

72.5亿粒蚕种的奇幻之旅

乘汽车坐专机借助“一带一路”出海，潍坊蚕宝宝将安家乌兹别克斯坦



乌兹别克斯坦航空公司派“专机”来接蚕种。

文/片 齐鲁晚报记者 王琳

备货 为31笔蚕种订单 全员忙活两个月

3月14日，伴随着29万张蚕种在北京首都国际机场登上“专机”发往乌兹别克斯坦，忙碌了两个月的山东广通蚕种有限公司副总经理黄海业终于松了口气。

大概两个月前，黄海业收到了广通公司驻乌兹别克斯坦办事处同事的一笔“综合订单”。“从2021年11月份开始，这位驻乌同事就陆续收到订单，经过签订合同、预收款项等一系列步骤，直到今年1月份，他把汇总好的31笔订单信息一次性发了回来。”黄海业回忆，收到订单那天是1月12日，统计完这些订单需要发出的蚕种总量，他马上通知冷库的同事备货。

“我们放在冷库中的蚕种是散装存放的，收到订单后，得把它们出库感温再装盒，然后贴标签，注明收货具体地址和客户信息。”黄海业说，在冷库备货的同时，还得兼顾准备装箱发货的物料，把所需的纸箱、标签、打包带等物料数量发给包装厂，让对方尽快准备。

从3月初开始，黄海业的同事们就集中力量将蚕种打包装箱，准备运往北京首都国际机场发货。黄海业说，受各方面因素制约，这批蚕种必须加急。

一方面，蚕种产品对温湿度要求非常敏感，波动过大，会影响孵化率。为了做好温度、湿度控制，必须尽力缩短货物在通关、运输中的时长。另一方面，蚕种从公司发出后，三四天时间才能到达乌兹别克斯坦，然后经过“冷藏”“催青”“孵化”等，整个过程需要四十天左右。“乌兹别克斯坦桑树发芽大概在4月中旬，在5月初，蚕农就得把蚕种孵化成蚕宝宝，所以这批货必须尽快发到客户手中。”黄海业说。

简而言之，就是业务办理越快越好。针对这笔订单，潍坊海关开通绿色通道，从1月份企业接单开始，就实时跟踪蚕种整理信息，优先安排现场查验。多名工作人员加班加点，连夜完成检疫、出证等工作，一次性出具62份证书，保障了出关速度。

对山东广通蚕种有限公司来说，这一单虽然是国内最大，但应对起来还是比较从容的。“近十年来，乌兹别克斯坦每年这个时候都会下订单，数量也是有序上涨，去年同期是26万张、65亿粒蚕种。”黄海业说，公司经过近几年的发展，已经对客户群体以及需求量有了充分掌握，育种数量完全能满足来年的订单量，包装、发货等环节应对更是游刃有余。

留洋 飞机汽车轮番坐 蚕种宝宝到新家

通关材料全了，货物顺利发出，接下来，这些蚕种要经历怎样的旅程，才能顺利到达乌兹别克斯坦各养蚕企业手中？

“乌兹别克斯坦航空公司会派‘专机’来接。”副总经理黄海业说，每次货物发出前一个月，他们会提前向乌兹别克斯坦航空公司提出申请，对方将根据本次货物总量，派出相应规模的飞机来接货，前来接货的飞机只载这批蚕种，不会再载其他货物。

“我们通过汽运物流将蚕种拉到北京首都国际机场，放在北京海关处等候报关放行，待报关完成，就可以装载到‘专机’上，五六个小时后，蚕种到达乌兹别克斯坦的纳瓦伊机场，再通过汽运物流运输到各养蚕企业。”

黄海业介绍，蚕种运输过程中，周围温度需要保持在5℃—10℃之间，如果温度过高，会影响孵化进度。蚕种采用打孔纸箱，具有透气性的塑料盒包装，在长途运输过程中，既坚固又能保证透气性。此外，汽运过程中，都使用恒温运输车辆，确保蚕种所处环境温度在5℃—10℃之间。

“这也正是我们公司的核心竞争力之一，对蚕种品质严格把控，孵化率高，抗性又强，加上运输过程有保障，近年来逐渐形成了稳定的客户群体。”黄海业说，公司业务之所以能越做越大，除了蚕种品质高以外，还有一个“核心竞争力”，就是服务跟得上，指导配套到位，让养殖技术“走出去”。

“往往蚕种还没发到客户手里，公司的技术人员就已在各国就位，着手准备接下来的工作。”黄海业说，为了指导客户养好蚕，去年公司陆续安排部分技术人员到各国蚕区进行养殖指导。

经过两个月紧张工作，这批订单于3月17日顺利抵达乌兹别克斯坦，同时创下了单批出口数量全国“十连冠”的纪录。

机遇 受益“一带一路” 蚕生意越做越大

对于“广通”俩字，很多人可能还有些许印象，早些年行驶在济青高速公路青州段，经常会看到路两旁的广告牌上挂着“广通蚕种甲天下”的巨幅广告。

这个有着20多年出口经验、曾经发展“不得志”、如今稳居全国首位的蚕种生产企业，又是凭什么走上了行业之巅？

这家企业坐落于潍坊青州市中心城区，前身是青州蚕种场，是山东省丝绸总公司的直属企业，从2004年至今，以青州蚕种场为核心，陆续整合省内烟台、海阳、临朐等9家优势蚕种生产单位，组建了山东广通蚕种（集团）有限公司，形成了国内外最大的蚕种生产经营专业集团。

广通成立之初，主要业务集中在省内，随着知名度打响，生意越做越大，南方一些养蚕大市成为主要客户。从2005年前后，该公司就开始与中亚各国联络，试着进行出口贸易，但那时候山东蚕种名头不如南方叫得响，因此广通在国外并不“受宠”。

“很多中亚国家都以养蚕和丝绸制造业为支柱，但那时各地区都是自行采购，下在中国的订单比较散乱，而且偏向于南方城市。”黄海业说，广通公司做过很多努力和尝试，但一直缺少证明自己的“机遇”，出口业务始终未能形成规模。

形势扭转发生在2013年。“一带一路”倡议提出后，沿线国家更加重视养蚕产业发展，也意识到了蚕种的重要性。黄海业介绍，优良蚕种是丝绸产业提档升级的主要发力点，这些国家也开始注重后期服务，“没有好的养蚕技术指导，就算再好的蚕种，蚕茧产量也不高”。

自那以后，很多地方改变分散采购模式，转而由国家统一采购，乌兹别克斯坦就是其中之一。黄海业说，乌兹别克斯坦是全球第三大丝绸制品生产国，仅次于中国和印度。该国转变为统一采购蚕种后，经过对中国多家企业的质量、服务进行综合评判，增加了在广通的订单业务量。广通也抓住机遇，把最优质的蚕种出口到乌兹别克斯坦，并派出专业技术人员前去指导，一举拿下这个“大户”，在接下来的十年时间里持续增量。

“一带一路”沿线国家，蚕桑水平不尽相同，北线古丝绸路上有乌兹别克斯坦、伊朗、土耳其、希腊等国，南线海上新丝路有越南、印度尼西亚、柬埔寨、缅甸等国，这些国家均保留着栽桑养蚕的传统。

稳固住乌兹别克斯坦的订单后，广通看到了更广阔的市场前景，不断扩大“生意圈”，将蚕种出口到中亚、东南亚、西亚等地区，逐步形成了区域产业。

几年间，青州市农业农村局帮助广通争取国家专项资金650万元，建起了蚕种基地项目和大棚养蚕品质提升项目。青州市商务局也为广通申请了80万元中央财政茧丝绸专项资金，强化品牌培育。

从2013年之后，山东广通蚕种有限公司出口业务有了质的提升，从那一年至今，十年时间里，一直保持着“国内单批出口数量最大”这个纪录。

新闻链接

内销+出口，门外汉逆袭成『蚕老大』

国外订单猛增后，广通也有过一段“摸索期”。因为对国外检疫标准不了解，对通关流程不熟悉，走了许多弯路。

“刚开始我们不懂业务流程，没有健全的检验检疫制度，也有过经济损失，后来在海关指导下，我们一项项建立健全了检验标准和检疫制度。”黄海业介绍，每个国家对蚕种这种非食用动物产品有不同的检疫规定和包装要求，早些年企业在这上面吃了亏。慢慢地，企业掌握了国外检疫要求，建立起一套标准化生产、包装流程。

稳定的蚕种品质加上及时的技术输出，让广通在国外拿到了不少“特权”。

2018年，山东广通蚕种有限公司在种苗出口与技术指导的基础上，先后与乌兹别克斯坦国家丝绸工业部、阿塞拜疆农业部，签署了《关于共同促进蚕桑产业发展长期合作的协议》，广通全面承担上述国家桑园建设、制种设施、制种设备用具、制种场所的改建。目前已经为乌兹别克斯坦改建蚕种场5家。

此外，在阿塞拜疆总统伊利哈姆·阿利耶夫专项扶贫资金的支持下，广通还为阿塞拜疆建成该国第一个也是唯一一个蚕种场，阿利耶夫总统亲临现场，为建设项目交付仪式剪彩。

截至目前，广通蚕种已经远销到乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦、阿塞拜疆、伊朗、印度、希腊、缅甸、越南、泰国、印度尼西亚等20多个国家。据公司统计，从2013年以来，累计向“一带一路”沿线国家出口蚕种290余万张，桑苗1500万株。仅2018—2020三年时间，该公司就出口中亚地区蚕种110万张，桑苗330万株。

据黄海业讲，现在每年往国外出口的蚕种总量在50万张左右，国内销量也保持在120万张，实现了“内销+出口”并进。

“国内主要销往广西、云南、四川、重庆、江苏等地。”黄海业介绍，目前公司稳居全世界蚕种生产企业的“龙头老大”，已经拥有国内外蚕种生产基地11个，年生产桑蚕一代杂交种180万张，占中国生产规模的15%，出口量占中国蚕种总出口量的80%以上。

乌兹别克斯坦

当地蚕农把蚕种孵化成蚕宝宝

5月初

经过企业冷藏、催青

再坐汽车到达各养蚕企业

到达乌兹别克斯坦的纳瓦伊机场

五六小时后

乘专机飞往乌兹别克斯坦

3月17日凌晨

奇幻之旅

蚕种坐上恒温运输车，车里有空调，确保湿度和温度。

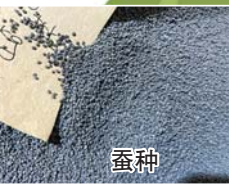


扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑：于梅君 美编：继红 组版：刘燕

潍坊青州

“广通”接乌兹别克斯坦蚕种订单。



蚕种



▲潍坊海关开通绿色通道 检疫出证。



29万张蚕种坐汽车 到达北京首都国际机场。

等待通关

1月12日

公司备货

3月14日