

区县动态

市畜牧科学院 挖掘荣昌吴家土鸡种质资源

近日笔者从市畜牧科学院(以下简称“市畜科院”)获悉,该院与荣昌吴家镇代兴村山咔咔养殖专业合作社合作,开展地方优质土鸡生态养殖技术的示范推广工作,取得阶段性成果。

据了解,吴家镇原种土鸡与普通商品肉鸡相比,体型偏小,具有尾翘、腿粗短、耐粗饲和野外觅食能力强的特性。市畜科院近年来帮助山咔咔养殖专业合作社,挖掘吴家本地土鸡遗传资源,以及提纯选育、扩繁推广。

该合作社负责人介绍,在市畜科院专家的指导下,他们对吴家土鸡采用“良种+良法”的饲养方式,放养山林的密度保持在30只/亩,让土鸡饮山泉,食粗粮、草籽、野果及虫子。放养8个月后,出栏率达85%以上,体重提高12%以上;66周龄种鸡的产蛋量达100至130枚,比之前提高了10%以上;每只鸡的养殖成本可降低4.2元;成鸡羽毛光亮,肉质紧实,脂肪适中。

“我们将充分挖掘区域内畜禽种质资源,培育优良土鸡品种,打造生态土鸡及土鸡蛋品牌,带动农户增收致富。”市畜科院相关负责人表示。

荣昌融媒体中心 张泽美 李大军

西阳 肉羊专家为养殖户出谋划策

近日,国家乡村振兴重点帮扶县科技特派团肉羊产业组来到西阳土家族苗族自治县,为养殖户、专业技术人员开展技术培训,并为西阳制定地方品种山羊营养标准提供指导。

据了解,肉羊产业组邀请了尚佑军、赵世华、杨斌3位国家肉羊产业技术体系岗位科学家,前往涂市、毛坝、木叶等乡镇,针对养殖户在肉羊养殖过程中遇到的问题,给出专业的指导意见,并在木叶乡、龚滩镇分别举行了肉羊养殖培训会。

科技特派团表示,下一步将在西阳建立博士工作站,把西阳作为南方山羊产业发展和技术提升的样板和突破口,助力西阳实现肉羊产业提质增效。

西阳自治县融媒体中心 唐宇

綦江 养殖尾水治理整改率达100%

阳光洒在水面上,微风吹过,泛起粼粼波纹,带动一排排漂浮板随之摆动,生长在漂浮板上的绿油油的水稻也荡漾起来……日前,当笔者来到位于綦江区古南街道蟠龙村的山山水水水产养殖基地时,便见到了这样一幅景象。

“今年搞的这个鱼稻共生项目非常好,才几个月,光是水药和鱼药就节约了6万元。”基地负责人吴文萍说,基地共有6口鱼塘,90余亩,今年为了治理养殖尾水,就在鱼塘里种上了水稻。

她说,虽然种、收环节比较耗费人工,但鱼塘的水质得到明显提升,各类鱼病的发病率降低了,水稻也以每斤稻谷100元的“高价”被预订一空。“综合起来看,这个项目对我们基地而言,是好处多多。”

綦江区农业农村委水产站工作人员张海昕介绍,像山山水水这样规模在30亩以上的水产养殖场,该区共有41家、2622亩。今年以来,当地有序推进养殖尾水治理工作,依据池塘鱼菜共生综合种养、池塘底排污生态化改造等7种治理模式落实整改。现已超额完成80万吨养殖尾水整改任务,整改完成率达100%。

綦江区融媒体中心 赵竹莹

直播带货

巴南仙池村: 香桃新鲜上市

眼下,巴南区鱼洞街道仙池村香桃挂满枝头,果香弥漫在山林之间,吸引了一批批市民前来摘桃。

巴南仙池香桃是当地从16个香桃品种中,经过多年选种培育而成的特有品种。它具有肉绿心红、香甜脆嫩、肉核分离的特点。采摘期可持续到8月份。入园采摘只需10元一斤。

联系人:李老师 联系电话:18623669339
巴南区融媒体中心 袁启芳

万盛南门村: 20亩凤凰李成熟可摘

近日,万盛黑山镇南门村神猕果园,一颗颗红宝石般的凤凰李沉甸甸地垂挂枝头,果香扑鼻。

该果园种植凤凰李20亩,总产量达4万斤。成熟后的凤凰李表皮偏深紫色,果肉厚而不硬,吃起来甘甜鲜美。

采摘价为15元一斤,采摘期持续至7月底。
联系人:王老师 联系电话:19882312414
万盛融媒体中心 杨晨晨



经过多年培育,越来越多的生态鱼从水库“游”上餐桌,成为市民喜爱的美味佳肴。(本报资料图片)
通讯员 樊强 摄/视觉重庆

出水库 上餐桌 这条“生态鱼”还需游过三道坎

核心提示

2021年1月1日起,长江流域重点水域“十年禁渔”全面启动。长江休养生息,从长远看,对长江渔业、重庆渔业的资源恢复具有重大意义;短期来看,要满足市民对水产品日益增长的需要,对重庆渔业发展提出了不小的挑战。

特别是市民餐桌上最常见的淡水鱼,6万吨左右的“缺口”有待填补!(我市淡水鱼的市场年交易量为60万吨左右,产量为54万余吨)

对于拥有800万亩水域面积的重庆,如何盘活水域资源,扩大宜渔面积,补充市民“菜篮子”里的水产品,成为重庆渔业的一道必解之题。

□本报记者 栗园园

仲夏时节,沙坪坝区井口水产品批发市场,买鱼、卖鱼交易繁忙。但批发市场负责人许承群却感到压力重重,表示市场已经决定从下月起,连续3个月为商户们免租。

生意火爆之下有何隐忧?

“高温天气,水产品不易长途运输。每年这个时期的水产品供应都很紧缺,湖北、江苏等地的货来得少,最近好多商户都进不到货。”许承群说,眼下市场的货源主要靠本地供应,每天的进货量为300吨,较此前少了30吨,供小于求导致水产品价格逐渐上涨,花白鲢每斤都涨了两元。商户们因此承担着不小的经济压力。

就在许多同行焦虑不已时,商贩王朝阳显得轻松不少,他的水产品交易量每天依然稳定在15万斤左右。“我这两年一直与大足的玉滩水库合作,他们为了保持较高的卖价,坚持在夏季捕鱼,刚好能缓解我的进货压力!”

近年来市水投集团创新水资源综合利用模式,通过旗下子公司重庆两江生态渔业有限公司(以下简称两江渔业),大力发展水库生态养鱼,在净化水质的同时,增加水产品供应、带动就业。目前,已实现大足玉滩水库等70余座水库、15万亩水面的生态养鱼,年产量1000万余斤,以填补市场“缺口”。

一条“生态鱼”,由此跃出水库,游上餐桌。

近日,重庆日报记者走访了多个参与生态养鱼的水库,发现看似“人放天养”的生态养鱼并非易事,其中仍有许多难点。

难点1

捕鱼是个技术活

不投饵、不施肥、不用药,水库生态养鱼不是没有什么技术难点,只需投下鱼苗后静待捕捞就行?面对记者的疑问,不少水库负责人连连否认。

“每个水库的水质不一样,加上各地环境、气候不同,什么时候投苗、投什么、投多少,这都是讲究的。”在梁平区蓼叶水库,负责人杨玄军说,在2020年开展生态养鱼之

初,两江渔业就组织专家前来专门测量了水质以及周边生态环境,并给出了专门的技术方案,这是每个水库发展生态养鱼的第一步。

而最让水库负责人头痛的还是捕捞环节。

“打渔真的是个技术活,以前没有专门养鱼的时候水库也会投放花、白鲢净水,但捕捞率很低,完全是凭运气,曾经有一次捕了两三天只捕到9条。”说起捕鱼的经历,杨玄军仍有些哭笑不得。

在黔江洞塘水库,负责人何伟回忆,水库每年投苗1.5万斤左右,一度捕捞率不超过30%，“还有两年几乎啥都捞不起!”

水库捕捞为何难度如此大,让大家都颇感头疼。根据各水库负责人的分析,主要原因是水库面积大且形状不规则,水又特别深。

蓼叶水库最深处有60多米,杨玄军原以为花、白鲢都是浅水鱼,以往多采用的是20米左右深的网。“水库里还有多个小岛,地形复杂,也给捕捞增加了难度,赶着鱼就从网下或者缝隙中跑走了。”杨玄军说。

洞塘水库同样水深,更恼火的是水库下方堆积了许多成库前的树枝等,导致网撒下去后“漏洞百出”。

捕捞率低在许多水库不同程度存在,是制约水库养鱼的瓶颈之一。解决问题的关键还在于一支专业的捕捞队。近两年,蓼叶水库和洞塘水库都在两江渔业的推荐下更换了捕捞队,捕捞率明显提升,蓼叶水库的捕捞率现在能达到60%至70%,洞塘水库的捕捞率也从不足30%提高到了50%左右。

“这要有经验些,渔网换成50米深,还设计了科学的赶鱼路线,一下捕起3万多斤,把好多以前的‘老鱼’都捞起来了。最大的‘鱼王’有87斤,起码长了十年以上了!”杨玄军说。

难点2

亩产大多不足百斤

与捕捞率同样低的还有产量。

就采访情况看,蓼叶水库、洞塘水库亩产各30余斤,玉滩水库亩产70余斤,长寿范家桥水库亩产100斤左右几乎算得上“高产”了。

未来几年,市水投集团将渔业加工、观光等方面入手,拓展市场、提高效率,进一步提高“渝湖牌”生态鱼的影响力。

“目前预制菜市场前景广阔,我们已经在万州、永川建立了加工厂,用于生产万州烤鱼等预制菜。此外还加工鱼干等休闲零食,以及鱼糕、鱼丸等鱼肉制品,构建集养殖、配送、加工于一体的全产业链。”该负责人称,未来计划建立特色渔业加工项目3个,拓展消费场景,同时也可解决部分鱼类运输困难的问题。

“下一步,我们还计划在南岸迎龙湖水库、武隆接龙水库、城口中坝子水库打造3个观光渔业示范基地,发展生态观光渔业,进一步拓展水库养鱼综合效益。”该负责人表示。



6月27日中午,两江新区某餐厅,厨师正在加工生态鱼。 记者 齐岚森 摄/视觉重庆

有水产专家表示,由于遵循生态养殖不投放饲料、鱼类只以水中浮游生物为食的原则,水库养鱼的产量基本只能达到传统养殖的5%。

产量低加上捕捞率不高,水库养鱼的效益可想而知。但若没有经济效益驱动,水库养鱼模式将难以推广。

在增加经济效益上,长寿区范家桥水库给出了一个成功案例。

“就跟土壤一样,水库的水也有肥瘦之分,我们亩产高一些的原因主要还是水相对较肥。”范家桥水库场负责人冉庆林说,得益于此,范家桥水库里的鱼品种也要丰富得多,除了花、白鲢外,还有黄辣丁、翘壳、草鱼、清波鱼、鲈鱼等价格较高的特种鱼。

但为了不影响花、白鲢觅食,保证水质净化效果,范家桥水库里特种鱼的数量也被严格控制。他们根据水库容量动态调整生态养鱼量,确保鱼类有足够的休息和生活空间,每年投放20万斤鱼苗,经济效益可达200万元。

2020年,范家桥水库进行了养殖模式新的探索,在库周开展了育苗和特种鱼养殖。这种库周养殖需要特定条件,首先是水库附近要有足够大的滩涂,其次水库和滩涂之间必须有落差。

“范家桥就符合这些要求。”冉庆林说,为了让鱼肉更加紧实、口感更好,水库根据库容量调节流速,让水库水持续往滩涂排放,加上推水器设备的安装,滩涂内部的水便有了流动性。鱼儿每天在这样的环境里被迫“运动”,鱼肉的脂肪含量更低、蛋白质更高,卖价随之提高,这种水库坝后养殖模

式每亩效益要高出15%。

难点3

鱼好却难卖好价钱

解决了生产环节的诸多难题后,两江渔业销售副总罗星星坦言,水库鱼在销售上也有很大压力。

“主要是价格有些尴尬。花、白鲢属于大众消费品种,卖高了市场接受度低,但卖低了我们要亏钱。”罗星星说,大部分水库的成鱼都由两江渔业以“渝湖牌”统一销售,售价一般在20元左右,而水产批发市场上花鲢则在10元上下。在这样的情况下,“渝湖牌”花鲢根本无法与其竞争,因此他们主要走的是中高端市场。

“其实目前的定价,对我们而言,利润空间已经非常小了。”罗星星认为,这背后反映的是消费者对水库生态鱼价值认同的困境,“我说我卖的是生态鱼,但凭肉眼是无法判断的,消费市场还需要一个培育的过程。”

水产批发市场价低,中高端市场小,能不能找到其他新兴市场的“突破口”?罗星星说,今年4月末,公司一位销售人员尝试进入南岸区渔樵半岛某组团社区的团购平台,短短两个月时间,已发展社区30多个。“这个增量十分惊人。”他说。

“社区团购平台由团长负责筛选商品,居民对团长有较强的信任度,而团长们之间也是有联系的。只要在一个社区获得认可,这一商品就容易走进其他社区。”罗星星说,这次的市场开拓让他们找到了“渝湖牌”努力的方向——下沉市场寻求空间。

相关链接>>>

2025年“渝湖牌”水库鱼年产将达4000万斤

可填补全市淡水鱼市场缺口的30%

本报讯(记者 栗园园)6月27日,重庆日报记者从市水投集团获悉,按照“渝湖牌”水库鱼产业规划,到2025年,市水投集团将带动全市200余座大中型水库、40余万亩水面(包括市水投集团所属100余座水库、22万亩水面)发展生态养鱼,“渝湖牌”水库鱼年产将达4000万斤,可填补全市淡水鱼市场缺口的30%。

市水投集团相关负责人介绍,近年来,他们与西南大学合作,编制了重庆目前唯一的《水库生态养鱼技术规范》,为水库养鱼提供了技术支撑。目前,市水投集团有约70余座水库、15万亩水面在净水养鱼,2021年全产业链产销量1000万余斤,为全市3100余座水库生态养鱼、水生态修复,提供了操作规程与技术规范。

未来几年,市水投集团将渔业加工、观光等方面入手,拓展市场、提高效率,进一步提高“渝湖牌”生态鱼的影响力。

“目前预制菜市场前景广阔,我们已经在万州、永川建立了加工厂,用于生产万州烤鱼等预制菜。此外还加工鱼干等休闲零食,以及鱼糕、鱼丸等鱼肉制品,构建集养殖、配送、加工于一体的全产业链。”该负责人称,未来计划建立特色渔业加工项目3个,拓展消费场景,同时也可解决部分鱼类运输困难的问题。

“下一步,我们还计划在南岸迎龙湖水库、武隆接龙水库、城口中坝子水库打造3个观光渔业示范基地,发展生态观光渔业,进一步拓展水库养鱼综合效益。”该负责人表示。

“我们将充分挖掘区域内畜禽种质资源,培育优良土鸡品种,打造生态土鸡及土鸡蛋品牌,带动农户增收致富。”市畜科院相关负责人表示。