

农业供给侧结构性改革给黄羊河种业发展带来的机遇与挑战探析

尚能 曹小勇

(甘肃黄羊河集团种业有限责任公司,武威 733008)

摘要:农业供给侧改革,玉米种植面积调减;《种子法》修改以及品种审定制度改革,品种井喷;玉米价格大幅下滑,种植效益下降;劳动力老龄化,种子严重供过于求,种业寒冬向纵深发展。从玉米种子研发环节开始,到生产基地、经营企业、批发商、零售商及种子电商,都面临着挑战。在供给侧结构性调整的大环境下,黄羊河种业如何认清发展形势,如何维持生产和进一步的发展,立足自身产业发展现状,在挑战与机遇面前,笔者认为,节本增效,提质创新,是黄羊河种业首先要考虑的问题,同时进行产业结构调整,弥补产业短板,提升核心竞争力是产业发展的方向和航标。

关键词:供给侧;玉米制种;机遇;挑战

随着国家供给侧结构性改革,种子企业正发生着根本性的转折和变化,如何应对和适应新形势的变化和挑战,这是摆在黄羊河种业面前一个非常紧迫的问题,也是黄羊河种业创新发展的机遇。立足自身发展现状,只有顺应国家政策导向,认清市场发展形势,黄羊河种业才能根据自身情况制定策略,进一步发展壮大。

1 种业发展现状及形势分析

1.1 认清发展形势,减缓放慢发展速度 正确理解种业市场的“寒冬”^[1]。抗寒第一要务是做“空”自己,即清理库存,进行自我救赎。公司目前库存玉米种子 4000 余 t,市场启动慢,库存压力大,这是目前公司首先要考虑和解决的问题,只有加大去库存的力度,把产品尽快投放市场,真正体现产品的价值,公司的生产经营效益才能得到有效保障。

公司的核心是研发。做空自己是清洁自身,而不是放弃有用的无形资产。如果为了减少投入,砍掉研发,则本末倒置,公司多年的付出将付之东流。因此,企业在发展过程中必须明确自身的发展主线,科研是企业的核心命脉,必须牢牢把控,坚定不移走科技创新路线,提升企业的核心竞争力,为企业在市场竞争中取得份额争取资本。

目前种业的发展,在品种的表现上需要独特性,营销需要创新,盘活企业,方法、形式多样,熬过寒冬就是种业的春天。

1.2 明确自身企业存在的问题和不足 在全国种子市场混乱、商品玉米市场价格低迷、全国经济下滑

压力加大和农产品生产成本日益增高的多重压力下,公司目前在销售工作中还存在一些问题。

产品方面 一是自有品种在不同地方不同区域的品种特性和产量等还不稳定,红白轴的混杂是主要因素之一,老百姓的认可程度不够,市场推广难度大。二是销售工作本身处于摸索阶段,还处于试销售和简单的推销阶段,离市场营销有一定的差距。

市场方面 一是品种销售在山西省的认可度不高,主要是缺乏当地执法部门的认可。市场销售过程中,出现其他公司窜货现象,不利于前期市场推广;二是审定区域范围小,市场推广空间小;三是现有销售人员营销能力弱,相关业务水平低。

2 黄羊河种业面临的机遇和挑战

农业供给侧改革,对黄羊河种业自身来说,一方面是消化历年积压的库存种子,提升种子的“产、质”两个量。另一方面是补齐种业发展的科研、销售短板,提升企业的核心竞争力和壮大销售人才队伍。2016年以来,以玉米为重点的种植业结构调整稳步推进,并将在2017年成为农业产业结构调整的重点^[2]。业内普遍认为,种业将首先从农业供给侧改革中受益。

2.1 供给侧结构调整,让制种产业走精品之路 产业结构调整,实则为保护措施,为企业的长远发展指明道路和方向。近几年玉米制种产业饱和度太高,目前除了紧缩种植面积之外,就是打造坚硬的自身品牌和核心竞争力,走精品之路,以产量和品质与市场展开博弈,同时兼顾探索发展其他产业,或者延伸

产业链条,让种业在困难和机遇面前寻求新的路径,稳中求进。

2.2 种业改革方向是重点,创新产业发展是动力

种业改革将是农业供给侧结构性改革的重要方面。作为种子企业,要把改革和创新驱动发展作为种业换挡升级的根基,根基稳固,才能实现发展。就目前从种业的发展现状来看,我国种业正处在艰难的爬坡阶段,而这也证明种业尚有发展的潜力,农业供给侧结构性改革利好种业的各项政策和机遇是可以预见的。洞悉业界发展大势,种业改革将着力于从研发到销售的一体化,以新技术为驱动,实现从追求产量到追求优质、安全、绿色的转换。在品种的研发审定方面,则更多注重适应现代农业机械化、规模化生产方向,这将从源头上降低农业成本,解放大量的劳动力,种植农户将从田间脱离出来,从事二、三产业。同时,随着机收籽粒玉米品种技术攻关的初步实现,种植成本每 667m² 将降低 200 元,变相增加了种植户的收入。此外还将增加技术含量、提高种子质量。

2.3 玉米种子企业将经历阵痛结合的挑战 不经历风雨,怎会有雨后见到彩虹的欣喜,农业生产也是同样的道理,农业供给侧结构性改革对种业是利好,也是挑战,需要我们紧跟国家政策导向,把握好发展时机。针对玉米供需失衡的情况,农业部出台对“镰刀弯”地区玉米结构调整的指导意见,优化种植结构和区域布局,这对全国种业的发展来说,显现出来的是深思熟虑之后的理性布局,避免库存大批量的积压,造成玉米种子大批量的积压而出现亏损,这是战略性的调控、规划和布局。同时,意见要求到 2020 年,“镰刀弯”地区玉米种植调减 5000 万亩左右。玉米种植面积调减,短期内给种子企业带来巨大的压力,玉米是种子销售占比最大的部分,玉米种植面积调减将对种业的整体销量形成冲击,但展望长远发展,则是种业的机遇和产业升级。

2.4 种业板块面临机遇,核心竞争力是关键 种业是农业供给侧结构性改革的重点,随着结构调减、库存去化完成,种业发展迎来新面貌。同时,生物技术的推出将对种业产生重大影响,行业龙头多年来在相关科研上的投入和布局,有望转换成生产效益,从而获得更大的市场份额。

种业的短板是种子企业分散,不集中,品种同

质化现象严重,各种子企业没有形成规模,无法发挥产业集成优势。数据显示,我国的种业集中度远低于发达国家。近几年在种业被确定为国家战略核心产业之后,政策在科研体制管理、品种审定管理、促进事企合作、金融支持等多个方面发力,以支持大企业。而黄羊河种业自身而言,科研起步晚,公司积极探索发展路径,目前是中垦种业联盟成员单位,通过自身的努力使企业发展走上了战略高度。短短几年内科研工作成效显著,为今后企业的发展奠定了基础,同时也将迎来转型跨越、换挡升级的关键期。

3 黄羊河种业发展策略探析

3.1 以“互联网+”的方式开展购销活动 随着“互联网+农业”、“互联网+种业”的不断发展,一些农业互联网电商平台如雨后春笋般应运而生,且不断壮大,并迅速崛起^[3]。种子企业、农商、渠道和农户也已开始慢慢尝试和习惯通过互联网在线上销售与购买种子、农资等产品。与此同时,仅有线上的直销渠道还远远不够,还必须建立更加完善的线下流通服务网络,让互联网 O2O 完美结合。因此,农业电商平台的落地是关键,只有这样才能让“互联网+农业”、“互联网+种业”这一新理念新思路更加深入人心。眼下黄羊河种业线下销售工作起步晚,见效慢,线上购销活动还未成型,只有立足现状,顺应社会及产业发展形势,产品购销活动以线上和线下相结合的方式展开,增加市场影响力和品牌知名度。

3.2 探索种植业与养殖业相结合的发展模式 推进农业供给侧改革,把种植业和养殖业结合起来,把传统概念中的玉米调整为青贮玉米,发展养牛、养羊等养殖业^[4]。青贮玉米受“粮改饲”的影响,市场不断扩大,黄羊河种业也完全可以抓住这一契机,在“粮改饲”重点发展区域进行订单生产,同时利用国家的补贴政策,进行企业转型。同时,黄羊河种业的忻玉 106 适合青贮种植,这对公司发展来说完全可以形成一个产业链条。利用黄羊河广阔的种植基地,进行青贮种植,然后发展养殖业,形成一个完整的产业链,产品经过转换后,以成型的商品流通销售市场,这对企业的发展来说,也不失为一条可行的路径。

3.3 品种研发是根本,不能避重就轻 市场经济下需求者拥有绝对的自主选择权,玉米种的同质化现

前氮后移对寒地不同分蘖性水稻产量和品质的影响

赵鹤 王丽

(黑龙江省农业科学院牡丹江分院,牡丹江 157041)

摘要:以多蘖性品种牡丹江 28 号和寡蘖性品种龙稻 5 号为试验材料,研究了前氮后移对不同分蘖性品种产量及品质性状的影响。结果表明:前氮后移可有效增加植株单位面积颖花数、穗粒数和千粒重。建议多蘖性品种牡丹江 28 号基蘖肥与穗粒肥施用比例为 7:3,在保证穗数的基础上,提高穗粒数和千粒重;寡蘖性品种龙稻 5 号基蘖肥与穗粒肥施用比例为 8:2,生产中在促进分蘖的同时,减少小蘖穗的发生,注重穗粒数和千粒重培养。

关键词:寒地水稻;前氮后移;分蘖性;产量;品质

黑龙江省是我国水稻主产区^[1],虽然水稻单产和总产都有很大提高,但农民在生产施肥中还存在着许多误区,造成水稻单产波动大,稻瘟病和倒伏严重、结实率低。产生这些问题的主要原因,除氮肥用量过高外,还与氮肥施用比例失调有很大关系^[2-4]。氮肥对水稻的增产作用大,农民调控的空间大,但施

基金项目:黑龙江省应用技术与开发计划项目(GA13B101118);
现代农业产业技术体系建设专项(CARS-01-41)

象严重,脱颖而出的品种很少,而科研又表现出投资大、时间长、见效慢,因此,黄羊河种业的研发工作任重而道远。但研发是企业发展的根基,不能因为投资大,短期内不能产生经济效益而放弃。

目前,玉米新品种的研发导向主要体现在以下方面:即产量高、易机收、抗倒伏能力强、抗病性突出、耐高温、耐密植、商品性好、熟期早、脱水快、适应范围广。因此,自身科研不断发展壮大的同时,与科研院所、合作单位共同培育和开发具有独特性的玉米新品种,是黄羊河种业发展的终极目标。

3.4 销售是企业实现经济提升的关键点 结合黄羊河种业公司实际,以现有技术人员为主,明确人员分工,划分市场销售区域,加大市场宣传力度。围绕种子销售基本的业务技能、所销玉米品种特性以及拟销售区域相关情况对销售人员进行集中培训,以提高销售人员的整体水平。同时,制定销售策略,完善销售人员的激励机制,寻求和优化代理商,主要考虑独家经营单独品种的实力派客户,尽可能利用好现有的、成熟的销售渠道,以确保公司自有品种在

肥不当造成的损失也大。本试验以多蘖性水稻品种牡丹江 28 号和寡蘖性水稻品种龙稻 5 号为研究对象,研究前氮后移对不同分蘖性水稻品种的产量和品质的影响,旨在根据品种分蘖特点,优化水稻群体结构,协调个体和群体的发展,在生产中调控氮肥使用比例,以达到高产优质态势。

1 材料与方法

1.1 试验材料 以多蘖性水稻品种牡丹江 28 号和

最短的时间内抢占最多的市场。

综上所述,全国连年大幅度的繁育玉米种,导致种子库存积压卖难,严重富余,供需失衡,而供给侧结构改革调控的是产种量和用种量之间的这条杠杆,对企业的短期发展产生冲击,而长远发展来说却是种种利好。因此,顺应国家政策导向,优化、调整种植结构,弥补企业的短板,则是黄羊河种业进一步发展壮大的奠基石。

参考文献

- [1] 中国产业信息网. 2016 年我国种子市场规模及结构分析 [EB/OL]. (2016-08-31) [2017-06-12]. <http://www.chyxx.com/industry/201608/443637.html>
- [2] 中国产业信息网. 2016 年中国种子行业现状分析及发展趋势预测 [EB/OL]. (2016-08-24) [2017-06-12]. <http://www.chyxx.com/industry/201608/441071.html>
- [3] 任智,侯军岐. “互联网+”形势下种业的发展之路 [J]. 中国种业, 2015 (12): 19-21
- [4] 李洪杰. 种筹天下,打造农作物育种的 3.0 时代 [J]. 中国种业, 2015 (6): 5-7

(收稿日期: 2017-10-28)