



在电商平台上,琳琅满目的预制菜深受消费者欢迎。

只需通过简单烹调即可食用的预制菜,让消费者也能变大厨。(受访者供图)

预制菜站上风口 “美食之都”准备好了吗

□本报记者 颜安

4月16日,中国预制菜产业联盟在北京正式成立。

这个“国字号”的行业组织,由农业农村部农业贸易促进中心、农业农村部农产品质量安全中心、中国绿色食品发展中心共同指导,上海、广东、山东、山西、江苏、安徽、河南等七个省级农业部门,以及保定、大同、福州、潍坊、眉山等五个预制菜产业发展重点区域政府作为支持单位出现。这些省市,似乎构成了预制菜产业的第一梯队。

预制菜是指经过洗、切、搭配、加工完成的菜品,随后采取冷冻或真空等一系列方式进行包装保存,消费者

购买后只需通过简单烹调或直接开封即可食用。与“宅家”防疫、餐饮零售化等新形势高度适应的预制菜,在近两年成了“当红炸子鸡”,企业、资本甚至政府纷纷下场。重庆作为“美食之都”,餐饮种类极其丰富,大城市带大农村的市情又能提供广阔的消费市场和丰富的食材,发展预制菜产业具有比较优势。

记者在我市各地走访了解到,截至目前虽出现了梁平张鸭子、恒都肉牛、万州烤鱼、荣昌卤鹅、秀山土鸡汤等预制菜产品,但总体上预制菜产业才刚起步。政策层面虽有信号释放,但暂无多部门、大规模、精准化的针对预制菜产业的推进政策出台。



恒都食品开发有限公司生产线一角。(受访者供图)

记者手记>>>

练就好“厨艺” 做好预制菜

预制菜站上“风口”,不光企业入局,多地政府也播响了战鼓。

在全面实施乡村振兴战略的大背景下,发展预制菜产业具有现实意义。它一头连接农产品生产源头的田间地头,一头连接着餐桌消费,符合农产品向食品化升级、农业供给侧向需求侧升级趋势;另一方面,它对接了人们从吃饱到吃好、吃健康、吃营养的现实需求,具有巨大需求与广阔市场前景。正因如此,预制菜产业是加快推进一二三产融合、农业与工业融合、乡村供应向城市餐饮需求融合发展的重要抓手。

目前,重庆的预制菜产业还处于起步阶段,存在产业小、散、弱等问题,产业链分散、分离、分裂现象较为突出,品牌、规模甚至理念都需要迎头赶上。

如何做?

一是聚合力。政府可以通过自身力量集中当地预制菜企业,集合各家力量,统一培养。比如,广东将建设预制菜联合研发平台,壮大预制菜产业集群;河北保定成立了中央厨房预制菜产业联盟,福建省餐饮烹饪行业协会成立预制菜委员会。

二是找人才。不少预制菜企业表示,因为缺专业人才,研发是大问题。鉴于此,政府可以将预制菜纳入学校人才培养体系中,鼓励职业院校和普通高校增设相关专业课程,推进预制菜“产学研”基地建设。

三是帮吆喝。记者在调研中发现,不少受访者对预制菜知之甚少或者全然不知,这之中包括一些干部和餐饮从业者。因此加大宣传力度也是当务之急,一方面是宣传预制菜品类,另一方面是宣传预制菜的品牌和营销。

四是融资金。因为小散弱,所以缺资金。政府应支持建设一批预制菜重大投资项目,创新金融信贷服务,切实降低企业融资难度和成本;也可推出一批面向预制菜产品、原材料质量等的专项保险产品。

预制菜产业发展方兴未艾,一些地方虽然领先了半个身位,但总体来说大家仍处于一个起跑线,讨论谁能成为行业龙头还为时尚早,现在发力仍不算晚。

已有企业试水,但各有各的问题

这段时间,重庆培君香熏生物科技有限公司董事长陈天培喜忧参半。喜的是:公司研发的预制菜在市场上收到了积极反馈;忧的是,因为资金、技术、人员等因素,自己在扩大生产和打响品牌上遇到了不少难题。

预制菜虽然近两年才迎来“风口”,但实际上沿海早已出现。搞了20多年餐饮、自身还是厨师的陈天培,对此自然心知肚明。2015年,他成为了这一产业的“试水者”。

那一年,陈天培的餐厅里,秀山羊蹄卖得风风火火,不少人慕名而来,吃了还要打包走。“客人需要的话,我们就用塑料盒来打包,但要远距离配送还无法做到。”

这让他找到了新的商机,“为什么不能将菜品变成商品呢?”

说干就干,陈天培先是买来真空包装机、包装盒等,小试牛刀反响不错后,他潜心研究起了预制菜。2017年9月,第一批预制菜羊蹄面世,但按照陈天培的说法,色香味形等都不到标准,只好打倒重来。

“工业化生产和餐厅的做法完全不一样,从开始褪毛到成品需要24道工序,这样我们就需要重新开设生产线和技术力量。”陈天培解释说。投入大、牵扯精力多、产业链延长面临的问题也多,陈天培常常有力不从心的感觉。尽管进入预制菜产业已有7个年头,但时至今日他还没有开起一家线下店。因为缺少必要的形

象展示,预制菜羊蹄销售迟迟没有取得大的突破,截至目前销售额仅占公司总销售额的10%。眼看着“后起之秀”越来越多,陈天培心中常常提醒自已:“千万别起个大早,赶个晚集。”

与陈天培相比,位于梁平区的重庆渝每滋农业科技开发有限公司进入这个行业要晚得多,但公司董事长文俊杰却拒绝承认自己是“后起之秀”,“我们只是‘后起’而已,还远没到‘秀’的程度。”他打趣道。

2013年,文俊杰回到梁平老家,做起了豆干、肉制品、蔬菜等休闲食品的加工。

“刚开始做的人不多,刨去成本后还有些利润,但越到后面市场竞争越激烈。”文俊杰说,为了抓住市场,公司只好研制

新产品来“自我救赎”。“我们要求每个月都有新产品推出,虽然有一定效果,但付出了高昂的成本。”他拿出一组数据进行佐证:2020年刨除成本后公司只有百分之几的利润;2021年,勉强维持收支平衡;今年一季度,收不抵支。

要想生存,转型刻不容缓。去年12月,文俊杰嗅到了预制菜的商机,投入1000多万元资金,用于购买设备、改进工艺、招兵买马聘请大厨,研发烧白、蒸菜、烧菜等系列预制菜,踏上了转型之路。

“预制菜对于我们食品企业来说,是一次千载难逢的转型机遇。”文俊杰既期待又忐忑,“抓住了就会在千军万马中脱颖而出,抓不住可就难说了……”

政策不是万能,没有政策又万万不能

企业的零星试水固然值得鼓励,但眼下面对这一新兴的蓝海,更需要有一个统筹全局的力量。

“政策不是万能,没有政策又万万不能。”说起困难,陈天培脱口而出。

他的理由充分:首先,疫情造成物流成本上升,一罐2000克的罐装羊蹄需要10元,出货量大了这是不得不面对的高

昂成本问题;其次,公司进入壮年期,对技术和营销人才的需求更胜以往;最后,生产线投入了约800万元,每年研发和营销投入一两百万元,沉重的资金压力,也要求助于政策。“我们希望县里能将羊蹄作为地标菜,给予一些支持。”他提出请求。

多家企业都认为应加大政策扶持力

度,实际情况如何呢?记者采访发现,尽管我市持续加大对预制菜的关注,但目前还没有多部门、大规模、精准化的专门针对预制菜产业的推进政策出台。

而沿海省市近期动作频频。广东已将预制菜上升为省级重点发展产业,提出五年内培育一批在全国乃至全球有影响力的预制菜龙头企业和单

项冠军企业。山东潍坊等地提出了打造300亿级预制菜产业新集群计划。今年2月22日,山东成立了全国首个省级预制菜联合体——山东预制菜产业联盟。此外,四川、福建等地也有具体的措施出台。

而在我市,目前仅有梁平一地传出建设预制菜产业园区的消息。

万亿级产业,带动农业生产的引擎

一方面,本地预制菜企业面临着这样或那样的困难;而另一方面,资本市场正在重庆加快布局。

4月15日,位于两江新区湖映路380号的“舌尖英雄”门店正式开业,宣传单印着:引领中国预制菜行业。门店的菜品价格十分优惠,一道水煮牛肉27.3元,一道酸菜炖排骨23.8元,每道预制菜的包装上还印有二维码,消费者做菜前可通过App扫码,参考教程就可秒变大厨。

“我们的食材有固定供应基地,比较新鲜,回去加热几分钟就可以吃了。”该店工作人员称,这是舌尖英雄在重庆的第6家店,预计之后还会开60多家门店。

舌尖英雄的投资者是陆正耀,这是一位推动了神州租车、神州优车与瑞幸咖啡成功上市的商业传奇人物。今年1月在

北京开出首店以来,舌尖英雄已迅速获得16亿元融资和超过6000家加盟商意向签约门店。

天眼查数据显示,目前我国有超6.8万家预制菜相关企业。从地域分布看,山东预制菜相关企业数量最多,近8600家,河南有6300余家,之后分别是江苏、广东、河北。艾媒咨询数据则显示,2021年中国预制菜产业市场规模为3459亿元,2026年将达10720亿元。

这个万亿级市场,正影响着农业产业的发展。

4月18日,位于渝北区统景镇合理村的一个原种兔养殖基地略显萧条。“唉,上游企业不景气,连带着我们这里也缩水了。”在现场负责生产管理的合理村老支书李中群感叹,基地最好的光景就是前年

企业的预制菜搞得火热的时候,全年卖了720多万元,而去年就只卖了455万元,“销量下滑后养不起这么多人,我们放走了好几个员工。”

恒都食品开发有限公司技术中心主任黄恒表示,恒都肉牛早在2015年就开始做预制菜,目前发展出红烧牛腩、酸汤肥牛、酱卤肉等几十种产品,以供应海底捞、呷哺呷哺等连锁餐饮企业为主,去年销售额约3亿元,反响不错,并带动了1000多户散户,丰都县高家镇桂花村二组51岁的养殖户梁屈就是其中之一。

4月20日中午,记者来到梁屈的养殖圈舍,几十头牛正在棚内,梁屈铲起一把草料倒在食槽里,牛群围拢了过来。“我也给恒都供过牛,商品牛大概是17-18

元/斤,小牛是24-25元/斤,虽然价格和别家差不多,但是他们要的量大啊。”老梁嘿嘿一笑,去年自己还应付恒都的要求养了40多只羊,“听说也是加工用的。”

陈天培的秀山羊蹄一年需要400多吨,此前他的货源主要来自内蒙古锡林郭勒,但随着销量的逐渐提高,他就近在秀山县溶溪镇石板村发展了130多亩养殖基地,年出栏约4000只羊,并带动了当地106户村民发展山羊养殖。

作为市场餐桌和田间农产品的连接,预制菜的热火将带动食品企业对农产品的需求量,拓宽农产品的销售渠道,大大提升农产品的附加值,有力推动农业产业发展。黄恒、陈天培呼吁,政府应加大政策扶持力度,激励企业延伸产业链、提升价值链、打造供应链。



4月12日,梁平区奇爽食品有限公司,工人在生产线上忙碌。该公司把黄豆、柚子等初级农产品做成工业化产品,提升了农产品附加值。记者 郑宇 摄/视觉重庆