

2016年9月24日,武汉市农科院作物科学研究所“院士专家工作站”在汉正式挂牌。工作站由武汉农科院、湖北大学、武汉多倍体生物科技公司三方合作,“杂交水稻之父”、中国科学院院士袁隆平受聘为特聘院士,指导武汉研发团队开展多倍体系列特色水稻育种研发。未来3-5年,计划推广多倍体水稻种植面积10万亩,预计产生10亿元的社会经济效益。

武汉研究团队引领水稻育种绿色革命 多倍体水稻走向“生产应用最后一公里”



院士专家参观武汉多倍体水稻基地

昨日,记者从武汉多倍体生物科技公司获悉,目前,该公司研发团队拥有100多份稳定的优良多倍体水稻材料,10多个达到区试水平,其中2个已经申请了省级区域试验,走向了“生产应用的最后一公里”。

该公司研发团队依托武汉市农科院作物科学研究所“院士专家工作站”,在袁隆平、谢华安、朱英国等院士专家指导下,近年来对多倍体水稻这一科技前沿项目展开了卓有成效的研发,研究成果引发国内外专家的瞩目。

20年初心不改,武汉多倍体水稻研发国际领先

水稻是世界上最主要的粮食作物之一。20世纪后半叶,以袁隆平院士为标志,我国水稻育种曾取得举世瞩目的成就,之后多年面临着高产徘徊的局面。

“我的名字注定与水稻有一份不解之缘”,黝黑的皮肤,专注的神情,浓厚的乡音,多倍体水稻育种领军人、湖北大学蔡得田教授自小就有水稻情结;因出生于1952年土改,父母给他取名“得田”以示感恩;1972年原本应该学医,结果被欣赏他的招生老师安排学农学;1975年毕业后参加湖北杂交水稻协作组,见证了第一代三系杂交稻的诞生;1986年首批主持863无融合生殖水稻课题。

从1999年开始,蔡得田和袁隆平院士、湖北省农科院卢兴桂研究员在多年研究实验的基础上提出了“利用远缘杂交和多倍体双重优势进行超级稻育种”的水稻育种新战略。2001年,三人将这一水稻育种新战略与著作共同署名发表,并于2002年获国家发明专利授权。

2003年10月,湖北省科技厅组织了包括袁隆平、张启发、傅廷栋、朱英国四位院士的专家委员会对“多倍体水稻研究”进行了成果鉴定,认为该研究成果开辟了一条水稻育种的新途径,居于国内外领先水平。

经过蔡得田教授团队近二十年的努力,在国际上率先奠定了多倍体水稻育种的理论基础,建立了多倍体水稻育种的完整技术体系,通过连续多年田间试验,筛选出一大批育种新材料,获得了

5000余份多倍体原始材料,选育出100多个进入中试的多倍体水稻品系,已拥有11项国家发明专利,正在申报3项国际发明专利。

院士专家聚集,汉产多倍体水稻面临产业突破

2015年12月,科技部农村司和农村中心组织专家对多倍体水稻安全性进行质询和研发论证,确认多倍体水稻育种是基因组的加倍,不涉及转基因,并建议国家在“十三五”相关科技计划中予以支持。

蔡得田说,多倍体较普通二倍体有更大的果实种子,更强的抗逆性和适应性。目前,武汉同创工程设备有限公司、湖北大学和武汉市农科院建立了产学研相结合的武汉多倍体生物科技公司,建设了武汉黄陂试验基地、海南陵水南繁试验基地、湖北恩施利川抗性检测基地,武汉多倍体研发中心已建成投入使用。目前,多倍体水稻研发世界领先:结实率超过80%,亩产比普通水稻提高10%以上。

“未来三至五年,多倍体大米有望上市市民餐桌”,蔡得田透露,多倍体水稻育种将得到武汉市政府部门连续资金支持,充分体现了这种革命性、原创性的水稻育种研发项目上的“武汉作为”。

蔡得田表示,多倍体水稻颗粒大、营养高,在保障国家粮食安全上具有重要的战略意义。同时,多倍体水稻种植前景广阔,经济效益巨大。“如中国有4.5亿亩,世界有20.6亿亩稻田种植多倍体水稻,若按每亩增产100公斤计算,将从根本上解决世界粮食危机。”蔡得田说。

武汉多倍体生物科技公司董事长陈柏林介绍,落实国务院有关领导批示精神,农业部将国家多倍体水稻育种创新基地落户武汉,科技部组织专家论证,将多倍体水稻育种项目列入“十三五”国家重点研发计划(七大农作物育种)专项。武汉先后召开3次多倍体水稻项目专题调研、推进会,将多倍体水稻研究纳入“武汉中国种都”和生物健康产业,予以重点支持。作为一家农业科技型企业,多倍体公司还投资控股了武汉维尔福生物科技股份有限公司,该公司于2016年7月13日正式登陆“新三板”交易。

亮点

9月24日、25日,2016年全国多倍体生物育种学术研讨会在湖北大学图书馆思睿厅举行,院士专家云集,大家对武汉多倍体水稻研发给予高度评价和期待。

中国工程院院士袁隆平: 武汉专家取得多倍体研发重要突破



多倍体是水稻育种新的发展方向,未来单产可能超过二倍体。一直以来,结实率不理想是这个技术最大的难题。武汉专家取得的成就是重要突破,很不简单。将与武汉的专家团队共同努力,计划4年之内,也就是在90岁之前,实现超级稻每公顷产量17吨。

中国科学院院士谢华安: 多倍体水稻正在往“超级水稻”努力



武汉多倍体水稻研发在结实率上的突破是最大成功。具备丰产性、优质性、抗病性、广适应性的水稻,才能叫超级品种。多倍体水稻,可以说正在往“超级水稻”方向努力。现在,多倍体水稻只实现超级稻的部分特点,后期还需要花费更多的精力来研究。

中国工程院院士朱英国: 多倍体水稻研发的潜力很大



多倍体研究是水稻育种的一个新方向,目前,武汉专家在这方面取得了很大成绩。多倍体水稻研发的潜力很大,但是要走向全国推广育种,还需要一段时间。

撰文:周初 陈龙

精武路第一家: 30年高擎精武旗帜书写品牌传奇

窗明几净,统一的西式着装,一只神气十足“五彩鸭”LOGO取代了往日清一色的红色招牌……

前不久,“精武路第一家”在光谷广场、吉庆街附近新开分店,时尚的地段、前卫的形象、不断推出的鸭脖新口味,不仅让从小吃惯了精武路鸭脖的老市民们耳目一新,也让初次光临店铺的大学生感觉惊艳。



外国人品尝“精武路第一家”鸭脖美味

上个月,“周黑鸭”登陆港交所,成为武汉食品行业第一股,赢得社会各界广泛赞誉。

为什么上市的不是曾经红极一时的精武鸭脖?在周黑鸭上市鲜花和掌声的背后,难掩精武路鸭脖企业整体情绪的黯淡,但其中有一家却显得格外与众不同、特立独行,它就是精武路上最早的鸭脖企业之一——“精武路第一家”。

30年来,“精武路第一家”在低调中砥砺前行、持续升级,今年全国自营门店数达到近100家,年销售额增长32%,成为精武路上硕果仅存的大佬级鸭脖企业。昨日公司董事长吴继学告诉记者,“上市只是企业的发展方式之一,而执着于精武品牌则是我的最大使命”。

坚守精武路,执着是感恩也是经营智慧

上世纪80年代初,作为返城青年的一员,吴继学目睹了不少城市时尚青年的夜生活,敏锐地发现宵夜的下酒菜都是鸭脖、鸭头之类,经营卤味店是做生意。

很快,吴继学就和妻子在精武路租下了一家小店,成为精武路上最早的鸭脖专卖店之一。因店面位于精武路东首,每天食客盈门,日销售额占据整条路上鸭脖销量近40%,于是干脆取名“精武路第一家”。

此后一二十年间,鸭脖店在精武路“疯狂生长”,2000年前后到达鼎盛时期。精武路上,每天都在成就创业传奇,也弥漫着商战硝烟。吴继学感叹,市场变化莫测,鸭脖店鼎盛时有60多个门店,如今仅剩五六家。

2011年精武路旧城改造后,周边房租持续攀升,但“精武路第一家”将总部一直设置在路口对面,“坚守故地是感恩,也是向员工和社会传递出一种本土品牌企业的文化和情怀”。

进化不止步,借力拆迁实现脱胎换骨

“故土难离并不是故步自封,更不是停滞不前。”吴继学介绍,2011年精武路旧城改造后,“精武路第一家”顶着店面拆迁和经济下行的双重压力,在市场中逆势奋起,经受了一次“脱胎换骨”的考验,得以加速向武汉三镇和湖北省内外拓展。

多年来,“精武路第一家”虽然低调处事,其实私下里主动对标周黑鸭、良品铺子等同行后起之秀,在公司内积极营造学习型企业文化,持续推进转型升级。

2011年开始,“精武路第一家”的跨区域连锁发展持续迈开大步。今年55岁的吴继学回忆,一年之中,他北上京城、南下广州,先后高薪聘请了三批策划和管理团队,对“精武路第一家”进行了全面的品牌改造和店面形象升级,根据不同地区顾客偏好,开发出系列口味鸭脖产品,在同行产品创新上已是独领风骚。

为了更深入互联网、更贴近年轻时尚人群,公司全面拥

抱互联网,除自己在网络、微博展开销售外,还对所有门店进行了全面装修、升级,极大改变了顾客的观感和体验度。在武汉园博会、武汉马拉松期间,“精武路第一家”作为行业代表,受邀开辟专门展位,推广新形象,销售新口味鸭脖。

吴继学在公司大力推行现代管理制度,专门从北京聘请企业管理公司合作,在企业展开为期数月的调研,量身定制解决方案,开展全员培训,注入现代管理制度化体系。

植根实体经济,推进产业升级“鸭脖4.0”

近年,关于精武鸭脖企业资金链断裂、鸭脖店关门歇业的消息屡屡见诸报端,引发社会舆论的广泛关注,“精武路第一家”也一次次成为大众关注的焦点。

缺不缺钱?想不想上市?是吴继学被银行、风投机构追问最多的问题。“没有一百次,也有八十次了吧”,在一次次拒绝之后,有时吴继学也在心里试图说服自己,多筹集一些资金,把店面多开一点、规模更大一点,有什么不好呢?多想几遍之后,他最后还是选择了坚持:公司以实业为本,需要解决的核心问题是产品的市场竞争力,否则借再多钱也只能是一种负担。

去年,在“精武路第一家”的年度日程表上,包括2万吨冷库项目的鸭脖工业园作为头等大事。吴继学指出,公司正在苦练内功,力推“鸭脖4.0”,实现从卤味作坊店、连锁美食店到工业全产业链的发展突破,带动鸭脖产业持续升级。

近期,“精武路第一家”在咸宁和孝感高速服务区专卖店试点成功的基础上,和省交投达成战略合作意向,让鸭脖专卖店进驻省高速服务区网络。同时,目前公司在建冷库、花园式工业园等项目,投资总额在亿元以上。

今年会不会打破30年不贷款的传统?对此,吴继学解释,“精武路第一家”现在资金充足,项目运营暂时不缺钱。即使在经营最好的时期,企业也不能没有风险意识。他说,国家现在鼓励上市融资,目的是让资金流入实体经济。不少企业包装上市,获得资金后却用于炒股、炒楼等其他用途,不注重企业核心竞争力打造,盲目扩张,一些企业资金链断裂、经营出问题就是这个原因。

精武鸭脖4.0进化史



鸭脖1.0:位于精武路的首家门店



鸭脖2.0:连锁店开进光谷



鸭脖3.0:挺进黄陂湖开建鸭脖工业园



鸭脖4.0:扮靓“汉马”打造文艺范

撰文:周初 罗巍