

种植面积全国最大,但能做深加工的只有一家 文登西洋参 金娃娃被外地参商抱走



图为文登当地农民正在分检鲜参。目前,当地只能对西洋参进行粗加工。

总产值11亿

10月底的文登,西洋参大多已经收获。在张家产镇口子李村的一家西洋参加工厂内,文登西洋参协会会长王文智正在检查西洋参烘干情况。

王文智已经种了30年西洋参,现在他还种了50亩。在他看来,文登是国内最适合种植西洋参的地方。这一点,山东省农科院药用植物育种与栽培学科负责人王玉芬予以了印证。王玉芬说,西洋参喜阴、喜温凉,超过摄氏30度以上西洋参根本种不活,胶东一带靠海,遮荫,凉快,非常适合西洋参生长。而文登种植区土质肥沃,透气性好,具备西洋参生长所需的土壤条件。

文登区农业局药材站站长李黎明强调,与东北产区相比,胶东地区尤其是以文登区为中心种植西洋参,一年可延长生长期近两个月,对西洋参有效成分的增加和积累非常有利。文登现有西洋参种植面积4.5万亩,年出圃面积1.1万亩,年总产量5500吨,总产值11亿元。

一亩地每年收益上万

记者了解到,作为药用植物,西洋参种植周期很长,一般在三到五年。现在市场上主要有三年参和四年参两种,四年参的价格要高一些。

目前,有不少大户到文登流转土地种植西洋参。据李黎明介绍,这些大户一般承包5年,第一年养地,什么也不种,调整土壤结构,使土壤能够符合种植西洋参的需求。之后四年才种植西洋参,收获后再到其他地方重新承包土地种植西洋参。

种植西洋参有巨大的利润空间。一亩地大概能够出产500公斤鲜参,现在四年生参市场价格大概每斤70元,这样一亩地西洋参能够卖出7万元,去掉成本利润大概在四五万元,平均下来一亩地每年收益上万元。

这只是鲜参价格,而干参的价格更高,三斤半鲜参烘干后能够产出一斤干参,一亩地大概能有150公斤左右,按照干参品质,从300元每斤到500元每斤不等。

由于西洋参病虫害的风险非常大,有十几种病虫害,王文智说种植西洋参每年都要小心翼翼,最怕在第二三年时烂根,一旦烂根就损失惨重。



文登西洋参以质量好、产量高闻名,但低附加值的产业链让这个国内最大的西洋参原材料产地没有发挥出应有的产业优势,反而沦为外地参商的“掘金地”。

文/片 本报记者 朱洪蕾

有深加工能力,却不能消化本地参

在西洋参深加工方面,到目前为止,颐阳酒业是文登唯一具备深加工能力的企业。

在颐阳酒业集团展厅,各种西洋参产品琳琅满目,有西洋参切片、西洋参破壁细胞粉、西洋参膏、西洋参咖啡、西洋参皂苷、多糖以及泡在酒里的整根西洋参。

颐阳酒业集团技术质量部经理于红霞介绍,目前,颐阳酒业专门流转了1000亩土地,用于种植和进行新品选育。还成立了颐阳西洋参专业合作社,吸引了三百多个农户来种植西洋参。

粗加工方面,口子镇有一个烘干加工厂,负责用于将收购上来的鲜参烘干成干参。

目前,颐阳酒业主推西洋参破壁粉。“现在最高效的吃法已经不是吃整根,而是吃‘细胞’。”于红霞表示,破壁后的西洋参营养物质吸收率可达96%以上,较传统吃法大大提高。

虽然开发了众多产品,但是,现在能在市场上见到的却不多,只有西洋参片、西洋参细胞破壁粉取得了中药饮片新版GMP证书,并建成投产,颐阳酒业集团也成为威海第一家也是唯一一家可以进入医院、药店销售西洋参产品的企业。

取得了中药饮片批准,导致产

品基本只在药店作为药品销售,虽然有一定销售量,但这与生产能力并不相符。记者在文登以外的其他地方,根本没有见到过相关产品。而且,其他的产品是作为保健品生产出来的,于红霞介绍,保健品一直没有审批下来,产品已经生产出来了,却不敢卖。

作为唯一一家能够深加工的企业,颐阳酒业有加工能力,却对本地丰富的西洋参资源没有足够消化能力,导致农户只能将种植出来的西洋参外卖。

大头被广州客商赚走

王文智不仅自己种西洋参,也收购鲜参,收购后烘干,之后就等着南方商人上门收购干参。

王文智从农民手里收来鲜参,加工成干参,按照品质、部位,一斤干参价格在300元到500元,三斤半鲜参烘干成一斤干参。一进一出,王文智获得1.5万元。

广州客商从王文智手中收购来干参再卖给西洋参的深加工厂,赚取差价。深加工这一环节价值更高,以颐阳酒业集团生产的西洋参破壁粉为例,简单包装的120克西洋参破壁粉市场价680元,一斤市场价格达到2835元,比干参价格翻了好几番。

据王玉芬介绍,国内每年最少消费三千吨干参,可能要由国外进口两千吨。作为原产地,加拿大生产的西洋参品质与文登产的西洋参差不多,但价格高一些,因此有些客商就将文登西洋参冠以加拿大西洋参的名义向西洋参加工企业出售。

文登方面也在试图改变这个情况。据李黎明介绍,华夏本草医药有限公司与北京三友集团合作将在文登区建设西洋参组培育苗工厂,公司已经开始在实验室进行组培育苗,培育的西洋参苗为脱毒苗,抗病性强,品质高,可进行重茬种植。

为了提高西洋参附加值,文登还将泡温泉与品西洋参结合,整合推出一系列宣传推介和创意活动,西洋参旅游产业开始炙手可热。9月21日至23日,文登举办第一届中国(文登)西洋参文化节,通过突出“互联网+”的网络优势,发挥电商平台的引导、聚合功能,推出基地采参体验、品尝西洋参农家宴、西洋参高峰论坛、养生旅游项目推介会暨签约仪式、养生文化大讲堂等10多项主题活动,塑造文登西洋参特色品牌。

但是,一系列的举措,并没有完全达到延长文登西洋参产业链的目的,这里的西洋参还是被一车车运出文登,当地农民不得不依靠南方来的客商们,将辛辛苦苦种出来的西洋参换成人民币。

一个人的创新

刘帅

“给我一分钟,我等了15年。”窦守乾说。

11月4日,在齐鲁晚报与阿里联手打造的齐鲁有货线下选货招标会上,沂源红苹果、东平湖鸭蛋、原生态巢蜜……全省50余家供货商带着自家产品,希望能挤上这个平台,把产品推出去。

这些供货商很多是“新农人”、创业者。窦守乾也是其中之一,他带来的是自己耗费15年研发出来的枣子酒,他要尽量争取一个发言的机会。

结果,窦守乾这“一分钟”讲了20分钟。没有人打断他,现场一片安静。

窦守乾的这20分钟,为什么会打动在场所有人?

“2014年,离成功还有8个月时,34个销售经理走了30个。”坐在办公室的窦守乾发闷,他就一个人跑到博兴县月亮湖的芦苇荡里哭,连续六天。

没人理解他。

这是他最难的时候。

在这15年里,不被理解,被认为有病的他,研发出一种不带任何添加剂的红枣酒,中国食品工业协会白酒专业委员会常务副会长兼秘书长马勇、全国品酒组组长高景炎等都给过这款酒好评。

但现实是,红枣酒已经研发出来8个月了,但还是未能打开市场销路。

出生于1969年的窦守乾在胜利油田工作4年后,出来干建筑,从小工做到包工头,后又承包胜利油田的工程捞到了第一桶金。1998、1999年窦守乾考察了三个项目,彩钢瓦、ppR塑料管和印染。

“那时深圳等地关闭了这样的企业,因为污染严重,就来到了我们博兴。这三个项目都是重污染。我感觉不对,不能污染农民的地。”窦守乾说。

去无棣考察时,窦守乾发现农民家的牛槽里有不少红枣。窦守乾是博兴人,博兴不产枣,只有过年做年糕时才用枣。窦守乾觉得可惜,他想,无棣那么多枣,能不能制造一款红枣酒。

2000年,窦守乾一次性处理了东营的房产,回到博兴打算创业,研制红枣酒。

窦守乾只有初中学历,他带着技术人员开始了漫漫长征。“研发这个酒太难了,一切都靠自己摸索,我经常凌晨才睡觉。”窦守乾说。有一次他连续打了65天吊瓶,吃了80多天中药,差点把命搭进去。

2005年,窦守乾带着研制的红枣酒样品到北京参加一场品酒会做推广。在现场,窦守乾遇到马勇。马勇这个白酒专家反复问窦守乾,这款红枣酒是你研发出来的吗?他有些不相信,连连说,“想不到你们山东还能生产出这样的酒”。

马勇的“惊讶”完全能理解,因为以个人之力研制开发一款纯天然果味酒几乎是不可想象的。以宁夏枸杞酒为例,1999年,时任总理朱镕基在视察宁夏中宁时偶然喝到枸杞酒,觉得不错,指示“一定要挽救枸杞酒这个宁夏特色产业”。这种情况下,时任宁夏回族自治区书记陈建国亲自上门找到后来的宁夏红董事长张金山,要求他收购已经破产4年、一直处于拍卖状态中的中宁枸杞酒厂,并强调要把这当政治任务挑起来干。

从2001年到2014年近13年间里,张金山和团队埋头完善枸杞酿酒技术,直到2014年“宁夏红”才厚积薄发。2013年,“宁夏红”的宣传费用已超过一个亿。

马勇说,滨州有几百万亩红枣资源,做一款营养型红枣酒,不添加任何中药、香料和添加剂,这样的酒会有巨大的市场空间。“十年后中国酒业的发展,将由白酒转变到保健酒,而保健酒是中药泡的,有副作用,最终还要回归到营养酒。”马勇叮嘱窦守乾要掌握好方向,不要跑偏。

马勇的话给了窦守乾很大的激励,他一心钻进红枣酒的研制中。2011年,他把样品送到江南大学检验。半年后对方回应该说这款酒各项指标非常好。江南大学一位教授专门来到博兴跟窦守乾谈,希望将枣子酒的技术流程和工艺流程制作成文本,然后以江南大学名义将研发成果面向全国食品行业招标,“哪个投标大,就把项目转给哪一家。”

“养了这么多年,将自己的孩子拱手送人,我不愿意。”窦守乾的另一层担心是,怕他们在推广过程中添加一些香精等。

从2011年开始,主动找上窦守乾的人并不少。但“我怕因小失大,没有合作”。窦守乾这种态度,周围没有人能理解。2014年,30位销售经理离职,窦守乾承受了巨大压力,时常在车里,他突然就嚎啕大哭起来。

2015年全国“两会”,李克强在政府工作报告中大力倡导“大众创新、万众创业”。窦守乾听到这块内容时感慨万分,他摸索了15年,他的企业不就是政府现在正在倡导的不断创新的中小微企业吗?压抑不住内心的感触,他连夜提笔给李克强总理写信。

窦守乾说,自己研制的红枣酒和枣香型白酒都是用红枣和粮食做的,“最好的是四五斤金丝小枣酿造成一斤红枣酒,最差的也要两斤酿一斤红枣酒。”窦守乾要守纯天然,希望政府和银行能帮帮他。

当下,虽然政府提倡小微企业创新,但创新成本相当大。以景芝白酒芝麻香研发来说,1957年山东景芝酒厂发现芝麻香型。1965年,轻工部临沂会议上景芝“芝麻香”科研课题被国家正式确立;1991年,以胡国栋为首的课题组证明了“芝麻香型”存在。2006年,芝麻香型的酒才被确立。

“你看到,这里面也有政府的投入,历经几十年才成功。窦守乾一个人做到了这点,确实难得。”齐鲁有货线下招标会现场,一位听众说。

在招标会现场,两位供货商说,窦守乾身上的认真、创新精神,正是这个时代匮乏的精神资源。正是这一点,打动了在场的新农人和创业者。因为他们从窦守乾身上,获得了很多激励自己的精神力量。

财富边上