

行业动态

“华采拍鱼”：鱿鱼产品销售成本低效率高

□□ 农民日报·中国农网见习记者 周阳

在近日结束的2022中国水产品大会“水产品消费论坛”上,由华采科技(北京)有限公司推出的一款数字产品引起了业内的关注,该公司董事长张富介绍说:“互联网催生了各种电商平台,消费者不仅能买到自己需要的产品,还能货比三家,但‘华采拍鱼’把这种模式应用到鱿鱼产品上还是首次。”

联合国数据显示,2021年我国鱿鱼进出口量均位居全球第一,其中进口约48万吨,出口约53万吨,均远超第二名。庞大的数字不仅反映了潜力巨大的鱿鱼消费市场,还对鱿鱼企业之间的流通效率提出了更高的要求。从鱿鱼打捞上岸、冷冻及加工制作到成为居民餐桌上的佳肴,离不开高效的物流流通环节。鱿鱼产品的供需两方面面临着信息、资源的置换瓶颈,鱿鱼产品呼唤更为高效的流通方式。“拍卖+互联网”的形式为鱿鱼市场流通提供了新的发展思路。

华采科技在2021年推出了为鱿鱼原条交易量身打造的电商平台——“华采拍鱼”,创新性地把消费环节的电商模式搬到鱿鱼流通环节来。该平台以微信小程序为载体,利用华采科技成立7年来积攒的全球信息资源,及时、详细

江苏淮安洪泽区
小龙虾产业创年产值近3亿元

□□ 农民日报·中国农网记者 雷少斐

近年来,江苏省淮安市洪泽区大力发展小龙虾产业,保障了水产品“菜篮子”稳定供给,促进了渔业增效、渔民增收。目前,全区稻田养殖小龙虾总面积已达3万余亩,占全区小龙虾总养殖面积的90%以上,年产量约4500吨,年产值近3亿元。

在推动小龙虾产业发展的过程中,当地探索出了不少有益经验。首先,洪泽区将发展小龙虾产业作为乡村振兴、产业兴旺的重点工作进行重点推进。成立了洪泽区小龙虾产业高质量发展工作领导小组,统筹协调、督促推进重点工作的实施。按照三年新增稻虾综合种养面积12万亩,新增宜养水面10万亩的目标任务,结合各镇(街道)实际情况,将稻虾综合种养指标合理分配到各镇(街道),

山东德州陵城区神头镇
畜禽产业由低端粗放向智能集约跃升

□□ 李然

近年来,山东省德州市陵城区神头镇立足省级农业强镇定位,坚持把畜禽产业作为乡村振兴的重要抓手,实施“猪鸡养殖齐步走、产养供销一条龙”战略,推进畜禽产业转型升级、集群发展。

立足土地、环境等优势,神头镇不断优化畜禽产业布局,形成“龙头带动、联动赋能、优势互补、共同发展”的畜禽产业发展新格局。建立起以浩大、双丰、优品、东方希望4家企业为主体的协同作战体系,实现年出栏生猪25万头、肉食鸡1500万只,生产肉制品7万吨。去年12月神头镇被评为省级农业产业强镇。

补短板、强弱项、扬优势。为写好畜禽产业“专、精、特、新”文章,神头镇聚焦建链、补链、延链、强链,不断推进畜禽产业结构优化调整。截至目前,东方希望

内蒙古乌拉特中旗
“智慧牧场”推动养殖业加速转型升级

□□ 刘彦如
农民日报·中国农网记者 李昊

“我们的每只羊都安装上芯片传感器,羊的体温、运动的轨迹及以后的屠宰等数据都会通过数字基站不间断地传回后台。一方面便于我们科学管理,另一方面顾客可以通过手机进行查看,数字牧场的指挥中心所有的信息都来自草原,消费者可以通过手机了解羊的出生、生长、宰杀、分割直到端上餐桌的全过程。”近日,内蒙古巴彦淖尔市乌拉特中旗新忽热苏木数字经济牧场建设项目负责人詹亚辉说。

据了解,数字经济牧场是一种创新运用5G通信、大数据、云计算等技术创建全封闭数字化现代养殖模式。通过安装传感器方式,将牧畜的体温、血氧含量、位置坐标等信息传输到“我在草原有只羊”数字经济管理平台,实现牧畜生命健康监测、运动实时跟踪。

该项目计划总投资1.25亿元,分为“我在草原有只羊”智慧数字牧场和“我

地发布鱿鱼原条的出售信息,供买家浏览及竞拍。鱿鱼冻品产品买家异地看货,远程交割,提升行业交易效率,并提供一站式全程服务,使买卖双方可在家一键下单。

互联网与拍卖的结合,实现了鱿鱼产品交易的数字化、线上化,大大提升了交易效率,降低交易成本。记者打开微信,进入“华采拍鱼”小程序,点开“即将开拍”一栏,近几日的鱿鱼货品详情跃入眼帘,出库日期、定重、件重、竞拍人数、商品图片等信息皆可查阅或者致电咨询。据了解,经过一年的实践,通过“华采拍鱼”进行鱿鱼产品售卖,可使鱿鱼交易成本下降约70%,效率提升近10倍。浙江省舟山市同业远洋渔业专业合作社利用这款产品线上销售其积压的货品,仅用了不到两个月的时间便卖掉了之前两年卖不出去的存货。

张富表示:“相对于其他成熟交易机制的大宗商品市场,水产品市场仍存在于一个比较传统的交易方式之中,在全球化概念和网络数字转型和发展的大环境驱动下,‘拍卖+互联网’是催生水产品流通新风口的可行途径。”未来,华采科技计划把业务范围拓展到阿根廷红虾、鲑鱼、秋刀鱼、金枪鱼等业务,继续探索水产品的“拍卖+互联网”营业方式。

并要求各镇(街道)将相关指标任务落实到具体村。

其次,打造示范区,提升稻田综合种养水平。洪泽区因地制宜,选定已流转的1000亩稻田建设高标准稻田综合种养示范区,依托专业公司编制完成了项目实施方案初稿,规划项目区田块以200亩为一个单位,每单位分为6个单元,每个单元约30亩,总投资预算约812.6万元。

第三,谋划产业集群,促进三产融合发展。今年,以淮安市为主导组织申报的江苏省小龙虾产业集群项目(2022—2024年)已获得农业农村部批复。2022年建设的小龙虾苗种繁育基地、小龙虾养殖基地和以小龙虾加工为主的水产品加工中心,采用了现代发展模式和科技手段,构建了“育+养+加工”一体化的产业链条。

南繁繁殖场、徐店养殖场有序推进。浩大公司孵化项目完成箱体箱道孵化设施升级,日产鸡苗16万只,日生产能力居全省前三。

一手提产能,一手抓创新。一直以来,神头镇坚持走畜禽产业智能化、自动化、网络化、生态化发展路径,推动产品由低端粗放向智能集约跃升,产业链核心竞争力和现代化水平大幅提升。

浩大生态引进饲料发酵、粪便无害化处理设备,形成了“饲料转化—生态养殖—粪肥还田”的绿色闭环。东方希望发展雨污分离、干湿分离、沼气发电、分级氧化塘、有机肥厂与规模配套,完成经济效能与生态效能双丰收。神头镇还积极整合资源,探索种养结合、农牧循环等绿色发展模式,助力畜禽企业由单项冠军向全优选手转变,真正走上了一条产业生态化、生态产业化的高质量协同发展之路。

在草原有个家”民俗文化体验中心两个部分,辐射11嘎查75个网格,390万亩草场。“这个项目建成后,预计年销售10万只草原有机羊,按照现在常住户1000户,每户增加2万元—4万元的收入,苏木增收2000万元—4000万元。从而达到减畜增收保生态的效果。”乌拉特中旗新忽热苏木党委书记吕元盛表示,目前,乌拉特中旗新忽热苏木以“党委联合社+龙头企业+数字经济平台+党支部领办合作社+牧户”相结合的模式推进数字经济牧场建设。

借助数字化手段,乌拉特中旗新忽热苏木不仅实现高科技养殖、高质量产出,还突破了传统管理方式难以长期准确反馈养殖基数以及责任追溯困难等监管短板,使用“互联网+”理念,打造养殖、监管、流通、溯源一体化的智能养殖模式,加强了养殖户肉羊养殖的规范性。同时,该苏木通过建设智慧牧场实现科技兴牧,推动传统养殖销售模式向数字化、智能化的加速转型,助力乡村振兴。

产业聚焦

便捷化 差异化 品质化

水产品消费多元化驱动产业新变革

□□ 农民日报·中国农网记者 冯建伟 雷少斐

“互联网技术发展叠加新冠肺炎疫情影响,消费习惯发生改变,电商平台等销售渠道兴起,预制菜产业发展,水产品流通也日益去中心化,曾经作为消费主渠道的水产品批发市场也风光不再,面临着转型升级。”在日前召开的2022中国水产品大会“水产品消费论坛”上,广东省广州黄沙市场交易公司经济师郑涵说。业内专家表示,这反映了加速转变的水产品消费市场对传统流通渠道产生了冲击。

近年来,水产品消费形势持续变化,国内外市场格局悄然改变,国际市场出口受限,而国内市场前景广阔。与此同时,国内水产品消费呈现出追求便捷化、差异化、品质化的趋势,推动了水产品行业经营业态和商业模式的重塑。水产品供给侧结构性改革只有充分适应需求端变化,才能在变局中开辟新局,在危机中觉得生机。

国内市场消费需求激增

记者在2022中国水产品大会获悉,由于国际环境复杂多变、全球通胀高企、新冠肺炎疫情起伏不定,不少种类水产品出口遇冷,未来一段时间国际市场水产品消费或将整体趋于疲软。

“去年公司的罗非鱼出口还供不应求,今年第三季度开始出口量下降。”海南翔泰渔业负责人刘荣杰认为,罗非鱼目前主要依靠国外市场,销量下滑加上饲料成本上涨,一些养殖户面临亏损,预计明年养殖量可能会下降。

国际市场疲软,国内消费市场却焕发出勃勃生机。首先,由于人口基数大,我国水产品消费体量大,2021年水产品消费量在6800万吨左右。其次,我国水产品消费增长潜力较大。据国家统计局数据,近几年我国水产品消费量处于增长态势,仅在家庭消费场景下,人均每年水产品消费量就从2013年的10.4公斤,增长到2021年的14.2公斤。

据中国水产科学研究院渔业发展战略研究中心主任徐乐俊介绍,我国水产品消费目前存在区域差异和城乡差异,广东、浙江、江苏、山东、辽宁等沿海省份

□□ 农民日报·中国农网记者 刘一明

“羊圈光照不足,过于潮湿,又没严格消毒,导致羊得了支原体肺炎病。给羊饲料里掺上白头翁散、土霉素进行喂养,不出三天,你家的羊就好了。”专家的一番话,总算让陕西省富平县刘集镇曹管村村民崔选雄悬到嗓子眼的心放了下来。他说:“有奶山羊专家技术队来,羊再病,心里也不慌了。”

富平是全国“奶山羊之乡”,也是业界公认奶山羊繁衍栖息黄金区。作为“关中奶山羊”养殖的“黄金区”中的“核心区”,刘集镇在推进乡村振兴中,坚持把人才作为“第一资源”,打造领头“羊”,引进“羊”专家,培育“羊”人才,为产业发展汇聚人才智力、插上技术“翅膀”。

“从买羊羔到打疫苗,从养殖到销售,每个环节、每个细节,我们都能提供‘保姆式’服务,让乡亲们安心心发‘羊’财。”蒲海燕是富平县一个奶山羊养殖合作社的理事长,也是当地的“羊”专家。在他的带动下,周边70余户养羊户单户养殖规模从五六只

□□ 司利强 农民日报·中国农网记者 范亚旭

当豫东大地还被夜幕笼罩时,河南省杞县邢口镇孟庄村12座蛋鸭养殖大棚内已是灯火通明,4万只白羽青壳蛋鸭向前来捡鸭蛋的20多名工人争着“报功”。

“俺村90后的后生何运行了不起,我和老伴在他合作社负责两座鸭棚,每天早上起床来收鸭蛋,分装成筐,给鸭上饲料,下午来打扫一下卫生,撒撒麦秸,再上一遍饲料,一天干三四个小时,也不耽误干自己家地里农活,再加上装卸车的工钱,一月能挣6000块钱。”71岁的王长福说道。

王长福所说的何运行是孟庄村党支部书记,也是杞县远航蛋鸭养殖合作社的理事长。2007年大学毕业后,何运行在郑州一家公司工作,2012年他决定辞职返乡创业,经过考察学习决定先建1座鸭棚,养了3000多只鸭,当年获利10多万元。2013年,何运行加大投资力度,又建了12座鸭棚,并成立



2022中国水产品大会上,与会者在品尝水产食品。

资料图

消费量高于内陆省份,农村居民消费量尚未达到《中国居民平衡膳食宝塔(2022)》水产品推荐摄入量的下限。因此,我国水产品消费还将持续增长。

国内消费市场的增长,推动了水产品贸易格局的改变。据了解,2013—2021年,我国水产品贸易总量增幅达24.47%,贸易逆差由164万吨扩至868万吨。我国水产品进口主要包括来料加工原料、鱼粉、食用水产品三大类型。其中食用水产品,此前一直是出口量大于进口量,但是在2019—2020年出现贸易逆差,反映国内市场对进口水产品的需求在增大。

消费多元化催生新机遇

随着生活节奏加快,“懒人经济”“宅经济”盛行,人们越来越追求方便快捷的消费方式。国内水产品市场增长的同时,还呈现出追求便捷化、差异化、品质化的消费态势。

自2020年以来,新冠肺炎疫情冲击加速了这一消费趋势,餐饮和堂食渠道减少,家庭消费增多。线上零售、社区生鲜等渠道的水产品交易规模迅速增长。消费产品也在发生改变,水产预制菜越来越受到青睐。与此同时,水产品消费更加个性化、差异化。阿里巴巴B2C生鲜水产行业负责人杨光介绍,在淘宝平台上,不同

扩大到二三十只,好几户建起了百只左右的羊场。

富平县创新组建4个乡村振兴专家服务团,以百名专家为引领、千名专家为支撑,联镇联村联户常态化开展技术服务2600余场次,应季播出技术推广节目196期,受益群众60余万人次,各类人才在乡村振兴中各得其所、各尽其长。刘集镇专门成立奶山羊产业、电商产业2个党支部,组建党员技术服务队,开展集中培训、现场指导、上门服务130余场次,企业党员、行业党员构成人才矩阵,不仅为养殖户提供了“个性技术服务”,也为产业链发展带来了“共性技术支持”,形成了支部建在产业链、人才聚在产业链、群众富在产业链的新格局。与此同时,建立“领头羊”培育体系,推进村级带头人优化提升行动,2020年村级换届中,吸纳35名“乡贤”“能手”进入村“两委”班子、占比59%,推荐产业致富能手、“田秀才”“土专家”发展为党员,不断提升村支部引领产业高质量发展能力。

“我的想法很简单,就是想为奶山羊产

了蛋鸭养殖合作社。经过几年的发展,目前合作社的资产规模达700余万元,年销售额3360万元。

“养殖蛋鸭成功后,如何能把蛋鸭养殖产业做大做强,带动俺村和周边父老乡亲致富,就成了我的梦想。我先后到上海、北京、杭州等地调研,学习先进经验,走集约化发展之路,让蛋鸭产业在杞县振兴起来。”何运行对记者说。

何运行以合作社为龙头,大力发展统一建棚、供苗、饲养、防疫、回收、销售等为一体的一条龙服务,解决了养殖户的后顾之忧,几年间业务辐射兰考、太康、祥符区、睢县、杞县等五个县区,带动养殖户200余户,建成300多座鸭棚,提供就业岗位600余个,带动了230人脱贫。

2018年3月,孟庄村脱贫攻坚正处于关键时期,何运行被村民一致推选为村委会主任。为方便村民出行,他出资3万元为村内所有的道路安装路灯140盏;农作物干旱早

业出一把力,为乡亲过上好日子尽一份心。”富平县天之润奶山羊养殖专业合作社理事长张高良在外经商多年,2016年返乡,投资700多万元建起了羊场。

富平县对引进研发创新创业人才最高资助100万元、引进高层次和急需紧缺人才发放5—25万元津贴、柔性引进专家享受1万元津贴、创建专家工作站补助10万元等优惠政策,又诚又实地提升引才环境,又精又细服务人才创新创业。刘集镇用好全县人才政策的同时,通过改善村庄面貌、找回乡村韵味,让人才想归来、留得住,先后吸引张高良等18名在外人才回乡创业,建成奶山羊规模化养殖场区27个、培育家庭农场100余个,建成奶山羊专业示范村10个,成为引领产业发展、带领群众致富的“新引擎”。

刘集镇把校地合作作为引进高端人才、攻关核心技术、提升产业水平的突破口,与西北农林科技大学建立长期合作关系,创建奶山羊产业专家工作站,柔性引进罗军、杨增岐、马保华等15名知名专家教授,奶山羊养殖标准化、安全体系化等有了坚实支撑。

重时,他又出资5万元在大田安装15台水泵,方便村民灌溉田地。同时他还带领着村民加快村内公共设施的建设,半年后,他又被村民选举为村党支部书记,成为邢口镇最年轻的村党支部书记。

“张老板,你今天交来的净鸭蛋是4660斤,34484元我转给您。”天刚蒙蒙亮时,何运行在合作社内一边用计算器合计着邢口镇梅湾村养殖户卢张德旺送来的鸭蛋,一边安排村会计转账付款。

“今天鸭蛋收购价格是7.4元一斤,2017年我在何运行的帮助下,建了12座鸭棚,目前存栏近4万只蛋鸭,每天产蛋4500斤至4700斤,除去各项开支,现在一天能挣13000来块钱,还带动12人务工,月工资2500元/人。”张德旺用手捧着他的“金鸭蛋”无比自豪。

何运行扳着手指头算了一笔经济账:“青年鸭一只26元,连续产蛋一年后就属于老鸭了,饲料、工资、防疫等一只鸭需要投

资190块钱,能产320个蛋,根据当前行情,约7个蛋一斤,一只鸭一年能卖鸭蛋338元,纯利润是148元,老鸭鸭一只只卖到南方,还能卖50元左右。”何运行指着一下搬起两筐鸭蛋装车的邢口镇大魏店村养鸭户朱记谱说:“你看朱老板多大劲,他养了6000只鸭,每天能收5600个鸭蛋,一弯腰就是五六块钱,他能嫌累吗?”

孟庄村投产了鸭蛋深加工项目,生产咸鸭蛋、松花蛋、烤鸭蛋、咸鸭蛋等多个延伸产品,日加工蛋品10余吨,长期固定用工50多人,每年可向村集体上交10%以上的利润,破解了村集体经济发展难题。何运行对未来充满信心:“接下来还将不断增强村集体经济的‘造血’功能,实现‘乡村美’与‘百姓富’的有机统一。”

经过近十年的发展,何运行带领群众把小鸭蛋做成了大产业,实现了致富“大梦想”,为群众增收、乡村振兴、村集体经济发展注入了强劲动力。

总经理倪宝友认为,消费市场的变化,正在催生着水产品加工和流通环节的变革。

在加工环节,我国不少水产品企业是以出口加工起家,如今正在转向国内市场。这些企业在参与国外市场过程中积累了技术和管理经验,加工能力较强,但是面向国内消费市场的转型之路并不轻松。

面向国内市场,不再是简单的来料加工,而是要根据市场需求开展产品研发设计,提升产品品质。倪宝友表示,富煌三珍近年来不断收缩产品线,服务于烤鱼连锁餐饮品牌,探索鲈鱼产品的工业化、规模化、标准化生产,专注鲈鱼精深加工,逐步打开了国内鲈鱼市场。

蓬莱齐鲁渔业相关负责人王明丽介绍,公司抓住国内市场消费升级的趋势,加强产品研发,推出了深海鱼预制菜,海鲜水饺等食品,服务国内消费者,正在改变秋刀鱼等产品销售主要依赖国际市场

的局面。

要适应国内市场,还需要从加工思维转向市场思维、用户思维,贴近消费者的优化整合。“中国水产流通与加工协会会长崔和认为,水产品流通销售环节,同样需要适应消费变革和技术发展,构建国内外消费流通的双循环新格局。

“消费行为改变,企业经营也要不断求变,粗放型的规模扩张时代已经过去,要更加注重追求效益、效率和各种资源的优化整合。”中国水产流通与加工协会会长崔和认为,水产品流通销售环节,同样需要适应消费变革和技术发展,构建国内外消费流通的双循环新格局。

水产品批发市场这一传统流通渠道,正在市场变迁下悄然推进转型升级、探索增值服务,并根据消费需求延伸产业链,开展合作养殖和产品研发,开设自营门店,提供采购与配送业务等。

目前,电商平台、即时零售平台沉淀了海量水产消费数据,利用大数据分析识别消费者偏好,再通过智能推荐满足消费者的差异化需求。面对新消费趋势,业内人士还普遍认为,数字化运营对产销对接日益重要,通过数字化平台,能够更顺畅地将企业产品和消费市场对接起来。