

# 记者亲历查处违规违禁渔具专项行动

# 为东海留下更多子孙鱼

记者 祝梅 通讯员 徐文奇

本报讯 为进一步推进全省“一打三整治”行动,10月下旬,我省沿海4个地市同时启动了违规违禁渔具的专项执法检查,各地海陆联动,检查内容贯穿制造、销售和使用环节,到11月上旬,前期查获的地笼网等违规违禁渔具将进行统一集中的销毁。

这几天,记者跟随省海洋与渔业执法总队前往台州,亲历执法行动。

## 有去无回的“地笼网”

10月27日下午16时许:我们在台州三门县的健跳港渔政码头乘上渔政船,在港湾巡回。港口两旁有不少挨地的网,形似一连串的纸箱,稳稳地扎在滩涂上。

“这个网叫做地笼网,是农业部明令禁用的13种渔具之一。”三门县渔政执法大队副队长陈卫军说,这种地笼网的网口扁平、开口还特别小,再加上相连的两个网格网口方向不同,钻进去的鱼,都会像进入迷魂阵一样“有去无回”。

为遏制过度捕捞造成的渔业资源衰竭,农业部规定了禁止使用的渔具,电脉冲、地笼网、密眼衬网等都属于禁用渔具,其中,大小鱼通吃的地笼网,正是“绝户网”的一种,极不利于鱼类子孙的繁衍生息。

地笼网的禁令虽出,治理难度却非常大。我们将渔政船缓缓停靠在滩涂边,渔政执法人员站在船头,先要费力地拔起一根固定的竹竿,之后3个执法人员合力,才能拽起一张近6米长的地笼网。“你看这网眼。”毛华形伸出小指,网眼的边长不到1厘米。“这样一张网的售价不到100元,但就算是内行的清理人员,一天也只能清理50到60张。”他说。

“我们前期已经清理了好几批,但地笼网还是屡禁不绝。”三门县海洋渔业执法大队副队长陈卫军说,地笼网主要出现在浅海、滩涂,也有少数人用于深海区,如果用在礁石周边等鱼类的栖息地或者是鱼群的回游通道,危害更大。

陈卫军看来,清理这些禁用渔具,关键还是要从源头进行管控,从生产环节切断地笼网的存在空间。“使用地笼网的人基本是到了深夜才来检查有没有网到鱼,我们也经常摸黑行动,抓到现行进行教育,但这个违规成本毕竟太低,需要管控的区域大、清理的难度大,只有生产这类禁用渔具的厂家停止制造,我们在海上的清网行动才能保证效果。”他说。

## 老渔民收起“违规网”

10月27日晚上20时许:健跳港口已一片寂静,林孝进的浙三渔00228船停在码头。林孝进的船是一艘灯光敷网渔船,主要靠使用超强灯光吸引上层海水中具有趋光性的鱼类。在执法人员的要求下,他打开了全部的灯,霎时间,刺眼的灯光就将周边的海面映照到发白。

“上面的灯一边40盏,每盏200



在临海市桃渚镇永兴村,工商与渔政部门联手对生产渔具的家庭小作坊进行检查。

祝梅 摄

瓦,水下每边还有13盏灯,其中12盏是2000瓦的,还有一盏500瓦。”林孝进接过渔政人员发给他的新通告,按灯光围(敷)网渔船的新规仔细算了算,总功率没超过300千瓦,单灯功率也没超标,但单船装灯数量限制在75盏,这个数量,他的船有点超了,“其实有些灯泡已经不亮了,不过既然有新的规定,我还是会拆掉一些。”他说。

除了禁用渔具的规定外,农业部也对实施海洋捕捞的准用渔具和过渡渔具的最小网目尺寸进行了规定,虽然通过张贴公告、座谈等方式宣传,仍有不少渔民使用违规渔具。

10月28日早上6时许,我们乘中国海监7038船出海巡查,历经近3小时航程,海监船在大陈岛附近遇到了浙椒渔78026船,船主柴先生配合了海监船的靠帮。这是一艘单拖网渔船,算上钢绳的话,整个网的长度接近150米。根据新的规定,单拖网的网囊,也就是网的网底,越往上网眼应更大。

“你这个网囊连眼儿都找不到了,比蚊帐还要密,还特别厚,小鱼小蟹也跑不掉了!”省海洋与渔业执法总队谢加洪副队长边拿着尺子量边跟老柴说。“休渔的时候我们都遵守规定不出海,现在不用这么密的网,根本捕不到鱼!”老柴的理由也很无奈,他说,周围一些捕不到鱼的渔民都换了这种细密的网,自己不换的话,更没有收成了。

“你们要是换了这种网,别说现在没收成,以后也不会有收成!”谢队长说着,又跟老柴推心置腹地讲起了新规定。“这个规定我是真的不知道,这个网我回去就换,你这回不要罚我行不行?”老柴也接受了意见,“可以,但下回再碰到,可不是违规的渔具了,不然我们就得扣油补了。”

2014年6月1日到2015年5月



在对单拖网渔船的检查中,发现有的单拖网的网囊密不透风,远达不到网囊部分54毫米的最小网目尺寸。

底,全省范围内都将开展渔具更换工作,而各地的检查也将继续进行。据老柴说,换一顶单拖网的成本超过万元,之后,渔业部门还将进一步研究政策,鼓励大家及时更换。

## 源头把紧渔具关

10月29日上午,我们跟随台州当地的渔业执法部门和工商部门前往临海,对制造渔具的厂家进行陆上检查,到达桃渚镇时,几乎每家每户门口都堆着制网的原料。据了解,目前在临海的桃渚、上盘、杜桥等地,这样生产渔网的家庭作坊有46家,是最主要的生产模式。

在桃渚镇永兴村,临海迎宾宾馆渔具的作坊里,几位老人正在织网。这个网看起来跟前天我们见到的地笼网长得几乎一样,但开口处较大。老板骆朝宝告诉记者,这个笼网并不是滩涂常见的那种禁用的地笼网,而是供应养殖户使用的。

“这种网笼主要是用于青蟹、白虾的养殖,尤其是清塘的时候特别好用。”骆朝宝说着拿出了自己的销售账单,这上面的销售记录写着,自家制作的网销往“兆兴”、“台天”、定山等地,他告诉记者,自己并不直接销售,主要按订单制作销往厂家,而他的记录也基本上是自己看懂就

行。经过反复确认,骆朝宝所写的销售地实际上是绍兴、天台和定山,而台账也主要是记录了日期和销售数量,每年售出近7000张。

“像骆朝宝这样还有销售记录的家庭作坊已经不错了。”台州市海洋渔业执法支队副队长庞虎林说,虽然陆上的整治得到了工商部门的配合,但家庭作坊本身的记录并没有明确规范,在追溯厂家的时候,仍有许多不便。

同时,执法部门也承认,这种类似地笼网的渔具目前仍被列入禁用渔具的范畴,这个规定针对的主要是海洋捕捞以及浅海、滩涂等沿海开放式养殖水域,对养殖领域并没有规定,针对养殖户的需求,这些规则还要细化。

在临海市翰宇渔网厂,经过测量,厂里所生产的用来捕蟹的流刺网网眼均大于110毫米的尺寸标准,直接销往台州的渔民。“现在的渔具生产仍存在小、散的现象,就算我们要组织大家更换渔具,在去哪儿换渔具的问题上,仍没有一个较为定点的、可以保证标准的生产场地。”庞队长说,在规则细化的同时,他们也希望进一步完善整个流程,真正实现全程管控、标准生产和使用,从而更好地引导渔民。

# 浙江茶叶出口面临转型

## 需做好转市场和转产品工作

本报讯(记者 刘乐平 通讯员 刘佳)记者从浙江检验检疫局获悉,今年第三季度的茶叶出口环比二季度重量和金额分别减少8.2%和7.4%,与此同时,今年三季度茶叶出口同比去年的重量和金额也分别下降了16.6%和15.7%,下降幅度较为明显。是浙江茶叶卖不出去了?

省检验检疫局食品安全监管处进出口茶叶监管负责人任捷介绍,浙江茶叶今年三季度出口无论是环比还是同比都有明显下降,主要原因还是市场调节机制的作用。浙江茶叶主要出口方向是非洲和欧洲,造成今年浙江茶叶出口微跌的原因主要是,非洲经济出现起伏,消费能

力下降。浙江出口茶叶企业已经达成了共识,碰到出口价格不好的年景时,坚决避免低价竞争,掺杂使假来出口。浙江大宗茶出口非洲下降将是必然趋势,浙江要做好的是转型,转市场和转产品。

能够印证这一点的是,我省茶叶今年三季度出口欧盟的重量和金额,环比二季度还增长了21.9%和24.8%。出口欧盟的茶叶质量要求更高,利润也能增加二到三成。

与此同时,诸如茶多酚、速溶茶、抹茶、脱咖啡因茶等诸多茶叶深加工企业近年来在浙江逐渐兴起,进一步向高附加值产品转型。

# 近期金价跌至四年新低

据新华社上海11月2日电(记者 陈云富)从美联储开始退出宽松政策到彻底结束第三轮量化宽松,黄金价格一步一个台阶向下挫。10月份最后一个交易日,国际金价再破1200美元关口,创下四年多来的新低。

接连的大幅下挫,使黄金的投资迅速从“闭眼买入都安全”转入“卖空成主流”,宽松货币政策退出无疑进一步强化了这一趋势,那么作为“硬通货”的黄金是否还有投资价值?

“是否去买黄金应该是分用途。”兴业银行资深分析师舒蓓表

示,对于黄金首饰或者是节假日消费,其实对价格变动并无太大敏感性,如果是用于投资,主要关注的是美元汇率的强弱,从目前来看美元处于偏强的周期内,普通投资者显然不适宜长期大量持续买入实物黄金,金价经历了长时间的下跌,但依然处于偏弱的格局。

世界黄金协会远东区董事总经理郑良豪则指出,尽管金价正在逼近黄金开采商的开采成本区间,同时瑞士也将对黄金相关事宜进行公投,有可能会给市场带来较大的储备需求冲击,但跟风抄底的做法并不可取。

## 嘉善农商银行开拓融资途径

# 土地经营权可抵押贷款

本报讯(通讯员 张小燕 刘文书)在嘉善县惠民街道曙光村,一片200多亩的土地上长满了郁郁葱葱的红榉,前来咨询购买的客商络绎不绝。该村苗木专业合作社正是通过嘉善农商银行一笔60万元的农村土地流转经营权抵押贷款,撑起这片红榉林。截至今年8月,嘉善农商银行发放农村土地流转经营权抵押贷款已破亿元大关,总额达10440余万元。

作为该县首个探索实施农村土地流转经营权抵押贷款的金融机构,嘉善农商银行开办了抵押登记和贷款办理业务,并构建起了一套

科学合理的放贷流程。必须凭县农村土地流转服务中心出具的《嘉善县农村流转土地承包经营权抵押登记证》,并通过该行和县农业部门的审查,方能发放贷款。

同时,考虑到县内实际情况,该行在实际操作中还将流转土地经营权抵押范围扩大至流转土地剩余年限租金、地上(含地下)附着物价值及流转土地预期收入等,有效提高了农村土地承包经营权抵押价值及其应用价值。

5年来,嘉善农商银行的农村土地流转经营权抵押贷款共激活“沉睡”的农业用地63690亩,缓解了农业经营者贷款难、抵押难。

## 带着配套企业来入驻

# 吴兴:大项目纷至沓来

本报讯(区委报道组 朱利奇)不仅带着自己整个团队来落户,而且还带来了多家配套企业“安营扎寨”,在吴兴有这么一家刚落地的企业。

吴兴区始终坚信栽好“梧桐树”,自会引来“火凤凰”。随着企业对地方投资环境的要求越来越高,吴兴不仅派出驻点招商员,还明确了13名区四套班子领导专门联系招商引资工作。截至目前,该区共引进10亿元或1亿美元以上项目15个,5亿元或5000万美元以上项目17个。

软平台也要“硬起来”,随着上

个月“中国物流谷战略合作联盟”在吴兴的成立,19个产业项目、6个科技人才项目、212.7亿元的计划总投资也“收入囊中”。百亿元的大项目的落地,靠的不是招商人员的软磨硬泡,而是冲着吴兴拥有的众多软实力。中科院、浙江大学、浙江工业大学等一大批科研院所的入驻以及德马物流、三一重工、上电科、锐格物流等多家省级重点企业研究院的自主研发让吴兴项目引进这块“磁石”也愈发显示强大的吸引力。

# 安吉:打造复合型旅游

本报杭州11月2日讯(记者 李丹超 通讯员 杨君左)今天下午,安吉灵峰旅游度假区在杭州举行“灵峰十景”发布会。活动发布了梅花绽放、竹林观海、疏香大地、古韵灵山、湿地探幽等灵峰十景,全面展示灵峰旅游度假区独特秀美的自然风光和人文景观,扩大提升景区的影响力和美誉度。

今年以来,安吉灵峰旅游度假区向社会征集“灵峰十景”的景名、

摄影作品和故事,通过各类投票,截止9月,包括10个景点景名,12组“十景图片”和100幅最佳照片,以及10个“十景故事”,在发布会上与大家正式见面。

据介绍,安吉灵峰旅游度假区正在打造复合型景区。作为省级旅游度假区,灵峰旅游度假区建成集森林观光、竹文化博览、佛教体验、运动养生、乡村休闲、商务会议等功能于一体的国家级旅游度假区。

## 记者博客

# 何必计较“双11”被注册

蒋卫阳

11月11日,本是个平常的日子,但想像力丰富者从4个孤单的“1”,想到了同样孤单的光棍,硬是折腾出一个“光棍节”来,没想到被许多人所欣然接受。而互联网巨头阿里的想像力还要高出一筹,居然将“光棍节”与风马牛不相及的网上商品促销联系在一起,凭空造就了一个“双11”购物狂欢节。这个节日自2009年一经推出,便出奇地火爆,很快风靡全国,以至于之后每年的“双11”成了广大网民翘首以盼的日子。

既然有这么多网民钟情于“双11”,除了该节日首创者阿里外,其他电商当然也有很大的想法,眼看着今年“双11”又近,不料一则消息如平地风雷:“双11”这个购物节被阿里注册成商标了!这意味着其他电商促销将不能再打“双11”的牌子。

这引起一些大牌电商的非议,

京东更是将其上升到“垄断行为”的高度。当然,指责阿里搞“垄断”相信是一时的气话,否则,京东应该是到国家有关部门去举报,而不是对着媒体抱怨。

这些持非议的大牌电商心情可以理解,毕竟“双11”现在已成网购的好时节,但其对阿里注册“双11”这一做法的指责,却有点意气用事,对于当前商标意识仍显淡薄的国内市场,阿里对“双11”商标的重视,应该说展示了一家国际互联网巨头规范的法律意识,值得大家学习才是。

问题还不限于此。互联网是个充满想像力的领域,多少梦想曾在这里成就。像美国的亚马逊、eBay,中国的腾讯、百度等,都是凭着良好创意的火种,而成今天燎原之势的。同样作为互联网企业的电商,为何只能将眼光紧盯在“双11”上面呢?不应忘记,阿里当年创办“双11”时,心里也是没有底的。“双11”

夹在国内“十一”黄金周和圣诞节之间,时间节点并不十分有利,但阿里一旦有梦想,就有将其付诸实现的冲劲。万一梦想实现了呢?现在看来,阿里这一步走对了,这不仅表现在每年“双11”翻倍增长的销售数字上,更表现在对相关产业的带动上,从某种意义上讲,“双11”成了拉动消费的名义词。

扩大内需,需要包括电商在内的社会各方共同努力,这当中也包括电商们想出更多促进消费的好办法、好途径。

从阿里的造节行动来说,本身也需要根据形势发展不断创新。同样是购物节,从去年的情况看,阿里“双11”确实人气旺旺,达到了单日销售350亿元的历史新高;但其打造的“双12”,销售情况就不如人意。这需要在时间间隔、商品种类选择等方面,再作改进。

据称,阿里今年的“双11”行动

又有创新,他们准备将“海淘”也纳入节日活动范围,通过与海关相衔接,采取保税的方式,方便境外商品的销售。今年“双11”境外货物的交货时间将可能与国内快递相差无几,“双11”演变成“全球购”,这很值得期待。

对于其他担心与“双11”失之交臂的电商来说,尽管“双11”牌子不能再打,但这并不意味着无所作为。除了促销外,能不能在差异化竞争方面再有所创新?在售后服务上再有所突破?当前不少行业库存持续快速增长,将在四季度形成较大的去库存压力,在这方面,具有渠道优势的电商们能不能助一臂之力……

失之桑榆,难道就不能收之东隅?拉动内需,还需要更多诸如“双11”那样的好创意,还有更大的天地可供电商们纵横捭阖,又何必计较“双11”被注册呢?

