

■记者 林瑞蓉 夏盈瑜 蔡自祥/文
孙凇 王志/图

预制菜一头连着企业，另一头连着千家万户的餐桌。面对挑剔的市场，预制菜要保证安全卫生，又要兼顾营养健康，还要重视传承和创新，只有这样才能抓住市场的机遇，在预制菜热浪中立于潮头。

站在时代的风口，抓住机遇，就有希望。看“新晋”的瑞安预制菜企业，如何抢先入局迎接预制菜热潮。

千万条预制海参“游”进酒店

在桐浦镇，新入驻一家预制菜企业——温州市隆升水产食品有限公司，规模不大，生产的各类预制菜产品却很快在瑞安各酒店和家宴中心中打开了销路，受到了市场的青睐。

几日前，经过严格的消毒，记者“全副武装”进入到隆升水产的预制菜生产车间，工人们正在现代化预制菜生产线上有条不紊地忙碌着，他们正在生产单人份的佛跳墙，完成5000份之后，这些产品会发往商超、电商、微商等平台销售。

“这些佛跳墙，是我们海参预制菜系列产品的一种，充分加热后即可食用，没有任何防腐剂。”企业负责人万瑞士告诉记者，这些菜品在进入熟食车间之前，已经经过预处理车间、水发间、保鲜库等多道工序处理，对卫生、制作工艺等要求非常严格。

聊起海参，万瑞士和股东黄芳打开了话匣子。他们早年在塘下等地做酒店生意，“2000年初，生意好的时候一天要准备上百桌酒席，菜品全部是现做，备菜、烹饪，出菜速度慢，人力损耗大，品控保证难。”万瑞士想，要是食材全是准备好的就省事了，不仅节约人力成本，出菜速度也大大加快。以海参为例，过去，酒店采购的干海参在做出菜品前，要经过5到6天的泡发，而泡发时间还会受环境及温度的影响。在酒店生意旺季，经常会遇到人手不够、出餐不及时、泡发品相不佳等情况。

于是，对市场敏锐的酒店业人士开始在预制菜行业探索，即便那时候没有“预制菜”的概念。如熟冻九节虾，大量上市当季将其加工速冻储存，在年底销售，不仅酒店使用方便，价格也远低于市场价。

当时国外进口海参的价格很高，经过一番考察调研后，2016年，万瑞士和几位股东干脆在大连参股运营了一个1000多亩的海参养殖基地，创办“隆升堂”品牌，做起海参养殖生意。同时向各地的酒店供应半干海参以及初加工的海参、鲍鱼等水产品的预制菜。

预制菜海参，免去了泡发等过程，一上市就得到市场的欢迎。万瑞士介绍，之前一些采购半干海参的酒店客户都将订单转换成预制菜品，对酒店来说，节省了时间和人力成本，利润至少提高了10%。

最近，这家企业还研发了榴莲猪心、金汤花胶等10多种即热预制菜，扩充预制菜品类。

“科技创新是发展预制菜的关键。”万瑞士说，保鲜技术在食品加工流程中起着重要的作用，以榴莲炖鸡为例，不仅要保证对肉质的嫩化处理，还要保证榴莲和鸡汤鲜美，他们邀请酒店厨师长进行多次味道调试、配方，每件产品的研发都离不开一步脚踏实地的尝试。

目前他们的主要预制菜客户大多还在省内，为扩大市场，打开多渠道销路，万瑞士等人将目标放在了展销会上。他们将前往上海参加第16届国际渔业博览会，努力将瑞安的预制菜产品销往全国各地。

看『瑞安烟火味』如何预制

键。”万瑞士说，保鲜技术在食品加工流程中起着重要的作用，以榴莲炖鸡为例，不仅要保证对肉质的嫩化处理，还要保证榴莲和鸡汤鲜美，他们邀请酒店厨师长进行多次味道调试、配方，每件产品的研发都离不开一步脚踏实地的尝试。

目前他们的主要预制菜客户大多还在省内，为扩大市场，打开多渠道销路，万瑞士等人将目标放在了展销会上。他们将前往上海参加第16届国际渔业博览会，努力将瑞安的预制菜产品销往全国各地。



万科农业生产预制菜

水到渠成的“第二道菜”



在位于梅屿的温州万科农业开发有限公司，负责人雷大锋拎出一个蔬菜“专利包”放进微波炉，四五分钟后，随着“叮”一声，他从微波炉里取出“专利包”撕开袋口，香甜的玉米香味飘散开来。“这样就可以吃了，微波烹饪不会有过水煮玉米那样水水的口感，无油烟、无灰尘异味，而且烹饪时间短，保证玉米的营养不流失。”

这是万科农业最近开发的预制菜：第贰道菜（第二道菜）。

这种菜做法简单，当季的新鲜蔬菜如玉米、毛芋、番薯等，装入“专利包”，微波炉里转一下即能当早餐，丝瓜、蒲瓜、西兰花等蔬菜，同样操作，倒点调料包搅拌下即可食用。

万科农业设计的“专利包”看似简单，却有着多种巧思。

“技术的关键在有透气孔的‘专利包’装袋，它相当于一个小高压锅，短短几分钟就能入味，两侧预留的小孔实现自动泄压，不会出现涨袋爆炸的危险。”雷大锋说，素菜3到5分钟，荤菜5到8分钟，“叮”一声，美食就可上餐桌。这既符合现代都市人群既要快速烹饪，又能满足健康养生的日常饮食需求。

万科农业是一家集生产、加工、配送、销售为一体的大型综合性农业科技产业链整合企业，背后依托的是我市5000亩的大棚番茄基地、3000多亩的沿江蔬菜基地。这些年，企业发展高端农业，生产的精品蔬菜供货带动了多个镇街的农户致富，为“雪龙号”极地科考船提供补给，旗下的“绿印象”牌精品番

茄还上了香港超市的货架。

开发预制菜，还是因为疫情的缘故。“抗疫期间，看到新闻报道说，很多医务人员、疫情防控人员都吃快餐，甚至连快餐都供应不足，彼时，我们梅屿的几千亩蔬菜却无法供应，心里万分焦急，萌生了做预制菜的想法。”雷大锋说。

去年上半年，万科农业注册了一家新公司，启动了预制菜的研发，到去年年底，第一批预制菜产品研发完成，推向市场。

预制菜是工业流水线标准化的产物。雷大锋为此经历了一番波折。“刚开始，我们蔬菜洗后的微生物检测总是不合格，团队也没有信心。”雷大锋说，经过反复比对发现是洗菜水的问题。如果重新改造流程又得重新投入，不少团队成员都反对。

雷大锋跑了全国很多市场，坚持要再投入、重新改，前后花费了一年的时间，把车间里价值200万元的设备拆掉，又投入300余万元引进新的生产线，打造了净菜车间。通过对洗菜水等每个环节严格把关，微生物检测终于过关。

“我们要做跟别人不一样的产品，才有竞争力。”雷大锋介绍，除了蔬菜，他们还在研发肉类和鱼类的预制菜，今后可以先撕开封口加入调味汁，再封口放入微波炉烹饪，这样会让预制菜的味道更好。

雷大锋将这一系列预制菜的商标注册为“第贰道菜”（第二道菜），其目标是站在该公司“第一道菜”——净菜加工的“肩膀”上，打造出又一款“拳头产品”。从去年开始，万科农业就为这个项目投资6000万元建设13000平方米农产品加工中心，预计今年年底投产。



隆升水产生产榴莲鸡预制菜

[评论]

预制菜 一场可以预知的餐桌革命

生活的节奏越来越快，快到买菜炒菜的时间越来越少；年轻人越来越“忙”，忙到不会做菜的人越来越多，厨房越来越小。于是，一场关于预制菜的餐桌革命，悄然而来。

事实上，在一些上海、杭州等大城市，预制菜已经悄然改变年轻人的生活模式。炒菜机器人替代了笨重的煤气炉灶，让他们免除了油烟污染；机器预定和网络提供的烹饪方法，使毫无经验的“小白”也能做出自己喜欢的菜式；网购的生鲜可以送货上门，他们再也不用把时间花在菜市场；更让人惊喜的是对于厨房的要求降低，使得他们无论买房还是租房的资金压力大为减轻。

市场需求决定产品供给。当90后、00后成为消费主力时，传统菜市场菜品销售模式必须做出改变。

最近几年，“蒜你狠”“姜你军”“向钱葱”等配料暴涨现象，让消费者难以接受。而菜贱伤农的事件屡有发生，农民增产不增收的情况并不少见，传统市场的销售模式受到质疑。通过发展预制菜产业，形成更加紧密稳定的“企业+农户”的合作模式，将使农民增收更有保障。可以预见，新的产业的形成，在方便城镇居民的同时，也将推动乡村振兴和农村富裕。

对预制菜生产企业来说，风味决定它能走多高，安全决定它能走多远。一方面，预制菜相对现做现卖的菜品，最大挑战就是如何在长时间存储的条件下保持菜品风味。另一方面，预制菜从生产、运输、存储最终到消费者食用，如何保证全链条的食品安全卫生，守护公众“舌尖上的安全”，这决定了预制菜行业发展是否能够行稳致远。瑞安预制菜生产企业，更要志存高远，葆有自觉提升质量标准的心志，在稳定菜品口味与捍卫食品安全方面多下功夫，一心一意提升品质、打造品牌，让预制的“瑞安味”不仅好吃，更要让消费者吃“好”。

我们欣喜地看到，嗅觉敏锐的瑞安企业和农民已经看到这一趋势，投入资金开展探索和尝试，抢抓机遇。政府部门更是主动作为，积极出台政策和措施，引导企业进行转型升级，打造本地特色菜品的预制菜生产标准和品牌，利用瑞安“三位一体”为农服务模式的先发优势，构建预制菜产业链条。由此可见，在不远的将来，预制菜将不仅仅影响老百姓的餐桌，还将影响到市场、车间、田头。



扫一扫，看视频



隆升水产生产榴莲鸡预制菜

