



馮家鎮位置圖

從一座名不見經傳、並不靠海的小鎮，到今天國際上矚目的「海上馮家」，山東省濱州市沾化區馮家鎮用不到20年打造出漁業航母。這個曾經默默無聞的無名村鎮，現擁有四個海產品批發市場，年交易額近40億元(人民幣，下同)。其中王爾莊海蜇批發市場是中國最大的海蜇專業批發市場，決定着全國海蜇市場的價格和行情。「我們這裏感冒了，全國海蜇批發市場都會打個噴嚏……」馮家鎮水產協會副秘書長田洪海說，馮家鎮的海蜇購銷早在前些年就實現了「買世界、賣全國」，成為世界30餘種海蜇的集散地。

●香港文匯報記者 殷江宏、胡臥龍 山東濱州報道



掃碼看片



●馮家鎮水產協會副秘書長田洪海。香港文匯報記者胡臥龍攝

「王爾莊海蜇批發市場每年的營業額達十幾億元，村內有幾十個能人常年在海外組織貨源。」據田洪海介紹，在疫情之前，國際市場逾40%的海蜇會被運到這裏銷售，村民坐飛機去外國談生意已成為司空見慣的事。

「哪裏有海蜇哪裏就有王爾莊人」

走進馮家鎮王爾莊村隆旺水產品有限公司，一箱箱即食海蜇整裝待發，每年即食海蜇的銷售額達三四千萬元。

1992年，渤海灣海蜇大豐收，多年闖蕩海產品市場的王爾莊人捕捉到了商機，開始專門做海蜇生意，從省內跑到省外又跑到國外，「哪裏有海蜇，哪裏就有王爾莊人」。隆旺水產品負責人王東華出生於1982年，18歲就隨父輩做海蜇生意。那時村裏還沒有海蜇市場，外地客商都是直接到家裏來收購海產品。

初生牛犢不怕虎。王東華起初跟着長輩到天津和青島等地進貨，後來就出了國門。「第一次出國是去越南，進了三大車4,000多件貨，回來算了算賺了幾十萬元。」王東華給香港文匯報記者算了一筆賬，「那邊一箱貨40來斤，重量比國內多10斤，價格卻便宜30%……」

2000年前後，王爾莊的海蜇生意已是遠近聞名。「那時市場上進口海蜇比較少。有一次來了一批緬甸海蜇，上海、溫州、東北的客商同時坐飛機到王爾莊來搶貨，不到一個月海蜇從340元一箱漲到了900元……」

2003年，王爾莊海蜇專業批發市場正式啟用，村民經銷海蜇更為便利。作為農業農村部定點批發市場，該市場目前日成交額高達300

餘萬元，帶動周邊2,000戶農民從事海蜇加工營銷業，國內七成以上海蜇在此交易，產品輻射到印尼、韓國、俄羅斯等24個國家和地區。與此同時，新疆、內蒙古、武漢等地的海蜇經銷商亦有許多王爾莊人，他們從家鄉進貨後，把海蜇賣到國內各大城市。

「漁二代」攻網售生意火爆

「受新冠疫情影响，國外的海蜇進不來，國產加工好的出不去，現在我這裏以國內的海蜇為主。」據王東華介紹，這一年多來海蜇價格居高不下，前年一桶海蜇批發價200元，今年則是300元到330元之間，仍供不應求。特別是即食海蜇，工廠裏「每天都有千餘件訂單」。王東華分析，與父輩時期相比，現在線上銷售在不斷增加，短視頻賣貨、社區團購等電商銷售日漸活躍。與此同時，海蜇深加工企業越來越多，即食海蜇的銷量越來越大。他計劃開發新品種進軍高端市場，透露疫情期間海參銷售火爆，正成為馮家鎮水產業新的經濟增長點，國內外所產的10多種海參在這裏聚集，還湧現多家海參加工企業和項目。

在馮家鎮，像王東華這樣的「漁二代」正在嶄露頭角。當地政府通過整合和升級馮家鎮「漁二代」等年輕人的網絡銷售平台，建立300餘家網上旗艦店。疫情以來，馮家鎮水產品線上銷售火爆，已佔總銷售額的半壁江山，去年春節前後，一名30歲的農村婦女兩個月在網上掙了40多萬元。如今，馮家鎮蠔醬、馮家烤蝦、馮家熟魚等古法製作的海產品以及精深加工產品120餘種成為「網紅」熱銷產品。



●馮家鎮王爾莊村隆旺海蜇廠負責人王東華展示包裝好的產品。香港文匯報記者殷江宏攝



●山東濱州市沾化區王爾莊海蜇批發市場內，工作人員在展示各種海蜇。香港文匯報山東傳真

山東小鎮操盤中國海蜇定價

馮家鎮村民四出海外談生意 做大海產批發加工市場



與高校深度合作 提升產品附加值

馮家鎮北鄰渤海灣，耕海文化底蘊深厚，東周時期就有先人在此煮海為生，明清時期這裏漁鹽業形成較大規模。當地村民素有海上捕撈和海產經營的傳統。

去年水產交易額36億

馮家鎮水產行業協會的調研顯示，全鎮現有大小漁船447餘隻，水產品捕撈、購銷、加工、倉儲企業商家282家，經營加工魚蝦貝海蜇海參等水產品300餘種，2020年水產交易額36億元人民幣。全鎮水產業從業人員1.8萬人，農村居民可支配收入60%以上來自水產業。

目前馮家鎮共有4大水產品批發市場。除了王爾莊海蜇批發市場，魯北水產品綜合批發市場是

「全國百強市場」，渤海水產品批發市場是「全國文明誠信經營示範市場」，海豐水產品批發市場承擔了渤海灣70%的海捕鮮貨交易。

田洪海表示，馮家鎮水產業雖然體量較大，但產品產業層次較低，利潤空間較小。為此，馮家鎮先後成立水產行業協會和高價值農業科技研究院，與青島科技大學深度合作，並與該校聯合創建濱州市水產業創新創業共同體，力推全鎮水產業高價值化發展。目前，即食海蜇、風味魚系列、醒酒肽、抗衰老肽等高科技產品研發已形成初步成果，並陸續在相關水產企業實現轉化。

在與科研機構合作的同時，馮家鎮水產企業亦在進行自主研發或工藝改進，提高口感，利潤也隨之擴大。

回鄉創業直播賣水產 年輕夫婦：堅持就有收穫



●「90後」小郭回鄉直播賣水產。香港文匯報記者殷江宏攝

特稿

「最近的爆單其實要感謝小『黑粉』，我的一個視頻被小『黑粉』點評後閱讀量激增，連日來訂單不斷……」談起最近直播的銷售額，小郭有點哭笑不得。

小郭出生於1994年，是土生土長的馮家鎮人。2019年下半年，她和丈夫辭去縣城的工作，回到馮家鎮從事網絡水產銷售工作。目前在抖音平台有6萬多粉絲，每年銷售額約100萬元(人民幣，下同)左右。背靠豐富的水產品資源，馮家鎮像小郭夫婦這樣直播帶貨的大小網紅有幾十個，主要銷售當地的特色水產。

白天發貨晚上直播

「我的直播一般在下午5點到9點，平時主要拍攝我們家鄉的海產視頻上傳到網上。」小郭的店名叫豐業海產，從業近兩年來雖然並未像大網紅那樣火爆，卻也收穫頗豐。在其看來，這個收穫不僅是收入，更多的是成長和歷練。

「第一次直播的時候只有幾個人看，也沒有訂單。後來我們開始學習拍視頻，一點一點地堅持下來。」小郭回憶，從業第一年賣得最多的是馮家鎮蠔醬，「大約一個月左右，忽然就來了100多單，買家來自河北、山東、內蒙古、新疆等全國各地。」

作為新人，她的直播間有時只有幾個人，一個單品往往要重複介紹很多遍。每當沮喪的時候，丈夫就鼓勵她。夫妻二人分工明確，一個負責拍視頻，一個負責出鏡。不知不覺兩人幹了已近兩年——白天發貨，晚上直播，雖然忙碌，卻很充實。

發布視頻就像播種

「去年冬天賣了6,000多條黃金大鱈魚，銷售額達幾十萬元；還有一次，賣了5,000多單白鱈魚……」談起從業以來的幾次爆品，小郭忍不住露出笑臉。「最近的一個爆品，可能是因為小『黑粉』。」進入5月以來，小郭一直在推渤海灣鹹黃花魚。前幾天反應平平，沒想到有人在視頻下面發出「不是黃花魚」、「你不懂魚」等評論後，視頻點擊量竟然不斷上升，訂單亦隨之而來。目前這款黃花魚已銷售了3,000餘單。

「我覺得每天直播和發視頻就像播種一樣，只要堅持下去，一定會取得豐收。」小郭說。

新口味蝦醬出爐 私人訂製款增加

芝士蝦醬、老乾媽蝦醬、蛋黃蝦醬、孜然蝦醬……在濱州市沾化區海蜇食品有限公司，七種不同口味的新品蝦醬即將面世。

堅持傳統自然發酵

今年49歲的付勇，是海蜇食品有限公司的負責人，從事蝦醬生意已有近30年。在馮家鎮，付勇家生產的蝦醬遠近聞名，年均銷售500噸左右。為了長遠發展，付勇此次投資100餘萬元(人民幣，下同)引入新的生產線和高溫滅菌設備，準備嘗試生產新品種。

走進蝦醬廠，一個個醬缸戴着竹子做的防雨「草帽」整齊地排列在院子裏，場面頗為壯觀。揭開蓋子，一陣淡淡的鮮蝦味撲面而來，令人食指大動。據付勇介紹，近年來找他私人訂製蝦醬的越來越多，相比之下，客戶對原料、口感要求更為嚴格。

「我的秘訣是選取好蝦、適度鹽分和細心攪拌。」付勇家的蝦醬一

直傳承父輩的工藝，使用傳統自然發酵法。為了保持蝦醬的新鮮度，他先後投資300餘萬元建設冷庫，用於存放成品。「隨着人們生活水平的提高，對蝦醬的口感要求也越來越高。十幾年前我們已開始選取最好的蝦來做蝦醬。」

此前馮家鎮的蝦醬以批發為主，主要銷往長江以北地區。付勇透露，此次引入新設備和新產品，是希望蝦醬走進大超市，同時拓展南方市場，吸引年輕人的關注。



●付勇家的蝦醬採用傳統的自然發酵工藝。香港文匯報記者殷江宏攝

●黎明時分，漁船準備出海。香港文匯報山東傳真