

我们的“十四五”高质量发展答卷

## 从“传统渔市”到“现代航母” 舟山国际水产城的嬗变与远征

□记者 翁青青 通讯员 孙晓微

清晨五点的沈家门渔港，海风裹挟着咸腥的气息。舟山国际水产城的交易大厅早已灯火通明、人声鼎沸。来自东海渔场的渔获在此汇聚、分拣、竞价、流转，一幅充满活力的现代渔业图景徐徐展开。

五年，在历史长河中不过一瞬，但对于舟山国际水产城而言，却是一段足以重塑基因、再造筋骨的蜕变历程。在第十三届中国商品市场峰会上，它以同时跻身“中国商品市场综合百强”与首次发布的时尚市场榜单和功勋市场榜单的耀眼成绩，宣告了自己从“传统渔市”到“现代航母”的华丽转身。

这不仅是三块沉甸甸的奖牌，更是对其五年蝶变最权威的注解，亦是其驶向更广阔深蓝的全新起航点。



### 规模之变： 从“舟山渔市”到“国家队”的格局跃迁

水产城这五年的变化，并非单一维度的增长，而是一场涵盖规模、管理、动力、空间、保障五个层面的系统性、深层次嬗变。

五年前的舟山国际水产城，交易主体多为本地渔船与周边商户。而今，它的“朋友圈”已辐射全国，触角伸向国际。其蝶变密码，在于坚定不移地走产业化、集聚化道路。

这五年，水产城“国字号”招牌林立。市场相继获评“农业产业化国家重点龙头企业”，被授予“中国梭子蟹交易中心”“中国带鱼交易中心”称号，这标志着其在特定品类上已拥有全国性的定价权与资源配置能力。五年来，交易量与交易额实现逐年递增，即使在疫情影响下仍展现出强大韧性。

2023年，杭州亚运会火炬传递舟山站起跑仪式在水产城渔都广场举办，世界目光聚焦于此。同年，水产城举办中国水产品市场大会暨中国（舟山）水产品品牌发展大会，全国行业精英齐聚，共商发展大计。

五年来，市场先后增加投售码头7只，拓展交易场地近5万平方米，招引入驻优质企业60余家，引进连锁酒店1家、各类水产采购商2000余个、零售商50余家，开办“鱼篮子”惠民店1家，新增房屋出租面积3万余平方米，房屋出租率达90%以上，并成功将帝王蟹、远洋鱿鱼等高价值品类引入场内交易，实现了从“卖本地渔获”到“聚天下水产”的转变。

### 管理之变： 从“经验驱动”到“精细治理”的内功重塑

传统市场管理往往依赖经验，略显粗放。面对发展中遇到的挑战，水产城以壮士断腕的决心推进管理革命。

针对交易高峰期的秩序、卫生、安全等问题，市场推行“精细化管理+动态管控”机制，将交易区划分为若干网格，每个网格定人、定责、定标准，通过数字监控系统实时调度，确保“鱼畅其流、人畅其行”。五年来，市场未发生重大安全事故，交易效率显著提升。

面对庞大的固定资产，水产城引入资产管理信息系统，对3万余平方米的可出租面积实现动态监控、线上招租、智能预警。这使得房屋出租率长期稳定在90%以上的高位，且租金回收及时高效。例如，通过系统预警，管理人员及时跟进逾期合同百余个，成功收缴租金近千万元。

同时，市场创新“数字赋廉”体系，排查梳理廉政风险点180多个，制定防控措施180多条，同时开展“清风护开渔”等特色廉政教育。这种“科技+制度”的监督模式，为国有资产保驾护航。

### 动力之变： 从“汗水渔业”到“数字共富”的引擎切换

传统渔业是“看天吃饭”的辛苦行业。水产城以数字化改革为支点，撬动产业转型升级，赋能渔民共同富裕。

过去，一个渔民购买渔需物资要跑多个店铺，价格不一，质量难保，急需资金维修渔船时，贷款手续繁琐。如今，他在“普渔乐”小程序上，不仅能一站式比价采购千余款生产生活物资，还能凭借信用获得快捷贷款。目前，平台已实现普陀籍渔船注册全覆盖，成为渔民离不开的“海上数字家园”。

水产城市场商户的生意经也变了。商户不再只守着一个档口，而是通过水产城对接的抖音“次日达”旗舰店、京东拍卖专区，将舟山带鱼、梭子蟹卖到了全国消费者的餐桌。2025年仅前三季度，市场线上渠道带动交易额已十分可观。这种“线下实体+线上引流”的模式，让传统商户搭上了电商快车。

目前，市场正致力于建设“中国梭子蟹价格指数”等海水产品指数，这意味着未来全国梭子蟹等海水产品的交易都可能参照这里的“舟山价格”。数据从交易副产品，变成了核心生产资料和话语权工具。

### 空间之变： 从“场地受限”到“陆海联动”的战略拓展

在原有市场基础上，一个总投资15亿元、占地102.6亩的舟山国际水产城冷链物流园区正在拔地而起。

这不是简单的仓库扩建，而是一个集冷链仓储、精深加工、中央厨房、展示交易、电商直播、供应链金融于一体的现代化产业综合体。项目一期已于2024年6月开工，目前主体封顶，进展迅速，项目二期也将于明年一季度开工。

为确保项目高起点运营，水产城未雨绸缪，已与中粮集团、省农发集团、宁波恒太商业集团等行业龙头达成合作意向。例如，与恒太商业的合作，将把先进的商业运营理念注入项目，打造体验式海鲜消费场景，确保项目建成即投产、投产即见效。

围绕新园区，配套码头、道路网络的规划建设也已提上日程，旨在构建“码头靠泊—园区处理—冷链配送—市场营销”的陆海无缝衔接体系，彻底打开发展空间。

### 保障之变： 从“党建基础”到“融合发展”的红色引擎

企业发展，根本在于人，关键在于党。水产城将党建工作“政治优势”转化为企业发展的“治理效能”。

在市场营商环境服务中心，有一个特别的“共享法庭”。经营户因交易产生纠纷，不用跑法院，在这里就能进行专业调解。运行以来，已成功调解纠纷170起，实现了“矛盾不出市场，就地化解”。

针对水产行业季节性强、灵活就业多的特点，市场设立“零工市场”，为渔嫂、临时工等搭建就业桥梁。累计已提供岗位800多个，既解决了商户用工难，又促进了群众增收。

水产城党委创新党建联建体系，联合市场监管、银行、物流公司等单位党组织，以及市场内“两新”组织，成立了全区首个新电商党建联建并定期举办沙龙，解读政策、培训技能、对接资源，将党组织建在产业链上。党员经营户挂牌亮身份、承诺践诺，成为诚信经营的“金字招牌”。

### 未来航向： 锚定“国际一流”，启动“新周期远征”

站在承前启后的起点，舟山国际水产城深知荣誉属于过去，真正的征程永远在前方。企业已绘就崭新蓝图，立志打造成为“国际一流的现代化水产品要素集聚中心和贸易综合体”，全面启动高质量发展的新周期远征。这一远大目标，具体将沿着明确的新路径，在坚实的保障下逐步实现。

未来的水产城，将不再局限于国内重要批发市场的定位，而是朝着全球水产品物流、商流、资金流与信息流关键节点的目标迈进。这意味着，它不仅要成为发布和运营“中国梭子蟹价格指数”的价格形成中心，掌握核心品类的定价话语权，也要通过建设地理标志体验馆，推动舟山海鲜从“卖原料”向“卖品牌”跨越，打造品牌孵化中心，更要构建能为全球客户提供从源头采购、冷链物流到金融结算等一站式服务的供应链服务中心。

为实现这一宏伟蓝图，水产城规划了三条清晰的创新路径。首先，全速建设冷链物流园区这一物理空间的“超级引擎”，项目一期计划2026年投用，并最终打造为一个集交易、体验、文旅于一体的渔商旅文综合体，实现从传统仓储到沉浸式消费空间的根本性转变。其次，深化“普渔乐”数字化平台的“智慧大脑”功能，将其服务从渔民延伸至全产业链，并通过成立专业进出口公司，在2026年重点拓展高端进口水产品业务，同时探索跨境电商模式。最后，积极运用REITs等金融工具打造“创新翅膀”，盘活存量资产，吸引社会资本，为可持续发展注入金融活水。

这一切的推进，离不开党建引领与现代化治理的双重保障。通过“党建+项目”模式，让党组织优势直达建设一线；实施“人才强企”战略，持续培养与引进懂市场、精数字的复合型团队；深化“文化铸魂”工程，将诚信、开放、共赢的精神融入市场血脉，最终凝聚成驱动航母破浪前行的不竭动力。



本版图片由舟山国际水产城提供