■ 美丽乡村

孙家集街道二甲村恒通育苗场。

高标准育苗室。

育苗温室喷灌。

育苗室胚苗。

■ 周末人物 从富起来到强起来·纪念改革开放40周年

齐炳林硕士毕业后，放弃出国读博，回到寿光创业，搞育种育苗。他说，育种是熬时间，等待的过程很令人焦虑，很多东西都在意料之外……农业要升级，种子当先锋。

种苗业已成为寿光现代农业发展新亮点，年育苗能力达到8亿株。

齐炳林：发现种子的力量

□ 本报记者 卢昱 杨国胜 本报通讯员 赵德彦

七月初的寿光，暑意浓浓。在古城街道办事处的旺林农业发展有限公司驻地，12个高标准育苗大棚和3个智能温室纵横排列，承担着公司育苗、种植的重任。

公司大门内，一片墨绿色的胡萝卜地在灼热的天气里茁壮生长。在地头上，记者见到了总经理齐炳林。这位年轻干练的小伙子，平时都准备两套衣服：一套是专门钻大棚的工作服，一套是用来迎接前来参观学习的访客。

旺林农业公司自成立以来，辐射带动了周边十几个村镇的蔬菜生产和农户致富。齐炳林也从初出校门的学生，成长为独立思考的企业家。在农业这行摸爬滚打近十年，他有着许多话要与大家分享……

杨国胜/摄影

本报记者采访旺林农业发展有限公司总经理齐炳林（右）。

农业发展支撑点在哪儿？

“我刚从荷兰学习回来。那里比较适合居住，把城市建在花园中。”齐炳林说，“他们对‘需求’这两个字的研究很透彻。政府、企业、科研机构，形成了金三角的研究模式。政府引导协调，搞好服务，市场来主导。”

从荷兰归来，齐炳林更坚定了发展农业致富的信心。“在有些人看来，农业已走到尽头，没什么新意可以挖掘了；但在我看来，农业发展其实才刚刚开始。”今年34岁的齐炳林，笃定这个念头，从事种苗培育第十个年头了。

2009年，当齐炳林从西北农林科技大学硕士毕业时，他的导师早早地为这位得意门生规划好职业路线：保送澳大利亚读博。可齐炳林婉言拒绝了，打包行囊，带着杨凌的尘土和几丝关中口音，回到老家寿光创业。

“当时家里很多亲戚劝我继续读博士，以后找个好工作或进行科研。可我认为读完博士也得找工作，不如回家创业。”齐炳林告诉记者，大学期间他就萌生了创业的念头。

齐炳林说，寿光本来就是蔬菜之乡，育苗是朝阳产业。学生物学专业的他，便瞅准了种子研发、育苗产业。

“我们寿光作为蔬菜之乡，到底强在什么地方？我们农业的支撑点、立足点在哪儿？当年，人家没棚，我们有棚；后来，人家有棚，我们的棚稍微好一些；现在呢，比棚的数量，寿光肯定比不上全国的棚多；比棚的质量，人家现在第七代了，我们现在还有二三代的；比物流，全国好多地方都在建。”对寿光的农业前景，齐炳林有着自己的思考。

一切都在变化中。寿光最初先发的优势，被后来者慢慢追上，如何在狭路相逢中，闯出一条大道，齐炳林有着自己的见解，“寿光是一个很好的种业科研、销售示范基地。更重要的是，我搞农业技术，光在写字楼、实验室中咋行？”

扎根哪有那么随意。齐炳林的想法，遭到了父亲齐树善的反对，“大学刚毕业，创业咋行啊，万一不成功打击很大的。”

出其不意才能有所作为。齐炳林先斩后奏，背着父亲跟亲戚朋友借钱，筹划着盖蔬菜大棚。“钱都是他跟亲戚朋友借的，后来实在是借不出来了，大棚差点盖不起来了，我又想办法给他资助了一些。”齐树善说。

2009年，齐炳林和父亲参观了寿光市几家小型育苗基地后，在古城街道承包了50亩地，建起了5个冬暖式育苗大棚。

“少吃一点，精致一点”

创业之初，齐炳林瞅准了黄瓜种苗的培育。“综合育苗市场周期和天气地理等因素，我觉得那时黄瓜苗会很紧缺。当然，也有一点赌运气的成分。”齐炳林说。

“那时候，工厂化如何更好地提高成活率，育出更好的苗子，这是一个难题。我利用所学的知识，雇了一个技术员，我们一起探讨。”为了尽快改良黄瓜种苗，齐炳林和同事们没日没夜地工作着。

“我是学生物的，加上寿光蔬菜产业的优势，很快就掌握了培育种苗的技术。当时，我最缺的是销售、经营经验。”齐炳林回忆说。

“当时我没有与买苗的菜农签订合同，种苗万一卖不出去，就全赔了。”齐炳林说。经过软磨硬泡的推介，终于有一些菜农预订了黄瓜苗。“2009年刚入秋，天气连续阴沉，菜农们种上我培育出的苗子后，发现没有生长，认为苗子本身有问题，纷纷找我退苗子。”齐炳林说，“为了守信，我决定给菜农退钱。当时一棵黄瓜苗的售价是5毛，而我以每棵1块钱的价格回收。那一年我培育了10万棵黄瓜苗，赔了七八万元。”

“学费”的挫折，并没有让齐炳林打退堂鼓。“我常常提醒自己，一定要成功，不能失败。”齐炳林说，他开始到菜地里寻找客户，“我就开着车出去，到处宣传，给经销商、老百姓看。我们的黄瓜种苗非常好，乡亲们慢慢认可了，一百多万黄瓜苗很快就卖出去了。我也赚到了第一桶金。”

第一桶金的甜头，没有冲昏齐炳林的头脑。他看到，黄瓜种苗的市场已经接近饱和，如何拓展转型，成了他每天都要考虑的事情。

“我考虑，可以在育苗产业链的上游——种子研发领域做工作。随着耐运输、高产型的西红柿市场的饱和，很多地方的西红柿产能过剩，我断定今后口感型的西红柿将会成为市场新宠。在高产型西红柿扎堆的市场上，我便将口感型西红柿的研发作为主攻方向。”齐炳林介绍道。

小小西红柿，中有大文章。与齐炳林一起合作研发种子的许老师，在外资种子公司拼打多年，有着丰富的育种经验，“上个世纪80年代时，常规的西红柿品种多，用化肥就能保证产量；到了90年代时，杂交品种被引进到国内，产量又提高了。2000年前后，欧美各大种子公司纷纷在寿光设立示范基地，以很便宜的价格把种子卖给农民试种，农民一时得了实惠。几年下来，外国种子价格翻了好几倍，有的种子一克卖到200多元，农民回过头来再想买国产种子，才发现不少企业在竞争中败下阵来，国产种子所剩无几。”

“现在我们吃饱了，开始追求质量了。哪怕少吃一点，也要吃得精致一点。”许老师的观点与齐炳林的思考不谋而合，两人在八年前，便提前动手，下决心做有独立知识产权的口感型番茄。

许老师是东北人，在寿光生活了二十多年。“上世纪90年代中后期，寿光流行面包车；2005年前后，大街上跑的捷达、别克多起来了；现在二三十万的中高档车也开始多了，帕萨特、迈腾之类的，成了很多年轻人的追求。”许老师对汽车变迁的观察，折射着寿光人对生活质量的向往。

道理从汽车迁移到蔬菜上，也可以有合理之处。“我经常到水果店去看，哪种水果好卖。其实，越贵的反而越好卖，关键是好吃。消费者现在不全是‘外貌协会’的了，丑橘都能火起来，更别说榴莲啦！小番茄也是一样，拼到底是品质的竞争。”许老师介绍道。

育种是一场“海选”

研究新品种，得从种子筛选入手。为此，齐炳林特意建了两个大棚。

当时，公司有不少员工觉得培育种子成本高不划算，但齐炳林顶着压力做起来。不仅如此，他还主动找到了一些高校进行合作研发，“我们采取的是校企合作模式，对我们番茄的资源进行配比组合。由研发产生了几千几万个组合，我们来进行第二步——种苗试验。通过调节不同温度、湿度、种植间隔等，来适应主要潜在客户的种植习惯和种植条件，测试种苗的产出水平。”

“这五六年来，寿光把校企合作，发挥到极致了。国家鼓励科研院所的老师，将成果融入到农业发展中。老师在实验室有资源，剩下的工作，比如推到农田里的筛选，这工作我们来做。品种表现好的，反馈回去，再改良一下，变为成果。”齐炳林介绍，作为刚起步的小企业，如果自己掏钱建实验室作研发，成本太高了，“现在国家鼓励高校、科研院所，将成果转化到农业中，是双赢的。”

“老师们‘武艺’很高，可他们不知道市场需要什么。我们把市场需求告诉老师，让老师去作种子研究。”许老师也解释道。

通过国外资源的引进和国内亲本的研发，旺林农业2016年成功研发出了口感类良种番茄，并给“她”一个美好的名字——戴安娜。2017年，3000袋戴安娜种子甫一面市，就被抢购一空。“戴安娜番茄有独一无二的口感。今年，我们正在把这个新品种推向全国。”齐炳林说。

今年七月中旬，一粒戴安娜的种子，批发价在六毛左右；一颗苗的批发价在一块五毛左右。旺林农业番茄部经理李建亭介绍说，黛安娜番茄饱满多汁，酸甜可口，甜度达到6度以上，远超普通番茄的3-4度。今年春，在辽宁试种的戴安娜番茄，甜度有的可以跟西瓜媲美。

育种是一场“海选”，可能研制千种类型，最后面市的只有一种。“戴安娜只是第一代，后面还会不断创新。”齐炳林说。

“农业和工业不一样，农业忙起来，没有时间，有时候晚上也干，早起晚睡。他早起来观察苗子的情况，观察长势。从一开始培育就得研究，不断观察长势怎么样，品种怎么样。”许老师在大棚里摸爬滚打二十多年，对育种的新手齐炳林也很佩服。

盛夏时节，在旺林温凉如春的育苗大棚里，装配式镀锌钢管做骨架、200米长的棚体身轻质坚，阳光透过9米多高的棚膜射进来，青青的辣椒苗在一簇簇依偎着。齐炳林告诉记者，培育蔬菜苗子是一件技术活。“温度、湿度、肥料等都要控制在一定的范围内，还要根据苗子的生长状况错开浇水时间，把这些基本的条件控制好了，才能长出健壮的苗子。”

刚创业时，齐炳林才25岁，别人说他看着像18岁。忙活三五年后，别人看到他，张口就问他三十几了。“他很勤快，能吃苦，肯动脑子，我喜欢他身上那股有目标的劲儿。”在大学时就与齐炳林相恋的妻子刘英鸽说。

“育种是熬时间，等待的过程很令人焦虑，很多东西都在意料之外。现在我们的戴安娜品种，一亩地产一万斤，按五块一斤卖的话，一亩地农民纯收入有两三万元。我感觉，种子的科研不是为了赚钱而去做，同时也是对社会有意义的工作。”齐炳林说。

“好种子是先进生产力”

种子研发是技术活。近年来，寿光设立了蔬菜种子资源保护开发资金，政府每年拿出2亿元支持种业发展。截至目前，旺林农业也累计投入科研资金800余万元，与国内外多所高校、研发机构30余名专家保持合作关系。

齐炳林走南闯北，对寿光农业发展有着自己的见解。“种业是蔬菜产业的制高点，也是产业发展的命脉。寿光四季分明，晴天多，水土好，应该从种子出发，把品种优势发挥出来。”

“全世界的种业公司，在寿光都有自己的办事处、分公司。我们的基础很好，好的品种来了，找到自己的位置，打造出寿光种子的总品牌。”在互联网时代，齐炳林看到很多地方在发力，培育种子这个大产业。

“有的地方在打造种业小镇。其实种子代表着农业最尖端的科技，把种业引过去，不仅仅是占据着几个小门头，而是整个农业产业的升级。好种子是先进生产力，可以实现质量的精准扶贫，把整个农业生产的全过程带动起来，受益的还是老百姓。”齐炳林说。

种子是源头，从这里出发，派生出好多支流。齐炳林说，看到很多地方产能过剩、菜贱伤农的新闻，总是揪心。

“有些地方，打着各种名义鼓励老百姓盖大棚。可供种植的菜就那么几种，难度也不是很大。十年前，西红柿就两三块钱一斤，现在还是这个价位。我们的西红柿品种，可以卖五到十几块钱一斤，种子要独一无二才行，品种很关键。”齐炳林说，能解救蔬菜产业的，只能是控制蔬菜的种植面积，增加优质蔬菜的种植，减少蔬菜总产量。

在旺林的西红柿大棚，西红柿已快收获殆尽。齐炳林随手摘了个成熟的西红柿递给记者，“你尝尝，直接吃，不用洗，一点药没用！”

这个名为“戴安娜”的西红柿，个头不大，颜色正红，肉软皮薄，用手一掰，鲜红的汁肉呈现出来，酸甜可口，鲜味十足。“不管黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫。种子也是这样，让农民赚钱的才是好品种。”齐炳林说。

“小时候的味道”这个口号，是齐炳林为“戴安娜”做的推广语，“有人说我矫情，可我觉得我在做很有意思的事情。通过种子，改变了大家吃饭的口味和习惯，加速着农业提质的步伐。”

齐炳林曾到很多农业发达的国家考察。“农协是个值得借鉴的组织，将农户集中起来，在生产和消费之间搭桥，让供求关系平衡。还可以形成一个完整的产业链，业务范围非常广，包括农民借钱、存钱、保险、种地，卖农产品等等，几乎包办了农民的所有生产销售和生活。在农协的关照下，农民可以放下后顾之忧，安心生产。”

国内也有很多地方开始发展农业协会或合作社，在种子、化肥、农业、大数据等方面展开服务。“先掌握主要经济作物的消费量，在这个基础上，给农民建议种植面积，同时根据生产成本决定销售参考价格。有的老百姓已经尝到甜头了。比如买种子时，合作社出面跟公司买。这样权责明确，这对我们企业发展也有好处。”齐炳林说。

“再好的东西，越多肯定越便宜。要想控制出货量，可以用种子来实现。种子公司，方向一定要对。我现在就认定了‘优质优价’这个理念，内要口感，外要好看，不会卖低价。我们先让一部分老百姓能挣钱，引导一部分，不能漫天撒网。”齐炳林说。

把各个渠道打通

在旺林农业的园区宣传栏里，张贴着“戴安娜番茄”“英林尖椒”“传奇黄瓜”等品种的海报，这是这几年公司的主打品牌。这几个品种，年销售种苗2000余万株，营业额达1200余万元，实现全国推广销售。

齐炳林说，刚开始公司以种苗销售加技术服务为主，帮助客户种出来、卖出去。现在，他想把公司的体系框架转到互联网的线上平台，向全国发展。“今年年初，呼和浩特有47个基地老板来公司学习。他们最少的50个棚，要是这些基地全部种高品质蔬菜，当地市场完全消化得了。可这几年来经营不善，不知道怎么管理，很多大棚荒废了。我们帮着他们实现品种多样化，种些口感类黄瓜、番茄。”

推广优质种子，步子不能太快。2017年，旺林在北京周边、内蒙古、青岛、济南的蔬菜种植园区种植了100多个大棚的“戴安娜”西红柿。“一开始，投放量不会太大。必须保证做一个区域，就让这个区域的老百姓，不管几户，都受益。消费者对口感番茄的认识，也需要一个过程。”齐炳林介绍道，“可以先面向大城市，需求量和消费水平在那儿摆着，产销反应快。”

在走出去的同时，齐炳林计划将“戴安娜”向寿光推广，带动周边农户致富。“寿光乡亲们种大棚的技术太厉害了，很多观念根深蒂固。他们大多种欧美系的西红柿，产量高，要求大水大肥。我们的西红柿不用底肥，后面追加。他们却不放心，我们前脚走，他们后脚追肥。”推广初期，齐炳林也碰到难题了。

“我种菜二十年，还不如你这个小伙子?!”一些乡亲对新品种的种植方法，表示质疑。待果实成熟后，口味从头酸到尾，卖不上高价。

“技术一流并非口感。外地种这个品种，你教啥就是啥，农民不敢给你变，很多技术问题打个电话就解决了。不过寿光也有好处，一旦教会了几个人，技术就能扩散开，把习惯扭过来。”齐炳林说，越是技术好的地方，越容易遇到这种问题。

技术的推广，需要农业种植者的知识化。“我们小农经济的生产方式，可能还要好多年才能变革，需要大量的基层服务人员来推动。现在很多农村里的年轻人，不愿意种地。很多农民还没有智能手机。比如我们一千个客户，本来信心十足，想建个微信群交流，结果有八九百人加不进来，效果不大好。后来我们想办法，客户要是订苗，我们配发手机，人家说不要，因为不会操作。”齐炳林说。

在旺林农业北不远的田柳镇，有个以色列的农业公司在做样板棚，展现他们水肥一体化的生产理念。“他们拉老百姓看，一时红火，现在又停摆了。虽然新科技省工省力，但原有的生产方式顺手了，改变太麻烦。思想的转变，需要时间。”齐炳林介绍道。

齐炳林的企业，正迈向新台阶。有着政府和社会多方力量的支持，他仍按部就班，稳扎稳打。“我们一直小心翼翼，没敢扩张。种子研发、销售是我们的出路。围绕种子，农业生产的全过程，我们都参与了。在销售上，我们也开始接触网络，给几大网络零售商介绍基地，提供产品。这样坚持三五年，把各个渠道打通，再筹划下一步的发展。”

“咱们现在不缺基础的生产。很多社会资本蠢蠢欲动，想投到养殖、种植上，可农业产出慢，他们等不及。其实可以向高端发展，向高端的化肥、种子进军。只要抢占了高端，品牌、种植技术啥的都迎刃而解。”齐炳林说。

虽然创业之路多坎坷，但近10年来，齐炳林在家人的支持下，从未想过放弃。在他看来，农业发展本身就是一个漫长的过程，急功近利是不现实的。

“乡村振兴战略”的实施给齐炳林吃下了一颗“长效定心丸”。齐炳林说，下一步他将继续把种子当先锋，辐射带动周边菜农，加大高质量蔬菜的种植面积，为寿光高品质蔬菜的品牌做大做强出一份力。

■ 责任编辑 郭爱凤