

“离海最远”的地方却盛产“海鲜”

近日,新疆“海鲜”火了,三文鱼、大螃蟹、澳洲大龙虾……新疆“海鲜”迎来大丰收。作为中国离海最远的内陆省份,印象中怀抱着沙漠和戈壁滩的新疆,无“海”何以产“海鲜”?

新疆产三文鱼跃出天山

一粒来自丹麦的三文鱼鱼卵,远渡重洋后在新疆伊犁哈萨克自治州尼勒克县安家。这里,天山上融化的雪水汇聚为清澈的湖泊,滋养着三文鱼自由生长。

鱼卵孵化为鱼苗,科学的养殖让它们很快适应了新疆的气候,三年后,三文鱼跃出天山,成为新疆水产的一颗明珠。

通过现代化的加工和运输手段,新疆的三文鱼出水后的24小时内便可完成加工、包装、运输等全过程,从新疆的天山脚下,到达上海消费者的餐桌。

“2013年时,我从乌鲁木齐飞伊犁,在飞机上看到这片水域,动了养殖的念头。”新疆天蕴有机农业有限公司董事长张秀说,“很短的时间我们就决定养殖三文鱼,发展到现在正是第十年,成了一个‘渔民’,我们的三文鱼也跃出了天山。”

三文鱼是名贵鱼种,也是娇贵的鱼种。在远离海洋的新疆发展水产养殖,如同在戈壁种活一棵树一样艰难。养殖成功与否,自然条件是重要的影响因素之一。尼勒克县地处喀什河上游,位于天山山脉浅山区,这里气温较低,水温常年保持在20℃以内,十分适合冷水鱼类生长繁育。新疆的天气在炎热和寒冷中经常“切换”,克服气候难题的同时在高海拔环境下养殖三文鱼,依然是个巨大的挑战。

幸运的是,在气象、水产等科研人员 and 天蕴公司的联合攻关下,三文鱼终于在新疆“安了家”。

“想要三文鱼在天山安家可不容易。我们形成以企业为主体、以科研院所为支撑、以工程中心为组织形式、产学研相结合的企业现代信息技术创新体系。”张秀介绍,目前,新疆天蕴已与中国水产学会、中国水产科学研究院黑龙江水产研究所、大连海洋大学等8家院校、科研院所进行了合作。经过近十年的发展,公司目前拥有两个年产3000吨的三文鱼养殖基地,还有一个年产5800吨三文鱼的养殖基地正在筹建之中。

目前,新疆的三文鱼已经走出新疆,除了供应国内市场外,还出口新加坡、马来西亚等国家。2023年,新疆天蕴预计销售三文鱼6000吨,可实现收入约50000万元。

张秀告诉记者,天蕴公司之所以能够快速发展,也得益于新疆水产养殖的自然、技术等积淀。以天蕴公司养殖的三文鱼品种虹鳟为例,早在上世纪70年代,伊犁河流域就开始养殖虹鳟,至今已有几十年的养殖历史。

如今,这尾天山的三文鱼,不仅跃出了天山,还将迎来更大的发展。

“我们现在正在建设一个总投资1亿元的育种基地。目的就是打破有种这一制约国内三文鱼产业发展的瓶颈,实现全雌三倍体虹鳟鱼规模化制种,真正实现我们新疆三文鱼的全产业链养殖。”张秀说。

沙漠里养出大龙虾和螃蟹

新疆的地形是“三山夹两盆”,即自北向南的阿尔泰山、天山、昆仑山夹着准噶尔盆地和塔里木盆地。茫茫的天山山脉成为一道天然的分界线,划分出北疆与南疆截然不同的风土风貌。相比于水源充沛,出产三文鱼的北疆,干旱的南疆似乎不利于水产发展,但就在塔克拉玛干沙漠,水产成了不少乡村的明星产业。

位于塔克拉玛干沙漠西南边缘的麦盖提县,三面环沙,是全国唯一嵌入沙漠的县,沙漠面积占全县总面积的90%。就是在这样的沙漠里,澳洲淡水龙虾和螃蟹等,又在这个秋天迎来了丰收季。

“我们的龙虾是用叶尔羌河水养育的,非常鲜美,可以做刺身吃。”麦盖提县澳洲淡水龙虾养殖基地负责人吴军友介绍说,龙虾养殖五六个月即可长到100克至150克,进入成熟期,市场售价为每公斤260元,效益非常可观。

吴军友告诉记者,沙漠养殖大龙虾的技术引进自山东日照。山东援疆的干部在摸底调研时敏锐地发现,由于地处叶尔羌河附近,麦盖提县的县域内形成了多个池塘,这些池塘除了为周边农田灌溉蓄水外,基本处于闲置状态,并没有得到有效利用。

在经过详细调研后,山东援疆指挥部最终选取了澳洲淡水龙虾这一品种进行养



殖。作为名贵虾种,澳洲淡水龙虾营养丰富、经济效益显著。但在沙漠里养殖水产挑战极大,需要面临沙地渗漏、土壤返碱、本土敌害等重重困难,如果没有过硬的技术支撑,养殖不可能成功。在山东援疆指挥部及地方政府的共同扶持下,历经艰辛探索,克服重重难关,终于实现了澳洲淡水龙虾养殖本土化,打破了南疆蟹虾类水产品依赖外界供给的限制瓶颈。

2021年10月,首批“沙漠龙虾”一上市,就被抢购一空,“外表响当当,味道更响当当”的新疆沙漠澳洲龙虾征服了消费者的味蕾,打响了名气,打开了销路。

随后,随着试养成功及技术培训的开展,吸引了大批养殖户加入,麦盖提县尝试规模

化养殖。除了澳洲龙虾,还有螃蟹等更多水产项目加入新疆水产的“沙漠俱乐部”。

新疆水产品早已走出国门

实际上,新疆水产大丰收,并不是什么稀罕事。

和想象中不同,新疆境内的河流、湖泊、水库、天然坑塘众多。根据自治区第三次全国国土调查,全疆宜渔水域滩涂4607.09万亩,其中,宜渔河流水面1471.93万亩、宜渔湖泊水面603.87万亩、宜渔坑塘水面194.63万亩、宜渔水库水面210.80万亩、宜渔沟渠水面426.57万亩、宜渔滩涂826.22万亩、宜渔沼泽地429.23万亩。

丰富的水资源条件带来了丰富的鱼类资源优势。据初步调查,全疆共有鱼类88种,

“老年主播团”意外爆火 “活力28”能否重返巅峰?

一夜之间,洗衣粉品牌“活力28”直播间火了。“活力28”冲上流量与销量巅峰,一夜爆卖500万元。

9月13日起,由三个“老头”组成的“老年主播团”开始了直播带货。没有专业的直播间与镁光灯,直播间背景是工人包装或上货的实时场景。截至9月17日上午11时34分,账号粉丝数量却已达到417.5万。

记者了解到,该直播间运营主体并非湖北活力集团有限公司(以下简称“活力28集团”),而是与其合作的代工厂商。三个直播“老头”中,也并非公司董事长,而是代工厂商的人员以及“活力28集团”派驻的人员。

“活力28集团”曾是行业龙头。但从公开信息来看,“活力28集团”已经成为失信被执行人,且公司董事长李健飞也被列入限制消费人员。但这并不意味着“活力28集团”将走向消亡。“活力28”直播间的运营公司方面称,“老年主播团”意外火了之后,总部向公司提供了一些营销方案。

今年6月份,李健飞曾向记者回应,“活力28”很快就会“重新启动”。此次“老年主播团”走红,能否帮助这家经历70多年风雨的老国货品牌重返巅峰?

被临时抽调做直播

记者从“活力28”生产项目经理刘江获悉,“活力28”抖音店铺9月13日开播,9月17日粉丝已突破400万。其中,13日晚晚预计销售额达到500万元,突破50万单。

在这次“流量风口”刚起来的当晚,“活力28”凭借主播大叔的“非专业性”,硬生生成为新星主播第一名,最高时有10万人在线观看直播。不过,“活力28”直播间的画风和一般的直播间不太一样。

三个“老头”在不熟悉直播流程的状态下开了直播,他们的身后是生产车间,直播时夹杂着风扇、机器的噪音,画面也常常卡顿。对于网友喊话“换年轻人来做主播,找专业团队做运营”,有“老头”回答:“年轻人都不进厂了,我就是厂里最年轻的。”

这个账号与“活力28集团”并没有太大关系,“活力28衣物清洁旗舰店”直播账号的拥有者是成都意中洗涤用品有限公司。9月16日,该公司工作人员告诉记者,公司是“活力28集团”的代加工和代销售企业,对于近期直播间的走红,“活力28集团”也知情。“我们的后台信息每天要及时传给总部,而且我们火

了之后,总部也给了我们一些营销方案。”

“活力28”建于1950年,作为诞生于湖北沙市的国产品牌,是第一家在央视打洗衣粉广告的企业,一句“活力28,沙市日化”的广告,曾让这个品牌火遍大江南北。

据公司工作人员介绍,直播间开通已经有一个多月了,之前并没有安排主播,而是直播生产车间和包装机器,用来分享车间状态。但最近有一天,直播间突然来了几百个人,网友要求介绍生产线,三位“老头”临时被抽调过来进行直播介绍。

对于公司直播间突然受到关注,工作人员认为可能与近期的花西子事件有关。她分析称,这一事件之后,蜂花率先“出圈”,有网友在蜂花直播间留言让大家关注“活力28”,于是直播间来了700多人。

9月13日,“老年主播团”开始直播。三人中,有两位是代工厂方面的中高层管理人员,还有一位是“活力28集团”总部派驻在公司的驻厂人员。

近几天,三位主播每天要直播十个小时,他们会在生产空闲时间出镜。工作人员提供的一张“老头”主播工作照片显示,其直播工具只有一部手机和一台支架。“之前只有手机,这个架子是15日才到的。”

公司库存已卖光

几百人涌入直播间只是开始,三位手足无措的“老头”主播意外吸引了大量粉丝。9月16日,记者在直播间看到,在线观看的粉丝数量在3万至6万波动。

经过三四天的直播之后,三位老头主播从最开始的有些害羞,到与网友们的交流愈加熟练,“还是宝宝们有智慧”“谢谢活力宝宝的关爱”……

在9月16日的直播中,记者只看到了其中两位“老头”主播。对于另一位主播的去向,公司工作人员表示,因为近几天销量暴涨,公司库存全部卖光,目前正在采购原材料紧急生产。其中一位“老头”主播帮忙采购去了。

她称,公司原材料备货不足,包括洗衣粉、洗衣桶、打包盒等都需要采购,而重新下订单订购和生产需要时间。截至9月16日晚间11时30分左右,销量达到了125.4万单。

在众多老国货品牌中,为何“活力28”直播间能够顺利出圈?战略定位专家、九

其中土著鱼类46种,国家重点保护水生野生动物11种。

“历史的演化、地缘的阻隔,使得新疆土著经济鱼类具有明显的区域独特性,可作为名特优新水产种质资源进行开发利用,如欧鲇、丁鱼岁、额河银鲫、白斑狗鱼、梭鲈、河鲈、东方欧鲃等已向全国十余个省份推广。”新疆维吾尔自治区农业农村厅渔业监督处处长邓康处告诉记者,经过多年发展,新疆渔业初具规模,2022年达到17.3万吨,在西北5省份排第二。

其中,新疆的三倍体虹鳟2022年末产量4554吨,占国内三文鱼产量15%,其中伊犁州产量4162吨。伊犁州3座水库全部达产后,预计产量1.18万吨,占国产三文鱼40%的份额。赛里木湖的高白鲑、凹目白鲑等冷水鱼以纯天然、无污染的有机品牌享誉区内外,年产量300吨左右,已形成从苗种繁育、标准化生产、精深加工、一二三产业融合的全产业链发展格局。

鲜为人知的是,新疆的水产品其实早已走出国门,名扬世界。在芬兰、荷兰、日本等水产大国中,新疆水产作为高端水产的代表,占有一席之地。

“水产养殖业是我区渔业主产区的富民产业,为乡村振兴作出了渔业贡献。”邓康处介绍,近年来,新疆各地越来越重视渔业发展。截至2022年末,全区渔业总产值42亿元,较2019年增加9.21亿元;渔民人均收入19960元,比全区农民人均高3410元。

“渔民”,正成为新疆富民的新职业。

本报综合消息

“活力28集团”的困境

一边是直播间内的“繁荣”,另一边是有着70余年发展历史的“活力28集团”陷入了困境。

今年上半年,这家老牌日化企业再度陷入欠薪、拖欠货款漩涡。不过,今年6月份,李健飞曾向记者回应,“活力28”很快就会“重新启动”。

此次直播走红之后,“活力28集团”还能借此机会重回巅峰吗?9月16日,记者试图通过电话和微信联系李健飞,但并未获得回复。李健飞的微信朋友圈背景仍是活力集团的标志,记者能看到的最新一条朋友圈发布于6月28日。

而“活力28集团”微信公众号,自今年5月26日以后也并无更新。记者拨打“活力28集团”24小时服务热线,提示称“无此业务号码”。

9月16日的交谈中,代工厂方面的工作人员也并不讳言“活力28集团”的艰难。“‘活力28’是个老品牌,但发展得不怎么好。”该工作人员称,遇到现在这样一个契机,大家就又重整旗鼓,希望把它做起来。

“老年主播团”出圈之后,“活力28集团”如何才能长久地留住消费者?徐雄俊分析称:一方面,产品质量永远是王道;另外,作为老国货品牌,需继续守护消费者的情怀,不能脱离老牌国货的这一情节;第三,当前国货品牌有很多,企业需要找准与其他品牌的差异化;最后,企业要擅长运用现代化的营销方式,让更多的人关注自己。

“我们还是要把重心放在生产和质量上。”代工厂方面的工作人员也表示,真材实料才能留住回头客。公司的产能其实没有问题,主要是忽然爆单,现在需要加紧生产。

本报综合消息