

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

尚 能

(甘肃黄羊河集团种业有限责任公司,武威 733008)

摘要:十八大期间,我国种业发生了翻天覆地的变化,改革、创新、项目资金扶持等一系列政策的出台,国家倾向“三农”发展,解决“三农”问题,培育核心竞争力,推动现代农业又好又快发展,构建了高效的高科技现代农业发展体系,为农业发展奠定了基石和指明了方向。黄羊河种业是受益者,也是创新发展的实施者,在十九大即将召开之际,黄羊河种业将紧跟国家政策导向,结合自身发展优势,认清自身不足,以崭新的姿态和面貌迎接十九大的顺利召开。

关键词:种业;发展;前景

中国共产党第十八次全国代表大会于2012年11月8日在北京召开。十八大报告中强调:“继续坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重……进一步加大大强农惠农富农政策力度,扎实推进现代农业建设……构建集约化、专业化、组织化、社会化相结合的新型农业经营体系……”。十八大期间,种业发生了翻天覆地的新变化,十九大即将召开,让我们再次聚焦十八大,畅谈种业新变化,喜迎十九大,展望种业新未来。

1 聚焦十八大 畅谈黄羊河种业新变化

种子企业是种业发展的主体,十八大期间,黄羊河种业积极响应国家政策号召,加快品种科技创新,以市场和营销为主体,转变工作思路和方式,围绕品种推广和使用,加大生产过程质量控制力度,加强品种管理、质量管理,打造品牌形象,推进黄羊河种业健康良性发展。

1.1 发展科研育种,补齐种业短板 面对种业市场大浪淘沙的困境,黄羊河种业只是一家以代繁、靠赚取服务费维持生存的种子企业,没有自己的品种和核心竞争优势。因此,公司从2013年开始探索科研育种,建立南繁基地和黄羊河试验田。2014年购买3个品种和种质资源材料,聘请育种专家进行技术指导,逐步使科研育种走上了轨道。经过短短几年的努力,公司与安徽皖垦种业合作报审的玉米品种风玉288产量表现突出,顺利通过甘肃省品种审定

委员会的生产试验,予以审定;丰禾96进入了甘肃省生产试验;甘垦95和甘垦130分别在甘肃省参试的200多个品种中以产量及各方面性状表现第三和第六的成绩通过预试,进入了区域试验。甘垦168在山西省的品种比较试验中表现突出,进入了山西省早熟组区域试验。科研人员每年承担多项玉米新品种试验,与甘肃农科院、山西农科院、甘肃农业大学、安徽农业科学研究所等科研院校建有科研合作育种关系。

1.2 出台奖励政策,提升制种产量 为了促进农业管理水平的提高和现代农业建设步伐的加快,2015年开始黄羊河集团公司在全农场范围内开展高产创建活动,其目的是依靠科技,主攻单产,大力推广高产综合配套技术,充分展示玉米高产优质品种及配套技术的增产潜力,提高玉米生产的科技含量,提升企业经济效益。种业公司积极响应,在玉米制种上全面开展高产创建活动。通过实施高产创建活动,充分挖掘了玉米制种的增产潜力,激发了制种户创高产的积极性,使玉米制种生产水平和种植效益进一步提高,生产过程更加规范,初步实现了农户增收,企业增效的目的。

1.3 注重产品品质,打造坚硬品牌 种子质量包括芽率、水分、纯度、净度四项指标,每一项质量指标都需要精准落实技术措施才能得到有效保障。首先是播种前对亲本进行包衣处理,加强亲本种子的质量

监管。其次是基地生产技术人员加强田间管理。公司采用针对性强的施肥、喷药等技术手段,及时预防病虫害;加强田间档案的记录,对不同品种的长势定点定时拍照、存档,将基地管理工作精准落实到位。最后,在生产的加工环节,加强玉米杂交种原料收购与脱离精选过程中质量的监控体系。同时,积极尝试“种、肥、药”一体化种植模式,通过增施有机肥等改变土壤团粒结构、统一供药,加强统防统治的组织化程度,提高防病防虫的效果,降低生产成本,努力提升玉米制种的质量。

1.4 紧跟政策导向,争取项目资金 一是争取国家玉米制种“四化”示范基地建设项目,示范面积667hm²。主要进行路、渠、林改造,土地平整,机耕设施、滴灌设备的改造,国家投资1200万元,地方政府筹措500万元,资金由种子管理部门支配,进行项目工程的实施。二是申报凉州区玉米制种大县财政奖励项目,争取玉米商业化育种中心建设项目资金10万元。三是申报制种玉米高产高效技术和模式的试验示范推广项目,争取农业技术试验示范专项经费20万元。四是农业灾害保险赔付资金28.4万元。十八大期间,争取项目资金1258.4万元。

1.5 顺应现代农业趋势,实现全程机械化 通过近几年的发展,玉米制种产业实现了全程机械化。基地生产面积每年稳定在2000多hm²,依托黄羊河集团公司“四大一化”的产业优势,公司利用膜下滴灌、精量播种、干播湿出和标准化栽培等技术优势,鼓励和支持专业合作社、种植大户、家庭农场参与“四化”基地的建设,逐步提升玉米制种“四化”示范基地的带动引领作用。通过农机专业合作社从新疆引进玉米制种机械播种机、从美国引进“海吉”玉米去雄机、OXBO多功能收获机,率先在甘肃农垦实现了玉米制种的全程机械化作业。2015年公司自筹资金,投资近千万元,新建了由美国A&K公司生产的玉米剥皮生产线一条,完全实现了玉米制种产业全程机械化。这条剥皮生产线主设备6台,日生产加工能力1200t,玉米制种的剥皮任务可在1个月内完成,收获的高度机械化使农户从农业生产中得到了解放。

2 喜迎十九大 展望黄羊河种业新未来

2.1 创新科研育种,打造自有品牌 承接十八大取

得的喜人成绩,凤玉288是黄羊河种业与安徽皖垦种业合作选育的玉米品种,代表黄羊河种业核心竞争力的不断提升。展望十九大,黄羊河育种团队不断壮大,把准科研命脉,争取丰禾96、甘垦95、甘垦130和甘垦168能够突破审定这道关卡,为种业发展增添新的活力和动力。

2.2 健全销售团队,外拓销售市场 加快引进来、走出去步伐,加强对外经济交流,实现合作双赢,充分利用“一带一路”建设,紧抓机遇,发挥优势。在玉米种子市场大环境萎缩的前提下,充分稳固老客户,拓展市场,寻找新的客源。做好市场调查,加强对外的沟通与交流,组建销售团队到省内联系县级经销商,为即将审定的品种布点试验,充分利用玉米品种凤玉288在甘肃审定的契机,构建省内各市县销售渠道来扩大销量。定目标、定任务到省外市场,在保证往年销量的基础上进一步提升。

2.3 深化供给侧改革,加大去库存力度 由于近几年市场萎缩,种子供大于求,需进一步加大库存产品销售力度,力争实现产品销售率85%以上,全部现款现货,全部提质增量,力争完成销售收入,争取利润最大化。将产品优势转变为市场优势,将质量和信誉凝成品牌,以品牌的影响力提升产品的市场竞争力。

2.4 提质增效,实施质量强企业 加强质量品牌建设,围绕玉米产业优势,推动产品向产业链价值链中高端迈进,提高供给质量和核心竞争力。坚持成本管控,加大成本管理,降低经营风险。一是加强基地的精准化管理,细化技术措施的推广落实流程,达到提质增效的目的。二是加强内部管控,以绩效考核办法为基础,加大日常管理,提高工作的责任心、积极性,从而达到事事有执行,件件有落实的目的。

2.5 坚持稳中求进,提升企业效益 黄羊河种业注册资本8100万元,是由黄羊河集团公司控股、企业员工入股组建的有限责任公司,集科研、生产、加工、销售为一体的高科技现代化种业企业。主营玉米杂交种的生产、销售,公司在职员工40人,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。近几年,公司员工平均年收入在5.5万元左右,其中2012年平均收入达到7.2万元。展望十九大,黄羊河种业争取实现销售收入2亿元,利税3000万

如何才能开好有“个性”的田间地头体验会

徐建平

(北京屯玉种业有限责任公司,北京 100013)

摘要:借鉴整理了多年来同行和同事们开多场田间观摩会的经验和实战案例,围绕如何开好有“个性”的田间地头体验会,工作前置把田间体验会工作做得有效果、做得有特色,特别是如何把细节完善,总结了一些开会的方法和流程。

关键词:体验会;流程;细节

田间会,会田间,既是体验,更是会销,目标只有一个,那就是让农民“埋单”,所以方法与群体一定要匹配,简单的事情重复做、重复的事情有创新,要把工作做对、做得有特色,主要是把细节完善。本文借鉴整理了多年来同行和同事们开多场农民会的经验和实战案例,总结了一些开农民会的方法和流程,与大家共同分享学习。

1 会前计划性要强

1.1 工作前置 首先要做好会前准备工作,包括计划、准备、组织、投入资金、规模设计、选点等工作,这都是必须的。所有的会前准备工作中,最重要的是选点工作,即选好品种示范田,因为示范田的长势好坏直接决定了观摩会的效果。

1.2 策划会议流程 对观摩会召开要进行整体的策划,包括会议中专家讲课、玉米高产示范户现身说法、相应的专题视频播放、公司品种讲解、品种预订等,这些都要精心策划,合理确定会议流程,让农户从心里真正接受。

1.3 了解当地的作物和种植习惯 根据当地的种植习惯和气候,规划会议方案。针对具体市场的重点品种做好适合当地农民会的PPT,要有具体对比数据、对比图片、视频等音像资料。

1.4 要调动客户积极性 与客户一起配合,选好二

元,员工收入翻一番。

2017年是党的十九大隆重召开之年,展望未来,尽管前行路上充满了艰难和挑战,但只要坚定信心,狠抓落实,黄羊河种业必将在在新的一年里稳中求进,开创新局,迎接党的十九大胜利召开!

级网点,为了调动二级网点的积极性,区域经理首先要和二级网点进行全方位沟通,如:确定零售商是否有做大做强欲望。给客户灌输每个市场的蛋糕就那么大,别人做大了他就只能做小,他做小了别人就做大等思想,如果客户对此话题感兴趣,就接着进行下一步。

1.5 选点要谨慎 第一场田间会选点要谨慎,而且要找当地有影响力的二级网点,这样可以有利于树立客户及二级网点信心,为后面各地跟进会议和相关工作打好基础。开农民会最好选在当地赶集的时间进行,便于聚人。

1.6 顺畅沟通 和二级网点沟通好,寻找10名左右的种植大户,其中要有4~5名是二级网点绝对忠诚的农民,在会议的当天7:00到二级网点家中,要求二级网点把开农民推广会的现场地块准备好。

要求县级客户一起到二级网点进行沟通,做好费用预算,协商具体促销方案及费用分配原则。促销方案一定要有针对性,针对重点品种和当地的重点作物种植、农民购买习惯等方面做出有“刺激”的促销方案,同时促销方案一定要有力,能够让农民心动。

1.7 宣传造势 针对重点品种印刷宣传资料,品种主要特点要突出,要站在农民的角度,用通俗易懂的语言进行表达,并准备好一些开会用的样棒等,

参考文献

- [1] 曹小勇. 黄羊河集团高产创建活动推动制种玉米产业高效发展[J]. 中国种业, 2016(10): 20-22
- [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[J]. 中国种业, 2016(11): 26-27
- [3] 王开虎. 黄羊河种业发展的构想与展望[J]. 中国种业, 2015(11): 22-25

(收稿日期: 2017-07-20)