的专业暂养池与自主开发的监控系统，实现了帝王蟹暂养存活率超过90%、运输损耗率低于1%的行业佳绩。正是这种确保海鲜“鲜活度”的精细化运营能力，构成了舟山的独特优势，支撑其2025年产值6200余万元，同比增长超过40%。

要让“舟山帝王蟹”的品牌真正走向全国、赢得长远未来，仍需在多方面持续发力。首要任务是坚守并放大“技术控鲜”的品质标签，将高存活率的技术优势转化为深入人心的品牌信誉。其次，在市场拓展上需“内外兼修”，在深耕长三角核心市场的同时，继续拓展已触及的东北、华北、华南等远端市场，深化渠道合作，并积极探索新零售模式。最终，产业的未来在于协同升级——既要深化与宁波等地的物流协作，形成“口岸直通+专业暂养”的高效组合；也要推动产业链向精深加工、品牌化包装及餐饮供应链服务等高附加值环节延伸，提升整体竞争力。

在激烈的区域竞合中，扬长避短、深耕专业领域同样能够赢得市场。舟山若要在全国高端海鲜的版图中，稳稳占据一席之地，关键还是在于将暂养技术的硬实力，彻底转化为品牌影响力和供应链掌控力。

用好人精神托起幸福“夕阳红”

□郑英律

1月23日，中央文明办发布2025年第四期“中国好人榜”，岱山县县长涂镇残疾人居家安养联络员邱伟芬入选敬业奉献类“中国好人”。

好人群体擦亮城市文明底色。截至目前，我市已有26人获评“中国好人”，197人入选“浙江好人”。十余年用坚强和真爱撑起一个风雨飘摇家庭的代丽萍、三十余年守岛保护五峙山列岛鸟类的王忠德、两次果断斩断几十万元蟹笼救起32名落水船员的沈华忠……一位位从舟山走出来的“中国好人”，是舟山精神文明建设成果的缩影，也筑起了“千岛之城”的道德高地。

颇为难得的是，这次邱伟芬入选敬业奉献类“中国好人”出自养老行业。她投身海岛养老事业十年，在担任长涂镇敬老院负责人期间，主动扛起照护17位高龄多病五保老人的责任；转

任残疾人居家安养联络员后，又挑起了岛上14户老人及特困户的居家帮扶重担。邱伟芬以这种“助人即乐己”的无私奉献，为孤寡老人撑起了依靠，让残疾人重燃了希望，让这座偏僻海岛流淌脉脉温情。

事业成就好人，好人推动事业。截至2024年底，舟山有60周岁以上老年人34万，户籍人口老龄化率36.2%。但相对老年人口多和居住分散的情况，养老人才仍存在缺口大、稳定率低、职业吸引力不足等问题。入职华康颐养园的95后姑娘陈奕羽凭借热爱和坚持成为行业标兵和老人眼里的“小孙女”，中大朗颐（岱山）养老服务中心男护士马意斌，以超越年龄的沉稳与细致短时间内赢得老人信任……养老服务中更多人将本职工作当作事业来热爱，不断提高专业技能，养成高尚职业操守，为老年人福祉全身心投入，就能稳稳托起幸福“夕阳红”。

春节户外游需系好“安全绳”

□李海州

近日，四川甘孜海螺沟景区发生一男子未报备擅入封山区域徒步失联，90余人历经3天2夜救援将其安全救出，最终该男子被罚款3000元并全额承担27200元救援费（据2月1日《舟山晚报》报道）。这一事件为我们敲响了安全警钟。

随着春节临近，户外探险热度攀升。然而，海螺沟的警钟提醒我们：户外欢游不能“任性”，必须系牢“安全绳”，将安全工作重心从昂贵的“事后救援”坚决转向牢固的“事前预防”。

春节的欢乐祥和，极易在人们心中蒙上一层“风险滤镜”。长假带来的松弛感、社交媒体对“小众秘境”的渲染，都在无形中降低了对自然风险的敬畏。部分爱好者为求独特体验，贸然闯入未开发区域，却忽视了那里地形复杂、通信断绝，一旦遇险，救援行动便如大海捞针，代价高昂。无数案例表明，这种节日的“冒险冲动”，不

仅将自身置于险境，更会无谓消耗宝贵的公共救援资源。

“平安顺遂”是春节最好的“年礼”。将安全融入节日文化，应该成为一种新的过年风尚。如今，春节旅游已从传统的走亲访友，延伸到户外休闲、自然探索等多元形式。当“安全”成为节日出行的必备前提，新的过年风尚便有了深刻内涵，比如出发前查询天气与路况、提前向景区或家人报备行程、携带必要的安全装备，这些看似琐碎的细节，正是对自己和家人负责的体现。这种风尚既保留了春节的休闲属性，又赋予了节日“敬畏规则、重视安全”的价值导向，让过年不仅有温度，更有安全感。

春节户外游，安全是底线，更是前提。系好户外活动的“安全绳”，不仅是系上一道物理保险，更是系上一份对生命、对家庭、对公共资源的责任感。唯有将“事前预防”落到实处，让安全意识深入人心，把安全习惯融入节日文化，才能让每一次春节出行都平安顺遂。

让赶集 闹猛起来



扫一扫，下载舟舟客户端

年味“赶集”正当时，舟山这里的 早市烟火气十足

舟舟
2026-1-29 14:52 1.2万+阅读

腊月里的一个休息日，清晨七点半的白泉农贸市场已是一番热火朝天的景象。不同于市区的超市的喧嚣，这里的年味浓郁、直接，充满了泥土与海风交织的烟火气。对于许多白泉及周边居民来说，赶在周末清晨来一趟白泉农贸市场，这里品类齐全，从谢年祭祖用品到年夜饭餐桌所需，传统年味可以一站式购齐。



赶早市 比在网上买更有年味

□一歌

腊月里的白泉农贸市场年味浓郁、直接，充满了泥土与海风交织的烟火气。在这里，从谢年祭祖用品到年夜饭餐桌所需，传统年味可以一站式购齐（《舟山晚报》1月29日报道）。不但如此，还能趁着赶集品尝特色小吃，感受传统文化，让身心沉浸在浓浓的乡愁中。这样的赶集，显然是网购难以替代的。

随着网购的风靡，传统意义上的赶集成为了很多人的回忆。然而，许多美好正是留存于回忆中。眼下，太多的东西确实可以动动手指就买到，但即使如此，互联网也依然不是万能的。快过年了，固然可以网购到全国各地的特产，但要真切感受家乡的年味，还得人挤人去赶集。白泉农贸市场的红火，底层逻辑就在于浓浓的烟火气。

现实表明，现代人虽然离不开网购，但同时也需要线下赶集。线上线下购物不该是“二选一”的站队，而应该是各得其所、相得益彰，这样才会有更丰富的购物体验，也才能更好地提振消费。多年以来，一直有“网店打垮了实体店”的说法，但白泉农贸市场的年味给人们带来了新的启示：扬长避短、错位竞争，线下生意不但依然能做，而且可以越做越旺。

白泉农贸市场不仅固守海岛年味，还兼容并蓄了许多外来口味，“一品香卤店”“胖子炒货店”均已开了20多年，而更多的新店还在继续开张。可见，营造消费场景，打造红火集市，也需要久久为功的积淀，其间少不了市场的优胜劣汰。

让赶集闹猛起来，不仅仅是为了“追”年味，也是为了三餐四季的红火。