

# 迎风而上 洪梅水产大军抢跑预制菜新赛道

■本报记者 苏清彬 见习记者 傅雅兰  
通讯员 黄耿鑫 文/图

疫情发生以来,餐饮业遭遇不小的打击,但有一种快消品像坐了火箭一样,迅速抢占食品行业C位,这便是时下炙手可热的预制菜。

安信证券研报显示,我国预制菜行业已经初具规模,市场规模约2100亿元,到2025年行业规模有望增长至6000亿元。作为“中国水产餐饮第一镇”,南安洪梅镇遍布全国的水产大军竞相涌入这一新赛道。记者获悉,当前,洪梅镇正在筹建水产预制菜产业园。

## 把星级大厨带回家

天下海味万千,鲍鱼为其首,素有“海中软黄金”之美誉。鲍鱼虽美,但对厨房“小白”和繁忙的上班族来说,从采购、宰杀再到成品,着实要费不少劲。

把它做成预制菜,问题将迎刃而解。“大家都来品尝品尝,这些是刚刚加热的鲍鱼。”26日上午,湖北省监利市政府考察团到访洪梅镇水产馆,参观考察海禹水产云平台之余,现场纷纷品尝了这道美食,赞不绝口。

这道短时间就快速出炉的预制菜,就出自洪梅水产人叶志帅之手。“以前处理鲍鱼要先将鲍鱼干泡发,再进行去肠处理;或者购买新鲜鲍鱼进行去肠清理,过程相当麻烦。而预制菜省了很多麻烦,我们事先将鲍鱼排酸、去肠处理,煮至八成熟,再通过液氮低温技术冷冻,可以最大程度锁鲜、杀菌。消费者只需进行简单地冰化、蒸煮,就能张罗一桌子菜。”在泉州市中盛宝号贸易有限公司董事长叶志帅看来,将鲍鱼做成半成品,大大方便了消费者,特别是疫情下居家吃饭成为生活常态,解决了不少人的痛点。

除了鲍鱼,中盛宝号贸易公司还开发出小酥肉、佛跳墙、脆皮等多种预制菜。“我们聘请了星级酒店大厨和多名知名高校教授作为顾问,并与美籍华人深入开发预制菜,既保证了口感,也留住了营养,相当于把星级大厨带回家。”叶志帅打了个比方。

将海鲜做成预制菜看似简单,其实不易。以东星斑为例,将鱼切成片之后,剩下的鱼骨头如何处理?按照以往做法,鱼骨头一般做成饲料,但东星斑比较昂贵,做成饲料比较浪费。在与美籍华人深入探讨中,他们创新做出了“一鱼三吃法”:鱼做成鱼片、鱼串,鱼骨头则做成高汤。

同样不断研制预制菜新产品的,还有泉州市渔豪汇食品有限公司。“我们正在开发一款新品‘凤吞翅’,经过反复测试,目前进入送检阶段,很快



就会推向市场。”渔豪汇负责人黄书恣说,“凤吞翅”做法颇有讲究:先将鸡剔骨,再把鱼翅塞入鸡肚,煲入味再进行冷却、包装,消费者只需将产品加热即可食用。

作为洪梅水产品加工企业,渔豪汇主要从事佛跳墙、鲍鱼、花胶肚、海参、鱼翅、燕窝等干货的深加工,并拥有“渔豪汇”“鲍真堂”两个品牌,根据客户群体开发不同品类的产品。

上述两家企业只是洪梅水产人进军预制菜的缩影。在外经水产品的水产人,也将他们开发的预制菜摆在水产馆,希望借助平台获得更多潜在客户。

## 源头采购建产业生态链

洪梅地处南安东北部,尽管原料和市场两头在外,却能在预制菜新赛道先拔头筹,得益于一支庞大的水产大军。据统计,洪梅从事水产行业者近1.56万人,位居全国首位,人员分布广,遍布全国30多个省市,超过百城千县,占该行业全国市场份额60%以上,成为洪梅镇的支柱产业。

叶志帅作为其中一员,也是早早出去打拼。靠着早期的积淀,目前他在武汉、莆田均有生产基地,并慢慢调整业务至洪梅镇。“这两年预制菜突然火了,其实我们三四年前就有在生产,当时还没有这个概念。”叶志帅表示,他们从源头养殖、技术研发、深加工、销售等方面形成了产业链,再由洪梅水产大军销售,进而形成完整生态链。

“除了做好产品,销售渠道也是至关重要,有产品销售不出去等于没有业绩,预制菜最终是渠道生意。”洪梅水产馆负责人姚新法选择与叶志帅合作,双方分别负责市场开拓、产品开

发,将预制菜销往全国乃至海外,疫情下订单反而大增。

而厨师出身的黄书恣则是在3年前办起了工厂。“之前开了家酒楼,做着小本生意。近年来预制菜大热,加上家乡成立福建省水产品批发行业协会,在朋友及协会动员下,便在2019年投资成立渔豪汇,2020年正式投产,全力研发水产品。”作为一名厨师,黄书恣深谙口感的重要性,所以聘请了资深厨团队进行研发。

在黄书恣带领下,记者参观了预制菜生产全过程。从原材料进库、拆包、验包、清洗等,层层把控品质。他表示,只有层层把关,才能确保产品的品质和规格,并且每一道新品正式推向市场之前,都要经过反复测试以保证口感,还要送至第三方检测机构检测,出具检测证书。“在给客户送货之前,产品要先测温,要低于-18℃,客户收到货也要测温,送货途中全程冷链。”黄书恣补充道。

不过他也表示,目前冷链物流直配体系基础设施建设比较薄弱,快递是交付冷冻产品中成本非常高的一个环节。“我们现在还是以传统的销售方式为主,依托在外打拼的洪梅人,接下来打算开拓电商新渠道,通过线上拓客。”黄书恣说,尽管受疫情影响,物流比较慢,但目前销量逐月递增。

## 水产云平台链接全国市场

实际上,除了依托传统销售渠道,洪梅人还积极探索服务模式,搭建起全新的线上平台——海禹水产云平台



▲渔豪汇生产车间内,员工正在加工海參。

▲渔豪汇生产车间内,员工正在加工原料。

并,并于今年初投入使用。

当天,工作人员演示了如何在线上快速下单。记者打开微信,搜索“海禹水产云平台”小程序,进入云平台,人眼便是预制菜肴、海产品、调理肉类等品类,更有当日秒杀福利“鲍鱼花胶鸡”“一品皇扒翅”,选好产品填好信息就可以等物流送货了。

“云平台目前主要服务洪梅水产产业以及周边乡镇,未来甚至可能与国内其他省份进行合作。假如消费者在苏州下单,我们可能就从南京的合伙人负责发货,当天就可送达甚至几个小时就可送达了。”工作人员举例道,海禹水产云平台有别于传统食品销售“工厂—产品—省代—市代—经销商—门店(菜市场、商超、餐饮)—消费者”的模式,而是“工厂—海禹水产云平台—消费者”,将海禹镇城市合伙人——在外打拼的洪梅销售大军,全部纳入海禹的仓储服务发货环节。消费者在平台下单后,由距离最近的合伙人发货,由此可快速把产品送到消费者手里,极大节省了物流费用,并最大限度地保障预制菜的新鲜。

据介绍,目前海禹水产云平台吸引了30多家企业入驻,月销售额超200万元。除了现有的水产云平台,洪梅镇还将规划建设水产预制菜产业园,建设可租可售可分割的预制菜厂房,并集中建设冷链冷库、仓储物流、污水处理等设施,以解决预制菜冷链痛点,降低运营成本。此外,这里还将配套展示、交易、体验等功能,构建研、采、产、销一体化的产业链条,助推洪梅水产产业回归创业。



# 行业大咖齐聚水头 论道石材企业数字化转型

■本报记者 蔡静琦 通讯员 黄伟滨

日前,2022年卡奥斯智造深度行·石材行业(南安)企业数字化转型推进峰会在水头举行。会上,“数字化转型+战略竞争+组织变革”领域三栖权威专家、北大纵横高级合伙人王京刚博士,卡奥斯智能制造高级顾问专家祁家骅,卡奥斯海云智造产品总监阮建港等人分别以《工业互联网趋势研判与石材产业机遇》《“灯塔”指引,奋力前行 引领产业转型升级》《海云制造SaaS平台,助推企业生产运营数字化》为主题展开分享,为石企传经送宝。

## 王京刚

### 绿色化改造提升迎来转型机遇

“行业转型大势已来。”分享伊始,王京刚就明确表达了自己的观点,在他看来,在大背景下,最先变革的不是企业的发展结构,而应该是企业家的产业思维。企业家只有具备升级、空间、发现、把控、聚势思维,才能顺势而为,用产业观改变商业人生。其次是战略思维,最后通过资本思维,催生商业裂变,实现产融互动,资源聚合,利用规范平台实现价值最大化。

与此同时,他也指出了企业普遍

面临的3个陷阱:前端杂,规模效益丧失;后端投资回报率低;中间乱,库存高、浪费多。“企业家要想避开这3个陷阱,就得塑造差异,提高自身的认知。要用技术打造产品,用产品试探市场,从而满足市场需求。”王京刚坦言,人往往赚不到自己认知以外的钱,唯有提高认知,才能实现财富的骤增。

王京刚表示,当下国家全面推行绿色制造、共享制造、智能制造,支持企业创建绿色工厂。石材行业只要顺应国家发展方向,进行企业绿色化改造提升,就能迎来转型机遇。

## 祁家骅

### “灯塔工厂”照亮发展之路

祁家骅通过做“灯塔工厂”的背景、要素、规划等方面阐述了石材产业打造“灯塔工厂”的必要性。

所谓“灯塔工厂”,是世界经济论坛评选的智能制造领域的风向标,是那些在第四次工业革命尖端技术应用整合工作方面卓有成效,堪为全球表率的企业。它们借助人工智能、5G等第四次工业革命新技术,驱动生产线的智能化转型,大幅提升了生产效率。同时,转变商业模式,推动经济增长,保护环境,为所有地区和行业的制造企业提供一个先进技术的学习榜

样。2018年评选至今,中国已有31家工厂上榜,位列世界第一,领跑各大制造大国。

祁家骅坦言,智能制造最重要的载体是智能制造技术,只有实现装备、产线、车间、工厂智能化,打通生产现场数据流,才能促进生产制造全过程的全面感知、实时分析、动态优化和数字管理,使经营管理更精准有效。

“灯塔也是端到端的集成。传统生产企业,上下游企业小而散,且上下游信息不通,同质化严重,无序竞争,生产过程不透明,全流程成本高。而智能制造从评估到数字系统再到生产数字化,构建覆盖智能制造全流程、全要素的产品和服务体系,赋能中小企业智能制造全面升级。”祁家骅说,“灯塔工厂”是以客户为中心的流程设计,实现跨职能的无缝连接。在组织间,甚至是供应链层面打造持续连接。信息技术应用到企业研发设计、生产制造、经营管理、市场营销等各个环节,推动企业业务创新和管理体系升级,软件控制数据的自动流动,解决复杂产品的不确定性。

## 阮建港

### 生产全流程变革才是智能化核心

当下,市场基本已经由增量转向了存量,制造企业如何持续发展下

去?面对这一问题,阮建港提出了总体规划、分步实施、先易后难、先简后繁的发展路径。

他分析道,传统制造企业订单多样、加工流程复杂、厂内物料难以高效流转、离散生产进度管控难度大、生产过程质量问题难追溯、产能依赖有效的设备管理,要想解决这些管理痛点,就要让这些流程数字化,从而根据制造环境的变化快速地进行系统配置、调整和维修,满足变化的需求。

为此,海尔研发了数字化生产运营管控系统“海云智造”,让所有生产运营数字化系统实现制造全流程透明可视。“海云智造”以客户满意度为基础,建立以用户订单为核心的全流程承诺的目标闭环体系,进行大规模定制,使得企业竞争力不断提升。

阮建港坦言,COSMOPlat成果已在海尔自身得到验证,不是简单的机器换人,而是高精度下的高效率,不但让客户定制提高了52%,订单交付周期还下降了50%。在他看来,智能化或者是数字化技术本身,只是智能制造的一部分;通过新技术的部署,让企业实现生产流程、管理体系、供应链体系的变革,才是智能化升级的核心价值所在。



## 九牧四度荣获德国创新奖

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 吴美玲)5月24日,备受关注的德国创新奖颁奖店里在柏林举行。九牧Sensa智幻空间荣获“2022年德国创新奖”。

德国创新奖表彰主要以用户为中心,奖项分为“企业对消费者(B2C)的卓越创新”与“企业对企业(B2B)的卓越创新”两大类,旨在使杰出的创新成就为广大观众所了解,并确保在市场上的成功定位。一直致力于保证消费者体验的九牧,此次便获得“企业对消费者(B2C)的卓越创新”。

作为一款全新的智能浴室,Sensa智幻空间的系统会记住用户偏好的水温以及空间氛围,并根据其个性与喜好的不同调整空间场景,分析用户健康需求,改善隐藏健康问题,从细微处把用户体验做到极致。在“自动个性化行为体验”智能雷达的帮助下,Sensa智幻空间还能够识别个体,并自动调整光线、声音、温度和气味等设置。此外,Sensa智幻空间所有产品通过全场景智能控制器控制,打破传统单一智能产品的使用局限,协同卫浴空间全品类联动,为用户带来不同以往的空间体验。

据了解,2019年至今,九牧共获得6项德国创新奖,是国内唯一连续4年获得该奖项的卫浴品牌。值得关注的是,Sensa智幻空间一问世便获得了众多奖项的青睐,除了德国创新奖,还获得2022年德国设计金奖,if设计奖、红点设计奖等殊荣。

## 省水暖卫浴阀门行业协会 举办“水效标识沙龙会”

本报讯(记者 李杨瑜)26日,福建省水暖卫浴阀门行业协会举办“水效标识沙龙会”,来自南安、厦门等地的行业同仁及媒体代表近50人共聚一堂,针对水效标识及卫浴产品质量中的难点、痛点问题进行交流探讨。

据了解,《中华人民共和国实行水效标识的产品目录(第三批)》及《淋浴器水效标识实施规则》《净水机水效标识实施规则》将于2022年7月1日起实施,2022年7月1日前出厂或进口产品,可延迟至2023年7月1日前加施水效标识。“7月1日淋浴器和净水器水效标识规则将正式实施,与水暖阀门的发展息息相关。”苍苍镇市场监督管理所长叶艺生表示,希望通过本次沙龙会的交流和探讨,在座的企業都能成为水效标识的践行者和宣传员。提升产品质量工程任重道远,应把握每一次学习的机会,真正将所学的用到日常生产工作中,不断推进产品质量的提升,这也是水暖厨卫行业从业人员应该坚守的道路。

作为一家专注生产起泡器及止回阀、流量调节器、分水器等相关水暖配件的企业,纽珀集团在向国内众多知名卫浴企业配套的同时,提供专业的厨卫等行业相关的创新解决方案服务,纽珀水暖配件(上海)有限公司区域经理魏一波进行了花洒流量均匀性不过关怎么办、出口和国内产品通用性怎么办、老款产品设计无法改动怎么办等企业常见问题解决经验的主题分享。

当天,福建省产品质量检验研究院建材产品检验所讲师陈霖针对水效标识的管理制度、淋浴器水效标识的实施规则、检验要求和备案等方面进行详细地讲解,并对淋浴器水效标准重点条款进行分析。同时,也借此机会将卫浴产品抽查的常见问题、常见卫浴产品执行标准与大家进行交流。

在互动交流环节中,参会人员将事先准备的问题一一抛出,特邀嘉宾耐心答疑解惑。福建省水暖卫浴阀门行业协会监事长王天平表示,协会今后也将结合企业实际需求举办相关活动,不断助力企业高质量发展。

## 徐州南安商会获评4A级商会

本报讯(记者 苏清彬)近日,徐州市民政局公布了2021年度徐州市社会组织等级评估结果。经参评单位自评、第三方评估机构初评、评估委员会审核、公示,评定出了本次社会组织评估等级,徐州市南安商会被评为4A级商会。

徐州市南安商会长蔡忠兴表示,这既是对商会的肯定,更是一种鞭策,商会将以此为契机,开启新征程,提高服务能力,进一步发挥商会平台优势,推动各项工作不断迈上新台阶。

据了解,徐州市南安商会自成立以来,始终秉承“团结、拼搏、有爱、共赢”的宗旨,积极履行社会责任,在助推经济发展、提供社会服务、创新社会治理、加强行业自律、扩大对外交流、助力乡村振兴、慈善公益等方面发挥积极作用。2022年3月,家乡南安发生疫情,中共南安市委统战部、南安市工商联(总商会)向各地南安商会发出倡议,齐心协力共同抗击疫情。徐州市南安商会快速响应号召,在抓好自身防控的同时,向会员单位发出捐款号召,筹措善款6万元,助力家乡抗击疫情。