

鲜嫩香酥的土猪肉去哪了?为了找回这份“儿时的味道”,近日浙江省发布了《浙江土特产·地方猪产业高质量发展行动方案》,并力争到明年底实现100万头地方猪饲养量的目标。

宁波岔路黑猪,作为我市唯一的地方猪种入选浙江省“十大好猪肉”。那么,宁波岔路黑猪养殖现状如何?是否受市场欢迎?记者日前进行了实地探访。

地方猪叫好不叫座 如何“突围”?



养殖场的岔路黑猪。受访者提供

1 投入上亿元养猪 只为那一口“香”

在宁海岔路镇,海拔400多米的王爱山顶上,有一处占地20多亩的全封闭养殖区。这就是目前宁波唯一的地方猪种——岔路黑猪的“家园”。

为了确保岔路黑猪的养殖安全,场区实行全封闭管理,外人一律不得进入生产区。场里的岔路黑猪也是尽量避免与人接近。这些岔路黑猪住在三层楼房里,通过流水线输送食物和清除粪污。工作人员入场区之前,必须隔离检测一周。运输车入场区也要经过70℃高温消毒。

这家养殖场业主单位是宁波瑞农牧业有限公司,也是目前宁波唯一承担地方猪保种任务的企业。养殖场存栏600多头种猪,去年出栏4000多头,今年预计可达15000头。

“现在出于成本和市场效益的考虑,没人养土猪,我们这样的规模可以说是绝无仅有。”公司董事长娄武永说。

娄武永之前在广东养猪,2020年他回到家乡宁海,接手了岔路黑猪保种育种和产业化发展项目。为了做好地方猪产业,他将原本零散的养殖区进行了合并重整,先后投入了1亿多元。

4年前娄武永刚接手时,岔路黑猪濒临消亡,仅存300多头,这是宁波全部岔路黑猪的存量。好在经过几年努力,岔路黑猪的养殖数量又多了起来。

2 土猪叫好不叫座,面临竞争难题

娄武永正在为地方猪产业发展努力,同是养岔路黑猪的陈海华则在去年遭遇了“滑铁卢”。

“我之前一直养猪,今年不养了。”陈海华说,去年他养了三四百头岔路黑猪,因为发现其中一头生病,怕传染就及时将全部生猪进行了处理。岔路黑猪肉好吃,但是长得慢,养殖成本比白猪高很多,加上疫病风险,所以经济效益不太高。

近年来很多小规模、散户生猪养殖户,都在市场和疫病夹击之下退出了舞台,地方猪是首当其冲。

为什么地方猪养殖这么难?宁海县畜牧兽医总站站长冯景松向记者介绍,除了肉香好吃,在饲养成本、市场价格等方面,地方猪都无优

势。岔路黑猪和市场上主流的白猪比起来,生长周期要长一倍,同样的饲养方式,白猪长到120公斤只需165天,岔路黑猪则需要一年。

因为饲养周期长、成本高,价格也更高。岔路黑猪肉市场零售价在70元-80元/公斤,价格基本不受市场波动,比较稳定。而白猪肉市场零售价一般不会超过36元/公斤,虽然受市场影响价格会有波动,但总体远低于地方猪价格。

目前市场上卖得最多的是白猪,带有一些国外优势品种的基因。相对于本土品种,白猪生长快、养殖成本相对低、瘦肉率高。在终端市场上价格优势也凸显出来,因此地方猪尚无法与白猪进行市场竞争。

3 全产业链探路地方猪产业发展

“地方猪产业要发展,必须走全产业链发展之路。”娄武永深刻意识到这个问题。

娄武永从接手岔路黑猪养殖开始,就不断改良和提升地方猪品质,先后与上海农科院、浙江省农科院合作,通过杂交,提升岔路黑猪的肥瘦比,研制更适合地方猪食用的营养饲料。

经过多年研究,目前该公司岔路黑猪杂交品种的瘦肉率已经从38%-40%提升到了52%,生长速度更快,从原来的一天长350克肉,加快到了一天长500克肉。

此外,公司通过深加工,不断提升猪肉效益,已有香肠、腊肉、酱咸肉、猪板油、肉包等加工产品。这些深加工产品易储存,大幅提升猪肉价值。此外公司还通过礼盒装,打造了“振宁岔路黑猪”“甬好膳”等品牌,赋予猪肉更多附加值。

“深加工产品虽然只占我们企业产品的三分之一,但利润占到了一半。”娄武永说,为了拓展销售端市场,公司通过自营、加盟等方式拓展线下门店,同时还打造了电商平台开拓市场。

4 发展地方猪需要 政府搭台、政策扶持

今年8月,宁海县下发了《宁海县岔路黑猪全产业链高质量发展实施方案》,从政策层面对地方猪全产业链发展给予全力支持,鼓励更多的企业致力于地方猪的保种和养殖产业发展。

目前,岔路黑猪省级原种场已在岔路镇建成,占地面积200多亩,政府补助1300万元;位于力洋镇的岔路黑猪保种场,也将于明年农历春节前投产,该项目作为宁波市种业提升工程,政府补助600多万元,年出栏生猪可达18000头。

此外,达到条件的地方猪保种企业,政府给予200多万元补助;对于岔路黑猪种质创新的,给予400万元的重大专项一次性补助等。

“发展地方猪需要政府搭台、政策扶持,也需要企业创新管理。全产业链打造需要从保种、生产、科研、深加工、品牌、市场等方面进行全方位发力。”宁波市农机畜牧中心相关负责人表示,地方猪养殖企业需要打破重生产轻品牌、重技术轻运营的传统思维,创新发展。

通过全产业链打造,宁波计划到2030年底,岔路黑猪商品猪年出栏量达20万头,全产业链产值和品牌价值达到20亿元。

记者 陈善君

火眼金睛识诈骗,守护您的“钱袋子”

近日,两鬓斑白的周大爷匆匆走进招商银行宁波分行某网点想办理转账业务。经办柜员按“一查二看三问”“四询问四核实”的要求进行核实时发现,周大爷卡上的资金为当日转入,且对收付款方信息一问三不知,只是不断重复转账用于还借款,并以投诉为由要求柜员立即转账。因为此笔转账业务有许多可疑之处,经办柜员和运营主管均对周大爷进行耐心劝导,大爷决定暂不办理后离开了。

第二天早上,周大爷再次来到该网点,向柜员出示资金付款方的转账截图和收付款方信息。银行柜员在核实时发现转账截图是从一微信群中获

取,而前一日周大爷才添加“心理辅导师”的微信,并由其拉入该微信群中。出于谨慎,柜员再次询问周大爷是否与此人见过面,周大爷却大发雷霆,大吵大闹要求银行立即帮他转账。运营经理到周大爷身边安抚时,见他聊天的界面中时不时出现“老师”“投资理财”等字眼,结合其他诸多疑点判断周大爷可能遭遇了虚假投资诈骗。于是,运营经理一边与周大爷聊天,一边发信息通知网点营业厅经理联系反诈中心工作人员。

反诈中心工作人员接到电话后,立即对周大爷的账户进行了紧急止付,并第一时间赶往营业厅。经详细了

解后得知,周大爷先前在微信群群主“心理辅导师”指导下,将自己的资金“投资”给了群里发布的“高收益项目”,并得到高额返现的承诺。“返现”转入后,周大爷想用更多资金进行“投资”时,发现手机无法转账,因为账户被招商银行反诈实时模型命中中止非柜面业务。“心理辅导师”便提出让周大爷去柜面转账,并教其如何应对银行的核实。在警银双方合力劝说下,周大爷终于意识到自己被骗,也放弃了转账的想法。

近年来,电信网络诈骗日益猖獗,骗子往往会在微信群里扮演多个角色,诱导受害者走入骗局。招商银行宁波分



行提示,广大消费者要擦亮眼睛,选择正规渠道进行投资理财。同时,年轻人要多关心家里的老年人,及时发现老人的异常行为并进行劝导。

国家金融监督管理总局宁波监管局温馨提醒,投资理财要选择正规的渠道和平台,切勿轻信陌生人推荐的理财产品,切勿盲目追求高息回报。

记者 徐文燕
通讯员 俞德德 赵振伟 徐莹