

澳洲新鲜牛肉明年端上宁波人餐桌

慈溪进口肉牛项目启动,进口新鲜牛肉价格将与国产牛肉相当

“ 宁波人爱吃牛肉，不过目前市场上的进口牛肉全是冻品。上周，浙江一恒牧业有限公司进口澳大利亚肉牛项目正式启动，这意味着明年下半年，宁波人可以在菜场里买到宁波宰杀的新鲜澳大利亚牛肉了。”

记者 孙美星 见习记者 劳育聪 通讯员 黄莹 章小慧 陈俊

首批10万头肉牛将坐船来宁波

宁波人明年能吃上新鲜的澳大利亚进口牛肉，与去年中澳两国政府完成的中澳自贸协定谈判有关系，当时双方达成中国每年从澳大利亚进口100万头肉牛的协议。今年，我市争取到进口肉牛隔离屠宰项目，成为国内为数不多的项目落地城市之一。

上周启动的进口澳大利亚肉牛隔离屠宰项目，位于慈溪市现代农业开发园区杭州湾沿岸，占地面积1235亩，总投资3.5亿元。该项目包括隔离饲养场、屠宰场、冷库等。

“明年下半年开始，将陆续有10万头澳大利亚肉牛将坐船来宁波。”浙江一恒牧业总经理陈烈介绍，为了让牛肉价格更亲民，进口的澳大利亚活牛将通过海运方式，行程需要半个月左右。

进口的活牛到岸以后，需要经过一周的隔离观察期，看看肉牛身上有没有寄生虫等，还需要做除虫等各项检查。正在开工建设的进口肉牛隔离场，占地377亩。为了让肉牛到岸后减少接触面，隔离场设在杭州湾沿岸，方便从港口运输到隔离场。

活牛屠宰讲求“动物福利”

澳大利亚已成为我国最大的牛肉进口国，随着国内牛肉消费需求增加，中国未来将是增长巨大的牛肉消费市场。

“进口的澳大利亚肉牛品种九成左右是黄牛。”陈烈介绍，目前国内的黄牛品种大多是西门塔尔，进口黄牛主要是夏洛莱和利木赞，还有10%左右是更高档的和牛与安格斯牛。

记者了解到，夏洛莱和利木赞都是大型肉牛品种，原产于法国。夏洛莱牛具有生长快、肉量多、体型大、耐粗放的特点。利木赞牛在国际市场上的数量仅次于夏洛莱牛，我国曾数

次从法国引入利木赞牛，用以在河南、山东、内蒙古等地改良当地黄牛。利木赞牛肉肉性能高出肉率高，8月龄小牛就可生产出具有大理石纹的牛肉。而和牛与安格斯牛都是当今世界公认的良好肉牛，其中日本和牛的牛肉因为其肉大理石花纹理明显，又称“雪花肉”。

陈烈介绍，进入宁波的澳大利亚活牛隔离后不能转卖，将运到附近几公里远的屠宰场宰杀后上市。

“正在建设的现代化活牛屠宰场，占地100亩，采用进口和国产结合的设备，预计明年下半年投入使用。”陈烈介绍，屠宰场设计活牛屠宰能力为每小时40头。新建的屠宰场在屠宰过程中讲究“动物福利”：待宰牛在到达待宰箱之前会经过长长的迷道，迷道上印满了各种蓝天白云的图案，并且放着优美的音乐，让待宰的肉牛会十分放松，牛肉品质也会更好。

价格和国内新鲜牛肉相当

近年来，牛肉价格一直持续上涨。中国农业大学肉牛研究中心数据显示，2000年，牛肉均价约为每公斤12.6元；而2014年，牛肉均价已涨至每公斤63.3元。对于吃惯了进口冻品牛肉的宁波市民来说，最关心的是新鲜进口牛肉在宁波市场上的价格几何？

“冷鲜的牛肉运输时间少，中间环节短，肯定比冻品的进口牛肉口感好，价格也不高，预计和宁波市场上国产牛肉价格差不多。”陈烈介绍，明年下半年，首批6000头左右的澳洲肉牛将抵达宁波，一周以后即可屠宰上市，供应以宁波为主的长三角市场。目前宁波市场上普通牛肉的价格在70元~100元/公斤，预计进口新鲜牛肉价格比进口冻品牛肉略贵，但和国产新鲜牛肉相当。

进口肉牛漂洋过海而来，还有大投入建设的隔离场和屠宰场，为何肉价还能做到和国产牛肉相当？

“在澳洲，农户们通常会选用在天然牧场散养的方式来圈养牛，这种方式的成本要远远低于国内的殖养成本。再加上海运大批量的特点，一次性可以大批量地把牛运入隔离区，运输成本也会比空运更低。”陈烈介绍，澳洲肉牛，最大的优点是成长环境好，成年大牛在澳洲养到2岁半到3岁即可上市，一头牛的运输成本大约在1500元。进口的活牛会在14天内全部屠宰完，大批量的屠宰也能降低成本。此外，中澳自贸协议的签署，使得进口牛肉可以获得关税方面的减免优惠。

市民期待第一时间尝鲜

据了解，目前我市牛肉的市场消费容量每年约为10万头。今年9月，我市首条机械化菜牛屠宰线在宁波方兴食品有限公司新场运营，设计能力年屠宰菜牛5万头。澳大利亚进口活牛隔离屠宰项目投产后，有助于优化我市乃至周边地区肉牛品种结构，并为市民提供优质低价的新鲜进口牛肉。

澳洲新鲜牛肉即将上市，让宁波市市民充满期待。“我们家现在冰箱里常年存着澳洲进口牛肉，虽然是冻品，口感还是比较好的，不知道新鲜的会怎样。”市民卢女士表示，如果新鲜进口牛肉上市，她肯定第一时间尝鲜。

实际上，宁波人想吃进口新鲜牛肉，现在也可通过网购尝鲜。据媒体报道，今年10月21日凌晨，国内首批150头进口澳大利亚活牛打着“飞的”抵达重庆，经过隔离后，这批牛肉已经上市。这批进口新鲜牛肉除了在线下销售，双十一也将在天猫上首发。

记者昨天在天猫上看到，首批销售的进口新鲜澳洲牛肉价格比国产牛肉更高，最便宜的部位牛腩肉每公斤88元，最贵的切片眼肉每公斤189元，牛里脊每公斤239元。目前宁波市场上的澳洲进口冻品牛肉大部分是腿肉和牛腱子肉，价格每公斤在70元~85元，而在天猫店，新鲜的这两种牛肉价格每公斤95元~105元。

把小鸭蛋做成大事业

一位80后的新农业创业路

小情怀,改变鸭蛋行业旧业态

虽然有着食品行业和创业的经验，但对于海鸭蛋，卓永可是一张白纸。“养鸭子门道很多。”为了寻找合适的养殖基地，他花了大半年跑了中国大半个沿海，才定下了宁波奉化松岙、广西北部湾七星岛两个基地，其中的养鸭人都是有着20多年经验的老手。卓永可买下了他们的运营权，自己则负责销售和监管品质。“他们养的鸭子都归我，产出的鸭蛋品质要符合我的标准。”

作为一名农业创业者，卓永可有着自己的小情怀——想给最爱的人，最好的食材。而这看似简单的心愿，却得靠改变整个海鸭蛋市场的业态才能实现。

“在广西沿海，其实有不少环境不错的养殖基地，产出来的蛋的质量都很高。”在走访中卓永可发现，在当地传统农业环境下，批发商和厂家去收蛋的价格几乎是固定的，农民没有议价权。在这样经济利益的驱使下，有些鸭农不得已用药物、催卵素来刺激鸭子生产提高产量。

“有些批发商发现，红色蛋黄的鸭蛋卖得比较好，就拿一些特殊的饲料给鸭农。而对于鸭农而言，反正我的鸭蛋就是卖给你的，那就随你咯。”卓永可收购鸭厂后，首先希望能改变这种生产业态。他用高于市场价的价格收购鸭蛋，也跟鸭农约法三章：不要求产量；拒绝任何食品以外的添加剂；做好严格的疾病把控，不过量使用药品。“这样，原先的收购者也就自然退出，当地的业态就能形成良好的循环，产出来的海鸭蛋自然是好蛋了。”卓永可说。

坚持做农业,继续开发新产品

卓永可的海鸭蛋之路并非一帆风顺。“2014年初夏，广西基地的几千只新鸭刚能生蛋，却遭遇了台风。”被吓坏了的鸭子不下蛋了，只能整批卖掉，又急急忙忙进了一批半成鸭，好不容易才赶上下一波的销售。今年奉化，同样是台风，一群



卓永可

鸭子游出去之后就再也没回来。

“没办法，农业就是这样那样的风险，尤其是做原生态农业。”卓永可说，这几年他的很多大学同学在做与农业相关的创新，有的人成功了，也有人默默退出。

在别人看来，卓永可做的，是时下最热门的“互联网+农业”。创业初期，他花了大把的精力，试图做好公众号运营、新媒体推广。而渐渐地，他有了自己的认识。“我做的是农业，不是电商。既然做的是农业，就应该把目光放在怎么样让产品更优。互联网只是一个传递信息的平台，把互联网放在前头的，我认为都是耍流氓。”

在采访中，卓永可不时地接听客户电话。“海鸭蛋只是我的第一步吧。接下来还希望把‘良食益友’做成一个品牌，开发其他的农产品。”卓永可介绍，今年初开始他和几个朋友承包了一片农场，种上了蔬菜和水果，还养了一批鸡和猪，有空了就带上家人、孩子一起去劳作。“有人说，农业是个漫长的行业，需要耐着性子去做，我很同意。如果我的事业能给别人带去幸福，那便也是我最大的幸福。”

记者 施忆秋

关注东南商报经济部微信“甬财通”，发送关键词“鸭蛋”获得链接，并将它转发到朋友圈，再将截图和联系方式发送给小编，就有机会获得“良食益友”海鸭蛋一盒（30个名额，中奖名单将在周五微信中公布）。



当大家还在按部就班工作的时候，他跌跌撞撞地开始了自己的创业之路。当大家都在讨论互联网+农业的时候，他却说，没有农业的互联网都是耍流氓。卓永可，这个80后计算机男，用10年的时间走出了自己的新农业创业路。

女儿的口粮,成了他的创业大事

2005年，卓永可从浙大计算机专业毕业，辅修创业管理。当时，他放弃了留校机会、外企的高薪，进入了一家以食品行业为主的民企，担任董事长助理。工作两年后，他独立出来做经销商。

“做经销商，当渠道和客户开发得差不多了之后，就不需要投入太多的精力。空余的时间，我开始创业，开过互联网公司、电气设备公司，也没少折腾。”回忆起最初那段并未成功的创业经历，卓永可神情放松，“其实我们最早做的就是类似于赶集网、58同城这样的平台。只可惜B轮融资失败了。”

卓永可并不灰心，一边继续经营着正业，一边继续摸索着到底哪个项目更适合自己。

2010年，卓永可和妻子迎来可爱的女儿，孩子的食品安全问题成了家里的头等大事。“从妻子怀孕开始，到处买鸡蛋，实在是头疼。”卓永可和朋友一聊天，发现周围不少人都这个困扰。“既然我本身就是做食品行业，大家又都有这个需求，我干吗不做这个呢？”

经过大半年的市场调研，卓永可最终把目光放在了传统海鸭蛋上，并注册了“良食益友”品牌。“用户需求度高、重复购买率也高，而且市场上做原生态海鸭蛋的人还不多，我觉得这是个不错的选择。”