



创新 迎来新机 环保 今后关键

本报记者 陈祥胜 文/图

这是企业今年新推出的 外婆桥 牌休闲零食，尝尝看，味道超赞！日前，在浙江天和水产股份有限公司总经理余训新的办公室里，他指着桌上

一罐罐油炸小带鱼段和油炸小鱼干向记者推荐，前期在各地超市里试卖反馈超好，接下去计划线上线下齐推。

在距离余训新办公室约30米远的另一间办公室里，其父亲同时也是天和水产董事长的余利康，正和一家污水处理设备供应商就改进企业环保设施进行协商。

温岭水产冷冻加工行业起始于上世纪80年代，经过30多年的大浪淘沙，到今年11月，全市共有水产冷冻加工企业约210家，其中规上企业56家，1至11月累计实现产值21.6亿元，同比增长8.4%。实现产业创新发展和提升环保处理水平，余利康父子在忙活的事情，正是当下温岭水产冷冻加工行业努力前行的方向。



2013年投用的浙江天和水产股份有限公司新厂房。

在改革开放的号角声中起步

浙江天和水产股份有限公司成立于1999年，在这之前，天和水产曾叫温岭县松门冷冻厂。当时的冷冻厂大多是国营或村集体兴办的。我们的冷冻厂是1982年办的，是温岭第一家个体冷冻厂，也是当时温岭最早的一批水产加工冷冻企业之一。余利康告诉记者，那时候，冷冻厂的保温条件没那么好，水产品加工都是在防空洞中进行，利用防空洞进行保温，并配套建有一座百余吨的冷库。

余利康从1978年开始做腌制品生意。随着改革开放的号角响彻天南地北，余利康敏锐地看到进军水产品冷冻加工行业的商机。当时，外地人对海产品的需求量很大，但松门一带的水产品冷冻加工市场大部分被国营的温岭县水产供销公司垄断，外地人想买水产品，却苦于有钱没货。

一次通过生意场上熟人的介绍，余利康了解到，位于贵州贵阳的一家国有大型航空发动机制造公司想长期购买带鱼作为企业员工福利，但缺

乏进货渠道。了解到这一情况后，他立即上门和企业对接，双方达成了长期合作意向。该企业决定为余利康办厂注资15万元，而那时单位的月工资也就20多元，就是这15万元，成为松门冷冻厂的企业注册资本。

和父亲、兄弟姐妹几人合伙开办企业后，余利康主抓经营，天南地北跑业务成了家常便饭，而把冷冻厂办好办大的信念也愈加强烈起来。

国内改革开放的步伐逐渐加快，这也是企业迎来发展壮大的黄金期，不能错过这个机遇。

敏锐把握住这一发展机遇的，不只余利康。

1982年，石塘镇东角头村创办100吨级水产冷冻厂；1983年，钓浜沙头村建成温岭县沙头水产食品冷冻厂。温岭县松门冷冻厂的起步时期，可以说，也是整个温岭水产冷冻加工行业试办发展阶段。

据1986年5月温岭县水产局统计，截至1985年，全县冷冻企业总计50家，其中国营冷



上世纪80年代，温岭县沙头水产食品冷冻厂加工虾仁场景。

库9家，集体冷冻企业41家，总计冷藏能力6445吨/次，储冰容量4035吨/次，日制冰能力719吨，日冻冻能力538吨。

工业产值曾居全市第二，后近半企业停产倒闭

在天和水产还是松门冷冻厂时，最骄傲的一件事就是1990年北京亚运会他们也有参与。北京亚运会时，亚运村的水产冻品等都是我们赞助的。余利康自豪地说。

1986年至1992年，温岭水产冷冻加工行业处于大发展阶段，也是行业发展最为辉煌的时期。水产冷冻企业的发展，解决了水产品冷冻保鲜、贮运及机冰供不应求的问题，把水产品保鲜贮藏提高到新的水平，同时增加了渔区劳力就业机会。1988年，温岭水产冷冻加工行业从业人员达1万余人，占渔区劳力的30%，全年支付剥虾仁加工费超千万元，促进了渔区各行各业稳定协调发展和安定团结，繁荣了渔区经济。企业创办初期，冰鲜产品供不应求，客户排队购买。高效益、高利润，吸引了渔区各村镇和企业纷纷投资创办冷冻企业，掀起了一股强劲的冷冻热。

据1992年温岭县水产局调查统计，全县有冷冻企业254家，大多分布于石塘、松门一带。1992年，温岭水产冷冻加工行业发展有所降温。但由于惯性，此后每年仍在少量增加。1995年，全市有大小冷库280家。据当年的市工业普查资料反映，水产冷冻加工行业工业总产值占全市工业总产值的19%，仅次于机电行业，为温岭第二大产业。

但在繁荣的表象下，温岭水产冷冻加工行业的一哄而上、快速发展，也带来了一系列突出问题。

市水产协会相关负责人介绍，当时的水产冷冻加工企业发展过多过滥，行业竞争呈现无序状态，品质下降、缺斤短两、降价倾销已成为普遍现象；加工能力明显超出可供资源数量，造成设备闲置和浪费，特别是在上层低值杂鱼增加、传统经济鱼类资源渐减的变迁中，僧多粥少，企业间收购鱼货的竞争日趋激烈，形成抬价争购；加工设备落后，产品单一，大多停留在初级加工阶段。如虾仁，大部分是块冻虾仁。据第二次工业普查资料分析，一般块冻虾仁的增加值仅25%，单冻虾仁增加值可达35%。这种以水产资源消耗为主的加工方式，不符合精加工、深加工、提高科技含量、提高产品附加值的发展要求。

此外，当时的水产冷冻加工企业股份合作机制极不健全，尤其是尚未形成完善的积累机制，企业自有资金少，抗风险能力弱，生产所需流动资金基本上依靠银行借贷，在银行抽紧银根时，资金严重缺乏。加上当时渔区正面临渔船钢质化改造，需大量资金投入，更增加了企业的融资难度。

面对种种问题，当时，有关单位就曾对273家水产冷冻加工企业做过调查：处于正常生产的占20%，勉强维持的占30%，有50%左右的企业基本处于停产倒闭状态。1995年，仅石塘镇因债务被法院查封的企业就达45家。

受上述问题困扰，1993年至2004年，温岭水产冷冻加工行业迎来了大浪淘沙，在低迷中进入整合发展阶段。



天和水产现代化的虾仁精加工车间。

这期间，面对激烈的国内市场竞争，余利康的松门冷冻厂尝试内销转出口。1993年，水产品出口日韩的限制放开了，我们也跟着开始做出口生意。余利康说，那时候，松门做出口生意的人还不多，而他们之所以这样选择，是因为当时国内做水产品生意信用度不高，经常会有欠债的情况发生，不过，最初做出口的时候，生意也不是很理想，日本还好，韩国的信用度也不是很高。直到欧盟开放，情况才发生了变化，那已经是1999年的事情了。

针对行业发展面临的问题，1996年之后，在市政府的引导下，全市水产冷冻加工行业实施了整合发展，至20世纪末，温岭水产冷冻加工行业开始走出困境，到21世纪初呈现新的面貌。

创新发展寻求转型

2005年，大学毕业后的余训新加入天和水产，帮助父亲打理企业。彼时，温岭水产冷冻加工行业的产品从原来的粗加工转向精加工，从原来的冷冻产品到如今的调理食品、休闲食品全面开花，冷冻水产品销售也和原来有所不同，销售渠道线上线下齐推。不像以前拿着原材料就能出口，现在，冷冻水产品在生产包装时精细多了。余训新说，比如章鱼要清洗干净，虾要剥壳做成虾仁，鱼要切成小段或加工成鱼片。

如何加快产品创新，最大限度地提升水产品的附加值，成为余训新等许多水产冷冻加工行业从业者思考的问题。于是，余训新将目光瞄向了当地的一些低价值的水产品，尝试通过精加工的方式来提升其附加值。

红娘鱼是当地一种量大价低的海鱼，此前，天和水产曾考虑将该鱼冷冻后直接出口欧盟。但我走遍了法国、德国、比利时、希腊等国家，发现他们没有消费这种鱼的习惯，只有意大利人喜欢吃这种鱼。但意大利人不喜欢购买整条鱼，当地超市出售的都是已切片的鱼，而且售价比国内高很多。了解到这一情况后，天和水产尝试将红娘鱼精加工成鱼片销往意大利，顺利打开了局面。此后，当地许多同行纷纷跟进效仿。

眼下，欧盟是温岭水产品最主要的出口市场。去年，我市出口水产品496批次，重量7428.4吨，金额4842.4万美元，其中出口欧盟市场356批次，重量5576.7吨，金额3686.5万美元，占比分别达71.77%、75%、76.13%。这几年，温岭水产冷冻加工企业还将触角伸向了俄罗斯、南美、中东等市场。

除了出口市场，还有不少企业把目光再次瞄准了国内。两年前，天和水产把一部分市场转回到了国内。因为出口市场有限、品种单一等原因，我们很难有新的突破，所以这两年开始开拓国内市场。在电商发展起来以后，我们发现，精加工的海产品在国内外很有发展潜力。余训新说，如今，越来越多的水产冷冻加工企业把市场转回到国内。

不仅如此，从去年开始，天和水产还尝试引进国外的海产品，在国内销售。随着人们对海产品品质要求的提高，国外一些好的产品越来越受到国人青睐，阿根廷红虾、智利帝王蟹等都很受欢迎。余训新说，这些产品以前主要集中在大城市销售，现在很多沿海小城市也有了市场。

除了开拓新市场，提升质量也是重要一环。这几年来，行业质量自控能力提高了很多。

水产品不比机器制造，同样的原料，经过不同设备的加工、经历不同的环境，最终产品的质量完全不同。余训新告诉记者，前几年，天和水产投入近2亿元重新改造了生产车间，向质量要效益、向规模要效益。

建筑面积达1.2万平方米的冷链物流中心是企业的核心部位，中心被分成了原料区、半成品区、成品区，采用扬子巴斯夫等优质材料，能够起到很好的保温效果。我们的冷链物流中心紧挨着原料车间、生产车间，生产、冷藏一条龙，可以保证食品在生产过程中的安全性和可追溯性。他说。

不只是天和水产，近年来，温岭不少水产冷冻加工企业也投入了不少资金购入自动化生产线，从原材料清洗到切片、称重、封装，都在自动化生产线上完成，不仅生产效率更高了，也避免了人工生产的不稳定性对产品造成的损耗。不少水产品还直接进入了欧尚和沃尔玛等知名超市。

眼下，温岭水产冷冻加工行业在加快创新发展的同时，仍面临着诸多问题，其中环保便是绕不过去的一道坎。

长期以来，由于水产冷冻加工企业环保意识不强、排污设施不健全，粗放的生产方式已成为松门、石塘一带严重区域性水体污染的主要污染源之一。近年来，我市不断推进水产冷冻加工行业的整治提升工作，在环保紧箍愈加扎紧的当下，水产冷冻加工行业提升环保处理水平势在必行。



水产企业入驻石塘上马工业区，添置环保设施。 本报记者 庞辉斌摄

记者手记

无序竞争要不得，创新要靠 两步走

本报记者 陈祥胜

屈指一算，温岭水产冷冻加工行业已走过了30多个年头。在许多行业人士眼中，这个行业从起步伊始发展至今，盲目跟风、创新不足的弊病，始终是掣肘行业健康发展的症结所在。

起步时期，一哄而上，企业发展过多过滥，行业竞争呈现无序状态。记者从业内人士处了解

到，即便是30多年后的今天，许多温岭水产冷冻加工企业还是以小黄鱼、带鱼、鲳鱼、蟹等水产加工老三样为主，创新力严重不足。而一旦有较强创新研发能力的企业推出具有市场竞争力的产品，立马会招来一大批同行的跟风模仿。其恶果便是：产品竞相压价、质量参差不齐，最终损害大伙的利益。

温岭水产冷冻加工企业要实现健康发展，尤

其在时下不太景气的市场条件下，只有创新才能找到突破口，赢得竞争。创新包括很多方面，关键在于产品的创新和营销的创新。

在产品创新方面，相关企业应加强与有关科研院所、各海洋研究所的联系和合作，引进先进加工设备和工艺技术，积极开发具有高附加值的新产品、新技术，走精加工之路。具体而言，就是增加中高端产品供给，大力开发海洋生物营养

保健食品，并结合我市旅游城市建设，研发生产高端旅游小包装食品。同时有针对性地建立开发合作平台，推动产业精深加工技术水平的突破性提升。

在营销创新方面，企业在立足线下销售渠道的同时，还应积极拓宽线上销售渠道，丰富市场销售品种，提高自身品牌的知名度、美誉度，打造一批叫得响的水产品冷冻加工企业品牌。