

Naujų ūsakojų produktų komercializacija

FLAG: Vigo įlanka, A Gvardija

Galisija, Ispanija

Projekto apžvalga

Galisijoje tradiciškai ūsakojus rinkdavo žvejai ir parduodavo tik šviežius, o ne perdirbtus, taigi be pridėtinės vertės. Šiuo projektu, inicijuotu ūsakojų rinkėjų, siekiama sukurti naujus produktus iš ūsakojų, Ispanijoje labai populiarių vėžiagyvių. Nauji produktai buvo konservuoti ūsakojai ir ūsakojų paštetas su jūros dumbliais. Šie produktai padidino ūsakojų, ypač mažesnių, ne tokių paklausių ir paprastai parduodamų už mažesnę kainą, pridėtinę vertę.



Kontekstas ir pagrindiniai iššūkiai



Ūsakojų rinkimas Bajonoje ir A Gvardijoje, kaip ir apskritai Galisijoje, turi gyvas tradicijas. Tai vienas populiariausių vėžiagyvių produktų Ispanijoje, tačiau viena mažesnių ūsakojų rūšių pasižymi mažesne rinkos verte. Nepaisant mažesnių kainų, vėžiagyvių rinkėjai vis dar renka šiuos ūsakojus, kad jie nekolonizuotų vertingesnių ūsakojų buveinių. Todėl svarbu, kad šie mažesnės vertės ūsakojai, užuot išmetami, būtų komerciškai naudojami.

Bajonos (2010 m. 12 154 gyventojai) ir A Gvardijos (10 472 gyventojai) vėžiagyvių rinkėjai, susibūrę į asociacijas (iš viso jungiančias 214 profesionalių ūsakojų rinkėjų), iki šiol ūsakojus parduodavo tik per aukcionus. Tačiau didžiuliai kiekiai mažesnio dydžio ūsakojų buvo renkami ir parduodami už labai mažą kainą.

2005 m. moterų ir vyrų grupės iš abiejų regionų pradėjo ieškoti šios problemos sprendimų. Jie įsteigė bendrovę ir pavadino *Mar de Silleiro LTD*, kuri subūrė 27 ūsakojų rinkėjus. Suvokdami šviežių ūsakojų pardavimo apribojimus, jie subrandino idėją išsaugoti ūsakojus ir išleisti į rinką naujus

perdirbtus produktus, daugiausia paruoštus iš mažesnių ir ne tokių vertingų vėžiagyvių. Jie pradėjo tirti ir studijuoti įvairius receptus bei jų rinkos potencialą. Šį darbą finansavo šalies ir regioninė žuvininkystės ministerijos (*Consellería do Mar*).

Projekto tikslai

Pagrindiniai šio 4 krypties projekto tikslai buvo tokie:

1. Paruošti ir pradėti pardavinėti Ispanijos rinkoje du naujus produktus – natūralius konservuotus ūsakojus ir ūsakojų paštetą su jūros dumbliais, – pagamintus iš mažos komercinės vertės ūsakojų
2. Išnagrinėti šių naujų produktų pateikimo tarptautinėms rinkoms potencialą.

Projekto aprašymas

Projektą sudaro dviejų naujų produktų – natūralių konservuotų ūsakojų ir ūsakojų pašteto su jūros dumbliais – kūrimas ir pristatymas Ispanijos rinkoje. Pirmiausia reikėjo įsigyti konservavimo įrangą. Tam buvo sukurta partnerystė su Antonio Pérezo Lafuente's įmone, pripažinta Galisijos konservų įmone, garsėjančia atsakingos žvejybos tradicijų puoselėjimu, naudojamų žaliavų kokybe ir aukštais kokybės standartais. Partnerystės susitarime buvo numatyta nuomoti konservų gamybos liniją vieną dieną per savaitę.

Įsigijus reikalingų gamybos įrenginių, pagal projektą reikėjo pasirūpinti rinkodara ir prekių ženklais. Pirmasis žingsnis buvo sukurti prekių ženklą, logotipus ir pakuotes, tada, siekiant užtikrinti apsaugą, – registruoti prekių ženklą. Tuo klausimu projekto rengėjai pasamdė įmonę, kurios specializacija – produktų kūrimas ir kuri gerai supranta ūsakojų rinkėjų darbo ir gyvenimo būdą.

Kitas žingsnis buvo sukurti interneto svetainę ir internetinę parduotuvę – nauja idėja žuvininkystės sektoriuje. Tai buvo svarbi priemonė, leidžianti patekti į tam tikras rinkas ir bendrauti su vartotojais. Svetainė <http://www.mardesilleiro.com> suteikia vartotojams galimybę pirkti tiesiogiai iš bendrovės, o kad internetinė prekyba būtų paprastesnė, rengėjai išsinuomojo prekių pakavimo ir paskirstymo biurą ir sandėlį.

Turėdama pagrindinę infrastruktūrą produktų vystymo bendrovė sukūrė pirmuosius degustacijos / testavimo produkto pavyzdžius, o vėliau – galutinį rinkai skirtą produktą. Ji taip pat padėjo koordinuoti reklaminę kampaniją, įskaitant reklamos filmuką, kuris buvo įkeltas į svetainę ir demonstruojamas mugėse bei kituose žuvininkystės renginiuose Ispanijoje ir užsienyje. Ji taip pat sukūrė stendą, skirtą parodomis ir prekybai, bei kitą reklaminę medžiagą.

2010 m. lapkričio 3 d. bendrovė *Mar de Silleiro* buvo viešai atidaryta, o jos produktai pristatyti Vigo jūrų technologijų centre CETMAR. Šiame renginyje dalyvavo visi 27 vėžiagyvių rinkėjai (*percebeiras*), o žiniasklaida ir kvietiniai svečiai turėjo galimybę paragauti naujų produktų.



Po atidarymo prasidėjo reklaminė kampanija. Iki šiol tai buvo dalyvavimas žuvininkystės parodose, susitikimuose su platintojais, mažmenininkais, gurmanų ir delikatesų parduotuvių atstovais ir kt. *Mar de Silleiro* pripažįsta, kad, norint užtikrinti sėkmingą produkto išleidimą į rinką, ypač svarbūs yra pirmieji naujos įmonės darbo metai. Todėl bendrovė aktyviai dalyvavo svarbiausiose parodose, pavyzdžiui, *Forum Gastronómico 2010* (Cherona), *Salón Internacional de Gourmets 2011* (Madridas) ir *Feria Internacional de Galicia 2011* (Siljeda).

Pagrindiniai dalyviai

Projekto rengėjai – tai grupė Bajonos ir A Gvardijos vėžiagyvių rinkėjų, įsteigusią bendrovę *Mar de Silleiro*. Ši bendrovė buvo sukurta siekiant kurti pridėtinę šviežių ūsakojų vertę. Bendrovėje dirba 27 vėžiagyvių rinkėjai (*percebeiras/os*), tačiau projektui vadovauja mažesnė valdybos atstovų grupė. Ši grupė glaudžiai bendradarbiauja su Vigo FLAG, taip pat su organizacijomis CETMAR ir ANFACO (nacionalinė žuvų ir jūros gėrybių konservų perdirbėjų asociacija), kurios teikia patarimus techniniais projekto aspektais.

Projekto rezultatai

Dar anksti prognozuoti galimus šio projekto įgyvendinimo rezultatus. Vis dėlto akivaizdu, kad vėžiagyvių rinkėjai, kurie įsidarbino naujoje įmonėje ir dalyvavo projekte, geriau susipažinę ir susidomėję galimybe kurti pridėtinę vertę perdirbant produktus. Jie iš naujų produktų pardavimo jau gauna naudos, daugiau pajamų ir džiaugiasi savo naujuoju verslininkų vaidmeniu. Jie taip neabejoja potencialia esamų produktų, prekių ženklo ir naujos svetainės nauda.



Projektas taip pat turi didesnę poveikį bendruomenei, nes suteikia naujų užimtumo galimybių, taigi prisideda prie vietos ekonomikos plėtros ir skatina bendruomenės tikėjimą savo ateitimi.

Kaip įveikti kliūtis: pagrindinės pamokos

Iššūkiai iš esmės buvo susiję su informuotumu apie produktą trūkumu tarp restoranų, parduotuvių, prekybos centrų darbuotojų ir plačiosios visuomenės, taip pat su nepalankia ekonomine aplinka. Produktų pristatymas rinkoje buvo labai sėkmingas, tačiau pasaulinė ekonomikos krizė daro poveikį, ir apyvarta per antruosius tris mėnesius nuo prekybos pradžios buvo tris kartus mažesnė nei per pirmuosius tris mėnesius.

Dar vienas iššūkis buvo užtikrinti nuolatinį produktų tiekimą. Darbo rinkodaros srityje patirties stoka taip pat buvo svarbus vėžiagyvių rinkėjų iššūkis, ypač bandant išsiaiškinti ir patekti į naujas rinkas.



Papildomi uždaviniai susiję su konfliktais sektoriaus viduje, t. y. su asmenimis, kurie mano, kad žvejai turėtų tik žvejoti, taip pat ir asmenimis, kurie mano, kad žuvininkystės sektoriaus problemas turėtų spręsti regionų ir šalies vyriausybės, o ne patys žvejai. Tai sukėlė politizavimo procesą, kuris komplikavo ir pavėlino tam tikrus pokyčius.

Veiksniai, nulėmę sėkmę įveikiant šiuos iššūkius ir užtikrinę projekto sėkmę:

- › Vėžiagyvių rinkėjų motyvacija ir aktyvus dalyvavimas
- › Produkto naujumas rinkoje
- › Didelis susidomėjimas produktu gurmanų parduotuvėse
- › Platus projekto populiarinimas vietos, regiono ir net šalies spaudoje ir televizijoje
- › Tvirtas nedidelės vėžiagyvių rinkėjų grupės vadovaujantis vaidmuo
- › Projekto rengėjų noras pirkti kompetenciją, kuri padėtų tam tikrais produkto kūrimo ir rinkodaros aspektais
- › Vykdytojų ryžtas įveikti bet kokį projekto politizavimą ir užtikrinti jo ilgalaikį sėkmę

Ateities perspektyvos

Padarę pagrindines investicijas ir užsitikinę nuolatinius klientus vėžiagyvių rinkėjai dabar gali toliau populiarinti savo produktą rengdami degustacijas ir plėtodami panašią veiklą, kad padidėtų tiesioginio pardavimo rodikliai.

Rengėjus labai motyvuoja naujoji įmonė, taigi jie nori toliau plėsti ir diversifikuoti savo veiklą kurdami naujus produktus ir žengdami į naujas rinkas. Tačiau prekybos sąlygos tebėra sudėtingos, ir būtina išspręsti nemažai svarbių klausimų. Pavyzdžiui, maisto produktų komercializacija reikalauja laikytis tam tikrų higienos normų, o tam reikia didelių finansinių investicijų. Ši ir kitos būtinos investicijos grąžą sukurs tik po ilgesnio laiko, o finansavimo trūkumas bendrovei ir jos veiklos ateičiai kelia pavojų.

Be to, prastos kokybės ūsakojų rinkimas susijęs su valdymo planu, kuris kasmet tvirtinamas. Siekiant užtikrinti nuolatinį tiekimą reikalingas ilgalaikis susitarimas, kuris suteiktų daugiau tikrumo.

Perkeliamumas

Projekte dalyvauja moterys, verslininkai ir jaunimas. Tai naujų žuvininkystės produktų tausojamo naudojimo ir gamybos sistema. Ši projekto idėja galėtų būti perkelta į kitas mažų gamintojų – ypač ūsakojų rinkėjų kituose Galisijos regionuose ar dar toliau – organizacijas. Patirtis praverstų ir kitų žuvininkystės produktų gamintojams, norintiems kurti perdirbtus produktus.

Rengėjai jau gavo kvietimus pristatyti projektą kitoms FLAG ir žuvininkystės asociacijoms, taip pat FARNET ir Europos Komisijos organizuojamuose renginiuose.



Išlaidos ir finansavimas

Bendros projekto sąnaudos: €131 667,00

Bendrosios reikalavimus atitinkančios sąnaudos: €91 667,00

FLAG įnašas: €45 833,50 (50 % reikalavimus atitinkančių išlaidų, iš kurių 61 % iš ES, 19,5 % – nacionalinio bendro finansavimo ir 19,5 % – regioninio bendro finansavimo fondų)

Privačiojo sektoriaus įnašas: €45 833,50 (50 %)

Visos išlaidos ir 4 krypties parama paskirstyta taip:

Projekto veikla	Bendrosios sąnaudos	FLAG įnašas
Patalpų pritaikymas sandėliui ir biurui įrengti	3 200	1 600
Biuro baldai ir stendas	5 858	2 929
Informacijos ir komunikacijos technologijos (įskaitant internetinę parduotuvę)	13 209	6 604,50
Grafinis dizainas (ženklimas, pakavimas ir kt.) ir įmonės dizainas	14 000	7 000
Reklama ir rinkodara	4 800	2 400
Įranga (mašinos, transportas)	48 000	24 000
Personalas (valdymo ir prekybos)	40 000	0
Iš viso	131 667	45 833,50

Projekto informacija

Pavadinimas: Naujų ūsakojų produktų komercializacija

Trukmė: nuo 2010 m. rugpjūčio vidurio iki 2011 m. spalio pabaigos (15 mėnesių).

Problemos nagrinėjimo data: 2011 m. gegužė

Projekto vykdytojas

Mar de Silleiro SLT

Koordinatorius: Susana Gonzalez

info@mardesilleiro.com

Tel. 00 34 986 191 962

www.mardesilleiro.com

FLAG duomenys

Vigo įlanka, A Gvardija, Galisija, Ispanija

gac7@accioncosteira.es

Tel. +34 986 358 109

<http://www.accioncosteira.es/?q=node/127>

[FLAG Factsheet](#)

Redaktorius: Europos Komisijos Žuvininkystės ir jūrų reikalų generalinio direktorato generalinis direktorius.

Garantijų atsisakymas: Nors Žuvininkystės ir jūrų reikalų generalinis direktoratas atsako už šio dokumento parengimą, jis neatsako už jo turinį ir negarantuoja duomenų tikslumo.