

“实力”强劲的文昌鸡

看销量

一年销量

1.1亿只

产值约为

120亿元

在海南,无鸡不成宴。2021年,海南居民家庭禽类人均消费量达30.4千克,是全国平均水平的两倍多。文昌鸡摘得海南禽类销量“冠军”。在全国几乎所有省份以及新加坡等国家,都能见到文昌鸡的身影。

看花样



- 海南菜肴 白切鸡、盐焗鸡、炒鸡、烧鸡等
- 光鸡类 冰鲜文昌鸡、冰冻文昌鸡、常温熟食文昌鸡等
- 预制菜类 椰子鸡、糟粕醋鸡、花胶鸡等
- 订制类 鸡丝、鲜切鸡块等

海南文昌鸡家族品系

黄麻羽 隐性白 金颈黑 银颈黑 等

颈短 胫短

正宗文昌鸡长啥样

“三小” 头小 胫细小 爪小

制图/张昕

延伸阅读

扫一扫看H5海报  
关于110000000只文昌鸡



扫一扫看视频  
文昌鸡的美味密码



文昌鸡美味令人念念不忘 1.1亿只的年销量也让人咋舌 怎么保证鸡肉的品质? 怎么确保生产供应? 看百亿元文昌鸡产业 如何走向更大的市场

深读 海南日报 融媒体中心

总策划:曹健 胡续发 齐松梅  
执行总监:许世立  
主编:孙婧  
版面设计:张昕  
校校:招志云 苏建强  
H5文案:许世立  
H5摄影:封烁  
H5制作:杨干懿  
视频文案:孙婧  
视频拍摄:封烁  
视频剪辑:吴文惠

“

一张征集令,让文昌鸡再次进入全国视野。

6月20日,文昌市面向全国征集文昌鸡公用品牌标识。为了提高文昌鸡品牌知名度和产销核心竞争力,海南近年来举措不断。

实际上,文昌鸡产业的发展,已超许多人的想象。

2021年,文昌鸡售出1.1亿只,相当于平均每天售出30万只,实现年产值约人民币120亿元。在全国几乎所有省份以及新加坡等国家,都能见到文昌鸡的身影。

经典原味白切鸡,一直是海南居民的心头好,从年头吃到年尾。而美味便捷的椰子鸡,正在国内消费市场上“攻城略地”,尤其受到上班族的青睐。

核心稳定的岛内市场,加上反响积极的岛外市场,让文昌鸡企业看到了扩容升级的新机遇。

以百亿身价为契机,文昌鸡正走向一条现代特色产业之路。机遇之下,挑战重重。

## 年销售1.1亿只,年产值120亿元,海南文昌鸡迈向现代特色产业之路——

# “1.1亿”只鸡的抱负

■ 本报记者 刘梦晓



黄麻羽系文昌鸡。 本报记者 袁琛 摄

新潮流

预制菜让文昌鸡再次流行

椰子鸡成“爆款”单品,文昌鸡从地方市场主流迈向全国消费潮流

撕开包装、放入汤锅,打开电磁炉,15分钟后开盖,文昌鸡与椰子水、椰子肉共同释放出具有鲜明海南印记的清香,弥漫在小小的房间里……在上海独自打拼的海南姑娘翁梦玲,经常通过App下单椰子鸡预制菜套餐,像泡面一样简单加工后,就可以享受这道海南美味。

对她来说,爱吃椰子鸡,不仅因其自带家乡味道,“也因为椰子鸡本身营养、健康,做成预制菜,烹饪方便快捷,这两点都特别符合都市白领的需求。”翁梦玲说,“我周围许多本地的同事朋友也对椰子鸡情有独钟。”

研究文昌鸡多年的南京农业大学退休副教授吴素琴认为,文昌鸡鸡肉不仅具有较高的蛋白质含量,还有丰富的风味氨基酸和特有的脂肪酸,品尝后唇齿留香。

近年来,随着注重营养健康的烹饪理念日渐流行,以及预制菜市场的迅速崛起,文昌鸡消费逐渐从地方市场的主流成为全国消费的潮流。省外市场对文昌鸡的需求保持较快增长,以椰子鸡为代表的文昌鸡预制菜,更是成为全国餐饮市场的“爆款”单品。

线下,椰子鸡餐厅不仅遍布北上广深等一线城市,更开到了中西部许多二三线城市。以北京海南大厦的海南食府餐厅为例,赶上周末或节假日,为了这口鲜香,一些消费者宁愿排队两三个小时。

线上,椰子鸡常出现在各社交平台 and 带货直播间里。比如B站上一些在家自制椰子鸡的视频,点赞量上万。在头部带货主播的

直播间里,椰子鸡套餐上架即“秒光”。

岛外市场特别是华南市场以外的积极反馈,让文昌鸡企业嗅到了做大产业的新商机。

“岛外是一个非常广阔的市场空间,值得花大力气去培养。”海南(潭牛)文昌鸡股份有限公司(以下简称潭牛公司)总经理张旭丽说。

作为海南的四大名菜之首,多年来,文昌鸡是外地游客体验海南美食的首选。这部分群体更容易成为回头客。“有这样的群众基础,我们开拓文昌鸡岛外市场会更顺利,现在公司养殖的文昌鸡80%都销往岛外。”张旭丽说。

与之对应,庞大的岛内市场同样不容忽视。海南龙泉集团文昌鸡养殖场总经理邢增杨的销售记录本显示,逢年过节都是文昌鸡销售的高峰期,“海南人过生日、宴请都要吃鸡,龙泉集团发展近30年来,出栏的文昌鸡90%都由岛内市场消化”。

根据《中国统计年鉴》数据,海南居民家庭的禽类人均消费量2021年达30.4千克,是全国平均水平的两倍多。其中,文昌鸡拿下海南居民禽类消费量第一名。

针对岛内岛外不同的市场需求,海南文昌鸡企业已经呈现出差异化的竞争格局,如龙泉、传味等企业更专注服务本地市场,以活鸡销售为主;潭牛等企业更注重岛外市场,以文昌鸡预制菜销售为主。

业内专家认为,这样的竞争格局,为文昌鸡产业夯实岛内市场的发展基础、瞄准国内国际市场进一步做大做强做了较好的准备。

C

高目标 为现代产业加特点 味道

定制化产品更顺应市场需求,企业集群化发展提升文昌鸡综合竞争力

在海口的一家“网红”椰子鸡餐厅,每逢饭点都座无虚席。将一盘切好的新鲜鸡肉下到椰子水汤锅里,煮上4分钟捞出,鸡肉白中透粉,佐以蘸料,在座食客忍不住大快朵颐。

不过,他们可能没留意到这份鸡肉里一个隐藏的细节——每一盘鲜鸡肉,大小相似,而且都被切成了12块。“统一采购文昌鸡时,供应商已经帮我们分切好了,到这里只需装盘上桌即可。”该餐厅负责人小胡介绍。

采购品质稳定的半成品食材,在餐饮行业不是新鲜事。不过对文昌鸡产业来说,提供精细化加工服务,是踏入现代化体系的关键一步。

“传统农业思路是养什么就卖什么,现代农业思路则是必须要以市场为导向,根据市场需求来调整生产。”张旭丽认为,文昌鸡企业也要根据市场需求做出不同的产品,比如调整养殖方式、营养标准和加工方式,“就是为客户‘私人定制’文昌鸡产品”。

不同餐饮企业,需要的文昌鸡半成品可能不尽相同。比如内地一家连锁餐饮店,其招牌菜凉拌鸡丝,需要供应商直接提供文昌鸡鸡丝。不同地区,对文昌鸡的生长天数还有不同要求,比如广东地区,喜欢养到180天的老鸡,北京、上海等地,则更偏爱110天的嫩鸡……针对客户的不同需求,潭牛公司甚至要单独建立加工流水线,以求在出厂前做好品控。

在张旭丽看来,这些工作虽然繁琐,但建成加工流水线后,就能实现标准化生产,这也是文昌鸡产业融入农业现代化体系必须经历的过程。

不过,文昌鸡产业的现代化之路还面临许多挑战。

最难的是运输问题。屠宰后的冰鲜文昌鸡,必须以最快速度运往岛外市场。但琼州海峡的阻隔,无疑增加了运

输成本,让文昌鸡在和内地肉鸡的竞争中不具备价格优势。同时,融资难、人才匮乏也是文昌鸡企业共同的心病。

“未来怎么发展,还要看政府如何引导。”赵桂苹认为,上述难题是文昌鸡养殖企业的共性问题,需要政府相关部门与企业共同探索。

这一次,文昌市面向全国征集文昌鸡公用品牌标识的举动,就是政府在提升文昌鸡品牌影响力和市场竞争力上的一次助力。

此外,经省农业农村厅向国家有关部委申报批准,从2021年至2023年,中央财政每年提供5000万元资金,扶持海南加快构建文昌鸡优势特色产业集群,打造海南文昌鸡良种生产、供应基地。

近日,省农业农村厅还出台了《海南省热带特色高效农业全产业链培育发展三年(2022—2024)行动方案》,明确在2022年的试点先行阶段,以文昌鸡为主导产业之一,开展全产业链培育发展试点。为此,海南将建立资金统筹机制,利用中央资金、自贸港母基金,协调推进设立相关产业基金、引导各类社会资金,逐步向产业链聚集。

如今,文昌鸡产业正向着更高的目标发展。我省有关部门正在加强对文昌鸡产业的全局调控,通过县域协调互补,由市县分散养殖转向集群发展,更加注重企业间的合作共赢,打造具有较强综合竞争力的文昌鸡特色产业经济带。

现在,这条特色产业经济带提供了超过1.6万个工作岗位,并通过“公司+农户”的养殖模式,带动了6000多户农民参与其中。

随着文昌鸡产业在现代化之路上越走越快,一只鸡带来的幸福感、家乡味,将“飞”入更多人家。

(本报文城6月28日电)



文昌鸡孵化厂工作人员在检查鸡蛋。 本报记者 封烁 摄



标准化工厂繁育的文昌鸡。 本报记者 封烁 摄



文昌鸡国家级保种场的鸡身上都有编码,方便开展保种、育种工作。 本报记者 袁琛 摄



工作人员在包装冷鲜文昌鸡。 本报记者 袁琛 摄