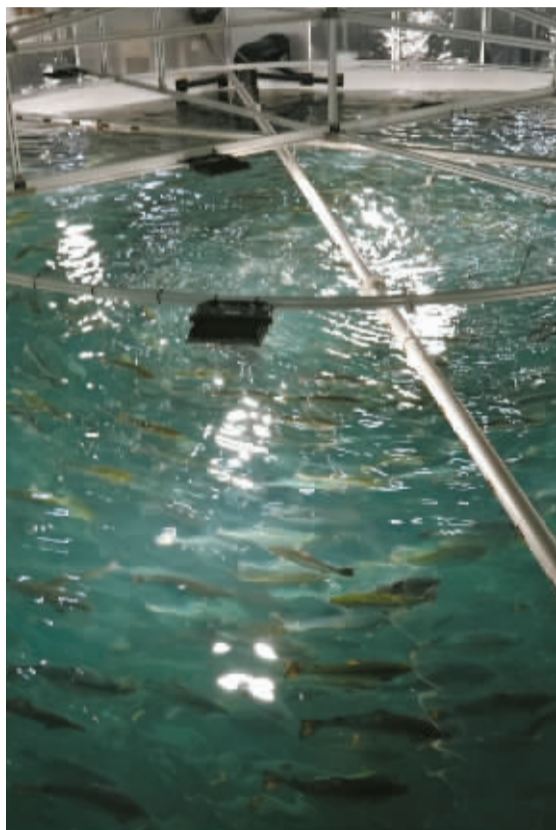


“我们要让三文鱼 从餐厅招牌变成家常菜”

象山三文鱼养殖基地 明年要把产能提升至8000吨

在北欧(中国)鲑鱼RAS陆基养殖基地的透明鱼池中,数千尾银鳞闪烁的大西洋鲑鱼“优雅”地游动着。随着春节后员工全员返岗,这座位于象山县高塘岛乡的现代化工厂内,一场关于“中国智造”三文鱼的产业革命正掀起新的浪潮。日前,记者就来到象山县高塘岛一探究竟。



养殖池里游动的大西洋鲑鱼。

1 从出厂到市民餐桌仅需5小时

“这是我们第一次在中国饲养大西洋三文鱼。”诺帝克水产(宁波)有限公司总经理童安睿轻触监控屏,实时数据显示着鱼池中的溶氧量与水温。2024年对于这家新兴企业而言具有里程碑意义——首批本土养成的大西洋鲑以99%的优质率正式上市,从出厂到端上长三角市民的餐桌仅需5小时,刷新了进口冰鲜三文鱼的物流时效。

这一突破背后,是象山海域与陆基循环水养殖系统(RAS)的完美适配。通过精准调控水温、盐度和水流速度,工厂成功为大西洋鲑提供了适宜的生长环境。中国海关数据显示,2024年我国大西洋鲑进口量突破10.46万吨,同比增长12.6%,其中冰鲜产品占比近九成。在这片蓬勃的市场蓝海中,诺帝克用本土化养殖破解了“鲜度与成本”的行业难题。

2 春节期间 “鱼保姆”坚守岗位

农历除夕夜,养殖工程师仍在巡检鱼池。“这些家伙可不过春节。”养殖工程师笑着指向池中平均体重达5公斤的鲑鱼群。春节期间,基地保留30%的核心团队驻守,智能投喂系统、水质检测仪与人工巡检形成三重保障。正月初八全员到岗后,工厂迅速恢复满产状态,2月底前将有一批新鱼“游”向市场。

“过去一年,我们攻克了苗种驯化、病害防控等关键技术瓶颈。”童安睿透露,通过建立数字化养殖模型,团队将鱼苗存活率提升至98%,饲料转化率优化15%。在近期开展的消费者盲测中,本土养殖的三文鱼在口感、色泽等指标上与进口高端产品不相上下。

3 明年产能 将跃升至8000吨

站在尚未封顶的二期厂房前,混凝土框架已勾勒出未来蓝图。据规划,2025年下半年完工的二期项目,将引入全自动分拣线和低温物流中心,2026年第三季度首批出鱼时,产能将跃升至年产8000吨,鲑鱼平均体重达5.3公斤。至三期工程全部建成,这座“海洋牧场”的年产量有望突破2万吨,约占当前中国进口总量的20%。

面对今年3500吨至3700吨的收获预期,诺帝克已构建起立体销售网络。除稳定供应高端日料连锁外,针对普通家庭,公司还将推出300克小包装冰鲜产品,并开发椒盐鲑鱼骨、香煎鱼排等预制菜品类。“我们要让三文鱼从餐厅招牌变成家常菜。”童安睿展示着新设计的零售包装,二维码溯源系统可查询每条鱼的“成长档案”。

4 本土化养殖 将重构价格体系

随着中国消费者对优质蛋白需求激增,三文鱼产业正迸发惊人潜力。2024年冰鲜大西洋鲑进口量同比增长15.62%,达9.26万吨,中国已连续三年蝉联全球增速最快市场。诺帝克的实践为行业发展提供新范式:陆基养殖不仅规避了远洋运输风险,更通过循环水系统实现节水95%、零抗生素使用的绿色生产。

“未来五年,中国三文鱼消费量有望突破20万吨。”专业人士分析指出,本土化养殖将重构价格体系,预计使终端零售价下降30%,推动三文鱼从“轻奢美食”向大众消费品转型。目前,诺帝克正与科研机构合作培育适应中国市场的专属品系,计划2026年推出富含Omega-3的高端产品线。

记者 张晓曦
通讯员 俞笠 江涵 王妙红

百果园 大规模关店 会波及 宁波市场吗?

最近一则有关“百果园大规模闭店”的消息引发广泛关注。号称全国拥有6000家门店的水果行业“龙头”百果园,2024年共有965家加盟店关闭,其中当年下半年有895家关店。

在宁波,百果园门店不少,多扎根热门商圈、成熟社区附近。据百果园官方数据显示,宁波地区约有50多家门店。这一波关店潮有无波及宁波市场?

百果园全称“深圳百果园实业(集团)股份有限公司”,2001年成立于深圳。

在江北天水广场附近,相距不到500米就有两家百果园门店。2月18日,记者走访两家百果园时发现,门店处于正常营业中。记者向门店负责人咨询相关闭店消息时,门店负责人表示:“正常营业,我们未接到过上级的相关通知。”

记者在百度地图上搜索“百果园”发现,宁波相关门店星罗棋布。记者随后拨打了百果园的全国客服热线,接线员表示,宁波地区有50多家连锁门店,“目前后台显示正常营业中”。不过,有本地消费者反映,宁波确有个别百果园门店近期已关闭。

头顶行业“龙头”光环,百果园为何突然传来大规模闭店的消息?

记者采访甬城水果行业资深人士。业内人士分析认为,百果园近年来走的是精品水果路线,建立了招牌、A、B、C四级水果品质分类制度,以不同价格区分。2023年,零售价格较高的招牌及A级水果销售总额约占百果园门店销售总额的66.5%,相对周边的水果店来说,不少商品的价格会高出一截。近两年,消费者对价格越发敏感,中高端水果与大众追求的“质价比”需求并不相符。2024年下半年,百果园开启“高品质高性价比”口碑战役,主动采取措施优化产品组合并降低毛利率,以满足消费者对高性价比产品的需求。

另外,从竞争环境因素分析,长三角地区生鲜电商、社区团购等新兴模式发展迅速,如盒马鲜生、叮咚买菜等,它们在价格、便利性等方面具有一定优势,给百果园等传统水果零售门店带来了较大竞争压力。

2024年,百果园为提升品牌形象和竞争力,对近6000家加盟门店进行焕新升级,投入较大,但效果可能未达预期。同时,部分加盟商反映百果园存在压货等问题,导致经营压力增大。

记者 周晖

关爱肿瘤患者 灵芝孢子粉免费体验

为关爱肿瘤患者,中科健康产业集团特别展开“中科灵芝免费体验”活动,凡符合申领条件的肿瘤患者将免费获赠价值1440元的灵芝孢子粉产品。

- 申领条件:2021年1月1日后确诊肿瘤患者。
- 申领内容:破壁灵芝孢子粉(100粒装)3瓶(市场零售总价1440元)。
- 注意事项:
 - (1)每位肿瘤患者限领一次,不重复赠送。
 - (2)报名时请携带个人病历资料及身份证明。
 - (3)领取前请务必电话预约,我们将在指定时间统一办理,谢谢配合。
- 申领热线:(0574)87237117 87237119