

“石狮味道”加速飘香四海

近日,中国水产流通与加工协会预制菜产业分会在石狮成立。新成立的预制菜分会将统筹全产业链资源,通过技术创新、品牌打造、渠道开拓、招商引资等方面精准服务,为预制菜产业发展助力赋能,助力“石狮味道”飘香四海。

石狮抢占预制菜高地

预制菜是指经过加工处理,搭配好或做成的菜式,采取冷冻或真空包装保存,消费者购买后只需要加热或通过料理包组合进行简单烹饪就能食用。近年来,随着经济发展、消费升级、外卖团餐兴起、冷链运输发展等多种因素叠加,我国预制菜行业供需增长,市场迅速扩容,成为食品行业发展速度最快的品类之一。数据显示,2022年,我国预制菜市场规模为4196亿元。预计到2026年,市场规模将达到万亿级别。

近年来,石狮市委市政府高度重视预制菜产业发展,抢抓预制菜产业“新风口”,出台了多项有关预包装食品、预制菜出口相关扶持、优惠政策。

通过前期沟通和广泛调研,中国水产流通与加工协会同意由石狮发起成立预制菜产业分会,共同打造集生产、销售、前置仓、冷链物流、食品电商于一体的综合服务平台。

据悉,作为海洋强市,石狮市具备渔业捕捞、加工、冷链储存完整产业链,是全国渔业百强县、福建省水产品外贸转型升级基地,并获批全国首个市场采购贸易方式出口预包装食品试点,在发展预制菜产业方面优势得天独厚。为推动预制菜产业发展,石狮市还充分发挥作为“电商之都”的雄厚直播电商产业底蕴,不断开拓预制菜直播带货新赛道,依托中国石狮国际食品城打造预制菜线上线下交易中心,帮助预制菜企业物通外贸、内销双渠道,规划建设近万平方米冷冻库前置仓,为预制菜产销双方提供产销对接、信息撮合等服务,助推预制菜产业高质量发展。目前,石狮已有五旺、尚爱呷、北记、匠觅、富邦、长农、伍氏、荣誉等预制菜品牌20余个,生产销售企业超百家。

近期,石狮还举办了预制菜电商

直播大赛,来自全国各地的网友纷纷被石狮预制菜“种草”。“石狮美食文化博大精深,不仅有许多名厨名菜、驰名老字号、生猛海鲜,还有跨越千年的‘宋元海丝宴’。”有网友表示,期待石狮今后能推出更多预制菜产品,让更多人能够更加方便地吃上来自石狮的美食。

规范发展让消费者更放心

在政策、需求、资本等力量的助推下,预制菜产业站上风口。但从消费者的角度而言,美味好吃、营养健康,才能让他们更放心地选择预制菜。

中国水产流通与加工协会执行秘书长王雪光表示,预制菜行业迈向万亿级市场,发展前景广阔,但同时也存在如品质不稳定、产品同质化、口味还原度差等诸多问题。中国海洋大学食品科学与工程学院院长薛长湖也说:“提高预制菜产品质量和口感,满足消费者的多样化需求,建立独特价值,提升产品力和竞争力,关系到预制菜品牌的生命力。”

对此,预制菜产业分会成立大会上,中国水产流通与加工协会发布了

《水产品预制菜》《水产品预制菜质量管理规范》两项团体标准,围绕水产品预制菜的生产、流通、消费等关键环节,对预制菜的原料、加工过程控制、产品质量等进行规范。两项团体标准的发布,将进一步规范预制菜产品质量,更好地指导业内各相关企业规范生产。

与此同时,预制菜产业分会成立当天,由泉州海洋生物产业研究院运营的预制菜新品创新中心在石狮食品城揭牌。该中心内设预制菜风味调控研发中心、质构及品质控制中心、感官评价中心和综合培训中心,将整合平台资源,积极培育预制菜行业新人才,打造集预制菜新品开发、风味口感改良、安全质量评估、标准制定和成果转化于一体的研发平台。

此外,新成立的预制菜分会也将发挥桥梁纽带作用,链接预制菜产业上下游企业,共同驱动市场扩容;打通预制菜产业产品、渠道、供应链,形成产业链上下游、大中小企业协同创新、融合发展格局,助力石狮预制菜行业进入持续健康发展的快车道。(记者 林本鸣)



户外“火”出圈成消费“新风口”

户外运动已成为消费市场的重要风口,这一趋势在第25届海峡两岸纺织服装博览会暨科技成果交易会得到了充分展示。从展会的“科创中国”纺织服装科技成果展展区以及网聚丝路云起狮城第十届中国(石狮)网商大会上可以看出,高科技户外产品在户外产品中的应用极为广泛,“大户外”成为许多企业发展的核心重点。

“高科技户外产品”在展会上得到了全方位、多角度的展示,如武汉纺织大学的最新科技、东华大学的智能足鞋扫描系统、西安工程大学智能针织装备系统、石狮市中纺学服装及配饰产业研究院的超临界二氧化碳无水染色鞋材、天津工业大学的脑电信号采集帽以及浙江理工大学的低风阻无缝织物及功能性运动装备等。这些展品不仅展示了纺织服装领域的最新科技成果,也说明了户外服饰产品的热销。

目前,登山、徒步、自行车、健身跑等一大批户外运动热门项目在石狮蓬勃发展,参与人数不断增长,这也带动了户外运动产业总规模的增长。户外运动掀起的热潮,我市各大运动品牌厂商积极响应,他们不断升级产品,以满足年轻消费者对户外运动的需求。

记者在走访我市商贸城、商业

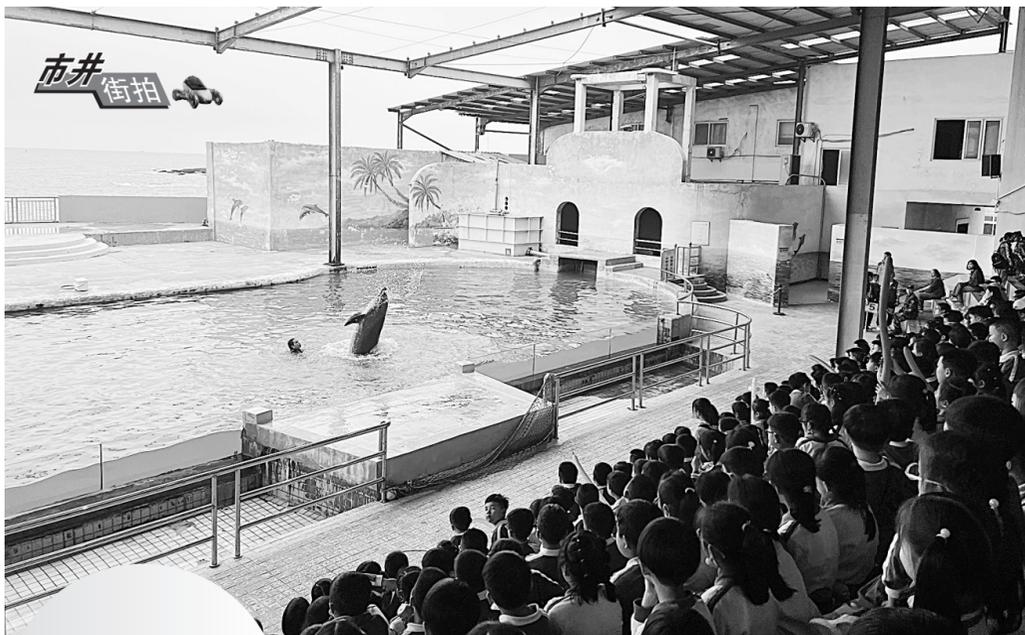
街以及户外产品专卖店等地了解到,目前我市已经形成了相对完整的产品链,包括运动用品、运动鞋服、运动配件等,同时还有帐篷、地垫等产品。

“这段时间,户外鞋服品类销售增速较快,其中,以暴汗服、健身裤以及运动水杯等产品涨势最为明显。”在网批市场,许多商主打线上带货,他们纷纷表示:“相比往年,新形势下的零售业务增长了35%,而零售的顾客主要以出游消费者居多。究其原因,还是当下消费方式的转变,选择户外运动、露营休闲的家庭越来越多,这在一定程度上拉动了户外产品销售额的增长。”

值得一提的是,为了进一步“抓住”年轻人的心,我市不少商铺还推出了款式多样、种类繁多的套餐搭配。“对不少人来说,鞋子防滑耐磨、衣服吸汗透气是最重要的,但款式也很重要,而这些,石狮全都有。”业界人士表示,群众既要“设计感诚意满满”,更要在“出游拍照打卡时让鞋服成为亮点”,这也进一步催生城市户外产品做精做细。

“按目前走势,往后很长一段时间,户外经济都将是一个消费风口。”不少商家如是说。

(记者 王文豪)



海豚精彩表演 小学生喝彩不断

阳春三月春光灿烂,万物复苏充满生机与活力。4月25日,一批小学生来到黄金海岸景区海洋世界,近距离欣赏海洋生物的曼妙身姿。在海豚馆,海豚与饲养员绝妙配合,精彩演出了多种高难度动作,引得学生们喝彩声不断。(记者 王国良 郭雅霞)

随着天气回暖,水果市场也进入了“换季”期。近日,记者发现凤梨、芒果、桑葚、樱桃等时令水果已经占据了我市各大水果店的显眼位置,部分水果店里荔枝已经抢先上市。

长福市场的水果商老赵告诉记者,现在少量上市的海南桂花荔枝,每斤售价在60元至70元不等。在各个荔枝品种中,桂花香属于早熟品种,每年4月份就能上市。现阶段其他地方的荔枝还没成熟,产量加上运输成本高,所以桂花香售价也贵一些。他认为,荔枝高价不会持续太长时间,预计再过半个月,来自广东、广西的妃子笑等品种荔枝就将大量上市,届时价格会下降。

在南洋路一家水果店里,记者看到店内最显眼的位上,樱桃硕大的个头引人注目。水果店老板小郑告诉记者,现在刚上市的樱桃是店里较为“贵气”的水果,一斤100元左右。“正宗泰国金枕头牌榴连现在降价了,籽又小,味道又香,只要30元一斤。”小郑这几天进了很多品种的货,正忙着打理,“桑葚、蓝莓、芒果、枇杷等水果最近的销量都不错,芒果还分为水仙芒、金煌芒,价格一斤10元至17元不等。现在正是凤梨赏味好时机,海南凤梨价格一斤12.8元左右。”记者还发现有些店里的货架上也有西瓜,目前市场上售卖的小糖玩西瓜价格一斤13元至15元不等。“西



时令水果“换季”忙

瓜还没有大量成熟,物以稀为贵,每天的价格不定,高高低低都是随行就市。”小郑说。记者了解到,橘子、橙子、草莓这类冬季水果已经进入销售尾声,目前市面上的丹东草莓一盒28元有12颗左右。

为了拉动消费,店家也纷纷使出浑身解数,如今水果的售卖方式开始变得越来越灵活。许多水果店都会将哈密瓜、西瓜这类水果分成好几份供顾客购买,有的店铺将水果去皮切成小块混装售卖。“鲜切盒装水果我们每天都卖不够,来买的多是学生和上班

族。”芳路一水果店老板告诉记者,同样都是买水果,切好的水果省去了不少麻烦,而且有的水果处理起来并不容易,鲜切水果的出现给市民的生活提供了便利。

值得一提的是,选用应季水果制成特色果茶,是每年茶饮商家的必争之地。眼下奶茶门店,由凤梨、青提等时令水果制成的果茶已开始上线。点开外卖平台,多家奶茶店开始将时令果茶作为主打产品,销量对比其他常规产品遥遥领先。(见习记者 张诗瑶)

12315 直通车

代驾出了事故 公司拒不赔偿

3月7日,消费者陈先生通过“洪师傅代驾”微信公众号叫了代驾司机。在行驶中,代驾司机刮到了别人的车,经交警认定,陈先生的车辆要付全部责任。事发后,代驾公司迟迟不予处理,代驾司机也拒不理。陈先生把代驾公司投诉到12315,请求帮忙调解。接到投诉后,执法人员前往代驾公司进行检查。经调解,代驾公司已经垫付维修费925元,双方和解。(记者 郑秋玉 通讯员 王宗宇)

二手冰箱故障 联系不到商家

3月28日,消费者刘先生向石狮灵石路旧货市场长兴厨具行购买了一台二手冰箱。“买前就和商家沟通好,要六扇门冰箱,有保鲜和冷冻功能。”陈先生说,商家提供的冰箱有故障。他跟商家联系,但商家店门没开,也不接电话,遂致电12315请求帮忙处理。经执法人员调解,商家已和消费者协商处理,双方和解。(记者 郑秋玉 通讯员 施平毅 汪莉莎)

参加优惠活动 多次临时加价

3月25日,消费者韩女士到石狮八七路金色童年摄影店参加体验周年庆活动,仅10元。去拍摄时,商家却让韩女士补了两次款项,一次90元,一次800元。韩女士表示,商家并未提前告知,而是临时加价,其行为不合理,要求商家退款。商家不同意,被韩女士投诉到12315。经执法人员调解,商家表示周年庆已经结束,款项无法退还。经协商,消费者同意转为体验套餐,该案调解成功。(记者 郑秋玉 通讯员 庄凤英 汪莉莎)

充值卡很少用 要退款被拒绝

今年2月份,消费者杨女士在石狮锦尚林开心蛋糕店办了一张会员卡。现卡里还有200余元,考虑到购买次数不多,杨女士决定退卡。商家不同意,杨女士认为,办卡时商家并未明确告知,不退卡行为不合理,遂致电12315请求帮忙调解。经执法人员调解,商家同意退款,并退款247.7元,该案调解成功。(记者 郑秋玉 通讯员 高雅雅 汪莉莎)

开始「特种兵式」旅游 如今的大学生



最近,“特种兵式旅游”在年轻人群体中悄然流行开来,并在众多社交媒体上成为热门话题。其中在抖音平台上带“大学生特种兵旅游”的话题视频已经累计上千万播放量。

时间短、景点多、花费少、舟车劳顿……是这种新型旅游方式的特点。所谓“特种兵式旅游”,就是没日没夜还玩的人在周末和节假日挑战时间和体力极限。他们往往是周五一下班放学就出发,连夜坐火车、飞机出省游,抓紧仅有的休息时间,行程安排得满满当当,像特种兵训练一样打卡,用尽可能少的的时间游览尽可能多的景点或吃尽可能多的当地美食,周日再连夜坐车回班上上学。哪怕回来浑身上下都疼,但不少“旅行特种兵”表示,这种走在路上的快乐,下周还想再来一次。

近日,记者遇到了不少拼车准备去动车站的大学生。采访中他们告诉记者,他们都是闽南理工学院和泉州纺织服装学院的学生。“周五放学了就带上行李出去玩,周日晚上再回学校。”王同学告诉记者,她和室友准备周末两天打卡福州的各景点,她说:“整个旅程虽然很赶,但我们确实做了很多功课,也在认真体会每个景点的意义。很多人都评价说特种兵式旅游很累,但其实我和室友都不觉得累,因为能够出去看祖国大好河山带来的幸福感已经超越了身体的劳累。”(见习记者 张诗瑶)

另一位蔡同学告诉记者,他和朋友2023年已经去过南京、苏州、上海、北京这几个热门城市旅游了。五一劳动节放假,他和朋友们打算去长沙旅游,已经在网上看了许多攻略,准备好好感受长沙的美食和历史文化。

顺风车司机告诉记者,最近接的大学生比往年多了一倍,周五经常在市狮市区到动车站之间往返。“这两个学校的学生到动车站也就收30—35元。等4月28日石狮的大学生放假了,就会更忙,现在就已经接到好几个同学的约车了。”

记者发现,在网上,经常与“特种兵式旅游”相伴而行的还有一个词——报复性旅游。通过和多名体验过特种兵式旅游的大学生交流后,记者了解到,过去几年由于疫情,不少大学生很多出行计划都被搁置了。许多学生都是三年以来第一次去外地旅行。

“虽然现在大学生出游可能带有一些报复性旅游的色彩,但热爱才是更强的内驱力。”有业内人士认为,社交媒体、社群营销在这股“风潮”中也起到了一定的推动作用,可能会导致周末一些景区游客激增,所以对于景区的运营方来说也存在很大的运营能力。虽然学生消费能力有限,客单价消费金额不高,但对于旅游市场的复苏也起到积极的带动作用。(见习记者 张诗瑶)

消费提醒

随着气温持续回升,近期到电动车销售点更换电池的客户也逐渐多了起来。近日,记者在八七路一家电动车销售门店看到,不到半小时的时间里,有三名电动车主陆续来到店里准备更换电池。

天气回暖 电动车不宜频繁充电

据该店老板汤先生讲,最近前来更换电池的顾客要比往常多,有的电池已经使用超过三年,属于超出电池使用寿命周期的更换,但也有不少电池使用还不到一年半,就几乎濒临报废。“电池过早受损的主要原因在于车主不正确的充电方式,有的车主几乎每天都给电池充电,对电池损害很大。”汤先生提醒说,电动车电池一般可重复充电400次左右,在电量足够的情况下,不要给电

池频繁充电。此外,随着现在气温回升,电动车长距离运行之后电池也会发热,因此在充电之前,先让电池冷却半小时后再充电,可以延长电池使用寿命。(记者 王国良)