

山东渔业龙头企业的老总们,每年都要到一些有影响力的大城市组团召开推介会,并且有一个相同的主题:山东十大渔业品牌推介会。在这背后,是山东的参鲍鱼虾蟹东突西进南征北跨的过程。这其中,西进的路风光无限,但山水重重。毕竟,让喜食麻辣风味的成都人爱上海鲜,需要一个过程。更遑论,还有沿海其他省份的强有力竞争。

“山东鱼”西进山水重重

文/片 本报记者 刘红杰

“山东鱼”来了

10月30日的成都世纪城新国际会展中心,熙熙攘攘。第九届农交会马上就要开幕了,正当山东省十大渔业品牌展览和推介会的参会企业负责人忙着准备时,伴随着闪光灯的猛闪,国务院副总理回良玉在山东省副省长贾万志等人的陪同下,来到山东渔业展区前,这让大家欣喜不已。

这次参展,山东渔业是铆足了劲来的。山东十大渔业品牌展览和推介会阵容庞大,规模和力度空前,成为本次农交会最大的展团,展出和推介面积达880平方米。来自青、烟、威等九市的75家渔业龙头企业生产企业,联合向蓉城市民推出山东著名十大渔业品牌及上千个水产精品。

山东十大渔业品牌产品中,好当家牌高压海参、东方海洋牌干海参、海芝宝牌冷鲜深海小海带等十个产品获得本届农交会金奖。160多家鲁川水产生产和经销企业衔接成功,展览推介会当天

签订合同596笔、金额8500万元,签订意向854笔,1.7亿元。

山东省海洋与渔业厅有关负责人告诉记者,自2007年山东省十大渔业品牌评出以来,已先后在济南、北京、青岛、西安、成都等地开展大规模推介会。各地也纷纷打起品牌战略,济宁市政府每年用于渔业品牌建设的资金超过1000万元。

饮食文化成障碍

山东渔业需要市场,西部百姓的餐桌需要鱼虾,合作似乎一拍即合。但事实上,山东鱼虾要成功地登陆西部百姓的餐桌,还有许多障碍等待跨越。

饮食习惯的差异,也许是最大的障碍。10月30日,在成都世纪城新国际会展中心的山东十大渔业品牌展区内,一位小朋友站在“黄运甲鱼”的展示柜前用浓重的川音兴奋地大喊:“妖怪!妖怪!”这还不是最离谱的,在西安推介会上,记者亲眼目睹竟然有西安市民把干海参买回家油炸,因为

咬不动回来找企业理论。

“饮食文化的差异,是我们亟须迈过的一个坎,迈进西部市场有很大的难度。据我所知,辽宁的一些知名海参企业,开拓起来也相当不易。这需要整个行业慢慢地渗透,加大宣传。”青岛老尹家海参市场运营部经理张连旺说。

来自同业间的竞争也是问题。四川省水产局总工程师漆乾余告诉记者,“在四川,外来的水产品主要来自广东、福建。”

记者在推介会现场见到成都市民沈女士时,她大包小包地买了很多鱼酿酱油。“威海产的,成都买不到。”沈女士说,“山东的海鲜很少过来,想吃海鲜的时候,我都是去一家叫‘红高粱’的广东海鲜酒楼。”

日照市海洋与渔业局副局长王广东曾去过重庆最大的海鲜市场实地考察。“在成都、重庆,我们打不过广东,因为这些水产品很多都是空运来的。它们占据了地利优势,成本比我们低。”

差异化之路和品牌战略

进军西部市场晚,地理位置远,在其他省份占据天时地利的前提下,山东鱼虾要后来居上,王广东的建议是,走差异化之路。“比如海知了,只有日照3公里的海岸线上有,别的地方不产。”

山东省海阳市黄海水产有限公司总经理助理崔恒全也表示,差异化发展是条路子。“冷水鱼只有北方才有。就算是相同的鱼种,低温条件下生长的肉质好、口感好。这是我们的优势。”

崔恒全认为,有了好的产品,还要打造好的品牌。“光干不说是行不通的,好的产品必须让大家知道。现在,政府搭建这么大的平台,对企业来说是个很好的向市场展示的机会。以前,都是靠企业单打独斗。”

1998年,多宝鱼刚进入中国市场,并不被人熟知。威海一家企业的老总只好让企业职工背着多宝鱼,去广州、深圳的星级宾馆免费送,逐渐打开市场。“那个过程很艰难,如果有政府搭台企业唱戏,就容易得多。”

“这边经营海产品的档口都

没有经验,这也需要宣传。这次我空运了八个头一斤的东方对虾,都是活的。但过来后,7℃的海水变成22℃,虾都死了。事实上,如果经验得当,活鲜可以养一两个星期。另外,这边没有海水,可以用海水晶融入淡水,人工造海水。教会了当地经营者,市场慢慢就能打开,不但可以销售我们的水产品,还可以销售海水晶。”崔恒全说。

开拓市场之道,还要掌握市场的规律。崔恒全说,“以半滑舌鳎为例,北京、天津等北方市场,都是越大越好,一般三四斤一条;南方市场不能超过两斤一条,否则不好卖。”

山东省海洋与渔业厅厅长侯英民表示,山东要大力实施品牌战略,发展现代渔业。5年来,为发展现代高效生态品牌渔业,山东实施渔业基础设施建设十大工程和渔业十大品牌建设工程。胶东刺参、胶东鲍、东方对虾、荣成海带和黄河口大闸蟹等十大渔业品牌产量占全省水产品总产量的17.5%,产值占渔业总产值的45.3%。其中海参产值超过130亿元。



在品牌展示区,成都的孩子对山东的海产品很好奇。

BENCO 本科 | 电热水器

一次加热
热七天

强势
诚征

本科集成卫浴

招商热线

18259510601
0531-67867696
0531-67868696

登陆山东市场
经销商、区域代表

www.benco.com.cn