

古田银耳，从舒适圈跨向新赛道

过去,多以干品形式销售;如今,向鲜售鲜吃和精深加工方向突围

□本报记者 张辉 通讯员 周丽斌

核心提示

本月,由省农科院农业工程技术研究所牵头制定的国家标准《GB/T 42482-2023生鲜银耳包装、贮存与冷链运输技术规范》开始施行。这是我国生鲜食用菌冷链物流领域的首个国家标准,填补了生鲜银耳保鲜方面的国家标准空白,也为古田县生鲜银耳产业健康发展提供了支撑。

古田县是世界银耳主产区,去年全县银耳产量38.5万吨。过去,银耳多以干品形式销售。近年来,古田致力于拓展关于银耳的想象空间,推动鲜品、精深加工产品等新品类走红,为这一传统产业找到了新增长点。



古田银耳速泡干片加工车间 蒋炜煌 摄



省农科院农业工程技术研究所副研究员赖谱富(右)在古田开展科技服务。(资料照片)

打破银耳消费刻板印象

从卖干品到卖鲜品,源自一次无心插柳。古田县建宏农业开发有限公司是当地的一家龙头企业。2017年,公司员工倪桂霞在网店售卖银耳干品时,遇到一名广东顾客。对方好奇发问:“干银耳见多了,鲜银耳长什么样?”倪桂霞来到菇房,用手机拍下了菇架上待采收的银耳画面。通体洁白、状若绣球花的鲜银耳,让其大为惊艳。倪桂霞找来泡沫箱和冰块,小心翼翼地还将连着菌棒的3朵银耳打包发货。就这样,古田银耳以鲜品的形态,被送到800多公里之外的广东消费者手中。售后反响不俗:“炖煮后更容易出胶,软糯可口,嫩滑细腻。”

这个意外的订单,给倪桂霞带来了启发:“鲜银耳有市场,何必局限于卖干品呢?”其实,古田人一直有食用鲜银耳的习惯。只不过,过去物流不发达,银耳历经长途运输极易变质。因此,鲜银耳一直走不出古田大山。如今,随着生鲜电商兴起,为鲜银耳进入千家万户创造了条件,打开了通道。当然,卖生鲜银耳,也有部分原因是市场形势倒逼。

古田银耳栽培历史悠久。上世纪60年代,古田人就开始用段木栽培银耳,拉开了银耳产业化序幕。上世纪90年代,当地首创代料栽培技术,破解了“菌林矛盾”的同时,使银耳栽培周期缩短了三分之二,产量提高了20多倍。近年来,机械化的普及,尤其是“县域工厂化”模式,让古田银耳产量再次实现倍增。

“以往,农户小作坊分散经营是主流,从制种、菌袋制作、栽培到烘干、销售,农户都要亲力亲为;如今,产业链上的各个环节都实现了专业化分工。”古田县食用菌产业发展中心主任周翔以菌包生产举例说,拌料、装袋、灭菌、接种都能实现机械化,专业化公司统一供应菌包,农户只要安心种好菇就行。普通农户过去一批次只能生产几千个菌棒,如今数万个不在话下。同时,工厂化模式打破了银耳季节性限制,使得银耳在最热的夏天也能如常生产。

本土产能井喷,加之广西等地加入生产大军,银耳价格不可避免地走低。2010年,一斤银耳干品批发价为28元左右,到了2017年只剩下十几元。古田银耳产业迫切需要创造新增长点。满足多样化消费需求的鲜品,成为不错的选择。首单告捷后,倪桂霞开始专心卖起鲜银耳。让她惊喜的是,那次无心插柳的尝试,成就了一个全新的品类。鲜银耳一经问世,产销俱佳,量价齐升。“通过电商销售,一棒3朵银耳,最好的时候卖到了六七十元。”倪桂霞说,可观的利润吸引当地从业者纷纷跟进。2018年,从无到有的鲜银耳产值突破亿元。然而,火热的市场背后,是居高不下的售后率(注:指由于销售的商品在售后期内出现质量问题而引起消费者申请售后服务比例)。“在高温条件下,极易腐烂、霉变。”建宏公司负责人陈祥说,“还记得,当时鲜银耳退货率动辄达到10%以上。天太热不敢卖,距离太远也不敢发货,鲜银耳成了只能秋冬季供应的季节性产品。”

鲜银耳有标可依了

长期在古田开展科技服务的省农科院农业工程技术研究所副研究员赖谱富,开始思考、研究陈祥讲述的这一行业痛点及其解决方案。“鲜银耳水分含量高达90%,采收后包装贮运过程中,易腐烂霉变,产生一种叫作‘米酵菌酸’的毒素。”他说,这种毒素耐热,普通烹调难以破坏其毒性,目前暂无特效药。其实,通过规范的冷藏、运输、包装,可确保采收后的银耳不受“米酵菌酸”污染。但现状是,我国仅有关于银耳栽培和干品加工的国家标准,鲜银耳领域的国标一直是空白。因此,鲜银耳采收后保鲜处理、包装与贮运随意性较大,食品安全风险不容小觑。于是,一场校企合作的技术攻关开始了。赖谱富发现,以往,企业处理鲜银耳的主流做法是在采收后,加冰块冷藏运输。这看似达到了降温目的,实则银耳垛堆中

心依然保持较高温度。因此,及时通过预冷,为银耳整体降温,是至关重要的一步。那么,其中心温度应该在多长时间内降到多少摄氏度呢?赖谱富研究发现,在5个小时内将银耳垛堆中心温度预冷至3℃至5℃,效果最佳。此时已基本排除了“田间热”,银耳呼吸作用被抑制,新陈代謝速率大大降低,所产生的热量也较低。常规的预冷方法有冷库预冷、真空预冷、碎冰预冷、冷水预冷等。为了找到最优解,赖谱富开展了一系列比较试验。结果显示:真空预冷立竿见影,几十分钟就能达到效果,但设备成本高;冷库预冷性价比最高,运行费用和设备价格都不高;碎冰与冷水预冷方式虽然也能达到目标温度,但其间银耳吸收了大量水分,容易感染微生物引发变质,不被推荐。为了确定鲜银耳的最佳贮藏时间,赖谱富设置了8个温度段,持续观察其在不同温度条件下腐烂、霉变速度,以及生理生化指标变化情况。“其中,常温状态下的实验最为磨人。”他说,为了与室外温度契合,实验室内不能开空调。夏天实验室里接近40℃,闷得像蒸笼。即便如此,实验人员每天也要在实验室里泡上十几个小时。

从采收后处理到预冷、包装,再到贮存、冷链运输,在长达5年多的时间里,赖谱富团队开展了上千次试验,总结出了每个环节的技术细节,将鲜银耳的保质期从4天延长至7天。在此基础上,该团队联合全国13家产学研机构,制定鲜银耳的包装、贮存与冷链运输国家标准。该标准今年3月获批发布,并于本月开始施行。“标准的制定有利于推动全国鲜银耳规范化包装、贮存和运输,使其在采收环节中不受毒素污染,从而保障产品质量,保证质量安全。”全国银耳标准化工作组副秘书长郑瑜婷说。

培育更多新增长点

冷藏保鲜技术的突破,让鲜银耳步入发展快车道。对于倪桂霞而言,最大的变化是鲜银耳可以实现四季供应了。鲜银耳不仅满足了终端消费市场的需求,也为精

深加工产业提供了源源不断的优质原料。银耳速泡干片、冻干银耳是目前古田两大拳头产品。来自古田县食用菌产业发展中心的数据显示,去年全县银耳产量38.5万吨,其中光是银耳速泡干片就用掉了8万多吨鲜银耳,年销售额7亿多元;冻干银耳则消耗了3万多吨鲜银耳原料,年销售额5亿多元。同时,鲜炖银耳羹等“新秀”产品,也有不错的市场反响。在周翔看来,银耳深加工产品能够成为网红产品,是“懒人经济”的胜利。“过去,消费者对银耳的普遍印象是‘吃起来很麻烦’——先泡发,再炖煮,几个小时才能出胶,吃上一碗银耳莲子羹。”周翔说,以银耳速泡干片、冻干银耳为代表的即食类产品,让这一传统食用菌俘获了更多年轻消费者的芳心,成为古田银耳产业近年来强劲的新增长点。

在经历了2020年的价格低谷后,古田银耳产业很快在精深加工的带动下实现了逆势上扬。尤其是今年,干品批发价达到每斤24元,比2020年高出七八元。今年3月发布的“2022中国食用菌区域品牌价值榜单”中,古田银耳品牌价值为89.91亿元。鲜银耳与精深加工产品突围的背后,是古田银耳从业者积极走出舒适圈,瞄准市场新动向,深耕新赛道,培育产业新增长点。“我们正全力实施食用菌标准化生产、良种繁育、科研能力、产业服务、品牌文化等五大提升工程,力争到‘十四五’末全县食用菌全产业链产值突破350亿元。”周翔说,其中,在银耳精深加工方面,当地正与科研机构合作,围绕市场需求,开发附加值更高的产品。由银耳提取的多糖,是最新代表作。深耕农产品加工领域多年的赖谱富则看准了预制菜行业风口,与银耳生产企业共同研发银耳预制菜。陈祥和倪桂霞认为,银耳市场的深度开拓,需要培养更多忠实“粉丝”,拓展银耳更多应用场景。在他们看来,银耳不仅仅可以用来做甜品,还是包容性极强的菜品,无论是用来涮火锅、炖汤、凉拌,都有独特的风味。在古田,银耳炒蛋便是一道特色名菜。他们正努力普及银耳文化,加快特色菜品开发,让银耳登上更多百姓餐桌。

记者手记

既要“原汁原味”更要“多汁多味”

□本报记者 张辉

乡村振兴,必须念好“土”字诀、打好“特”字牌、唱好“产”字歌,推动乡村产业全产业链升级。作为我国袋装银耳的发源地和主产区,古田县在过去半个多世纪里专注一隅,实现了银耳栽培技术的多次突破与迭代,推动银耳产销模式向规模化、组织化、集约化、工厂化转型,真正把土特产做成了在市场上极具号召力的大文章。当前,乡村产业竞争已不仅仅是人无我有的竞争,逐步由单一产品竞争变为全产业链竞争。这就要求我们不仅要保持土特产“原汁原味”,更要通过链条延伸、业态拓展,使其变得“多汁多味”,

实现多维度多层次增值,让广大农民能够在全产业链上的不同环节不同节点分享更多增值收益。机械化、工厂化模式的推广普及,加之全国产业参与者日益增多,银耳市场竞争加剧,利润空间不断收紧,传统种菇卖菇模式愈发难以为继。这时候,适应消费新需求,开发产品新形态,培育产业新增长点,就显得尤为重要。无论是打破了传统消费习惯的鲜银耳,还是紧扣年轻人消费偏好的即食类深加工产品,都让银耳这一传统农产品以全新的姿态展现在消费者面前,在“多汁多味”中实现了土特产增值增效。

服务民营企业和中小微企业发展 10家银行获表彰

本报讯(记者 王永珍)服务民营企业和中小微企业发展,哪家银行做得好?近日,省金融办、省财政厅、人行福州中心支行、福建银保监局四部门联合通报了2022年度银行机构服务民营企业和中小微企业发展激励评价情况。

根据《福建省银行机构服务民营企业和中小微企业发展激励评价暂行办法》,有关部门对省内26家银行机构2022年度服务民营企业和中小微企业的情况进行了评价。其中,省农信社、农业银行省分行获得一等奖,邮政储蓄银行省分行、中国银行省分行、兴业银行获得二等奖,工商银行省分行、中信银行福州分行、建设银行省分行、厦门银行、福建海峡银行获得三等奖。2022年,各家银行机构对民营企业和中小微企业的金融服务力度持续加强,融资规模进一步扩大,融资结构进一步优化,融资质量进一步夯实,服务民营企业和中小微企业实现“量增、面扩、价降”。

我省民营企业融资规模和户数保持增长。2022年末,26家参评银行机构的民营企业贷款余额9596.92亿元,同比增长11.42%;民营企业贷款户数11.91万户,同比增长18.65%,其中,民营企业贷款户数占公司类贷款户数达91.09%。普惠型小微企业贷款增幅持续提升。2022年末,26家参评银行机构的普惠型小微企业贷款余额8419.28亿元,同比增长26.45%,高于26家参评银行机构各项贷款余额(不含票据)17.77个百分点。中小微制造业企业贷款增长态势良好。2022年末,26家参评银行机构的中小微制造业企业贷款余额4905.76亿元,同比增长15.95%,同比增速提高3.23个百分点。民营企业和小微企业融资成本持续下降。26家参评银行机构2022年的民营企业贷款平均年化利率为3.38%,较上年度下降0.58个百分点,降幅14.73%。普惠型小微企业贷款质量进一步提高。2022年末,26家参评银行机构的普惠型小微企业不良贷款余额71.18亿元,不良贷款率0.87%,同比下降0.09个百分点。

我省打造会计行业人才高地 48名学员经过三年培养考核取得会计领军人才证书

本报讯(记者 王永珍 实习生 吴可凡)日前,我省首期总会计师类会计领军人才毕业典礼在厦门国家会计学院举行,48名学员经过三年培养考核取得会计领军人才证书。

我省始终重视高端会计人才培养,通过实施会计领军人才工程,培养一批具有国际视野、战略思维的高素质、复合型高端会计人才。自2011年实施以来,已选拔培养276名管理型和总会计师类会计领军人才,为我省会计行业和各领域经济发展发挥了积极作用。此次开展的首期总会计师类会计领军人才培养为期3年,通过采取授课、实践、研讨、课题研究等方式,全方位提升学员综合素质,推动其成为行业标杆和示范,发挥“领头羊”作用,更好服务经济社会发展。

在加强会计领军人才培养的同时,我省还将面向经济主战场、面向国家重大需求,实施一系列重大会计人才培养工程,加快建设高水平会计人才高地。

注册会计师是服务国家建设的一支重要专业力量,人才是行业的第一资源,是行业高质量发展的基础和支撑。近日,省财政厅制定了《关于加强新时代福建省注册会计师行业人才工作的实施方案》,提高行业人才建设的战略性、系统性谋划,提升行业自律性、公正性和专业化水平。

省财政厅将加强行业人才工作前瞻性引导机制建设,开展我省行业全生命周期人才培养工作,进一步优化行业人才梯队建设,加大对会计师事务所复合型人才的重点培养力度,修订我省注册会计师行业人才基金相关制度,从政策、资金、业务、荣誉等方面支持、引导行业人才培养,持续打造行业人才领头羊和生力军。配合财政部做好行业人才大数据信息库前期建设,为发现人才、推荐人才、使用人才奠定数据基础。同时,我省严格进行行业准入与退出管理,开展注册会计师挂名执业整治工作,与省人社厅建立注册会计师社保异常信息定期比对机制,与省税务局建立注册会计师纳税有关情况沟通机制,配合财政部建立健全以执业质量检查结果为导向的执业人员强制退出机制,将违法违规人员依法依规清理出行业队伍。我省加大对涉嫌低价中标会计师事务所负责人的约谈力度,遏制恶性低价竞争行为,改善行业营商环境。

全国早熟优质鲜食葡萄评比会举行

本报讯(记者 张辉 通讯员 黄雄峰)21日至23日,国家葡萄产业技术体系服务县域经济推进会暨2023年全国早熟优质鲜食葡萄评比会,在福州市举行。

此次会议收到了来自全国各地的早熟鲜食葡萄参评果样近80份。评委专家通过对葡萄外观、风味品质等方面指标进行综合打分,最终评选出特等奖、金奖及优质奖并颁发证书奖牌。

福安葡萄种植面积8万亩,总产量10万吨,全产业链产值近35亿元,是我国东南沿海高效益的鲜食葡萄主产区之一。2015年起,国家葡萄产业技术体系相关岗位开展福安葡萄产业技术服务工作,对巨峰葡萄标准化栽培、设施化栽培、省力化栽培、绿色安全生产、产后商品化处理等新技术进行示范推广。该产业体系累计在当地建立新技术设施葡萄示范园5000余亩,培训技术人员和葡萄种植户近1200人次,技术辐射5万余亩。目前,福安市葡萄亩均收入达1.2万元以上,从事葡萄生产果农户均收入3.1万元。去年,该体系将福安纳入国家葡萄产业技术体系服务县域经济区域。



23日,东山岛金鹰湾畔,来自广东、湖南、江西等地的自驾游游客在戏浪玩水。据介绍,今年上半年,东山县接待游客达348万人次,旅游收入47亿元,分别比去年同期增长44.5%、64.4%。7月以来,东山县日均接待游客2万多人次,双休日每天达3万多人次。本报通讯员 谢汉杰 摄



▲古田县建宏农业开发有限公司员工倪桂霞(右)在展示鲜银耳。(资料照片)



▼古田银耳工厂化生产车间 明亮 摄