

推新產品製造話題刺激消費 市場規模料破千億



近年來，內地榴槤進口量顯著增加，多樣化的供應渠道和激烈的市場競爭共同推動了榴槤價格的顯著下降，讓曾經被視為奢侈品的榴槤，如今已成為大眾餐桌上的常客。為迎合年輕人喜好，深圳各大烤肉、日料等自助餐廳起榴槤風潮，紛紛增加榴槤新品，不少港人專程北上深圳消費，也是衝着「榴槤自助」的吸引力。相關從業者表示，通過榴槤豐富話題性所衍生出來的多元化產業，可帶來上千億元（人民幣，下同）的經濟產值。

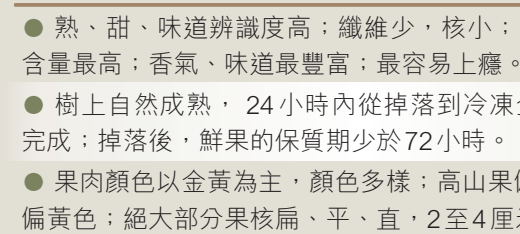
●香港文匯報記者 郭若溪、李薇 深圳報道



榴槤咖啡。榴槤船遞工作人員在製作榴槤咖啡。
香港文匯報記者郭若溪攝



榴槤任食大排檔。香港文匯報記者郭若溪攝



榴槤相關衍生品。香港文匯報記者郭若溪攝

馬來西亞貓山王榴槤特點

(D197 馬來西亞農業部編號)

- 熟、甜、味道辨識度高；纖維少，核小；蛋白質與氨基酸含量最高；香氣、味道最豐富；最容易上癮。
- 樹上自然成熟，24小時內從採落到冷凍全部加工在產地完成；掉落後，鮮果的保質期少於72小時。
- 果肉顏色以金黃為主，顏色多樣；高山果偏白色，平原果偏黃色；絕大部分果核扁、平、直，2至4厘米。

深圳餐廳紛推榴槤套餐 力吸香港美食團



榴槤素有「水果之王」的稱號，以其金黃的果肉、濃郁的香味和綿密的口感成為了內地消費者的新寵。相關統計數據顯示，中國已是世界上最大的榴槤進口國和消費國，佔據全球榴槤進口量的95%，過去兩年進口了60億美元的榴槤。巨大的進口數據之下，反映出國人快速增長的榴槤消費需求。為了把握榴槤帶來的巨大商機，將「水果流量」轉化為「餐飲客群」，眾多餐飲從業者開始以榴槤為核心，不斷創新和拓展榴槤相關的餐飲模式和品類。

398元蟹蝦海膽金枕榴槤任食

香港文匯報記者走訪發現，深圳帶有榴槤元素的自助餐廳不斷湧現，且迅速走紅。有的以「榴槤+燒烤自助」方式，提高客單價。例如福田CBD的虎虎烤肉，團購價139元一人，不僅能狂炫金枕榴槤，還可無限暢食烤肉和鰻魚；有的則以榴槤+海鮮的方式製作話題點，如日料自助極上萬膳分段推出搭配不同品種的榴槤套餐，三文魚、生蠔等刺身海鮮任食配普通榴槤298元，蟹蝦、海膽等豪華海鮮任食配金枕榴槤398元一人。

在深圳鹽田現代產業服務中心，開皇馬來西亞樹熟榴槤自助餐廳則以「榴槤+大排檔」的方式，匯集榴槤品類，貓山王、蘇丹王、金包、竹腳等熱門榴槤品種均可在這裏享用到，輕鬆解鎖各種榴槤盲盒與榴槤吃法，實現「榴槤管飽」。據深圳大東甲實業有限公司總經理吳朝陽介紹，餐廳吸引很多香港美食團，周末每天能有三四百人，最高峰時接待過21個旅行團，餐廳接下來還會推出現剉榴槤暢吃套餐。

衍生產品熱賣 萬物皆可「+榴槤」

榴槤作為自帶流量的水果產品，已遠超傳統水果的範疇，成為餐飲界的新寵。眾多從業者競相探索各種「榴槤+」的創新模式，似乎萬物皆可「+榴槤」。市場上榴槤衍生產品更是層出不窮，榴槤綠豆粥、榴槤巴斯克蛋糕、榴槤奶昔、榴槤蛋糕……在廣東地區，榴槤雞煲更是火爆，正處於快速擴張階段。

另一方面，眾多茶飲品牌紛紛推出「榴槤茶飲」新品。滬上阿姨以榴槤為主打，推出了榴槤芒芒甘露、榴槤千層大福、榴槤慕斯生椰等一系列榴槤鮮果茶套餐。不僅如此，酸奶及部分咖啡品牌也加入了「榴槤飲品」的行列，通過創意融合，研發出榴槤酸奶及榴槤咖啡，迅速成為店內熱銷冠軍飲品。



榴槤蝦蟹粥。香港文匯報記者郭若溪攝



不少港人衝着榴槤自助的吸引力到內地消費。
香港文匯報記者李薇攝

開皇馬來西亞樹熟榴槤自助餐廳。
香港文匯報記者郭若溪攝



香港文匯報記者郭若溪攝

深圳大有鮮商業發展有限公司運營總監費靈村接受記者採訪時表示，榴槤水果的貿易經濟價值可能是100多億元，但通過其豐富話題性所衍生出的餐飲加工、文化旅遊、零售、物流等多元化產業，則可撬動更大的產業經濟，產值可達上千億元。深圳市榴槤產業協會相關負責人表示，今年榴槤經濟火熱，主要是因為從東南亞進口到中國的榴槤價格下降。協會致力於做好榴槤產業的「領頭羊」，在馬來西亞的自有工廠產能為液氮整果5,000噸，果肉1.5萬噸，可以滿足到明年7月的產量需求。根據後續的生產和進口計劃，擬在2025年實現60億至70億元銷售總產值，到2026年時貨值將超過100億元。「最近我們會把榴槤批發業務做起來，把鮮果進口回來中國，在現場開果做成大賣場形式，價格會跟馬來西亞當地同步。」

榴槤產業助促中馬文旅交流

從蓮塘口岸搭乘地鐵至鹽田路站，G出口出站即達榴槤船遞體驗店，花18元點上一杯榴槤拿鐵，再從冰櫃裏選一顆榴槤現場開「盲盒」。「單純榴槤水果貿易的附加值並不是很高，所以通過榴槤+餐飲、榴槤+零售品牌體驗店的模式，可推廣東南亞的榴槤文化。」費靈村告訴記者，大有鮮來源於中馬合資的產業項目，通過從源頭直產，把中高端榴槤引入到大灣區。「會員制的模式，能讓消費者享受到低於市場價五六折的高性價比榴槤產品。」

費靈村認為，榴槤火爆的原因是其具有社交屬性和開盲盒屬性。「榴槤船遞不是純餐飲類的品牌，而是通過宣揚馬來文化，結合文化旅遊，打造出一個差異化的榴槤文化品牌，打通中馬文旅項目的交流。」他表示，不光國內的消費者可以在內地享受到高品質的馬來西亞榴槤，還可以把內地的消費者帶到馬來西亞，在當地品嚐榴槤，深入體驗南洋風情。「我們也會設立榴槤師的角色，有可能也是未來新職業的一個亮點。」

什麼是液氮榴槤？

話你知

「樹熟榴槤」是指在樹上自然成熟的榴槤，貓山王榴槤鮮果成熟度高，儲存時間短，採購後的鮮果被立即送往專業液氮冷凍工廠。在經過表面清潔、食用級別消毒等程序後，送入零下110度的液氮冷凍室進行深度冷凍90分鐘以上。每公斤榴槤需約2公斤液氮。儲存於零下18度以下，保質期為18個月。解凍後即可恢復到新鮮狀態，保留榴槤果肉的原始香氣、風味和口感。

直播開榴槤晒「房數」 刺激銷量翻倍

「這個榴槤是來報恩的！」、「我的榴槤有房產證啦」、「開榴槤盲盒的快樂誰懂」……因為外形大小、重量相似的榴槤，果肉數量和大小差別極大，所以開榴槤的過程也充滿了未知感，對喜歡吃榴槤的年輕人來說，頗有「開盲盒」的樂趣。於是在內地社交媒體上，有KOL以視頻、圖片方式晒出了自己的開榴槤過程，評論區中也引發了眾多網友跟風晒「房」。

泰國博主「米娜太酷辣」近期就在YouTube上晒出了一個vlog，聲稱自己迷上了淘寶上的榴槤直播，認為「比看綜藝節目還要吸引人」。米娜指自己原本只是想通過淘寶買個榴槤吃，誰知淘寶上的主播都好有「功夫」：有人僅是用手掂一下，就能知道榴槤的重量；有人用眼睛盯着看幾眼，就能判斷榴槤有幾房；還有人在銷售時給榴槤搭配了「房產證」，清楚標註了房數，聲稱「缺一房賠一房」。

該視頻吸引了不少泰國網友討論，認為泰國本地人挑選榴槤都沒那麼厲害，好想和這些淘寶主播一起學學功夫。數據顯示，今年榴槤季，淘寶上的榴槤直播相當火爆，商家的數量和直播銷量都實現同比翻番增長。其中在天貓618開賣首日，榴槤直播銷售額對比去年同期就增長了105%，達人直播增長也超過了120%。

天貓：要讓消費者「買房」無壓力

淘寶天貓食品生鮮行業相關負責人透露，針對消費者關心的榴槤房數、送貨時間、榴槤成熟度等問題，淘寶聯合頭部直播商家，如「水果大叔」、「程之龍家榴槤」、「四川沐三三」等推出了「榴槤房產信息」，希望通過更加有趣的方式，即配發「房產證」等，打消消費者在線上購買榴槤的顧慮。「其實我們『房產證』還是寫保守了，直播間在售的榴槤大部分都能開出5房，而且價格也很有競爭力，就是讓大家『買房』無壓力。」

目前，直播購榴槤已逐漸成了一種新風尚，「不僅價格比線下購買要便宜，還能保房數，很吸引人。」00後的小李說，在直播間搶購榴槤有一種莫名的吸引力，自己一口氣就買了3個，算下來總價比在家樓下的百果園購買便宜近一百元人民幣。



網友在內地社交媒體上晒出自己的「房產證」。
香港文匯報深圳傳真



物流鏈完善 鮮食榴槤24小時送抵

榴槤運輸對時效性的要求較高，從樹上摘下後的10天為最佳保鮮期。深圳機場口岸是全國首批馬來西亞鮮食榴槤進口口岸之一。自8月26日起，一批批馬來西亞鮮食榴槤開始陸續從吉隆坡國際機場抵達深圳寶安國際機場，由國內的果蔬商家分送至廣東省內各果蔬批發市場，包括貓山王、黑刺、竹腳、紅蝦等品種。此前，馬來西亞僅限冷凍榴槤獲准進入中國。

「進口的榴槤均為樹上自然成熟，只有72小時左右的黃金賞味期，超過這個時間果肉就開始變質。」大有鮮運營總監費靈村表示，鮮食榴槤是嘗鮮的業務，對於有更高要求的消費者來說，可以直接品嚐到從果園採摘，24小時之內就到消費者手中的產品體驗。

西亞等東南亞國家，如果從這些國家走海運運輸，那麼華南沿海的港口無疑是榴槤「登陸」中國的最優選。而南海之濱的鹽田港，是全球最大的單體集裝箱貨運碼頭，航線網絡豐富密集。同時，鹽田港還坐擁大型冷鏈倉庫，擁有多個海鐵聯運內陸港、組合港碼頭。

鹽田設大灣區榴槤產業基地

鹽田的樞紐優勢能夠完美地化解榴槤的「嬌氣」：鹽田可為榴槤運輸提供強大的存倉、速運等物流支持，陸海內外聯動能夠讓鹽田的榴槤消費輻射半徑不斷延伸至內陸地區，確保榴槤新鮮無誤地送至消費者手中，實現「好榴槤出鹽田」的美好願景。

近年來，鹽田相繼出台了系列政策支持榴槤產



鹽田港冷鏈產業園榴槤冷凍庫。香港文匯報記者郭若溪攝

業發展。2023年11月，大灣區榴槤產業基地在鹽田港智慧冷鏈產業園掛牌成立，為上下游企業提供全產業鏈配套及服務。鹽田區委常委、區政府副區長高東春表示，下一步，鹽田榴槤產業戰略合作夥伴將全面升級供應鏈，在個性化定製、品質化生產上不斷升級，在運營、品牌、渠道建設方面不斷豐富經驗，推動線上與線下的一體化進程，提升榴槤愛好者的消費體驗。

企業需預判榴槤市場趨勢 分散風險

從「榴槤刺客」到「榴槤自由」，其背後折射的不僅是價格趨勢的轉變，更有政策上的變化。「今年6月，國務院總理李強訪問馬來西亞，也為我們帶回來了更多的新鮮榴槤，尤其是貓山王。這標誌著馬來西亞榴槤對華出口步入新的發展階段。」鹽田港冷鏈產業園項目副總經理任征宇表示。

多國榴槤角逐中國市場，讓榴槤的供應量變大、銷售壓力增加，只能以低價銷售來吸引消費者，但與需求市場不對等的是，榴槤的成本在近幾年持續高漲。據中國海關數據顯示，榴槤的進口價格已從2015年的每公斤約11.8元（人民幣，下同）飆升至2021年的33.1元，短短六年間價格翻了三倍。這其中有兩方面原因，包括榴槤高昂的跨境運輸成本和關稅，以及榴槤作為熱帶水果，保質期短且需人工採摘，這些環節同樣增加了不少成本。

對此，綜合開發研究院（中國·深圳）企業與市場研究中心副主任鄭天驍認為，中國對東南亞國家開放榴槤進口政策，其實是一個國家大戰略。「中國有大量的工業產品可以輸出給他們，但他們並沒有太多東西可給到中國，所以像榴槤等水果開放進口，其實也有政治因素的考量，要在國際關係中尋求一個平衡。」

可做榴槤乾糕點等預製品

鄭天驍指，對消費者來說，如果榴槤選擇變多了、價格下來了，也是一個好事，只是對企業來說可能會造成在短期內有大量產能堆積的問題。「這個時候企業就需要提前預判榴槤市場趨勢，分散風險。例如如何從供應鏈角度去優化成本、如何加強品牌建設，還有探索榴槤產品的加工。」鄭天驍認為，榴槤作為高端產品，並未覆蓋全部中國人口，這對企業而言就有市場空間，企業可以考慮做榴槤預製品，如榴槤乾、榴槤糕點等，可以給單一的產品做增值、將蛋糕做大。「當然，榴槤還有一些藥用及美容價值，這個也是亟待中國企業去挖掘的。」