

中鲁公司：“一内一外”双驱动传统产业提质增效

◆近两年，随着近海渔业资源的日益枯竭，渔业新旧动能转换势在必行。怎么转？身为山东渔业的“老班底”，山东省中鲁远洋渔业股份有限公司给出了一条路径。

□ 本报记者 王新蕾 本报通讯员 郭国华 贾新慧



近两年，随着近海渔业资源的日益枯竭，收缩传统近海渔业、拓展新型远洋渔业，成为推进渔业新旧动能转换的必然选择。山东国投公司旗下的山东省中鲁远洋渔业股份有限公司，是我省最大的国有远洋渔业企业，也是我省唯一一家综合性远洋渔业上市企业。身为山东渔业的“老班底”，中鲁公司统辖我省国有远洋渔业产业的核心资产，迫切需要加快推进新旧动能转换，这个转换的“开关”在哪里？“抓手”又是什么？

记者了解到，在远洋渔业板块新旧动能转换的重大举措上，山东国投公司坚持“资本驱动+转型升级”同步实施。在资本驱动方面，通过注入资金、增持股份等方式提供外部资源、资金支持和重组支持。近期，山东国投公司加大对这一板块新旧动能转换重大工程的投入，投资一个亿用于推动建设海外重点远洋渔业项目，并拟通过协议受让鲁信集团所持

权属远洋渔业企业股权,加强整个远洋渔业板块的资源整合力度。

中鲁公司党委书记、董事长卢连兴介绍:“在转型升级方面,中鲁公司坚持内外统筹、海陆并举,打造‘一内一外’动能切换的双驱动,向外走出去,打造新引擎,培育新的利润增长点;在内充分激活,促进传统业务老树新枝,释放新动能。”

在国际上,在不加重资源开采压力的基础上,通过海外项目建设,积极参与全球渔业资源再分配和国际市场竞争;在国内,不断加强自有基地建设,优化产品结构,提升资产规模质量和产品附加价值,创新经营模式,提高市场占有率,提升品牌影响力。在深入推进实施新旧动能转换的大背景下,中鲁公司走出了一条远洋渔业发展转型升级的“新路子”。

日前,在中鲁公司加纳围网项目驻地特马港的卸载码头,“大西洋荣耀”号围网船正在进行紧张有序的鱼获卸载。据介绍,这载鱼获共600余吨,货值90万美元左右,一大部分将运回国内。像这样一载鱼获,中鲁公司大西洋项目每月会有4至5次。

去年以来,中鲁公司发挥企业外向型优势,把实施海外围网项目作为突破口,利用加纳当地的有利条件,依托近20年专业从事远洋金枪鱼围网作业生产的经验,投资2400万美元实施了大西洋金枪鱼项目,使金枪鱼围网捕捞业务成为新

的利润增长点。项目运营后,年新增产能可达 2.5 万吨,约占加纳总产量的 30%和大西洋产量的 5%,可实现产值 2 亿元,其中,回运量占到 60%。

更具意义的是,大西洋金枪鱼项目开创了国内远洋渔业企业赴西非开发金枪鱼资源的先河,使中鲁公司成为国内首家拥有大西洋金枪鱼围网捕捞资质的远洋渔业企业。

2017 年以来,中鲁公司加快了外向发展的步伐,船队总规模由 24 艘增至 29 艘。随着优质资产投入运营,企业经营发展的新动能充分释放,年捕捞能力从每年 1.5 万吨提升至 4 万吨以上,金枪鱼围网年捕捞量可达到 3.5 万吨,延绳钓捕捞年产量在 5000 吨左右,实现回运量可突破万吨规模,年冷藏运输总量保持在 10 万吨以上。公司还通过了冷藏运输欧盟运营卫生认证,运输产品取得欧盟准入许可,在国际竞争中占据有利地位。

在烟台“中国金枪鱼交易中心”基地的数控生产车间里,经过创新、改进完成的水产加工自动化流水线正有序加工一批销往美国的产品。原先,加工这样 3 吨产品,需要 60 个工人,现在只需 15 人,即每吨成品节约 15 个投工,按人工费 200 元/人/天计算,每吨成品可节约人工成本 3000 元,生产 1 个 POKE 柜(18 吨)可节约 5.4 万元。

中鲁公司所属的“中国金枪鱼交易中心”,在 2009 年挂牌成立,有产品销售、渔需供应、信息服务、鱼获拍卖、冷

链物流五大职能,旨在消除水产品加工贸易受制于人的被动局面。随着国外市场的不断开发和国内市场的日益繁荣,“交易中心”的作用开始显现,关键环节的技术领先、模式创新和高容量冷藏使“交易中心”成为产业链的重要一环。

经过持续不断的建设和改造,中鲁公司“金枪鱼交易中心”的冷库容量和质量都已达国际领先水平,拥有国内规模最大的4万吨的-60℃超低温冷库和1万吨-30℃可变温冷库,打破了长期以来日本在该领域的技术封锁,年冷藏服务吞吐量可达10万吨,冷储规模占全国50%。

为优化产品结构,中鲁公司还不断尝试开发金枪鱼高附加值和高端产品,实现了金枪鱼碎肉的商品化,产品增值50%;利用获批进口冰鲜水产品指定口岸,开通冰鲜蓝旗金枪鱼业务,打开内地高端市场。

从水产加工自动化1.0到2.0,再到如今的3.0,从攻克冷凝水回用、废水利用难题,到推广加工流程中冻、灌、分、切、装“五快”技术,在技术创新驱动下,中鲁公司的加工效率和经济效益进一步提升。

卢连兴介绍说,通过采取冷藏规模化、加工智能化、产品高端化、营销多元化等措施,主动适应市场,勇于做“减法”、善于做“加法”,淘汰落后、高耗、低效产能和业务,打造新设备、新技术、新产品、新模式,不断提质增效,让“老招牌”变成了“金字招牌”。