

# “这辈子，我就想当一个合格的农民”

## ——访盐土农业闯路人、江苏盐城科技特派员张春银

本报实习生 徐羽宏 本报记者 张晔

### 寻找最美科技人员

“前盐城市望海大厦经理”“江苏省中餐烹饪高级评委”“国家高级厨师”……12年前，家产千万的张春银硬是抛下了这些外界的认可，重新归零，走上了盐土农业研究推广的道路。如今，他已成为一名优秀的科技特派员，经他手撒播出去的耐盐植物种子已经使数万盐碱滩披上绿衣，并为当地农民闯出增收致富的新路子。

5月初，记者来到江苏大丰市，大片沿海滩涂一眼望不到头，任凭海风吹，海浪涌，多少年来就是长不出任何植物。而数据显示，我国的盐碱地总面积超过5亿亩，其中具有农业利用潜力的盐碱荒地近2亿亩，盐土农业发展潜力巨大。

“这里土地的盐碱含量过高，种庄稼难以存活，一直是农民眼中的废地。”如今已是盐城绿苑盐土农业科技有限公司董事长的张春银告诉记者，我国东部的沿海滩涂曾被称为“农业死海”，而他却在这样的土地上种植成功了“绿海碱蓬1号”“绿苑海蓬子1号”等耐盐碱植物，实现了农民们“盐土能种菜”的梦想。从门外汉到带领农民致富的专家，张春银一路走来。

“当初我提出盐土农业这个概念的时候，就有很多农业专家质疑我：什么盐土农业？你一个烧菜的，还搞什么盐土农业？到中科院寻求不出核心技术，也就是专利。”张春银说。

别人不教他，他就自己看书自学、走访考察。两年内，张春银出访了西欧、北欧、东南亚14国，引进许多耐盐作物品种进行试验对比，种植培育，希望选育出适合中国沿海滩涂的耐盐碱作物新品种。可是从美国亚历山大环境研究所投入50万购买的海蓬子种子，在我国的盐碱地上只有3%的发芽率，这样的情况一直持续了三年。覆水难收，扔出去的钱不可能再回来，张春银决定孤注一掷，第一次不行就来第二次，第三次……直到千万家产都被投入到盐土农业的研究中，而同时期的其他企业早已放弃。

“家里所有的亲戚都想不通他为什么要去弄这个盐土农业。他一意孤行，就要吃这个苦。”妻子肖琳这样评价他当年的执著。没有技术，他自己查阅资料；没有经验，

自己泡在基地做试验；没有规律，自己一天天摸索……可喜的是，张春银的坚持得到了我国土壤专家赵其国院士的关注，并成立了我国首个盐土农业院士工作站。在他们的共同努力下，海蓬子的生长期从220天缩短到120天，使原先只有2个月的鲜果采摘期提高到7个月，亩产量从800公斤提升到3吨。密密匝匝的海蓬子终于在沿海滩涂上扎下了根。

正是因为他自己在盐土农业上做出的不懈努力和惊人成果，他被江苏省科技厅聘为科技特派员，希望借他的双手和技术“做给农民看、带领农民干”。从厨师半路出家成农民的，带着自己的技术，走访基层，建立了不少带动农户致富的培训基地。他在盐城滨海建立了3000余亩试验研究开发示范种植区，在盐城东台建立了千亩核心试验区，专门研究开发各类

耐盐作物品种，带领当地农民共同致富。

但张春银的脚步并不止于此，他又将视野放到了更广阔的生态治理上。

2007年，应“查干诺尔湖治理公益组织”的邀请，张春银带着已经试验成功的种子只身来到内蒙古，成为一名志愿者。

查干诺尔湖位于锡林郭勒草原上，2002年，咸水湖干涸，留下80平方公里的盐碱粉末。经过几年努力，张春银培育出的耐盐碱作物在小范围内试种获得成功，截至目前，他已向查干诺尔湖提供了100万吨种子，在7万多亩盐碱地上全部栽种成活。干枯10年之后，查干诺尔湖又恢复了60%的水面。近年来，张春银又将目光投向河北省张北县的安固里淖盐湖上来，对此，联合国计划开发署项目官员吴鹏称赞他结合了公共服务目的、企业经济目的和百姓受益，实现了可持续发展的目的。

白花花的盐碱地上也能长出绿色植物了，这给我国土地盐碱荒漠化现象的改善带来了希望。如今，中国还有6亿亩盐碱戈壁等待治理，张春银告诉记者，他希望通过自己的努力，把更多的盐碱滩涂改造成绿色田野。

“当农民人人都可以，当一个合格的农民真的太难了。我40岁当农民，这一辈子只想当一个合格的农民。”张春银用他12年的经历，诠释了他对脚下盐土地的承诺和自己的梦想。

(上接第一版)这些问题不解决好，完善的社会主义市场经济体制是难以形成的，转变发展方式、调整经济结构也是难以推进的。我们要坚持社会主义市场经济改革方向，从广度和深度上推进市场化改革，减少政府对资源的直接配置，减少政府对微观经济活动的直接干预，加快建设统一开放、竞争有序的市场体系，建立公平开放透明的市场规则，把市场机制能有效调节的经济活动交给市场，把政府不该管的事交给市场，让市场在所有能够发挥作用的领域都充分发挥作用，推动资源配置实现效益最大化和效率最优化，让企业和个人有更多活力和更大空间去发展经济、创造财富。

习近平强调，科学的宏观调控，有效的政府治理，是发挥社会主义市场经济体制优势的内在要求。更好发挥政府作用，就要切实转变政府职能，深化行政体制改革，创新行政管理方式，健全宏观调控体系，加强市场活动监管，加强和优化公共服务，促进社会公平正义和社会稳定，促进共同富裕。各级政府一定要严格依法行政，切实履行职责，该管的事一定要管好、管到位，该放的权一定要放足、放到位，坚决克服政府职能错位、越位、缺位现象。

习近平指出，坚持党的领导，发挥党总揽全局、协调各方的领导核心作用，是我国社会主义市场经济体制的一个重要特征。改革开放30多年来，我国经济社会发展之所以能够取得举世罕见的巨大成就，我国人民生活水平之所以能够大幅度提升，都同我们坚定不移坚持党的领导，充分发挥各级党组织和全体党员作用是分不开的。在我国，党的坚强有力领导是政府发挥作用的根本保证。在全面深化改革过程中，我们要坚持和发展我们的政治优势，以我们的政治优势来引领和推进改革，调动各方面积极性，推动社会主义市场经济体制不断完善、社会主义市场经济更好发展。

习近平强调，新形势下，各级干部特别是领导干部要坚持在实践中深化学习，在学习中深化实践，不断研究新情况、总结新经验，学会正确运用“看问题的手”和“看发展的手”，成为善于驾驭政府和市场的行家能手。

## 扎根泥土与棉种共成长

(上接第一版)

不仅住宿简陋，交通更是不便。中棉所离安阳市区有20多公里，当时不通车，步行要走3个多小时。所里的职工户口都在市区，每月发的粮票、布票、副食票根本用不上。

早出晚归下农田，收集棉花生长数据，为棉花亲本杂交，这些都是中棉所科学家们的日常工作。那一年，当现任成果转化处处长张西岭的姐姐从农村老家来所里，看到弟弟顶着个破草帽、裤脚沾满泥水从田里赶回所里，为她推开破旧的篱笆院门时，姐姐伤心地哭了起来：“进了国家级研究所的弟弟，怎么寒酸成这个样子，住的都不如老家农村。”

然而，就是在这样艰苦的条件下，第一代中棉所人义无反顾，默默坚守在自己的科研岗位上，潜心研究棉花生长特性，精心培育棉花新品种，奠定了中棉所在全国棉花科研领域的中心地位。

此后的一代代中棉所人，秉承艰苦创业的精神，不断开拓创新，终于成就了中棉所的今天。

### 一条小虫引发科技大战

棉铃虫是一种只有三四厘米长的昆虫，以前并未被人重视。但从1992年起，这种小虫大规模肆虐我国多个产棉区，每年给国家造成几十亿元的经济损失。

在我国遭遇这场巨大虫害之前，国外科学家

已经找到了一种新办法，不用喷农药就能将棉铃虫彻底消灭。得知我国棉铃虫肆虐的情况，一家国外公司提出：如果中国肯出9000万美元的价格，他们可以提供转基因抗虫棉育种材料，但却坚决不出售核心技术，也就是专利权。

“合同一签就是30年，在这期间，中国不能进行转基因抗虫棉的育种。这样下去，将来中国的棉花安全恐怕要控制在别人的手里了。”现任所长李付广当时还是科研队伍中的一个毛头小伙，但他和其他老专家一样，认识到了受制于人的危险。

深思熟虑之后，中方科学家们最终决定：不管道路多么坎坷，一定要研制出具有自主知识产权的抗虫基因和国产转基因抗虫棉。

遭到拒绝的外方跨国公司并未就此打道回府，他们迅速调整战略，采用迂回战术。1997年，跨国公司在河北省和安徽省建立了两个在子公司，凭借其成熟、领先的技术优势，短短一年时间内，他们的抗虫棉成了中国棉农的“宠儿”。1998年，我国抗虫棉种植面积为380万亩，国外抗虫棉就占据了95%以上的市场份额。

“95%意味着什么？那感觉绝对是兵临城下！”李付广说，“那时候，危机感和耻辱感每天

都在刺激着我们的科学家。什么时候我们成功了，我们才能在棉衣面前抬起头！”

经过无数次的实验，中棉所和其他科研院所联合，不仅熟练掌握了国外使用的转基因方法，而且还开发了两种新方法，使棉花规模化转基因的能力大大提高，很快具备了年产转基因抗虫棉育种材料1万株左右的能力。

50%、60%、70%……打破了国外抗虫棉的市场垄断后，国产抗虫棉的市场份额不断提高。如今，国产抗虫棉已经占到98%以上，大型跨国公司已经退出中国。

### 一心只为“中国棉”

老一辈科技人员筚路蓝缕，新一代科技人员栉风沐雨，几代人薪火相传，用自己的聪明智慧和辛勤汗水，增加了棉农收入，提高了纺织品质，为国家棉花产业提供了强有力的科技支撑。

被问起“秘诀”，从院士到所领导，从已退休的老一代科研人员，到年轻的80后，记者听到最多的还是两句话，一个是“艰苦奋斗创业”，另一个是“创新驱动发展”。

上世纪80年代末，新疆棉区病害严重，当地品种大幅度减产，棉花生产严重受挫。通过

引种中棉所12、17和19等品种，挽救了被病害所困扰的新疆棉花产业，稳定并发展壮大了新疆棉区。

生物遗传资源是全世界各国科学与经济发展竞争最为激烈的领域。2007年12月，由中棉所牵头，自筹经费数千万元与美国农业部南方平原研究中心、华大基因合作，启动了“棉花基因组计划”，在国际上首次开展棉花全基因组测序。

此外，在国家863计划等项目的支持下，中棉所将10个品种通过实践八号育种卫星搭载，从中发现一株带芽黄标记的棉花光敏不育突变体。经过八年选育，得到遗传较为稳定的遗传材料中9106。目前，研发团队已选育了部分优势杂交组合，最高优势组合可增产17.4%，有望近期获得大规模应用，从而加强优势杂交棉种的推广应用。

“中棉所56年的发展进程中，最核心也是最根本的是人才。”李付广说。

“青年人才战略”“50计划”“研究生倍增计划”“青年英才计划”……正是一个个人才计划，2013年中棉所发表SCI论文45篇，是去年的3倍；申请国家基金项目比上年增加6项，许多团队主动提出到新疆去实施战略转移。

# 京东美国成功上市 中国电子商务迎来黄金时代



2014年5月22日，中国最大的自营电子商务企业京东正式在美国纳斯达克挂牌上市，发行价19美元，成功募集到17.8亿美元资金，开盘价21.75美元，一度冲高至22美元，市值近300亿美元。京东自2004年正式涉足电子商务领域以来，在10年多的时间里持续高速增长，交易额更是增长了一万倍。截至2013年12月31日，京东在中国自营式B2C市场已占据了46.5%的份额，创造了中国电子商务的奇迹。

### 国家政策护航 电子商务乘风破浪

国务院总理李克强在今年的《政府工作报告》中指出，我国将深化流通体制改革，促进物流配送、快递业和网络购物发展，这将加速释放各阶层的消费潜力。政府下一步的重点工作包括促进信息消费、鼓励电子商务创新发展等。国务院副总理汪洋2013年底在京东调研时也强调：“电子商务是综合性、战略性、基础性产业，对扩消费、稳增长、调结构、促转型、增就业、惠民具有重要作用，是经济社会发展的重要‘引擎’，要把发展电子商务作为一件大事来抓，抢占未来竞争的战略制高点。”

京东作为电商龙头企业，十年来深耕自营电子商务，其爆发式增长恰好与国家重点发展电子商务的政策同步，可谓集齐天时地利人和，成功也就顺理成章了。在电子商务被提升到国家经济发展重要“引

擎”的地位后，政策的倾斜对于电商的未来发展将起到很好的保驾护航作用，在国家重点发展电子商务和信息消费的方向指引下，电商企业的未来发展预期持续看好。

以京东为代表的电商在得到政策大环境配合、自身快速发展的同时，也在刺激经济发展和解决就业等方面发挥了民营龙头企业的重要作用。2013年全年，京东为全社会贡献了1255亿元人民币的交易金额(GMV)，超过4740万活跃用户习惯于在京东商城购物。而截至2014年3月31日，京东集团的员工人数达到了50122人，其中包括了24412名配送员、11145名仓储工作人员和5832名客服人员，为地方政府解决了大量人口就业问题，为保持社会稳定做出了突出的贡献。

### 信息技术驱动 用户体验全面提升

网购消费者的消费行为是相当理性的，电商只有准确把握他们的购物习惯和个性化需求，才能最大限度地满足用户需求，这有赖于优化IT架构和深化对大数据技术的应用。京东不只是中国最大的B2C电商，也是一家领先的技术驱动型公司，拥有先进的IT架构，其自主研发的技术体系能够轻松应对国内最大体量的自营前台交易系统、后端订单流程和供应链体系，目前日处理订单量最高可达3000万单，并可记录15亿个SKU的状态，让用户的浏览和下单简单轻松。对这一系统进行底层支撑的京东云平台其核心就是大数据运算和分析，京东所有的消费、交易、仓储配送等数据，以及与应用有关的搜索、推荐等应用，全部通过领先的大数据运算和分析系统高效准确地完成。

IT技术的领先和持续创新让京东可以最大限度地满足消费者的需求，提升用户体验。与此相对应的是京东在物流和仓储体系的超前眼光和全局布局。早在2007年，京东就开始自建物流，构建起覆盖全国的物流体系，并在发展过程中陆续推出“极速达”、“211限时达”等创新服务。截至2014年3月31日，京东物流的覆盖城市达到了495个，配送站点1620个，在全国有86个仓库，仓储总面积约150万平方米，在全国43个城市能够提供当日达服务，并在另外256个城市提供次日达服务。领先竞争对手一大截的仓储物流系统与先进的IT系统配合，让京东消费者可以享受到快速便捷的送货



服务，购物体验全面提升，这也成为京东很难复制的核心竞争力之一。

京东在提升用户体验方面一直追求极致，勇于对消费者承诺，通过不断的服务升级来树立新的行业游戏规则。以京东家电为例，去年10月发布的《价格与特色服务白皮书》，推出“30天价格保护、30天包退、180天包换”的“家电三包”政策，长达1个月的“有质量问题包退”和半年的“包换”得到了消费者的广泛认可。这一服务保障无论在线上渠道还是线下渠道都是绝无仅有的，重新定义了家电购买的服务标准，提供极致的用户体验。

### 互联网思维引领 创新业务打开未来空间

除了进一步完善供应链，进行资源整合外，京东也在积极与各个领域的领先企业进行深度合作，通过植根于互联网思维的各种创新业务，将自己在电子商务和供应链服务上积累的能力输出，同时引入对自身未来发展有利的资源和业务模式。

今年3月，京东与互联网龙头企业腾讯开始了全面的战略合作，通过该合作，京东获得了微信、手机QQ的入口，将在移动互联网领域突破重围，同时通过进入C2C业务完善了自身的电商生态。同期京东还开始与全国15个城市的上万家便利店进行O2O战略合作，在交易、结算、物流和售后等方面进行供应链的深度整

合，构建起零售业的O2O业态。除此之外，京东还积极推进互联网金融业务，推出“小金库”“打白条”等服务。近期又涉足虚拟运营业务，推出自己的170号段通讯服务。

除了通过业务的迭代升级不断立体扩张自己的事业版图，京东还进一步深化企业定制服务，帮助传统硬件制造企业实现转型升级，先后于2013年11月和2014年2月推出了京东JD Phone和“JD+”计划。JD Phone计划通过大数据挖掘手机用户真实需求，深度整合产业链资源，联手手机厂商为用户打造最具性价比、超出预期的精品手机。而“JD+”计划改变了硬件制造模式，实现了智能硬件创新加速。京东家电在今年“五一”大促期间与长虹合作推出一款性价比极高的55英寸液晶电视，获得市场高度认同，开了家电产品定制生产的先河。目前，海尔、康佳、中兴等诸多品牌已选择京东作为首发、独售、预购平台。

在美上市是京东未来发展的新起点，也是中国电子商务开启黄金时代的一个标志性事件。随着互联网和移动互联网向纵深发展，电商、互联网将与其他各个行业进行全面融合，对社会经济产生全面而深远的影响。上市所带来的资金优势和持续创新的业务将推动京东在电商领域的深入布局，未来国际化战略和互联网金融战略将会加速发展。伴随中国经济的稳步发展，作为中国电商的先锋企业，京东在未来将会带给投资者和消费者更多的惊喜。(安吉)