

儋州咸鱼发挥品牌优势, 打造具有地方风情的特色品牌

“翻身”咸鱼香飘全国

“‘儋州咸鱼’小包装在天津好评如潮, 我已经连续十年是这一产品的‘回头客’了!”3月25日, 来自天津的经销商崔贵兴微笑着说。

吉林经销商辛顺锡表达了同样的感受:“作为‘儋州咸鱼’主打产品的红鱼干, 不仅在东北是香饽饽, 出口到韩国后也深受欢迎。”

“儋州咸鱼”的历史源远流长。该市沿北部湾的渔民, 早在上千年前就探索出用粗盐腌制鱼类等海产品的方法。祖祖辈辈, 薪火相传, 这样的产品已成为儋州颇具地方风味的美食。但

长期以来, 渔民们习惯于以整条鱼出售, 虽说看起来大气, 但消费者切割制作时多有不便。

2003年, 时任海南省委书记的王岐山在儋州调研时, 提出将儋州咸鱼从整条卖改为小包装。2015年3月8日, 中共中央政治局常委、中央纪委书记王岐山参加十二届全国人大三次会议海南代表团的审议时, 公开披露儋州“咸鱼分装”的往事, 引起全国媒体关注, 使“儋州咸鱼”一举成名。

在“儋州咸鱼”系列产品中, 儋州红鱼的批量生产、精深加工和对外销售都已脱

颖而出。副市长张广英介绍:2014年儋州水产品总产量达到43万吨, 其中20%是咸鱼产品, 特别是红鱼产品受到消费者青睐;水产品年产值63亿元, 咸鱼占比25%, 其中至少有5%是红鱼创造的附加值。

儋州充分依托这一利好, 放大红鱼品牌效应。市委书记严朝君、市长张耕, 要求该市相关部门深入研究, 抓住机遇, 特别要加大对儋州红鱼等具有较强地方特色产品的培育, 打造具有市场竞争力的农产品品牌。要以传统文化、地方特色优势产业及产品为基础, 把标准化建设、人文地理、文化内涵挖掘、营

销渠道和方式创新、科技体系支撑等与品牌建设结合起来, 指导儋州红鱼等农产品品牌分类和分层开发发展。

越来越响亮的“儋州咸鱼”及其系列产品, 在省内外已颇具影响力。

“在千里之外的酒店吃到家乡原汁原味, 并且包装显得‘高大上’的红鱼, 那份激动和自豪难以言表。”10年前就到辽宁一家企业上班的儋州籍人符绍均感慨地说。

老家在辽宁大连的儋州市海洋与渔业局局长戴文达认为, 儋州红鱼等具有地方风情的特色产品, 最易激发绵长

的乡愁, 激发怀旧和思乡情结, 进而提升省内外消费者心目中的“儋州印象”。

据了解, 儋州市海洋与渔业局等职能部门, 正在引进多所高校的相关专家学者, 为“儋州咸鱼”产业突破性发展“支招”。下一步该市将多举措做大做强这一特色产业:制定和推行标准化流程、技术标准, 申请“儋州咸鱼”地理标志保护;根据市场需求, 进一步改进产品包装和加大营销力度;市政府已决定投入专项资金, 对儋州红鱼产品开发和宣传推介, 使“儋州咸鱼”的主打品牌越来越响亮。

特色 精品

儋州红鱼：舌尖上的享受

“儋耳龙门激浪千秋多记事, 红鱼湾海滔滔万丈几经人。”这是儋州市政府副秘书长吴启养撰写的一副对联。“龙门激浪”是指儋州峨蔓镇海滨龙门山之东有一瓮门, 素称“南天第一门”。北风吹来, 巨浪撞击石门, 响彻十余里, 故得名“龙门激浪”。对联意指, 儋州(儋耳)是一个历史悠久文化底蕴深厚的地方, 红鱼产业也是一个传统产业, 红鱼味道很好, 然而却来之不易, 能有多少人去经历这惊涛骇浪捕捉红鱼呢?

吴启养介绍, 红鱼眼间隔宽而突起, 全身鲜红色, 故俗称“红鱼”。

儋州红鱼是咸鱼中的主打产品, 让人尝之而终生难忘。吴启养认为, 一方面, 儋州红鱼象征着“鸿(红)运当头, 红红火火, 年年有余(鱼)”的美好寓意, 因此在儋州及周边地区, 自古以来就有“无鱼不成宴”的说法, 沿海渔家“三牲”拜祖必有鱼, 尤以红鱼为上。

吴启养对红鱼开发出的系列产品如数家珍:传统儋州红鱼产品主要包括红鱼干和红鱼棕两大类, 红鱼干以“淡盐红鱼”为上品, 这种红鱼是渔民在作业中的船舶直接晒制的;其次, 就是靠岸后晒的咸红鱼, 还有用大量盐腌制的“红鱼棕”。

其中, 红鱼干不仅可单独成菜, 它与不同食品搭配, 还可制成各具风味的美味佳肴, 比如可做成清蒸红鱼五花肉(即红鱼戏五花)、“红鱼山猪缘”(即红鱼炖山猪肉)、红鱼木瓜汤、香煎红鱼干, 还有红鱼粥、红鱼饭等美食。红鱼棕与猪肉清蒸是味开胃的好菜, 特别说明一下, 这里说的“红鱼棕”不是端午节吃的用红鱼肉做馅的粽子而是红鱼加工的一种产品。

吴启养介绍, 红鱼的产品大有文章可做。红鱼产品除了以上两大类干品外, 还可以利用现代科技手段开发多个产品, 如可开发“红鱼汁罐头”、“红鱼内脏罐头”、“红鱼戏五花”熟食系列等产品。



儋州新州镇新英码头捕捞的海鱼。 袁才 谢振安 摄



儋州红鱼干。平宗 摄



儋州新州镇新英码头一条条正在晾晒的鱼干成了一道独特风景。 袁才 谢振安 摄

人物 访谈

儋州市副市长张广英：

推动市场细分 做强咸鱼产业

“要进一步推动市场细分, 延伸产业链, 提高附加值, 做强‘儋州咸鱼’产业。”儋州市政府副市长张广英开宗明义地说起咸鱼产业的发展。

张广英说, “儋州咸鱼”产业具有多重比较优势。

这些优势包括:一是具有悠久历史。在儋州, 咸鱼的生产和加工已有数百年甚至上千年的历史, 可谓老牌产品, 积淀了丰富的文化底蕴。比如, 咸鱼中的红鱼产品, 是当地人逢年过节时的馈赠佳品, 寄托着“鸿(红)运当头, 红红火火, 年年有余(鱼)”的美好愿望。二是品质保障。儋州水产品主要来自海洋捕捞, 在生产加工过程中不加入任何添加剂, 主要通过盐焗工艺制作, 属于原生态产品, 口味纯正, 健康养生。三是具有市场主体。目前, 该市已有儋州创华实业有限公司、儋州珠联食品有限公司等企业, 从事咸鱼产品的专业加

工和经营, 尤其是红鱼干产品俏销市场。

同时, 张广英也不讳言儋州咸鱼还存在着生产销售分散化、产品品种不多、科技含量不高等劣势, 同时, 省内外的大量水产品挤压市场空间, 市场竞争加剧。

如何扬长避短, 发挥儋州比较优势, 做强咸鱼产业? 张广英提出, 要整合各种优势资源, 推出系列有效举措:

其一, 加大引智引才的力度。通过引进中国农业大学、海南大学等高校相关的专家学者, 夯实科技后盾, 对咸鱼尤其是红鱼生产流程进行规范化、标准化改造, 确保安全生产、精深加工。在科技支撑的前提下, 积极申报“儋州咸鱼”等渔业产品的地理标志保护。

其二, 加大改进包装的力度。进一步在包装上下功夫, 注重细分市场, 宜大则大, 宜小则小, 实行差异化竞争。

一方面, 迎合一些地方春节期间购买整条红鱼的习俗, 对大鱼进行真空包装, 印制新春祝福语和其他标识。另一方面, 对红鱼产品进行大中小包装, 区隔为不同档次, 满足各方消费者的需求。

其三, 加大营销力度。强化品牌宣传和营销网络建设, 构建“儋州咸鱼”等渔业产品电子销售渠道和销售网络, 组织开展红鱼等渔业产品的专项促销活动。利用传统媒体和新型媒体, 提升“儋州咸鱼”的知名度和美誉度。

其四, 适度扩大咸鱼产能。“儋州咸鱼”民间根基深厚, 近年来市委市政府十分重视渔业发展, 具备做成支柱产业的主客观条件。今后将根据市场动态, 适时扩大产能, 发挥规模经济效益。

其五, 增加渔业投入。在硬件方面, 引导和鼓励企业引进具有国际先进水平的生产线, 提高产品附加值。加快渔港建设步伐, 扶持渔民造大船闯深海

捕大鱼。在软件方面, 经常性地为渔民举办各种培训班, 从思想意识、捕捞技术、环境保护、生产经营等方面, 培养现代新型渔民。

其六, 促进产业融合。比如, “儋州咸鱼”产业要抓住目前该市正在推进的“休闲渔业项目”和“港湾建设”等机遇, 在产业融合上下功夫, 使咸鱼产业与旅游业结合起来, 开成产业兼容。

“这些举措的组合实施, 是践行市委市政府确立的‘调优做精第一产业、发展壮大第二产业、重点突破第三产业’发展思路的探索。”张广英表示。

多年来主抓儋州农业工作的张广英认为, “咸鱼分装”引发的话题, 对儋州农林牧渔等大农业跨越式发展, 具有现实而深远的影响, 儋州今后要更加着眼和着力于精细农业, 扎实推进农业品牌化、规模化、产业化发展。(平宗 振安 张琳)



儋州白马井渔港, 渔民满载而归。平宗 摄



喜收红鱼干。吴文生 摄



新研制的儋州咸鱼干包装产品。吴文生 摄

交易 现场

“卖鱼了”、“刚打回的上好的鲜鱼”、“让我们来挑一担”……3月25日上午, 一艘艘渔船满载而归, 在儋州白马井渔港停泊, 船上岸上人声鼎沸, 交易火爆。

站在白马井渔港, 可以望见雄伟的洋浦跨海大桥。阵容强大的回港渔船悬挂着猎猎挥扬的国旗, 与大桥一起构成壮伟的景观。

渔船上, 有的海产品盖着冰块, 等候客商收购;有的客商聘请当地民工, 将谈好价钱的农产品一箱箱抬到岸上。白马井镇马口井村渔民钟成联已将船上的海产品运上岸, 她笑容可掬地说:“我们家的渔船这次捕了100多箱鱼, 可以卖出2万多元。”

儋州创华实业有限公司负责人吴锦菊正在渔市的门面称量石斑鱼, 她

乐呵呵地说:“3月25日上午我已经收购各种海产品2000多箱, 共有30多吨。”据介绍, 该公司除了转销海产品, 主要加工咸鱼产品, 尤其是精加工的红鱼干畅销到中国两广、东北和韩国等市场。

销售市场看好的海产品, 使不少渔民依靠海洋捕捞发家致富, 有的建起了漂亮的新楼房。白马井镇福村渔民董

壮严, 花了40多万元建设的二楼小洋楼于去年底竣工, 目前他与家人已乔迁新居。年届五旬的老董笑着说:“现在闯海打鱼的接力棒已交到儿子手里了, 但我有时候也跟他一起出海, 相信日子会越来越好!”福村党支部书记、村委会主任麦瑞清透露, 全村共有1400多户, 渔业总收入超过2亿元, 大多数家庭建起了新房。

龙头 企业

儋州创华实业有限公司 一根扁担挑出一个咸鱼龙头企业

戴着斗笠, 穿着雨靴, 乍一看与渔港其他劳动妇女无二致, 但她却是拥有一家年产值逾8000万元的渔业龙头企业。她就是儋州创华实业有限公司负责人吴锦菊。

“从13岁起我就走出家门, 靠一根扁担挑运咸鱼谋生。”吴锦菊感慨地说, “记得我第一次挑了30斤咸鱼, 运到白马井集镇。后来力气渐渐练得大了, 就挑到王五、中和、长坡等更远的地方。”

出生于1964年的吴锦菊, 家住儋州市白马井镇福村。小时候她家有五姐弟, 劳动力少, 吃饭人多, 因而家境并不宽裕。

俗话说:“穷人的孩子早当家。”吴锦菊凭着一根扁担, 担起了自己的生活, 也担起了家人的生活, 更担起了从谋生到创业的梦想。

1987年, 香港客商到白马井渔港收购咸鱼, 价格高出本地市价。吴锦菊回忆, 此事让她很好奇也开始反思, 为什么外地企业来收购, 咸鱼价格就不一样呢? 后来, 她为其他老板打工, 相继跟船到广州、福州等地销售咸鱼, 慢慢地有了经营渔业产品的启蒙意识。

2006年, 已有一定商业眼光和经营经验的吴锦菊, 与丈夫一起成立儋州创华实业有限公司, 起初也是粗加工整条的咸鱼。2012年, 她采用小包装, 其咸鱼系列产品主要包括红鱼干、马鲛鱼、石斑鱼等。

随着公司生产规模的扩大, 吴锦菊的公司为周边近200人提供就业机会, 其中固定员工50多人。她介绍, 公司实行2000元保底工资加绩效工资制, 每月3日就及时发放上个月工资, 干得好的员工, 一般超过6000元/月。“从吴老板开始办公司做生意, 我就在公司工作。这一路走来, 我觉得她是一个有能力、有魄力的人, 不但公司经营得好, 而且对我们员工很照顾。”该公司员工羊石妍激动地说。

如今, 吴锦菊的公司生产的产品, 远销两广、东北和韩国等国内外市场。据了解, 为了闯深海捕大鱼, 从2014年8月开始, 她与老公叶志健多方筹资600多万元建造一艘200多吨位的大船, 其中农业部补助了100万元、市政府补助了50万元。还有一个多月就可以完工试航, 到时候可以到远海深海打鱼。

吴锦菊介绍, 建造这艘大船的目的, 还在于改变加工方式:在海上捕到鱼后, 既可以当场加工, 也可以在甲板上晾晒后再加工, 改变过去在海上辗转多天才运回港口加工的生产习惯。

“除了咸鱼生产和加工, 我还打算探索多元化经营模式。”吴锦菊说。她透露, 下一步将投资1000多万元建设冰厂, 专门为出海渔船供应冰块。

儋州珠联食品有限公司 持续开发更多 精装海产品

“我干了30多年水产加工, 对咸鱼等水产品精深加工的追求从未停止。”儋州珠联食品有限公司董事长郑耀金提及“儋州咸鱼”, 爽直地笑道。

据介绍, 经过多年发展, 儋州珠联食品有限公司已发展成一家集海洋捕捞、水产养殖、加工、进出口贸易、渔港物流服务为一体的省重点龙头企业, 全国农副产品加工示范基地。

目前, 该公司坐落在儋州市白马井开发区, 毗邻渔港, 拥有4000多亩养殖基地, 总投资2亿元人民币, 年总产值超过1亿元人民币。公司带动本地区渔民和养殖户近5000人, 现有职工400多人, 各类专业技术人才50多名。

“我们公司拥有300吨级远洋生产捕捞船6艘, 长期扶持几百艘渔船生产, 为本地区渔业发展起了重要作用。”郑耀金微笑着说道。

既有养殖基地, 又有远洋能力的儋州珠联食品有限公司, 正在打造现代水准的企业:建成标准化厂房1.5万平方米, 配有超低温生产设备和4000吨的冷藏低温库, 年加工水产品能力2万多吨。公司已通过输美食品HACCP验证、英国BRC认证和欧盟水产品出口认证。主要产品有:冻罗非鱼片、冻鱿鱼、冻虾、红线鱼、带鱼等。产品远销欧美、东南亚和俄罗斯等国家和地区。

郑耀金指着一块块“金字招牌”介绍, “珠联食品”在海南和同行业中赢得了良好声誉:该公司连续16年被省政府授予“海南省海洋渔业龙头企业”称号, 2005年被国家农业部授予“全国农产品示范基地”、“全国加工技术创新机构”称号, 2007年被国家发改委确定为“国家农产品深加工示范单位”。

“我们公司近年来新开发的红鱼切片小包装产品, 也深受国内客户的认可与好评。”郑耀金的话语充满信心, “在未来的发展中, 公司计划陆续开发更多新的精装海产品, 与时俱进, 打造属于我们海南企业的知名品牌。”