

时隔8年，再度进入新加坡市场

行业寒冬中，山东肉品出海探路

大众观察

□ 本报记者 王佳声 张鹏

5月12日晚，山东得利斯食品股份有限公司海外事业部总经理刘海瑛结束印尼雅加达商务行程，返回潍坊诸城。近段时间，辗转奔赴海内外各地参展拓市，已然成为山东本土肉类加工企业深耕外贸赛道的常态。

就在一个月前，得利斯一整柜27吨冷冻猪肉经潍坊海关查验后启程发往新加坡。这是山东猪肉时隔8年再度进入新加坡市场，也是企业在东盟市场的开篇之作。

不止得利斯，同为潍坊本土肉类龙头的华宝食品，今年前4个月已累计向蒙古等国国家输出11柜，近300吨冷冻猪肉。

在国内生猪行业遭遇近二十年罕见“寒冬”、国内猪价一度跌至每斤5元以下的背景下，山东肉制品企业主动破局，为全行业转型探索出一条出海突围新路径。

东南亚成肉企出海主攻市场

其实，早自2005年起，得利斯便已完成新加坡市场资质注册，但因中外食品安全管控标准差异，长期未能实现实质性出口。2024年底，中国猪肉重新获得新加坡市场准入资格，企业紧抓窗口期，2025年春节后迅速敲定首批订单。直至此次，成功发往新加坡。

一边对接海外客户洽谈合作，一边统筹海外订单仓储发货，刘海瑛的日常工作日碌而紧凑。目前，企业仍有6柜冷冻猪肉待发运，单柜装载量达27吨，全部定

向发往新加坡、柬埔寨等东南亚国家。国内生猪市场价格持续走低，为本土肉制品走出国门带来天然价格优势。

走进华宝食品标准化屠宰加工车间，工作人员正按照加工流程，完成猪肉排酸、急速冷冻等一系列标准化工序。华宝食品外贸出口事业部负责人王兵给记者算了一笔账：销往非洲地区猪肉产品加价幅度约5%，东南亚市场加价10%，剔除跨境长途物流、仓储、人工等各项成本后，单纯产品外销仅能留存2至3个百分点纯利润。

更重要的是，还有国家9个百分点的出口退税——单柜猪肉出口可获三四万元退税补贴，叠加产品外销微薄利润，综合收益较国内市场高出约10个百分点。

深耕海外市场过程中，山东肉企也在不断调整市场布局。

刘海瑛的办公室里挂着一幅亚洲地图，新加坡、马来西亚、越南、印尼、柬埔寨都被标注，这些是她已经走访过的市场。今年，泰国也被纳入重点开拓版图。

“去年这里挂的还是非洲地图。”刘海瑛笑言，之前他们曾花大量精力调研非洲国家，结果发现文化差异大、饮食习惯不同、市场也不成熟，随后果断把重心转到地缘相近、饮食相通的东南亚。

从产品出海到产业出海

在新加坡亚洲国际食品与酒店展现场，得利斯摒弃繁复调味试吃模式，仅以清水烹煮猪肉，搭配食盐供海外客户品鉴，纯正鲜香的肉质口感，收获一众海外客商高度认可，不少客户直言“口感远超巴西猪肉”。

新加坡高端消费市场长期进口欧洲、南美猪肉产品，依托先天养殖成本优势牢牢掌握市场定价主导权，国产猪肉想要打破市场格局、提升产品溢价，唯有严守品

质标准、优化配套服务。

海外出口，考验的不只是屠宰加工实力，更对国际食品管控标准把控能力提出严苛要求。各国对猪肉分割规格要求大相径庭，新加坡市场偏好规整长方形分割猪肉，柬埔寨市场要求猪肘与肉身相连……这些与国内消费习惯截然不同的标准，倒逼企业灵活调整生产线，按需定制加工产品。

洞察海外日常饮食消费细节，更能挖掘肉制品行业全新商机。刘海瑛在印尼酒店吃早餐时发现，当地早餐肉制品口味单一，民众喜爱中式美食却缺少成熟烹饪方式，市场需求缺口十分可观。

相较于价格波动剧烈的生鲜冷冻猪肉，猪肉深加工产品附加值更高，同时能够有效抵御生猪行业周期波动冲击。得利斯正加快多元化海外产品布局，着手研发打造清真肉制品、特色农牧副产品等出口品类，同步推动旗下各地子公司完成新加坡市场出口资质备案。

企业还制订了清晰的三步走布局规划：第一步持续扩大生鲜猪肉出口规模，完成多国市场资质备案；第二步全力打造自主出口品牌，注册专属海外商标，进驻境外线下商超；第三步择机布局海外生产基地，实现养殖加工技术、成熟产业模式对外输出，完成从产品出海到产业出海的全面升级。

出口体量虽小 倒逼全产业链升级

尽管出海势头强劲，但从行业整体数据来看，海外出口短期内难以改变行业格局。

山东省肉类协会会长赵晓丹介绍，2025年国内猪肉年产量达5938万吨，而今年出口仅4.3万吨，占比0.07%。企业层面同样体量有限，华宝食品日均屠宰生猪可

达万头，猪肉出口占比尚且不足0.03%。

从市场走势来看，一旦国内生猪出栏价回升至每斤6元以上，外贸价格优势便会快速消退。加之各国进口准入政策、食品检验检疫标准时常调整，猪肉出海之路依旧充满不确定性。

虽然出口体量占比偏低，但去年全国猪肉出口同比增长59.7%。在业内专家看来，猪肉出海最大价值不在于消化存量产能，而是以国际严苛标准为标尺，反向倒逼国内生猪全产业链补齐短板、迭代升级。

“此次山东企业成功打入新加坡高端肉类市场，证明国产猪肉在养殖管控、冷链物流、成品品质等方面已经具备对标国际一流水平的实力。”赵晓丹表示。

向外拓宽销路的同时，向内夯实根基更为关键。

“国内生猪产业长期重养殖、轻加工，过半猪肉以宰后即售的热鲜肉形式流入市场，产业链条短、附加值偏低，盈利模式较为单一。”潍坊市农业农村局局长表示，眼下潍坊正推动生猪产业向特色化、品牌化、优质化转型，搭建从养殖繁育到终端销售的全流程溯源体系，大力推广本土优良黑猪品种，普及精准科学饲喂技术，既帮助养殖户降本增收，也持续打开高端消费市场。

市场订单已然印证转型成效，今年前2个月，得利斯海外订单金额突破600万元，全年海外业务规模有望实现数倍增长。

行业寒冬中，猪肉出海既是务实突围之举，更是国内生猪产业接轨国际、重塑品牌的必经之路。赵晓丹表示，穿越行业周期波动，唯有坚守品质本心、延伸产业链条、做强本土品牌，统筹用好国内国际两个市场、两种资源，稳步迈向高质量发展。

2026年山东科技

活动周启动

□记者 王亚楠 通讯员 荆培珩 报道

本报威海5月25日讯 今天，2026年山东科技活动周主场启动仪式在威海举行。本届活动周主题为“奋进‘十五五’ 科技谱新篇”，由省科技厅、省委宣传部、省科协共同主办。

启动仪式现场，通过播放“十四五”我省科技创新成果宣传视频，设立科创成果展板和互动体验区，集中展示了我省在一体推进教育、科技、人才体制机制改革以及服务国家重大战略等方面的举措和成效。为2家新获批的省重点实验室授牌，鼓励科研平台勇挑“十五五”攻坚重任，强化原创性、引领性科技攻关。

本届科技活动周坚持全民参与、科技惠民，突出齐鲁特色科普供给。活动周期间，全省各市、相关部门、高校院所、企业和社会团体将联动发力，通过展览展示、互动体验、参观研学、专家讲座等方式，开展科普讲解大赛、优秀科普图书展示、科普进校园、科普研学、科普赛事等特色科普活动和群众性科技活动，营造热爱科学、崇尚创新的良好社会氛围。

青岛市民中心

人才服务专区启用

高校毕业生服务“一类事”实施方案发布

□记者 薄克国 报道

本报青岛5月25日讯 今天，青岛市民中心人才服务专区启用，《高校毕业生服务“一类事”实施方案》（以下简称《方案》）同步发布。

专区由青岛市委组织部指导，青岛行政审批服务局、青岛市人力资源和社会保障局牵头，联合青岛市公安局、青岛市科技局等多部门共建，位于青岛市民中心三楼，设企业开办、就业人才、外国人工作许可、外国人工作类居留许可4个专属窗口，还配备2个“肩并肩”帮办代办区。专区整合100余项高频人才服务事项，实行“一站式”集中受理，提供政策咨询、业务办理、帮办代办服务。

《方案》将政策条款按本科、硕士、博士等人才层次重构，对关联涉才服务细分4大办事场景，提供定制化、套餐化、模块化服务；同时，线下同步优化人才服务专区，让高校毕业生办事更方便、政策兑现更顺畅。

“一类事”服务聚焦高校毕业生来青后的四大需求，联动审批、人社、公安、司法等8部门，将近40项关联事项打包成“一类事”：来青落户方面，包含人才落户、档案接收、社保卡申领、无犯罪记录证明开具等，畅通来青“第一道门”；在青安家方面，包含养老保险参保登记、医保参保及转移、住房补贴和人才住房咨询、个税政策辅导等，解决“住下来”的后顾之忧；就业帮扶方面，包含求职信息发布、就业登记、社保补贴申领、职业指导、法律援助、实习对接等，解决“就业难”的烦心事；创业扶持方面，包含创业担保贷款资格审核、个人创业“一件事”（含营业执照申领、印章刻制、税务登记、银行开户、社保登记、创业补贴申领等10项联办）、人工智能OPC创业服务、税务风险防范咨询等，筑牢“创好业、能成事”的信心。

“一类事”服务还依托高校服务窗口打造“人才服务驿站”，组织辅导员、学生志愿者开展政策咨询、办事预约、材料预审；制作政策问答短视频，在毕业生常用社交渠道投放；在春秋招聘季和毕业季，常态化开展“政策进校园”宣讲。

临沂累计转化

美德积分贷款606亿元

试点已实现农村全覆盖

□记者 王思晴 报道

本报临沂5月25日讯 今天，记者从临沂市政府新闻办召开的发布会上获悉，临沂市作为普惠金融服务乡村振兴改革试验区，首创“美德+积分+金融”模式，引导金融机构依托美德积分加大融资支持，推动乡村物质文明和精神文明互促共进，试点已实现农村全覆盖并拓展至商城、园区，累计转化美德积分贷款606亿元。

除了“美德+积分+金融”模式，临沂市还创新金融参与村庄规划模式，支持金融机构发挥融智融资优势，全过程、全周期参与村庄规划，并向片区规划递进，实现从“被动响应”到“主动赋能”，试验区批设以来，累计向片区规划领域投放贷款超400亿元。

此外，临沂市推动蒙阴县、费县先行先试，探索用生态产品价值为普惠主体增信，促进普惠金融与绿色金融协同发展；搭建全省首个金融服务乡村振兴综合信息平台，聚焦“数据+信用+金融”核心能力，为涉农主体、小微企业提供一站式金融服务。目前，134家金融机构在平台上线1260款产品，对接发放贷款1320亿元；开发特色金融产品，2020年以来，临沂市创新全国首笔、全省首单金融产品49个，围绕乡村振兴重点领域，银行机构创新推出信贷产品340余个，累计发放贷款2000余万元，探索“农业保险+”模式，五年来各类农业保险累计保额达677亿元。

（上接第一版）会议研究了群众身边不正之风和腐败问题集中整治，听取了全省高标准农田建设突出问题整治进展情况汇报，强调要树立和践行正确政绩观，以空前力度和举措抓实整治项目、民生实事，推动集中整治取得更大成效，让群众有更多获得感。要高质量推进高标准农田建设，广泛听取群众意见建议，紧盯规划、建设、验收、管护各环节，抓好突出问题整治，健全完善长效机制。

会议原则通过《关于促进个体工商户高质量发展的若干政策措施》，要求持续优化一流营商环境，聚焦“名特优新”加大个体工商户培育力度，完善“个转企”全链条服务，助力个体工商户高质量发展。

会议还研究了其他事项。

（上接第一版）围绕省委部署要求和省政府工作安排，紧盯高质量发展首要任务和新形势下民生课题，深入调查研究、摸清摸透情况，积极建言献策。要当好桥梁纽带，加强与社会各界的沟通交流，积极宣传山东、推介山东，吸引更多企业和优秀人才来鲁创新创业，凝聚起现代化强省建设强大合力。要严格自律，严守纪律规矩，树立良好形象。省人民政府将一如既往地重视和支持参事工作，为参事履职尽责创造良好条件。

省委常委、常务副省长张海波出席活动。



一场雨，浇出樱桃产业哪些短板

山研市论势

□ 本报记者 刘云鹤 郭由

小满前后连阴雨，让山东多地正值采收的露天樱桃大面积裂口，好果率骤降，地头价随之跳水。一场雨，浇出了樱桃产业哪些深层次短板？

雨打樱桃 裂口伤农

5月20日下午，泰安市下港镇勤家村飘着小雨，果农张先生望着满园樱桃树发愁。小满前后的连续阴雨，让大量樱桃裂了口，“只要一裂口，再便宜也没人要。”

张先生种了快30年樱桃，感到今年行情格外差。红灯樱桃往年每斤能卖10元以上，今年也就2-4元，基本跌破成本价。布鲁克斯樱桃去年刚上市每斤能卖25元左右，后期稳定在十七八元，今年好果也就在10元上下，差果低至4元。畸形果、小果甚至按桶处理，折合每斤仅几毛钱。美早樱桃因为上市时间稍早，价格相对好一些，刚上市时每斤18元左右，现在好果10元左右，次品4到6元。

张先生算了一笔账：一亩地需要两车粪肥，每车550元；复合肥每亩两袋，每袋260元；再加上农药、浇水等费用，一亩地成本超2000元。他家种了不到3亩地，往年能卖两万四五，今年想卖到一万元都难。

规模稍大的果农，还面临人工采摘这笔支出。同村果农王先生种了200多棵果树，往年最高能卖到10万元，今年产量减少一半，收入预计只有2万多元，连肥料钱都挣不回来。

收购商宋先生介绍，今年露天樱桃主流地头价在1到10元之间，红灯最好的果子也就3元；布鲁克斯虽稍高一些，和去年相比也差了一大截。

5月21日，在济南七贤便民市场，红灯樱桃价格每斤8元，低档果5元；布鲁克斯好果18元；黄蜜15到25元；美早10到15元。有商户表示，目前正处于大棚樱桃下市、露天樱桃刚上市的节点，好果子价格还可以。但现在上市的多是外地果，本地果因下雨品质不佳，商户进货意愿不强。

品种老化、单一短板暴露

品质差、产量低的背后，天气是主要推手。国家现代农业产业技术体系樱桃岗位科学家、山东省果树研究所研究员魏海蓉表示，畸形果明显增多，成因可追溯至上一异常夏季芽分化期，高温引发花芽分化异常，形成双子房。裂果则集中在成熟期。樱桃在转色到成熟的膨大期对水分最为敏感，5月中下旬的连续降雨正好打在关键节点。

根据调研情况，泰安、临沂、潍坊、烟台和青岛等地，红灯、美早等早中熟品种裂果率在20%以上，部分果园

超50%。此外，花期遇阴雨、冰雹等灾害，加上去年秋天长期降雨影响花芽分化质量，多重因素导致部分地区樱桃大幅减产。

受访果农表示，多个品种中，红灯果实畸形最重，布鲁克斯裂果最多。魏海蓉认为，这恰恰暴露出品种老化、单一这一行业短板。

红灯是我国自主选育的首个大樱桃品种，高峰时全国种植面积占比过半。如今，因果肉软、不耐运输、遇雨易裂，逐渐失去竞争优势。布鲁克斯也是老品种，口感极佳，但极怕雨水。

从全国樱桃产业版图看，红灯、布鲁克斯这些老品种存量依然很大。各产区品种趋同，差异化小，同质化问题突出。

新品种不少，但推广需要一个过程。魏海蓉介绍，目前，国内自主选育的品种有50多个，山东选育的齐早、鲁樱五号、鲁樱九号等均表现优良。记者注意到，在交易市场，鲁樱九号收购价高达55元；5月初上市的齐早，地头收购价也稳定在每斤15到20元。但这些新品种要替代庞大的老果园，还需要时间。

除了品质和品种的问题，今年各产区露天樱桃成熟时间高度重合，多地几乎同步集中上市。樱桃代收商感受格外明显，往年从泰安到烟台，不同产区尚能错峰，今年这个时间差几乎被抹平。大量果子短时间涌入市场，价格进一步承压。

向设施化转型是重要方向

“十年九不收”，这是果农常说的一句老话。樱桃种植周期长，风险大，十年里可能只有一年赶上好收成，透着一股靠天吃饭的无力感。

但在业内人士看来，这句老话也是传统种植模式粗放、管理跟不上、设施不完善折射。

值得注意的是，露天樱桃在风雨中大幅跌价的时候，大棚樱桃已经基本完成了这一季的销售，批发价稳定在三四十一元一斤，品质好的精品果通过电商直发消费者，一斤能卖到六十到一百元。

山东作为樱桃种植第一大省，设施栽培面积近20万亩。但从整体结构看，仍以露天种植为主，对极端天气防御能力偏弱。魏海蓉认为，在灾害性天气日趋频发的背景下，向设施化转型是一个重要方向。

推广矮化砧木是另一个法子。过去用乔化砧木，樱桃树体高大、管理不便、进入盛果期晚，现在用矮化砧木，三年就能见果，四年就能有一定产量，有利于缩短回报周期、降低种植风险。

劳动力问题同样不容忽视。有年轻果农告诉记者，村里种樱桃的只有两三个年轻人，其余全是上了年纪的。这在樱桃产区并非个例。针对老龄化带来的劳动力缺口，专家建议推广轻简化、机械化、宜机化技术。在种植管理层面，普及标准化技术，科学授粉、水肥、修剪，提升优质果率。



5月20日，在烟台拍摄的雨后裂果的大樱桃。

□记者 邢金钰 报道

相关新闻

推广设施栽培 提升抗风险能力

□ 本报记者 董卿 邢金钰

“大樱桃10元三袋，便宜甩卖！”5月22日，烟台市芝罘区幸福河农贸市场里，一位年过六旬的果农拎着几袋樱桃，穿梭在各个摊位间反复吆喝，语气里满是疲惫与无奈。一袋樱桃重约一斤半，折算下来单价不足3元。

在烟台市的其中一个大樱桃交易市场上，部分受灾樱桃的价格更是低得让人心疼：裂口樱桃一斤低至4毛钱，一筐40斤的樱桃，一共才卖16元！

露天大樱桃早熟品种红灯往年优质果收购价在每斤10元左右。今年开市首日，80%的上市果品为红灯，其中70%存在不同程度裂果。记者从市场管理人员处得知，当日红灯优质果收购价仅7元一斤，轻微裂果1至3元一斤，裂果严重的收购价低至0.2至0.4元一斤。

本轮价格波动，源于近日烟台出现的持续性降雨天气。国家桃产业技术体系樱桃烟台综合试验站站长张序介绍，本次受灾主要集中在红灯品种，中晚熟品种发育期避开关键降雨窗口，受影响相对较小。降雨带来的次生隐患同样不容忽视。

张序表示，持续降雨易造成田间土壤积水，诱发果树涝害；田间高湿密闭环境还会加重病虫害滋生，残次烂果极易传播病菌，进一步影响果品品质。从全市产业大盘来看，红灯种植面积仅占全市樱桃种植总量的20%左右，部分早熟品种受损明显，但并不会造成全市樱桃大面积减产，整体产业基本平稳。

为破解果农困境，烟台部分地区因地制宜推广防雨遮雨棚。暖棚、常规凉棚造价高昂，技术要求也高。而“三防”棚亩均投入不足万元，日常管护沿用原有种植手法便可操作。防雨遮雨棚不仅可以防霜冻防冰雹，还可防雨防高温，大大提高樱桃优质果率。

张序认为，从长远看，设施栽培是应对极端天气的最有效手段。尽管此次降雨造成损失，但烟台作为全国樱桃优势主产区的地位并未动摇。他表示，烟台四季分明，春季升温平缓，樱桃生长期长，糖分与养分积累充分。目前，当地政府正大力推广设施栽培，提升抗风险能力。更值得关注的是，櫻桃、香妃、烟櫻等抗裂果、抗逆性强的新品种正在加速推广，有望从种源上解决裂果问题。