

# 家禽养殖业风云变迁面临大洗牌 永康灰鹅能够重返百姓餐桌吗



记者 应柳依

日前,浙江省禽类十大名品 评比结束,市花果山种养殖基地的 天上飞 牌永康灰鹅以其肉质脆嫩、口味鲜美的特点成功入选。据悉,这并不是永康灰鹅首次获此殊荣,然而,在又一次的喜悦背后,却似乎夹杂着更多令人百味杂陈的故事。

永康灰鹅,属肉用鹅,主要分布于永康江及支流水系两岸,是唯一冠以 永康 并入选《中国优良地方畜禽品种名录》的优良地方品种。上世纪80年代,永康灰鹅养殖业兴旺,最多时饲养量曾达85万羽。可是近年来,永康灰鹅大面积减产,最少时饲养量不足千羽,已处于濒危状态。是什么原因,导致辉煌一时的永康灰鹅陷入僵局呢?

## 本地鹅类养殖曾异军突起

说起永康灰鹅,可能大多数年轻人并不知晓它的历史,但多少还会在逢年过节供奉祖宗、婚嫁酬宾等重大节日的餐桌上见到它。很难想像,如今这鲜少出现在平素菜单里的中高端禽类,在数十年前竟还是本地畜牧业中最值得骄傲的品种之一。

不妨随着历史的车轮来回顾下它昔日的风采。1978年,永康灰鹅远销

广州和港澳等地,带动一轮灰鹅养殖热潮。农村家家户户都有养殖,在乡村小道、田野小溪边随处可见灰鹅。

市畜牧兽医局副局长江径伟介绍,那时候,永康有一家灰鹅联合加工厂,专门对灰鹅进行深加工,产品不仅销往温州、上海等地,还远销国外,一度成为该市出口最多的农副产品,一时间永康灰鹅风光无限,武义、

东阳、缙云等县市纷纷引种养殖。

这股养殖热潮除了一把火,式捧热永康灰鹅外,还蔓延到源于法国的一种名叫朗德鹅的灰鹅,因其生长周期短、体形特大、脖子长,充分弥补了永康灰鹅不利填食的生理劣势,经济效益很高,所以从上世纪90年代后期开始,不少养殖永康灰鹅的农户纷纷转而改养朗德鹅。

## 多种因素导致数量逐年递减

那几年,人民生活水平有所提高,加之国际贸易的不断发展,鹅肥肝的市场行情逐渐走俏,而朗德鹅明显在养殖效益上优于本地灰鹅,产量大,更适合鹅肥肝的供应。最红火的时候,我们养殖了十几万羽朗德鹅仍供不应求,可如今,作为当时全国最大鲜肝销售企业、浙江省内最大的鹅肥肝加工基地,市高歌食品有限公司负责人姚福长说起往事,忍不住一再叹息。

都说消费逐年升级,为何这些中高端的鹅类却在市场上越吃不开?其实,鹅类养殖由盛转衰,还得从多方面说起。

近年来,永康产业结构转型升级,五金工业逐年兴旺,经商办厂的人越来越多。考虑到养殖灰鹅风险大又辛苦,经济效益也不太高,即便是打工,一天也能赚百来元,很多农户都放弃了又脏又累的灰鹅养殖。同时,自然生态环境遭到破坏,灰鹅

养殖遇到难题。

另外,禽类推行杀白上市也引起大众对鹅肉品质的误解。杀白后保存时间有限,多数人认为杀白会影响口感和营养,其实不然,杀白上市的冷鲜禽类口感并不比现杀的活禽差。市花果山种养殖基地养殖户胡康辉说,尽管如此,在多重因素的影响下,永康灰鹅产业遭遇滑铁卢。市畜牧兽医局2006年底的一份调查显示,全市公鹅只剩30多羽,母鹅200多羽。

## 重压之下需另辟蹊径稳定市场

永康灰鹅是老祖宗留给我们的的一笔财富,如何防止优质地方畜禽品种濒临灭绝,是畜牧兽医局及相关部门的重点工作之一。江径伟介绍,早在几年前,我市就曾在花街镇连枝村投资建立了一个灰鹅保种场,对灰鹅进行选育提纯。2009年,在浙江省农业厅、财政厅等相关部门支持下,我市启动了灰鹅种子种苗工程项目建设计划。

目前为止,其饲养基地占地面积400多亩,共有永康灰鹅种鹅近3000羽,其中公母各占一半,每年可为市场提供苗鹅4万余羽。缙云、龙游等地的养殖户纷纷慕名前来购买引种。此外,他还在基地种植黑麦草等优质牧草,形成了种草养鹅、农牧结合的生态农业循环生产模式。

这一边胡康辉选择扩大规模提高养殖技术,另一边姚福长辗转多年踏上了变通转型之路。其实鹅本身的市场价值并没有降低,目前,鹅肥

肝的市场批发价仍高达260元/1公斤,多数输往大城市的高端宾馆、酒店,经济效益尚可。市高歌食品有限公司选择在2014年另辟蹊径,把养殖基地挪到了安徽霍邱,降低了不少生产成本,目前产销十分稳定。

如今,在胡康辉、姚福长看来,虽然他们尽力选择突围,但是家禽行业内正面临着一次大洗牌,灰鹅想要飞得更高、更远,重回百姓餐桌上成为稀松平常的菜品,无疑仍需要不断有新鲜血液的注入。

## 线上线下联袂 捧热亲情经济 绿色康乃馨受宠 朋友圈金饰抢手

记者 应柳依

5月的第二个星期日,也是国际母亲节。这是一个充满温情的节目,契合了中国人传统孝道需求,更成为商家各显奇招的特殊时刻。13日,记者走上永城街头,对母亲节消费情况进行了探访。

### 鲜花市场杀出 黑马

上午10点,记者来到紫薇中路某花店门口,正巧赶上的一位年轻人入店选购。不到5分钟,他就迅速拿起一捧价值百元的混色康乃馨结账。年轻人自称姓吴,他的妈妈今年55岁。每年母亲节,不管工作再忙,他都会抽点时间到花店亲自订一束最新鲜的花束送给母亲。

老人爱花,去年送了一束玫瑰,她心里还是欢喜得很,却嫌太贵,这次选择平价一点的康乃馨,相信她一定会喜欢。吴先生笑着说。

花店老板张女士介绍,近些年来选择在母亲节送花的人越来越多,数量不亚于情人节。一般来说,母亲节的主打花种是康乃馨、百合等,从当下情况看,销量十分喜人,其中,绿色康乃馨是今年杀出的一匹黑马,深受顾客喜爱。

送花的对象多为中老年女性,送礼不分贵贱,比起那些颜色鲜艳的,她们更喜欢柔和清新的花色。绿色康乃馨不仅耐看,而且别致,所以卖得特别好。张女士说出了自己的理解,她表示,除了实体店外,还有更多无法回家与母亲团聚的顾客选择电话预定,当天送达,给母亲一个惊喜。

### 线上平台趁机抢市

除了电话预定能缩短距离带来的隔阂外,还有网络销售更能成为母亲献上自己的贴心好礼。当日,天猫、微信等各大网络平台的商户为迎母亲节,纷纷推出了不同活动来吸引消费者的购买欲。

据了解,确实也有不少人选择线上购买,尤其是80后的年轻人。今年24岁的王慧丽在总部中心一家公司上班,昨天,她在微信朋友圈里看到有珠宝微商正在推荐母亲节礼物,精美的照片配上一条感人的语录,加之购买产品还可获赠一束母亲节专供的康乃馨。大致了解完产品后,王慧丽爽快地给母亲和婆婆各购买了一串K金项链,共花了2000余元。

以前母亲节也没给两位母亲买过啥礼物,现在自己也做了妈妈,真心觉得两位老人辛苦了。今年送点漂亮的首饰,也让她们赶个黄昏潮。和王慧丽有一样想法的人不占少数,市民越来越舍得给母亲花孝心钱,这也使得母亲节日趋有了时尚大节的风范。