

自主创新赢来国际市场“敲门声” 武汉蔬菜种子出海试种



亚非农业科技园育种基地的西兰苔、皱叶菜露天种植展示区。
 长江日报记者刘帅 摄



贺亚非在亚非农业科技园育种基地。长江日报记者刘帅 摄



长江日报讯(记者蒋太旭 刘帅 通讯员张小芳)“不是我们找别人,是别人主动发邮件找我们要种子试种。”武汉亚非种业有限公司(以下简称亚非种业)外贸部经理陈倩钰向长江日报记者透露,公司自主研发的西兰苔、西兰花等蔬菜种子,已在韩国、越南、西班牙、斯里兰卡等多国开展试种,曾长期被国外垄断的高端蔬菜种子,正凭借武汉农人的自主创新实力,赢得国际市场主动关注。

西兰花种子曾是我国种业被西方垄断的典型领域。2017年以前,西兰花种子进口比例高达95%以上。为突破这一困境,亚非种业自2006年成立起,持续攻关并成功培育出具有自主知识产权的“亚非西兰苔”——该品种以西兰花为母本、芥兰为父本杂交选育而成,既保留了西兰花的营养价值,又更符合国

人对清脆口感的需求,目前在国内市场占有率已超过85%,摆脱进口依赖。

随着品种表现日益突出,亚非种业开始吸引海外客户关注。去年6月起,公司陆续向韩国、越南、西班牙、斯里兰卡等国寄送西兰花、西兰苔及皱叶菜等种子样品,开展小规模适应性试种。“我们品种的表现,已经引起海外一些大型种业公司下游客户的重视。”陈倩钰表示,试种需求多源于客户通过宣传资料了解后主动联系,希望验证这些品种在不同气候条件下的适应性。

目前,越南地区已初步反馈西兰苔表现良好,其他地区的试种结果预计还需等待1—2个月。公司表示,将在完成系统评估后,稳步推进表现优良品种在共建“一带一路”国家的商业化推广。

一粒种子的“翻身仗”

长江日报记者蒋太旭 刘帅 通讯员张小芳

1月5日,小寒,武汉汉南种业小镇。亚非农业科技园220亩育种基地里,西兰苔舒展碧绿的花茎,皱叶菜翻卷墨绿的叶片,十余种特色蔬菜静静生长,诉说着这家民企近20年的时间里,从追赶、突破到在细分领域形成优势的种业突围征程。

科技园的门口,巨幅宣传牌上的话语昭示着企业的初心与使命:“开展种源‘卡脖子’技术攻关,立志打一场种业翻身仗”。园内,一块数吨重的青石静卧,上刻“质量、品牌、信誉、服务”八个大字。一牌一石见证的不仅是一家企业的崛起,更是一个产业从全面依赖进口、受制于人,到奋力实现关键技术自主、在部分领域实现突破的缩影。

“找死”研发,还是“等死”受制?

2006年春,贺亚非与两名员工在一间简陋的办公室创立了武汉亚非种业有限公司。资金有限,方向却清晰:专攻十字花科蔬菜种子。中国种业圈,尤其是民营企业间,流传着一道残酷的“选择题”:搞育种,投入大、周期长,风险莫测,像是“找死”;不搞育种,永远没有核心技术,只能“等死”。

现实冰冷而尖锐:以西兰花为代表的高端蔬菜种子长期依赖进口。“别人说断供就断供,说涨价就涨价。”贺亚非回忆,“没有自己的种源,永远只能仰人鼻息。”亚非种业选择了最难的路——“找死”进行研发。

在墙角播下希望,“西兰苔”破土成金

最初,他们在基地最不起眼的墙角偷偷试种西兰花。谁会相信,一家初创的民营小公司,竟敢挑战由国际巨头牢牢把持的“铁壁江山”?

“餐桌上的西兰花越流行,种源上的痛感就越清晰。”贺亚非发现了一个关键差异:“中国人更习惯芥兰、菜心那种清爽爽滑的口感。”一个破局思路应运而生:以西兰花为母本,以芥兰为父本,杂交选育更适合国人口味的新品种。

历经无数次测配、筛选与失败,2016年,“亚非西兰苔”问世。“口感甜脆清香,比西兰花更适合家常菜口味。”武汉某超市导购的评价道出了消费者的心声,如今这个兼具西兰花营养与本土风味的品种,在国内同类产品中的市场占有率超过85%。

与此同时,亚非种业对西兰花新品种的研发没有停止。据了解,2022年,我国自主育成的系列西兰花新品种已开始推广,国内自主品种夺回约15%市场份额。在这股集体突围的浪潮中,亚非种业冲在前。他们累计培育西兰花、西兰苔新品种49个,获得13项植物新品种权,为产业注入“中国芯”,仅湖北地区西兰花种植面积就从500亩激增至每年10万亩左右。

国家大宗蔬菜产业技术体系岗位科学家李占省评价:“亚非种业在西兰苔等细分品类上,实现了从追赶跑到,甚至局部引领的跨越,证明了中国种企完全有能力掌握关键育种的主动权。”

借助“国家队”智慧,实现育种“精准制导”

走进亚非种业的分子育种实验室,精密仪器正在高效运转。“传统育种好比‘大海捞针’,现代分子育种则是‘精准制导’。”研发负责人比喻道。

记者手记

当我用指尖触碰那块形如种子的巨石,感觉到的是粗砺与坚硬。贺亚菲称之“百年基石”,那一刻,我忽然对“种业翻身仗”有了更深的理解:这远不止是一场技术突围。

这首先是一场“志气仗”。20年前,一家初创民企,敢挑战被国际巨头垄断的西兰花种子研发,要的就是武汉人“不服周”的骨气。当行业流传“搞育种是找死,不搞是等死”,亚非种业的选择,是对受制于人的命运说不。墙角里播下的,不仅是种子,更是要把饭碗端在自己手中的志气。

这更是一场“体系仗”。一家民企何以撬动长久以来的垄断?答案在“融入”。从借力院士团队到共建行业标准,亚非种业把自己锻造成国家种业战略的关键齿轮。它印证:打赢翻身仗,不能单打独斗,必须深度嵌入国家创新体系,形成握指成拳的合力。

触石问耕

最厚重的,是这场仗的“民生底色”。当“共同富裕”将成千上万农户串联,当“亚非菜”走进千家万户的火锅与奶茶,种业翻身仗的成果,便从实验室的论文、公司的报表,化为了田间地头的获得感与市民餐桌上的幸福感;让农民增收致富,让人们吃得更好、更健康。

然而,贺亚菲的清醒提示着另一面:核心技术的差距仍在,市场的竞争永不停歇。

走出亚非育种基地,回望那块种子般的巨石,肃然起敬,更感千钧之重。从武汉的试验田,到“一带一路”的沃野,中国种子的行程,也是中国创新从追赶、并跑到渴望引领的行程。

这是一粒种子的故事,也是一个民族在关键领域行稳致远的坚实步履。

基石已立,但基石之上,是永不封顶的攀登。

(长江日报记者蒋太旭)

每周 一景

“每周一景”面向公众征集反映武汉乡村新变化、新成就及乡村生活的美图,投稿邮箱3362994750@qq.com,邮件请注明“每周一景”,写明图片的拍摄时间、地点、简单介绍,以及拍摄者姓名、电话。

茶乡冬色

冬季,在黄陂区蔡家榨街道,一垄垄绿色茶苗、一片片色彩斑斓的山林、一处小村湾和蜿蜒畅通的道路构成一幅唯美画卷。

张兵 摄

乡村振兴

周刊

12

长江日报

2026年1月9日 星期五

责编:舒展 美编:陈昌

版式:夏洋 责校:蔡扬

武汉 农匠

上链接!家乡好物一键入镜

黄陂“二姑娘”用镜头记录农场日常



张惠君在“武汉农匠”大赛决赛路演现场。
 长江日报记者刘帅 摄

■长江日报记者刘帅 通讯员肖涵

“别人晒车晒房,我在地里晒太阳。”短视频平台上的张惠君朴实干练,“话风”却俏皮活泼。这位从深圳返乡创业的黄陂女孩,几乎以一己之力撑起面积200多亩的农场,更用短视频和直播为农场搭建起一条线上销售快速路。在第三届“武汉农匠”职业技能大赛中,她凭借出色的表现获得农播客赛项二等奖。

在网上,张惠君的账号叫“二姑娘(新农人)”,她创办的“二姑娘家庭农场”位于黄陂区王家河街道大湾连村。农场种植区里,既有用来酿酒的高粱,适合采摘的彩虹蟠桃、樱桃、山农酥梨等水果,也有供应农家乐的菜薹等各种蔬菜。养殖区里,数百只生态鸡、鸭、鹅,豚活泼奔腾,引进的黑猪膘肥体壮,“仅仅把它们喂饱,就够我忙活大半天”。

数十斤重的饲料袋,张惠君连拉带拽,独立搬进仓库;停在田边的旋耕机,张惠君驾驶起来轻车熟路;甚至连给母猪配种这种技术活,她都亲自动手,堪称农场版“六边形战士”。

“别看我现在这么‘彪悍’,回乡创业前,我可是正宗的职场白领。”张惠君说,大学毕业后,学习工商管理的地前往深圳,成为一家互联网企业的人事主管,并通过自学转型成为UI设计师。然而,稳定的高薪并不能化解她的漂泊感,日渐年迈的父母也需要人照顾,经过深思熟虑,她毅然辞职回乡创业,“我的同学大多都在创业,我也不能落后”。

2022年,张惠君开始运营家庭农场。她从零起步,学习农场经营与自媒体运营,用自己擅长的摄影与剪辑,记录农场的点滴日常:晨雾中高梁拔节,夕阳下樱桃泛红,妈妈在菜园里笑着摘菜……没有团队,她就身兼数职。“最早的视频只有几十播放量,我就琢磨节奏、学写文案,把直播间当成和朋友分享生活的客厅。”她的解说幽默亲切,逐渐吸引了一批热爱田园生活的粉丝。如今,她的视频账号累计粉丝已超20万,拥有百万播放量的原创视频超过30个,家庭农场年营收达到210余万元。更让她自豪的是,通过“月月有直播、季季有主题”的策划,农场中的彩虹蟠桃、生态黑猪、酥梨等特产通过屏幕卖往了全国各地。

个人奔跑不如众人同行。随着农场规模扩大,张惠君开始主动带动周边农户与新农人。她收罗汉山庄创始人潘应权为徒,手把手教其直播策划与运营,助其打造出万人直播间。“自己富不算富,能带动更多农民运用好手机这个新农具,才更有意思。”张惠君说。

本版策划/李英波 统筹/贾倩