

新形势下种子企业开展科企合作的探索与思考

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:种业是农业的芯片,是落实“藏粮于地,藏粮于技”战略的核心。当前,加强科企合作已成为种子企业发展的必经之路。结合企业自身科研现状以及在科研路上的经验与认识,旨在探索有效的科企合作模式,并对如何有效开展科企合作提出了自身的见解与认识,以期与大家一起交流学习,为企业今后的发展尽一份绵薄之力。

关键词:黄羊河种业;科企合作;发展

随着国家种业政策的调整和公司近几年代繁代制面积的萎缩,面对成本高、亩效益低的现状,公司为摆脱困境,认真分析黄羊河种业的优劣势,弥补产业链上的短板,而拥有竞争力的品种,乃是种企下一步发展的关键。当下,企业自身的成长和产业的发展,关键在于是否能够通过联盟的建设,进而迅速地提升企业科研水平和在行业的影响力^[1-2]。

1 黄羊河种业发展现状分析

1.1 科研现状分析 黄羊河种业于2013年开启科研育种工作,2014年成立玉米研究所,玉米研究所每年承担多项新品种试验。期间通过购买品种,拥有丰禾96、晋单55号、忻玉106、特早2号4个玉米品种和大量的种质资源。在近几年的科研成果方面,玉米新品种丰禾96和凤玉288在甘肃通过审定并逐步推广。公司2018年报审的5个组合,其中甘垦130和甘垦95进入甘肃省生产试验,甘垦887进入第2年区域试验,甘垦5和甘垦11进入第1年区域试验,甘垦45进入宁夏第1年区域试验。丰禾96在宁夏、陕西、内蒙古、新疆引种成功,凤玉288在陕西、宁夏、内蒙古、新疆引种成功。

现有的科研成果一定程度上给了科研人员极大的精神鼓舞,但玉米品种有其存在的价值鉴定与存活期,面对“优胜劣汰”法则,玉米新品种的更新换代速度已经远远超越了品种研发的最快时限。面对公司育种工作起步晚、见效慢的现状,科研人员也在紧跟时势,不断地向各农科院所和知名企业交流学习,借鉴成功经验;但走别人走过的路,毕竟凭的只是经验主义,核心技术无法超越,耗时耗力见效

甚微,与市场用种需求尚存在一定的差距。面对黄羊河种业目前的发展现状,只有尽快出品种,出好品种,才能盘活整个产业链。

1.2 经营现状分析 种子市场的核心是品种,品种被市场接受和认可才能有效推广,前提是有品种且品种具有竞争优势。目前公司大面积代繁种植,耗的是体力,赚的是辛苦钱,种子服务费只有1.2元/kg,且公司一直处于被动境遇,而自有品种销售种子的纯利润在4元/kg左右,利润空间可上升3~5倍。因此,黄羊河的终极出路是“育、繁、推一体化”,而品种是目前最大的关卡。《农作物种子生产经营许可管理办法》中规定,生产经营主要农作物种子的,生产经营的品种应当通过审定,并具有相应作物的作为第一育种者的国家级审定品种3个以上,或者省级审定品种6个以上(至少包含3个省份审定通过),或者国家级审定品种2个和省级审定品种3个以上,或者国家级审定品种1个和省级审定品种5个以上。

2 黄羊河种业科研存在的问题及困境

2.1 科研是一项投资大、时间长、见效慢的工程

现有的科研人员是公司开启研发工作后,从生产部调用的技术人员,组建的科研团队一路都在向其他科研单位的老师学习,在探索中前行,研发玉米新品种的能力和水平有限,种质资源得不到很好的利用,科研进程缓慢,短期内成效难以估量和预测。

2.2 科研实力薄弱,市场前沿及动态定位不准 一是核心技术无力突破。自2013年投入研发至今,黄羊河种业育成多个适应不同生态区种植的优良玉米新品种(系);拥有农作物种质资源材料1万余份,

自行选育、适应不同生态类型的自交系 5000 余份,每年约有 20 个品系投入到各省份的布点试验。由于技术人员的能力及经验有限,每年只能按照常规进行试验田的基础种植与管理。目前,公司有大量的科研材料,但未能合理有效组配开发,无形中造成了资源的极大浪费。二是科研水平还达不到申请国家项目资金的要求。近几年,国家的惠农强农政策频出,而且扶持力度很大,但多倾向“育、繁、推一体化”的企业,如此好的政策,公司却只能望洋兴叹,实属惋惜。

2.3 国家种业政策调整,倾向于有科研成果的单位从事生产经营工作 2016 年 8 月 25 日出台并实施的《农作物种子生产经营许可管理办法》已经架高了行业门槛,实行行业淘汰制。2016 年公司生产经营证到期,公司当时没有作为选育人的审定品种,四处求助后,得益于长期合作客户安徽皖垦的友情帮助,才使公司顺利换证。下一步公司存在同样的困境,种子生产经营证 2022 年到期,2 年后换证需要国审和省审品种各 3~5 个,急需现在着手做好准备工作。

3 黄羊河种业开展科企合作的探索与思考

为实现“育、繁、推一体化”发展目标,黄羊河种业需要从战略高度审视企业的发展,以保利用现有的科研基础,在玉米品种选育和种业发展上与农业科学院合作。缩短研发周期,减少科研支出。

3.1 强化科研队伍建设,高效定位市场趋向 研企合作,公司无需花费大量人力、财力、物力去投入研发的基础性工作,直接利用农业科学院的成熟品种(组合),作为申请者和选育人参与新品种的审定,以少量的保障性经费投入,获得事半功倍的效果。在前景方面,主要是产品自身的特征特性,能够抵御和抗击同类产品的竞争,能与市场前沿品种并肩甚至超越,公司产品的市场青睐度和产品形象也会逐步提升。

一是加强沟通,愉快合作,实现多赢。合作双方建立阶段性总结交流机制,通过分析总结工作中积累的经验,找出存在的问题,制定下一步的工作目标和保证措施,以推动研企合作更加深入扎实的向前发展^[3-4]。

二是组建新品种选育目标定向团队。由黄羊河种业与农业科学院相关人员组成,不定期地分析市

场,预测趋势,综合双方意见,每年形成新品种选育的原则性方案,以引导技术研发的发展方向,满足公司长期稳定的玉米品种更新换代的需求。同时利用黄羊河农场已经建立的研发基地,实现科研与种业的有机结合,选育出的新品种具有更好更强的适应性、针对性、实用性,企业开发品种和开拓市场更有保障性、科学性、前瞻性。

3.2 加强对外联盟,有效推进科研进程 为了更好地推进种子研发进程,使科研成果得到有效转化,促进种业的快速健康发展,公司必须实行自育自繁与对外代繁相结合的运营模式,走“产、加、销、育、繁、推一体化”之路。

一是可快速培养自身科研人才。公司具有符合国家科研标准的资质(玉米研究所、育种基地等),通过与科研院所的合作,搭建沟通与交流的平台,有利于快速提升公司研发人员的能力与水平,同时更有利于准确了解和掌握育种前沿的动态,把准科研脉搏,找准科研方向。二是可有效提升科研进程。加入联合体试验联盟,各项试验运行规范,试验结果公平、公正、科学,品种的报审进程至少比正常程序提前 2 年时间,且审定出来的是国审品种,更有利于公司中长期目标的实现。

在新品种方面,争取在 3 个省(区)选育审定不少于 5 个玉米品种;在品种审定方面,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,在条件具备的情况下大力发展和推广“种粮一体化”经营模式,推动全产业链发展。同时,在做强做大玉米种子业务的过程中,积极尝试拓展其他农作物种子的经营业务。

3.3 建立销售根据地,进行科研成果转化 近两年,武威经销店开始投入运营,自有品种在布点的同时,全方位展开销售工作,销售市场以甘肃为基础,同时向外辐射拓展同气候带市场。目前,公司中晚熟品种丰禾 96 市场反应较好,作为重点推广品种;粮饲兼用品种忻玉 106 在青贮领域得到客户的认可;早熟品种特早 2 号在早熟玉米种植区域表现良好;晋单 55 号、凤玉 288 分别在河南、山东等地表现突出,为公司开辟黄淮海市场带来新的希望。针对审定的新品种,由销售人员进行快速推广,加大成果转化进程,使其尽快投入市场,实现研

种业企业成长发展的智慧大道

张亚兵(含弘)

(安徽省种子管理总站,合肥 230051)

摘要:针对行业目前所存在的突出管理问题,即很多企业都在片面地强调“术”的管理,而忽视“道”的管理,并由此给企业带来一系列成长与发展的困惑与困难,有鉴于此,作者原创性地提出运用《易经》太极阴阳思想来治理企业,同时有机地将西方逻辑管理思想引入其中,从而充分彰显企业管理的智慧大道。

关键词:道;智慧管理;阴阳管理;四度管理;品牌命名

中国种业经过近二十年的市场化竞争洗礼,不可否认,其管理水平有了长足的进步,企业所沿用的各项“管理之术”为其赢得竞争优势发挥了重要的作用。然而,现今又有很多企业经理人时常发出感叹,即自己沿用多年的“管理之术”似乎越来越不灵了。为此,企业经理人对当下和未来纷纷感到彷徨与无奈,甚至是焦虑不安。针对行业所出现的这种新局面,其主要原因是中国种业已经到了一个强调“管理之道”的时代,而这需要企业本着“道”的智慧思想来管理自我。有鉴于此,本文将简明阐述种业成长发展的智慧管理之道。

1 行业现状与论道的必要性

1.1 行业正经历诸多困惑与困难 客观地说,中国种业当下正经历着诸多困惑与困难,这些困惑与困难集中起来主要体现在以下方面。

1.1.1 行业品种井喷 目前,整个行业品种正呈井喷之势,但亦显现泛滥之形。造成这种状况的原因,主要有两个方面:一是我国当前品种审定(包括引种备案)的速度过快了一些,审定通过且具有竞争企合作的终极目标,即赢得市场和增加公司的经济效益。

综上所述,当前中国种子生产正处于重大转型的历史时期,这给种子企业和育种工作者都带来了新课题,品种审定正朝着登记制迈进,今后种业类公司的竞争很大程度上是科研方面的实力较量,并会逐步拥有各自特色品牌。未来,谁拥有自己的科研,谁就能掌握市场的话语权,黄羊河种业也必将走上快速发展的快车道。

力的品种并不多见,多数品种“含金量”不高;二是整个行业的信用机制不够完善,种业市场的“诚信”土壤还没有真正确立。

1.1.2 企业产品过剩 引发企业产品过剩的原因,不仅是因为品种井喷所致,更为重要的是企业贪大贪快的理念占主导,对累积经营所隐藏的库存风险重视不够,并突出表现为:生产盲目、库存盲目、现金流管理盲目。

1.1.3 企业经营迷茫 正是因为行业品种井喷、企业产品过剩以及自身的商业情商等存在问题,从而使得众多种业企业深陷迷茫,对管理去向亦不知所措,并时常犯下不应有的错误,而这个错误又主要表现在:忽悠营销、侥幸营销、经销商转战企业。

事实上,中国种业目前所呈现出的诸多困惑与困难,其本质都是因为过多依赖于“管理之术”,而忽视“管理之道”所引发,并且这种管理之术常常带有浓厚的投机取巧思想。

1.2 “道”让企业不再感到困惑与困难 针对行业所呈现出的诸多困惑与困难,种业企业仅凭既有的

参考文献

- [1] 王全辉,李争. 中国种业发展现状问题及其政策建议. 中国农学通报, 2012, 28 (35): 148-151
- [2] 马述忠,任婉婉. 我国种业产业链延伸发展瓶颈、战略机遇与美国经验借鉴. 现代财经:天津财经学院学报, 2013 (7): 3-12
- [3] 张爱瑛,郭东伟. 关于对渭南市种业创新现状与发展的调研报告. 中国种业, 2016 (6): 25-27
- [4] 齐世军. 玉米商业化育种科企合作案列解析. 中国种业, 2017 (12): 15-16

(收稿日期: 2019-05-17)