

职业农民李登海

□ 黄俊毅

在国内,他与“杂交水稻之父”

袁隆平齐名;在国外,他与美国先锋种子公司创始人华莱士齐名。

从农民到科学家

一次夜里看书睡着了,碰翻油灯,引着了被子,险些酿成火灾

作为世界夏玉米高产纪录的保持者,30多年来,农民出身的李登海,选育出了一大批良种,使每亩田可养活的人数,从1个提升到4.5个。

每个玉米新品种,选育成功率仅十二万分之一。一位只上过初中的农民,为何能取得一个又一个的成功呢?

这得从40年前说起。

1972年春天,一个消息像一声惊雷,深深震撼了在山东省掖县西由镇后邓村务农的李登海——烟台农科所小麦育种专家转来的一份报告显示,美国玉米最高亩产已达1250公斤。要知道,当时我国玉米亩产才100多公斤!我国人多地少,要养活自己,这点单产怎么行?!李登海暗暗发誓:一定要培育出中国自己的高产玉米,赶超世界先进水平!

从此,这位普通的农家青年,开始了艰苦卓绝的玉米育种人生。此时,李登海只有9个人,1头牛。没肥料,他挖厕所,拾畜粪,积绿肥;没良种,他通过试验比对,优中选优;没专业知识,他刻苦自学。

熟悉李登海的人发现,短短几年,他就从玉米育种的门外汉,变成了名副其实的专家。然而,有谁知道,李登海付出了多少心血——他借了很多书,订了十多种专业报刊,书本不离身,得空就看,经常学习到凌晨。一次夜里看书睡着了,碰翻油灯,引着了被子,险些酿成火灾。几年间,他学完了十几种基础理论书籍,做了20多万字读书笔记和实验记录。

短短几年,李登海搞了4000多个玉米组合,记录了50多万个数据。有一次,千辛万苦选育出的玉米快要成熟时,一群老鼠钻进了土温室。数年苦心成果,几乎付诸东流。1979年秋收时,李登海培育的“掖单2号”玉米,亩产776.9公斤,创我国夏玉米最高纪录。名不见经传的李登海,一下子成为全国家喻户晓的名人。

玉米亩产突破700公斤后,任李登海怎么尝试,都难再有显著提升。原来,受通风、采光等因素影响,700多公斤是平展型玉米亩产极限。700多公斤不能突破,如何赶超世界先进水平?

李登海看在眼里,急在心里。在山东,玉米一年一熟,育种只能一年一次。他想到了低纬度的海南。这里一年三



熟,每年可育种三次,自己的科研生命不就延长了两倍吗?李登海坐不住了,他背着咸菜,来到海南省陵水县引合村。这一待就是30多年。没地方住,他搭窝棚,睡稻草床;没电灯,他点油灯。搬三块石头,支上铁锅,就算厨房了。海南气候炎热,李登海顶着40度的高温,没日没夜地在田里忙碌。为观察记录几百种数据,他一天只能睡三四个小时。为守护玉米,他经常睡在垄沟里。40多摄氏度的高温天气,他经常头上套一只麻袋,防蚊子叮;两脚各套一只麻袋,防毒蛇咬。

功夫不负有心人,李登海发现了紧凑型玉米杂交种,由于叶片上冲、通风透光和利于密植,可突破平展型玉米亩产高限。1989年,李登海的夏玉米亩产达1096.29公斤,创夏玉米高产世界纪录。2005年、2006年,这项世界纪录又连续两次被他刷新。全国玉米亩产因此比传统平展型杂交种提高了一倍。

“八五”和“九五”期间,李登海的紧凑型玉米杂交种,年推广面积占全国43.5%。全国累计推广达10多亿亩,为国家创效益1000多亿元。李登海,一位怀揣梦想的中国农民,终于成为当之无愧的世界顶尖育种专家!

从科学家到企业家

小时候挨过饿,吃过树皮、草根,对国家粮食安全的重要性,有痛切的认识

近年股市长期低迷,相当一部分上市公司股价已跌破2008年熊市谷底时的最低点,中小投资者损失惨重。然而,由李登海创办的山东登海种业股份有限公司上市9年来,在稳健增长的业绩的支撑下,股价稳步攀升,目前复权价已是最初开盘价的近7倍,成为国内股市屈指可数的明星。

作为潜心育种的农业科学家,李登海为何要下海呢?原来,1985年,李登海了解到,国外的玉米试验站和种子公司都实行科研、生产、推广、销售一体化,而我国则是农业科研院所搞科研,良种场搞良种繁育,推广部门搞推广,种子公司搞大田制种和销售,几个环节各自为政,科研成果转化难。他想:“为什么不能引进国外先进经验?我成立一个民营单位,实行科研、生产、推广、销售一体化,不向国家伸手,不向集体要钱,自负盈亏搞科研,以销售养科研,为国内农业科技闯出一条新路。”

李登海小时候挨过饿,吃过树皮、草根,对国家粮食安全的重要性,有痛切的认识。由此不难明白,在玉米科研方面,李登海为何能一干就是40多年。

1949年出生的李登海,今年已65岁。他出身农家,小时候替母亲下田干活,青年时代在老家务农,名满天下、身家过亿后依然以农为业,可谓矢志不渝的“职业农民”。虽然早已过了退休年龄,但李登海说,自己要一直干下去,为国家工作,为农民打工,选育出更好的良种,用中国的种子,种出更多的粮食,填满中国人的饭碗。

这样一位怀揣中国梦的执著长者,注定要站在世界之巅!

盈亏搞科研,以销售养科研,为国内农业科技闯出一条新路。”

李登海写了一个申请报告,呈给当时的掖县政府,最终得到县委书记王国民的支持。1985年4月,掖县育种试验站成立了,这是我国第一个杂交玉米产业化的科技企业型单位。李登海自筹资金2万元,招聘了十几位农技人员。试验田是租的,试验站办公室也是租的,各项费用都要自己掏。压力之大,可想而知。那时农村已经分田到户,为了能得到一点农田作为试验田,李登海甚至将好不容易“农转非”的母亲的户口又迁回了村里。

1987年,试验站成长为掖县玉米研究所;1993年,研究所变成莱州市农业科学院;1998年,莱州登海种业集团公司成立,后更名为山东登海种业股份有限公司;2005年,山东登海种业股份有限公司成功上市。

目前,登海种业股份有限公司在全国有8个分公司、7个控股子公司,拥有33个研发育种基地、11个总投资7亿多元的种子生产基地和加工厂。

从2万元资金、十几个人,到今天拥有23亿总资产、1300多人的产业化队伍,李登海用了28年。28年在历史长河中,只是短暂一瞬,但对于李登海,却是呕心沥血、持之以恒、不断创新的一万多日日夜夜。

如今,按持股市值,李登海早已身家过亿。虽然身家过亿,李登海依然天天下田,常常足蹬黄胶鞋,裤腿沾满泥,生活非常简朴,吃穿都很随意。他说钱财只是身外之物,够生活就行。虽然在生活中李登海花钱“吝啬”,但在科研投入上,他常常一掷千金,毫不吝惜。与其他科研机构、国有种业公司不同的是,李登海的杂交玉米良种培育,所有经费都是自己负担的。他毫不动摇地投入了28年,累计投入超过2亿元。“我国东北、西北的种子市场已经被发达国家种子企业瓜分,‘中国第一菜园’寿光也到处是国外种子公司在中国代理。这几年,国内种子市场无论是蔬菜、棉花,还是大豆、玉米,都在被国外种子公司加速蚕食。国外种子论粒卖,国内种子论斤卖,根子就在于中国种子企业缺乏自主创新。发达国家种子公司每年的科研投入往往高达几十亿美元,登海种业要保持国际竞争力,每年就必须至少投入几千万元搞科研。”李登海说。

李登海小时候挨过饿,吃过树皮、草根,对国家粮食安全的重要性,有痛切的认识。由此不难明白,在玉米科研方面,李登海为何能一干就是40多年。

1949年出生的李登海,今年已65岁。他出身农家,小时候替母亲下田干活,青年时代在老家务农,名满天下、身家过亿后依然以农为业,可谓矢志不渝的“职业农民”。虽然早已过了退休年龄,但李登海说,自己要一直干下去,为国家工作,为农民打工,选育出更好的良种,用中国的种子,种出更多的粮食,填满中国人的饭碗。

这样一位怀揣中国梦的执著长者,注定要站在世界之巅!

光影

街头秀场

扮铜人



在北京前门大街上走得好好的,突然旁边一尊“铜像”走到你身边,露着大白牙对你笑一笑。街头艺术家们打扮成古代的账房先生,还在悄悄耳语。路过的行人可以上前触摸观看,也能随意与之合影。账房先生变身活雕塑,倒也成了时尚了。

俊风摄

炫手技



北京西单的时尚文化广场前,每逢周六下午,一群溜球少年都会在这里集合训练。溜球少年喜欢彼此对练,看谁能更快更炫,胜者赢取装备。他们成立了一支溜球战队,成员年龄从十几岁到二十几岁不等,队长刚参加了全国冠军赛。

章玉摄

耍大刀



北京什刹海荷花市场外,大刀在赤膊的王玉山手中上下翻飞,“十八般武艺”轮番上演。王老汉自8岁习武,至今已有70年了。他那奇形怪状的“冷兵器”每周末都会摆出来,还会摆上几张对他报道的报纸。除了喝两口热水,他能一口气耍一个小时。

张浩摄

秀厨艺



在河北滦州古城,烤羊肉串的小摊连成一片,摊主们把自己家的音响量调到最大,伴着动感的节奏,跳着舞步,翻串、撒孜然,时不时来几个旋转,再发出一声呼啸!那架势,简直是行为艺术家。

蒋新军摄

我的灵感不怕你抄

□ 张若萌口述 陈莹莹整理



现实生活里,我是“80

后”广告人张若萌;在手作世

界里,我是达人慕容九。

我从小就喜欢各种设计,给芭比娃娃做衣服,把彩色木头珠子串起来做项链。大一那年,我买了很多专业工具和日本的手作教程开始自学做首饰。2005年,我去英国学习传媒,发现我的导师会在手上戴满戒指,每一枚都代表了不同的含义:生日,母亲节,纪念日。日本首饰细腻精致,英国首饰复古夸张,这两种风格我都喜欢。

我的设计特别天马行空。有时候看小说、电影,或者听着歌,突然有了灵感,想到一个名字,做一个设计。有张爱玲系列、金庸系列,还用网游《仙剑奇侠传》里的人物给珠宝命名,故事里的赵灵儿是女娲后裔,外表温柔内心坚强,所以我选择了古朴的大颗蓝绿色凤凰石作为主石,用日本米珠包镶做坠子,用彩色的碧玺碎石串起整条链子。

怀孕的时候,我对石头特别有想

法,灵感也很多。有同事说,为什么不开个淘宝店呢?刚好淘宝网也是公司的客户之一,我想体验一下卖家的感觉。2012年6月,“慕容九的手作珠宝”开张了。

很多人喜欢我的设计,信任我的品质,可能跟我特别“事儿”也有关系。供货商也觉得我很挑剔,我买原材料的底线是必须自己喜欢。做设计也一样,有时候刚设计完觉得不错,但拍照时觉得还差点意思,我会拆掉重做。

我经常赋予作品一个故事。灰、橙、白三色月光石配上泰国的小鱼,编织成能绕手腕三圈的手串,就叫“鱼戏莲叶间”。这串链子特别受欢迎,一再被顾客要求定做,但我做不会超过10串。我不喜欢做重复的东西,哪怕是两条成色大小相同的南红玛瑙佛珠,我都希望设计得不一样。本质上我是个设计师,不适合当商人。

2013年10月底,我辞职后全身心做设计,每天发布四到五件新首饰。真没想到这些设计会那么受欢迎。我在微信和微博有了上万粉丝,每发一件新品,就会有100多人评论。很多人养成了习惯,不一定买,不一定能抢到心爱的那一款,但会准点来看看,来跟我交流一下。

做设计耗费心力,需要找感觉。很久以前收了一串苹果绿的澳洲玉,我一直放着,直到找到了美国产的粉色女皇贝,搭配在一起发现撞色很好看,才做成了串佛珠。

在开店之前,我也会像很多人一样会忽略大大小小的节日。后来,常有顾客母亲节问我,有没有适合妈妈这个年纪的首饰,因为很多彩色天然石更适合年轻人。所以,我就特意找了和田碧玉、珍珠加入设计里。

我的一个买家跟我说,她在美国看到一家首饰店,外婆传给妈妈,妈妈传给女儿,让我一定要做这样的品牌。

我很想做自己的品牌。也有人曾经找过我合作,他的理念是:把国外的设计拿过来,在中国打版、成批生产,给供货商和代理商。我可以想象巨大的利润空间,但这不是我想要的。我要做的一是独一无二的高端定制。哪怕价格不是很贵,但可以让顾客感受到设计真的花了很多心思。有很多买家会用珠宝搭配各种衣服在各种场合拍照发给我,他们戴得开心,让我获得了只属于设计师的满足感。

做原创真的很难。我的供货商会对我说,你的设计好棒,我们希望自己的石头被像你这样的设计师买去创作。

他们也会告诉我,曾经有人拿着我的作品图片找他们,想直接根据里面的原料采购。我曾经设计过一款叫Trinity的作品,由大块切面草莓晶、海蓝宝、柠檬晶、紫晶、葡萄石、粉晶和大颗不定型的珍珠串成一条项链和一条手链,它有三种戴法:平时佩戴的长链,叠成两层的双链,把手链叠加变成加长的双链。这是我特别骄傲的一款设计,也被复制得最多。后来,我释然了,如果有别人抄我的设计,至少说明他认可。我会设计更多,你只能抄到类似的外形,但抄不到设计的感觉,抄不到我的精髓、我的搭配和灵感。

做一个品牌,对自己的要求更高,一定要不断充实自己,否则你做出的东西会很空。不管风格夸张或婉约或细腻,艺术的东西是相通的,维多利亚时期的珠宝和燕京八绝里的花丝镶嵌也有很多相通之处。为了把金属线和珠子做出像工厂焊接的漂亮效果,我找了香港的老师学习线艺课程,还计划去意大利的手工作坊学习三色金的设计和做工,寻找合作的机会。

也许未来,我的品牌就叫“九”,象征大爱和无私,也代表永恒和完整。实现目标不容易,但我一定会一步一步靠近。