

的药物。但实践中都感到,ATP 不仅可以促进肝功能,而且能提高全身的新陈代谢,增强体力,提高免疫力,治疗疾病。核酸分解产物除 ATP(三磷酸腺苷)和它的代谢产物 AMP 和 ADP 外,一磷酸胞苷(CMP)、二磷酸胞苷(CDP)、三磷酸胞苷(CTP);一磷酸腺苷(UMP)、二磷酸腺苷(UDP)、三磷酸腺苷(UTP)以及环腺苷(c-AMP)、环腺苷(c-UMP)和环鸟苷(c-GMP)等,在促进人体代谢,提高免疫功能和抗衰老上都有很大的作用^[7]。

3.4 目前有关人体衰老学说主要有 10 项^[8]。其中自身免疫学说认为免疫细胞退化及免疫器官的老化、退化是导致人体全面衰老及致病的主要原因。而免疫系统的退化与老化,首先是由于核酸的营养不良引起。

4 小结

4.1 适量核酸对提高机体免疫系统的功能是非常显著的,摄取高于 5 倍量的核酸不会升高血中尿酸,也不会引起“尿结石”或“痛风症”。

4.2 核酸缺乏对免疫系统的危害,其损害是渐进的,后果是严重的。

4.3 我国人民核酸的营养水平是低的,这是由于旧营养学认为人体能自产核酸,这一误区所致。为此要加强核酸营养,增进人体健康的宣传工作。

参考文献

- 1 Frank. B. S. Nucleic acid nutrition and Therapy Rainstone publishing. New York, 1977.
- 2 弗兰克著. 科学的吃. 香港书城有限公司出版, 第 1 版, 1988.
- 3 中国科学院上海有机化学研究所. 酵母核酸安全性能鉴定证书. 1989, 9.
- 4 中国抗衰老科技学会主编. 抗衰老科学技术通讯. 1990, (1)2 及 1991, (2)1.
- 5 杨秉渊, 王中侃等. NA-21 营养剂(核酸花粉合剂)抗衰老功能初探. 福建教育学部出版社, 1991.
- 6 杨秉渊, 王中侃等. 新营养学与新医疗法. 第 1 版, 福建科学技术出版社, 1995.
- 7 邹承鲁. 分子生物学. 科学技术简介, 科学出版社, 1978, 445.
- 8 高奎龙编. 探索衰老. 北京人民卫生出版社, 1982.

提高出口水产品国际 竞争能力的探讨

单衡明 盐城商检局 224002

水产品是我国传统的重点出口商品之一,在国际市场上占有一定的份额。进入九十年代以来,我国的外向型渔业,特别是出口水产品加工业面临着新课题,这就是如何适应形势的变化,不断推进外向型渔业的发展,提高在国际市场上的竞争能力和贸易份额,达到扩大出口创汇和增值增效的目的。为此,本文结合江

苏省盐城市几年来出口水产品的实际情况,谈一些粗浅的看法。

1 盐城市出口水产品概况

盐城市东临黄海,内陆水网密布,是江苏有名的鱼米之乡,因此,水产业是该市农村经济的重要组成部分。1996 年全市各类水产品产

量达到 49.6 万吨, 产品 80 多个品种。多年来, 该市积极开发渔业资源搞出口加工, 在外向型渔业方面取得长足的进展, 水产品已成为全市的重点出口商品, 近几年来, 年出口创汇持续稳定在 3500 万美元左右, 出口产品 30 余种, 水产品出口加工企业 110 多家, 初步形成了养捕加、产供销、渔工贸一体化; 有些企业的水产品年创汇已达到 300 万美元以上, 特别是在开发虾类出口产品上, 取得了显著的成效。1993 年前, 盐城市是江苏省的出口对虾生产基地之一, 年出口对虾创汇在 2100 万美元左右。由于对虾养殖病害, 前几年对虾出口受到极大影响; 近年来, 开发天然淡水龙虾资源, 使年创汇能力达到 2000 万美元, 起到了科技扶贫作用, 虾农收益累计已达 6.8 亿元。

2 出口水产品的主要存在问题及原因

2.1 出口产品卖价偏低

纵观几个大宗产品, 鳊鱼及其制品的主要市场在日本, 市场价格较台湾及日本本国产品低; 对虾产品在日本和欧美市场的总体卖价较亚洲和美洲有些发展中国家低; 近几年开发的淡水龙虾产品在西欧和美国市场上的卖价也比较低, 如 1996 年 9 月美国洛杉矶一家超级市场上, 美国地产淡水龙虾仁挂牌 7.99 美元/磅, 而我国同样产品为 4.89 美元/磅, 另外, 不同年度的出口卖价差别也很大。如出口干紫菜, 1994 年每张菜最高价 0.85 元, 而 1995~96 年只有 0.4 元; 淡水龙虾 95 年出口价 6 万元/t, 96 年只有近 4 万元/t。

2.2 市场占有率问题

目前水产品出口市场主要是在日本、美国和欧盟。分析产品市场的占有能力, 可以看出: 有些产品比较脆弱, 受市场的制约性很大; 有的甚至打不开市场; 大部分产品卖给中间贸易商, 没有直接进入市场。象鳊鱼, 盐城市拥有 70 多家养殖场, 鳊苗产量约占全国 1/3, 但基本上没有成鳊出口, 淡水龙虾虽然占有较大比重, 但由于美国反倾销, 欧盟实行技术壁垒, 在欧美市场受到的冲击很大。

2.3 出口大宗产品少, 初级产品多, 附加值和效益不高

在目前出口的 30 多个品种中, 年创汇能力超过 300 万美元的只有淡水龙虾、沙蚕、文蛤、紫等 4 种。大多数以原料出口, 精深加工很不够, 科技含量和附加值较低, 效益不明显。不少企业之所以要加工出口, 往往是由于内销不畅, 解决单位半年闲和发工资问题。

2.4 有些出口产品的质量问题的比较突出

有些企业的出口水产品品质差、杂质多, 不按生产工艺生产, 级别不清, 包装低劣, 安全卫生指标得不到保证, 严重影响了在国际市场上的声誉。

2.5 外向型渔业启动的程度不高

盐城市虽然沿海有大小渔港 8 个, 但近海作业多, 基本没有远洋渔业; 内陆水域的名特优水产品养殖虽然比较发达, 但很少开发出口, 活蟹、活蟹每年出口创汇不足 20 万美元; 大多数淡水品种未得到有效开发, 海水鱼也基本上没有出口。在资源开发上出现两极现象, 一方面不少低值和高值水产品资源还未得到开发出口, 另一方面对出口畅销的资源开发一轰而上, 狂捕滥收, 断子绝孙。

系统归纳起来其原因有以下几点:

1) 多头对外经营, 搞不正当竞争。近几年来, 获得出口经营权和专营外贸生意的单位越来越多, 有国营的、集体的、“三资”的, 还有为数不少的个人承办公司。遇有适销对路、有利可图的产品, 经营人员到处抓货, 致使有些出口货源被炒得“奇热”, 各经营单位乃至同一单位的不同部门产生抢购大战, 甚至无视质量。这种多头出口, 无序经营的局面, 不仅给出口水产品质量带来严重隐患, 而且还造成对外低价竞销, 随意报价; 出现出口多、创汇少、声誉差、市场缩、效益低的严重后果。

2) 信息不通, 企业应变能力差。盐城市 110 余家水产品生产企业中, 纯生产型的占到 75%, 这些企业地处偏僻, 交通不便, 信息不灵, 对外联络少, 对国际行情不了解, 往往是坐在家里等客户; 以原料性加工为主, 产品单

一。在激烈的市场竞争中势单力薄,一旦市场有变,就造成产品积压或者低价销售,经济损失严重,导致企业生产无法正常运行乃至倒闭。

3) 质量意识淡薄,企业人员素质比较低。从出口产品质量情况看,不少质量问题是人为造成的,突出表现是缺乏责任心,管理不严,产品质量满足于大体上过得去,甚至为了有利可图,低价收购不合格的原料或半成品进行加工。另外,大多数水产品生产单位系劳动密集型企业,季节性加工强,一线员工以临时工为主,整体技术素质低,缺乏必要的食品加工训练,上进心不强,卫生习惯不良,加上企业效益不佳,职工队伍流动性大,企业内部管理困难,也难以保证质量。

4) 企业的生产技术条件和加工管理水平较低,是影响出口产品质量和制约精深加工发展的关键因素之一。突出体现在:工厂生产布局和流程不尽合理,生产区域卫生条件存在死角,厂房设施陈旧,速冻冷藏条件还达不到要求,没有一套有章可循、行之有效的企业质量管理体系及其《质量手册》,生产中的质量管理随意性大,标准化管理的能力还比较低;更重要的是目前水产品生产单位大多是乡镇企业,技术力量薄弱,在新产品开发和精深加工方面显得力不从心。

5) 自然灾害、盲目开发对出口水产品的影响。近几年来,对虾、河虾、银鱼、文蛤等品种产品出口锐减,究其原因,既有天灾,也有入祸。由于养殖过程中,沿海生态环境失控,海水污染严重,诱发虾病大面积流行,人工养殖虾濒于绝收,无法出口;另外,《资源保护法》一直得不到很好的落实,有法不依,禁捕期仍然大肆采捕;对水产资源开发、利用和保护仍缺乏行之有效的统一管理。

6) 淡水渔业资源有待开发利用。近几年来,我国的淡水养殖业得到蓬勃发展,但是,加工出口的却很少,盐城市现在淡水养殖水产品年产量已达 28.65 万吨,只有 130 余吨供出口,特别是一些经济鱼类还没有打出国门。

3 国际市场对水产品的要求

首先,对水产品的质量要求越来越高。许多国家的食品法规对水产品的质量、生产、包装、标签、贮存及保质期都作出了严格的规定,特别对微生物指标、农残、重金属及放射性物质含量都有严格的限量标准,一旦超出规定要求,则将被扣留;并且影响同类产品进入该国市场。如日本提出我国出口鳗鱼的“恶唑酸”、贝类贝毒问题和美国 95 年因查出大肠杆菌及品质腐败问题而扣留我国虾类产品的事件等等,一度使出口受阻。

其次,国际市场对水产品档次的要求也越来越高。原料性产品在发达国家已逐渐没有市场;消费者为节省时间,加之微波炉大量增加,消费方向主要为最终小包装产品。如欧盟市场的虾类产品以方便和调好味的虾类产品小包装和可供微波炉使用的方便包装最有潜力。另外,发达国家因为健康需要,欢迎卫生好、热量少、营养高的深加工水产品。

第 3, 进口国特别是发达国家,对输出国的加工卫生条件要求也越来越严格,从硬件到软件都作了详细的规定,并且施行注册备案制度。例如:欧盟在进口其成员国以外水产品时,根据 91/492/EEC、91/493/EEC、92/48/EEC、93/185/EEC 等指令制定的专门卫生质量法规对第三国的卫生检疫制度及检验主管部门进行评估审议,对出口水产品加工厂(库)、运输加工捕捞船只进行实地考察评估审议,直至符合上述法规要求并经注册后,方可允许产品进入欧盟市场。日本厚生省、美国食品药品监督管理局(FDA)也多次派员来我国实地考察,评估水产品加工厂(库)的生产卫生条件、设备设施和质量管理及保证体系。

第 4, 国际市场对水产品的品牌也越来越重视,名牌商标的水产品销路好,卖价也高。有些国家还组织对进口水产品的质量进行评价,评出优劣等次,公布于新闻媒介。例如:瑞典每年在“龙虾节”期间,对超级市场上的淡水龙虾产品进行评比,评出“星”级产品登在各

类报刊电视上,这对瑞典来说,品牌对消费者的购买影响可想而知。

4 提高出口水产品在国际市场上竞争能力的途径

4.1 加大宣传力度,不断提高质量意识,增强对外质量声誉。首先应当从民族精神和政治责任感的高度强调产品质量,有关地方政府积极宣传有关质量法规,特别是《质量法》、《商检法》、《标准化法》、《外贸法》等,规范人的思维和行为方式,在出口水产品生产企业中广泛而深入地宣传国际惯例和质量体系的认证制度,大力宣传“以质取胜”的发展战略,对于出口水产品质量优良,在国际市场上赢得良好信誉的生产企业,应授予“质量信得过单位或商品”的称号。

4.2 与国际市场接轨,提高生产技术条件和管理水平,增强企业人员素质,培植名牌。现在的水产品国际贸易总体上是由发展中国家向发达国家出口,是买方市场;因此,必须按照进口国的卫生质量法规要求,以一流的条件一流的管理积极申请对外注册。鉴于此,各出口水产品加工厂(库)必须尽快更新观念,尽量引进先进的工艺、设备,改善企业生产技术条件,严格卫生质量标准,按照 ISO9000 系列标准、HACCP、GMP 等管理模式,建立健全质量体系。同时,企业要把提高员工的素质放在头等重要位置,要继续依靠水产院校和涉外机构,培养造就水产专业、国际经营、企业管理等一大批人才,同时要做好普通职工的专业技术和经贸业务培训;在此基础上,创出本企业的拳头产品及名牌商标,抢占市场。盐城市水产冷冻厂在这方面作出了榜样,几年来,狠抓技术改造,紧紧按照国际惯例深化管理,引进一批人才搞出口加工,生产的冻煮鲩肉、冻河虾、淡水龙虾等一系列“海腾”牌水产品,商检合格率连续几年 100%,在国际市场上一炮打响,1996 年出口创汇达 350 万美元,企业创利税 400 余万元。

4.3 内联外拓、兴办“三资”和集团,扩大对

外业务技术交流,增强应变和竞争的能力。盐城市虽然出口水产品生产企业多,但还没有形成一致对外的拳头,应该组建一批养、捕、加、商、贸一条龙的生产贸易型集团,以规模增实力,以外向求发展,以质量求效益。通过中外合资、补偿贸易、寻找靠山等方式拓展市场和利益共享、风险共担、明确任务、质量第一、技术保证、扩大交流,增强在国际市场上的应变和竞争的能力和实力。盐城宝龙水产食品有限公司就是一个成功的范例。1993 年与香港合资,通过客商的商贸关系直接打入欧美市场,取得显著效益;又在远洋捕捞、养殖加工、海洋医药化工等方面与韩国、美国等客商合资,组建集团,成为生产贸易型骨干企业,现年创汇达 550 万美元,年创利税 1200 余万元。

4.4 依靠科技进步,合理开发利用资源,走质量效益型的精深加工和高附加值之路。长期以来,出口以原料性产品为主,没有起到增值增效的作用。为此,生产企业应该与有关高校、科研、质检等部门横向联合,依靠科技进步进行深度加工,提高出口产品档次,达到扩大出口创汇的目的。盐城丰宝水产食品有限公司在这方面先走了一步,该公司利用本地区低值淡水龙虾资源,与有关部门和高校的科技人员联合研究,开发了熟制系列产品,直接供人食用,产品受到欧美市场的欢迎,年创汇达到 600 万美元,年创利税 1300 余万元。

4.5 职能部门应通力协作,为外向型渔业的发展提供良好的运行环境。外向型渔业的发展是一个系统工程,地方政府有必要建立一个统一决策的组织机构,由政府分管领导,定期研究解决存在的问题,特别是在对外经营、信息引导、资金保证、市场开拓、技术服务等方面,全力扶持有潜力的出口企业,提高竞争能力。对大宗出口品种,要创造条件建立有效的行业组织,在原料采捕、收购、加工和对外经营等方面,统筹策略,研究市场,依靠法律和经济手段打击不正当竞争现象,逐步改变无序经营的局面,变多头对外为统一对外,不断抢占和拓展国际市场,切实推进我国外向型渔业的迅速

发展。

【编后语】本文根据具体实践总结分析了盐城地区出口水产品生产、经营存在的问题和原因,并结合当前国际市场的要求,提出了“提高出口产品竞争能力”的5项措施。对当地搞好水产品出口,扩大国际市场竞争能力提出了有益的建议,虽然本文局限在盐城地区,但有

些措施如出口生产单位增强市场经济新观念,摆正自己的位置,依靠科技开发深加工产品,领导部门加强对出口生产的领导、协调,变“多头对外”的无序经营为统一对外经营等措施对全国的出口贸易也有一定的参考作用。

有机酸在速食煮面制作中的应用研究

郭大存 周惠明 姚惠源 无锡轻工大学食品学院 214036

摘 要 速食煮面属于一种高水分食品(含水量62%~70%),它的保藏是生产技术中的关键,采用有机酸浸泡和热力杀菌相结合的方法,可较好地解决速食煮面的保质保藏问题。面条煮后(煮面液pH5~6),进行酸泡,使面条pH<4.3(条件为pH2.5,温度20℃,时间90s,料液比1:5~10)。在一次包装后,进行湿热杀菌(98℃,30min)。

关键词 有机酸 面条

Abstract This paper concentrates on application of organic acid in instant wet noodles, with moisture content of 62%~70%. After cooking in water with pH 5~6, noodles was soaked in organic acid solution (pH2.5) for 90s, 20℃, while the ratio of water to noodles varied from 5 to 10, then noodles was sterilized at temperature of 98℃ for 30min. Their shelflife could be longer than 6 months.

Key words Noodle Organic Acid

速食煮面,按照加碱与否,可分为乌冬面(不加碱)和拉面(加碱)两大系列。一般而言,乌冬面较粗(直径约4mm),咬劲适中,含水量达70%左右;拉面较细(直径约2mm),咬劲足,含水量为62%~63%。在食用时,可以凉拌,也可以冲泡或蒸煮,十分方便。速食煮面主要理化指标如表1所示(实际测定值)。

表1 速食煮面(拉面)主要理化指标(干基含量%)

水分	pH	蛋白质	淀粉	脂肪	糊化度	菌落总数 (个/g)
62.0	4.03	11.46	69.51	2.92	92.60	<10 ³

速食煮面属于高水分食品。对于高水分食品,经常采用的保藏方法有热力杀菌法、低温保藏法、真空保藏法、化学保藏剂法、盐渍和

糖渍等。其中,盐渍和糖渍显然不适合于速食煮面;速食煮面若采用真空保藏,极易断条,影响食用品质;采用低温冷藏(低于-18℃)的速食煮面一般称为冷冻熟面;所以速食煮面的保藏主要依据化学保藏剂法和热力杀菌法,主要防止微生物腐败。微生物生长繁殖需要合适的条件,如温度、水分活度、pH值、氧化还原电位、氧的存在与否。微生物生长的最适pH一般为中性或微酸性,同时有最低pH限制,低于此限,微生物将无法生长。从表2可以看出,一般微生物生长最低pH在4.3以上,当降到4.3以下时,绝大多数微生物已不能生存,极少数微生物即使能生存,生长也已受到很大抑制。所以可以利用有机酸将面条pH调至4.3以下,来实现对速食煮面的保藏。不同有机酸的pH