

据中国种子公司估计，目前我国蔬菜种业用种量约7000万至1亿公斤，市场潜力很大。但是国产蔬菜种子价格与国外蔬菜种子价格相差近10倍——

我们的差距在哪里

本报记者 刘 慧

细节决定差距

在山东寿光蔬菜种业集团蔬菜育种基地8号番茄智能温室大棚内，放着舒缓的音乐，寿光蔬菜控股集团研发中心高级农艺师国家进告诉记者，这是为了促进蔬菜生长。这套温室设备是从荷兰进口的，可以自动采集温度、湿度等数据，发送到农户手机上，实现了温室大棚的智能化管控。这些番茄植株可以长到6米，一年持续不断地坐果，大大提高了番茄产量；为了保持番茄的质量，引进荷兰雄蜂进行授粉，这样不仅不会出现空心果，番茄的果形好，口感好，又可以大幅度降低劳动强度。

现在国内蔬菜种业越来越强大，国产蔬菜种子与洋种子的差距越来越小。国产蔬菜育种水平、科学管控水平、产量及产品质量有了大幅度提高。在辣椒棚内，“中寿12号”等辣椒品种长势喜人。“一棵3米多高的中寿12号能长出73个大尖椒，结果近15斤。”国家进告诉记者，从目前的市场反应看，达到甚至超过了预期效果，市场占有率实现了连年翻番。

国家进告诉记者，这次集中展出的1500多个国产蔬菜新品种，价格远远低于同类型进口种子，而且在丰产性、抗病性、抗低温及抗弱

光等方面也取得了突破，相较以前的国产种子，产量提高了30%以上。同时，农民的种植成本降低了，产量提高了，农民赚钱也多了，市场前景十分看好。

但是，国产蔬菜种子与国外种子的差距仍然存在。在寿光蔬菜种业集团蔬菜育种基地每个展示大棚内，国产品种都有国外品种做比照，一眼看去，同一大棚内的国产品种与国外品种没有什么差别。但是育种专家告诉记者，国产种子与国外种子的差距存在于细节之中。

在茄子品种展示大棚内，种有28个国产品种，2个国外品种做比照。为了直观地描述国产品种与国外种子的差距，寿光蔬菜控股集团育种专家陈福东特意摘下了两个茄子，一个是荷兰瑞克斯旺布利塔，一个是济南茄果中心培育的川野长丰。他告诉记者，荷兰瑞克斯旺布利塔的根是绿色，全身颜色一致；耐低温，耐弱光，连续坐果能力强；皮厚，耐运输。川野长丰的根为紫色，上下颜色不一致，但是肉质软，口感好。只有通过比照，才能找到国产种子的差距在哪里，不断提高品质。

品质是选种关键

国产蔬菜种子与国外蔬菜种子的差距还体现在价格上。在寿光，蔬菜种子论粒卖，国内好

的蔬菜品种一般1粒0.1元钱，有的0.3至0.4元钱；国外蔬菜种子价格很高，一般1粒1元钱，有的甚至达到10元钱，价格贵比黄金。价格优势是国产种子在市场竞争中的制胜法宝。

农民关心蔬菜种子的价格，更关心蔬菜种子的质量。一粒坏种子可能让农民一年的心血白流，农民为了降低生产经营风险，宁可花高价购买国外种子。这也是国外种子虽然价钱高但畅销的重要原因。辽宁锦州种子经销商乔超告诉记者，他代理国内外种子，国外种子更好卖。

蔬菜育种，品质为本。据中国种子公司估计，目前我国蔬菜种业用种量约7000万至1亿公斤，市场潜力很大。随着蔬菜育种技术不断提高，国产蔬菜种子的质量也有了大幅度提高，有些蔬菜如黄瓜更形成独一无二的竞争优势。但是，国产蔬菜种子的质量与国外相比还存在一定差距。我国著名蔬菜遗传育种专家、中国工程院院士方智远认为，要提高国产蔬菜种子品质，就需要尽快调整育种目标，培育出一批突破性新品种。

本土是最大优势

安徽省砀山县日月种苗研究所所长文立亮是第一次来寿光参加蔬菜博览会，他们研

发的辣椒品种有30多个，在全国各地都有销售。他的摊位设在一个相对僻静的角落，来参观的人很少。“寿光农民比较接受国外品种，我们是抱着试水的心态来的，因为国内的市场很大。”文立亮说。

近年来，国外蔬菜种子在国内所占市场份额越来越大，占到山东寿光高端蔬菜种子市场的80%。但是从全国蔬菜种子市场来看，还是国产蔬菜种子占主导地位。

“实际上，本土优势就是国产蔬菜种子的最大竞争优势。国内蔬菜种子更适应国内的土壤、气候。”上海乾德种业有限公司营销经理连永说，他们公司自己研发的蔬菜品种就有十七八个，在国内市场卖得非常好，品质好，产量高，还具有价格优势，1粒种子能卖到0.3至0.4元钱。

虽然近年来国产蔬菜种业发展很快，但是国外品种也没有停下脚步。在国际市场竞争中，要加快赶超的步伐，更要突出自己的竞争优势。“国外蔬菜种子具有种质资源优势、育种优势和营销优势，许多蔬菜品种能起到引领市场的作用。国产蔬菜种子应该沉着应对挑战，同时消化吸收他们的先进技术，发挥自己的优势，做大做强国产种业。”方智远说。

辽宁丹东——

种粮大户挑大梁

本报讯 记者张允强、通讯员杨拥军 王鹏报道：在国家惠农政策的推动下，辽宁省丹东市的种粮大户数量连续两年呈现大幅增长：2012年，种植规模500亩以上的有110户，比2011年增加84户，其中种植规模1000亩的有37户，还出现了2个超过3000亩的“超级大户”。今年春天，种粮千亩以上的大户数量比去年再次翻了一番。

山多地少的丹东，人均耕地只有2亩，远低于全国和辽宁省平均水平，上世纪90年代种植百亩耕地的就已经是种粮大户。近年来当地农村劳动力减少老化，农业机械化水平迅速提高，农田加速向种植大户集中。东港市北井子镇种粮大户刘义春前年种了100亩地，赚了6万多元。去年老刘种了650亩，总收入18万元，是前年的3倍。今年老刘雄心勃勃地租下900多亩土地，准备大干一番。

“粮食直补，农机补贴，国家对农民种地的政策越来越好。”4年来，同样在东港市北井子镇，小岗村农民王崇宽虽然种植面积目前未达千亩，但种粮面积也是一年一翻，从40亩到100亩再到300亩，去年达到763亩。今年以来他一直四处联系租地的农户，种植面积将超1000亩。

近年来，在国家农机补贴政策的激励下，丹东农业机械保有量逐年增加，这也是种粮大户不断增加的原因。东港市十字街镇棋盘村农民马春龙这几年累计投入200多万元购买农机，其中国家补贴就有70多万元，先后购置了7台高速插秧机、2台大型联合收割机和1台旋耕机，他的3000多亩水田从春耕到秋收实现了全程机械化。

从国家到省、市，各级政府对于种粮大户的重视程度和奖励额度逐年提高。种粮大户姚成海获得农业部“全国种粮售粮大户”称号，奖品是一台价值20万元的拖拉机。孙志刚等6人获“全省种粮售粮大户”称号，各获奖励一台价值10万元的农机具，奖励给种植业、设施农业等领域作出突出贡献的专业大户。据了解，今春丹东地区水田农机作业面积占总面积的88%，基本实现全程机械化。

山东青州——

有机农业富百姓

本报记者 李力 通讯员 王新杰

种着有机菜，放起黑山猪，散养大公鸡……这是近日记者到山东青州采访时看到的景象。青州依托良好的环境优势，以发展有机农业引领产业结构调整，做到有机农业分区特色发展，有效带动了土地增产、农民增收。2012年，全市农民人均纯收入达到1.18万元。

在青州市省级生态示范村——乖场村，有一座新建的生态示范园。2010年以前，这里还是一片零零散散的小块农田，农民靠天吃饭，分户种植粮食。而现在，通过土地流转这里已经变成拥有320亩土地，62个拱棚、6个高温大棚的标准化有机农业示范园。

示范园负责人姜立新介绍，这里的蔬菜“吃”的是富含有机质的麻糝和沼渣，“喝”的是280米的深井水，“住”的是防虫保温的“蚊帐”，还有专职的农技人员“伺候”。因为有机蔬菜在生产过程中不使用农药，示范园内还专门构筑起了由杀虫灯、缓冲带、防虫网、防虫黄板组成的四道防线，用物理方式防治害虫的侵袭。享受如此待遇的有机蔬菜价格不菲，刚刚收获上市的韭菜可以卖到58元一斤。据统计，整个青州获得绿色食品、有机产品认证的品牌已经达到250个，基地面积近4万亩，其中绿色食品品牌87个，有机食品品牌163个。有机农业成为促进青州农业产业化、引领农民致富增收的新潮流。

青州市东股村大山谷与仰天山国家森林公园毗邻，四面环山，植被茂密。随着有机农业的不断发展，这里优越的自然环境开始日渐显现，曾经一度无人问津的“穷沟沟”一下子成了遍地生金的“聚宝盆”。

2008年，青州市农业龙头企业——正有机农牧开发有限公司来到这片“世外桃源”安营扎寨。通过土地流转方式，该公司在东股村所在大山谷承包了2800亩可耕土地和一万五千亩荒山，经过整理改良建起了有机农业生产基地，并对基地环境和10余种农牧产品进行了有机认证。结合山区地形特点，公司对整座荒山进行了总体规划：山脚种杂粮，山沟搞畜养，坡上种香椿，山顶种松树。总经理李永军说，基地以山林放牧的形式散养黑山猪、柴鸡，杂粮收获后产生的作物秸秆则全部进入有机养殖环节，形成了良好的生态循环。

东股村发展有机农业的成功经验，在青州南部山区迅速推广开来。目前，青州南部山区有机农业种养基地已发展到5万余亩，涉及自然村80多个，发展有机农业成了带动山区百姓增收致富的新路子。

绿色、无公害、有机农产品的规模化生产，还促使一批集种植、养殖、生产、加工、储存、销售于一体的农产品深加工企业应运而生。目前，青州市级农业龙头企业已达到300余家，这些企业拉长了绿色无公害农业生产链条，对提高农产品附加值，增加农民收入作出了较大的贡献。

蔬菜配送不可滥竽充数

吉蕾蕾

作为一种订单配送的新型买菜方式，有机蔬菜配送给人们带来便利的同时，也受到不少市民欢迎，特别是工作忙碌的上班族。然而，从现实发展情况看，这个新兴的行业还存在诸多难题。

事实上，人们选择有机蔬菜配送主要看重的就是品质和服务两方面。品质，就是人们对食品安全的期盼，这就要求配送公司不仅要有优质的有机蔬菜基地、稳定安全的合作基地，更要有良好的保鲜措施和完善的物流保障。服务，就是为消费者节省选购蔬菜的时间，享受“送菜上门”的便捷。

然而，在实际操作中，有限的有机蔬菜基地难以满足日益壮大的需求群体，这就导致有些配送公司把一般蔬菜当有机蔬菜配送的“滥竽充数”现象发生。同时，由于配送量大，物流效率低下，有时会出现“流通环节减少了，配送时

间未必缩减”的尴尬。

同时，配送公司的收费模式略显单一，对消费者来说存在一定风险。目前，大部分蔬菜配送公司采取的是预付费模式，办理一年或一季的预付卡，这是在没有接受服务的前提下先交费。而我国法规对预付卡的身份、主要监管部门不是很明确，在实际消费中往往存在一些不可避免的问题，消费卡或消费金的退还就是问题之一。

对消费者而言，办卡消费虽然优惠方便，但这将使消费者成为最大、甚至唯一的风险承担者，配送公司在收费模式上应多样化。一方面，配送公司在推出年、季预付卡收费的同时，应按照消费者不同需求，推出短期预付卡，灵活消费；另一方面，消费者在办理预付卡时，不要过多看重优惠度，应在认真考察配送公司资质的基础上，尽量选择短期预付卡。

总的来说，有机蔬菜配送是农产品电子商务减少流通环节的新尝试，还没有统一的行业标准，企业服务水平参差不齐，要持续发展，还得迎难而上。首先应准确定位，尤其是定位服务人群，那些追求生活品质的高端消费人群、工作繁忙没有时间去菜市场买菜的都市白领，是重点培育服务的客户群；其次就是定位服务区域，在有机蔬菜基地供应量、物流效率等有所保障的前提下发展配送区域，量力而行；还有就是提升菜品质量，打造自己的品牌，完善服务，在有条件的社区设立蔬菜提取点，方便不在家的消费者能随时提取所定的新鲜菜品，从而赢得消费者的信任和支持，为有机蔬菜配送业可持续发展打下坚实的基础。



为了山村孩子的明天

王传进：扎根农村学校35年

1978年，从通化师院毕业的王传进放弃留在城里教书的机会，回到家乡吉林省集安市青石镇成为一名最基层的农村教师，从教师到校长，35年未曾离开。

缺桌椅，王传进就找家借木料自己做；教室漏雨，他就带着老师用塑料布补漏；谁家困难，他就自掏腰包为学生交学费。学校资金短缺，王传进硬是从自己工资和学校办公经费中挤出一部分，用于科技、文体活动的开展。现在，

青石镇学校有了自己的科技展览馆，学生还可进行野外实践。

2009年，经过王传进多方筹措，学校得到著名台商王永庆企业和其明德教育项目的资助，斥资380万元重建校舍，成为全市条件最好的乡镇学校，并在小学一年级就开设英语课程。

55岁的王传进说：“学校的宿舍和食堂还没有完全建好，希望退休前这个愿望能够实现。”



5月9日，王传进在长跑比赛中为学生们加油。

新华社记者 张 楠摄

杨怀拴：给山里娃学习的机会

清晨，朗朗的读书声从山西省长治市平顺县虹梯关乡槐树坪村小学教室传出，一位身材矮小的驼背老师拿着课本带领学生朗读课文，在他身后的墙壁上，“振兴中华、立志成才”八个大字苍劲有力。

这位年过半百的驼背老师叫杨怀拴。他1984年来到这所地处深山、条件艰苦的学校，近30年来，从未想过放弃。1988年，杨怀拴患上了强直性脊柱炎，之后又错过了最佳治疗时期，成为驼背人。驼背后的杨怀拴站不稳，给学生上课够不着黑板，村里的泥瓦匠特意给杨怀拴的讲台加了两块砖的高度。

目前，槐树坪村小学有一二三年级30多名学生，杨怀拴依然坚守着那一块三尺见方的讲台，负责6个孩子的教学。杨怀拴说：“只要孩子们能学到知识走出大山，我就满足了。”



5月14日，杨怀拴和学生们在操场上聊天。

新华社记者 詹 彦摄