

关于如何进行跨区域河豚鱼销售的研究

顾灿峰

《商情》2016年第40期 指导教师：张萌

摘要：河豚这种鱼类并不能在整个全国大范围内进行批量养殖，因优质的河豚大多由福建海南等南方地区出产，所以造就了南北方河豚鱼市场的分布不均匀。在如今现代化的公路网的辐射下将河豚运输到北方各大城市乃至更远的西北城市并非不可能，但是如何科学运用现代的优越条件来完成销售目标成为了需探究的重点，下面就以现今南北方河豚鱼市场的差异及该如何进行销售表达自己的见解。

关键字：河豚鱼 养殖 销售

一、引言

随着我国经济腾飞发展，人民生活蒸蒸日上，只追求“吃饱”已然不是新时代的目标，如今人们更着重于食物的色香味及健康的理念，河豚鱼这种味道鲜美，口感佳又极具营养价值的食品自然少不了当下人们的热情追捧。但是河豚这种鱼类并不能在全国大范围内进行批量养殖，优质的河豚大多由福建海南等南方地区出产所以导致了南北方河豚鱼市场稍具差异。在食客面前，这种差异可能仅存在于鱼的价格或者规格之中，但在商人眼前，这种差异造就了一个新的商机。

二、河豚鱼的食用背景及分布

说到河豚鱼，除了“味道鲜美”的第一印象之外可能是日本有名的河豚刺身，但是这并不能代表日本是最早食用河豚的国家。早在三国时期中国大陆的人们就开始广泛的试吃河豚，因其鲜美的味道和独特的外形在食用鱼类大家族中占有很高的一席之地。同时，河豚也具有一定的医用及药用价值，百科书上这么记载：河豚鱼鲜嫩可口，蛋白质含量高，唯有肝脏，生殖腺和血液中含有毒素，但是只要进行正确的清洗，清洗的时候去掉眼睛就可以去掉大部分的毒素。除此之外，亚洲国家中的日本朝鲜等国人民均很喜爱食用，更是有“不食河豚，不知鱼味”的民间俗语。

河豚鱼以长江珠江水系的中下游居多，尤其是福建一带出产的河豚最具盛名，福建也因此成为了全国河豚鱼主要输出地的主要输出地之一，更有许多来自日韩和东南亚。一吨鲜河豚的出口价格高达3000美元，在日本每斤河豚鱼折合人名币上百元仍然是供不应求。

三、为何南北方河豚鱼市场存在差异

经调查，南方河豚的人均食用量大幅高于北方，其中在江浙沪等地河豚鱼销量尤为之高，其中笔者是江苏人，也是深有感触，每到逢年过节或家中有喜事时，大多会用鲜美的河豚宴来招待来宾。

视线转移到北方，虽也有食用河豚鱼的传统，但是却主要集中在大中城市的日本料理店等高档餐厅，在百姓的日常家庭餐桌上很少出现，经过探究主要是以下原因

（一）河豚鱼的毒素和加工问题

众所周知，河豚鱼因为其毒性加工稍有不慎可能就会造成食物中毒，尤其是野生河豚鱼所带毒素更为之高，但野生河豚鱼比养殖河豚鱼的价格高出数倍，如今数量也有略减的趋势，因此如今一般日常食用养殖河豚鱼。河豚鱼的神经系统，循环系统和生殖系统是带毒的，不同河豚的带毒位置不同，宰杀方式也有不同，我国养殖较为成熟的可供食用河豚品种是红鳍东方鲀和暗纹东方鲀。但是现在已经不是“拿命试河豚”，河豚鱼得以成为地方美味一方面得益于现代科学的加工方式。在饭店烹饪河豚的厨师一般来说至少拥有数年的河豚烹饪经验，

绝大多数持有烹饪证明书，切割河豚鱼时，需按照严格的顺序，先切哪后切哪都有讲究，以保证毒素全部的全部清除。如今这些专业厨师主要分布在江浙沪等南方省份，他们能将河豚与当地人口味相结合，创造出不止一种鱼生的多种味蕾盛宴。

另一方面要得益于南方成熟河豚养殖和经销商的配套加工。在经过不断的摸索下，“第一把手”养殖方成功培育出了低毒性河豚鱼，这种河豚鱼不光具有味道基本和传统野生河豚鱼几乎一样的特点，价格也比较适中，最为重要的是其毒性只有野生品种的四分之一，甚至这种河豚鱼只需普通的多次清洗就可以保证去掉全部毒素，这帮河豚鱼的“家庭餐桌化”大大推动了一把。经“第一把手”的把关，销售方这个“第二把手”做到了双重保险。一些销量较大的销售商花费时间精力，在河豚鱼毒性去除方面取得了成功。针对日常食用的家庭用户所购买的河豚鱼销售商可以在现场直接对鱼进行快速深加工，保证鱼的无毒使其能够被自由烹饪。

但是，毒素也不能完全说是河豚鱼身上的缺点，有时毒素这一“食用劣势”也能转换为“生物优势”。同样是另人不敢触及的毒素，却是医药界的瑰宝，以往用于制造麻醉剂的河豚鱼在国内市场上卖出了每克 10 万美元的价格，在欧洲市场上，一克河豚鱼毒素的价格高达 40 万美金，由于现在大量的河豚鱼毒素麻醉剂是通过生物发酵法生产，所需要的河豚鱼原料比以往相比有大幅减少，但生物制毒方面依然是受人瞩目的一大产业，相信在不久的将来，在技术成熟之后毒素的提取率会进一步的提升，河豚鱼的运用范围也会更广。

转换到食用的层面，北方的大多数有河豚鱼销售的市场却出现了如此的短板：因为河豚鱼有毒性人们不敢带回家自己烹饪，只能自己带到餐厅花加工费，如此一来，就多带来了一比加工费用。

（二）北方河豚鱼养殖场分布问题

现今全国最大的河豚鱼养殖基地是位于江苏海安的中洋集团，另外还有许多规模较大的养殖场均匀分布在南方各地。相比北方虽也有较为成熟的养殖场，但只是零星分布在北方各地，规模较大的也只有如：大连富谷水产有限公司，天津海发珍品事业发展有限公司等。

另外，相比南方而言北方地广人稀，一些地区出产的河豚难以满足其他北方城市的供应，与此同时南方的地域性供应就比较完善，主要供应的河豚鱼均有出产。而北方只有单一的数种河豚鱼，又因为养殖场分布不均匀等因素，导致了市场上的河豚鱼难以适应北方的市场。举例关于前不久网上关于青岛河豚鱼供不应求，价格甚至高过名贵海参的报道。据报道在两三年前的青岛，河豚鱼这种美食开始在青岛的高档酒店成为流行产品。其实截至到 2005 年，青岛也只有唯一一家名为庆理酒店的河豚鱼的专门加工酒店，其店内的河豚鱼菜肴价格更是高到离谱，据说当时 600 元一斤的野生河豚鱼也遭到了疯抢，就连南方较为常见的暗纹品种也达到了 100 元。原因主要是当时北方的水质等因素导致河豚鱼在北方难成气候，虽然如今随着养殖技术的提高，河豚鱼的存活率和产量均得以提高的前提下，北方市场批发价仍然几近高于南方一倍。

四、如何运用现代化的交通手段来进行河豚鱼销售

市场正在随着时代在慢慢改变，十年前我们虽然可以在超市里买到需求的商品，但很难与今天琳琅满目的超市相比。以前的进口商品等在普通百姓脑海里中还只是个模糊的概念，但如今随着我国加入 WTO 等组织，我们的物质生活变的越来越丰富，政府所提倡的“菜篮子工程”也正在日益深化。以上主要是得益于现今庞大的交通运输网和科学化的管理方式，现在就可以运用现代的新武器来实现河豚鱼的跨区域销售。

（一）熟悉河豚鱼存活所需的外界条件

河豚鱼并不像其他的深海鱼类出水即死，经科学培养能够保证离开养殖场存活数日，养殖河豚鱼因为已经适应了正常的生存水温等条件，养护应该尤为注意，要求对水温/酸碱度/平均面积尾数等参数的精确测量。

（二）对进行河豚鱼运输的车辆进行改装

现在主流高效率低成本的运输方式就是高速公路运输。车辆运输方式中又包括塑料布装水冲氧运输，低温运输，干运，塑料袋冲氧运输，帆布桶运输，离水运输，氧气运输剂运输，淋水运输，活鱼运输，根据实际情况和河豚鱼的种类可以采取不同的运输方式。一种被改装成可携带鲜活河豚鱼的装置被经常运用。该装置包括有圆管和圆管两端外面分别套接的封罩结构，且封罩结构由圆环和中空圆台固结而成。圆管中还有多个圆孔，并在部分圆孔上设有多个磁体。这种改装的制作方法也并非很难，其特点是简单合理，能够避免河豚鱼在路途中的自相残杀，保证其形体完整，便于运输后卸鱼和准确计数。车辆选择方面也需要注意

第一步：寻找适合河豚鱼的生存条件的车辆。确定自己所运输河豚鱼所属种类及生产参数，重点要着重注意。

第二步：购置车辆。刚开始运作时，可能会因车辆的选择问题或改装费过于高昂而无从下手。对于经济实力较弱的人群来说就要多下功夫了，自己必须要走访多家运输车辆公司，综合各种车型的特点后进行选择。改装时不能疏忽，不能为了追求改装低成本而马虎，改装不成功的车辆很难保证河豚鱼运输时的成活率，如果造成运输时的大量伤亡的话就得不偿失了。

据专业河豚经销商的测试，改装成功的运输车从养殖地福建运输 1000 尾暗纹至销售地江苏靖江地区，近 1000 公里的路程耗时 11 小时左右，从车辆到站后对河豚鱼的尾数检查得到的结果来看，970 条存活。如此看来，1000 公里范围内保持河豚鱼存活率 95 以上基本可以保证。

五、河豚鱼的定价和利润估计

这应该是最为重要的一点了，毕竟最终的商业目标还是利润。定价的高低有一定的讲究，不能出现偏高偏低的情况，必须要结合卖出当地的具体行情进行合理的判断。推动市场前进的是商人，同时决定物品价格的也是商人，对于河豚鱼这一在市场多家经营的商品来说，成功运营的前提是对自己的对手有一定了解，也就是当地的销售商。最简单的方法就是到市场去统计当下市场的批发和零售价格。

今年 8 月份，本人对大连市内的河豚鱼的价格进行了调查。就以暗纹这一被最多消费的品种来看，大多数的大型水产批发市场均是 42 到 50 元不等。然后回到南方的家乡后，对某已从事河豚鱼批发的经销商进行的咨询得到了以下的情报。

（一）江南地区普遍价格低，进货价批发价相差无几

泰州靖江有大型河豚鱼批发商 20 余户，每户的河豚鱼日批发量均高于 1000 斤，对于江南地区这一近乎饱和的产业，河豚鱼价格必定会被打压，基本靖江当地的暗纹均从福建为主的大型养殖厂直接收取，大多数的批发商和养殖方签有协议，来保证货源的绝对充足。同时，因日均批发河豚量较大，每户经销商均有承包车辆 2-3 辆，具调查，一次能运载 3000 斤河豚鱼车辆的购置加上改装费用为 40 万左右。一些小型经销商因负担不起这部分的费用而采取租赁车辆的方式，每车需要承担往返一次额外的 1000 元的车辆租金。而愿意合作出货到北方城市的经销商愿意在不收取租金并提供河豚鱼货源的前提下将货物进行委托销售，如此一来保证销路后就可以开始追求利润。

（二）日润计算

以福建到靖江销售为例，车辆从福建到靖江地区的过站费用加上燃油加上河豚鱼的路途养护费用约为 3000 元左右。因受其他经销商的销售竞争影响，基本每日均有至少每天一车鱼“基本数字”。按一车 4000 斤来计算利润，一级经销商往往以提升进价 2 元的价格尽行销售。如此一来，如果采取合作跨区域销售方式，至少要保证在北方的销售价格要高于一级经销商进价 2 元以上。

六、其他运营手段

（一）包装

对一些并非需要河豚鱼来进行食用的人群来说，所需的就是一档包装过的河豚鱼，针对这一点市场上早已出现了形形色色的包装公司，自己所需要做的就是研究该如何给自己的河豚鱼“穿衣服”，衣服好看了客户必定也会更加满意。

（二）全国快递速运

用快递运送活鱼是难以实现的，但用来运送刚进行加工处理的鱼就再好不过了，可以为客户带来如同活鱼的口感。接下订单后，立即对河豚鱼进行加工处理，联系当下主流的速运快递等如顺丰快递等，把货物第一时间交递到客户手中。

（三）网络经销

互联网已经将当下的人们紧密相连，许多人们可能会放弃传统的现场采购的方式，取而代之的是用网络来为自己购置物品。利用好网络这一要素，用心为自己网络店铺进行装饰，并且可以不定期的举行促销活动等方式来吸引关注度。

七、结语

以上简要介绍了现阶段南北方河豚鱼市场存在的差异现状及进行跨区域销售时所需手段。笔者认为，市场和商人就像是“鸡”与“蛋”，而“蛋”又孵化出了各行各业的商人，而河豚鱼的运输销售也是其中的一颗“蛋”，这颗“蛋”可能在有的地区还未能被孵化，但是结合当前实际并科学制定自己的目标后，终有孵化的一天。

参考文献：

- [1]朱佳灏. 舌尖上的泰州：秧草河豚[J]. 凤城泰州 2015（02）
- [2]王倩倩, 应蓓蓓. 此“河鲀”非彼“河豚”？[J] 舟山晚报 2013.（10）：
- [3]朱振蕃, 苏东坡拼死吃河豚：也值得一死[J]. 历史月刊 2015（01）
- [4]赵艳艳, 盘锦河豚[J]. 光明网—农业 2013.（12）：
- [5]榆杨, 走进日本河豚之都，品尝“致命美味”[J] 中华网 2015（06）：