

为水产加工业打造一流“智库”

量身定制未来社区

海客谈 | 一叶扁舟

今年9月,在市经信局筹划下,舟山市水产品预制菜技术创新公共服务平台、舟山市水产品精深加工全流程自动化改造提升公共服务平台两大平台正式成立,积极助推我市水产加工业智能化、绿色化、高端化发展。据统计,成立3个月以来,两大平台已经与20余家企业建立了合作关系,为企业提生产线自动化(智能化)诊断服务20余次,破解研发技术难题10余个(据《舟山日报》12月13日报道)。两大公共服务平台“小荷才露尖尖角”就已显出蓬勃的生机,着实令人欢喜。打造一流“智库”,已日益成为我市水产加工业高质量发展的必要支撑。

从原料比拼到成品竞争,科技含量显著提升

水产品加工是舟山的传统产业,一直以来依托的是近水楼台先得月的资源优势,整体而言深加工程度不高,不但导致产品附加值较低,还有碍于进一步拓展市场空间。因此,整个行业亟须实现由数量规模型向质量效益型的转型升级,这无疑需要发挥科学技术的第一生产力作用。

随着渔业资源的衰退,传统渔场悄然北移,舟山渔场的概念早已被东海渔场替代,这也意味着舟山渔业的产地优势正在弱化。我市水产企业虽在不断推出深加工产品,但主流产品依然是各类冷冻鱼,这就摆脱不了对原

料的高度依赖,也就很难凸显竞争优势。周边城市水产品市场价经常低于舟山,就是一个明显的信号。

与此同时,网络营销异军突起改变了传统销售模式,也对水产品精深加工形成了倒逼。水产品要想通过线上销售抢占原本陌生的消费市场,仅靠冷链运输是远远不够的。要让“只会品尝不会烹饪”的内地消费者接受海鲜产品,迫切需要变“卖原料”为“卖成品”,这也应该是近年来海鲜预制菜迅速窜红的原因所在。

毫无疑问,从原料比拼到成品竞争,需要显著提升科技含量。舟山水产加工业要想抓住新一轮发展的风口,显然不能光是迷恋舟山海鲜“透骨新鲜”的传统优势,更要加快转型升级的步伐,在水产品精深加工领域再造优势、再创辉煌。特别是要尽快“端”出品质一流的预制菜,让全国各地的消费者爱上“这一口”。

从各自为战到抱团取暖,技术共享势在必行

春江水暖鸭先知,越来越多的水产品加工企业感知到转型升级的重要性、迫切性,并千方百计实施开发技术、研制新品。但是,无论是攻坚预制菜技术,还是推进自动化改造,都需要持续的、巨大的人力物力财力投入,很难取得立竿见影之效。特别是对于人才短缺的中小企业来说,独立开展从无到有的技术革新更是难上加难。

由于传统的水产品加工行业门槛

较低,舟山得天独厚的渔港资源孕育出大批水产企业。而眼下,诸多中小企业技术薄弱、设备老旧无疑给整体转型升级造成了重重阻力。显然,一家一户寻求技术突破不但难度大,还会因重复投入造成巨大浪费。因此,除了观念引导之外,更需统一打造“智库”,为整个行业的技术革命提供公共服务。

以前,有座冷库就可以做水产生意了,舟山的水产加工企业无论大小都可以独立运行,相互之间更在于抢订单、争市场。而眼下,寻求合作显然要比相互竞争更重要。技术突破已成为重中之重,即使一些骨干企业也无法在技术攻关上独善其身,整个行业无疑需要通过抱团取暖来共享技术,从而形成面向更广阔市场的“联合舰队”。

两个公共服务平台的建立,让全市水产加工企业有了共同的“智库”。熏鱼没几个月就会产生异味,货架期最多只有9个月,怎么办?最近,海力生集团研究院就专门向市水产品预制菜技术创新公共服务平台咨询保鲜技术难题,并得到了明确答复。水产加工企业一旦遇到技术难题可随时向两个平台救助,这样的技术共享不仅解决了人才短缺问题,还大大降低了企业的试错成本,有利于整个行业轻装前行。

从产学研脱节到企校联盟,优势再造大有可为

在风起云涌的水产品预制菜市场,舟山海鲜似乎并不占明显优势,内中原因应该是复杂的,但缺乏强有

力的技术支撑是根本。事实上,研制水产品预制菜,舟山既有长期形成的传统手艺,又有不断增强的现代科技,只要进行充分整合就完全有望再造优势。

得益于全国第一大渔场的历史背景,舟山拥有相对扎实的水产研究基础,相关科研院所更是拥有雄厚实力。只不过,产学研脱节现象也一直存在,许多领先技术因得不到资本加持而停留于实验室,导致生产一线总是因陋就简。攻坚预制菜、推进自动化,首要任务就要挖掘整合好本土技术资源。

建立两个公共服务平台,为构筑企校联盟、促成产学研一体化创造了条件。市水产品预制菜技术创新公共服务平台就是以浙江海洋大学为主建设的,建有感官分析室、货架期预测室、冷链物流评价室、微生物室、动物房以及大型仪器分析室等专业实验室,并汇聚了一支近百人的科研团队。有了强大的科研团队,再开通从实验室到车间的“直通车”,相信舟山海鲜预制菜必能尽快上桌。

当然,两个平台刚刚建立,如何做做大做强还需不懈努力。首先应该在整合科研力量上下足功夫,既要集聚科研院所的专家教授,也要吸纳水产企业的技术人才,真正形成综合优势凸显的高端智库。在建好开放平台的同时,还应探索建立科学的利益分配机制,让那些为舟山水产品加工业高质量发展作出积极贡献的专家、能人获得有效激励。这样,也有利于不断引进拔尖人才。

带鱼便宜了,还得防止鱼贱伤渔

海客谈 | 月湖

冬至已过,带鱼品质一天好过一天,按例价格也会节节攀升。但记者走访舟山国际水产城以及部分菜场发现,今年带鱼外销量锐减,价格较往年便宜不少,顶带批发价只需六七十一公斤,和往年相差一半(据《舟山晚报》12月15日报道)。带鱼便宜了,市民无须为过年囤货,很多人为此宽心。但外销不畅,却让人担忧鱼贱伤渔。

眼下本该是带鱼旺销季节,但事实上却是生意惨淡。做海鲜销售的温先生说,往年从10月到年前这段时间,起码能发1000~1500公斤带鱼,近的发到宁波,远的发到新疆,但是今年发货量

还不到50公斤。翁先生也说,过去每天发往江浙沪的礼包有几十个,如今很少有寄到上海的礼包。同时,之前常驻舟山的电商以及直播带货的商户都销声匿迹了,很多捕带鱼的渔船也因亏本而不打算出海了。种种迹象表明,因外销不畅造成的带鱼价格回落,不但影响了“靠海吃海”一批人的收入,也给消费者带来了隐忧。渔民的积极性一旦受损,明年的带鱼还会便宜吗?

作为传统四大经济鱼类的带鱼,眼下也是舟山渔业的拳头产品。带鱼外销不畅大概是供销渠道变化、市场结构调整、消费心理起伏等多重因素导致的,难免会对渔业经济造成挑战、产生影响。作为主产地,理应以应变变积

极应对。正如中央经济工作会议指出的那样,进一步推动经济回升向好需要克服有效需求不足等一些困难和挑战。要增强忧患意识,有效应对和解决这些问题。

首先要把握住我国经济回升向好、长期向好的大势,增强攻坚克难拓展市场的信心。要针对国内大循环存在的堵点,坚持稳中求进、以进促稳、先立后破,在巩固水产品销售传统渠道的同时,积极开辟新路径、抢占新市场,让舟山带鱼“游”得更远。我市已开辟“达菜入舟、舟鲜入达”空中通道,兴业公司等一些水产企业此前也已在大西北等内地市场“试鲜”,进一步拓展市场新空间,舟山带鱼也就有望畅销

起来。

与此同时,必须坚持深化供给侧结构性改革和着力扩大有效需求协同发力,通过精深加工提升“一条鱼”的附加值和适配指数。尤其要抓住海鲜预制菜的风口,尽快推出适合不同地区消费口味的带鱼预制菜,让更多爱吃却不会加工带鱼的消费者能够开袋即食。舟山带鱼一旦成为网红产品,必将 from 超大规模市场中赢得滚滚红利。

“一条鱼”的价格,一头牵动市民餐桌,一头关乎渔民饭碗,不偏不倚才好。眼下舟山带鱼因外销不畅而便宜,显然弊大于利。相信这只是一种暂时现象,通过各方努力一定会打破困局,让舟山带鱼尽快“畅游”大市场。



本版署名文章不代表本报立场
每个人都应有话筒,欢迎争鸣

