

从大海到餐桌—— 看梭子蟹的美味之旅

潮声 | 执笔 陈琪

夏夜,海风悠然入港,象山县的石浦渔港停泊着大大小小数千艘渔船。凌晨,月色中传来发动机的声响,打破港湾的宁静,渔船纷纷启航,为的是浙江夏季餐桌上的“顶流美味”——梭子蟹。

吃梭子蟹,浙江人是行家。生呛、清蒸、葱油、爆炒……烹饪梭子蟹的方式不尽相同,但盘中好滋味离不开新鲜肥美的原材料。从大海到餐桌,梭子蟹经历了怎样的旅程?背后又有什么样的故事?

8月中旬,东海“小开渔”让梭子蟹登上网络热搜,记者来到盛产梭子蟹的宁波象山,一场寻蟹之旅就此开启。

捕蟹—— 漂泊大海换得满船鲜

象山捕蟹要看石浦渔港,大量梭子蟹在此出货。石浦渔港位于象山县石浦镇,是我国东海重要的渔业基地,兼具渔港、商港之利。

记者来到石浦渔港,晃荡了大半天,却寻不到一艘捕蟹船,倒是不断有运输渔货的渔运船从海上驶回。

“这样很难找到捕蟹船。”看到记者的狼狽模样,当地居民林大姐乐了,“捕蟹的大船漂在海上,渔民十天半个月不回家是常有的事,捕到的蟹由渔运船运送回来。只有海上起风的日子,大船上的渔民才会回家。”

林大姐指点道,可以盯准小型渔船。因为小型渔船自运渔货,很多在凌晨出海,次日傍晚载着海鲜归来,“但也要碰运气,现在小船不多,专门捕蟹的小船更少了。”

在得到林大姐指点的次日,记者才在码头觅见了停泊休整的捕蟹船——倒不是运气欠佳,而是因为,在汪洋大海上四处漂泊才是渔民的常态。

捕蟹船的船老大王勇华(化名)皮肤黝黑,他在骄阳下细细清理着船舱。现年59岁的他,有40多年的出海经验,是捕蟹的一把好手。

梭子蟹的捕捞工具有不少,可以用蟹笼、流网和拖网。用流网捕上来的蟹品质最佳,它们大多生活在深海,肉质紧实,肥美鲜嫩。王勇华用的捕蟹工具,正是流网。

“海底有岩石和淤泥,营养物质丰富,生长在那儿的梭子蟹多为肥蟹。由于捕捞方式的差异,蟹笼、拖网到不了海底,但流网可以。”王勇华说。

出海捕蟹有无捷径?“靠海吃海,没有捷径,全凭运气与耐心。梭子蟹是多是少,一网下去就见分晓。运气好的话一网就满载而归,要是运气不好,那就在海上多漂一天。”王勇华笑言。他的豁达,不仅来自多年的漂泊与等



挑蟹工人正忙着分拣刚刚上岸的梭子蟹。

本报记者 陈琪 摄

待,更来自他对大海馈赠的感激和敬畏。

为保护近海渔业资源,我国全面实行伏季休渔制度。今年8月1日,东海“小开渔”,单船桁杆拖网(桁杆拖虾)、笼壶类、刺网类、灯光围(敷)网类等4类专项特许捕捞作业渔船扬帆出海。据象山县渔业局的数据,“小开渔”后,象山1270艘符合开捕要求的渔船解禁出海,奔赴东海生产作业。

渔民们重回海上,将大海的馈赠赠化为一船鲜美。王勇华也结束了半日的休整,给记者留下一句“我要出海了,再会!”后便离港远航。

运蟹—— 24小时之内使命必达

临近傍晚,渔运船陆续靠岸,石浦渔港一派繁忙。

船老大项秀林的渔运船,载着一船梭子蟹从海上安全归来。“收了6条船的梭子蟹,总共120筐,按每筐25公斤来算,一共3000公斤。”项秀林在夕阳下计算着一天的收获。

几位船员合力打开船舱,架起铁梯。铁梯的一端对准舱口,另一端则延伸至早已等在岸边的运货车车厢,形成一条简易便捷的梭子蟹传送带。精干的船员在船舱内外相互配合,用麻绳将成筐的梭子蟹从舱内吊起,再通过铁梯将其滑至车厢。不过10秒,便将一筐梭子蟹从船上转移到了车上。

梭子蟹下了船,一场与时间的赛跑就此

展开。等到船上的梭子蟹全都完成“海陆瞬移”,货车便争分夺秒地驶离石浦渔港。

下一站,是市场。活鲜市场距离码头不远,专门分销梭子蟹的象山恒润水产品经营部就开在这里。光这一家经营部,每天就至少要分拣、销售两三万斤梭子蟹。

在行内,未经分拣的梭子蟹被称为“统货”。在恒润水产一楼,近20名工人两两对坐,按照活性、大小、肥度、公母、完整度等标准,对“统货”迅速进行挑拣、分类。还有两名老师傅,手里攥着一大皮尺筋,捆绑分拣好的梭子蟹。眨眼间,一只蟹就被绑得板板正正,随后被送入蟹筐。

装车的伙计在蟹筐旁等待,待到蟹筐快要装满时,他便将碎冰铺满蟹筐顶部,随即送上水车。水车上摆满提前注好氧气、调好盐度的海水桶——蟹筐就放在桶里。海水桶的空隙之间,铺满了长条冰块。车装满即开走送货。

“省内省外的客户都有。省内以宁波本地、杭州萧山、温州瑞安为主,省外可以送到江苏、福建等地,沿海省份比较爱吃蟹。”恒润水产老板王忠坚说,运蟹水车将连夜赶往目的地,第二天一早,这批梭子蟹会准时出现在外地市场,“梭子蟹从大海到各地市场,最多只要24小时。”

吃蟹—— 记忆深处的至鲜之味

宁波水产品批发市场,是宁波最大的

海鲜市场,承载着无数宁波人的海鲜记忆。

老宁波人胡岳灵的海鲜档口就开在这里,主营虾蟹。眼下到了“梭子蟹季”,胡岳灵与老搭档王忠坚的联系又密切了起来。“我这里的梭子蟹,主要来自宁波象山、舟山沈家门。梭子蟹紧俏时,也会从江苏拿一些货,作为补充。”胡岳灵介绍,“要说最为鲜甜的口感,还得是象山石浦蟹。”

“奔流而来的江河水使得象山附近海域拥有不少泥沙丰厚的‘水肥’之处,非常有利于梭子蟹生长。此外,海水的温度和盐度都不能太高。尤其是盐度,非常影响梭子蟹的口感。盐度过高的海域,产出的梭子蟹味道偏苦,不够鲜甜。”象山县梭子蟹产业联盟理事长张志青介绍,象山南韭山岛附近海域水质肥厚,海水温度适宜,盐度在28至29度之间,是理想的梭子蟹生长地。

今年天气热、台风少,较高的海水温度导致梭子蟹产量不如往年。

“今年出货量少了,梭子蟹价格也高了,相较往年有50%以上的涨幅。到了零售市场,一斤梭子蟹的售价至少超过50元。”胡岳灵说,目前看来,价格的浮动对销量影响不大,“毕竟对宁波人来说,只要梭子蟹上桌,其他菜都逊色不少。”

在宁波、舟山、温州等沿海城市,生呛梭子蟹极为流行。食生蟹,可以最大程度地感受来自海洋的鲜味。

象山石浦本地居民陈敏雪从小在海边长大,生呛蟹糊是她记忆深处的至鲜之味。“海里刚捞上来的梭子蟹,大的要拿去售卖换钱,小的就可以用来做生呛蟹糊。”陈敏雪说,小时候特别期待八九月份,就盼着用生呛蟹糊改善伙食,这也是她童年时期的温暖记忆。

在中国烹饪大师、浙江省杰出厨师长徐小伟看来,运输条件及保鲜技术改善,使浙江省的吃蟹口味在近年趋于融合。“吃梭子蟹,还是得吃个鲜味。早些年,浙江东南沿海城市吃生呛蟹、干蒸蟹、葱油蟹比较多,注重突出食材本味,调味不会特别重;而地处浙西、离梭子蟹产地相对较远的衢州、丽水等地,更流行香辣蟹、梭子蟹炒年糕等重口味菜色。”如今梭子蟹到达省内各地的时间大大缩短,生呛、干蒸、葱油等突显梭子蟹鲜味的吃法,越来越普遍地出现在浙西餐桌上。

眼下浙江餐桌上的梭子蟹,多为公蟹,也称“白蟹”。待到秋风渐起时,母蟹红膏满壳,“膏蟹”这一食中珍味,还将继续称霸浙江餐桌,成为下一个“顶流美味”。

将符合条件的河道改造成天然浴场 衢州打造“野能游” 安全亲水场所

本报讯(记者 千山 林霄)近日,傍晚时分的衢州市柯城区石梁镇蒋家新堰传来阵阵欢声笑语,“砰”的一声,水花四溅,一个小身影从堰坝上跃入水中,开始蛙泳,岸上的救生员立刻赶来,确定没有危险后回到了观察哨上。

“这里水好,交通也方便。每天都带孙子来游泳,更重要的是放心。”来自衢州市区的陈女士说,蒋家新堰的堰坝上经常人头攒动。

近年来,出于安全考虑,野外水域一般不允许游泳。衢州为解决野泳“不能游、不敢游”的问题,将符合条件的河道改造成安全的天然浴场,受到广大市民欢迎。目前,衢州已新建(改建)安全亲水场所(公开水域泳场)18个。

所谓“野能游”,指的是衢州通过系统排查、改造适合野泳的公开水域,通过平整河床、设置防护网和警示标志、配备教练员及救生员等措施,将其改造为安全亲水场所,并免费对公众开放。

“野能游”场所改造也是衢州于2023年全面启动的“安全亲水”工程项目的重要一环。不久前,省河长办发出通知,要求各地学习借鉴衢州市“野能游”建设模式经验做法,持续推进防溺水工作常态化、规范化开展,提升安全防范能力,有效防止溺水事故发生,保障人民生命安全。

2023年以来,衢州将“安全亲水”场所提升工程列为民生实事项目,开展游泳空间适儿化改造,完善“安全亲水”场所服务机制,选择合适的水域进行建设改造。

“野外玩水最大的问题是如何保证安全,有效防范溺水。”衢州市体育局局长吴剑波说,衢州没有对野外水域游泳“一禁了之”,而是在“安全亲水”上动脑筋,逐步建设安全可靠的“野能游”场所。

在选点上,“野能游”优先考虑交通便利,水域环境优美、水流平缓、水温适宜、面积5000平方米。蒋家新堰是衢州第一批“野能游”场所,距离衢州市区仅仅五六公里,水域约50米宽,在堰坝的上游和下游还用浮排标记了游泳区域。

为确保安全,从下午3时到晚上7时,3名救生员在蒋家新堰轮流值守。“救生员具备游泳教练员资格和救生员证。”现场负责人徐晓文说,“野能游”要求现场的服务设施和救援装备配置齐全到位,堰坝设有安全警示标志、救生圈,还有一根3米多长的救生杆,还配套了厕所、更衣室的房间、救援船等。

打造“虞快援”,优化法治化营商环境 上虞快速处理知识产权纠纷

本报讯(记者 朱银燕 共享联盟·上虞 王琳玲)“太感谢你们了,帮我解决了专利维权难题。”日前,绍兴市上虞区某摄影器材厂的企业主王先生对上虞区市场监管局工作人员表示感谢。他发现某摄影器材厂未经许可,擅自生产销售其拥有外观设计专利权的补光灯夹子,请求依法进行查处。他提交了外观设计专利侵权处理的请求书。经过审核,上虞区市场监管局通过“虞快援”板块的专利侵权纠纷行政裁决“一件事”,建立维权绿色通道,裁定被申请人专利侵权行为成立,责令侵权方立即停止侵权行为,用时5天办结此案。

长期以来,知识产权维权周期长、成本高一直是困扰许多企业的难题。为优化法治化营商环境,今年,上虞区司法局联合区市场监管局成功获批国家级专利侵权纠纷行政裁决规范化建设试点,并联合进驻上虞区企业综合服务中心法治营商“虞快援”板块。板块按照一个牵头部门负责、一名分管领导即时响应、一名首席涉企法治服务专员配置基本力量,确定首席政务服务协调员、首席政务服务专员、业务专家等人员,实现“一窗”受理、流转、协调、督办和反馈。

“我们依托上虞区政务服务品牌‘虞快办’中的‘虞快援’板块,推出专利侵权纠纷行政裁决、企业上市法治服务等8个‘一件事’服务项目。”上虞区司法局相关负责人告诉记者,其中专利侵权纠纷行政裁决为全区企业提供知识产权协同保护和专利侵权纠纷快速处理通道,多措并举开展知识产权纠纷快速处理。

松阳加强涉粮问题监督 为农户解难 助颗粒归仓

本报讯(记者 李灿 通讯员 孙雅维)日前,松阳县粮油储备中心内,农户们陆续将早稻送来交易。今年7月,有种粮大户在松阳县纪委监委“码上监督”平台反映,早稻收割后无处堆放,影响交易。为抓住时机抢收、确保粮食颗粒归仓,县纪委监委迅速跟进监督,将该问题交至县粮食购销工作专班,督促安排充足人手、增加机器设备,开展粮食收购工作。自7月开镰以来,该县已累计完成380.5万公斤、价值1226多万元的早稻收购入库工作。

松阳被誉为“处州粮仓”,稻谷种植面积如今已超过5万亩。牢记粮食安全这一“国之大者”,松阳县纪委监委采取“室组地”联动方式,组建专项监督组,紧盯“人、责、粮、库”,线上开通“码上监督”平台、线下开展“下沉式”监督检查,督促职能部门扛稳粮食安全主体责任,及时纠正群众反映强烈的突出问题。

今年5月,在督查中收到群众关于粮食产后服务能力不足的反映后,松阳县纪委监委迅速排查症结,要求职能部门着力解决质检效率和烘干能力不高的问题。目前,松阳县农业农村局为满足粮食烘干需求,整合县域内烘干、除杂等农设备63台,新增粮食烘干机12台,新增粮食烘干能力180吨/批次,总处理能力也由2022年的每日160余吨提高到如今的每日990余吨。

今年以来,松阳还探索在农事服务中心建立前置粮食质检化验室,引进全自动智能化检验仪器,实行卖粮车辆分流,构筑“当场处理、实时质检、合格入库”绿色通道,粮食质检化验时间节约50%,全面提高了收粮效率。

此外,松阳县纪委监委紧盯案件查办过程中暴露的“订单粮”审核把关不规范、资金管理不到位等问题,督促松阳县发改局、粮食收购公司全面优化粮食订单收购流程,规范内部管理制度,推动出台《完善工作办法》,严防“弄虚作假、虚报冒领”,严守资金安全关。

植绿迎高铁

8月21日,杭温高铁台州市仙居站前广场施工现场,工人在开展道路沥青铺设、绿化苗木种植、建筑垃圾清理等。杭温高铁8月底将具备通车条件。图 拍友 陈月明 摄



嘉兴外卖小哥孟炫志成“全国最强网约配送员”—— “单王”是如何炼成的

本报记者 谭晓锋 通讯员 盛浙欣

在近日举办的第二届全国网约配送员职业技能竞赛决赛上,来自嘉兴经济技术开发区的孟炫志,从7家平台的94名选手中脱颖而出,斩获金奖,成为“全国最强网约配送员”。

“谁说送外卖就不能成功?就看愿不愿意拼,不拼哪来的成果?”孟炫志说。

记者见到今年32岁的孟炫志时,他刚完成中午的送单工作。一身蓝色骑手服,前襟被汗水浸湿了一片。长期在户外工作,使他看起来比实际年龄略大。

说起刚刚结束的全国比赛,孟炫志如数家珍:“实操考试很接近真实的送单,如果没有丰富的经验,有些状况真的可能应付不过来。”

比如,配送前需要检查装备,包括车辆的电量、胎压、灯光、后视镜、刹车等,然后进行消毒,需要准备两条清洁毛巾,毛巾要晾干消毒,不能有水渍。骑手在取餐时要先检查商品是否完好,发现东西不对,要及时和商家沟

通。在配送蛋糕、鲜花时,考核外卖员有没有检查贺卡,蛋糕是不是扎得牢固。

考试中,在一次取餐时,孟炫志发现客户订单上的冷咖啡变成了热咖啡,数量也从两杯变成一杯。他立刻找到商家,再次核对订单后,发现是商家备错了商品,随即让商家更换了商品。

“还会考骑行技巧,比如单边桥、绕柱、8字弯,经过学校门口有没有礼让行人等。”孟炫志说。考试中顾客还会故意出难题。比如,怎么少一个餐?餐怎么洒了?这餐怎么凉了?这些考验的是骑手和顾客沟通的能力。

凭借出色的骑行技能和细致入微的服务态度,代表浙江出战的孟炫志这次斩获金奖。

事实上,孟炫志早已是嘉兴“小哥圈”的名人,曾代表区域出战各类比赛,屡获佳绩。今年,孟炫志获得省总工会主办的“省级职工职业技能竞赛网约配送员赛项第二名”,

随后又荣获“嘉兴市技术操作能手”称号,获得网约配送员职业技能等级二级证书。

孟炫志拿出手机,给记者展示他在平台上获得的勋章:“累积完单量18000单”“累积有效活跃天数365天”“累积配送距离54000千米”……

“这都是在2022年一年内完成的。”孟炫志说,为赚更多的钱,一天到晚满脑子想的都是如何接单、送单,如何跑得更快,如何不被客户给差评。

2022年,孟炫志创下了单日完单156单,单日配送距离363千米的纪录。有一个月,孟炫志拿到了3.5万多元收入。“有人觉得送外卖赚不到钱,其实是因为自己不够拼。”孟炫志说。

除了花更多时间工作,提升技能至关重要,尤其是提升认路技能能提高送单效率。“为熟悉路线,就在下午休息时间或者晚上收工后,跟着

导航转上几圈,将路线深深刻在脑子里。”孟炫志说,不到两个月的时间,他对这个区域的街角巷尾了如指掌。在高峰时段,大量订单涌入,他总能迅速规划出最优配送路线。

优化服务态度,关注服务细节,注重与客户沟通,让孟炫志的订单几乎无差评。孟炫志说,如果顾客实在要给差评,就要给顾客打电话,并且诚挚道歉说明原因,大部分客户都能给予谅解。

孟炫志不仅自己努力提升工作技能,还注重团队帮带。小陈是孟炫志团队里比较年轻的骑手,在小陈眼里,孟炫志就是一个热心的大哥,把经验和技巧毫无保留地分享给大家。回忆以往经历,孟炫志感慨万千。孟炫志出生在“炒货之乡”江苏邳州,先前跟随舅舅做起了炒货生意。他在河北廊坊、石家庄、山东曲阜等地都开过炒货店。后来,他和妻子决定转行,来嘉兴开美容院,但是做生意并不顺利。

2019年,在朋友介绍下,孟炫志成为一名“外卖小哥”。如今,孟炫志开始从事骑手的管理工作,目前是一名团队负责人,带领着57名骑手承担嘉兴经开区万达广场外卖站点工作。今年4月,孟炫志在嘉兴经济技术开发区买了房子,安了家。“现在更有盼头了。”孟炫志说。