



# 国有种企黄羊河的发展之路

曹小勇 尚能

(甘肃黄羊河集团种业有限责任公司,武威 733008)

**摘要:**种业是现代农业生产链的起点,是保障国家粮食安全的基石和引领农业发展的核心,种业兴则国兴,种业强则国强,粮安天下,种子先行。作为甘肃农垦下属的国企黄羊河种业,在现代种业的引领下,生存发展之路任重道远。从黄羊河种业发展现状及存在的发展瓶颈进行分析,思考下一步发展之路,以期企业基业长青,继续辐射带动区域经济发展,为社会承担起一份责任,奉献企业自身的价值。

**关键词:**国企;种业;现状;方向

甘肃黄羊河集团种业有限责任公司 2003 年正式注册成立,目前注册资本 8100 万元,主营玉米杂交种的生产、销售。现拥有晋单 55 号、丰禾 96、忻玉 106、凤玉 288 等 4 个玉米品种,是集科研、生产、加工、销售为一体的高科技现代化种业企业,是中国农垦种业联盟副主席单位,玉米制种基地通过农业农村部获批认证为“第一批全国农垦农作物良种展示示范基地”。基地生产面积每年稳定在 2000hm<sup>2</sup>左右,年生产加工良种 1 万余 t,实现销售收入 1 亿元以上,利税 1500 万元以上。

## 1 发展现状

通过近几年的发展,玉米制种产业实现了全程机械化。尤其是 2015 年公司投资近千万元,建设了由美国 A&K 公司生产的玉米剥皮生产线 1 条,剥皮生产线主设备 6 台,日生产加工能力 1200t,收获的高度机械化使农户从农业生产中得到了解放,更

提高作物品质。五是为达到统防统治的效果,在第 2 次喷药(6 月)、第 3 次喷药(8 月)部分制种田利用先进的无人机喷药。

## 3 相关建议

一是农药和肥料领取情况与分场服务费合同统一签订。二是公司提供的农药,必须提前 1 周进行派送,当制种户发现病虫害时,自己提前防治;给制种户提前宣传或开播前会议,让每个制种户留 5m 喷药车路,以及在铺膜时将走车的白行宽度留足

使种子的“产、质”两个量得到了有效保障。

## 2 企业发展中存在的瓶颈及难题

**2.1 市场大环境的影响** 一是随着国家品种审定制度,包括引种备案、绿色通道及联合体试验等制度的放开,市场品种“多、杂、乱、新”。品种爆发式的“繁荣”,出现了品种井喷的现象,给经销商带来更多选择机会的同时,对公司自身发展也带来更大的挑战。二是面对市场低迷、供过于求的种业寒冬,品种杂多,价格混乱。面对产品同质化越来越严重的现实情况,价格竞争更是白热化。同时,企业受终端市场的挤兑,利润也是越来越小。三是受国家种植结构调整等因素的影响,全国各地玉米种植面积锐减,销售渠道受限。同时,传统的销售模式和销售渠道,也因为示范、布点、推广、培训、会议、观摩、地推、广告等费用的投入和产出比不协调,面临巨大考验,销售模式和销售渠道的变化,也迫使经销商不断做出

50cm。三是统一喷药时,保证喷药质量和时间,使得喷药顺利进行。四是利用合作社喷药机进行喷施,水量充足,效果明显。

## 参考文献

- [1] 刘海启. 我国玉米制种产业发展现状及战略选择. 中国农业资源与区划, 2015, 36 (1): 9-14
- [2] 蔡子文. 河西地区制种玉米病虫害发生及综合防治. 中国种业, 2012 (7): 72-73

(收稿日期: 2018-10-30)



改变,也需要公司和经销商更加协同配合。

**2.2 企业自身存在的问题** 一是销售团队的组建及销售网络体系的构建比较缓慢,核心市场不突出、不明显。二是自身科研实力薄弱,培育具有核心竞争优势的品种的能力有限,市场大环境的影响迫使企业呈低缓运行态势。

### 3 黄羊河种业发展思路

**3.1 与有核心品种竞争优势和销售团队的单位合作** 立足企业发展现状,公司目前的核心竞争力不突出,不足以与市场种业巨头抗衡。因此,与销售能力强和科研实力雄厚有核心品种的企业合作也是发展之策。

**3.2 对外联盟,加大科研投入,积极培育拳头品种** 加大科研资金投入力度,与农研院校强强联合,加大与区域间种业的双边和多边合作,拓展合作空间。引进并利用科研单位的技术和资源平台,转变为自身的优势,提高科研水平,增强科研实力,尽快缩小种企差距。

在新品种方面,争取在“十三五”期间至少在3个省(区)选育审定不少于5个新品种;在品种审定方面,审定的品种中,华北、西北和西南区均有审定通过的不同生态类型的玉米新品种;在产业发展方面,充分发挥企业主体地位,争取“十三五”期间在省内累计推广玉米新品种面积2.67万 $\text{hm}^2$ 。

**3.3 创建并发展企业自身的核心竞争力** 以科研和销售为核心竞争力,科研方面加大科研投入力度,研发出自主知识产权的品种,改变科研现状。销售方面根据现有4个品种(丰禾96、忻玉106、晋单55号、凤玉288)的市场范围,以“互联网+”的发展模式,构建营销网络,逐渐外扩市场,提高品种市场占有率。以服务作为入口,建设最有价值的种植户社群,走差异化发展之路。

**3.4 完善硬件基础设置** 全面推行先进农业技术与农机技术、加工工艺的融合,降低生产成本,提高资源利用率,保证种子质量,提高玉米制种的集约化程度。在加工设备方面,建设2000t/批玉米果穗烘干线及配套的种子精选等成套加工线,使加工成套设备总加工能力达到20t/批和30t/h,实现加工作业流水线和程式化,提升加工能力,从根本上提高防风险和抵

御自然灾害能力,确保种子质量。预计投入资金2000万元,建设期限为1年,投资回收期约10~20年。

### 3.5 紧跟国家惠农政策,积极争取项目资金支持

深入研究国家农业政策,与省、市(区)项目部门加大沟通与交流力度,争取在玉米新品种选育及机械设备购置、现代种业能力提升等方面,为企业争取项目资金。

一是加大研发及科研设备设施投入。试验田租赁用地20 $\text{hm}^2$ ,配套的灌溉设施、播种机、精选机、籽粒烘干车及实验仪器设备、库房等基础设施需完善。预计投入资金500万元,其中试验用地投入60万元,配套的设备设施440万元,建设期限为1年,投资回收期约10~15年。二是土壤有机质改良。土壤有机质提升主要围绕增加土壤有机质,降低生产成本,提高作物产量,改善作物品质,增强农户有机、无机肥配合的意识,实现耕地养分的投入产出平衡。通过增施有机肥和种植绿肥,提升土壤有机质含量,让土壤达到保水保湿,在逐年提高单产的同时,使土壤肥力得到不断提高,达到培肥土壤,提高耕地综合生产能力的目的,土壤有机质提升项目是提升制种产量、农业增效、农民增收的重要途径。公司制种面积2000 $\text{hm}^2$ ,每 $\text{hm}^2$ 投入1.5万元,预计投入资金3000万元。

### 3.6 上市融资,打造“育、繁、推一体化”种子企业

随着全国农垦改革大幕的拉开,参考国内农垦系统上市公司通行做法,将全面构建新型种业体系,打造具有核心竞争优势的大型“育、繁、推一体化”种子企业,至“十三五”末期,种子生产基地面积稳定在4000 $\text{hm}^2$ 以上,巩固以农场为核心,辐射带动周边农村的基地格局,年生产良种3万t,实现销售收入3亿元以上,利税总额5000万元以上。

#### 参考文献

- [1] 尚能. 畅谈种业新变化 展望种业新未来:以甘肃黄羊河集团种业有限责任公司为例. 中国种业,2017(11): 46-48
- [2] 尚能. 立足国有大农场自然优势 加快黄羊河种业发展步伐. 中国种业,2016(11): 26-27
- [3] 曹小勇,尚能. 黄羊河集团高产创建活动推动制种玉米产业高效发展. 中国种业,2016(10): 20-23

(收稿日期:2018-10-30)