



外眼看广东

马来西亚驻广州总领事馆商务领事Mohamad(Haris)Abdul Latiff:

粤港澳大湾区正在腾飞 是非常有趣有挑战性的巨大市场

盛夏,也是榴莲“瓜熟蒂落”的季节。这种特殊热带水果有着独特又难以描述的味道,吸引着越来越多的中国消费者。榴莲中的奢侈品——来自马来西亚“猫山王”更是大受欢迎。去年2月从沙特阿拉伯到广州任职至今,马来西亚驻广州总领事馆商务领事Mohamad(Haris)Abdul Latiff的主要工作之一,就是在形形色色的活动中推广“猫山王”榴莲,在海丝博览会等场合,在镜头前,他和工作人员、果农一起熟练地开果取肉,向在场和屏幕前的观众分享这种承载了中马民间友谊的热带水果。

盛夏,也是榴莲“瓜熟蒂落”的季节。这种特殊热带水果有着独特又难以描述的味道,吸引着越来越多的中国消费者。榴莲中的奢侈品——来自马来西亚“猫山王”更是大受欢迎。去年2月从沙特阿拉伯到广州任职至今,马来西亚驻广州总领事馆商务领事Mohamad(Haris)Abdul Latiff的主要工作之一,就是在形形色色的活动中推广“猫山王”榴莲,在海丝博览会等场合,在镜头前,他和工作人员、果农一起熟练地开果取肉,向在场和屏幕前的观众分享这种承载了中马民间友谊的热带水果。



“跟我之前所在的地方相比,这里离家乡要近得多,从广州飞回去只需要四个小时。这里有许多符合我们饮食习惯的美食可供选择,这里马来西亚人的生活和工作氛围也很好,吸引了许多老乡来这边发展。”

——Mohamad(Haris)Abdul Latiff

■Mohamad(Haris)Abdul Latiff在推销榴莲。

1 中国去年进口2000个集装箱 是马来西亚连续十四年最大贸易伙伴



■榴莲在广州很受欢迎。

今年是中马建立全面战略伙伴关系十周年,明年将迎来两国建交五十周年。中马理念相近,利益相融,人文相通,民间商贸往来的历史悠久频繁,成果显著。据统计,2022年中马双边贸易额2035.9亿美元,同比增长15.3%;其中中方出口937.1亿美元,进口1098.8亿美元。中国连续十四年成为马来西亚最大贸易伙伴。

近年来,中国对榴莲的需求大增,但由于本身不生产或者说产量可以忽略不计,榴莲也是我国为数不多几乎完全依赖进口的水果。Haris告诉新快报全媒体记者,仅去年从马来西亚向中国出口的榴莲数量就有约2000个集装箱。

2019年6月,第一批马来西亚“猫山王”榴莲从吉隆坡通过空运抵达中国,并率先在上海和杭州两地上架。这是继2019年5月底,中国海关总署正式发文批准马来西亚冷冻榴莲进入中国市场后,最早进入中国的一批猫山王榴莲,该批榴莲共5.54吨,价值约23.8万元。同年,中国榴莲进口额同比增长47%。

在2020年10月举行的中国—马来西亚(广西)线上榴莲节上,马来西亚猫山王受到了中国消费者抢购,开幕首日不到一个小时,直播就售出了34.56万个榴莲,交易额达7000多万元人民币。而这一特色水果背后的巨大产业发展空间也得到了更多人的关注。2020年,我国鲜榴莲的进口额与2017年相比直接翻了两番,达到23亿美元(约合人民币158亿元)。

据介绍,马来西亚彭亨州是“猫山王”榴莲最负盛名的产地,其中以文冬县、劳勿县两地的最好。这里的“猫山王”榴莲树,从小树苗到第一次开花结果,最少需要八年时间。整颗的带壳猫山王榴莲,个头很小,平均重量只有2公斤,出肉率约为30%,果肉(含核)部分大概为600克。当地政府规定所有的“猫山王”榴莲必须自然成熟,自然掉落,禁止提前进行人工采摘。自然落果后超过黄金72小时的榴莲,会陆续开始爆口,而已经爆口的榴莲,不是熟了,而是从熟透向变质的开始,是不要再食用的。正因如此,不打催熟剂,不到成熟时不采摘,严格恪守“瓜熟蒂落”原则,猫山王售价也就相应昂贵,成为榴莲界的奢侈品。

2 价格五年涨300%依然受欢迎 目前在中国还吃不到新鲜“猫山王”

早在2011年,马来西亚就获准出口冷冻榴莲加工品、冷冻果泥及果肉到中国。2017年第14届中国—东盟博览会期间,马来西亚首次在广西南宁举办以榴莲为主题的农产品推介活动——马来西亚榴莲节,30多家马来西亚企业参与活动,共推广了200多种水果副产品。

2018年8月,中马两国签署议定书,符合相关检验检疫要求的马来西亚冷冻整颗带壳榴莲获准进入中国市场。按照《进口马来西亚冷冻榴莲检验检疫要求》,带壳榴莲在零下18℃或以下储藏和运输之前,必须在零下80℃至零下110℃之间冷冻不少于1小时,以防止棕榈疫霉等中方关注的检疫性有害生物随马来西亚冷冻带壳榴莲进入我国。

按规定,只有泰国才可以对华出口新鲜榴莲,马来西亚出口的是冷冻榴莲,直到2019年,马来西亚冷冻带壳榴莲才获得中国市场的“入场券”。虽然马来西亚榴莲占据的市场份额不多,但“猫山王”榴莲一直备受中国消费者喜爱,由于巨大的需求,“猫山王”的行情也水涨船高。Haris说,在马来西亚本地市场销售的榴莲价格也被不断地推高。市场数据显示,“猫山王”在中国市场的售价五年内涨了300%。可即便价格涨了好几倍,“猫山王”的吸引力却依旧强大。

因此,“猫山王”一直是马来西亚在中国市场发力的重要赛道。目前,该国的榴莲产品已在北京、深圳、上海等7个城市建立了市场,有超30家榴莲加工厂获得对华出口分装榴莲果肉的许可证,还有5家公司获得出口冷冻榴莲整果的许可证。该国政府定下目标:争取在2030年将榴莲出口量提高至50%以上。

所以在中国很难吃到新鲜的“猫山王”榴莲。在中国能吃到的只有冷冻“猫山王”榴莲及其制品,这一特性曾给“猫山王”榴莲初级加工品以及精加工产品,留下了较大施展的空间。Haris说,“我们的下一个目标,就是努力设法给中国的消费者带来新鲜的‘猫山王’榴莲。”

3 粤港澳大湾区是一个伟大的议程 企业之间有很多合作机会

来广州任职之前,Haris在沙特阿拉伯工作接近六年,去年他到来的时候,粤港澳大湾区正在腾飞。他发现,“这是一个非常有趣、有挑战性的巨大市场,企业之间有很多的可能性和合作机会。”

他认为,对于从事商贸的个人和机构来说,粤港澳大湾区是一个非常伟大的议程,打造一个重要的平台,发展国际业务,并从世界上其他国家和地区引入更多的投资。

作为一个马来西亚人,他对广州的生活感到十分适应。“原因很简单,交通便捷,跟我之前所在的地方相比,离家乡要近得多,从广州飞回去只需要四个小时。这里有许多符合我们饮食习惯的美食可供选择,这里马来西亚人的生活和工作氛围也很好,吸引了许多老乡来这边发展。”

根据他掌握的资料,马来西亚人在大湾区经商的主要领域有科技、工业、能源和外贸。“榴莲当然是最有名的产品,几乎家喻户晓。我们同时还有棕榈油等产品,一般应用于工业制造领域。”

他补充说,在咖啡、零食、橡胶、塑料、木材等领域,马来西亚人在这里也打造了一些优秀的品牌,拥有一定的知名度,像老街咖啡这个知名速溶咖啡品牌,在中国市场也已经畅销多年。



扫一扫 看视频

策划 新快报记者 罗韵
 采写 新快报记者 罗韵
 图片 陈文锋 郑健辉
 视频 陈文锋 郑健辉 蔡佳
 张晨露 刘怡雯

■Haris认为粤港澳大湾区是一个非常有趣、有挑战性的巨大市场。

