深度调研

梨树羊肚菌“链”成记



羊肚菌。资料片



家门口建起菌包厂,原料不再长途跋涉。

□文/摄 本报记者 刘心杨 孙伟民

在鸡西市梨树区,一朵羊肚菌的“旅程”,比从前近了,也比从前远了。

从菌种到大棚,近了——过去菌种要从几千里外运来,如今家门口的生产线就能供应;

从黑土地到餐桌,远了——一头是梨树的冬棚,一头连接北京的商超。

一近一远间,一朵菌菇在梨树区的黑土地上扎下根,一条食用菌产业链也渐渐清晰。

扎根黑土

初冬落雪,棚外寒气逼人,棚内却藏着生机。

黑土之下,菌丝悄悄蔓延。温度、湿度、出菇期,这些曾经陌生的词,如今成了当地干部和种植户嘴边的“行话”。

“一开始我们也是门外汉,跟着专家一棚一棚地试,现在不少干部张口就能讲温度、湿度、出菇期。”梨树区副区长周庆玺说。

近年来,梨树区把食用菌产业定为“一号工程”。区里“组团”到中国农业科学院都市农业研究所对接,签下为期7年的科技服务合作协议,累计投入科技产业发展经费近300万元。请专家、学技术,为育种、种植、加工、销售等环节提供了有力的技术支撑。



第一批菌种下线。

种在门口

过去,种植羊肚菌,菌种要从“天府菌都”成都运来,路上“颠”一个星期。进了棚,菌包里原本雪白的菌丝已经泛红,影响产量。

要种好羊肚菌,先得有好菌种。

2026年,福建“老菌人”陈秀炳带着40年的种菌经验落户梨树。

福蓉生物科技有限公司是这位“老菌人”的毕生心血,生产基地一路从福建建到四川、河北。

2026年6月,他再次北迁建厂,食用菌项目正式签约落地梨树区。

从红章落印到第一批菌包下线,仅用了半年时间。“梨树速度”让这位见过了大世面的“老菌人”赞不绝口。

目前,福蓉公司已生产菌包21000多袋,可满足100亩羊肚菌种植需求;项目全部建成后,可为6000亩种植基地供种。

梨树镇副镇长郝明辉算了一笔账:菌种本地生产、本地供应,使农户菌种及运输成本比早期试种时降低约一半;技术指导和产品回收则降低了种植风险。

菌包厂建在家门口,菌种少“跑”几千里路,种植户不只少了一笔开销,更少了一份运输途中的担忧。

棚生四季

家门口就能供应好菌种,下一步就是把每一栋棚“料理”好。

走进梨树镇中心村百兴果蔬基地,33栋大棚排列整齐。

2025年,梨树区的第一朵羊肚菌在这里破土。试种一季,村民尝到了甜头。

“种羊肚菌不费人工,关键靠‘控’。”这是郝明辉总结的经验。为了管住温度,基地把覆被式棚室改成水袋式暖棚,地下铺设水暖设施。羊肚菌不宜在同一地块连续种植,基地便春天栽柿子、冬天种菌子,果蔬与菌菇轮换,让大棚四季有活干,也给土地留出调养时间。

另一边,浙江嘉兴菌满仓生物科技有限公司在梨树区建起了16栋高标准大棚。

喷雾保湿、空气能加热制冷、电动卷膜,温湿度可以一键调节。据专家测算,每栋大棚预估可产鲜菇2000斤至3000斤。这里同样重视轮作:羊肚菌收获后种上白菜,长成后不卖,直接打碎还田。“白菜不卖钱,却让下一茬羊肚菌更值钱。”基地总经理说,眼光要放长远。

从试种几棚,到建设标准化基地,梨树的羊肚菌种植正在告别“小打小闹”。

菇行远方

鲜菇销售拼的是一个“鲜”字,却也害怕“通货膨胀”。

怎样在集中采摘期减少价格波动压力?梨树区把目光投向加工环节,建起鲜品干制加工线,日处理鲜菇能力20吨。按每吨增值800元、每季加工30天测算,一个加工季可增收48万元。鲜销之外多一条路,产业就多一分从容。

赶在“春节档”上市的鲜菇,每斤售价近200元。采收后,鲜菇运往兴凯湖机场,通过鸡西至北京新发地的航空冷链直供通道,进入更广阔的市场。

“现在种的是菌子,未来打的是牌子。”周庆玺说。梨树区正着手打造“梨树羊肚菌”品牌,把品牌运营、销售、包装等环节留在本地,推动羊肚菌、灵芝等产品开展绿色、有机认证。

往远看,龙药小镇的山产品集散优势,也为食用菌拓展市场提供了“出海口”。

向深走,发展食用菌萃取,围绕灵芝等品类开发孢子粉、灵芝油等产品,逐步向保健食品领域延伸。

目前,四川万芝生物科技有限公司也已签约落地,计划建设烘干厂、萃取车间等配套设施,进一步补齐产业链条。

棚外,雪落在棚膜上。

棚内,菌丝正在黑土下悄然生根。

一朵羊肚菌在最冷的季节,长成了最热的产业。来时路短了,去时路宽了,这是一朵羊肚菌的旅程,也是梨树把黑土资源一步步变成发展底气的过程。



棚室内,黑土下,生机盎然。

新龙江 新故事

邵宝亮的『火鸡梦』

□胡春风 李霁驰
本报记者 白云峰

谁能想象,在依兰县的一个偏远乡村,竟藏着一位靠养火鸡火遍全国的“火鸡大王”。二十年间,一个农村青年凭着执着与坚韧实现了人生的“逆袭”,演绎了一段不同寻常的创业故事。他从最初的7只火鸡起步,发展到如今销售网络遍布全国的繁育养殖场。

他就是依兰县鲲鹏特禽养殖专业合作社理事长邵宝亮。1986年出生的他,自2006年开始养殖火鸡,2010年牵头成立合作社,2023年获评依兰县劳动模范,2025年荣获哈尔滨市劳动模范称号。

近日,记者来到位于依兰县江湾镇小北村小北屯的鲲鹏特禽养殖专业合作社。走进一栋养殖大棚,撞入眼帘的是一片黑白相间的鸡群,体型高大威猛,蔚为壮观。“这都是纯种美国尼古拉700系白羽和黑羽重型火鸡种鸡,现在合作社存栏有2000只。”邵宝亮介绍。

谈起20年的创业经历,邵宝亮感慨良多。2006年,他瞄准火鸡养殖这一小众产业开始创业。由于缺乏养殖管理经验,首批从北京引进的120只纯种美国尼古拉700系白羽重型火鸡种鸡,因防疫不到位几乎全军覆没,仅剩下7只。

村里的老人们议论纷纷,“活了大半辈子,哪听说过养火鸡能赚钱的,年轻人胡闹啊!”家人和亲戚朋友也劝他改行,但邵宝亮凭着不服输的劲头,没有轻言放弃。

经过两年多的摸索,邵宝亮全身心投入火鸡养殖业,养殖成活率不断提高。在县乡两级的支持下,他于2010年11月牵头成立依兰县鲲鹏特禽养殖专业合作社,投资80余万元建成2000平方米厂房,同时也完善了自备电源、全自动粉料拌料机、全自动恒温恒湿种蛋储藏室等养殖设备,养殖规模迈上新台阶,并带动15名村民就业。自此,邵宝亮的火鸡养殖事业逐步走上正轨,带动更多农户增收致富的信心也更加坚定。

创业路上,邵宝亮深知除了闯劲韧劲,更要靠科技支撑。2019年,他考入黑龙江农业职业技术学院动物科技学院畜牧兽医专业,成为一名全日制大学生。在校期间,他系统学习畜禽养殖、疫病防治、种鸡饲养管理等专业知识,在老师指导下,尝试发酵床养鸡技术,有效降低了养殖成本和发病率,逐步走上生态养殖之路。

毕业后,2023年,邵宝亮带领合作社与母校联合开展3项科研项目攻关:肉用火鸡低蛋白、低豆粕添加日粮的应用研究,黑龙江省尼古拉火鸡常见疾病发生情况调查与防控措施,共同制定饲养标准和免疫程序。发表高质量论文4篇,有效破解火鸡养殖中疫病多发、饲料成本偏高等问题。

邵宝亮持续推动产学研融合,将高校科研成果转化为养殖场实用生产方案,将自己的养殖场设为生产性实训基地,形成可推广的生态养殖示范模式,养殖效益持续提升,辐射带动周边农户增收。在科技的加持下,合作社规模不断扩大,如今已年存栏1500只尼古拉700系白羽重型火鸡种鸡,年产种蛋7万枚,孵化健康火鸡雏5万只,年生产自主品牌的商品西装火鸡4000只。

邵宝亮常年奔波在销售一线,销售市场从周边的乡镇扩大到全国各地。2013年,销售网络已覆盖东北三省和内蒙古地区。2015年,火鸡种雏通过空运销往成都、太原和南京等地。

2021年初,他尝试与电商平台合作,开启网销模式,向全国各地销售种蛋。同年秋,合作社注册“鲲鹏西装鸡”商标,打造自主品牌,由北京煦熙商贸公司担任全国总代理。

2022年,销售市场进一步扩展至新疆乌鲁木齐、伊犁,广州、银川、兰州、南宁、郑州、北京、昆明等多地,火鸡鸡雏坐着飞机走向全国。

2024年,邵宝亮带动农户放养尼古拉白羽重型火鸡一万只以上,帮助农户实现纯收入超过60万元。在提升养殖水平和经济效益的同时,他持续带动更多村民增收致富。

“我会坚持用自己的初心,努力做好火鸡事业,圆广大养殖农户的致富梦。”回首20年的创业路,邵宝亮语气坚定地说,今后将继续扩大养殖规模,做好优良品种选育,让全国各地的养殖户拿到更优质的火鸡雏,打造好龙江的火鸡品牌,带动更多的农民增收致富。

“授人以渔”新传

黑河冷水鱼养殖借政策东风破局向新

□王彤 本报记者 赵吉会

凌晨三点多,整座城市还在沉睡,黑河大小水库中渔船的马达声已划破寂静。肥美的鱼儿在船舱里翻腾,带着冷水独有的鲜劲儿。几小时后,它们将出现在黑河的早市、鱼行,将进入鱼产品加工的生产线,也将销往哈尔滨、大庆、北京、上海等地。

一尾冷水鱼的旅程,折射出一座城市的渔业振兴图景。今年前三季度黑河渔业产量、产值双双跃居全省第一。近日,记者蹲点水库、鱼行和渔业加工企业,看黑河冷水鱼如何借政策东风、破产业困局,游出一条高质量发展的新路。

品质更好了产量也更大了

在黑河卧牛湖水库,一车刚捕捞出的新鲜冷水鱼正运往早市和树昌江鱼行。黑河卧牛湖水库冷水鱼养殖负责人张丽雪说:“这里一般每天下网两次,年捕捞量20万斤左右,近两年我们新增了鳜鱼、翘嘴、黄瓜香等品种,产量都不错。”同一时段,五大连池山口水库也同样忙碌,不同的是,这里的鱼大多销往大庆、哈尔滨、齐齐哈尔等地,日销量达三四千斤。

上午10点,树昌江鱼行,一排排水族箱中多个品种的冷水鱼线条流畅、体态肥美。

“老板,来条鲤子,挑个七八斤的,家里人过生日。”

“好嘞。”一条脊背青黑、线条匀称的鲤鱼迅速被挑出。树昌江鱼行的经营者邢希梅说:“这几年,黑河市农业农村局经常搞培训、做指导、给补贴,鱼的品质和产量都在提高。”

记者走访了黑河市区多家鱼行,很多都是这种“前店后厂”的经营模式。“近年来,通过智能投喂、自动化注氧、生态养殖等方式,大幅缩减了人力成本。搭建电商平台,完善冷链运输,已经初步打通了黑河冷水鱼的外销渠道。”黑河市农业农村局渔业渔政科科长周晓超说。

据黑河市农业农村局统计,从2024年起,黑河渔业产量和产值不断提高,2024年全市渔业产量2.1万吨,产值6.9亿元,同比增长5%;2025年渔业产量2.3万吨,产值7.2亿元,同比增长11.8%;今年前三季度,黑河市渔业产量、产值均为全省第一。

好政策让更多养殖户受益

黑河位于黑龙江中下游,冷水资源丰富,但渔业并没有想象中的发达。

“过去养鱼,看别人养什么长得好、卖得好就跟着养,很少考虑水库适合养什么品种、哪些鱼能混养这些技术问题。这两年,技术人员经常来指导,水库里现在有10多种鱼,产量都不错。”宋集屯水库冷水鱼养殖负责人袁红说。

多位养殖户告诉记者,过去他们固守传统渔业,存在良种不足、养殖模式粗放、冷链物流不发达等诸多问题,产量不稳、销路不畅,渐渐对养鱼失去了信心。这两年,现代化渔业的养殖方式被越来越多的养殖户接受。

省农业农村厅颁布的《黑龙江省加快冷水渔业振兴发展若干政策措施(2024—2026年)》,被大家亲切地称为“渔十条”。

“‘渔十条’补贴力度非常大,它针对水产良种、冷水鱼养殖基地能力提升、苗种繁育基地提档升级等分别有30%到70%的补贴,冷水鱼品牌建设、冷水鱼省外销售等也有不同金额的补贴。为了让养殖户受益,我们对有可能符合申请补贴条件的养殖户逐一筛查,拨打电话或现场普及政策。”周晓超介绍。

“虾苗将近10万元,一张渔网1万元,自动增氧机、智能投喂机、水质检测等设备都要万元以上。如果不是有‘渔十条’,哪舍得买这么多设备。现在智慧渔业系统越来越完善,龙虾生长速度提高了5%-10%,每百亩养殖水面年节约生产成本4万多元。”黑河市爱辉区西岗子镇盘肠沟村小龙虾基地厂长陈书平给记者算了笔账。

去年,通过“渔十条”政策,黑河市农业农村局为养殖户申请了7100多万元补贴。

目前,黑河市农业农村局正在抓紧修订《黑河市水域养殖滩涂规划》,修订后将进一步稳定养殖空间、优化产业结构,实现依法治渔,协调保护与发展。

科技锁住鲜美味道

养殖冷水鱼,最终的目的是走上百姓的餐桌,丰富居民膳食结构。从“水里”到“嘴里”,这里的门道可不少。

“以前怕买到有土腥味、药味的水库鱼,今年发现水库鱼不仅没有土腥味,味道和肉质还不输野生江鱼。”正在早市买鱼的王先生说。

为什么土腥味少了?黑河市畜牧水产服务中心主任孙玉国解释说:“这就是科学养殖的好处,上层养鲢鱼、鳙鱼、翘嘴鲌,中层养池沼公鱼和狗鱼,底层养鲤鱼和鲫鱼。这样可以让上层鱼的排泄物肥水,为浮游生物提供养料;底层鱼清理残渣,防止水质恶化,配合藻类净化水质、提供蛋白质、控制好养殖密度,鱼的味道自然也就鲜美。”

冷水鱼闯市场的第一道难关是锁鲜。目前,黑河正积极打通冷链运输通道。黑河物流云谷·北安国际陆港配备总仓容1.2万立方米的冷链仓储配送中心,实现冷藏、冷冻、保鲜多温区精准调控;逊克口岸已开通冷链物流,黑河口岸正在建设肉类冰鲜水产品指定监管场地,每年计划进口冷水鱼超千吨;黑河铁路已成功开行跨境冷藏内陆箱业务,打通了中俄铁路冷链物流通道。

冷水鱼品质和前端供应有了保障,如何让更多人品尝到冷水鱼的美味?黑河走出了一条鱼类产品精深加工的新路子。

黑河市爱辉区工业园区,浔然谷渔业的展厅里陈列着小鱼酥、冷水鱼面、冷水鱼汤、鱼子酱、鱼皮肽等产品。该公司董事长孟凡烁是一位来自山东的“90后”企业家,来到黑河后,他发现冷水鱼既健康又美味,就带领团队用两年时间开发出方便、即食、健康的冷水鱼产品。

除浔然谷渔业外,逊克也即将落地另外两个渔业深加工项目,目前正在建设中。未来将有更多的冷水鱼产品出现在百姓的餐桌上。

一网晨捕,满城鲜香。黑河冷水鱼的“热”,才刚刚开始。

大庆石化打通“乙烯—辛烯—POE”产业全链条

本报讯(**袁小芳** 记者**刘楠**)近日,大庆石化3万吨/年POE工业示范装置实现满负荷稳定运行,累计产出合格产品近700吨。作为集团公司POE“产品巨人”重点建设单位,大庆石化坚守“减油增特、减油增新”发展路线,以“乙烯—辛烯—POE”产业链为牵引,着力打造“炼化生精材”产业格局,推动产品从基础化工原料向高端新材料转型升级。

延链跑出加速度,两套新材料装置接连投产。今年7月,5万吨/年1-己烯/1-辛烯联产装置一次开车成功,填补国内高端α-烯烃供应缺口;9月,3万吨/年POE工业示范装置打通全流程并产出合格产品,一条从基础原料到高端新材料的完整生产链路正式成型。

补链依靠自主技术突破。α-烯烃是高端聚烯烃关键共聚单体,POE是光伏封装胶膜、汽车增韧改性领域的核心材料。长期以来POE生产依赖茂金属催化体系,核心原料α-烯烃被少数外企垄断。大庆石化立足自有乙烯资源,自主打通乙烯齐聚制1-辛烯、乙烯与辛烯共聚制POE技术路径,补齐两项关键材料短板。当前装置运行平稳,乙烯投料量每小时2.75吨,辛烯投料量每小时3.66吨。

自产原料筑牢产业链底盘。POE生产所需乙烯、1-辛烯全部由企业内部自给。近年来,大庆石化加快产品结构调整,减少低端大路货产能,主攻高端专用料与定制料,茂金属聚乙烯、高韧性ABS树脂等新品陆续投产。今年前9个月,企业新材料产量同比增长超两成。

完整产业链成型后,大庆石化实现资源就地转化,高端聚烯烃产业升级通道全面打开,可为国内光伏、新能源汽车产业提供国产化材料解决方案。