

守正创新共助老手艺“破圈”

舟山晚报



舟山95后姑娘,把非遗“盘”成了时尚爆款
万物皆可盘,有时一个月能接到五百多个订单

□一海

东港海印路的“秦艺坊”里,“95后”姑娘林婷正用年轻人的方式,将盘扣这门老手艺“盘”出新花样。作为家族第四代传人,她没有按部就班成为白领,而是选择接过父母手中的布条与铜丝。林婷的故事启发我们,传统手艺的传承,不仅需要技艺的延续,更需要与时代对话的能力(《舟山晚报》3月15日报道)。

林婷的特别之处,在于她既尊重传统,又懂得当下的市场。母亲靠扎实手艺守住根基,父亲凭精湛技艺赢得口碑,而她带来的则是年轻人特有的审美视角与市场敏锐度。她发现80%的客户是20岁至30岁的年轻人,于是将盘扣从旗袍的“配角”解放出来,变成发簪、耳环、手机链、钥匙

扣。一款雪花盘扣月销500多单,敦煌宝相花造型同样爆单——这些数据背后,是她对市场需求的精准捕捉。更难能可贵的是,当爆款被抄袭,她懂得用版权保护自己;当外地商家求合作,她懂得为长期伙伴保留独特性。这种将传统技艺与现代商业规则相结合的智慧,正是许多老手艺难以“破圈”所缺失的关键。

林婷的实践告诉我们,传统手艺的当代传承,必须完成从“作品思维”到“产品思维”的转变。作品是作者内心的表达,而产品需要考虑用户的需求。传统的盘扣再精美,如果只能附着于旗袍,受众必然有限。林婷的“万物皆可盘”理念,本质上是将盘扣作为一种设计语言,让它可以讲述热门电影、四季变幻、百家姓氏等各种故事。当盘扣变成胸针、耳饰、信物,它就从一个“老物件”变成了融入日常生活的时尚单品。这种转化并非对传统的背叛,而是对传统生命力的激活。

更值得关注的是,林婷还创造了一种共享式的传承模式:她免费教“宝妈”们盘扣技艺,再把订单分给她们做。这既解决了人手问题,也为全职妈妈提供了灵活就业的机会。在这里,手艺不再是被供奉的遗产,而成为一种可以参与、可以分享的生活方式。真正的传承不是将手艺锁在博物馆里,而是让它活在更多人的指尖,成为连接人与人的纽带。

从父母手中接过一根布条,林婷盘出的不仅有精美的扣子,还有一种值得借鉴的传承之道。当越来越多的年轻人带着市场思维回归传统,老手艺便能在时代浪潮中找到新的航向。让手艺活在日常,让传统与当下对话,这或许就是最好的传承。

“看船下菜”的智慧 能否端上更多“餐桌”?



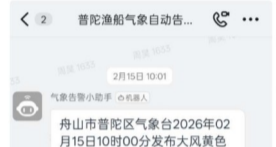
扫一扫,下载竞舟客户端

舟山渔民用上24小时在岗“海上气象哨兵”

2026-3-16 14:35 17+阅读

出海捕鱼,渔民们最担心的莫过于突发大风大浪。如今,随着智慧气象应用落地,这份担忧正逐步成为过去。

近日,“渔船精密智控气象服务系统普陀手机端”正式上线运行。这款依托浙政钉搭建的智慧平台,如同24小时在岗的“海上气象哨兵”,可将灾害性天气预警信息精准推送至每一位渔船网格管理员,实现预警“敲门即达”。



□闻武

日前,普陀区“渔船精密智控气象服务系统”手机端正式上线运行。这个依托浙政钉搭建的平台,能将灾害性天气预警精准推送至每一位渔船网格管理员,实现预警“敲门即达”(《舟山晚报》3月16日报道)。

这套系统最值得称道之处,在于它懂得“看船下菜”。针对捕捞渔船、休闲渔船、运输船、水产养殖等不同场景,系统划定不同的风险“警戒线”。告别了过去“大水漫灌”式的预警模式,让气象服务真正做到了精准触达。这种“看船下菜”的“精准思维”,正是基层治理现代化所需要的。

以往我们的公共服务,常常是“大喇叭”式的统一发布,看似覆盖全面,实则针对性不强。而渔船精密智控气象服务系统从“广而告之”转向“精准触达”,从“一刀切”转向“差异化”,从“被动应对”转向“主动预防”。这种转变,值得点赞。

当我们为这套系统叫好的同时,也不妨思考如何让它发挥更大价值。

目前系统主要基于实况气象数据触发告警,属于即时响应。若能接入更长时间维度的气象预报、洋流数据、历史台风路径等信息,借助大数据分析能力,为渔船提供前瞻性避风建议,甚至辅助决策“何时返港、何处避风”。这不仅是技术的升级,更是从“即时响应”到“智能决策”的跨越,让被动预警升级为主动参谋,让渔民出海更有底气。

系统将信息推送至网格管理员,打通了高效的管理路径,确保了责任到人。但预警的最终目标是守护渔民的生命安全,若能将预警信息在直达管理端的同时,也同步推送至渔船终端设备或渔民个人手机,实现“船到人到,预警随身”,那么从管理触达到用户触达的“最后一公里”将彻底打通,响应速度将实现质的提升。毕竟,早一分钟收到预警,就多一分安全。

渔业气象预警只是一个开始。防汛防台、森林防火、地质灾害防范等领域,同样需要这种“看菜下饭”的精准服务。甚至延伸到民生服务,针对不同年龄段老人的差异化养老服务推送,针对不同学段学生的个性化教育资源配置,都可以借鉴这种精准思维。

总之,技术再先进,最终还是要落到“人”身上。让每一项服务都能精准触达需要它的人,这才是基层治理现代化的应有之义。

充电桩“进村”,为乡村振兴装配“绿色引擎”

□兵哥

随着新能源汽车保有量的持续提升,汽车充电问题日益成为渔农村群众关注的焦点。岱山县东沙镇桥头村急“有车族”之急,在村里公共停车场新建一批智能充电桩,让村民在家门口就能便捷充电(《舟山晚报》3月9日报道)。

近年来,随着新能源汽车的快速增长,新能源汽车下乡成为新的政策着力点。不过,与城市相比,农村地区充电设施相对不足。因此,充电桩“进村”对于满足百姓充电需求,引导农村地区居民绿色出行,优化区域能源结构、促进绿色发展具有重要意义。

作为电动汽车发展的核心支撑,充电基础设施建设的重要性不言而喻。电动汽车的普及,离不开充电基础设施的完善。而充电基础设施的普及和完善,既是城市现代化和智能化

水平的重要标志,也是助力城市绿色发展的重要举措。

充电桩“进村”,有效缓解了村民出行的充电难题。随着公共快充桩的普及,村民们的出行方式正在发生显著变化。如今,快充桩直接安装到了村口、田间,甚至村民楼下。有村民称赞道:“以前需要去东沙古镇充电,现在村里装上了智能充电桩,方便多了。”充电桩建设与村民需求的“双向奔赴”,补齐了渔农村地区充电设施的短板,让村民真正实现绿色出行。这“桩”好事,不仅为乡村绿色出行注入了“新电能”,更为乡村全面振兴注入了“新引擎”。

毋庸置疑,充电基础设施建设是电动汽车用户绿色出行的重要保障。今后,希望我市能持续加快乡村充电设施建设,更好满足电动汽车的充电需求,为打造宜居、绿色、智慧城市作出重要贡献,不断增强人民群众的获得感、幸福感。

让“草莓自由”走向“莓好未来”

□一海

近期,岛城草莓价格大幅下跌,相比春节前后几乎“腰斩”。然而有趣的是,价格走低的同时,不少市民却涌向田间地头,花20元采摘还能带走一斤。超市里10元一斤的草莓少有人问津,地里20元一斤的采摘价却门庭若市——这看似矛盾的现象,恰恰道出了农产品市场的深层变局(3月10日《舟山晚报》)。

表面看,草莓跌价不过是种植面积扩大、气温回升、产量激增的结果。但这轮“价格跳水”伴随的采摘热,揭示了一个容易被忽视的转变:消费者正从单纯的“买草莓”,转向为“摘草莓”这份体验买单。那多出来的10元钱,买的不是草莓本身,而是周末的亲子时光、田间的治愈感、朋友圈的九宫格。草莓从商品变成了媒介,连接起城市居民与田园生活。

事实上,草莓价格周期性波动并非新鲜事。央视此前的报道就指出,从阳光玫瑰葡萄到红颜草莓,曾经的“顶流水果”纷纷走下神坛,价格愈发亲民。究其根本,一是扩种导致供过于求,二是一窝蜂跟风种植,三是品牌缺失下的同质化竞

争。山东济南的一些草莓采摘园,甚至推出过“20元两人采摘再送三斤”的团购价,足见市场之卷。

那么,面对“涨一年、跌一年”的循环,果农和产区如何破局?其一,品种改良、拉长产季。青海湟中区的做法值得借鉴:通过脱毒育苗和高架大棚,实现夏季草莓填补6月至11月空白,做到“四季有莓”,既错开上市高峰,又延长采摘周期。其二,区域品牌、抱团发展。如云南临沧坚果产业曾同样“大而不强”,后通过成立产业发展联盟,统一标准、共创品牌,从被动接受市场定价转向主动引领价格。草莓产区亦可效仿,建立区域公用品牌,让消费者认准产地而非盲目比价。其三,加工增值、拉长链条。辽宁东港、青海湟中等地已开始探索草莓酱、草莓干、草莓饮品等深加工产品。当鲜果卖不上价时,加工能力就是“缓冲池”——既能消化过剩产能,又能提升附加值。

一颗草莓的价格起落,折射的是小农户与大市场的博弈。与其被动承受价格的“过山车”,不如主动求变——让草莓从“按斤卖”变成“按季卖”“按体验卖”“按品牌卖”。这或许是“草莓自由”之后,更值得期待的“莓好未来”。