

[耳听八方]

北京:

推进蔬菜植保专业化服务”

为推进蔬菜全程绿色防控技术、促进专业化统防统治与绿控融合、持续降低全市化学农药用量,北京市决定今年在顺义、平谷、大兴、通州、房山、昌平、密云等7个郊区开展蔬菜植保专业化服务,示范面积两万亩。同时,对完成病虫全程绿色防控服务的蔬菜植保专业化服务组织,给予每年每亩240元的补贴资金。从北京市农业局植物保护站了解到,今年将探索建立“政府引导、市场运作、双向选择、专业服务”的推广机制,推进蔬菜植保专业化服务体系建设。

天津:

召开蔬菜绿色植保技术论坛

我国是蔬菜生产和消费大国,一方面消费者对高品质和安全蔬菜的需求与日俱增,而当前市场离满足这一需求还有不小的差距,另一方面不少种植者还苦于种出来的蔬菜滞销价低,投入得不到理想的收益回报。如何破题?用绿色植保技术方案种出质优价优的蔬菜是尤为关键的一环。日前,首届耳作物解决方案暨蔬菜绿色植保技术论坛在天津武清召开。除了分析蔬菜生产现状和发展趋势,介绍蔬菜主要病虫害防治方法,多位与会专家呼吁,要集成更多生态友好、生产安全、消费放心的绿色生产方案,并且要操作简易,让种植者看得见、学得会、用得上,来推动蔬菜绿色生产和产业升级。

宁夏:

提高农作物秸秆综合利用率

为尽快形成布局合理、多元利用的秸秆综合利用产业化格局,建立可持续的农作物秸秆综合利用长效机制,全面实现玉米水稻秸秆资源化利用,促进资源节约、环境保护、农民增收和农业可持续发展,宁夏回族自治区政府新近决定,通过秸秆饲料化、肥料化、原料化利用等措施,力争今年全区农作物秸秆综合利用率达到83%。据了解,全区140万亩水稻将全部纳入机械灭茬深翻还田范围,深翻厚度达到30厘米以上;玉米秸秆机械捡拾打捆100万吨,每捆一般为50公斤至200公斤的方捆或圆捆。实施对象包括全区各县(市、区)、农垦集团从事水稻玉米种植的各类生产经营。

# 逐步收缩和规范将成为上海水产市场发展趋势

[封面人物观点]

作者简介

王德才

全国水产冻品联盟(上海)理事会秘书长

[核心提示]

本市目前存在的5个水产市场,由于建设年代较早,设施显得陈旧落后,都有客观的局限性。这与上海大都市的形象多少有点不相匹配。再加上不断提升的对水产市场的要求以及生鲜电商、新零售、大企业整合水产产业链等因素,上海水产市场的未来走向仍不明朗。

文字整理/王平

## “生鲜电商”加速水产销售市场整合

公里,而常住人口有2415.27万人,密度大,城市道路交通建设及其管理水平相对一般城市要高,交通方便,物流配送也就更加便捷,它将不再成为生鲜电商的瓶颈,水产品的保鲜保活不成问题,因此,生鲜电商,包括水产品电商的发展速度必然比其它城市发展速度将更快。

上海作为一个移民城市,作为一个中国国际化程度最高的城市,人们的消费观念、消费方式更加前卫,对线上线下结合的“新零售”方式,由于更贴近市民,更符合上海人品鲜尝鲜的消费特点,更符合新一代80后、90后、乃至于00后中大多数“懒人”消费者的消费方式,因此,更容易被消费者接受,盒马鲜生2016年1月在上海浦东开出了全国第一家门店以及截至2018年4月28日,盒马鲜生在全国开出了47家店,其中,上海就有17家,占了全国的36.17%,也看出盒马对上海市场的判断乃至青睐。因此,可以断言,包括盒马鲜生、永辉的超级物种、京东7 FRESH、苏宁的苏鲜生等“新

零售”,在上海将得以蓬勃发展。

一些资金实力雄厚的风投企业、综合类大企业和房地产企业,看好水产品的刚性需求和高频消费,看好巨大的市场前景,看好现在没有垄断者以及以后也很难产出像“滴滴”之类的垄断者,于是携巨资进入水产业。由于上海是中国水产品消费的最大城市,所以,相关大企业将终端都瞄准了上海。他们投入的方式一般有三种,一种是如全国民营500强企业的南京福中集团,投资“小6水产网”,这种B2B的方式,名义上为批发商扩大销售渠道,但最终还是达到了消灭中间批发商的作用;第二种如联想集团投资海外海鲜业务,他们往往是整合整个水产产业链,从源头到终端零售“通吃”;第三种是永辉超市入股国联,也就是零售商向上游厂商发展,上游厂商市场渠道下沉,于是,原有的中间批发环节变得多余,一些中小批发商经营日益维艰。

## 上海水产市场优势逐渐弱化

店面,因而也最有活力。社区店可以在“盒马”类的“新零售”缝隙里生存,开在大的小区里,开在菜场里,租金比较低廉,销售对象为周边居民、小餐馆等,客流比较稳定。市场如果和外部的电商平台合作,再通过它接入到天猫、京东、一号店等大的综合性电商平台,同时,和有实力的配送公司合作,将社区店及其商品向外推送,进一步拓展销售对象的地理范围。社区店的建设标准和商品配置,可以因社区档次的不同而不同。这样的水产社区连锁店,对水产批发的中间商来说,也不是利好的消息。

在大中城市,水产市场对当地的“贡献”有限:税收,不起眼;就业,当地人很

少在市场里工作。但是,水产市场较普遍存在脏、乱、差、臭,市容市貌不理想,噪声扰民和环境污染等也不如人意,环境保护也差强人意,治安方面有时也会出点状况,市场周边的交通受影响,消防安全、生产安全、食品安全等方面,政府更是担心出问题。在这种情况下,政府,特别是上海这种超大城市,对水产市场的管理要求越来越高,有的地方甚至不喜欢水产市场的存在。政府高要求必然导致水产市场的运行成本越来越高,而增加的运行成本,由于客户经营也愈益艰难,因此,水产市场难以从客户那里全部得到弥补,水产市场的经营状况于是变得更加困难。

## 上海水产市场未来发展趋势

最近的地方设置仓库,生鲜电商完全可以确保鲜货到家,而且像超级物种、盒马鲜生等高端超市+生鲜餐饮这种模式,从水产品的生产端(捕捞、养殖)到终端消费“一网打尽”,这种线上线下结合的模式冲击着冰鲜市场,冰鲜市场短期没问题,但前景堪忧。

冻品市场,由于包装比较规范,冻品配送的时间要求不是很高,随着进口关税的降低和海关加大打击走私力度,生鲜电商B2B会兴旺起来,这将对冻品市场逐步产生影响。同时,冻品需要的资金量比活鲜和冰鲜要大得多,一些大商家产销一体化或境外进口境内销售一体化趋势明显,再加上冻品中较多都是低端产品,在大城市,由于取缔违法居住和违法经营等原因,冻品的销售者大大减少,加上冻品市场现在很少给批发商带来增量客户,冻品批发市场的压力日趋增大,市场的小客户正逐步减少,有的小型冻品市场正沦为仓储和配送基地等等。

由于总体上水产批发商在逐步减少,政府可以规划,在靠近江浙的地方设立两个专业水产市场,或者可以将综合农产品批发市场扩容

出水产部分。

本文虽然说的是上海,但对其他省市,同样有借鉴意义。据中国水产流通与加工协会的权威资料,我国亿元规模以上的水产批发市场及其水产摊位数,均在2012年达到高峰,以后逐年减少。2012年为160家和105609个,到2015年为145家和86884个,四年中,亿元以上水产批发市场减少了15家,减幅为9.38%,而水产摊位减少18725个,减幅更是惊人地达到17.73%。上述数据,显示了变化的趋势性特征。

所谓规范发展,就是在逐步收缩的基础上,调整市场的布局,改造市场的硬件设施,彻底消除市场的脏、乱、差、臭和“三合一”现象,走多元化发展道路,如发展餐饮、娱乐、旅游、旅馆业务,规范发展零售业务,有条件的话发展与水产市场经营内容相匹配的物流配送业务,同时,提高软件服务能力。

