

遥遥渔港,六成多渔船歇业

新鲜海货减少,冷冻鱼撑起水产市场近半摊位

□见习记者 赵辉 报道
□实习生 梁月康

本报1月27日讯 “这是最后一趟出海,得回家过年!”27日,遥遥中心渔港一位渔民边干活边介绍出海情况。记者走访遥遥中心渔港获悉,超过三分之二的渔船已停港靠岸,务工渔民大多已回家过年。由于本地新鲜鱼捕捞量减少,水产市场已经有近一半摊位出售冷冻鱼。

27日下午,遥遥中心渔港内,部分渔民正在修补破损的渔网。渔港内只有3位渔民叫卖刚捕捞上岸的海鲜,没有了往日的热闹景象;避风港湾内,也停泊着大量的渔船。“我们这是最后一次出海了。”今年56岁,正在修补渔网的贺百万告诉记者,他老家齐齐哈尔,今年第一次到船上干活,再有不到10天时间,他就要坐轮船回家了。不过,船东告诉他们,最后一次能不能出海,还得看天气。

已经有30年船上作业经验的苗先生说,遥遥渔港内大约有350艘渔船,不过,已经有超过三分之二的渔船停靠在避风港湾内,不再出海捕捞。苗先生称,渔民大多来自外地,年底都要回家过年,“早在阳历年时,就有部分渔船停港,准备来年谷雨后再出海捕鱼。”苗先生表示,现在能出海的渔船,大多是超过500马力的大渔船,抗风能力强,出行距离远,在海上能待至少半个月。

大半渔船靠岸歇业,最直接的影响就是新鲜海货数量的减少。在威海市水产品批发市场,已经有近一半摊位出售冷冻鱼,也有部分摊位既有用冰覆盖的新鲜鱼,也有冷冻鱼出售。

摊主李先生告诉记者,目前市场内各摊位一般都有冻鱼,主要包括刀鱼、带鱼、鱿鱼、黄花鱼等。摊主李女士说,冷冻鱼一般是9月份开始冷藏储存,“那个时候捕鱼量比较大,储存冻鱼主

要是为了保障年底时的市场供应”。大约在4天前,摊位上已出现冻鱼。一般来说,来年三月份前,市场主要销售冷冻鱼;三月份以后,随着渔船出海捕鱼,新鲜鱼数量不断增加,冻鱼数量会逐渐减少。

在价格方面,冻鱼和同品种新鲜鱼基本持平,不过多位摊主表示,随着春节的到来,鱼的销售量不断增加,冻鱼的价格也会逐渐走高。

“探亲”

24日,市政府副秘书长、行政审批中心管理办主任丛培祥和长城爱心大本营发起人刘长城来到文登侯家镇,为困难户送去米、面、油和药品。据了解,刘长城自2008年到2010年在侯家镇挂职党委副书记,结了30多户“亲戚”,挂职结束后,市行政审批中心将这些“亲戚”纳为大家的亲戚。图为刘长城(左二)、丛培祥(左三)看望“亲戚”。(长城爱心大本营供图)



销售冒牌摩托车套链 男子被罚两千元

□记者 齐璐 报道
□通讯员 朱圣辉

本报1月27日讯 20套来自临沂摩托车配件市场的“宗申牌”摩托车套链被荣成工商确认为假冒产品,送货人李某被罚款2000元,20套假冒“宗申牌”摩托车套链被没收。

日前,荣成石岛湾工商所的执法人员在东山街道办事处东山村巡查时,发现一辆送货车停在一家摩托车修理店门口,正在卸货,执法人员上前查看。男车主立即关上车门,声称自己已送完货,要马上去另一家店送货。车主神情慌张,说话吞吞吐吐,工商人员觉得可疑,要求男子打开车门,检查车内货物。经查,男子车上的20套“宗申牌”摩托车

套链没有产品合格证,包装盒制作粗糙。执法人员当场根据包装盒上的联系方式联系厂家,发现厂家不是宗申集团的下属厂家,执法人员初步认定这批产品有问题。

经调查,男子姓李,家住济宁,考虑到春节将至,摩托车修理店生意火爆,对配件的需求量大。李某从临沂摩托车配件市场购进了一批假冒配件,送到东部沿海城市销售。

根据掌握的资料,执法人员联系重庆市宗申集团销售服务有限公司,确认李某销售的“宗申牌”摩托车套链侵犯了宗申集团的注册商标专用权。25日,执法人员对李某罚款2000元,没收20套假“宗申牌”摩托车套链。

赶大集,送健康

25日,威海光华医院参加专家名医走基层志愿服务活动,医院的志愿者们来到经区蒿泊大集,为市民检查身体并提供健康咨询。

本报记者 王帅 摄影报道



个人简介

胡宇鹏:高级策划师、高级营销师、房地产策划资深人士,十三年房地产行业从业经历,长期从事商业地产、房地产的管理及相关的规划、开发与营销策划工作,曾主持和参与了多项大型商业地产、房地产项目的全程整合和营销策划工作,以及各式类性质房地产开发项目及城市区域发展的研究。

主持或参与操作的项目达二十多个,总面积达300多万平米,项目覆盖广东、浙江、山东、安徽、四川、重庆、河南、江苏、天津、福建等省市。

熟练掌握项目开发的前期市场调研、项目可行性研究与定位、概念规划、项目定位、项目营销推广、招商销售等,对商业地产开发全程整合有独到的见解。

谁与争锋,因我不同

十三年磨砺,铸就商业地产界传奇

——访香港顺翔商业地产经营管理有限公司常务副总经理胡宇鹏

□专刊记者/侯真珍

贺香港顺翔商业地产经营管理有限公司(威海)常务副总经理胡宇鹏获得2012中国房地产(齐鲁)优秀职业经理人。

近年来受国家调控政策抑制投资性住房需求的影响,全国住宅地产相继告别狂热抢购时代,被压抑的投资性需求转向了商业地产,给商业地产带来了新的发展机遇。商业地产的开发与住宅地产的开发有很大的不同,这两者之间有哪些不同特点?商业地产的开发又有哪些优势呢?威海的商业地产开发对威海的经济发展又会产生哪些积极作用?为此,我们特别采访了香港顺翔商业地产经营管理有限公司(威海)常务副总经理胡宇鹏。

笔者:目前住宅地产热潮已过,好多开发商跃跃欲试转入商业地产。万达董事长王健林警告不是谁都能做商业地产的。那么请问商业地产和住宅地产最大的区别是什么?

胡宇鹏:商业地产的开发与住

宅地产的开发有很大的不同,最大的区别在于服务对象和基本功能不同。商业地产是一种具有特殊价值的地产,它不仅仅依附于某一特定的钢筋混凝土建筑物来体现自己的价值,其潜在价值是“渠道价值”,是为产品交易提供渠道。住宅地产的基本功能是“住”,而商业地产的基本功能是“商”,即交易。商业地产不在于钢筋混凝土建得有多漂亮,而在于这块地点是否能有效交易(能够接触到它所需要的消费者)。商业地产卖的是“接触客户的机会”而非建筑价值,与所在地区的城市规模、经济发展水平、人口数量等诸多非房地产因素有着密切的关系。

笔者:威海商业地产开发的现状如何?

胡宇鹏:纵观威海商业状况,主要有以下几个特点:商业模式单一、大商业分布过度集中、商业经营模式雷同、缺乏核心竞争优势等等。随着威海市经济的发展,市民生活水平的稳步提高,其消费意识和消费欲望也日渐强烈,而消费

观念和习惯也随之改变。消费者消费行为的改变,必然会导致商业模式的变革来满足消费者的消费欲望,反之将被消费者抛弃,被市场淘汰。威海市商家已认识到消费者“便利式消费、一站式消费、体验式消费、享受型消费”的意愿和需求,亦正努力做出调整和进步,力求留住消费者。

笔者:高新·城市广场在威海商业地产的开发上有什么示范和带动作用,能否给我们介绍一下高新·城市广场的情况?

胡宇鹏:威海高新·城市广场作为威海城区内标志性大盘,是威海经济发展、城市化进程的必然产物,是城市功能多样化、城市形象特色化、城市资源集约化及城市物业更新发展的新需求,必将成为威海商业、财富、新生活方式的标志和典范,成为威海城市形象的代表。

威海高新·城市广场位于威海市世昌大道270号,处在威海市高新技术开发区核心区位。项目地理位置优越,交通便捷,综合优势得

天独厚,有着良好的发展前景和升值空间。交通便利,各项基础设施完善。项目总占地面积近200亩,总建筑面积约50万平方米,是威海市第一家集休闲、购物、餐饮、娱乐、住宿、酒店、写字楼、公寓、高档住宅及特色商业街等多功能为一体的国际化生活体验式城市综合体。项目全面开业后将引进经营商户数千家,解决就业人数上万人,具有巨大的社会、经济效益。高新城市广场,将真正让威海市民尽享便捷、繁荣的都市生活。

笔者:我们知道香港顺翔商业地产经营管理有限公司是商业地产领域优秀服务商之一,能给我们简单介绍一下香港顺翔集团的基本情况吗?

胡宇鹏:香港顺翔集团由香港顺翔商业地产经营管理有限公司、深圳顺翔行房地产策划有限公司等分支机构构建而成,是中国第一批商业地产服务企业,专注于房地产全程策划服务。业务有土地运作、前期策划、项目规划、销售代理、招商代理、物业管理技术输出、

商业管理技术输出、企划宣传等,完成全国近百个地产项目的全程策划运营。公司将不断整合资源优势,汇聚行业精英,形成了专业化、规范化、全程化的高效运作体系,更好更优地服务中国地产业。

经过多年来不懈的努力,香港顺翔已成为商业地产领域优秀服务商之一,为中国的商业地产做出了卓越的贡献。为了项目后期的经营需要,顺翔地产机构成立了顺翔商业经营管理有限公司,对合作项目进行全面的运营管理,为合作项目提供最先进的运营思路,为开发企业保驾护航,使得开发企业更好地专注地产开发。

值此新春佳节到来之际,本人代表香港顺翔商业地产经营管理有限公司祝威海人民新年快乐,万事如意!我们将一如既往地坚持“以市场为准则,以专业为基础”,“务实,创新,努力,进取”,为客户谋求利益最大化,降低客户投资风险,以最大的信心和努力确保项目运营成功,力争成为商业地产领域最务实、最具责任的服务商。