苗木市场“移花接木”乱象丛生

亟待成立反哺基金,形成良种繁育体系

□ 本报记者 王佳声 曹儒峰

◆近年来,随着国家对农业政策的一再倾斜,农业观光园、采摘园和反季节大棚种植等新兴种植农业模式得到推广,加之上世纪八九十年代发展起来的老旧果园每年以20%的速度更新改造,果树苗木市场需求旺盛。

一个好的果树品种可以兴起一个产业,如何能使技术含量高、市场发展前景好的果树苗木和技术引导果树产业快速良性发展,是当前果树苗木种植业面临的一项重大课题。

市场混乱 缺少监管

果树为多年生作物,育种周期长,培育一个新品种往往要经历十几年甚至几十年的时间,同时也需要巨大的经费投入。但是,我国大多数果树品种权不能得到有效保护,挫伤了科研人员品种创新的积极性。

1月15日,泰山区邱家店镇温辛庄村村民周广生正在进行果树嫁接,记者看到,一棵西府海棠树经过他的手,三下五除二便分解出许多新枝。周广生告诉记者,他家地里的苗木都是从育种者或种植户手中购买少量苗木后,进行简单嫁接、压条或扦插获得的种苗。

记者了解到,果农在购苗后进行直接嫁接的比比皆是。更有甚者在获取种源后,对苗木更名换姓,进行大肆炒作,获取非法利益,导致同物异名和同名异物的现象不在少数。

山东天地园艺科技有限公司研究人员王江勇说:“尽管我国早就于1997年便出台了《植物新品种保护条例》实施细则,但由于侵权者多是个体经营户,很难追究责任,因此,很少有果树育种者申报新品种保护。”

除了知识产权得不到有效保护外,由于苗木市场混乱,假冒品种坑害果农现象也不少见。

尽管农业部2000年9月颁布了关于果树苗木生产管理的办法,规定凡是从事果树种苗生产的单位或个人,应具备必要的技术力量和生产条件,上报政府部门审查批准后方能生产。但实际上,苗木生产、销售和广告宣传均处在一种放任和无监管状态。

王江勇向记者解释了苗木市场乱象丛生的原因:由于缺少监管,只要懂点基本的果苗繁育知识,会宣传,便能从事苗木生产和经营;同时,果树类杂志不乏夸大其词的虚假广告;更有甚者,有些苗木经营人员,缺乏起码的技术力量,不仅从未种过果树,也不认识果树品种,市场上什么品种“热”,就“造”什么品种,一时间,“新”品种满天飞,果农无所适从。

成立反哺基金势在必行

我省是水果生产大省,主要果品的面积和产量均居国内首位。但是,由于缺乏具有自主知识产权的优质特色品种,以及包装粗糙、出口渠道不畅,水果出口量仅占生产总量的不足10%。

“果树品种是决定果品市场竞争力的关键因素,受世界知识产权保护,依赖国外引进品种已不现实,必须加大力度,培育具有我国自主知识产权的果树品种。”山东省果树研究所党委书记陶吉寒说。

但是,由于果树育种周期长,投入大,知识产权难以保护等原因,绝大多数种苗公司和民办科研机构不愿投资果树育种。

陶吉寒说:“目前我国从事果树育种的主要是国家及省、市级的国有科研机构,而且经费投入不足,育种规模小。因此,成立育种、育苗基金反哺育种者,快速推进果树产业品种、种苗繁育技术创新十分必要。”

打造果树良种繁育体系

“科研和开发从来都是不可分割的一个共同体,脱离了以科研为后盾的产业开发是无源之水,过重的强调科研而忽略产业需求是纸上谈兵。”山东天地园艺科技有限公司董事长苏胜茂说。

在果业开发的种苗生产和销售环节固然重要,但种苗的品种、砧木以及砧穗搭配是基础和根本,是产业链的顶端。在不同的生态区域和地域范围种植什么样的品种和砧木最适合,需要科研人员长期有针对性地开展品种选育、良种引进和区域栽培试验。研究出了好的品种,如何选择推广便摆在了桌面上。

在苏胜茂看来,首先要建立一批规模较大的基地,改变分户零散育苗的做法,有计划地选择一批规模大、技术优势明显、配备专业技术人员的地方建立种苗生产基地。

而且要组建种苗龙头企业,把分散的育苗户组织起来,制定统一的生产规程和标准,打造种苗品牌。

除此之外,还要建立完善的销售体系,设立营销网点,开展分级代理业务,整个繁育体系与销售链条中要充分体现育种单位或个人的利益,依托育种单位科研与产业人员做好技术跟踪,完善售后服务。从而,最终形成全省果树良种苗木统一繁育、统一供应、统一品牌的新格局。

沼肥种植模式 助力新型农业

□ 本报记者 张强

近日,记者在肥城市老城街道李屯村村民尹承祚的蔬菜大棚里看到,绿油油的芹菜喜获丰收,尹承祚和家人仔细地捆扎着芹菜,喜悦之情溢于言表。据老尹介绍,他种植的芹菜肥料用的是沼液沼渣,目前已上市,而且卖出了好价钱。

尹承祚告诉记者,他常年种植蔬菜,前些年都是使用化肥,近几年随着沼气的推广,逐渐使用沼液沼渣作肥料。“现在人们都希望吃到无公害蔬菜,施用化肥的蔬菜都不大受欢迎了,我们菜农也得跟着改进,多种植绿色蔬菜。”他说。

尹承祚家的蔬菜大棚、猪舍和住宅是三位一体的,沼气池为连接纽带,猪粪流入沼气池,生产的沼气用于烧水做饭照明、剩下的沼渣沼液进入大棚,实现了废弃物循环利用。“沼气服务站为我们菜农免费提供沼气池出料服务,沼液沼渣用于灌溉蔬菜,种植过程中不再使用一切农药和化肥,生产的蔬菜品质高、效益好。”他说。

芹菜通过施用沼渣沼液可使芹菜苗壮,大小匀称,叶色浓绿,无丝嫩脆,增加适口性。据尹承祚介绍,施于芹菜的沼渣沼液需从正常发酵产气2个月以上的沼气池中提取,沼液需经纱网过滤,沼渣需堆放2—3天。在使用方法上也很有讲究,首先要用沼液浸种,将种子放入沼液中浸种16小时,然后将种子取出冲洗干净,摊开稍加风干后,用湿布包好放在15℃—20℃的地方催芽,每天用凉水冲洗1次,4—5天后待60%的种子萌芽时进行播种。

优质芹菜的培育,除依靠菜农的辛勤劳作外,还得益于沼气服务站和农技站相互配合,对菜农进行精心指导。尹承祚告诉记者,服务站和农技站经常派专业技术人员到田间地头巡回指导,深入一线帮助种植户解决种植难题、调整管理方法、指导蔬菜种植。“我们为每个种植户的蔬菜建立了‘成长档案’,对种植过程中沼液的用量、灌溉时间、温度、成长状况等都作了详细记录,对发现的问题及时进行纠正,实现了蔬菜科学种植、合理种植、高效种植。”技术员邓兆斌介绍说。如今服务站的业务范围也在不断扩大,沼气出料车把沼液送到了新城街道沙沟村的黄瓜大棚和农业高新开发区的菠菜种植区。

沼肥在芹菜种植上的广泛运用有效减少了化学肥料用量, 降低了蔬菜生产成本。据了解,施用沼肥种植芹菜每亩可节约化肥350千克,按每吨复合肥3000元计算,每亩可节约费用1050元。利用沼肥种植的芹菜生长速度快,没有蚜虫,是无公害食品,在提升芹菜品质的同时,有效化解了猪场污水经沼气池发酵后如何利用的难题,实现了高产优质与保护生态环境的统一。

“‘养殖场+沼气+基地+农户+服务站’的循环农业模式集种植、管理、服务和收购为一体,经济效益和生态效益显著,是新型农业化的体现,是我们致富增收的好路子。”尹承祚说。

一公司引进两名美国海归博士,研发项目为世界首创

肥城:转型升级以“智”取胜

□记 者 姜言明 刘涛
通讯员 刘 霞 报道

本报肥城讯 “我们的主导产品纤维素醚已占全国70%以上的份额,企业还是持续引进人才,加大科技研发,目前有7种产品被评为国家级重点新产品,3种产品列入国家火炬计划。”1月19日,瑞泰集团董事长吕兴富对记者说。

据了解,瑞泰接连引进了两名高端科技人才,美国西北太平洋国家实验室博士后研究员碗海鹰和美国明尼苏达大学回国博士唐汝培教授团队。

双方“联姻”以来,碗海鹰团队研发了世界首创的纳米级分子筛项目,总投资2.5亿元,正式投产后,年可实现产值3亿元。唐汝培团队研发了年产万吨羟丙甲淀粉空心胶囊原料,成功进行了中试,每吨售价12万元,年产值12亿元,今年将铺开工业化建设。

肥城市委书记张成伟对记者说:“适应新常态、谋求新作为,借智转型,借力升级,让转型升级成为推进县域工业提质增效的强力引擎。”

“与高端人才结缘攀亲,靠人才引领创新,用科技驱动发展,自己得有资本。”肥城市委副书记、市长常绪扩介绍说,他们制定出台《引导和鼓励以企业为主体加强人才引进和培养工作的实施意见》、《高层次人才创业种子资金管理办法》,去年共发放人才及科技创新资金560多万元。同时,探索“高校+开发区、园区+企业”载体建设模式,去年,省级和泰安市级企业创新平台分别达到13家和18家;引进博士、专家教授89名,人才引领项目56个。

越来越多的肥城企业在引进高端人才上尝到了“甜头”。名不见经传的润东公司引进中国石油大学博士生导师田原宇教授,研发国际上最先进的反应精馏法工艺,新上年产5万吨清洁能源仲丁醇助辛剂项目,去年底正式投产,年可实现主营收入6.5亿元。“有了田教授的技术, 我们投资建设项目就有了底气,腰杆子硬气多了。”润东公司董事长董斌信心满满。

“借智”转型,“借力”升级。2014年,肥城市新增国家级高新技术企业3家,总数达到15家,高新技术产业产值占比27.56%;科技成果有2项达到国际先进水平、3项达到国内领先水平;新增中国驰名商标2件、山东省著名商标4件、山东名牌1个。

加速旅游“蝶变” 实现绿色崛起

——东平湖风景名胜区跻身“美丽中国”十佳旅游景区

□曹儒峰 李娜 李晔 史凤武

新年伊始,从江西南昌传来喜讯:在中国第四届旅游产业发展年会上,东平湖风景名胜区荣登2014“美丽中国”十佳旅游景区金榜,是山东省唯一获此殊荣的景区。同时,获此殊荣的还有青海湖、江西龙虎山、云南大理古城等世界知名景区。

这标志着东平湖风景名胜区已跻身国内知名景区行列。八百里水泊——东平湖更强烈地被国人关注,也见证了东平旅游业从小到大、从弱到强的精彩嬗变。

短短几年,东平旅游业如何取得这样的骄人成绩?

△东平水浒影视基地

△东平湖盛景

△国际露营大会(东平站)一瞥

“大手笔”谋划

坚持高点定位。东平是全省乃至全国文化旅游资源大县。适应经济发展新常态,打造富民富财政的战略性支柱产业,既是县委、县政府的明智之举和战略选择,也是广大人民群众特别是东平湖库区25万移民的热切期盼。为此,县委、县政府明确了“水浒之旅、水韵东平”的主题定位,提出“打造中国北方著名滨湖休闲度假旅游目的地”的战略目标,举全县之力,集全县之智,矢志不渝抓旅游,推进文旅融合、城旅融合、农旅融合,拉开了“大花园、大果园、大公园、大景区”的全域旅游发展框架。

坚持高端发展。攀高亲、请高人、做高端,强强联手打造旅游精品,聘请同济大学、北京大地风景规划设计院等高端智库进一步修编完善了《全县旅游业发展总体规划》,编制了26平方公里的滨湖新区、5平方公里的影视产业园、3条8公里黄金湖岸线等详细规划,形成“一圈两线三区”空间布局:“一圈”,即环东平湖休闲文化旅游圈;“两线”,即打造湖上观光游、陆上休闲游两条精品线路;“三区”,即以白佛山为核心的宗教文化旅游区,以戴村坝、千年宋城为核心的运河文化旅游区,以滨湖新区为核心的康体健身、养生养老、文化创意、户外运动休闲旅游区。

坚持高效运作。县里成立以县委书记任组长的旅游工作领导小组,对重点旅游项目建设实行指挥部体制、“1+1”推进机制,每个重点旅游项目由一名县级干部包保,一套班子服务,从项目审批、建设、运营等方面给予全方位服务。理顺管理机制,明确了县旅游局对旅游业的行政管理职能、县景区管委对景区景点的开发管理服务职能、县景区执法局对景区的联合执法职能、水浒旅游开发有限公司的国企主体职能,各司其职、密切配合、协调推进。提出“全县抓旅游、人人是环境”的口号,掀起全民兴旅热潮,形成“全民参与、惠及全民”的浓厚氛围。

“先手棋”制胜

“第一”就是品牌。4000多年的文化积淀,诸多河流湖泊交汇,使东平拥有世界文化遗产——“运河之心”戴村坝、黄河中下游最大的淡水湖泊——东平湖、齐鲁隋代第一佛——白佛山大通智胜佛等国内一流的文化旅游资源;山、水、林、泉、湿地的形态兼具,使东平拥有江北少见的良好生态。为了跻身顶尖旅游区行列,在成功创建全国文化产业示范基地、全省首批旅游强县、全省乡村旅游示范县、全省旅游综合改革试点县的基础上,如今开启创建东平湖、白佛山两个国家5A景区的新征程,必将再次给世人带来惊喜。这一个个惊喜,绝非偶然,而是东平旅游“走向全国、走向世界”的志向、“争第一、做唯一”的气魄、“不达目的不罢休”的韧劲。

“最多”就是能量。目前,全县已打造2个国家4A景区、10个国家3A景区、8个省级旅游强乡镇,发展22个省级旅游特色村、150余个星级农家乐渔家乐,培育了稻蒲荷香休闲农庄、塘坊民俗文化旅游度假村、南堂子渔家文化度假村等乡村旅游“十朵金花”,领先于全省、领跑于全市,引爆东平旅游“链式反应”。随着国际露营大会、国际龙舟大赛、水浒文化旅游月、油菜花节、休闲汇、贺年会等一年四季不间断节庆活动的举办,新版《水浒传》、《蓬莱八仙》、《唐朝好男人》等上百部影视剧拍摄热播,以及张纪中、鞠觉亮、黄健中、冯柏源等知名导演,张国立、谢霆锋、斯琴高娃、张涵予等明星大腕集聚东平,东平旅游由待守闺中到声名鹊起。连续三年,东平接待游客人次、旅游总收入增幅均保持在20%以上,在全省“水浒之旅”占据龙头地位、全市6个县市区中位居第一。25万库区移民吃上了旅游饭,找到了脱贫致富的新路子。

“示范”就是境界。借助省级旅游综合改革试点县的机遇,东平把2015年确定为“旅游改革创新年”,推进管理体制改革,实现景区所有权、管理权、经营权分离;探索区镇共建模式,加快滨湖新区开发;推进市场化运作,吸引县内外具有创业愿望、创业能力的集团公司、民营业主、农民群众参与投资,实现要素整合最大化、市场融资多元化、管理运营企业化;推进依法治旅,形成政府依法监管、企业自主经营、游客文明旅游的发展格局。通过探索实践,促进全县旅游业提质增效、转型升级,为全省旅游改革创新提供示范样板。

“组合拳”发力

闯市场不做“好龙叶公”。推进旅游市场化运作,既需要决策者、管理者研究市场、把握市场,运用市场化手段开发、管理、经营景区,又要具备超人的胆识、宏大的气魄、战略的眼光,科学把握旅游业发展规律和阶段性特征,推进旅游业健康持续发展。他们不畏风险,不计眼前得失,善于算大账、算长远账,着力引进知名度大、规模实力强、管理水平高的行业龙头、企业集团参与东平旅游。采取“一事一议、一景一策”优惠政策,与马来西亚雪邦海岸、海南普世南山、北京华体阳光等知名企业强强联合,打造了黄金岸线、白佛山景区、露营之家营地、滨湖生态园等40多个文化旅游精品项目;北京瑞辰有限公司管理经营水浒度假酒店,实现了扭亏转盈;港中旅深圳锦绣中华发展有限公司对水浒影视城、六工山水浒大寨、水浒天风等重点景区和文化演艺项目进行托管经营,全县旅游发展步入高端化、市场化、规范化轨道。成功吸引银座佳驿、A家等10余家全国大型连锁酒店,建成6家高星级酒店;与万达、港中旅、中青旅等国内外2000余家旅行社签订了游客输送协议,与杭州等大运河沿线旅游城市,梁山、阳谷、郓城等水浒之旅县份,济南、泰安、曲阜等山水圣人旅游线达成战略联盟,抢滩登陆国内外市场;以水浒旅游开发公司为发债主体,在融资5.3亿元基础上,今年再发行12亿元的企业债券,激发无限活力。

做产业敢当“移山愚公”。无论是遗留问题处理还是资源整合,无论是招商引资还是项目建设,无论是要素完善还是宣传营销,都秉承“夙夜在公、志在必得”的理念,注重科学务实、负重奋进、自我加压。上至县级党政主要领导,下至普通干部,都不怕问题、不讲条件、不计报酬地主动做力所能及的工作,先后涌现了许许多多带病坚持工作、轻伤不下火线等感人事迹。尤其是每逢节假日、黄金周,县委、县政府主要领导都要到景区、景点考察,现场办公,解决旅游工作中的困难和问题;30多个部门、数百名志愿者牺牲假日休息时间,在重要路段、重点景区指挥交通、疏导游客、协防安全,为东平旅游业健康持续发展奠定了坚实的群众基础。

抓队伍争为“解牛庖丁”。倡树“精心、精细、精致”理念,强化考察学习、岗位交流、外出挂职等多种方式,加强管理团队、导游员和服务人员的教育培训力度,确保每项工作都要有力度、有措施、有保障。先后组织60余名乡村旅游带头人到台湾考察学习,7名涉旅部门、乡镇分工同志到浙江千岛湖挂职学习;每年举办一次“导游大赛”,评出“十佳导游”。坚持专业团队管理景区,采取竞争上岗、聘请职业经理人等办法,引进先进管理理念,提高景区景点管理的专业化、市场化程度。树立“不求所有、但为所用”的理念,对旅游发展的急需人才,坚持特事特办、急事急办,真正让专业人才经营旅游,为东平旅游业发展提供有力保障。

随着“一区一圈一带”战略的实施及交通区位优势的凸显,一轮又一轮的旅游突围在东平大地再次掀起,东平旅游大发展的春天已经到来。