



石岛新港是中国北方最大的渔港。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 蔡宇丹

石岛海鲜成为电商平台“团宠”

9月8日中午，在石岛新港，几艘渔船正在港口卸货。其中一艘600马力的渔船是在伏季休渔期结束后出海的，雇了6个船员，这一趟近海捕捞毛收入在10万元以上。正常年份，这样一条船一年的纯利润在三四十万元。

水产品经销商蔡传华正在码头上接货，看着渔民们将一箱箱刚刚捕捞的青梭鱼（鲈鲛鱼）、海鲛鱼、鱿鱼搬上岸。这些新鲜的海货即刻被送往蔡传华在石岛的加工厂进行冷藏处理，然后通过冷藏车运往外地的水产批发市场，最远销到大连。

现在，通过京东物流，这些海鲜能在48小时内被送达更远的地方。来自农业农村部的数据显示，水产是今年受疫情冲击最为严重的行业，不仅出口受阻，内销下滑也十分严重。

石岛新港的运营方、石岛集团旗下的荣成南光食品有限公司营销负责人汤经理对齐鲁晚报·齐鲁壹点记者说，受疫情影响，今年春天的这一捕捞季完全错过了，同时餐饮市场的消费量遽减，市场销售受到影响。

与线下销量形成鲜明对比的是，疫情期间，这家企业线上货品供不应求。目前石岛集团和各大电商平台都有合作，搞网红直播带货，其中一位网红粉丝量有一两百万，最多一天能销售一万多单。

汤经理表示，网红带货虽然销售成本高些，但还在可以接受的范围。

石岛海鲜铺设线上渠道的同时，也成了各大电商平台争夺的优质资源。

打通“内循环”配套现代物流体系

石岛是中国北方最大渔港，与日韩隔海相望，是多种经济鱼虾类洄游的必经之地，水产资源十分丰富。

2019年，京东生鲜开始与石岛集团合作，依托京东的供应链和遍布全国的冷链物流配送体系，将石岛海鲜送到消费者餐桌。这一年，石岛集团的水产品牌“渔港”在京东的销售额实现了同比375%的超高增长。

海鲜当天揽收，当天实现产地直发，快速送达全国各地消费者，离不了冷链物流这个基础设施。这是石岛海鲜走出去，在全国更大范围内循环的关键要素。所以，石岛海鲜一定要配套现代物流体系的“最强战队”——不光要有强大的冷链物流配送能力，速度更快，送达范围更广，同时物流成本还不能太高。

投资7亿南极捕磷虾，疫情期间海鲜销量翻倍，海运抢夺香港订单……山东半岛最东端的荣成石岛新港，这个中国北方最大渔港，一场新的资源配置和产业链重组正在发生。

在全球化风险和不确定性加大的背景下，如何构建外循环？国内国际双循环的底层逻辑又是什么？石岛新港的一系列举动让人深思。

► 网红直播带货，海鲜是热门产品。

2019年11月，正是乳山银滩牡蛎最肥美的季节。物流企业将供应链战线前移至乳山牡蛎周边产区，第一时间完成打包、揽收等多个环节，确保当天揽收到新鲜牡蛎，当天实现产地直发。

上半年疫情使“渔港”在京东的流量下滑一半以上，这种情况下，产品创新成了获取新增量的重要手段。他们开发出了海参小米粥、麻辣蛤蜊等方便菜，并通过秒杀、折扣、满减等多种营销活动提升销售。

事实上，每一次危机来临，都倒逼行业“练内功”，这也是业界对于“内循环”的一个认知——只有质量更好、效率更高、成本更低的企业才能活下来，水产行业同样如此。

据悉，“渔港”系列产品今年的销售额同比增长近100%。石岛集团总经理尹晓毅表示，在今年如此艰难的行业环境下，没有电商大平台的帮助，这样的销售额不敢想象。

布局“双循环”投资7亿捕捞南极磷虾

发力线上，和电商平台积极合作拓展新销路，是石岛作为中国北方第一大渔港进行“内循环”的一面。作为国家一类对外开放港口，石岛新港在搞“外循环”和国内国际双循环上具有先天优势。

石岛新港海岸线总长5460米，泊位24个，其中万吨级以上泊位14个，最大可供5万吨级船舶停



靠作业，海事、航运部门驻港办公。

9月8日，正在参加海捕文化节的非遗传承人李老先生感慨地说，“属于我的年代已经过去了！”现年70岁的李老先生干了50年渔业，最远到了钓鱼岛，现在，他的徒弟驾着船到过太平洋、大西洋、南极……

来自荣成市新闻中心的数据显示，截至2018年9月，石岛全区拥有远洋资质的企业10家，拥有远洋渔船125艘，占全市远洋渔船总数的45%，远洋冷冻运输船9艘，主要作业水域在北太平洋、东南太平洋、西南大西洋、印度洋的斯里兰卡经济区及毛里求斯经济区等区域，涉及印尼、阿根廷、秘鲁、斯里兰卡、毛里求斯等国家。

目前，石岛的水产渔业已经形成了一个捕全球、卖全国的产业链和供应链，并且以鲛鱼、鱿鱼、金枪鱼这三条鱼形成了一个千亿产业链，其中鑫发集团是全国最大的金枪鱼加工基地，赤山集团拥有亚洲最大的鱿鱼深加工基地，祥泰集团的鲛鱼水饺销往全国。

石岛新港的运营方石岛集团，目前冷库水产品总容量10万多吨，现有远洋鱿鱼钓船12艘，灯光四支杆围网作业船4艘，远洋辅助运输船3艘，1000马力以上冷冻捕捞船10艘，远洋捕捞区域北到白令海峡，南到南极，西到西非，东到朝鲜海、日本海，中到太平洋海域，年水产捕捞量2.3万吨。全封闭深加工车间11个。

以上这些数据，展示了石岛在

发展外向型经济方面的潜力和实力。面对周边港口、航线、货源的激烈竞争，这些新增量是怎么挖掘出来的呢？

2019年6月，中韩航线豪华客滚船“群山明珠”投入运营，目标就是把石岛新港至韩国一周九班的客滚航线打造成为国内一流的进出口海运平台；同时加强同青岛以及潍坊地区的货代、客户的联系，结合内陆高速运输，打造中韩货物最快运输平台。

石岛要搞外循环，必须要建立这样一个快速连接通道。2019年，石岛-韩国群山航线小商品、海空联运和电商货物出口箱量同比增长148%。石岛-韩国群山航线全年出境团队游客65000人次，同比增长479.6%。石岛-韩国仁川航线全年出入境旅客人数突破20万人次。

目前，石岛集团拥有3条中韩客滚航线，跨境电商监管场所以及冰鲜水产品进口肉类等多个口岸资质，已经开通至韩国仁川、群山的海上客货班轮航线，另有15条各类海上航线通过日本东京、博多等地。去年石岛集团还将深圳陆运香港再空运到其他国家的货运订单，转至石岛港口岸。石岛凭什么分享香港作为自由贸易港的蛋糕？还是借助了港口一体化优势。

疫情期间，空运几乎全部暂停，海上运输迎来发展机遇。石岛集团调整了业务比重，增加了海上运输的路线和货物种类，将主要精力放在日韩市场上，开辟了横跨中日韩、越南等国家，贯穿东亚、联结东南亚的多重业务新渠道，石岛集团由此开发了广州及苏北地区转关至日本的货物，并且正在积极开发三星、LG业务。

今年上半年，石岛新港散杂货完成吞吐量100.4万吨，较同期增长了33.3%，创下开港以来历史纪录。

石岛集团旗下的荣成华东渔业有限公司经理岳卫忠在接受媒体采访时透露，今年还将继续加大远洋渔业项目建设，计划投资7亿元，建造1艘南极磷虾船和1艘远洋辅助运输船。

不断挖掘增量深耕全球产业链

特殊时期，这样一个庞大投资透露出双循环的底层逻辑：内需和开放。

肉质鲜美、营养丰富的南极磷虾，正是国内消费升级的“主菜”，能满足多元消费者需求。而要挖掘这样的新增量，产业链必须在全球布局，寻找最佳产品和成本配置。同时，在国内，必须占领直面C端的赛道，将庞大的国内市场和全球市场更紧密地连接起来，实现这两个市场之间规模更大、效率更高、动力更强的良性循环和相互促进。

这不是石岛集团一家的盛宴，而是集合产业链上各个环节最强资源的协同和创新。