

资讯

豆角稳占
夏日餐桌“C位”

酷暑季节,新鲜瓜果蔬菜纷纷上市,不少消费者选择时令蔬菜来消暑解热。蔬菜富含维生素和矿物质,有助于调节身体代谢,口感上清爽解腻,价格实惠,相关产品消费呈现增长趋势。

数据显示,今年7月,蔬菜类产品成交额同比增长超70%,空心菜、黄瓜、苦瓜、丝瓜、菠菜等蔬菜销量增速超过95%。此外,在短视频平台上,豆角成为“流量明星”,豆类蔬菜(豆角、荚豆等)销量的同比增速达到401%,位列所有蔬菜品类首位。

过去一年,蔬菜消费订单中男性消费者占比由33%提高到超过40%。其中,36岁至45岁的男性消费者蔬菜购买订单量同比增速达到423%,远超其他年龄段消费者。浙江、上海、陕西等省份的蔬菜订单中,男性消费者占比靠前。

从各年龄段的消费特征上看,35岁及以下的消费者更倾向于购买半加工蔬菜、调味菜、根茎类蔬菜,35岁以上的消费者偏好购买有机蔬菜、结球类蔬菜、茄果瓜类蔬菜。年轻消费者愿意为便捷性买单,年长的消费者则更重视食品安全和健康。

从地域特征看,北京、广东、西藏、江苏、上海等省份时令蔬菜消费占比为靠前,宁夏、北京、江西、海南、湖南等省份的时令蔬菜消费同比增速更快。不同地区用户在产品选择上存在差异,北方地区用户更喜欢菜豆、平菇等商品,南方用户购买莲藕、鲜百合的热情更高。

时令蔬菜既满足了消费者夏日清凉消暑的需求,也符合当下健康消费趋势。相关企业要在时令蔬菜的保鲜和运输上下功夫,更加重视供应链管理,持续在农户合作、冷链保障上加大投入以保证蔬菜品质,才能获得更多消费者青睐。

(据《经济日报》)

福建华安:
苦瓜不“苦”
助农户增收致富

近日,在福建省漳州市华安县新圩镇绵治村连丰农业种植基地里,苦瓜迎来了大丰收。瓜蔓在连片的竹架上恣意攀爬,犹如织起了绿色帘布,拨开藤蔓,一条条鲜嫩饱满的苦瓜挂在竹架,散发诱人的光泽。工人穿梭在基地里挑选采摘,然后分拣、装箱、称重、装车,一幅令人欣喜的丰收画卷正在徐徐展开。

乡村要振兴,产业兴旺是关键。新圩镇以优化农业种植结构、促进农民增收为目的,依托自然资源禀赋,将蔬菜瓜果产业作为带动农民增收的主导产业,大力发展果蔬种植,采取政策扶持、典型带动等措施,实现增收致富。

连丰农业种植基地负责人连艺清介绍说,今年他的蔬菜种植面积达100多亩,多种蔬菜轮作,种植了茄子、水果吊瓜、苦瓜等。最近采收的是苦瓜和茄子,高峰期每天可采收一万斤左右,目前苦瓜收购价比较高,收益不错。

据了解,连丰农业种植基地规模约140亩,根据不同季节种植时令蔬菜。基地坚持绿色种植、施放有机肥,加上绵治村清澈的溪水和优质的土壤,保证了蔬菜的质量和产量,采收后主要销往福州、厦门、龙岩、漳州等多个市场,年产值可达100多万元。

为促进农户增产增收,近年来,新圩镇积极向上争取资金,落实惠农政策,组织农技专家到田间地头开展技术指导,通过改良土壤,增施有机肥、病虫害绿色防控等措施,提高农户的种植技术,赋能乡村经济多元化发展,为乡村振兴注入新的活力。

(王晶晶)

南宁酸嘢

酸甜交织蔬果鲜
小风味成大产业



南宁酸嘢以当季果蔬为主料制作,味道酸甜成辣交织,是南宁特色美食中的一张亮丽名片。
潘浩 摄

酸味,在中国饮食文化中具有悠久而独特的历史。在广西说到酸,人们首先想到的是酸嘢。这道由新鲜果蔬制作、酸甜咸辣交织的美味早已融入广西人的味蕾,成为大家“舌尖上的家乡”的记忆锚点。

近日,《非遗里的中国·广西篇》热播,其中,自治区级非物质文化遗产代表性项目——南宁酸嘢制作技艺的亮相,为南宁酸嘢又增加了一波流量,南宁酸嘢制作技艺市级代表性传承人、“酸品王”创始人梁轩开始了新一轮的忙碌。

“最近我们忙着广西酸嘢协会的筹备工作,从目前筹备情况看,协会在年内就能成立。酸嘢行业企业现在都铆足了劲,希望趁着这波网络红利,将酸嘢推广到更大的市场,走出广西,走向全国。”梁轩笑着说。

南宁酸嘢历史悠久,具体年代无法考证。早在东晋,徐衷著作的

《南方草木状》中,就有桂南地区人民用植物的果实加盐加酸腌制酸品的记载。如今,酸嘢的制作方式和这些记载仍然大致相同。“酸嘢是以当季果蔬为主料,辅以米醋、果醋、辣椒、红糖等调料腌制而成的小吃。

南宁酸嘢中最有特色的是水果酸,这与广西水果产量高、南宁是广西水果集散地有关。我们门店每天消耗的新鲜水果多达3至5吨,其中芒果、木瓜、番石榴和菠萝基本都是广西本地的。”梁轩说。

酸嘢的保质期通常在2至3天,要想走出广西面临的困难还有很多,目前南宁酸嘢行业正在积极做出尝试。

“酸品王”在成立之初就进行了标准化建设,由工厂制作蔬菜酸、卤味以及配制酸嘢调味料等,门店根据自身销售情况提前一天下单,然后工厂配送到门店。”门店

只需要进行水果切配和水果酸制作,简化了制作流程,保障了酸嘢风味的一致性。”梁轩介绍,目前,“酸品王”在全国有130多家门店,其中,在区外有10多家,通过和螺蛳粉品牌连锁店合作的“店中店”模式进行推广,在区外站稳了脚跟。

位于平西夜市入口处的“阿妈手夹李果”,不仅扩大了摊位,还注册了商标。“我们想把父母创业的品牌传承下去,还尝试了直播,不少外地游客专门来买我们的李果酸,多的时候一天能卖掉200公斤的李果。”摊主钟小玲说。

更多酸嘢企业正在与高校等科研单位合作,进行酸嘢真空包装、锁鲜装等工艺研发,在保障食品安全、尽量不改变味道的前提下,实现酸嘢的远距离运输和较长时间保存……

自治区正大力推动“桂品出乡”“桂品出海”,力争用一年时间推动在北京等国内示范市场开设更多的广西酸嘢门店,延伸广西酸嘢产业链条,推动建立连锁经营网络。目前,“酸品王”已积极与北京企业进行洽谈,计划在北京商圈、步行街、高校附近等区域开设一批加盟店,北京首店已在紧张筹备中。此外,“酸品王”深圳单店正在装修,年内将营业;在香港等市场的推广、调研也在有条不紊地进行。

广西酸嘢协会筹备顺利,更是为酸嘢小风味向大产业迈进之路注入了强心剂。据介绍,该协会除了吸纳酸嘢企业,还鼓励餐饮、传媒、文化企业等入会,将从研学互动体验项目研发、酸嘢文化挖掘、酸嘢产业融合发展、酸嘢文创研发等方面入手,加快推进酸嘢非遗传承和推广。“现在自治区也在加快完善酸嘢标准体系,行业标准是我们最后的‘底线’,我们希望在传承中创新、在发展中进步,将酸嘢打造成广西美食又一张亮丽名片。”梁轩说。

(阮晓莹)

重庆小面飘“香”全球大市场

分拣、标记、打包……这段时间,在重庆市大渡口区城市运营管理(集团)有限公司,工作人员熟练打包着重庆小面预包装产品。这些产品将通过国际物流,被送到泰国、新加坡、澳大利亚等国的客户手中。

一碗麻辣鲜香的小面,是不少重庆人美好一天的“打开方式”。地处“一带一路”和长江经济带联结节点上的重庆具有承东启西、通江达海的区位优势,近年来,借助西部陆海新通道和中欧班列等国际物流枢纽,重庆小面预包装产品已经“漂洋过海”到三十多个国家,这一充满重庆大街小巷中的味道,正在飘“香”全球大市场。

2020年12月,重庆第一条重庆小面预包装生产线在重庆井谷元食品科技有限公司建成投用。半年后,大渡口区率先举起打造重庆小面产业基地的大旗,成立重庆市

小面产业园,推动重庆小面在产业培育、标准建设、电商孵化等方面进一步发展。

数据显示,产业园目前已入驻企业69家,涉及生产、营销、物流、包装等全产业链环节。产业园年产值也从初创时的16.5亿元增长至50.8亿元。

包装方式改变了重庆小面的销售方式,敲开了小面的国际市场。另一方面,不少重庆小面企业还在海外开设了线下门店。三个月前在加拿大埃德蒙顿开业的重庆小面馆“麻将面馆”,如今已在当地小有名气。

重庆小面走出国门,地方政府牵线搭桥。“以前是企业自己寻找‘出海’机会,对于企业来说,不仅成本高,还不熟悉国外市场以及准入规则,经常处处碰壁。”大渡口区小面项目负责人告诉记者,为了助力企业快速进入国际市场,大渡口

区国企平台公司利用外联优势,建立海外市场链接,以贸易商的身份对接外商,为企业提供“出海”服务,代理企业商品出口。

随着贸易渠道的不断畅通,大渡口区还将开展重庆小面文化节“出海”活动,让更多以重庆小面、火锅底料等为代表的重庆产品源源不断发往海外市场,为重庆小面产业链的相关企业拓展销路,有力提升重庆小面的国际影响力和市场竞争力。

大渡口区相关负责人介绍,重庆小面产业已先后入选国家级“重点地方特色食品产业集群”“农业优势特色产业集群”建设名单,重庆小面区域公用品牌也入选国家知识产权局“千企百城”首批商标品牌培育名单。未来,大渡口区将大力推动小面企业聚集、品牌培育,实现以重庆小面为主导的快消品产业进一步发展。

(蒋彤)