

琼味预制菜

如何更吃香

■本报记者 郭萃



一条鲜鱼,是怎么变成一道预制菜的?

8月10日临近中午时分,新鲜的罗非鱼陆续被送来,海南翔泰渔业股份有限公司的生产车间逐渐热闹起来。

一筐筐活蹦乱跳的罗非鱼被送至称重台。养殖户符春萍探头看了看秤上的数字,满意地笑了,“我们用翔泰公司提供的技术养鱼,足足养了6个月,每条重量都在1斤至1斤半之间”。

这些经过标准养殖的罗非鱼,在机器去鳞处理后便进入了加工车间。取片、打鳞、修整、清洗……200余名工人在9条生产线上忙碌着。只需半小时,一块块去皮无刺的新鲜鱼排就生产出来了。随后,工人对鱼排进行称重、分类,然后片成3毫米的薄片,再腌制挂浆,为鱼片增加底味。从中午11时开始加工,大约下午1时30分,一包包制作好的酸菜鱼片被打包成箱送入冷库。

“从加工流程来说,预制菜看似与常规烹饪前的预处理一样,但产品要赢得大众市场,还需迈过几道门槛。”海南翔泰渔业股份有限公司副总经理马延鹏说。

第一道门槛是确定菜品。以海产品为例,一条鱼适合清蒸还是红烧?做成鱼块还是鱼片?这些都需仔细考究。“目前我们主要以本地特色的罗非鱼为原料,陆续推出酸菜鱼、泰式烤鱼、低脂鱼排、椒麻小酥鱼等预制菜品,获得了市场认可。”马延鹏说。

第二道门槛是加工工艺。水产品蛋白质含量高,处理不当蛋白质容易变性。“通过全程低温和流水线生产,可以保障鱼肉的弹性和韧度。”该公司生产部经理宫福生介绍。

第三道门槛是食品安全。“我们会在养殖环节、预制菜生产环节和成品后各检测一次药物残留,在鱼片初加工和腌制挂浆两个环节检测微生物含量。”海南翔泰公司实验室经理张影说,通过严格的检测,确保了预制菜产品的质量安全。

同为海南预制菜明星单品的,还有椰子文昌鸡。

在海蓝厨房食品加工(海南)有限公司内,一只只文昌鸡被送至加工车间。工人进行屠宰、分切后,将鸡块进行真空包装并极速冷冻,让鸡肉保持在最新鲜的状态。

“用海南特产椰青,加上海南文昌鸡,佐以海南本地的沙姜、青金桔、小米辣调制的蘸料,没有深加工,就为了还原最天然的海南味道。”海蓝厨房供应链科技(海南)有限公司总经理李达成说。

罗非鱼、文昌鸡,这些具有鲜明地域特色的食材,帮助海南预制菜在市场中打出了名气。

“作为海洋大省,海南在鱼类养殖和加工行业有天然的地域优势和产业基础,罗非鱼、金鲳鱼、石斑鱼这些特色水产品可实现四季供应。”海南省农业农村厅相关负责人说。除此之外,海南作为全国唯一的热带省份和海洋大省,拥有丰富的热带水果、热带香料、水产品及冬季瓜菜资源,为预制菜产业可持续发展提供了充足底气。

做好一道酸菜鱼的时间是多久?预制菜的出现,让制作时间压缩到几分钟以内。

这一特点深受许多都市年轻人的欢迎。不用耗时准备食材,也无需高超的厨艺,酸菜鱼、椰子鸡……这些工序复杂的硬菜,经过简单操作便可上桌。

近年来,顺应市场需求,国内预制菜产业迅速发展。海南预制菜企业也从2020年的不足10家,发展到如今的近100家,产值突破80亿元。在这条新赛道上,国内市场竞争激烈,菜品丰富多样,起步稍晚的海南预制菜,要烹飪出怎样的味道,才能后来居上呢?

深读|漫说



在预制菜的江湖里
群雄逐鹿
海南能否后发先至
扫一扫二维码
看懂海南的
预制菜功夫



深读|视界

酸菜鱼预制菜
是怎么生产出来的
扫一扫看视频
到海南罗非鱼加工厂
一探究竟



深读

总策划:曹健 张杰 齐松梅
执行总监:许世立
主编:孙婧
版面设计:张昕
检校:卫小林 黄如祥

H5文案:许世立
H5制作:杨千懿
视频文案:孙婧
视频拍摄:袁深
视频剪辑:李玮竞
版面手绘:陈海冰

以罗非鱼为代表的
海南水产品预制菜

80%销往国外市场
20%销往国内市场

酸菜鱼

以椰子文昌鸡为代表的
海南畜禽类预制菜

97%销往国内市场
3%销往国际市场

椰子文昌鸡



深读|视界

酸菜鱼预制菜
是怎么生产出来的
扫一扫看视频
到海南罗非鱼加工厂
一探究竟



深读

总策划:曹健 张杰 齐松梅
执行总监:许世立
主编:孙婧
版面设计:张昕
检校:卫小林 黄如祥

H5文案:许世立
H5制作:杨千懿
视频文案:孙婧
视频拍摄:袁深
视频剪辑:李玮竞
版面手绘:陈海冰



非鱼。
海南翔泰渔业股份有限公司
工人在流水线上加工海南罗非鱼。



以海南罗非鱼为原料开发的各类预制产品。
本报记者 袁琛 摄

“这款罗非鱼片全部是去骨去刺的,夏天食欲没那么好,吃酸菜鱼会很开胃。”8月7日,在淘宝某知名主播的直播间内,海南翔泰公司的金汤酸菜鱼预制菜,受到许多消费者的欢迎。当天,500克装的酸菜鱼销量超过1万盒。

打开手机网购软件,在搜索框输入“海南酸菜鱼”“海南椰子鸡”,不同品牌、不同规格的产品琳琅满目,消费者动动手指便可购买地道的海南美味。

线上平台,也是海南预制菜的主要销售渠道之一。李达成介绍,目前公司品牌每天在抖音进行累计16小时的电商直播。近段时间,通过直播销售的椰子文昌鸡预制菜,日均营业额约10万元。2022年,通过电商平台,海蓝厨房公司的椰子文昌鸡卖出约150万份,年销售额1.2亿元。

销量上去了,如何确保预制菜以新鲜状态抵达消费者的餐桌?企业的冷库、前置仓库和冷链物流确保了运输的快速和安全。

在海南翔泰公司的冷库内,工作人员在中央操控台上输入所需的产品和数量,冷库便自动将产品运送出来。工作人员只需驾驶叉车将产品转移至冷库车即可开始运输,流程简单高效。

海蓝厨房公司则在全国设置了5大前置仓库,并与顺丰和京东快递合作,确保消费者下单后,可以在48小时内收到冷链配送的产品。

不光规模企业在探路,海南部分特色饭店也在尝试将招牌菜转化成预制菜,在更大市场上赢得口碑。

位于海口的创意海南菜饭店“椰乡牧鸡·金盘食验室”,将盐焗文昌鸡做成了即食预制菜卖往全国,一经推出便受到了市场的好评。该店创始人李子说,这道预制菜之所以受欢迎,一方面是原材料讲究,另一方面是加工工艺独特,保留了鸡肉滑嫩多汁的口感。

这几年,海南预制菜逐渐在市场上闯出名气。在赛迪顾问消费经济研究中心发布的《2023年中国预制菜企业竞争力百强研究》报告中,海南翔泰公司入选了百强榜单。而海蓝厨房公司的椰子文昌鸡套餐,则成为2022年多个电商平台的预制菜单品销量冠军。

业内人士普遍认为,海南发展预制菜产业具有得天独厚的优势,众多岛外企业纷纷布局海南。据了解,海南当前的预制菜企业约有100家,年产值超80亿元。产品包含了即食、即热、即烹即配四大类近1000种,原料90%来自本地。

今年6月,海南省农业农村厅在广州举办海南自由贸易港热带特色高效农业招商推介活动,现场签约项目8个,投资金额达8.5亿元。与此同时,尚岛供应链、顺盈食品等4家预制菜企业已于今年6月建成投产。近期,龙大美食、绝味食品等7家知名预制菜企业也在抢滩海南自贸港。其中,绝味食品投资1.29亿元的卤制肉制品及副产品加工项目,年产量可达6000吨,预计今年可实现产值1.5亿元。

“随着相关扶持政策的出台,海南预制菜产业有望形成新的千亿级产业集群。”省农业农村厅相关负责人说。

海南预制菜产业快速发展,一些企业尝试开发更多海南特色美食。不过,在这方面,海南富瑞科技有限公司遇到了一些困难。

“我们尝试把海南白莲鹅做成预制菜,让这道独具特色的海南美食走向全国,但是效果并不理想。”该公司有关负责人说,鹅肉对原材料品质和加工工艺要求很高,稍有不慎便会影响口感,市场接受程度也不高,但如果不想办法开发更多新品,企业难以保持市场竞争力。

王瑜的担忧,也折射出海南预制菜产业存在的短板——同质化程度高、产品创新力不足。

仅以酸菜鱼为例,目前海南有四家企业,都在做以罗非鱼为原料的酸菜鱼产品,产品相似程度高,市场竞争激烈。

不仅如此,虽然海南预制菜企业数量增长快,但是大多数企业的加工能力较弱,创新人才匮乏,生产成本居高不下,难以适应快速发展的消费市场。

李子也坦言,预制菜运输成本高,本地农产品加工生产基础薄弱,也增加了企业的生产成本。

好在,海南已着手开展预制菜产业的顶层规划。今年初,海南将培育海南特色预制菜纳入了《中共海南省委海南省人民政府关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作实施意见》中。近期,省农业农村厅多次组织省内调研,并邀请专家学者、龙头企业建言献策,在此基础上形成了《海南省人民政府办公厅关于推进全省预制菜产业高质量发展的指导意见》,同时完成《海南省预制菜产业发展规划(2023—2027)》的初稿编制,将系统规划海南预制菜全产业链发展。同时,海南将加大政策和资金支持力度,并筹备成立行业协会,推动预制菜产业的高质量发展。

另一方面,企业也在积极行动。今年6月,海南翔泰公司与海南软件职业技术学院签订战略合作协议,聚焦企业技术难点,培养更多适应预制菜发展的技能型人才,进一步提高企业创新研发能力。

与此同时,海蓝厨房公司正在打造文昌鸡预制菜产业园。“我们整合文昌鸡的养殖、加工、运输环节,扩大预制菜产业规模,既可以弥补农副产品淡季销售难题,稳定价格和销路,同时还可以实现三产深度融合。”李达成说。

李子和团队正在研发新品,预备打造椰奶文昌鸡、椰子油焗文昌鸡等超20个预制菜产品,通过多元的产品来提升品牌影响力。

于今年6月底开工的海南省(省冷)公共冷链商贸城项目,预计明年二季度投产。项目包含预制菜电子商务交易中心、高标准冷藏库等,建成后将有力促进预制菜产业的集约化发展。“我们将用好海南自贸港政策,推出更多具有海南特色的品牌产品,将更多美味食材端上大众餐桌。”项目负责人裴思源说。

目前预制菜仍然是一个较新的业态。有业内人士建议,海南有大量特色的农产品,能为预制菜产业提供优质食材,企业可多借鉴传统菜品,甄选海南优质且能稳定量产的特色原材料,针对不同的人群生产细分产品,针对不同的用餐场景调整产品结构,实现差异化竞争,增加市场份额。

“企业要提升研发投入,掌握关键核心技术,深耕海南特色农产品,打造特色预制菜品牌矩阵,做好海南土特产文章。”裴思源建议。

马延鹏则建议,各企业应当健全完善产业链,让养殖、加工、互联网销售、仓储保鲜、冷链运输等各环节紧密联结,提升生产要素配置效率。

瞄准消费者的口味和需求,不断提高创新能力,相信在自贸港政策红利的加持下,海南的预制菜产业能够凭借后劲,在这条热腾腾的新赛道上跑出更好成绩。(本报海口8月15日讯)