

再论我国当前中小种子企业的困惑与出路

刘康平

(广东粤良种业有限公司,湛江 254005)

摘要: 2000年《中华人民共和国种子法》颁布实施,我国种业经历了连续十余年的高速发展。在国家一系列种业新政、新修订的《中华人民共和国种子法》、粮食收储政策和市场变化等因素的共同作用下,种业发展进入了调整和洗牌期,处在困境困惑中的众多农作物中小种子企业又一次处在生存发展的十字路口。面对挑战,作为一名从事农作物种子企业管理20多年的从业人员,从国家种业政策导向、种业发展历程和当前种业形势,结合自身的从业实践,试图探索当前我国农作物中小种子企业的生存发展之路。

关键词: 农作物;中小种企;困惑;创新;发展

2011年国务院出台《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》,2012年印发了《全国现代农作物种业发展规划(2012-2020)》,2013年又出台了《国务院办公厅关于深化种业体制改革提高创新能力的意见》,首次把种业提升为国家基础性、战略性核心产业,把企业定位为种业发展、商业化育种创新的主体,明确了我国种业发展目标、实现时间以及政策措施。2014年本人就曾撰写《试论当前我国中小种企的困惑与出路》^[1],就国家种业新政下,我国农作物中小种子企业的生存发展阐述了自己的看法。2016年国家大幅度修订的新《中华人民共和国种子法》(以下简称

称新《种子法》)颁布实施,在种业新政、新《种子法》以及随之而来的国家粮食收储政策和农作物种植模式结构调整的共同作用下,我国农作物中小种子企业又一次处在生存发展的十字路口,路在何方?

1 认清形势,顺势而为

当下种业形势,十分明朗:一是种业寒冬,这是种业的大势和基本面,这种局面起码在短期内不会改变;二是国家全方位持续加大对种业发展的扶持力度,扶强扶大,扶持大型骨干种企,增强和提升其市场竞争力,通过市场行为加速种企洗牌,淘汰大批弱小种企,腾出市场空间,打造种业航母;三是国家

偿金额,因为商业的惯例大多是品种权许可费用远低于实施品种权所获得的商业利润。

4 结语

海外品种权人遵守中国的法律规定进行有效的授权和委托是品种权保护工作开展的前提条件。任何法律主体的混淆,委托和授权文本内容的设计违反法律规定或没有按照要求对域外法律文书开展公证和使领馆认证会导致维权主体不资格或相关域外证据不被采纳。在维权效果上,要根据现有证据优化待证事项,设计维权最佳方案也同样涉及到海外品种权人在维权委托和授权中的考量。海外品种权人发现侵权行为后,要避免中外法律差异,尤其是要遵守知识产权在委托和授权中的特殊规定,提供维权主体合格的证明材料,用足用全法律手段开展综合的维权活动,取得良好的维权效果。

参考文献

- [1] 陈超,展进涛,周宁. 植物新品种保护制度对我国种业的经济影响. 江西农业学报,2007,19(7): 138-141
- [2] 王立平,王更新,张新明. 加强国际合作,提升我国蔬菜新品种保护水平. 中国蔬菜,2011(1): 14-17
- [3] 詹映,张弘. 我国知识产权侵权司法判例实证研究:以维权成本和侵权代价为中心. 科研管理,2015,36(7): 145-153
- [4] 武合讲. 授权品种的委托代繁和转许可:兼对诉侵犯品种权纠纷一案证据评析. 中国种业,2010(6): 30-33
- [5] 方华,龙文军. 跨国种子企业进入中国种业市场的方式及影响. 中国农垦,2011(12): 45-48
- [6] 莫远锋. 我国民事诉讼中的域外证据公证证明制度初探. 经济与社会发展,2003,1(9): 79-85
- [7] 陈红,吕波,饶智宏. 我国植物新品种权海外申请的政策建议. 农业科技管理,2012,31(5): 56-59
- [8] 万静. 海外知识产权纠纷中的维权路径. 法人,2008(6): 68-69,98

(收稿日期:2020-03-10)

粮食收储政策、耕地流转、耕种模式和种植结构的调整持续冲击传统种业；四是市场需求快速转变和萎缩，令大多数种企措手不及；五是种业体量、规模和利润空间不足以容纳和养活如此众多的种企，其结果只能是产能过剩、种企过剩、品种过剩、种子过剩和恶性竞争。

大浪淘沙，种业势必加速洗牌：种企洗牌、品种洗牌、思路洗牌、模式洗牌。种业大势的“冰冷”与国家扶持的“火热”，构成了种业的冰火两重天，但国家的“火热”主要是针对大型骨干种企，对于众多中小种企，只能望洋兴叹，在“冰冷”的种业大势中死撑赖活。因此，种企若做不到顺势而活，就会大概率面临逆势而亡；尤其是实力不济的中小种企，需认清形势，从早计议，要活下去，就要准确定位、选准自身的生存发展空间和出路；要清盘退场，也要及早谋划，就算做不到全身而退，也要避免血本无归。

2 轻资产运营，重市场营销

自《种子法》颁布实施以来，我国种业曾有过难得的“三高”时期，即高增长、高回报和高利润。在“三高”诱惑和国家种业新政鼓舞的共同发酵下，马克思对资本的论述得到了充分验证，即“资本有百分之二十的利润就会活跃起来，有百分之五十的利润就会铤而走险……”；于是乎，种业成为资本追逐的香饽饽，收购、兼并、重组、天价品种权和育种资源转让交易等一系列动作接踵而来，无奈种业体量和所能产生的利润规模与其他行业相比，实在是太小，而且投资风险与收益极不对称，加上种业从2015年开始步入寒冬，真正如愿以偿的种业投资和运作乏例可循，打水漂的种业投资和运作案例却层出不穷。因此，活在当下的种企必须审时度势，慎重投资，轻资产运营，把主要资源力量放在市场网络的打造和品牌品种营销上^[2]。

3 选准品种，跟对公司

当下种业市场竞争激烈，有品种才有市场，市场一线销售商和销售网络始终紧盯着畅销品种，市场需求变化越来越快，品种越来越多样化，品种市场寿命也越来越短。种企自身的实力总是有限的，尤其是中小种子企业，仅依靠自有的自主品种难以满足市场的变化需求。新修订的《种子法》降低了省际间品种市场准入门槛，为省际间种企的相互合作和互补创造了有利条件，品种井喷为市场提供了足

够的选择，省际间的种企可以优势互补，携手合作，通过相互引种筛选，择优选择区域特色品种，充分发挥各自区域性种业资源和销售网络的优势，相互代理，实现互利共赢。因此，洞察商机，捕捉机遇，选准品种，跟对公司，代理营销，减少重复和资源浪费，是当前种业形势下中小种子企业生存发展的途径。

4 短、平、快商业化育种

传统的育种原理并不复杂，育种方法和条件的要求也不高，以至于大到体制内科研院所，小至民间作坊，甚至经验丰富的老农都可以开展农作物育种。但育种创新是一个资源力量长期投入的过程，要成功育出好品种，需要时间过程的沉淀、种质资源材料和育种经验的积累，还要有足够的运气。正因如此，育种尤其是原创性育种不是一般中小种子企业所能耗得起的，是需要长时间投入和“烧钱”，而且还充满不确定性，种业界的“不育种等死，育种找死”之说，并不是空穴来风。因此，种子企业尤其是中小种子企业必须要量力而行，走精准高效商业化育种捷径。我国两杂农作物育种，数十年的育种积累，种质资源异常丰富，加上当下品种井喷，尽管同质化严重，但一定会蕴藏丰富的区域特色品种材料和特异性状；“他山之石，可以攻玉”，可以通过收集引进和针对性筛选，充分利用现有的育种成果和现代快捷的育种手段方法，与育种科研单位互利合作，建立短、平、快商业化育种模式，达到事半功倍、精准高效的育种目的。

5 慧眼识珠，种海寻宝

我国育种历史证明：默默无闻的育种者同样也可以一鸣惊人，育出大品种，不要老去盯着大育种家，大育种家可不是一般种企可以承担得起的。受种业“三高”时期天价品种转让的诱惑和惯性思维作祟，体制内外，几乎全民育种。虽“星星之火可以燎原”，但品种井喷，同质重复泛滥成灾，而且时过境迁，种业寒冬，导致当下品种交易犹如跳蚤市场，价如白菜。因此，要多盯住那些育种材料积累储备充足和接地气的一线育种者，多走点观摩，多试验筛选，抱寻宝心态，炼火眼金睛，慧眼识珠，就能大概率找到性价比超值的特色品种，一个好品种救活一个种企，同样也是大概率事件。

6 做空公司，空“仓”以待

在种业全产业链产能过剩和高风险的大形势

下,做空公司,空“仓”以待,当然是目前中小种企的理想境界。实际上从2015年开始,种业产能过剩的压力就年年加大,做空公司,即做空库存、做空品种、做空闲置资产和冗员,开源节流,瘦身套现,已成业界共识。但仅仅依靠倒逼的种业市场消化全产业链过剩产能,做空公司,谈何容易,每个环节做空都需要付出代价,甚至是惨不忍睹的血本代价,这是种业发展所要经历的调整和阵痛;“出来混,都是要还的”,看来也同样适用于种业“江湖”。种子有保质期,过期作废;品种也一样,时不我待,也会“人老珠黄”,退出市场。纵然千般无奈,万般不舍,短痛真的很痛,但两害相权取其轻,短痛总比持续“出血”的长痛要好些,更不要奢望种业形势很快好转。因此,该做空时就做空,壮士断腕,不要迟疑。

7 拒绝诱惑,按住冲动

中小种子企业要想活下去,先要捏紧钱袋子,拒绝诱惑,牢记冲动是魔鬼。不要以为审定了新品种,开了观摩造势会,撒钱做了广告促销,有了经销商捧场和吆喝,就有市场销路;冲动之下,盲目扩大产能,这些年不知有多少种企就是这样栽倒的。在当下品种如潮的种业市场,有些乡镇的种子零售店较多,而且每个零售店都有多达十几个甚至几十个品种,令人更为疑惑和揪心的是,今年畅销的品种,明年有可能出现断崖式的减量,令种企无所适从。面对这种局面,除了要按住冲动外,更重要的是要科学地做好布点试验测试和市场跟踪调研分析,不要被品种审定结论诱惑,尤其是不要被那些通过非官方途径区试审定品种的数据和结论迷惑,好品种不是审出来的,是靠广大农民种出来的。新品种或品系品种权的估值转让更需小心慎重,不要被一时一地的种植表现和育种家的光环所迷惑,要做认真系统的科学试验和测定才能做出客观评估,这些年挡不住诱惑和冲动而吃大亏的种企不在少数。

8 思维创新,品种创新

种业逆境,种企的出路在创新^[3]。虽然创新未必成功,但不创新必定等死,与其等死,不如以死的勇气和决心去创新,创出一条活路。首先要思维创新,面对逆境,必须以变应变,要不拘于时,不拘于形式,改变思路,突破传统,突破原有的运作和管理模式,勇于舍弃,去寻找最适合企业生存发展的道路;

其次是品种创新,巧妇难为无米之炊,没有品种,寸步难行,对于中小种子企业而言,品种创新并不一定是企业自身的育种创新,根据自身的实际情况,可以通过自主育种,也可以引进筛选、合作开发,依托有实力科研单位或育种团队委托育种等多种多样的形式获得创新品种市场开发权。只有实现上述两大创新,企业才有可能在当下种业逆境中生存和发展,否则只能被种业形势淘汰出局。

9 合法经营,安全赚钱

种业是高风险行业,N个用种农户就会有N种栽培种植方法,产生N种收获结果,再加上气候和自然灾害因素,非种子质量和种企责任导致事故频频发生,年年扩大化。种子事故一旦发生,往往是不管什么原因,种植农户第一反应就是向种企索赔,当地农业主管部门为了息事宁人,大事化小,往往也是要求种企自己去摆平,实际上就是花钱平息事件,这是普遍现象。种子与别的商品不同,一般商品质量不合格,充其量就是更换或退货款;种子质量不合格,则需要赔偿种植农户大田种植损失,粮食种子毛利润最多20余元/kg,若出质量事故,可以赔偿超千元以上。合法经营风险尚且如此,若违法经营,除被没收违法所得和巨额罚款外,还要追究刑事责任。因此,必须合法经营,做到品种市场合法,证照齐全,这样才能安全赚钱,依法依规处置种子事故,维持自身合法权益。

种业是农业的核心和“芯片”,是农业传统产业。市场竞争是推动种业发展进步的最大动力,处在寒冬中的我国种业已进入洗牌和调整期,水无常形,兵无常势,一定会有一批种子企业脱颖而出,逆势崛起;与此同时,也一定会有一批体制僵化、背负包袱的种子企业默然消退。适者生存,优胜劣汰,这才是市场竞争定律,也应该是种业发展的必由之路。

参考文献

- [1] 刘康平. 试论当前我国中小种企的困惑与出路. 中国种业, 2014(11): 14-16
- [2] 柴玮. 种业市场营销环境变化分析及应对策略. 中国种业, 2007(12): 12-13
- [3] 周玉忠, 刘少坤, 李秀丽. 新《种子法》背景下提升种企育种创新能力的策略分析. 农业科技管理, 2016(6): 72-75

(收稿日期: 2020-02-13)