从“靠经验”到“靠科技”

桃花镇2000亩蟹塘迎丰收 虾蟹共养铺就共富路

□记者 翁青青 通讯员 杨叶梅 贺彦澄 文/摄

春日的海岛，海风微咸。连日来，普陀区桃花镇茅山村、盐厂村一带的连片蟹塘边呈现一派繁忙的丰收景象。随着最后一季梭子蟹捕捞结束，一只只膏肥黄满、肉质饱满的梭子蟹被养殖户们合力拉出水面。

就在几天前，当地一口高产蟹塘单日捕捞量突破1800斤，这些鲜活的海味随即被等候多时的运输车运往宁波、上海等长三角主要城市，迅速“爬”上消费者的餐桌。这片喜人的丰收图景，正是桃花镇水产养殖业摒弃传统粗放模式，向科技要效益、向模式要出路的生动实践。

告别“看天吃饭”，退捕渔民上岸稳增收

桃花镇目前拥有150个蟹塘，占地2000余亩，捕捞季可从年前一直持续到三月中下旬。主打养殖的梭子蟹和日本对虾，凭借过硬品质已在长三角市场打响名气，成为当地群众增收的“硬通货”。在盐厂村，养殖户张世善看着满筐的螃蟹笑得合不拢嘴：“近段时间行情不错，一斤梭子蟹能卖到140元，这一季的辛苦值了！”

张世善的喜悦背后，是一段从“水上漂”到“岸上富”的转型故事。2020年，他响应号召告别了风里来浪里去的传统捕捞生计，跟着镇上的水产养殖带头人转产转业。从撒网捕鱼到调水养蟹，跨度不小。

“刚开始心里真没底，一没技术二怕销路。多亏了带头人不仅手把手教技术，还帮我们统一对接市场，我们只管安心把蟹养好就行。”张世善的话语中满是感激，如今的他已然成了蟹塘边的“土专家”。

科技赋能破瓶颈，“土专家”与“特派员”双向奔赴

在桃花镇，像张世善这样的故事并非个例。桃花镇因势利导，充分发挥科技养殖带头人的示范效应——他们中既有接过父辈接力棒返乡创业的“渔二代”，也有在咸水塘边摸爬滚打多年的“老把式”。

通过建立“传帮带”机制，他们为退捕渔民和新手养殖户提供从苗种选择、水质调控到病害防治的全流程技术指导，带动大家抱团发展。

如果说“土专家”解决了怎么养的问题，那么专业科研力量的加持则为产业升级注入了核心动能。在科技特派员及相关专业团队的指导下，桃花镇先后引进并优化了自繁自养、隐蔽物防残养殖、一年多茬混养轮养等新技术新模式。特别是“梭子蟹池塘一年混养轮养三茬日本对虾”技术的成功运用，彻底改变了养殖户的认知。

茅山村养殖户管天寿对此深有感触：“以前养虾蟹，放多少苗、什么时候放，全凭手感，产值总是不上不下。现在跟着专家学技术，明白了科学投放和错峰上市的道理，养殖效益明显上来了。”这一技术的突破，有效利用了水体空间和时间差，实现了蟹塘单位面积产值的最大化。

产业兴旺促共富，多元发展绘就海岛新景

从单一经验判断到数据化精细管理，桃花镇的虾蟹养殖业正经历着一场质变。据了解，目前虾蟹养殖已成为该镇颇具规模的共富产业，近几年全镇虾蟹养殖年均总产值接近4000万元。

桃花镇相关负责人表示，在做强做优虾蟹养殖这一主导产业的同时，镇里正积极引导渔民拓展增收渠道。依托海岛旅游资源优势，鼓励和支持养殖户、退捕渔民利用闲置农房发展民宿、渔家乐等业态，推动“养殖+旅游”深度融合，让更多群众共享海岛振兴的发展红利，真正实现从“一产独步”到“多业并举”，大家一起过上好日子。

工行舟山分行高效放贷 护航社区养老新模式

近日，舟山市首家为老人提供日托服务的小区养老服务站正式启用，标志着当地养老服务模式迈上新台阶。该服务站采用“政府主导、社会参与、市场运作”有机结合模式，通过“白天托养、晚上回家”的小区居家养老服务新模式，为老年人提供日托照料、护理陪伴、代购代买等一站式养老服务，让老年人能充分享受到便捷、温暖的养老生活。

在服务站筹备初期，资金短缺成为最大难题，在了解到该服务站的困境后，工行舟山普陀支行迅速响应，秉持“以客户为中心”的服务理念，第一时间组建专业团队，主动上门对接需求。客户经理深入了解项目情况，结合服务站的实际经营特点，精准推荐工行GBC联动快贷，并高效完成资质审核等工作，在短短数日内便完成贷款发放，成为首家为该服务站提供信贷支持的金融机构，以高效、专业的服务切实解决了客户的燃眉之急。

此次合作是工行舟山分行践行“金融为民”理念的一个缩影。近年来，工行舟山分行聚焦养老产业发展需求，创新推出工行GBC联动快贷等特色金融产品，通过优化审批流程、精准匹配资金需求，助力养老机构稳健运营。此次服务站的成功运营，不仅体现了工行舟山分行在养老金融领域的责任担当，也为当地探索“银发经济”可持续发展提供了金融样板。

（王立 王邀）

2026中国平安护航苏超新赛季

2026江苏省城市足球联赛（以下简称“苏超”）新赛季蓄势待发，中国平安连续第二年为苏超保驾护航。4月7日，中国平安旗下平安好医生平台宣布正式成为苏超南京、南通赛区指定医疗健康服务商，将从医疗物资保障、赛事健康服务等领域为两大赛区的运动员和观众提供医疗健康服务。

平安好医生APP将推出苏超定制版健康服务方案“康康宝”、企业健管服务，为赛事运动员、观众升级更多元和更全面的健康守护。据悉，苏超赛事期间，平安好医生APP将于4月25日上线“康康宝”服务聚合页，将职业球员同款的专业运动康复解决方案带给普通用户。

其中，“平安运动康复宝”针对运动爱好者，涵盖运动损伤预防、康复理疗及康复保健。“平安家医呵护宝”则面向广大球迷，提供7×24小时在线的家庭医生服务，30秒内极速响应，日常咨询、报告解读一键直达；“平安就医陪诊宝”提供专业陪诊师挂号、就诊、检查、取药全流程陪伴，让球迷不再孤身就医。

平安好医生平台还将基于企业健康管理业务打造“企业医务室”。据悉，平安好医生平台已为全国超6700家大中企业的员工保驾护航。企业医务室的医生可随时为员工提供基础诊疗，遇上疑难问题，还能通过远程问诊系统连线国内知名专家，从名医会诊到体检报告解读、慢病管理，一站式解决企业员工健康困扰。

积极响应加快建设体育强国的号召，中国平安全力支持中国体育生态发展。中国平安表示，公司将持续发挥保险保障与医疗健康的专业优势，守护更多体育赛事，守护每一份运动梦想与热爱。

（中国平安浙江分公司）

平安产险舟山中心支公司 开展金融消保系列宣教活动

日前，平安产险舟山中心支公司紧扣金融消费者权益保护主题，深入践行“金融为民”初心，聚焦基层群众、新业态劳动者、车主客户等重点群体，多场景、全覆盖开展金融知识普及宣教活动，以实际行动筑牢金融安全防线，切实守护群众“钱袋子”。

平安走进普陀区展茅街道云树里基地，开展“守护钱袋子·金融伴我行”主题宣教。活动现场设置便民咨询台，向居民、商户及游客发放反保险欺诈、防范非法代理维权等宣传资料，提供一对一咨询服务，耐心解答车险投保、事故报案、理赔流程等高频问题，引导群众通过官方渠道办理业务，远离非法中介陷阱，将专业、贴心的金融服务送到群众身边。

平安也关注快递、外卖骑手等新就业形态劳动者，组建“金融护新”移动宣讲队，深入骑手站点、核心商圈开展专项宣教。活动摒弃传统宣讲模式，在送上暖心饮品的同时，以“以案说法”形式，结合本地电信诈骗、车险理赔误区等真实案例，拆解冒充客户转账、刷单返利等骗局套路，讲解个人信息保护、正规理赔及维权渠道，并手把手指导安装反诈APP。现场创新“骑手传安全”模式，鼓励骑手化身流动金融宣传员，在配送途中传递安全知识，既温暖城市奋斗者，也为新业态群体筑起金融安全屏障。

平安将金融宣教延伸至新能源车主高频停留的充电站场所，面向充电等候车主开展现场科普。工作人员围绕新能源车险保障、充电桩安全责任、个人信息保护、反诈防骗等内容，发放宣传资料并现场答疑，提醒车主警惕虚假理赔、非官方代办、不明二维码等风险，引导通过正规渠道办理投保、理赔、续保等业务，在车主等候的碎片化时间里，把实用金融安全知识送到身边，提升新能源车主风险防范意识。

（陈盛）