

理解问答

适合年级：高华（高年级）

新闻：食用昆虫获准售卖近一年 销量增加高达四成部分产品卖断货

<https://www.8world.com/singapore/insect-food-update-2800416>

食用昆虫 2024 年 7 月获准在新加坡售卖，受访供应商表示市场反应不俗，销量最高增加约四成，有些产品甚至卖到断货。为了提升新鲜感和吸引力，业者也尝试将昆虫融入咖喱角、雪糕等食品。

螃蟹之家总裁黄泯莱表示，政府批准售卖食用昆虫后，订单不断增加。但 2025 年 5 月市场热度开始减弱，因此公司决定调整经营方式，与芳林咖喱角合作，希望让更多新加坡人有机会尝试昆虫食品。

蟋蟀零食会先磨成粉，再与面粉混合制成香脆的咖喱角。螃蟹之家推出新昆虫菜肴后，询问量增加，甚至有人为生日派对预订数百个咖喱角。

此外，冬阴功口味蟋蟀和黄粉虫零食也已进入 150 家平价与昇菘超市销售。供应商目前每月平均售出约 3000 包产品。业者同时也在网上售卖其他十种昆虫食品。

食用昆虫公司创办人叶耀威表示，2025 年上半年网上销量每月约 500 至 1000 包，其中黄粉虫和冬阴功蟋蟀经常售罄。不过，蟋蟀粉、冷冻蚕蛹和蝗虫等产品销量较差，主要原因是消费者不熟悉烹调方式，觉得处理起来较麻烦。

另一业者 Altmate Nutrition 则售出超过 8000 条蟋蟀蛋白质棒，销量比 2024 年增加近四成。业者认为，要进一步扩大市场，就必须消除公众对食用昆虫的成见，因此积极与学校、科学馆等机构合作举办教育工作坊，提高公众意识。

昆虫食品公司创办人兼营运总监邱元昇指出，新加坡消费者非常重视视觉感受，一看到昆虫便容易产生抗拒。因此，公司推出蛋白质棒，并与其他企业合作开发新产品，希望通过雪糕、蟋蟀面包等不同形式，帮助大众逐渐接受昆虫食品。

词语补贴

- 断货 (duàn huò)：商品卖完了，暂时没有货可以卖。
- 趋势 (qū shì)：事情发展、变化的方向。
- 售罄 (shòu qìng)：全部卖完了，没货了。
- 打退堂鼓 (dǎ tuì táng gǔ)：原本想做一件事，但中途想放弃了。

问题 1: “螃蟹之家”为什么要和“芳林咖喱角”合作?效果如何? (复述)

| | |
|----------|---|
| 参考 答案 | <p>“螃蟹之家”的总裁说刚刚政府一批准，订单电话响个不停，最近的趋势是一直往下坡走。他觉得必须要做一个调整，所以跟芳林咖喱角合作，让更多新加坡人可以吃得到昆虫食品。他们把蟋蟀磨成粉，混合面粉制作成香脆的咖喱角。这个做法让昆虫食品更容易入口，也更有吸引力。</p> <p>推出新昆虫菜肴后，顾客的反应良好，不但有人主动询问，还有顾客为了生日派对预订了几百个咖喱角，说明这个做法取得了一定的效果。</p> |
| 答题 指引 | <p>*通过寻读第二段到第三段新闻内容，找出相关信息，重整关键信息，回答问题。</p> |

问题 2: 你认为在新加坡推广昆虫食品，面临哪些困难?请结合文中内容说明理由。(伸展)

| | |
|----------|---|
| 参考 答案 | <p>我认为昆虫食品在新加坡的推广，主要面临以下三个困难。</p> <p>首先，新加坡人对昆虫食品仍有心理障碍。文中指出，“新加坡人是非常视觉化的消费者”，很多人一看到昆虫的外形就会打退堂鼓，不敢尝试。这说明大众对昆虫食品的接受程度仍然不高。</p> <p>其次，有些昆虫食品的食用方式较复杂，像“蟋蟀粉、冷冻蚕蛹和蝗虫”的销量较差，原因之一是人们“不知道怎么煮，觉得很麻烦”。这表示公众不了解昆虫食品的烹饪方法。</p> <p>最后，虽然有些产品如“蟋蟀蛋白质棒”和“咖喱角”销量不错，但这主要是因为它们把昆虫隐藏在食品里，不容易被看出来。这说明消费者在心理上还不能完全接受“吃昆虫”这件事。</p> |
| 答题 指引 | <p>*表明立场，针对自己的立场进行分析。</p> <p>*在篇章内容的基础上，给予合逻辑的推论与扩展。</p> |

问题 3: 业者与学校或科学馆合作举办教育工作坊，推广昆虫食品。你觉得这种方法有效吗?为什么? (评鉴)

| | |
|----------|---|
| 参考 答案 | <p>我认为这种方法是有效的。文章提到，Altimate Nutrition 认为许多新加坡人看到昆虫的外形就会打退堂鼓，不敢尝试。因此，他们与学校和科学馆合作举办教育工作坊，就是为了消除人们对昆虫食品的成见。</p> |
|----------|---|

| | |
|----------|---|
| | <p>通过教育活动，公众可以亲眼看到昆虫如何被加工成食物，了解它的营养价值，也可以亲自品尝一些处理过的昆虫食品，例如蟋蟀蛋白质棒或雪糕。</p> <p>这种方式能减少害怕或排斥的心理，特别是对学生来说，学习和尝试新事物的机会更多。如果他们愿意接受，也可能会影响家人和朋友，有助于推广昆虫食品。所以我认为这种做法很实际，也很有推广效果。</p> |
| 答题 指引 | <p>*表明立场并针对立场进行分析。</p> <p>*在原文内容的基础上，给予合逻辑的分析和解说，并展示正确的价值观。</p> <p>*联系个人经验，拓展内容，写出个人的看法。</p> |

问题 4: 假如昆虫食品业者与你的学校合作举办宣传活动，你作为学校的推广大使，你会设计怎样的活动？（创意）

| | |
|----------|---|
| 参考 答案 | <p>我会安排以下两个活动：</p> <p>1. 昆虫食品试吃会</p> <p>在学校食堂举办，准备多种昆虫食品样品，比如蟋蟀咖喱角、昆虫雪糕和蛋白质棒。邀请同学们排队领取小份量试吃。设置问卷或投票，让同学们评价口味和外观，收集大家的反馈和建议。通过亲自尝试，可以消除同学们对昆虫食品的恐惧和抵触心理。</p> <p>2. 健康讲座</p> <p>邀请昆虫食品公司代表或营养专家到校，做一场互动性的讲座。主要讲解昆虫食品的营养价值（高蛋白、低脂肪等），并介绍昆虫食品在全球的发展趋势。开放提问，让同学们能直接提问。可以让同学们理解昆虫食品的科学依据，提升认同感。</p> <p>我相信活动过后，许多学生会打消对昆虫食品的疑虑，并彻底改变对昆虫食品的看法。</p> |
| 答题 指引 | <p>*表明立场，针对自己的立场进行分析。</p> <p>*在篇章内容的基础上，给予合逻辑的推论与扩展。</p> <p>*联系个人经验，拓展内容，提出合理可行的建议。</p> |