

民营种子企业在现代种业供给侧结构调整中 发挥作用的途径

裴柏平

(江苏焦点农业科技有限公司, 大丰 224100)

摘要:民营种子“育繁推一体化”企业在民族种业转型升级的大背景下,如何适应种植业结构的调整,在参与市场竞争中解决自身发展存在的问题,寻求发挥自身作用的途径和方法,为我国现代种业的建设和发展作出应有的贡献。

关键词:民营种子;现代种业;供给侧

在我国农业实行供给侧结构性改革的新形势下,民族种业带着重托与期待,在各领域全面深化改革的时代浪潮中戮力前行。作为我国种业发展的重要主体——民营种子“育繁推一体化”企业(以下简称一体化企业)如何在激烈的市场竞争中求生存、谋发展,参与解决我国种业领域中存在的种业研发供给品种结构性矛盾、种子研发低水平过度竞争、种子“育繁推一体化”企业运营效率低、新品种价格过高用户未得实惠和自身发展中的问题,为加快我国现代种业建设发挥出应有的作用,结合江苏焦点农业科技有限公司(以下简称公司)成长过程和工作实践,提出以下浅见。

1 端正思想,树立积极作为的意识

种业企业为什么设立?如何谋求发展?现实当中,有的明确,有的不怎么明确,有的则不明确,加之主客观条件等多方面因素的影响,在当前农业供给侧结构性改革的新要求下,机遇和挑战并存,种子企业必须充分认清形势,站好队、定好位、有目标、用足力,真正端正思想认识,勇于面对挑战,抓住发展机遇,方能走上持续的发展轨道。

1.1 确立立足服务的存在意识 追求利润和效益是企业生存和发展的主要目标,但这不是企业的唯一目标。单纯或不择手段追逐利润,企业是不可能得到长远发展的。只有确立正确的办企宗旨和目标,才是长远发展之道。公司成立于2003年,现已成为江苏省种子一体化企业。公司创办之初,出发点是想抓住当时种子一体化企业不多的有利时机,只是希望早产生和多获得利润,因而在经营中,总是找一些市场上当时比较行销的“短平快”的种子进行繁育或

者经营,完全受市场行情所左右,当出现事实与愿望相背离的情况时,曾产生犹豫和失望的情绪。对种子一体化企业的高投入、高风险、周期长、回报率低的行业特点,没有思想准备和应对措施。经过几年的打拼之后,公司调整了创新发展思路,主动适应农业产业结构性改革,以能为农业和农户提供有效服务作为立业之本,静下心来提升科研水平,潜心进行种子研发。经过10多年努力,公司在水稻育种上已初显成效,对籼粳亚种间杂交、栽野杂交水稻、三系杂交水稻、江苏常规水稻、东北优质米水稻的研发得到了主管部门和市场的一致认可,企业由此步入良性发展轨道。为解决资金缺乏的主要矛盾,在争取财政专项资金支持的基础上,积极寻求合作伙伴,2013年辉丰股份投资以51%控股权进行合作,解决了资金瓶颈问题,从2017年起将有新研发的玉米、小麦新品种投入市场,为企业的长远发展奠定了坚实的基础。

1.2 确立提升实力参与竞争意识 市场竞争规律类同于自然法则,适者生存,优胜劣汰。近年来,随着我国经济发展步入新常态,国内种业市场主体不断向规模化、集团化、国际化方向发展。这对中小种子企业来讲面临着巨大的竞争压力,必须积极应对挑战,增强自身实力。一是实行多元化经营,增加盈利总量,增强研发资金实力。公司作为种子一体化企业,发展至今虽有10多年时间,但仍处在创新初始阶段,种业经营收入占比还未超过90%,通过开发绿化工程施工和进出口粮食贸易、品牌大米销售等经营项目获得利润,为提升创新能力创造了资金条件。二是成立专门的种子研发机构,建立较高素

质的育种团队,突出主业发展。三是引进专门人才,增强科研育种、推广销售、技术服务的竞争实力。企业的竞争,实则是人才的竞争,人才兴,企业才能兴,对种子一体化企业来讲更是如此。多年来,公司通过签订长期合作协议、聘请科研院所科研人员到企业兼职等形式,建立了公司种子研发和营销服务人才队伍,使公司的整体竞争实力逐年得到增强。

1.3 确立谋求持续发展的创新意识 改革开放的大潮为民营种业企业的发展创造了历史性机遇,把民营种业企业推向了潮头。农业结构性调整改革,拉动了种业结构的调整,特别是中小企业,无法跟种业巨头比资金实力、比研发力量,但与农民关系的紧密程度和企业规模无关,大企业固然有更多的能力,但只要从农民用种需求出发,用心做好一个品种,慢慢站稳脚跟,帮助农民研究栽培技术,把农民和企业利益联系在一起形成更紧密的关系,才能跻身种子研发主体行列,并成为联接研发与推广的重要桥梁、载体和平台。企业不再靠一个品种打天下,不再指望几个大客户保市场,在新品种研发、推广、营销、管理等方面不断开拓创新,才能化解深层矛盾,释放出更大红利,使种业改革向纵深推进。

2 勇于探索,寻求作用发挥的有效途径

路是走出来的,事业是创出来的。种业企业要做大做强,持续健康发展就要勇于探索,抓住重点,搞好突破。

2.1 与科研院所加强联系和对接 “借船出海、借力发力”是种子一体化企业初始发展的必经之路和主要途径。公司在发展过程中一直把与科研院所和政府相关部门的联系及对接作为重点工作,本公司先后与江苏省农业科学院、江苏沿江地区农业科学研究所、中国农业大学、湖南省农业科学院等多家研发单位签订了长期合作协议,联合进行新品种研发,且引进人才自主研发已取得初步成果。与科研院所的对接与合作,不仅使我们开阔了思路,而且能信息共享,使公司研发团队的业务素质、能力和水平得到提高,新品种培育工作顺利开展。

2.2 发挥专家人才的作用 当前,在民族种业长足发展的同时,来自国际上的竞争压力日渐加大,种企所面临的核心问题是品种创新能力不足,跨国种业的育种科技已经全面进入分子时代,育种模式已经是工厂化,批量育出新品种。我国还是课题组、小作

坊模式,新品种研发更像是买彩票。农业供给侧改革对种企提出新的考题和更高的要求,急需通过体制和机制的改革来解放生产力,充分发挥科研机构和企业人才队伍的优势作用,大力推进种业领域内的产学研结合,推动种业科技创新的新发展。一是有关部门应积极推进各项政策措施的落实,进一步明确种业科技工作目标、任务,分作物、分环节、分地域对科研机构、种子企业的科研人员提出要求,作出布局,制定完善的保障机制,避免一哄而上、低水平重复、浪费资源的现象。二是推进种业科研体制改革,除增加公益性、基础性科研项目投入比重,还要组织开展全国攻关协作,支持一体化企业设立高水平的研发中心,落实重大商业化育种项目,由企业牵头组织攻关,使专家、人才有用武之地。三是完善考核、评价体系。采取业绩评估方式对科研人员进行评价,研发人员收入与成果创收直接挂钩,鼓励科技人员专心开展种质资源深度挖掘利用,加快新一轮品种更新换代。四是坚持以品种为主线,将工匠精神贯彻到新品种研发全过程,才有机会建立起优秀的品种研发团队,培育出可以真正提高农民收入和社会效益的好品种。

2.3 针对问题抓突破 通过农业产业结构调整和新修订《种子法》的实施,今后几年将是品种“井喷”时代,大品种已难以出现,区域性、差异性、特异性品种将是市场主流。企业通过分析并与科研院所合作,对针对性市场、针对性品种进行研发,按照中央确定的“两保、三稳、两协调”任务,构建适应市场需求的品种结构,打好结构调整的“组合拳”。本公司通过调研发现,江苏省盐城、南通、泰州等苏中地区春玉米品种存在明显缺陷,主要问题:一是玉米品种蛋白质含量低,导致玉米出售价格也低;二是现在主推玉米品种存在高感粗缩病和南方锈病,造成连续多年减产;三是抗倒性差,盐城、南通等沿海地区台风多,海风大,生长期常发生倒伏现象,造成不应有的损失。受以上因素的影响,导致农民种植玉米的积极性不断下降。为改变这一状况,探求适合该地区的春玉米新品种,公司与江苏沿江农科所合作研发了焦点玉 1303 (苏审玉 20170003)春玉米新品种。该品种品质优,蛋白质含量达到 11.26% (远高于其他玉米品种),作为饲用玉米对提高饲料蛋白质含量有极大的帮助,同时该品种对粗缩病表现抗,对南方锈病表现中抗,

抗倒性也较其他品种有大幅度提升。该品种的审定得到了业界和农民朋友的广泛关注和认可。

3 不断创新,努力实现“育繁推一体化”目标

种子一体化企业要在激烈的市场竞争中立于不败之地,并做大做强和发展壮大,跟上种业供给侧结构性改革的步伐,必须立足现实,谋划长远,不断创新。未来在新品研发、繁育、推广和营销方面要围绕种业结构调整的重点任务,即构建粮经饲协调发展的作物结构,构建适应市场需求的品种结构,构建生产生态协调的区域结构,构建用地养地结合的耕作制度。

3.1 积极开展新品种的研发 种业的需求和导向日趋明显,下游消费市场对上游育种产业的拉动力也越来越大,产业链延伸与整合将是种业企业重要的战备发展方向,包括种子在内的农业投入品效益受到农产品价格市场化的挤压,FAO(联合国粮农组织)预测,未来10年世界粮价都可能处于低价运行的状态。我国面临农产品价格倒挂的巨大压力,将进一步增加种子企业的运营风险,压缩投资回报空间。在供给端压力持续增加的情况下,企业应向需求端要效益。特别是通过提高科研育种能力,不断推出优秀新品种,占据种业市场的品种主导权,通过弥合需求端和供给端的鸿沟实现生存发展。

我国目前每年新收集引进各类作物种质资源约1.6万份,品种权申请量2000多件,植物品种权授权量在1500件左右。从种质资源和结构调整的机遇看,开展新品种研发的前景广阔,农业产业升级要求种企高效率地满足市场高标准和多样化的需求,必须不断提升育种效益、规模,实现精准育种。因此,企业要尽快实现生物技术、信息技术与常规育种技术的有机结合,以便快速响应产业发展需求,推出聚合优质、高产、适宜机械化和资源高效利用的绿色性状与高产性状的作物品种,实现绿色农业和高效农业。

3.2 大力引进和推广优良品种 种植业结构调整规划公布后,顺应大趋势调整战略布局,育种研发和市场推广可让企业在未来更好、更快地发展。实行优先发展优质稻米、强筋小麦、“双低”油菜等优质农产品,积极发展甜玉米、加工型早籼稻等专用农产品;因地制宜发展传承农耕文明、有地理标志、有区域特征的特色农产品的产业政策,品种推广既要面向适宜区域的市场需求,更要面向以“节水、节肥、节药”为核心的节本增效可持续生产方式。3年

前,公司就意识到企业单靠水稻种子“一枝独秀”,伴随的将是产品单一的风险,后来,逐渐开始兼顾玉米、小麦种子研发,水稻种子以集合高产、优质、高抗和轻简化、低投入的品种特征为首选推广品种。公司建设良种育种基地、种子烘干线和质量追溯系统带来新产能,保障了供种安全,增加了良种销量和市场占有率。

3.3 采取新型的营销模式 近年来,农村通过土地流转实现规模经营,不断提高绿色有机农产品附加值。种子企业之间的竞争从拼质量转变为拼服务,而服务方式、销售方法日渐增多,范围也从辨别种子真伪知识普及扩展到标准化技术推广、农产品收购、信息共享等各个领域。农民及新型种植主体、种企、科研单位和市场终端企业联手,一幅大农业画卷正在徐徐展开。种子(特别是新种子)的推广和营销成为企业经营的重要环节。在传统营销的基础上,创新营销方式成为必然趋势。一是建立微信平台,推介企业和提供咨询服务。如针对某一品种建立单品客户微信平台(客户包括代理商、零售商、种植户),通过平台定期发布作物种植各阶段的田间管理技术,并解决各种种植户提出的生产上的相关问题。二是与种植大户和家庭农场直接对接,按其需求采用直供模式。通过多种途径了解掌握相关区域内种植大户(百亩以上)的信息,汇总分析品种种植面积、面积占比、种植户数占比等情况,规划可供品种种子在种植户中的占比,制定销售计划,直接或会同代理商与大户签订直供协议(为大户定制专用种子包装),为大户提供最大幅度的价格让利。三是订单种植和收购结合模式。根据用种人的需要提供相关服务,收获产品由公司负责收购(达到合同约定质量标准的,高于市场价收购),并增加代烘、代储服务业务,为种植主体提供粮食烘干服务和销售方便。四是在区域代理的基础上,完善种子市场营销、技术推广服务体系,立足乡村种子连锁超市、配送中心、零售门市等基层销售网络,加强售后技术服务,延伸产业链,避免客户集中度较高的风险,实现企业和农民双赢。

江苏焦点在一体化道路上的发展历程和实践证明,只要方向正确,主动适应竞争,扎实努力创新,巧对市场难题,种子一体化企业就能发展壮大,对民族种业和农业的发展发挥出应有的作用,作出重要的贡献。

(修回日期:2018-07-20)