

# 记者探访被称为“王尔庄现象”的海蜇第一村 小小海蜇让全村人找到“饭碗”

沾化县冯家镇的王尔庄村地理位置偏僻,不靠海、不产海蜇,是名符其实的“鲁儿”小村,却能成为世界海蜇产销的集散地,被誉为“世界海蜇航母”。土生土长的王尔庄里的农民创出了令人叹为观止的“全国海蜇第一村”。这一现象被称之为“王尔庄现象”。近日,记者走进王尔庄村,探寻蝶变过程。

文/片 本报记者 王晓霜  
见习记者 代敏  
本报通讯员 张丽 陈方明

►隆旺海产品有限公司的生产加工车间里,工人们正在包装。



## 一股闯劲 18桶海蜇收回一整车成本

12月6日中午,记者来到了王尔庄海蜇批发市场,一进市场大门,东侧一家商铺门前一辆十几米的大货车正在卸货,十几个卸货工人忙得不亦乐乎。一打听才知道,这是春祥海产品批发的王老板刚从南方运回来的1300多箱海蜇。这批货将要分销往新疆,甘肃一带的酒店。记者往西边一看,大约80多个门面房整齐得排列开来。“你们这会儿来晚了,早上才是最忙的时候,市场里来自全国各地的货车排满,大批量的海蜇都是那个时候被运走的。全国有80%的海蜇都是从这里运出去销往各地的。”

王老板告诉记者。  
“上世纪80年代,村里人土里刨食,靠天吃饭,家家户户都很穷,十里八乡的姑娘因为俺村出了名的穷都不愿意嫁到这里,村里的小伙很多找不上媳妇。”王尔庄村支部书记田明军回忆到,这么穷的一个小村是怎么发展起来的呢?  
据了解,在上世纪80年代,村民们开始搞海米贩卖生意,跑遍全国各地推销海米,掌握了很多市场信息,积累了不少经验。后来发现贩卖海蜇比海米生意挣钱,这些做海米生意的人有了转行贩

卖海蜇的念头。  
“多亏1992年渤海湾的一次前所未有的蜇汛引来海蜇大丰收,村里人合伙贩卖海蜇,仅仅用了18桶就收回了一整车海蜇成本,还挣了18000多块钱。村里这几个合伙人在这次机遇中尝到了贩卖海蜇的甜头儿,这才下决心搞海蜇贩卖生意。”冯家镇镇长蒋晓东给记者讲述。后来,王尔庄人在青岛沙子口跟着当地居民学会了海蜇初级加工工艺。村民们的海蜇加工贩卖生意越做越大,王尔庄自建海蜇批发市场慢慢成为全国海蜇市场的“龙头老大”。

## 一种思路 产品进出口地达20多个国家

1999年,海蜇经营大户王书新进口了上乘的印尼海蜇。“这批海蜇是我见过最好的海蜇,无论成色还是脆度都比之前国内的货好,肯定能大赚一笔。”王书新信心满满。可是投放市场后,却没有出现预料中火爆的销售场面。王书新调查后发现,这不是海蜇本身有问题,而是市场和客户对来自异国的这些海蜇有个认识的过程。果然不出所料,一段时间后,各地客户争相抢购这种海蜇,销售量激增。这让王书新的信心大增,立即办理了印尼商务签证护照,在印尼联系货源运输到国内,

销售仍是供不应求。  
2000年,海蜇经销大户5人拿到了越南和缅甸的商务签证护照,在异国,海蜇经销大户们发现了意想不到的商机。以后几年里,王尔庄人又把收购加工市场扩展到了世界上所有产海蜇的国家。哪里有蜇汛王尔庄人就飞哪里,在当地加工好海蜇以最快的速度运回国内,使得国内海蜇市场没有淡季。  
现在,王尔庄村有100多名村民拥有越南、日本、泰国、澳大利亚等20多个国家的护照。王尔庄人坐飞机去国外谈生意已成为司

空见惯的常事。  
随着市场越来越大,王尔庄人用小海蜇做起了“大文章”。从辽东半岛到越南、泰国,从美国、墨西哥再到澳大利亚、埃及,世界各地都有加工贩运海蜇的王尔庄人,他们在海蜇产地加工之后又以极快的速度流向全国以及日本、韩国等地。2012年,王尔庄海蜇批发市场交易额超过20亿元,产品进出口地扩展到20多个国家。交易高峰日流动人口上千人,日交易量约500吨,日交易额高达千万元,带动了周边乡镇和村庄近2000户农民从事海蜇加工营销业。



▲村民向记者展示自家的海蜇。

## 一次尴尬 只有成立公司才能更好地竞争

自2001年7月开始建设以来,目前海蜇批发市场拥有82间商铺,占地30亩,2005年5月市场投入使用。市场的建设,有力拉动了海蜇经营,贸易量大幅增长。并在济南、上海、北京、兰州、乌鲁木齐等全国各大城市中设立了500多个海蜇批发销售点,形成了覆盖全球的市场网络。

“2004年的时候,越南有一个货值一千多万的海蜇加工订单,虽然我们王尔庄人去了不少,但就眼瞅着对方把这笔大单子给了广州的一家大公司,当时急得牙痒痒。”田明军颇有感触地说,“越南人说你不是公司是一个人,不跟你打交道。那个单子要是接下来,最起码挣700万。”田明军的这一次遭遇让王尔庄

人如大梦初醒一般。这次收购加工海蜇的经历让王尔庄80个海蜇营销加工大户决定联合,毁掉小舢板,打造“航空母舰”。  
当年秋天,他们开始融资一亿多元,注册成立了“王尔庄海产品有限公司”,对外加工的海蜇按股份分配,风险共担。王尔庄原来的海蜇经营户摇身一变,又成了国际化公司股东。

“海蜇从我们王尔庄批发的半成品,到人们的餐桌,是一个有着技术含量的处理过程,老百姓一般处理不好。我们就有了生产即食海蜇的想法,2007年,成立山东隆旺海产品有限公司,对海蜇进行深加工,让海蜇普及老百姓餐桌。”山东隆旺海产品有限公司的王东华总经理给记者介绍。

这两家公司的成立,促使王尔庄的海蜇经营实现升级。王尔庄海产品有限公司的股东王清民说:“一家一户把海蜇收过来,赚了不少钱,现在做国外市场的都是大公司,动用的资金都是上千万,你分散的一家一户根本办不了,成立公司可以把资金合拢起来,和外国公司竞争。”

## 一句诚信 保证产品质量不会任意抬价

不管是国外客户还是国内客户,只要一个电话就能实现几百万的交易。这种看似简单的交易行为背后是客户对王尔庄业户的极大信任。“我们没什么秘诀,靠的就是诚信。”当记者问起王尔庄海蜇市场的发展奥秘时,田明军告诉记者:常年负责批发市场管

理的村党支部委员田同利拍着胸脯说:“无论交易数量多少,无论客户来自何方,海蜇的质量肯定一样,如果真有质量问题,可以立即换货或退货。跟王尔庄市场打过交道的客户都很放心,人家千里迢迢来购货图的也是这个。”  
“现在,王尔庄海蜇批发市场

的价格直接决定着全国海蜇市场的行情和价格,但绝不是王尔庄可以任意抬升价格或压价,而是靠全世界的供求关系来影响价格。”田同利说,他们不会因为一时货源紧缺而故意抬价,牟取暴利,更不会因国际海蜇市场降价,“持仓不抛”从而最大限度地维持

世界海蜇市场供求平衡。  
哪里有蜇汛、哪里海蜇价格出现浮动、哪里急需海蜇资源等一系列信息,凭借手机、互联网和分布全世界的联络人,海蜇的这些信息总能在第一时间准确反馈到王尔庄,共享到所有王尔庄经营业户,搭载着信息“直通车”,王

尔庄人在世界海蜇市场如鱼得水、游刃有余。  
“温州人说过,哪里有市场,哪里就有温州人。我可以自豪地说,哪里有蜇,哪里就有王尔庄人,哪个城市有水产品市场,哪里就有王尔庄的经营者!”田明军自豪地说。