

“龙虾季”即将回归 小龙虾产业集群成为“香饽饽”

本报讯 虽然距离传统的吃虾旺季还有将近两个月的时间,但现在想要周末在北京簋街上的胡大饭馆吃上一顿小龙虾,至少要排队1个多小时。

据全国水产技术推广总站、中国水产学会、中国水产流通与加工协会联合编写的《中国小龙虾产业发展报告(2022)》显示,2021年中国的小龙虾产业总产值为4221.95亿元,同比增长22.43%。2021年,小龙虾加工量约85万吨,从2021年开始,在相关政策、项目、资金引导和带动下,小龙虾产业集群建设和全产业链迅速发展,2021年全国小龙虾规模以上加工企业达到162家,新增约30家。

产业链快速发展。作为簋街的“招牌”,胡大饭馆日售小龙虾最高可达到8万只。在一盘盘端上顾客餐桌的“麻小”背后,反映的是小龙虾产业蓬勃发展、养殖面积和产量增长、养殖模式创新,以及餐饮市场规模持续扩大,还有加工业、流通业、“小龙虾+”文旅产业的快速发展。

湖北是我国小龙虾养殖大省中的“状元”,每年将近16万吨的年产量让监利在湖北省内成为小龙虾的“王中王”。胡大饭店的小龙虾就主要来自湖北的监利和黄梅,胡大饭馆总经理郭冬介绍说,监利有10多个镇,小龙虾养殖规模在5000亩左

右的,每个镇都有十几个。“在湖北的监利,以前很多养鱼的、养螃蟹的,这几年都转成养小龙虾,几乎家家户户都会养。当地人口100多万,五成以上都在从事和养殖小龙虾相关的行业。”

再过1个多月,就是小龙虾大量上市的季节,湖北的300多个小龙虾交易市场又将是一片热火朝天。随着近年来小龙虾市场流通体系不断建立健全,交易市场建设和布局逐渐完善,电商平台快速介入和发展,物流运输能力不断提高,湖北潜江市以垂直电商交易平台“虾谷360”和物流服务平台“虾谷快运”为核心,建设了覆盖周边、辐射全国的综合交易中心,500多家商户可配送全国300多个大中城市、3000多家终端。

江苏省盱眙县与顺丰、泗洪县与京东分别签订小龙虾物流业务战略合作框架协议,盱眙县在建的全球龙虾交易中心及冷链物流项目,计划投资10亿元,包括了小龙虾及其产品交易中心、冷库及物流配送中心,将形成全程冷链配送体系。江西省各类与小龙虾相关的物流运输组织达900多个,2021年新增120多个,全省具有一定规模的交易市场40多个,全年通过电商平台销售小龙虾产品4.2万吨。

品牌效应不断扩大。消费者对小龙虾的喜爱,催生了主营小龙虾

的餐饮企业迅速发展。郭冬提到,大概从2015年开始,小龙虾在全国风靡,加上虾稻连作养殖方式的推广、供应链的发达,小龙虾逐渐从菜品向零售产品发展,让小龙虾的需求量进一步增长。

2021年,湖北省各类小龙虾餐饮实体店近2万家,产值达540亿元左右。江西省各类小龙虾餐饮实体店4600多家,仅2021年就新增加600多家。湖北的虾皇、巴厘龙虾、靓靓蒸虾,湖南的文和友,上海的红盃甲、沪小胖,深圳的松哥油焖大虾、堕落小龙虾,成都的霸王虾,北京的胡大……去当地旅游就一定要吃虾,为了吃虾而到这个城市去打卡,很多小龙虾爱好者心中已经形成了这样一张全国“吃虾地图”。

与此同时,各个小龙虾产地基于地方自然和人文资源禀赋,强化种质资源保护和品质管理,培育了一批小龙虾区域公共品牌,在服务“三农”、促进区域经济发展中发挥了重要作用,形成了“培育一个品牌,带动一个产业,富裕一方百姓”。目前,全国各地小龙虾地理标志保护产品、地理标志证明商标、农产品地理标志共有21个,其中17个为近5年获得。盱眙龙虾根据第三方评定,品牌价值达215.51亿元,湖北潜江龙虾品牌价值达251.8亿元。
(据《新京报》)

“榴莲自由”有希望 国产榴莲将大规模上市

本报讯 靠着独特风味和口感,榴莲深受广大消费者喜爱,由于多数品质较好的榴莲都依赖进口,其价格也居高不下。但今年情况可能会有所不同,国产榴莲将大规模上市。

三亚榴莲成功挂果

近日,三亚育才生态区榴莲基地种植的1400亩榴莲已挂上幼果,将于今年6月份成熟上市,预计产量可达3500斤/亩,每亩产值在10万元以上。

三亚市农业农村局介绍,三亚在4年前引进了榴莲品种,经过多年培育、驯化后的榴莲品种于今年开始规模结果。目前,三亚各区共种植了1万余亩榴莲,已陆续挂果,未来将有更多的三亚榴莲走入市场。

“以往国内主要依靠进口东南亚地区的冷冻榴莲,在口感和糖度上都会打折扣。”三亚市农业农村局负责人表示,在三亚出产的榴莲不仅糖度较高,还在时间上有着先天优势,可以用生鲜的方式进入市场,很好地满足国内市场对新鲜榴莲的需求。“再过一两年,我们的榴莲就进入盛果期,我们还准备用3到5年时间,打造5万亩的榴莲产业园,预计增加50亿元产值。”

网友期待“榴莲自由”

之前,中国几乎不产榴莲,但却是榴莲消费大国。经验来看,每年3—6月,在国内水果还没大批上市的空档,榴莲就是各大商超、批发、电商等各种渠道拉动流量、提高客单价的水果流量密码。

目前,我国销售的大量榴莲鲜果进口于泰国。从2022年的数据来看,榴莲进口总量为82.5万吨,价值40.3亿美元。其中78万吨来自泰国。当年7月,越南鲜果榴莲开始正式准入中国市场,2023年1月,海关总署开始允许符合相关要求的菲律宾鲜食榴莲进口。

2019年后,中国进口的新鲜榴莲便在数量上超过车厘子,成为“进口水果之王”。与此同时,榴莲也是进口水果中毛利率最高的单品。

按照以往的经验,价格昂贵的水果一旦国产化,就意味着价格大幅度降低,比如去年夏天的阳光玫瑰葡萄,堪称卖出“白菜价”。对于国产榴莲即将上市的消息,网友们很期待:“榴莲自由”来了,距离10元3斤不远了。”

国产榴莲为何不难种了?

海南省首批榴莲种植基地、三亚育才生态区榴莲基地负责人杜百忠介绍,海南从上世纪50年代开始引进榴莲种植,但限于种植技术,坊间流传着“海南种榴莲是跟风炒作,榴莲不开花不结果”的说法。

2020年,杜百忠开始规模种植榴莲。由于海南规模种植榴莲毫无参考经验,起初,榴莲苗的成活率仅为60%。为了解决存活问题,种植基地一方面控制水肥管理、进行病虫害监测,还邀请东南亚榴莲种植专家定期指导。

另一方面,在海南省农科院等科研支持下,基地完成了榴莲嫁接、种植管理、数据采集等。比如榴莲属木棉科,根须需水肥量都要有精准定位,才有望实现标准化生产。

经过努力,榴莲幼苗存活率达98%。“能存活,便能让它开花结果。”杜百忠尝到香甜的榴莲后认为,与东南亚粗放种植榴莲相比,海南榴莲管理肥水一体化,定时给水给肥,品质更具有优势。
(本报综合)



国内益生菌行业迎来新风口

微康益生菌加码入局

本报讯 施晓娟 近年来,随着国内消费者保健意识的提升,加之“健康中国”战略、食品工业健康转型及技术创新等多方驱动下,市场对益生菌产品的需求大幅增加,国内益生菌市场呈现高速发展态势,企业纷纷加码入局。

微康益生菌(苏州)股份有限公司副总经理朱建国表示,虽然我国益生菌产业起步较晚,但随着消费者对益生菌与其功能的关注,益生菌行业迎来新风口。从趋势来看,益生菌行业参与者的专业度越来越高,科学领域对益生菌的基础研究呈爆发式增长,同时带动了相应产品的开发和产品转化。

谈到益生菌行业的具体变化,

朱建国认为,第一,科研机构及龙头企业持续不断地加大研发投入,为行业的发展提供了源动力。第二,为了进一步规范市场,近年来国家对于益生菌行业的监管也日益严格和完善。第三,消费者健康意识提升,年轻消费者对创新产品的偏爱,以及消费者对益生菌产品认知度在不断提高。

“只是,需要注意的是,目前我国益生菌市场中使用的大部分还是国外企业的益生菌菌种,源自西方国家的肠道微生物结构不一定适合我国人群肠道微生态环境。”朱建国表示,所谓“一方水土养一方人”,饮食习惯、生活环境和代谢水平的差异,使得不同地域的人群

在肠道微生物组成有着明显区别。因此,“本土菌”对消费者而言具有重要意义。

朱建国以微康益生菌多年的研发经历介绍,目前微康益生菌拥有专业的益生菌研究院,自主研发专利益生菌菌株,拥有高活性、高稳定性、高粘附性的益生菌冻干粉制备技术和规模化的益生菌冻干粉生产基地,坚持质量和技术总路线不动摇,为健康食品领域提供益生菌产品完整解决方案。

“未来益生菌产品应用解决方案,不仅仅可以围绕肠道健康,还可以针对口腔健康、免疫提升、慢病管理、情绪调节等方向进行延展。”朱建国表示。