

谈新形势下县级种子经销商的角色转型

罗中喜

(上海黄海种业有限公司,江苏大丰 224151)

摘要:种业进入了新的阶段,行业内部出现一些新形势,如土地流转加速、品种井喷、产能过剩、品种权保护力度增强等等,作为县级经销商要及时进行角色转型。从产业链和价值链的角度,围绕解决用户痛点,提升用户体验,提升服务价值,通过服务产生增值。

关键词:种业;新形势;种子经销商;角色转型

自《种子法》实施后,种业市场全面放开,种业活力空前,特别是县级种子经销商迅速发展,为我国农业新品种技术推广发挥了巨大的作用。然而随着土地流转的加速、新的种业政策的深入实施、互联网新技术的普遍应用,20多万县级种子经销商当下面临着前所未有的新形势,本文就此讨论县级种子经销商的转型之路。

1 种业的新形势

1.1 新型农业经营主体迅速发展 据统计,全国土地流转面积已经达到了3000万 hm^2 ,江苏省土地流转比例更是高达64%,土地流转的加速造就了新型农业经营主体的形成,新型农业经营主体亦成为了重要的种业市场用户,他们的特点和对产品的需求不同于以往的家庭联产承包户,成本意识强、技术服务需求高、新品种信息获取渠道多。

1.2 种业新政策的深入实施 自2011年国务院发文明确种业是我国战略性、基础性的产业地位后,种业随即进入了一个政策密集时期,行业兼并重组频繁,持证种子企业数量减少至4300余家,比2010年下降超过了50%;2016年新修订《种子法》出台,再次简政放权,重构种业行业的管理,品种井喷、产能过剩随之而来,同时品种权保护力度增强,将品种权保护上升到了前所未有的高度。

1.3 互联网新技术的普遍应用 互联网技术已经进入了种业,如在种子标签中使用的二维码,利用自媒体进行宣传和技术服务,以及涌现出了一些互联网销售平台,如爱种网等。互联网技术的应用会对传统线下销售的模式形成什么样的影响是每一个经销商和种子企业都不能回避的一个问题。

2 县级经销商的角色转型

种业宏观环境发生了深刻的变革,对于这些变化,作为县级经销商如不能有效应对,那么必将遇到更多更大的挑战,以致逐步被淘汰。在新的种业形势下,从产业链和价值链的角度,个人认为县级种子经销商的转型有以下五大类型。

2.1 种子+技术服务 比较常见的形式是种药肥一体化,围绕目前重要的新型农业经营主体提供田间种植过程中的技术指导,这类转型对经营团队的技术和经营能力要求较高,方式多样化,可以是经销商自营或者与其他农资商组成经营联合体的模式。

2.2 种子+订单服务 种子和粮食在供给侧结构性改革提出之后日益紧密,调优结构首先就要从品种上着手,在宏观政策保护价与市场价不断接轨的预期下,订单生产能够解决新型农业经营主体的售粮问题。这种模式延伸了产业链,对种子经销商要求有一定的烘干能力和仓储设施,且有一定的粮食经营能力。

2.3 种子+综合服务 这类种子经销商本身团队力量强大,有一定的硬件基础,可以从产前、产中、产后提供一整套的田间解决方案,形成模块化的服务,以新型农业经营主体为中心,解决把地种好、把粮卖好两个方面的痛点。

2.4 成为种子企业的品牌服务商或合伙人 在品种井喷、产能过剩、市场竞争日益白热化的时期,种子企业也在困惑,思考如何破局,作为种子经销商要聚焦有发展潜力的种子企业和品种,成为种子企业在当地的代言人,甚至可以与种子企业形成更为紧密的合作关系,如成为品牌种子企业的直营服务商

安麦 1241 和安麦 9 号群体性状及产量构成对不同密度的响应

薛志伟 杨春玲 宋志均 薛鑫 周其军 负超

(河南省安阳市农业科学院, 安阳 455000)

摘要:采用裂区设计,以品种安麦 1241、安麦 9 号和周麦 18 为主处理,以种植密度 180 万 /hm²、240 万 /hm² 和 300 万 /hm² 为副处理进行随机区组排列,研究了不同密度对小麦品种群体性状及产量构成的影响。结果表明:安麦 1241 和安麦 9 号产量三要素在种植密度 180 万 /hm²、240 万 /hm² 的表现优于 300 万 /hm²。小麦株高越冬期和返青期随密度增加而增加,单株分蘖数越冬期和拔节期随着密度的增加而减少;同一密度下,安麦 1241 和安麦 9 号单株分蘖数高于周麦 18,株高则相反。安麦 1241 和安麦 9 号在种植密度 180 万 /hm² 产量最高,300 万 /hm² 产量最低;同一密度下,安麦 1241 和周麦 18 的产量显著高于安麦 9 号,安麦 1241 和周麦 18 的产量无显著差异。

关键词:安麦 1241;安麦 9 号;密度;群体性状;产量

小麦是世界上重要的粮食作物。黄淮海区域是中国的主要小麦种植区和高产区,其在保障国家粮食安全方面具有举足轻重的地位^[1-2]。种植密度和分蘖是影响小麦产量形成非常重要的因素^[3]。适宜的种植密度可协调植株生长发育和生存环境的内外矛盾,并进一步调和个体、群体间资源争夺矛盾^[4]。种植密度过低,个体单位面积充足,生长发育良好,小麦单株成穗率高,但最高分蘖较低;种植密度过高,小麦最高分蘖高,但冬后由于单株生长环境的资源争夺造成无效分蘖过高,反而会影响小麦最终产量的形成^[5]。分蘖是衡量小麦群体质量的重要指标。

分蘖和主茎的消长变化、发育成穗的进程对小麦营养器官和生殖器官的物质积累、转移以及产量的构成起着重要的调节作用^[6]。小麦产量的形成过程就是协调个体和群体生长发育的过程,也是通过适宜的种植密度调节群体总分蘖和有效分蘖并辅助小麦建立良好群体质量的过程。

适宜的种植密度通过调节群体总分蘖,建立良好的群体质量^[7]。前人研究表明,冬小麦种植密度过大,基本苗过多,不利于植株内部通风透气,会造成群体环境湿度较大,进而影响小麦绿色部位的光合、呼吸作用,最终加剧个体和群体资源争夺之间的矛盾,影响小麦高产^[8-9]。小麦在种植密度过低、基本苗太少的情况下,要想达到高产就需要从土壤中

基金项目:农业部国家现代农业产业技术体系资金资助项目(CARS-3)

或合伙人。

2.5 自主经营品种,向产业链上游延伸 有些种子经销商通过多年的积累,已经具有了雄厚的资金实力和生产能力,也可以尝试向产业链的上游延伸,通过自主经营开发品种来拓展价值空间,在激烈的市场竞争中保持竞争力,其中的核心就是选择好适合本地的优良品种。

3 结语

种业的新形势已经来临,适应甚至引领新的趋势是每一个参与者都要思考的问题,看清楚行业发展大势,结合自身做好定位转型,是摆在种子企业和

经销商面前的必做题。围绕解决用户的痛点,提升用户的体验,提升服务的价值,通过服务产生增值,延伸产业链和提升价值链是我们定位转型的着力点。

参考文献

- [1] 弓晓峰,杨永强. 县级经销商面临的形势及对策. 中国种业,2010(12): 41-42
- [2] 刘政群. 如何做好一个优秀的县级种子代理商. 中国种业,2009(9): 34-35
- [3] 李瑞祥. 浅谈县级种子企业如何发展壮大. 种子科技,2005,23(5): 273-274

(收稿日期: 2018-09-01)