

舟山夜市烟火气，能否更久一些？

舟山晚报

舟山夜市经济持续升温

**从“小干岛2.0”到“中沙头新秀”
烟火气里藏着消费新活力**

□记者 李晓旭 文/摄

夜幕降临，海风裹挟着烤串的焦香与人群的喧闹扑面而来。在普陀区沈家门街道，小干岛夜市灯火通明，116个摊位次第排开，人声鼎沸；几公里外，刚刚试运营的中沙头夜市同样人头攒动，不少摊位前已排起长队。

从昔日的自发摆摊到如今的规范化运营，舟山的夜市经济正经历一场从“野蛮生长”到“精耕细作”的蜕变，成为观察本地消费活力的一扇窗口。

刚入驻小干岛夜市，除了在新城和东港有店铺外，今年她把自家包子摆上了小干岛夜市，每天晚上都属于“去晚了就吃不上”的受欢迎产品。“平时一晚上四五十笼吧，周末有时候备货100多笼包子都不够卖，天气热起来了，最近的生意都蛮好的。”杨亚飞说。她把包子摆进小干岛夜市，主要考虑这里摊位租金便宜、客流稳定，就算天气冷了，市民不来吃，附近还有两个船厂的工人会来吃，销量也有保障。

“每天在夜市做包子的时候，我就

在一起商量事，巡查、疏导、排隐患成了日常。从粗放到精细，从自上而下管到大家一起来管，这层底子打好了，烟火气才不会散了架。

创新也藏在细处。摊主们不再死守摊位，纷纷掏出手机直播铁板鱿鱼的滋滋声，短视频里金黄酥脆的炸鱼薯条，把线上的人拉到线下。中沙头那边玩起了“音乐+夜市”，想打破“逛吃”的老套路。杨亚飞把包子铺搬进夜市，一笼十块钱六个，还架着手机直播老客下单。这种瞄准真实需求、用小成本撬动流量的做法，倒比很多大场面更接地气。

但热闹底下，难题也摆在那里。如今的食客，不光只为吃饱，更图个新鲜、拍张照、凑个热闹。可不少夜市还在靠烤串、炒饭、小龙虾“老三样”撑场面，头两回新鲜，第三回就腻了。另一边，摊主的钱包其实并不鼓，尽管门槛低，但竞争也激烈。这些年，城市的夜市越开越多，要是长得都差不多，客人凭啥非来你这儿？红得快、凉得也快，这坎儿不好过。

要让舟山夜市的烟火更长久，真该好好想想办法。舟山靠海，渔港风情是别处搬不走的，与其都卖差不多的炸串奶茶，不如让每个夜市长出自己的模样——有的突出渔家味，有的带上海岛腔。比如新开放的中沙头夜市配了足球场和儿童设施，把夜市变成夜里能待住的地方，而不只是填饱肚子就走。管理上，普陀试点的信用评级是个好招，从管行为转向管信用，省心也长效。最后，停车方不方便、夜里亮不亮、公交能不能接上，这些细处看着不起眼，却实实在在地决定着人家愿不愿意来、肯留多久。

夜市的魅力，说到底还是热腾腾的人情味和活生生的市井气。把特色做足、业态做丰、细节做实，这烟火气才能从“一阵风”变成“长明灯”。

□阿蒲

入夜后的沈家门渔港，海风里裹着烤串的焦香和鼎沸人声。小干岛夜市一百多个摊位灯火通明，几公里外新开的中沙头夜市也被挤得水泄不通。从过去散乱的自发摊群，到眼下整齐划一的规范经营，我市的夜市经济正褪去草莽气息，学着在“精耕”中找一条更长久的路（《舟山晚报》7月9日报道）。

回顾以前的小干岛，垃圾清运全靠摊主自觉，经营秩序时好时坏。如今地方扩大到两千多平方米，帐篷统一了，排污、停车位、垃圾站都配齐了，更重要的是有了“摊主委员会”，网格员和摊主坐

打通新就业群体维权“毛细血管”

□谭野

“保险公司理赔到账了，谢谢！”7月初，定海区检察院检察官收到外卖骑手老李的这条微信，历时一年多的保险理赔纠纷终于圆满落幕（《舟山晚报》7月14日报道）。从因“超出两小时保障期”被拒赔，到陷入无监控无报警的“时间罗生门”，再到最终拿到8.7万余元理赔款，这起案件是一名普通劳动者的维权胜利，也是一程充满温度的法治守护。

老李投了雇主责任险，但理赔却被“时间门槛”拒止门外，这并非个例，也并非只有此种问题。比如，不少平台通过众包、劳务外包等方式规避用工责任，一旦发生事故，骑手往往连“谁来赔”都找不到；很多骑手每天花2元购买的意外险，看似价格低廉，实则暗藏不少未明确提示的免责条款，理赔起来，扯皮不断……现实中，新就业群体维权存在诸多障碍。

面对劳动者维权中的困境，检察机关施以法律援助好似雪中送炭。在这起案件中，定海区检察院主动介入调查，最终找到了案发“在雇佣期间及前后两小时内”的关键依据，还原了事实真相，为外卖员老李争得了应有的伤害赔偿。检察机关通过支持起诉、释法说理等方式，为劳动者理赔、工资追讨撑腰，实际上是弥补劳动者在维权中信息不对称、诉讼能力弱的短板，让法律服务直达“最后一公里”。

检察力量的介入，解决了一些具体理赔问题，但不应满足于此，而是要着眼普遍性问题，推动建立长效机制。

老李在微信里发出那句“谢谢”的背后，是千万新就业劳动者对公平保障的期待。当劳动合同不再是“奢侈品”、保险条款不再暗藏陷阱、申诉渠道不再难找，每一位在城市打拼的劳动者，才能干得更踏实、更有尊严。

沟头井最重的资产不是猪

□李海州

在舟山，提起“沟头井”三个字，老百姓的第一反应往往是“那家的猪肉香”。不少人以为，支撑这家企业走稳十九年的核心资产，是存栏生猪、养殖产业链。但细读7月14日《舟山晚报》上的一篇《他19载守诺筑就海岛诚信标杆》报道，发现“沟头井”最珍贵、最保值的资产，并非栏里的猪，而是创始人陈明十九年一步一个脚印积攒下的信用。

陈明的这份信用，不是凭空喊出来的，是从具体事情上实实在在地“长”出来的。他在产品品质上立下铁规，宁肯养殖成本上浮三成，绝不缩短十个月出栏周期；陈明立下护海誓言，先后投入百万元更新环保设备，主动加装在线监测系统，十九年坚守生态底线；心系海岛老人，开设爱心门店平价售肉，每月自掏万元补贴，拥军慰问、送技术、送种猪。他是用长期行动兑现承诺——让消费者放心、让农户安心、让生态向好。

更重要的是，这种信用不是摆设，它实实在在地“变现”了，而且还回答了新时代我们需要怎样的企业家。陈明依靠可靠口碑，“沟头井”成为舟山本土金字招牌；依托“零风险创业”守信模式，“亏算我的”聚拢村民共同创业，省去了无穷尽的扯皮与猜忌；信任让他省去了大量的监督成本、谈判成本和信任成本。

新时代企业家，不能只盯着利润账本，更要手握诚信账本：守品质守住市场信任，守共赢守住乡土根基，守责任守住社会认可。从沟头井回望陈明个人，我们看到了“新时代需要什么样的企业家”的一个清晰答案：不是最快圈钱的那个，不是最能讲故事的那个，而是最敢对承诺负责的那个。唯有把信用嵌入经营全链条，实现企业发展、群众增收、社会认可的多方共赢。

猪肉有价，信用无价。沟头井最重的资产从来不是圈里的猪，而是陈明用19年一字一句攒下的那一个“信”字。这一个字，也是新时代每一位企业家最该守住的根本。

“空中快递” 贵在普及



扫一扫，下载竞舟客户端

虾峙岛“空中快递”上线！普陀低空物流网织起海岛民生新图景

竞舟

2026-7-14 15:36 4469阅读

“以前想买点新鲜水果或者急需的药品，都要等船班，很麻烦。现在手机点一点，无人机就能跨海送过来。”近日，普陀区虾峙镇**无人机外卖配送服务正式开通**，偏远海岛的居民和**一线产业工人真切感受到了低空经济带来的便利与温度**。

受地理条件限制，虾峙镇及周边金钵孟岛、西白莲岛等产业岛屿的跨海物资配送，一直面临路程远、时效慢、品类少等难题。虾峙镇主动对接普陀区交通运输局，大力推进低空配送配套设施建设。目前，位于该镇的**渔民广场和棚棚码头两处标准化无人机起降点已率先建成投用**，为常态化跨海配送提供了坚实的硬件支撑。

□一歌

近日，虾峙岛及周边金钵孟岛、西白莲岛正式开通**无人机外卖配送服务**，定制每日5个班次，物资从六横起飞跨海送达，涵盖餐饮美食、日常药品、生鲜百货及小型应急物资。用户手机点一点，无人机就能跨海送过来（《舟山晚报》7月14日报道）。

无人机跨海配送，在舟山已不是新鲜事。普陀全区已建成无人机起降场21个，获批低空物流航线10条，入选省低空经济“先飞区”试点。但即使如此，不少小岛仍是“空中快递”的“盲区”。

普及“空中快递”，瓶颈不在技术，而在基础设施和运行成本。无人机跨海配送，起降场、通信网络、地面接驳人员缺一不可。基础设施是硬约束——没有起降点，无人机就无法“落脚”；没有通信网络，飞行就缺乏保障；没有地面接驳人员，物资就送不到居民手中。成本则是软约束——偏远小岛订单稀少，单次飞行成本无疑较高，这种高成本、低密度的矛盾，正是普及的最大障碍。

要让“空中快递”普惠更多小岛，就得算好整体账、民生账。单看一条航线或许亏本，但放在海岛民生改善、产业发展的全局中，这笔投入值得。要以公益性为导向，将小岛起降场、通信网络等纳入公共服务范畴统一布局，加快推进“空中快递”基础设施建设。

在普及中，既要在条件成熟的地方先行突破，更要注意整体推进。可通过“打包”模式，将多个小岛的**低空物流统一运营、统一补贴**，降低边际成本，消除“被快递遗忘的角落”。尤其要发挥政策引导作用，针对偏远小岛实施定向补贴，让运营方送得起、送得久。

“空中快递”技术日益成熟，关键在于让它飞进更多小岛，让悬水小岛的新老居民都能享受到跨越山海的速度与温度。当“空中快递”不再是新闻，而成为海岛的日常，“低空经济惠民生”才算真正落到了实处。