

家养的大黄鱼也有野生味!宁波产哦

深海养殖大黄鱼模式突破性启动

在昨天上午举行的2016中国大黄鱼产业发展论坛上传出消息,宁波将开启深海养殖大黄鱼模式,实现历史性突破。这也意味着在不久的将来想吃有野生味的养殖大黄鱼不再难了。

记者 王元卓 鲁威 通讯员 王国英 刘御芳

突破!岱衢族大黄鱼口感接近野生

由于滥捕等多方面原因,自上世纪80年代以来岱衢族大黄鱼已成不成渔汛。为此,2007年,宁波市海洋与渔业局成立了“野生岱衢族大黄鱼采捕”攻关小组。次年,攻关小组采

捕到可用活体20尾,获亲鱼8尾,成功培育出子一代岱衢族大黄鱼15万尾。到2011年6月,成功培育出3.5厘米以上苗种1000余万尾。

目前我市岱衢族大黄鱼养殖主要分布在象

山西沪港、宁海西岙、鄞州横码等地。如今,我市在象山港、南韭山、石浦等海域建立了围网养殖基地,让岱衢族大黄鱼的养殖更加接近大自然。昨天参加活动的中国渔业协会会长赵兴武

在看过岱衢族大黄鱼后表示,这几年,岱衢族大黄鱼养殖技术和饲养环境经过渔业科技人员努力改良后,现在养殖的岱衢族大黄鱼无论是口味还是形体都在全面接近野生大黄鱼。

宁波启动深海养殖大黄鱼

据大黄鱼养殖专家介绍,“宁波周边基本上以浅海为主,水深大都在20米左右,而大黄鱼养殖最佳的深度是在40米左右,这样的海域在宁波不多,比如渔山岛、南韭山海域一带。不过受台风等因素影响,对于渔业设施的要求也非常高。如果能在深海处也可以养殖大黄鱼,这将使大黄鱼的品

质提高及养殖业态改变产生质的飞跃。”

昨天,宁波市海洋与渔业研究院副院长吴雄飞向记者透露,宁波市已开启深海养殖大黄鱼模式,并进入了实质性阶段,一周前宁波海王星蓝海养殖设施开发有限公司成立,这家企业将为深海养殖大黄鱼提供深海设备上的支持。

此外,宁波还将探

索池塘立体循环跑道大黄鱼养殖新模式。据宁波市海洋与渔业研究院高级工程师申屠基康介绍,池塘养殖模式的主要亮点在于可以实现大黄鱼粪便的快速清除,并且可以“量身定制”出许多有着稳定品性的大黄鱼品种。在大黄鱼养殖的三大创新点:饵料系列及投喂技术、光照度和供气量调控、水

质净化上,也将摸索出“甬”字号的一条路子。

此外,我市海洋与研究院和中国工程院院士、中国海洋大学水产学院院长麦康森也建立了长期合作。麦康森专门在宁波设立工作站后,带领他的团队帮助研发适合宁波深海养殖的生态化无污染低脂肪鱼饵料,就是让岱衢族大黄鱼吃上没有污染的营养配餐。

■相关链接

养殖大黄鱼,“闽东族”唱主角

大黄鱼是我国传统四大海洋经济鱼类之一,有“海水国鱼”的美名。大黄鱼因其地理位置分布,可分为岱衢族、闽东族与碓洲族三个族群。其中“闽东族”

大黄鱼主要分布在浙江、福建和广东沿海。

“岱衢族”大黄鱼主要分布在浙北舟山岱衢洋渔场,是历史上东海大黄鱼的主要代表。岱衢族大黄鱼因其体色

金黄、肉质鲜嫩和历史记忆等因素,更受浙江、上海一带消费者欢迎,是三个族群中最有名的。

目前,宁波市场上的商品鱼,基本上来源

于我市及周边地区和福建养殖的“闽东族”大黄鱼。最新显示的数据显示,去年全国养殖大黄鱼共有14.9万吨,福建养殖的大黄鱼占80%以上,而宁波只占了2%。

阳澄湖大闸蟹开捕“第一捞”

最快1天爬上宁波市民餐桌,价格普涨20%~30%

又到一年吃蟹季。昨天,阳澄湖大闸蟹正式开捕。据了解,今年超七成大闸蟹将通过电商平台销售,最快1天送达宁波。

记者从阳澄湖大闸蟹行业协会了解到,今年阳澄湖大闸蟹产量2000吨左右。根据监测,今年阳澄湖大闸蟹平均体重在3.15两每只,其中公蟹平均3.6两每只,母蟹平均2.8两每只。

由于今年大闸蟹养

殖的围网面积有所减少,且受到持续高温及强降雨天气的影响,大闸蟹长势不如往年,总体产量有所下降,个头规格也有所减小。导致今年价格上涨幅度不小,平均上涨20%~30%,大规模的大闸蟹价格比去年上涨40%。

“卖蟹9年以来,今年涨幅最大。”昨日,蟹农张民从地笼中捕上来的几十只螃蟹,大的约5两重,更多的则是三两左右,由于气候原

因,大闸蟹最后一次脱壳晚,脱完壳还需1个月才能长到最肥,因此10月10日前后预计是今年最佳吃蟹季。

不过,也有业内人士表示,今年大闸蟹价格可能“高开低走”。由于今年阳澄湖大闸蟹成熟延后,使得前期供应偏紧,价格上翘,但随着后期捕捞量放大,其价格会有所回落。

据严金虎称,今年阳澄湖大闸蟹超过七成将通过电商渠道销售,

其中京东生鲜和1号店占50%的份额,此外,阳澄湖大闸蟹行业协会也与天猫、顺丰、苏宁易购等平台进行了相关合作。

据京东生鲜负责人王笑松介绍,今年京东生鲜在阳澄湖边设立协同仓,新鲜出湖的大闸蟹,被捆扎后,将立即送往协同仓进行急速冷冻分装,继而发往全国各地。最快1天就能送到宁波市民手中。

记者 史妮超

全球化论坛上宁波制造业“大佬”猛刮头脑风暴: 专注小而美,勇当“突击步兵”



作为2016宁波人才科技周的重点活动——2016全球化企业发展中国(宁波)论坛昨天率先举行了两场圆桌会议,宁波本地三家制造业巨头——均

胜、江丰、方太的董事长与多家跨国企业、投行的代表,以及各国的经济学家围绕企业全球化的话题展开了“头脑风暴”。

记者 乐晓立 文/摄

方太茅忠群:专注做好自己

随着产业分工不断细化,商品、服务供应链不断延伸,人才、资金流动愈发频繁,全球化已成趋势。那么,宁波企业如何制定全球化战略,实现全球发展呢?方太集团董事长茅忠群给出了自己的答案,就是专注做好自己的事。

“我在2010年偶然看到央视的一个报道,当中提到厨房油烟加剧主妇患肺癌的风险。我定下了一

个目标,就三个字——不跑烟。于是,研发人员花了3年的时间,在实验室里炒了几百斤的辣椒,最后做到了炒辣椒时间不到辣椒味,产品一上市便受到了市场的欢迎。”茅忠群说,“这就是方太秉持的理念,放之于全球化的背景下亦是如此,专业、专心、专注打造自己的产品是叩开全球化大门的一把金钥匙。”

均胜王剑峰:布局专业领域

均胜投资集团可谓是宁波企业成功实现全球化的典型代表之一。2012年,均胜收购德国汽车中控设备设计制造商普瑞,打响了宁波汽配行业海外并购的第一枪。目前,宁波汽配行业一共进行了10起海外并购,均胜3起、华翔5起、韵升2起。

集团董事长王剑峰表示,此前均胜所涉及的都是传统的汽配生产,如安全气囊、安全带系列产品做到了

全球前三的份额。但随着车联网、无人驾驶、新能源汽车等新技术、新浪潮的来袭,均胜必须找准发展方向。如何在新能源汽车、智能驾驶、无人驾驶这三个领域“卡位”,打造更智能、更安全、更环保的产品,是均胜全球化的发展方向。

今年2月,均胜斥资11亿美元收购美国KSS公司和德国TechniSat公司,就是沿着既定的方向,有针对性地进行布局。

江丰姚力军:聚焦关键基础配件

宁波江丰电子材料股份公司董事长姚力军说,“中国制造2025”战略中有一个非常核心的工程——“工业强基”,提出实现关键基础材料、核心基础零部件(元器件)、先进基础工艺和产业技术基础工程化,夯实工业发展的质量和效益。

“江丰的专业是制造

芯片相关材料,刚刚上市的苹果7手机,最前端的芯片里由我们提供材料,这是苹果公司首次用到中国的材料,意味着我们的生产技术达到了全球最高水准。”姚力军介绍,掌握关键基础配件的研发、制造技术,同时不断提升产品质量,就能抢占全球市场的制高点,这也许就是传统制造业转型升级的一条可行路径。