

种企撑起胶州菜“芯片”产业

15年前,他花了2万元买来了18颗白菜种子,靠这18颗种子起家。

“选育出的种子必须能够卖出去,要卖出去必须得找准农民的渴求。”

看着株株挂满果,他兴奋地说:“大家都来看看,谁说胶州不适合种植辣椒。”

“北京的白菜运往浙江,便用红头绳系住菜根,倒挂在水果店头,尊为‘胶菜’”,鲁迅在《藤野先生》所说的“胶菜”就是“胶州大白菜”,已有一千多年的种植历史,以“帮嫩薄、汁乳白、味鲜美、纤维细、营养好”著称。处于白菜产业“芯片”地位的种子产业,在胶州也不断发展壮大。企业成为了胶州种业发展主力军。东茂蔬菜研究所被评为中国种子信用评价AAA级信用企业,青岛和丰种业有限公司和青岛胶研种苗有限公司是中国蔬菜种业信用骨干企业。企业不仅撑起了胶州种业,也成为中国蔬菜种业的重要力量,胶州大白菜种子的销售量约占国内大白菜种子的十分之一。

不仅仅是白菜,胶州的加工干辣椒种业也在不断发展,与新疆隆平高科红安种业有限责任公司合作研发,所研发品种的面积已占到全国同类品种总面积的三分之一。

8月初,记者走进胶州种子企业,走近育种人、走在胶州的育种基地里,看种子企业怎样支撑胶州种业发展。

好品种 一粒种子可以成就一个公司

对于种子企业来说,好品种就是企业的

核心竞争力,当初的一粒种子就可能成就一个公司,胶州的种子企业深知这个道理,和丰种业有限公司创始人徐启义对当年的事情记忆犹新,2000年,他花了2万元买来了18颗白菜种子,每颗种子合1100多块钱,就是这18颗种子为和丰奠定了发展基础,该公司销售的‘义和’牌大白菜种子占到全国总销售量的二十分之一。

在相当长的时间里,胶州的种子公司习惯性命名为“研究所”,胶州市东茂蔬菜研究所的名字应用至今,王奕洪说:“这样命名是为了突出选育品种的重要性,把研发作为最重要的环节来做。”

“义和夏绿”、“义和秋帅”、“胶蔬秋季王”、“胶蔬夏五号”、“胶研夏星”……每一个响当当的白菜品种都是企业重视研发的结晶。

辣椒品种“红龙13”是新疆隆平高科红安种业的主要品种,而“红龙13”的选育地并不在新疆,而是在胶州,徐明振带领自己的团队从零开始,经过自留自用、提纯复壮、杂交制种三个阶段,而实现“三系”配套杂交制种。育成的“红龙13”辣椒杂交种具有丰产、抗病、易晒干、色素含量高等优势,在全国干制辣椒产区迅速推广。2014年该产品全国销售数量达到1.5万公斤,是当年国内外销售数量最多的干制辣椒品种。

育种人 这里有一批根植市场的育种人

“说到胶州干辣椒,本地人可能知道的不

多,但胶州辣椒育种在外边那是响当当的。”胶州市种子管理站站长朱伯良说,胶州的辣椒产业是两头强中间弱,辣椒育种强,本地种植少,但胶州干辣椒的加工企业多。

胶州市辣椒干年交易额在160多亿元,交易数量占到全国交易总量的70%左右;全市辣椒加工企业有365家。这些企业的加工产品有粉、碎、圈及辣椒丝、辣椒酱、色素和辣素等。

身居辣椒加工企业集聚区,胶州辣椒育种团队很清楚什么样的辣椒受欢迎。“我们的育种目标是高色素、高辣度,这样的辣椒品种农民喜欢种,企业喜欢收。”作为辣椒主要育种人,胶州市农业局总农艺师徐明振给记者算了一笔优良品种的节本增效帐:辣椒品种的色素或辣素含量每提高10%,单位产品的运输、水电、仓储、用工等生产成本就分别降低10%。

走进胶州几家主要的种子企业,当见到企业的当家育种人,没有一次例外,由于常年在育种田里工作,他们都比真正的农民更像农民。他们大都出身农民,在特定的年代里,搭班子从繁白菜种子做起,“选育出的种子必须能够卖出去,要卖出去必须得找准农民的渴求”,东茂蔬菜研究所所长王奕洪说。

耐热、速生、抗根肿、适应性广……记者一次次听到这些从农民需求中提炼出来的育种关键词,徐明振、徐启义、韩书荣、韩书辉、王奕洪……在市场中,在农民身边摸爬滚打,他们是一批根植市场的育种人。

重推广 让农民就近学到种植技术

青岛胶研种苗有限公司董事长韩书荣至今还一直保持着去公司种子销售门市“坐诊”的习惯,对于他来说,这个销售门市部不仅仅是卖种子的渠道,更是与农民直接面对面交流的平台,“农民对集市上打游击卖东西的是心存顾虑的,更相信有门店的商家。”他说。

来到青岛胶研种苗有限公司几公里外的展示基地,韩书荣告诉记者:“这里主要是做一些品种对比试验,农民和经销商来后看效果定品种。”

多年前,因为辣椒不耐玉米除草剂,胶州的辣椒种植面积骤减,近年来逐步回升扩大。记者来到徐明振安排的辣椒栽培试验区,这里正在进行辣椒与不同作物以及不同茬口的试验,徐明振一块一块地指给记者看:“这块是5月份收完大葱种上的,这块是6月初收完小麦种上的,这块是7月份收了马铃薯种上的。”

在另一块试验田里,种着很多辣椒品种,徐明振挨个品种查看长势,看着株株挂满果,他兴奋地说:“大家都来看看,谁说胶州不适合种植辣椒。”今年,胶州种子站在全市布置了多个辣椒种植试验区,就是为了让老百姓能够就近学到辣椒种植技术。

胶州的白菜种子更是卖到全国各地,有的卖到东南亚等国外市场,播进了国外的土壤。

(于洪光 李国龙)

新疆若羌县 22 万亩红枣 长势喜人

初秋时节,走在新疆若羌县的田间地头,映入眼帘的景色令人欣喜,一望无际的红枣挂满了枝头,成片的枣园硕果累累,长势喜人。

走进吾塔木乡陈晓明家的枣园,他正在精心管护自家的16多亩枣地。今年红枣长势喜人,陈晓明对丰收充满了信心。“今年这个产量我预计比去年略高,品质上有很大的提升,这几年我们乡施农家肥和统防统治这一块做的比较好,大大减少病虫害的侵害,所以品质比往年好。”陈晓明高兴地告诉记者。

若羌县现有结果枣园22万亩,主栽品种以灰枣为主,近几年以来,若羌县积极推行红枣标准园和精品园建设,严格执行红枣包品质制定的红枣生产技术规程,发动全县枣农加强红枣的管理工作,搞好枣树的春季修剪,花期管理,夏季修剪,水肥调控,病虫害防治工作,经过近几个月的精心管理,目前全县的红枣长势喜人,丰收在望。

吾塔木乡科技副乡长艾克白尔·苏来曼说:“我们吾塔木乡耕地面积4.3万亩其中种植枣树的面积达到3.4万亩,根据今年我们县上枣树结果情况来看,产量比去年增加了很多,尤其是特级枣一级枣的比重比较大,今年可以说是枣树的丰收年。”

(常小丽 王赐新)

河北临城：小核桃成就“六次产业”

核桃即将进入收获季节,河北省邢台市临城县槐树庄村村民赵振龙又开始算账了:“去年光卖核桃就赚了9万元,今年估计也差不离儿。没有薄皮核桃,俺家哪有今天的富裕生活。”

作为全国薄皮核桃标准化示范区,16年间,临城以核桃为媒,将农业和二、三产业有机衔接,让山地农业在接“二”连“三”的过程中实现又好又快发展。

改良土壤,循环种养,荒山秃岭变身花果山

新疆塔里木:盐碱地种出黑枸杞

今年以来,位于新疆塔里木盆地北缘的新疆生产建设兵团第二师二十九团在巴音郭楞库尔勒市荒漠盐碱地引种“紫宝一号”黑枸杞改良土壤。试种的4000余亩黑枸杞不仅能

治理盐碱、防风固沙,还给农民带来了可观的经济效益。图为新疆生产建设兵团第二师二十九团农民在盐碱地里采摘黑枸杞。

新华社 杜炳勋 摄影报道

农垦正孕育着一个绿色大种业

农业部农垦局提出,用5年左右时间,实现种子产业市场占有率达50%。

“我们每天的主要工作是为蔬菜种苗扦插和管护花卉蔬菜种苗,平均一天能挣60元钱。”在湖北武汉东西湖区的如意农业生态园内,一位正在搬运金针菇培养皿的工人告诉记者。

“这是湖北农垦近年来打造的农业生态园,主要以蔬菜育种为主,同时还具备旅游观光的功能,一些大棚可供游客进行采摘。”湖北农垦事业管理局副局长胡超介绍说,垦区发展种业具有很多优势,例如土地集中、易流转以及容易推广先进技术等。

胡超说,湖北农垦以种业为突破口,联合9家具有种业发展优势和核心技术的国有农场,打造了集育、繁、推和产、加、销于一体的现代化种业公司——湖北农垦联丰种业科技发展有限公司。目前,该公司已拥有种子生产基地7万亩,正在建设的种子生产基地10万亩。

“粮安天下,种铸基石”。种子作为重要的粮食生产资料,是保障粮食安全的中中之重。近年来,随着我国农业现代化的快速推进,农业市场的逐步放开,许多知名的跨国种业公司纷纷抢占市场,这给国内种业带来不小的冲击。

农垦作为我国农业的“国家队”,在提出建设国际大粮商的同时,将继续筑牢种业这一基础产业,加快种业转型升级。

记者从黑龙江农垦了解到,北大荒垦丰种业公司投资数千万元购进了现代化玉米种子去雄、收获等设备,投资1.5亿元在宾西种子产业园建设了年产能3万吨玉米种子的加工中心,实现了玉米种子生产加工全程机械化、自动化。

“只有牢牢把握种业的控制权,我们才能牢牢掌控农业发展的主动权,才能把13亿人的饭碗牢牢端在自己手上。”农业部农垦局局长王守聪说。

去年8月,中国农垦种业联盟在黑龙江垦区建三江农场成立。中国农垦种业联盟的成立,是农垦系统打造国际大粮商行动的一个重要举措。农业部农垦局提出,要用5年左右时间,打造一个市值300亿元、销售收入50

亿元、利润10亿元的民族种业航母;打造若干个销售收入过10亿元、利润2亿元的区域龙头种业企业;农垦粮食作物种子生产能力、加工能力、销售能力和市场占有率力争达到全国的50%。

近年来,农垦各垦区加大力度发展种业,取得了显著成效。日前发布的《中国农垦种业发展报告》显示,截至2014年,中国农垦种业拥有制种基地近300万亩,作物推广面积14089.32万亩。2014年农垦种业共生产种子11.80亿公斤,销售种子9.89亿公斤,销售额达60.66亿元,销售区域覆盖黑龙江、江苏、安徽、河南、甘肃、广东、新疆等全国25个省、市、自治区。

目前,农垦种子已占到我国粮食作物种子商品总量的近三分之一,在产业规模、市场占有率等方面形成了一定优势,但农垦种业同样存在着区域分割、各自为战、小散弱等问题,与国际种业巨头相比仍存在较大差距。

“要想真正与国际种业巨头同台竞技,需要有一个认可度高、针对性广、操作性强的发展战略规划为指导,引导大家合理分工、各展所长,逐步实现种业资源最优配置,把各农垦种业企业的比较优势转化为农垦种业产业的竞争优势。”北大荒垦丰种业股份有限公司总经理刘显辉说,目前,农垦种业联盟正在起草《全国农垦种业发展战略规划(2016-2020)》,预计在今年年底出台,届时将明确全国农垦种业转型发展的方向。

农业部农垦局巡视员何子阳说,现代种业的竞争是科技和资本实力的竞争。目前育种已经全面进入分子育种时代,跨国公司正大规模采用转基因、SPT、双单倍体、SNP检测等技术,育种呈现出高通量、大规模、精量化等特征,正在改变着种业的面貌。新技术的集中快速应用要求企业必须成为科技创新的主体,必须建立与育种技术飞速发展相适应的商业化、工厂化产业科研组织形式,必须培育世界一流的育种基础实力。“目前农垦种业企业科技金融人才缺乏,法人治理结构仍需完善。农垦种业要实现快速发展,必须瞄准国际一流种业企业设定发展目标,不断增强竞争实力。”何子阳说。

(常理)

“能人村支书”谢卫兵：枫树种木耳 打响品牌又致富

你见过在枫树上种黑木耳吗?在江西省昌县东北角有个大港镇漂水村,村支书谢卫兵带领8户村民买来60万斤枫树,把枫树锯成1.1米高的木桩,然后往木桩上打洞,灌进菌种,种出单片小黑木耳。这种黑木耳产量虽不高,但销量供不应求。1.5斤干货泡发后,可做出30桌喜宴。口感好,肉质脆滑,已成为当地知名旅游特产。

谢卫兵今年43岁,自2012年起担任漂水村村支书。有着20多年村干部工作经验的他,深知农户最需要的是创收。谢卫兵在走访农户的过程中,听到打工回村的人说,浙江有一种黑木耳,个头很小,但经济效益很不错,就是种植难度有些大。“难,不怕。”谢卫兵想,只要品种好,精心栽培,一定可以成功。就在当年,谢卫兵自掏腰包,第一次买来3万斤枫树,大胆试水种植黑木耳。

为了种好新品种,谢卫兵特意从浙江请来一位老师傅,跟着他一起,先将枫树锯成1.1米高一段的木桩,然后在木桩上打洞,将买来的菌种灌进去。每天,谢卫兵都要给木桩洒水,确保足够的水分。有的时候,天气比较干旱,谢卫兵会半夜起来,跑到田地里,看黑木耳是否缺水。

第一年试种,谢卫兵赚了。“买枫树花了6000多元,人工菌种水电花8000多元。买来

3万斤枫树,收获了400多斤干木耳。”按照市值70多元一斤,谢卫兵纯赚1万多元。附近村民看到后,主动找到谢卫兵,要求跟着他一起种植黑木耳。

说起来容易,但其实黑木耳种植是有风险的。谢卫兵把种植风险告诉村民,因为下菌种后,需要有阳光,也要雨水,对天气地形都有要求。否则,产量跟不上,很有可能会亏本。经过考虑,有不少农户还是决定跟着谢卫兵一起种植。第二年,他们进来更多枫树,换了一块田地,将所有锯好的木桩竖起来,对排放,还在木桩上搭建了一个简易喷水设备。记者在黑木耳基地看到,为了增加产出,每次锯木多出来的长度不一的小木桩,谢卫兵不舍得扔掉,而是仍在上面打洞,放些菌种,“能产多少是多少,不能浪费。”第二年的产量也不错,每个农户都比种植水稻的效益高。目前,有8户村民跟着谢卫兵一起,总共买了60万斤枫树。

连种3年,谢卫兵已经摸索出种植这种黑木耳的方法。由于口感好,每年收获后都供不应求。谢卫兵给黑木耳取了个名字,叫大港黑木耳。如今,大港黑木耳已经成为当地知名旅游产品。谢卫兵还带领农户种植了竹荪菇等其他经济效益高的作物,村民都喊他致富能手。

(程静)



酸酸山楂果 增收大文章

近年来,山楂果产业在广西鹿寨县导江乡悄然兴起,该乡已种植大果山楂2000多亩,近300亩已挂果。近日,笔者来到山楂果园一睹大果山楂尊容。

广吾屯“酸大王”黄达龙原本是个酸笋、酸豆角加工户,年加工酸笋酸豆角35万公斤,通过网店销往柳州、广州等地的螺蛳粉店,获利颇丰。如今,“酸大王”又瞄上这酸酸的山楂果了。他开辟种植的120亩山楂园,今年已经是第二年挂果,今年山楂果估计有8万公斤。老黄的女儿黄红姣放弃了在柳钢5000元月薪的工作,辞工回家同弄果园,黄红姣说:“老爸太累了,不忍心不帮他。就要采摘果了,卖果的信息挂到网上后,第3天就有外地果商来到果园看果,以每公斤6元下单全部订完。”

那些两三尺高的山楂树,果实缀满枝条,一些手指粗细的枝条,挂果就有20—30个,果子一个挨一个像巨型葡萄串,一支剪下来,枝条上的果子重二三公斤。山楂树枝条柔韧,不管挂果多少,都不会压断,直到枝条压弯垂到地面上。

山楂树不择土壤。黄达龙120亩山楂果园是一片石头地,4年前,他请勾机勾地时,村里人都议论他疯了,石头堆怎么能种果呢?大家万没想到,黄达龙竟然让百亩石头地变身郁郁葱葱的山楂园。

距离果实成熟采收愈来愈近,乡干部们带着邻村群众取经来了;县农业局水果站的技术员也一次次带着外地的客人来考察大果山楂,黄达龙接待忙得不亦乐乎,黄红姣则跑上跑下注册“龙母山牌”大果山楂专利商标,并张罗成立了“龙贵农产品专业合作社”。看来,这个女孩子要坐山当合作社掌门人了。黄红姣不但要通过电商帮助老爸经营酸笋、酸豆角,还要扩大经销更多农副产品。

导江乡乡长秦春发告诉笔者:“酸酸的山楂果,是‘三高’人群的保健水果,消食保健人人皆宜,政府决定打造万亩山楂果园,引导群众发展这一产业,只有把规模做大,才能就地加工延长产业链,增加产品附加值。”为扶持这一稳增长产业,目前,该乡正在协助调群众修路,让满山的山楂果顺利运出山。

(赖建辉)

搞起深加工,建起观光园,小核桃“接二连三”

一亩盛果期的核桃树年产500斤左右的干果,30亩核桃树一年产核桃1.5亿斤,如此多的核桃怎么消化?

“必须上深加工。”路京振说。2010年,绿岭公司投资3.2亿元建设核桃深加工项目。“核桃全身是宝,核桃壳可以做活性炭,核桃仁可以做核桃露,提炼完核桃油还可以再做核桃粉。”公司董事长高胜福说,2014年公司核桃深加工产品效益达1亿多元。

“经过16年的积淀,临城的核桃种植基地具备了发展生态旅游的条件。”县旅游局局长吴福国说,基地内有山、有水、有林,加上县城内旅游资源丰富,名胜众多。今年5月,绿岭·市外桃源正式开园,以“薄皮核桃、生态观光”为主题,设有绿色农业开发区、采摘区、无公害畜禽饲养区、休闲垂钓区等6个主要旅游区域。据介绍,临城计划用3年时间将这里打造成核桃生态养生旅游景区。

(闫丽静 王永涛)