

游 10 城

台湾 正是鲔鱼进港时

本报记者 陈晓星

鲔(读尾)鱼是台湾的明星鱼种,有一口几千元(新台币,下同)的高身价,近些年成为台湾美食和观光的增长点。鲔鱼,大陆称金枪鱼,港澳称吞拿鱼,在每年4月至7月洄游经过台湾东部海域,一直是台湾季节性高附加值鱼种,捕捞、出口、评选“第一鲔”、美食创意,这些环节已经形成一种鲔鱼文化,屏东县东港是全台湾鲔鱼产量最多的地方,上世纪八十年代,东港鲔鱼的交易金额就超过15亿元,现在,东港以鲔鱼为卖点每年举办鲔鱼文化观光季。

正是鲔鱼进港时,今年台湾北部的宜兰和南部的屏东都已评比出了“第一鲔”。台湾是个海岛,但人们在穿梭于繁忙的都市时,往往已经忘记了渔业的辛苦与荣光。好在还有鲔鱼,折射着海洋的气息,也凝结着消费与生态之间的现代冲突。

“第一鲔”很牛

东港的“第一鲔”已经产生,重208公斤,拍出每公斤7600元、总价158.8万元的价格,仅次于2004年每公斤7800元的“第一鲔”,创下每公斤单价第2高纪录。今年的“第一鲔”由东港渔船“欣升庆126号”船长陈金益捕获,颇有点励志的意味。因为7年前,陈金益曾经捕到“第一鲔”,但因为未及时回港,晚了15分钟失去了桂冠。7年来他念念不忘“第一鲔”,今年在捕捞海域驾船守了13天,终于捕捞到一尾大鱼,他根据渔业电台播报的消息,目测自己这尾鱼有可能是“第一鲔”时,从菲律宾巴丹岛东方海域狂飙24小时赶回渔港,经鉴定小组检查鱼的眼睛、嘴部、皮肤、尾巴颜色等,确认鱼在起钩时是活体,称重后被定为“第一鲔”。根据评选标准,“第一鲔”上岸时必须活,且重量不能低于180公斤,这是鲔鱼生长15年左右的体重。



台北街头摆出卡通鲔鱼,上书“年年有鱼”,呼吁重视保护正在枯竭的海洋资源。图为小朋友与鲔鱼卡通合影。 杨杰 摄

北部宜兰南方澳渔港的“第一鲔”得主陈生裕已是二次夺冠,他的“裕协发号”渔船在与那国岛周边海域放饵入海7小时后就有2条黑鲔鱼上钩,在一条逃脱后,他捕获了另外一条重183公斤、长220厘米的黑鲔鱼。被确认为“第一鲔”后,宜兰县长、苏澳镇镇长、苏澳区渔会理事长等共同主持拍卖,最后以每公斤6000元、总价109.8万元拍出。陈生裕上次的“第一鲔”重达300多公斤,所以这次他声称“平常心”。

“杀技”无人传承

捕捞鲔鱼是个技术活,杀鱼也有很多讲究,因为一条鱼不同部位价差很大,好的杀鱼师傅才能让不同口感的鲔鱼肉各就各位。比如“第一鲔”的价格是普通鲔鱼的10倍,每公斤七八千元,还绝对不愁卖,但鱼的三角腹部每公斤要价上万元,手快的师傅既能保证鱼肉的鲜度,又能稳、准地取下最贵的肉块。

据台湾媒体报道,现在台湾最好的鲔鱼“杀手”是宜兰南方澳的陈连发,年轻时他曾受邀到台北圆山大饭店展示“杀技”,一条500公斤的鱼,他手起刀落用了4.47分钟将其利落分解,这个纪录至今无人能破。陈连发从小跟父亲学习解鱼,上初中就开始掌刀,用刀锋呈现鱼的新鲜和美味。他的体会是,分解鱼不难,难的是将整条鱼完整利用,各部位都不能浪费,这对刀工是个考验,运刀没章法,鱼肉会烂,糟蹋了鱼的价值。

陈连发的“杀技”受到渔民、餐厅业者的重视,不少人专程请陈连发操刀,就连学者也找他帮忙。台湾海洋大学环境生物与渔业科学系教授庄守正是研究鲸鲨的专家,他请陈连发协助搜集鲸鲨标本,因为陈连发能分辨各种鲨鱼,对其内部结构了如指掌,大教授时时向他请教,并视他为好友,俩人交情超过30年。

陈连发今年已经55岁了,做了30多年的职业“杀手”,想退休了。因为他的职业辛苦,再加上学成不易,他的“杀技”无人传承。他自己的儿子虽然读了苏澳海事学校渔业科,但学的却是水产养殖。陈连发表示只要年轻人有兴趣且有天分,他愿意传技。如果将来陈连发的刀工失传,对于台湾的鲔鱼文化是个损失。

“一网打尽”之忧

鲔鱼在台湾走红,缘于日、美文化的影响。鲔鱼体量大,适宜作生鱼片或制成罐头,深受日本、美国市场欢迎,是台湾早期重要的出口产品。随着台湾经济起飞、社会富裕,台湾也开始流行享用鲔鱼,现在内销已高于外销。除了日式的生鱼片、味噌汤和美式罐头,有创意的台湾



今年的屏东“第一鲔”。

热词解析

陈婉婷

年仅27岁的香港东方足球队主教练陈婉婷,带领球队获得香港超级足球联赛冠军,成为全球首位带领男子足球队夺冠的女性教练,并在本周获得吉尼斯世界纪录荣誉证书。香港《大公报》为此发表社评指出,绰号“牛九”的陈婉婷,在香港足球圈内已有一定的名气和实力,但社会上认识她的人不多。当年陈婉婷之所以会爱上足球、以至与足球结下不解缘份,原因和很多女孩子一样,是因为迷上了“万人迷”靚仔碧咸(贝克汉姆),每当电视转播或报章杂志上出现碧咸的身影,她都会疯狂追看、珍藏。正是“迷而优则踢”,中学时期她就加入了女子足球队,踢前锋和中场位置。中大地理系毕业后,她再修读运动医学硕士学位,并加入球会工作,担任数据分析员、行政经理等职位,正式开展了其职业足球人的生涯。

从这个过程中可以看到,梦想可以变成现实,但实现梦想却不能只靠空想,而是要脚踏实地、一步一个脚印地努力争取。如果陈婉婷从一直停留在“追星”阶段,而不是把兴趣和志愿付诸努力、身体力行,那么,今天的“牛九”充其量就是一名碧咸“死忠”粉丝而已。对一些沉迷于“追星”的年轻人来说,陈婉婷的故事足以发人深省。

更重要的是,陈婉婷不仅将爱好变为事业,而且在足球事业这条路上付出了旁人不能想象的、比男教练要苦上十倍百倍的努力。众所周知球坛是“英雄地”,“落场无父子”,女教练要带领一支足球队其艰难苦楚可想而知。当下,香港社会充斥歪风及戾气,年轻人习惯于诋过于人。此时,陈婉婷的奋斗与成绩更值得香港珍惜。香港足球队近年一再努力创出佳绩,希望特区政府和各界人士都来更多支持足球、关心球员,运动是最能证明自己能力和体现团队精神的事业,“牛九”的努力和成就应获得更高的重视和表扬。

食品界将鲔鱼加工成鱼松和用烟熏、盐渍、煮粥等各种烹调方式令鲔鱼成为餐桌上的美味,有鲔鱼18吃的花样。

当鲔鱼不仅成为“黑黄金”,还成为社会追逐的美食,也就面临“一网打尽”的浩劫。据东港的数字,从2013年至今,鲔鱼捕获量持续下跌,鲔鱼季时,到鱼市找鱼的人多过鲔鱼。鲔鱼锐减与全球海洋生态变化有关,污染、潮流反常、温室效应改变水温等都是原因,但凶凶还是过度捕捞,鲔鱼是季节性洄游鱼,不科学的捕捞会破坏鲔鱼的繁殖,据北太平洋鲔鱼国际科学委员会的数字,现在有成九成的幼鱼已被捕捞。

台湾社会已有人提出“鲔鱼会绝种”,并反对以鲔鱼为卖点的“海洋文化”,他们认为所谓“海洋文化”在台湾就是“海鲜文化”,地方为了一时的热闹而炒作鲔鱼,哄抬价格,完全无视海洋生态。对此批评,台湾渔业主管部门表示,中西太平洋渔业委员会对于鲔鱼等洄游鱼类有严格的捕捞管制,日本、韩国和台湾地区的鲔鱼捕捞船最多,台湾渔船被限制在660艘以内,目前登记的约500艘,实际航捕的300多艘,在管制范围内。捕鲔鱼有严格的程序,需事先报备捕捞海域,申请特制卷标,捕到鲔鱼后,须立即通报渔业电台,说明经纬度及鲔鱼重量、身长等,并将卷标固定在尾鳍或鱼鳃上,上岸后交由渔管所人员鉴定登记。

管理手段在,但能否收到效果,还真没人敢保证。每年6月鲔鱼进入繁殖期时,据说渔民有共识禁用大型网网,只用绳钓,但事实是鲔鱼数量在锐减。当鲔鱼像其他灭亡的物种一样悲惨,所有爱鲔鱼的人都是凶手!这是人和鱼更深的悲哀!

港科技大攻关脑退化

小霞

据香港媒体报道,香港科技大学研究团队研究发现,蛋白质白介素33可有效改善记忆力衰退,对阿兹海默症的淀粉样蛋白斑可有效清除,降低脑部整体炎症反应,改善脑部沟通能力,这对治疗阿兹海默症是一个好消息。

阿兹海默症是一种会严重削弱患者认知能力的渐进性脑退化病,患者会逐渐丧失记忆、推理及判断能力,最后甚至失去最基本的日常生活能力,目前没有有效的治疗方法。全球患有阿兹海默症的人数已达4600万人,预计2015年患者人数会增至1.3亿人,该病症高发于65岁以上人群,正成为高龄人群死亡的主要原因之一。

香港科技大学研究团队叶玉如介绍,阿兹海默症患者体内白介素33的功能异常,白介素33是调节人体免疫系统的一种蛋白质。研究团队在3年的实验中,把实验小鼠放在一个小笼内,四周放置电击装置,检测小鼠对环境的认知能力,正常的小鼠在遭受多次电击后,较长时间处于静止状态;但患有阿兹海默症的小鼠却不时乱冲,反映其记忆力较差。在接受注射白介素33一周内,患病小鼠的静止时间增长一倍,与正常小鼠处于静止状态的时间相等,显示其记忆力有明显提升。

叶玉如表示,此一发现令人感到振奋,对有效治疗阿兹海默症有了方向,但研究仍处于动物实验阶段。下一步会将研究成果转化为临床治疗,研究团队会继续研究注射的持续时间、注射方法、剂量及安全等问题。现在研究成果目前已取得专利,正在与香港科研公司商讨合作,希望将研究成果转化为治疗阿兹海默症的新药物,但这个过程最快也需10年。

被手机「绑架」

虹文

近日台湾世新大学有一项大学生使用智能手机的调查,调查对象为台湾10所大学中18岁到22岁的在校大学生,共发出3000多份问卷。结果显示,50.1%的大学生认为离不开手机,形同被手机“绑架”。在这项调查中,有94.5%的大学生都同意长时间使用手机对眼睛有伤害,但49.1%的人每天花4到8个小时使用手机,使用时间超过8小时的学生比例高达23.6%。对于手机所扮演的角色,40.1%的学生认为是“工具”,36.4%的人认为是“管家小秘书”。超过六成大学生认为使用通讯软件可随时与朋友联系感情,两成认为可以通过手机认识新朋友。

两岸小辞典

台湾：凸槌
大陆：出错

说明：闽南话，指出错、惹麻烦，或者事情没有办妥。

例句1：我的手机昨天凸槌了，自动发短信。

例句2：凸槌天王豆豆先生到法国南部度假，依旧搞出一连串乌龙事件。

看香港

网络上的“香港冰室”

赵博



让更多内地食客品尝到最正宗的港式餐饮,是“香港冰室”创始人黄鸿科的创业初衷。为了实现梦想,这个在茶餐厅长大的“80后香港仔”,凭借家族传承的烹饪秘诀、互联网创业的新兴机遇和独特的经营方式,开始了艰辛却成绩斐然的内地创业历程。

“我以前是会计师,经常被派来内地出差。除了北京、上海等一线城市,也到过内陆腹地,比如曾在内蒙古待过9个月。对内地经济社会的了解不断加深。”黄鸿科说,看着客户企业财务报表上按年增长的利润数据,他意识到内地市场蕴藏无限商机,逐渐萌生“北上”念头。

2012年,做足准备的黄鸿科离开香港,踏上内地创业之路。先是在上海与朋友合办影视公关公司,发觉北京的生意机会更多时,他毅然决定继续“北上”。

“岭南人到北方,最不适宜的无外乎气候和饮食。”黄鸿科说,定居北京的港人不在少数,遍布街头大大小小的餐饮店里却难觅一间地道的港式餐厅。朋友相聚时为此抱怨数次后,黄鸿科坐不住了。“我从小在自家茶餐厅帮忙,知道如何做港式餐饮。何不发挥所长,让黄家传了30年的‘正港味道’在北京发扬光大呢?”

出于成本考虑,黄鸿科选择了线上经营模式。“内地的互联网服务业发展迅速,加上日臻成熟的物流配送,为小成本创业提供了广阔平台。”他说。

2015年7月1日,“香港冰室”正式上线,主营港式下午茶——奶茶与蛋挞组合。黄鸿科“私家秘制”的港式奶茶由4种产自斯里兰卡的茶叶按不同比例配制,以香港茶餐厅惯用的荷兰黑白淡奶勾兑,口味醇厚、茶香满溢。作为“冰室招牌”的蛋挞由进口

牛油调拌新西兰面粉制成酥皮,配上奶黄馅料,层层分明、香而不腻。

“原材料全部从香港进口,多是自家长久合作的供货商,品质有保证。”黄鸿科说,一杯奶茶、一个蛋挞的茶餐组合定价20元人民币,免费配送,仍然利润颇丰,“每天至少卖出30份,多则成百上千份,口碑是累积销量的关键。”

团体、个人客户日渐增多。“香港冰室”的名声从北京的朝阳区传到东城区后,从港人圈子传到本地食客群体。黄鸿科却不满足于于此。

三里屯和望京是北京东部人潮密集的两大大商圈,在这里,黄鸿科各选择了一家热门餐厅,主动上门洽谈,求得店家同意“出借”午饭与晚饭之间的时段,由“香港冰室”在店内贩卖港式下午茶,盈利后双方按比例分成。他称此为“共享经济”。通过共享资源,“香港冰室”实现了从线上运作拓展至半实体店经营的“华丽转身”。

奉行共享法则的黄鸿科,在2016年伊始再次作出“进击式”调整,让“香港冰室”迈入网上外卖正餐的行列。

同样采取盈利分成模式,黄鸿科在位于北京近郊的一家港式餐厅获得约300平方米的“中央厨房”使用权,开始烧制港味盒饭。叉烧煎蛋饭、凤爪排骨饭、咖喱牛腩饭、香菇滑鸡饭、梅菜扣肉饭……这些色香味俱全的饭食均通过微信公众号在线售卖。为了保证饭食的新鲜口感,黄鸿科在送餐区域以较低成本开设了两个“营运点”,20平方米的店铺,主要用来加热饭食,兼外卖奶茶和蛋挞。

精打细算又确保品质的做法得到了投资

人的认可。据黄鸿科透露,“香港冰室”即将完成天使轮融资。

他说,下一步将瞄准北京周边的创业基地,“这么多年轻人在较为偏远的地方上下班,相信他们会喜欢可口的港式餐饮”。他还计划今年内在北京开出一至两家真正意义上的实体店,并规划到上海、武汉等地开设“香港冰室”。

问及“香港冰室”何以运营得有声有色,黄鸿科毫不犹豫地回答:“我搭上了‘互联网+’的东风。”

在他看来,创业并不是件容易的事。尤其对于在内地创业的香港人而言,大到登记企业法人,小到开设银行账户,需要准备的材料和手续总会比内地居民多上几道。“但内地是创业的热土。从政策鼓励到资金、技术支持,都让人有不断往前冲的动力。”黄鸿科说。

他说,自己会坚持传承吃苦耐劳、勤奋拼搏的“香港精神”和平等待人、品质至上的“冰室文化”,将“香港冰室”不断做大,实现将港式餐饮带到内地的最初梦想。

黄鸿科也十分期待有更多的香港同龄人勇敢迈出“北上”创业的这一步。“连一杯正宗的港式奶茶都没有喝过,怎么能评价港式奶茶好不好喝?同理,连内地都没有来过,怎么能对这个社会下定义呢?香港年轻人多出来走走看看,也许就能找到人生真正想要奋斗的方向。”他说。

(据新华社电)