

嵊泗贻贝如何破圈入局预制菜赛道？

□记者 黄燕玲 通讯员 林辉

嵊泗“海洋牧场”，一个个白色浮球下，是一串串的小精灵，它们盎然成长。这是嵊泗最主要的养殖与加工品种——贻贝的养殖现场。

在“一条鱼”产业链发展如火如荼的当下，如何进一步发挥贻贝的经济价值？嵊泗贻贝是否可加入预制菜新赛道？最近，舟山市水产品预制菜技术创新公共服务平台对此进行了广泛的调研与分析。

舟山市水产品预制菜技术创新公共服务平台是在市经信局组织筹划下，于去年正式成立的一个预制菜服务平台，委托浙江海洋大学进行运维，目的在于助推舟山水产品预制菜迈上一个新台阶。5月22日，该平台通过年度考核验收。

“目前市场上还没有十分成熟的贻贝预制菜产品，也没有相关的企业及地方专门做这一类的预制菜。如果舟山嵊泗能成功，将填补市场的一个空白。”该平台负责人、浙江海洋大学食品与药学学院教授张宾表示。

要加入预制菜新赛道，摆在嵊泗面前的难点痛点也不少，嵊泗能否做“第一个吃贻贝预制菜”红利的县区？



嵊泗“海上牧场” 资料照

破圈入局预制菜嵊泗贻贝躲不开的“几道坎”

《嵊泗制造业产业集群建设行动方案（2023—2027年）》中指出，“继续做大贻贝加工业，引导企业加快全流程自动化改造，推动企业强化新产品研发，逐步向贻贝预制菜产业发展；坚持品牌化发展，不断提升嵊泗贻贝品牌影响力。”足见见得嵊泗对进一步拓展贻贝产业链的重视。

贻贝是嵊泗主要的养殖和加工品种，近年来，嵊泗一直在考虑扩大贻贝的影响力，在产量和质量上双双下功夫。2020年，嵊泗贻贝入选中欧地理标志首批保护清单。2023年，嵊泗贻贝产量约22.7万吨，年产值约8.4亿元。

但想要进一步提升贻贝的附加值，还要做出一些积极的改变，预制菜是一个不错的方向。厚实贻贝原料价格约为6.8元~7.3元/公斤，加工成冷冻半壳贻贝约23元/公斤，如果将贻贝原料加工成为即食烧汁贻贝预制菜产品，市场售价100元~140元/公斤。

数据的直观对比可以看出发展贻贝预制菜的前景是广阔的，但张宾认为，我们不能忽略目前存在的困难。这个困难不仅在嵊泗，也在全国，这是目前国内贻贝还没有出现十分成熟预制菜的原因。

首先，贻贝的产业基础较为薄弱。以嵊泗为例，贻贝加工企业的规模普遍较小且分散，规模

以上的企业仅有5家，加工龙头企业匮乏。小型企业或者作坊式的加工，无论是加工设备还是技术工艺，都不足以支撑贻贝预制菜产品的研发和推广。“如开发即食烧汁贻贝产品，需要新建相应的生产车间、冷库、仓库等，并配置一些加工设备等，但购置加工设备的费用很高。这对于小企业来说，是一笔不小的开支。”张宾说。

其次，是观念的转变较难。当前嵊泗的贻贝加工以粗加工为主，并且已经维持了相当长的时间，岛上的居民、经营者都已经习惯了这样的模式，且此类模式的效益对于各加工企业来说，已经能满足经营心理预期。“打个比方，加工企业经营者认为，目前的粗加工一年盈利50万元已经能够满足日常开销所需。虽然预制菜可以提升贻贝附加值，可以获利更多，但也意味着他们要涉足陌生的领域，承担新的风险，增加新的生产线，他们并不愿意。”张宾说，多重考虑之下，企业想进一步推进贻贝预制菜的积极性不高。

另外，预制菜是一个对技术有高要求的产业，特别是海产品的预制菜，既要保持风味，又要保证口感，还要考虑预制菜加工设备、冷藏甚至常温贻贝预制菜的品质安全与货架期保存等诸多因素，这对预制菜的核心技术提出了高要求。特别是贻贝这一类，目前市场上还没有成熟产品的预制菜种类，嵊泗想要发展，就得先做技术研

发展贻贝预制菜产业得从多方面“下苦功”

嵊泗贻贝如何入局水产品预制菜？舟山市水产品预制菜技术创新公共服务平台是一个良好的发力点。

去年，市经信局委托浙江海洋大学张宾教授团队牵头组建水产品预制菜技术创新公共服务平台，针对中小企业研发能力不强共性问题，积极推进水产品预制菜领域人才培养、科学研究、成果转化、产业化等进程。这期间，张宾团队多次前往嵊泗等地进行水产品加工技术推广及指导。

在嵊泗，张宾看到了嵊泗发展贻贝预制菜产业的前景，也看到了发展的难点，并进行了可行性的分析思考。

“首先，作为科研人员，我们第一点想到的肯定是开展技术攻关。”张宾说。从去年起，张宾协同国内外多家领军型科研研究力量，开展贻贝预制菜加工关键技术研发，其中一个重点就是加强贻贝预制菜锁鲜关键技术研发，例如通过原料预处理、控制加工时间以及产品减菌化处理等方式，保持贻贝预制菜产品风味与口感。同时，积极投入新型贻贝预制菜产品的研发，参考鲍鱼、扇贝、牡蛎等贝类产品，丰富贻贝预制菜品类以及加工形式。目前，项目已经取得了阶段性的成果，

发。但前期技术研发又是一笔不小的投入。

那能不能引入一些国内的大型预制菜工厂，利用大厂技术，驻点嵊泗进行研发？张宾觉得十分困难。“嵊泗的交通地理位置决定了大厂在此建厂成本要高很多，而且岛上人工成本贵，能适应智慧化工厂懂机械化操作的年轻人工难招，这些对大厂的吸引力都有一定的影响。另外，大厂的入驻，就意味着批量化生产。目前岛上的贻贝，大部分是做鲜销和冷冻制品，可以提供给批量化预制菜生产的贻贝原料相对不足。”张宾说，如果原料无法保证、核心技术研发贵、招工建厂难度大，大厂即使有心想要冲入贻贝预制菜这一新赛道，也需要郑重考虑。

想要解决贻贝预制菜的原材料供应问题，就得先解决贻贝苗供给问题。张宾发现，近年来，嵊泗贻贝苗种自给率不到15%，育种企业小，苗种供应不上产业发展，主要依靠从福建、大连、宁波等地购买。供应数量的不稳定，导致嵊泗贻贝苗种供需矛盾比较明显。

“为什么淡水产品容易做预制菜？一方面还是因为原材料供应比较充足、价格较低，另一方面口感受众面更大。”张宾说，同理推断像贻贝这一类的海产品为什么在预制菜赛道一直没法突破，主要在于其产量相对较少，且对口感、风味的保证有更高的要求，因此需要更核心的技术去支撑。



正在开展技术攻关的张宾 由受访者提供

水产品预制菜“前辈们”给贻贝打了样

目前，水产品预制菜已经成为继肉类之后的第二大预制菜种类。2022年，我国水产品预制菜市场首次突破了千亿元，2023年规模又稳步上升，预计到2026年，将在2500亿元以上。

不断上扬的数据表明，水产品预制菜已经成为了促进我国渔业产业振兴和推进现代渔业一二三产业融合发展的支柱型产业。

透过数据看行业整体，张宾发现，虽然水产品预制菜市场潜力大，但是当前行业整体水平较低，仍然处在蓝海阶段，尚未出现全国性的龙头企业。特别是贻贝行业，目前还没有成熟的贻贝预制菜产品，也没有专做贻贝的预制菜企业。嵊泗，作为贻贝之乡，能不能做到第一个吃“贻贝预制菜”红利的地市，将贻贝的一二三产业有机融合？

其实，在进一步延伸贻贝产业链，扩大贻贝经济价值上，嵊泗一直在努力，并且取得了不错的成绩。枸杞乡干斜村金盟海水养殖专业合作社社长金友定的创业过程，就可以佐证一二。

金友定从2007年起，便带领村民实施贻贝标准化养殖、产业化经营，逐渐走向致富之路。看到三产的优势，他成立了贻贝加工厂，自行生产全壳、半壳、全肉贻贝加工产品，成功地将产品卖到了北上广等大城市，又带着产品参加国际渔博会，让产品成功出口东南亚国家，用五年的时间完成了“年产1000吨”的十年计划。他说，光加工厂现在的年产值就有两三千万元，占合作社年产值的近一半。

金友定的成功，是嵊泗贻贝产业蓬勃发展的见证。2023年，嵊泗贻贝加工总量约为1.8万吨，占贻贝收割总量的30%，产值规模约为1.1亿元，全县规模以上的贻贝加工企业有5家，贻贝加工企业日速冻能力和冷藏库吨位逐年提升，贻贝干制品、半壳贻贝外销明显。福建、广东、上海、江苏、山东等均为嵊泗贻贝的长期外销地，产品还远销俄罗斯、韩国、西欧等，可见嵊泗贻贝的影响力正在稳步提升。

近些年，嵊泗政府积极推进“产品精加工、管理零风险和市场新模式”为主的“全周期”安全赋能工程，实施贻贝养殖、加工、销售“三维一体”监测，让嵊泗贻贝的质量有口皆碑。

数量有保证，质量也有提升，为贻贝预制菜产业的发展提供了一定的可行性。

虽然目前贻贝没有十分成熟的预制菜，但是贻贝的“亲戚好友”们已经闯出了一番天地。在贝类预制菜中，鲍鱼、扇贝、牡蛎等的预制菜发展已经很成熟了。原汁赤贝罐头、即食烧汁鲍鱼、蒜蓉粉丝扇贝、面包牡蛎等味道鲜美的预制菜，为嵊泗贻贝打开了思路，也为嵊泗贻贝预制菜研发提供了借鉴的可能，是不是可以生产即食烧汁贻贝、面包裹粉贻贝、蒜蓉粉丝贻贝？