

## 蹲点深一度

□本报记者 沈璐兰

日前在嘉兴召开的全国学习运用“千万工程”经验、推进乡村全面振兴现场会上,一个关于“猪”的故事,引发与会代表的浓厚兴趣与纷纷点赞。从曾经的存栏量锐减至不足百头到如今今年出栏50万头、全产业链产值超100亿元,嘉兴黑猪的“逆袭”之路,正是我省做深做活“土特产富”文章的生动缩影,也为各地推动“土特产富”全链发展提供了可复制的经验。

近日,记者深入海盐走访调研,解码嘉兴黑猪从“活下来”到“强起来”的密码。

### 保种:传统基因对接现代市场

在杭嘉湖平原的农耕记忆里,曾有一个几乎家家熟悉的“紫皮”身影——嘉兴黑猪,它繁殖力惊人,明代《沈氏农书》记载其“一胎可育成十四头”。1979年,它曾被作为优良猪种赠送给法国,用于育种研究。然而,在20世纪末,这个延续数百年的本土猪种在外来猪种和消费习惯改变的市场冲击下,骤然滑向濒危边缘。一场关于嘉兴黑猪的“守护之战”就此打响。

2009年,嘉兴黑猪被列入省级畜禽遗传资源保护名录。两年后,浙江青莲食品股份有限公司(以下简称“浙江青莲食品”)受政府委托,搭建科研平台,扛起了保种重任。109头种猪在政府、企业、科研院所(校)间牵起“红线”,大伙儿齐心协力在嘉兴黑猪遗传资源保护、品种选育、肉质特性等方面开展广泛的“产学研”合作。

“从1979年成立嘉兴黑猪原种场,到1991年原种场被定级为省级原种场,再到2015年嘉兴青莲黑猪原种场有限公司成为国家级嘉兴黑猪保种场,我们最庆幸也最骄傲的是,嘉兴黑猪各方面的遗传性能被完整保留了下来,这为我们应对未来市场变化留下了最宝贵的‘底牌’。”嘉兴市畜牧兽医站畜牧产业科科长高峰道出了保种的核心价值。2018年起,嘉兴市畜牧兽医站陆续委托专家多次采集制作冻精和体细胞,逐步构建起“原种保护+活体备份+遗传物质储存”三位一体的保种体系。目前,省畜禽遗传资源库共保存嘉兴黑猪遗传物质和体细胞近2万份,遗传资源保护安全性得到进一步提升。

经过多年保护,嘉兴黑猪种群数量稳步回升。目前,全省有嘉兴黑猪国家级保种场1家、活体备份场4家,核心群达到200余头,纯种群体数量扩大至1000多头,是保种前的近10倍,较国家级畜禽遗传资源保种场基础群体要求高出近10倍。

“保”是根基,“育”是突破。“闭门造车式的保种没有未来,要让嘉兴黑猪既守得住根本,又接得住市场。”浙江青莲食品董事长许明曙告诉记者,近年来,嘉兴黑猪的育种方向紧跟市场需求和消费趋势,专家们形象地称其为“价值育种”。

“我们采用全基因组选育技术,在保留嘉兴黑猪高繁殖力、强抗病性等核心优点的基础上,针对性改良生长周期和瘦肉率。早十几年,我们主攻产仔率;前几年,转向优化瘦肉率;这两年,市场追捧肋排和雪花肉,我们就专注改良肌肉脂肪分布与肋排发育。当嘉兴黑猪的生长特性能灵活响应市场需求时,产业才能迎来更长久的发展。”许明曙说,嘉兴还率先在全省打造了首家黑猪产业研究院,育成以嘉兴黑猪为母本的优质新品系(品种),其中“槜李黑猪”已通过国家新品种现场核验。

## 守护与新生: 解码嘉兴黑猪产业复兴样本



### 赋能:“数字大脑”重塑生猪产业

走进浙江青莲食品的战略指挥中心,巨大的电子屏幕映入眼帘。从牧场养殖到屠宰加工,从物流运输到门店情况,由“一头猪”串起全产业链,正以数据流的形式在大家眼前跃动。

“这就是我们的‘数字大脑’。”浙江青莲食品副总裁缪雨指向屏幕解释道,“通过数智赋能,我们构建起了‘1+4+N’体系。‘1’是一个集成所有环节的数字驾驶舱,实现从智能养殖到消费终端的‘一舱’连接;‘4’覆盖云上牧场、数字工厂、流通体系、用户体系四大场景;‘N’则贯通‘浙食链’‘浙冷链’‘浙江畜牧产业大脑’等多个政府监管与服务平台,打通保种育种、生产养殖、屠宰加工、冷链物流、生鲜门店等各环节,让全产业链发展变得协同、高效与透明。”

通过“流通体系”场景,记者看到,相关的生产数据可进行集成与分析,企业每天线下、线上交易情况和全国各地生猪采购、市场变动情况一目了然。“这样就可以对市场小周期进行预判,对线上线下交易进行汇总,打通线上线下订单、供货和物流之间的壁垒,及时灵活调整生产。通过这套方法,既能降低成本,又提升了产品质量。”缪雨说。

带着好奇心,记者跟着缪雨从战略指挥中心来到智慧农场。在这里,传统的黑猪养殖业已脱胎换骨,曾经脏、臭、挤的家庭式养殖场,被明亮、洁净、数智化管理的“未来牧

场”取代。围栏的材质与高度经过科学设计,每个栏位旁配备传感器与智能照明系统,自动料塔根据指令,定时定量投喂由专属饲料公司精心配比的“营养餐”;猪只走向自动喂水区,感应装置即刻出水。

“科技重塑了生产逻辑,这样一个可存栏10万头的牧场,只需30名员工负责系统运维,人员是过去的十分之一。员工只要在屏幕上轻点,就能完成饲喂、环境调控等所有复杂管理,真正实现生产智能化。”缪雨指着监控终端说,“我们还为每头猪配备了专属的‘智能耳标’,这是它们独一无二的‘数字身份证’,可全程记录并追溯每头猪的生命周期信息,从哪里来、经历了什么,全部有据可查。”

记者了解到,目前,浙江青莲食品在全国布局了13家智慧牧场,总养殖规模超百万头。公司还通过“共富农场”模式,与150余户养殖户开展紧密合作,由公司统一提供种猪、疫病防治、环境管理、饲养标准和商品猪收购,农户只需负责科学饲养,就可获得每头200-300元的保底收益。“我们还推出‘共富兴村’计划,与经济相对薄弱村结对共建。村集体以土地、资金等资源入股企业项目,公司每年按3%-8%的浮动收益向村集体返还红利。这个模式已在海盐、海宁等地多个村庄落地,有效壮大了村集体经济。”许明曙介绍。

### 溢价:品牌运营赋能价值跃升

冬日清晨,在海盐县城南菜场,“膳博士”专柜前人头攒动,负责人戴少华手起刀落,称重打包,一块块黑猪肉很快被顾客装进菜篮。

“我父母那一辈就是传统养殖户,养猪、卖猪,虽也能挣钱,但行情和饲料价格一起起伏,收入就跟着波动,心里没个底。”戴少华一边忙活一边说,“现在不一样了,品牌门店货源稳定,产品花样也多,不光卖生鲜肉,猪肉脯、烤肠、肉粽、鲜肉包这些都很受欢迎,我们夫妻俩一年下来,挣个30万元不成问题。”

记者了解到,像这样的青莲食品加盟、直营品牌门店在全国有1816家。从“卖原料”到“卖品牌”,嘉兴正通过差异化定位,开展精细化品牌运营,不断提升产品附加值,让黑猪肉更好吃,还更有“名堂”。

“我们目前有‘膳博士’和‘太湖黑’两大品牌。大家可能对‘膳博士’更熟悉,它不光给诸老大粽子、金华火腿这些‘老字号’供应原料,也推出了猪肉脯、鲜肉包、肉肠等系列深加工产品,通过线上、线下渠道进行销售。”许明曙介绍。

定位于高端市场的“太湖黑”,则瞄准消费力更强的都市群体,通过无抗饲粮添加亚麻籽等技术创新,养殖高品质的嘉兴黑猪。谈及品牌赋能带来的附加值,许明曙打开了话匣子:“我们还推出猪油、黑猪三文鱼烤肠等产品,精准俘获都市年轻消费者。”

品牌带来的价值跃升,不仅体现在产品



本身,更推动着产业形态的纵深拓展。在由浙江青莲食品打造的文旅综合体“猪猪星球”,记者亲身感受了多元融合的魅力。

在萌猪表演秀环节,几只身手敏捷的小猪正用鼻子努力将粉色小球“踢”进球网中,围栏前的小观众们或默默攥紧拳头,或高声加油助威,小猪进球的瞬间,大伙儿欢呼雀跃。缪雨告诉记者,整个园区集表演秀、儿童游乐、科普教育、餐饮购物及生命科学体验馆于一体,让游客从互动体验中深入感知嘉兴黑猪产业背后的故事、文化与历史,领略全新的肉食文化。

“我们还通过‘猪猪星球’‘星球合伙人’计划吸引院士等高端人才加入,为农业注入前沿科技。近年来,通过持续举办节庆活动、研学旅游等,‘猪猪星球’每年吸引游客约20万人次。”缪雨说。

