

现代水产品交易市场发展现状、问题及对策

——以国内某水产城为例

殷沛丽¹

(浙江海洋大学, 浙江 舟山 316000)

【摘要】: 为了推动水产品交易规范发展, 以国内某水产城为例, 实证调研现代水产品交易市场。调查显示, 该水产城存在码头效率不高、交易区空间面积不足、门市部配套设施不完善及电商区规划销售不清晰等问题。针对以上问题提出, 通过合理改造码头、借鉴日本长崎拍卖模式、建立公共交易区“菜篮子”模式、综合冷链物流模式的开发以及“B2B”“B2C”模式的综合应用等促进水产品交易市场的规范、可持续发展。

【关键词】: 乡村振兴 水产码头 现代冷链 电商平台

【中图分类号】 F323 **【文献标识码】** A

在中国经济发展高速提升之际, 关注“三农”也成了中国现阶段的重中之重。而渔业作为其中的重要一环, 在乡村振兴战略背景下, 成为了不可忽视的一部分。现阶段, 中国渔业在新要求新方向的促使下, 也在飞速升级, 向现代渔业靠拢。其中, 以国内某水产城作为现代水产品交易市场的案例缩影进行研究。该水产城自创立以来, 正因背靠强有力的资源储备, 靠渔船的直接捕捞上岸, 原产地一手新鲜买卖交易, 造就了其“靠水吃水”的传统经营模式。这样的经营现状是资源优势给予的, 但与此同时, 居安思危下, 是否传统的经营模式可以契合如今快速发展的社会趋势, 是否可以挑战经过无数次历练创新成型的他种经营模式。现今, 水产城正面临着新老交替, 亟需快速的转型升级, 社会的快速发展, 供需关系的逐渐改善, 人民日益增长的物质需求造就了人们对优质水产品的大需求, 同时, 在互联网经营模式的浸润下, 新电商网络平台的冲击下, 水产城内部正进行着逐步的升级更新, 与此同时, 更面临着更多的挑战。

1 国内某水产城内部情况简要概述

该水产城占地面积大, 涉及租户广, 与此同时也面临系列问题。水产城一楼背靠码头, 渔船在停泊后由国际水产城统一经营的货运设施, 将水产货物运送到个人经营商家门店中, 由个体经销商进行初次的分拣打包。鱼鲜货物的分拣区主要靠近码头, 门店设施简陋, 多数只有小型的冷冻设备, 生鲜水产门店中一般配有定量的恒温水池, 通过加冰加海水精达到模拟的水产环境, 短时间内供养鲜活水产货物保鲜。由于生鲜鱼鲜的水产物流通性较快, 大多数货物放置于商户门前的空地, 导致市场秩序混乱, 同时该水产城对租户的三包管理较差, 货物随意堆放, 腐烂发臭的残次品随意丢弃地面。此外, 市场也没有统筹安排统一的卫生清洁工作, 导致市场卫生状况不尽如人意, 港口边的道路崎岖不平, 积水混杂污水加上来往的大型客货车, 市场环境“脏乱差”现象严重。

电商园区则正在招商引资建设过程中, 现共有门店二十余家, 基础交易模式大同小异, 为线上下单, 网购等, 贩卖的商品以

作者简介: 殷沛丽(1997-), 女, 浙江湖州人, 硕士研究生, 研究方向: 农业管理。

冰鲜鱼鲜为主，活鲜以贝类居多。

在实地调研走访时，通过其中一家电商门店了解到，现在的门店在各大网购平台上均有入驻，订单也多以团购为主。门店内配有操作区、会客厅、冷库、休息区等，操作间内配备清洗、充氧、以及快递包装设备等。散货、平台拼单等鲜活产品冷链运输多数为顺丰快递，少部分中短距离中等量(几十到几百 kg 不等)冰鲜运输会使用客运。店铺内商家自设有速冻间保温库，但多数只能设置基础保温库，承载不了高荷载的速冻，也建立不了冷冻库。前期规划未考虑电商区域，因而也并未建立专业的冷链设备，而现在区块经营门类改变，需要在店铺内部进行二次设计装修，在安全物品管理堆放、鲜活运输等方面都衍生了一系列问题。调研的另一家商铺商品定位为中高端产品，打造经营独立品牌，与前家商户相比店铺区域划分上增加了电商营销直播间、产品包装设计、以及线上客服等工作区域。总体来说，水产城内部独立运营品牌的商铺较少，而多数商铺利用平台抱团取暖的情况居多。

2 水产城内部设施问题

2.1 码头基础设施装备滞后

渔船靠岸离不开码头，码头的质量与数量直接决定了码头上交易活动的优质程度，码头的规划与管理决定了交易活动的质量与效率。该水产城内现存码头数量相对于实际需求，仍“供小于求”，需要同时租赁别家码头，用于拓展交易运输。据此，码头有相当一部分数量的渔船因为场地有限，无法安置，不能在该水产城附近靠岸。在船与船的动态链接下，不间断的船来船往，交易地区也涉及到了宁波、山东等地。据初步统计，每年的八月份，单日就有近百艘船靠岸，其中还并未将数量密集的运输小船包含在内，平均一年(除禁渔期外)也有相当一部分的渔船靠岸。巨大的交易额的冲击下，现今的码头数量已经无法满足日益增长的靠岸交易。但考虑到码头的运营成本与资源的合理利用，如何在技术方面对码头进行升级改造成为了该水产城规划的燃眉之急。在卸货的水产品中，活鲜与冰鲜的比重约为一比三，其中当属活鲜的要求条件最为苛刻，首当其冲的考虑点就是活鲜的死亡率，每批活鲜的平均死亡率在 5%以上，因此需要更快的卸货速度，在较高的死亡率下，如何快速有效地抢占时间，就是抢占活鲜的每一寸价值，也是进一步增加经济效益的要求。另一方面，则是消费者对活鲜品质的追求，新鲜的海鲜才足够肥美好吃，因而针对活鲜的肥度又延伸出来新的卸货要求。一旦海鲜离开海水，肥度就呈现质的下降，活鲜的抢购，抢的是时间，抢的是速度，抢下来的也是品质。正因为活鲜的这些特质，在活鲜上岸的同时，速度的提升也是对经济效益最显著的回报，如何高效解决码头出现的各项问题，仍待大家理性分析实际情况，提出针对性改善措施。

2.2 活、冰鲜交易区场地面积狭小，冷库待升级

活鲜、冰鲜门店前场地主要是打包、理货、交易场地，现存面积对于商铺个体而言可用空间不足。活鲜交易区现存场地整理装卸面积不足，如果远距离装卸，存在运输成本和人工成本过高的问题。冰鲜交易区缺少装货地，大批量货车入库没有停车位，场地资源紧张。每年的八月、九月，是秋蟹上市的高活跃月，现存的交易市场内面临面积狭小、停车拥挤的问题。冰鲜交易区内的百余家商户，仅有少数商户装备了小型冷库，而其中 90%以上亟待升级更新。一些品质鱼类，如带鱼、鲳鱼、墨鱼等经过冷冻后，经济价值则会大大降低，对于商户来说，也是需要考虑的问题。

2.3 门市部海水冷却系统待改革

在门市部的配套设施中，需要完善升级的是海水冷却系统。据初步了解，拥有简易冷却系统的商家门店并不多，如果能做到集中制冷，统一规划冷却场地，将大大减少商家在该方面的资金输入，而水产城若修建统一的冷却制冷系统，集中收费，不仅自身能有所获益，对于水产城进一步发展也有极大裨益。原先的冰、海水精的需求量极大，大批量的水产品入库，则需要大量的冰和海水精来维持水环境，以进行养殖和短暂存储，那么，大量的冰与海水精的存放场地在统一冷却系统修缮后，将大大节省空间，以往需要大面积堆积冰和海水精的场地就可以交由商家自由利用，最重要的是，改革了原先的系统，高度统一了设施设备。

2.3.1 门市部销售公共冷库需求量增加

每年的水产品有一定的捕捞淡旺季规律，每年的八月份至春节，以国庆节和春节为销售旺季，在开春产量逐渐下降。每年的八九月份大量虾类上市，冷库的需求在这时得到集中体现，而蟹类则主要以冻死蟹为主，主要销往内陆市场作为火锅香辣蟹等的原料。十月以后红膏蟹上市，在第二年开春鲳鱼、小黄鱼等鱼类上市，冷库的储存量也急速上升。门市部销售方面，首要是销售活鲜，活鲜销售剩余进入代冻环节，代冻需求量较大。现存冰鲜部(门市部无法租到)确实存在公共冷库需求，旺季和淡季都有较大需求的储存量。其中一部分作为冰鲜交易商短期储存，另一部分进入长期冰冻区，作为下个季度或者长期销售储备量。

2.4 产区内部冷库缺乏统一安置

在水产城内，船队与商户紧密合作，船队捕捞上岸，商户进行销售，在销售环节后期，剩余产品避免不了要进行冷冻处理，因而每家每户基本上都有冷库需求。在缺乏统一市场冷库安置的前提下，不乏有商家自行改造，但水产城作为统一规划的主体领头人，如何为商户提供进一步的便利成为水产城方亟待解决的问题。

2.5 电商区发展现状及冷链物流运输规划

水产城内从事电商或电商与传统产业相结合的租户近百余户。近年来，由于电商行业的高速发展，电商以其门槛低，附加值高的显著优势，带动了渔民的工作方向转变，传统的“渔一代”主要以从事市场经营为主，而现今的“渔二代”则逐渐向电商结合领域转变。店铺内基本自建有保温库，高荷载的速冻甚至冷冻库尚不能建造安置，大批量的冷冻冷藏还是安置在市场外。电商针对冰冻冷鲜产品有长期的储存需求，现有的经营模式下，面临的一大难题是水产品的时效性要求极高的条件下，导致顺丰“一家独大”，需要考虑引入例如京东等公司与其竞争，从而促使水产城内在物流运输方面形成良性竞争圈，带动水产城的冷链物流发展。

3 现存问题待解决措施思考

3.1 水产城码头待解决问题规划

3.1.1 考虑码头自动化的可能性

合理考虑在现有基础上进行升级加工改造，通过技术考评找到适当的改造方案，在满足码头高流量的需求，准确有效接收货物的同时，节约时间成本，提升码头作为基础设施的承托作用，在融合企业竞争力的同时，节约运营所需要的成本^[1]。目前，国家大力推进港口产业转型升级，进行智慧港口建设。在所有的沿海省市中，多数省市都逐渐建立起港口集团，在一方面整合资源的同时，尽量避开同质化的低层竞争^[1]。

如何在旧的传统模式中摸索出一条适合自己的路线，改革创新，自动升级成为新时代的码头代名词。在现今，需要进行智慧化的码头建设，结合科技进步，通过对技术的改革创新与升级，针对靠岸港口的水域进行扩宽^[2]，加强水域的清理工作，增高岸桥，当然这需要一系列后续的人力物力财力的投入，是一项不小的工程。

3.1.2 参照日本长崎的水产品拍卖

日本长崎是日本最重要的水产品生产地之一，是与中国距离最近的日本海鲜交易市场，从古至今，中国与日本的海鲜文化交流就在这里流传，长崎也是日本锁国期间少数通行的港口，因而现存还有较多的文化烙印。长崎鱼市场是日本最大的产地水产批发市场。渔民在捕捞水产品上岸后，经过简单的分门别类，将各类品种放入保温箱中，保温箱内置冰和灭菌海水，尽可能地保证

产品的新鲜。通常在早晨五点开始拍卖，拍卖场地干净整洁，水产品排列有序，商户与买家佩戴有专门区分的帽子，市场内有专门的市场部门来计量一天的拍卖产入产出，在分装部也有专门的工作人员在简易的流水化操作线上进行分拣包装。这对于现在的水产品交易市场是极富参考价值的，如何做到渔民捕捞到户过程的合理有序，工作环境简洁卫生，将自动化或半自动化操作流水线融入日常操作工程中，减少工作量，大大降低人力成本的同时，将投入资金转向科技研发领域，在科技为先的当代社会，谁先掌握科技，谁就拥有进一步的主导权，这是毋庸置疑的。我们要学习的不仅仅是技术，更是涵盖在其中的先进思想。

3.2 公共交易区冷库“菜篮子”功能

正是因为水产城优越的地理位置，且产品市场与产品捕捞源泉地距离较近，各项人力物力成本相对较低，在相比于其他市场在冷库租金方面价格类似的前提下，商家肯定首选水产城作为冷库库存地。在冷库的安置分布方面，预留给各家商铺相应的空间，在考虑到场地和电力的前提下，给商户自由发展空间。同时考虑在公共区域增加蔬菜保存区，做到真正的“菜篮子”工程。还需考虑分布正常储存冷库和珍贵水产品品种储存冷库区，按照温度作为衡量冷库的区分，参照日本长崎市场的冷库区分储存标准，划区域进行冷冻保存。此外，还可以在冷冻库门口划分粗加工场地，进行出租。在原有市场的基础上，增添了珍贵水产品储存区，可以带动珍贵水产品的销售贩卖，提升水产城销售品质。同时进一步拓展水产城远洋渔业^[3]，在带动经济方面的效果可想而知。

3.3 电商区未来规划发展及合作模式

3.3.1 综合冷链处理合作模式

现有的合作模式是以快递为主要合作模式。应考虑与中通云仓、京东物流等综合类水产品合作，建立一个综合类冷链物流基地。在合作方式上，以合资的方式进一步运行，水产城作为国有企业，以土地入股，达成长期稳定的合作。在水产城内，合作营销商品主要还是以水产品为主，一方面，现有水产城内水产品交易量足以支撑供应基地流量，另一方面产品附加值高。在合作经营方式方面，需要考虑到政府出台对应政策，若与其他快递合作，是否考虑以招商引资的项目引进，这也是需要进一步考虑的问题。

3.1.2 加大财政投入，综合开展“B2B”“B2C”模式

首先在财政方面，在政府的大力支持下，电商区的快速发展是极为必要且势在必行的。其次是关于水产城的数字化提升，针对“人”、“车”、“货”数据的采集和应用，通过软件硬件方面的提升，例如全链路产品智能化 IOT 平台，打造一个智能物联网，充分释放 IOT 的潜力^[4]。推广物联网+渔业管理模式，加快在渔业方面的数据管理产生资源的互联共享，一方面开放一方面建设，实现养殖捕捞方面的集约化模式、监测控制系统方面的数字精确化模式、在设备装置上达到工程化模式。第二块是 B2B 开展线上交易平台，充分利用线上资源，加快运营网上交易系统，充分服务于渔业资源的开发与利用。第三块是 B2C，带动现今的线下门店体验服务区块，开展例如天猫旗舰店，海洋水产业资源馆等系列相对应销售渠道，以面对面接触消费者的方式，促进消费者更直观地了解所需水产品的各项指标。开展冷链物流业务，将新能源列入冷链运输范畴，在内部实施试营业，以及针对长途运输的试运营。

4 结论与启示

中国渔业目前正处在转型发展期，渔业生产仍以个体、单船为主体。得天独厚的自然条件造就了美丽富饶的各地渔场，背靠渔场的水产城面临着严峻的转型升级问题。“一带一路”倡议推动着经济飞速发展，尤其旅游业。近几年来蓬勃发展，过度捕捞、污染和生态环境破坏等造成的海洋生物资源的日益匮乏。前些年，浙江省提出了“修复振兴浙江渔场”计划，加大了对“三无”渔船的打击力度，之后又规定了休渔期，但休渔期一过，出海的渔船就和“春运”一样，几个月休渔期产生的效果在短时间

内消耗殆尽。本来应该资源丰富，发展迅速的各沿海地区现在却陷入了困境。在乡村振兴的大背景下，水产城作为中国海洋科技脚下一块资源富饶且逐渐开发发展地，所面临的困境依然不容小觑，如何在现有渔业的集合优势发展下，通过改革创新达到快速发展，仍待我们摸索找到行之有效的战略。

参考文献:

[1]慈红武. 近期港口资源整合总体绩效的初步分析[J]. 中国港口, 2019(10): 60-61.

[2]耿卫宁. 感知技术在自动化集装箱码头的应用[J]. 水运工程, 2020(10): 155-159.

[3]邹琰, 李翹楚, 张天文, 等. 乡村振兴战略下渔业绿色高质量发展路径研究[J]. 农业科技管理, 2020, 39(5): 18-20.

[4]刘亚迪, 余连祥, 冷华南. 乡村振兴战略背景下现代渔业发展优势、问题及政策分析——以浙江省湖州市南浔区渔业发展为例[J]. 海洋湖沼通报, 2020(5): 155-163.