

稻麦种子市场销售现状和发展对策

——以江苏省扬州市江都区种子市场为例

杨建春^{1,2} 张林巧² 何震天¹ 朱俊凯²

(¹ 江苏里下河地区农业科学研究所,扬州 225007; ² 江苏金土地种业有限公司,扬州 225007)

摘要:稻麦种子市场新品种不断涌现,种子销售竞争激烈,农业经营主体发生变化,种子市场暴露出一些新问题,影响种业市场良性发展。针对市场现实问题提出优化种子流通环节,增强服务意识,加大监管执法力度,提倡发展优特品种,增加良种补贴等措施,促使未来种业市场健康发展。

关键词:稻麦种子;销售;种植户;品种;经营

江苏省扬州市江都区地处长江中下游平原,位于江苏省中部。四季分明,雨水充足。耕地面积 6.9 万 hm^2 ,农作物主要为稻麦两季轮作,其中每年水稻面积约 4.5 万 hm^2 ,小麦面积约 4 万 hm^2 。江都区设有 13 个镇,300 多个自然村。农村年轻人口向城市迁移,实际留守务农人员老龄化,加快了土地流转步伐,全区超过 60% 耕地面积流转出来转包给专业种田经营户,种子购买主体发生了变化。2016 年以来新《种子法》实行,新品种数量猛增。多因素影响下种子市场竞争日趋激烈,也带来了很多新问题。现以江都区为例阐述种子销售现状、出现的新问题和对种子市场未来的预测^[1],仅供种子生产经营企业和政策管理部门交流参考。

1 种子销售现状

1.1 种子销售路径 江苏省扬州市江都区 2011 年撤县改区,是扬州市农业大区之一,稻麦种子有一定销售市场,是各家种子企业必争的市场。传统销售模式是种子企业在江都区境内找一个代理商,为一级代理商,负责该公司某个稻麦品种在本区内销售,不得串卖到别的县市区市场。县市区级代理商再往镇村级布点,称为二级代销点,一个镇一般有若干个二级代销点,少数还有三级代销网点。江都区 13 个镇,有种子经营许可证的 500 多家,加上没有领证的合计 800 家。其中一级代理商目前有 7 个,多为公司运作;其余为二、三级代销网点,多为个体经营户。

随着种田大户等新的经营主体出现,他们对种子的需求量大,要考虑生产成本,追求更优惠的价格,因此,购买价格一般介于批发价和零售价之间,有些大户直接向一级代理商购种,打破了传统销售通路^[2]。

1.2 种子经营方法 首先是田间展示,企业、代理商负责组织召开观摩会,邀请下级经销商、种植大户参与。请生产育种技术员讲解种子农艺性状、抗病特性等。其次销售政策,由各品种权属企业自行决定,直接向区县级代理商宣布,主要内容包含种子价格、品种权益费、市场保证金、建议批发价零售价。再次是由一级代理商下乡村布点,发放宣传资料,张贴大广告,种子终端实体店开始销售。

当前种子市场客户为原有农户和新的经营主体共存,为了避免种田大户购种压价扰乱原有经营市场,有的品种企业专设大户包装,品种权益费一般减半,以较低价格专供大户,不进入门市经营。一个品种便形成了两种包装、两个销售模式。

种子市场经营门槛低,经销网点多,市场容量有限,各家经营理念不同,经营手段各异。为了生存追求销量,低价销售,违法经营,鱼龙混杂,市场呈现恶性竞争事态^[3]。

1.3 种子品种情况 随着农业经营主体的变化,对种子要求随之提高,高产、稳产、抗病好的品种受到种植户的青睐。2016 年 1 月 1 日新《种子法》施行,激活了种子市场,育种技术人员根据市场需求明确育种方向,加快育种进程。大批新种子入市销售,种

基金项目: 2017 年江苏省农业重大新品种创制项目(PZCZ201707)

通信作者:朱俊凯

植户有了更多选择机会。目前,在江都区内适宜种植小麦品种有20多个,常规粳稻20多个。品种逐年增多,但真正抗逆性、抗病性、高产、稳产的品种还不多,有的品种刚入市1~2年就无人问津。表1统计了江都区近3年小麦、水稻所有代理品种的销售

总量和销量前3名的品种情况。从表1可以看出,水稻淮稻5号和小麦宁麦13销量稳居3年冠军,这2个品种是近几年江都区范围内综合指数较好的品种。水稻品种南粳9108由于米质较好,种子销量也逐年上升。

表1 2015–2017年江都区小麦、水稻种子销售情况

(万kg)

年份	小麦					水稻				
	总销量	销量前3名				总销量	销量前3名			
2015	427.3	品种	宁麦13	扬辐麦4号	扬麦20	348.5	品种	淮稻5号	南粳9108	扬育粳2号
		数量	132.3	56.9	48.5		数量	98.4	72.9	46.1
2016	451.8	品种	宁麦13	扬麦20	扬辐麦4号	362.4	品种	淮稻5号	南粳9108	扬粳805
		数量	168.7	57.2	52.1		数量	125.7	84.2	44.1
2017	316.5	品种	宁麦13	扬麦23	扬麦20	322.7	品种	淮稻5号	南粳9108	扬粳805
		数量	144.2	50.9	41.6		数量	98.6	93.7	39.3

2 出现的新问题

2.1 大户自留种 种田大户由于对种子的需求量大,出于降低成本的考虑,自己进行简单选育,并保种、留种,有烘干机和库房的大户留种量大,还转售给他人。大户留种现象表面看是经销商种子少卖了、钱少赚了,实质是损害了种子权益人的利益。育种人权益得不到保护,谁还愿意花费精力和财力去选育新品种?另一方面大户自留种不仅影响良种纯度,而且还影响品种优良性状的发挥。

新《种子法》关于自留种是这样阐述的:“农民个人自繁、自用的常规种子有剩余的,可以在当地集贸市场上出售、串换,不需要办理种子生产经营许可证。”这里讲的“农民”不包含种田大户,种田大户属于经营农田专业户,不是原始概念上的农民。在“当地”出售,可以理解为同一个集贸市场范围内,不得贩运他乡出售。所以从法律层面讲,大户自留种是违背法律的。

据实际调查,执法时禁止大户留种比较困难,一是涉及面广,隐蔽性大;二是取证困难,大户常以“粮食”为借口,只要不去田间播种都不能认定是留种,且数量难以界定。

2.2 非法种子交易

2.2.1 销售非审定区域品种 每个稻麦品种都有适宜种植区域,跨区域种植就会带来生产风险。有些品种权益人受利益驱动,默许或私自扩大种子适宜销售区域,以低价代理权吸引经销商。经销商夸大

宣传,淡化风险,盲目推广非适宜区域种植品种^[4],获取高额利润。

比较严重的案例是2017年江都区市场上出现了推广金粳818稻种,并搭售咪唑乙烟酸除草剂的事件。金粳818审定的适宜种植生态区域为淮北,在江都区销售属于超过适宜生态区域范围销售。咪唑乙烟酸除草剂登记使用作物为春大豆,超范围使用咪唑乙烟酸除草剂,危害其他农作物生长和水产养殖安全。江都区农委2017年12月专门出台了关于严禁推广该品种的通告,并进行了严厉执法查处。

2.2.2 “白皮袋”种子 市场上无任何标识标签包装销售的种子俗称“白皮袋”种子。据江都区调查,销售“白皮袋”种子主要还是繁种农场,少数是非法经营企业和有条件的种田大户。

品种权单位委托农场生产繁种,一般繁种数量要多于实际销售量,正常情况下处理多余种子必须是转商作粮食出售,委托繁种单位一般不给生产单位转商种子的经济补偿,种子销售市场一部分风险转嫁给了繁种生产单位。由于繁种生产付出了成本,繁种农场自负盈亏,受利益驱动,未经种子权益单位许可,繁种农场将多余的种子以“白皮袋”包装私售出去,只口头承诺质量没有问题。农场直接生产繁种成本低,又无品种权益费,“白皮袋”种子销售价格低于正规种子20%~30%。这种“白皮袋”种子虽说口头承诺质量没问题,但因没有正规包装,非正常交易,得不到法律保护 and 约束,种子难免以次充好,

对种业市场影响较大。

少数种子经营企业和有条件的种田大户以“白皮袋”包装销售非原种选育的“粮食”种子,直接属于假冒伪劣种子,坑害了广大种植户的利益。

无论何种“白皮袋”种子都是以某个品种名称销售,没有无名品种,“白皮袋”种子其实就是没有标识的冒牌侵权的种子。既是违法行为,又侵害了品种权人的利益;扰乱了种子市场秩序,给农业生产安全带来隐患。有的为了逃避查处,以贩卖粮食为名私下偷卖“白皮袋”种子,还签订假的粮食购销合同。给品种权人市场监管和政府执法查处带来一定难度。

2.3 低价微利销售 这里的“低价微利”并不是主动让利给种植户,而是种子市场恶性竞争的被动选择。农村新的经营主体涌现,更注重种子价廉质优。种子需求总量不增,但种子市场的经济总量和利润空间在减少。稻麦新品种逐年增多,新品种要推广,老品种要保量,经销商要生存,种田大户要便宜,几种因素叠加,为了争夺市场份额,同质化的品种免不了打起价格战。有的稻种销售毛利降到0.4元/kg,小麦毛利降到0.2元/kg。

种子是农作物生命起点,好多农艺性状在后期生长中才能表现出来,不同于普通商品,种子卖出去不能说销售结束,后期还要跟踪服务,尤其终端经销商要负责该作物田间栽培技术指导,预防天气、虫害影响,确保品种发挥生产优势。种子无限的低价销售,无法保证后续服务经费和服务质量。低端的市场价格竞争不利于种业市场健康发展。

3 市场发展对策

农业的发展依赖于种业的发展,粮食的增产归功于新品种的推广。优良品种的发展不断创新增产记录,改善了粮食内在品质,让有限的土地生产出更多的优质粮食,保证了国家粮食安全。种业市场稳定事关农业稳定,事关国家粮食主权,种业市场必须健康持续发展,维护好品种权益人、种植户和繁种经销商推广者的合法利益。除遵守新《种子法》外,针对种业市场出现的现实问题提出如下建议措施,引导和优化市场环境。

3.1 加大监管力度和行业自律 新《种子法》注重主管部门对种子市场的事中、事后的监管^[5],加大了种子生产经营过程中的违法成本。建立经销商诚信经营档案,有不良行为及时向社会公布,直至吊销种

子经营许可证。种植户参与种子不良交易,不享受各项农业优惠补贴政策。政府和种子权益人加强繁种单位监管,建立多余种子转商流向跟踪档案记录。加强种业行业知识产权保护宣传,尊重品种权人的利益,形成用种必缴权益费的自觉行为。

充分发挥广大群众举报作用,执法必严,违法必究,从重处罚,让违法分子没有任何侥幸心理^[6]。以县区为单位成立行业种业协会,定期交流品种、价格和市场信息,形成共识并自觉执行,缴纳一定信誉保证金,有效维护种业市场良性发展。近几年,江都区种子站牵头成立种业协会规范种子市场行为,行业自律,起到了积极引导作用。2018年江都区正结合农药经营门店标准要求,同步提高种子经营门店软硬件水平,规范种子经营,实行优胜劣汰^[7]。

3.2 减少流通环节和增强服务意识 种子按常规销售模式需要2~3个经销商周转才会到达种植户手里,每个流通环节都要有一定的利润,层层加价加大了农户负担。随着土地流转比例加大,种植大户增加,原有销售模式链条受到打击,未来二级经销商将大幅减少,三级代理更无利润空间。终端经销商不仅是某个品种的地方销售代理,更多的职能将转为农业技术服务,做好品种田间示范和农户技术指导。种子终端价格适度降低,但并非低价销售,增加种子销售服务支出,增强优质种子品牌服务意识^[8]。

3.3 发展优特品种 从2004年起,我国实行粮食收购最低价格,只要有产量就能挣钱,对农业增产增收发挥了积极作用。如今粮食库容增多,市场需求下降,人们的饮食结构发生变化,对粮食品质的追求更高。如江都区人们的大米饮食习惯为喜食半糯性带香味大米,市场上南粳9108、南粳5055等稻米普受青睐,稻谷收购价也高于其他品种,这种好种、好吃、好卖的品种就是种子市场未来需求的方向^[9]。另外,国家粮食政策已经明确,保证粮食安全的前提下,促进粮食的市场化,让市场决定优质优价,鼓励粮农调整种植结构,选择优质品种^[10]。结合栽培方式的改变,还应少用化肥农药,推广有机种植,精准配方施肥,达到增产节本,提高效益的目的,实行农业品牌化战略^[11]。

3.4 增加良种补贴 我国原有的良种补贴是补给当地农户,现在60%以上农户土地转让,农村经营主体发生变化,必须重新制定补贴政策,补贴给种田

南繁育种基地对促进 陕西种业发展的初步探讨

安红卫¹ 范军科² 张英杰¹

(¹ 陕西杨凌伟隆农业科技有限公司, 杨凌 712100; ² 陕西省铜川市农业科学研究所, 铜川 727031)

摘要:海南省的三亚市、乐东县、陵水县是我国得天独厚的天然温室,是国家划定的南繁基地。陕西省种子管理站在海南建立了南繁育种基地,通过成立南繁领导小组、统一基地管理等措施和完善的基础设施等硬件条件,有效地解决了部分单位独立建设南繁基地资金不足、基地规模较小、田间设施较差、南繁人员生活不能保障、育种材料流失、育种人员缺乏交流、南繁管理组织协调能力不强等一系列的问题,为陕西玉米育种研究作出了应有的贡献。

关键词:南繁;育种;基地;种业;陕西

南繁是指农业院校、科研院所、种业企业等单位或个人从9月份开始至翌年5月份结束,利用海南省能够满足植物周期生长繁殖的独特气候和优越的生态条件,在三亚、陵水、乐东等地进行的各类农作物科研育种、材料加代、品种选育、新组合测配、生态适应性观测、种子纯度鉴定、亲本繁殖和种子生产等

的活动^[1],是我国首创的一项简单实用的育种技术。

经过60多年的发展,南繁基地已成为全国最大、最开放、最具影响力的农业科技试验区,被誉为“中国种业科技硅谷”^[2]。陕西省第一个南繁育种基地是20世纪80年代由著名玉米育种家林季周先生在陵水县三才镇建立的,而陕西省种子管理站于2016年建成并运营的南繁育种基地(以下简称“省站南繁育种基地”)是一个面向全省种业企业,且全面开放的公益性基地,2017-2018年度入驻12家企

基金项目:陕西省科学技术厅2017年度“重点产业创新链”项目(2017ZDCXL-NY-02-01);陕西省杨凌区科技局科技示范推广能力提升项目(TS-2016-25)

人,回归良种补贴本来意义。提倡和鼓励种植大户选用优良品种,优良品种能够提高产量,改进产品品质,增强抗逆性,扩大栽培区域,在农业生产上有着十分重要的意义。

大户“自留种”、“白皮袋”现象主要是种田大户不想花过多的钱购买正规良种,贪图便宜带来种子质量风险,影响了良种推广进程,埋没了良种的技术红利。解决这种不良现象,除了加强监管外,还应增加新的良种补贴政策,有利于妥善解决此类问题。种田大户能拿到良种补贴资金,“自留种”、“白皮袋”现象自然没有了市场。

参考文献

- [1] 罗必灿. 中国种子营销渠道发展趋势研究[J]. 湖北农业科学, 2015, 54(21): 5459-5463
- [2] 佟屏亚. 中国种业营销正迈向“大户时代”[J]. 中国种业, 2015(2):

8-10

- [3] 尚连增, 申东芳. 基层零售种子经营者的成功秘诀[J]. 中国种业, 2007(12): 30
 - [4] 冯猛. 销售不在适宜种植区域农作物种子的法律后果分析[J]. 中国种业, 2017(4): 32-35
 - [5] 陈连生. 盐城市种子经营备案工作中存在的问题及对策[J]. 种子世界, 2017(6): 8
 - [6] 刘建辉, 唐忠灵. 云南省元江县种子市场管理存在的问题及对策[J]. 种子世界, 2011(9): 6-7
 - [7] 谢焱, 储玉军, 何庆学. 种子生产经营许可管理常见问题分析[J]. 中国种业, 2016(12): 40-43
 - [8] 杨建春. 种业企业市场化发展现状及对策[J]. 现代农业科技, 2012(21): 347-348
 - [9] 余飞. 地市级农业科研单位如何开拓种子市场[J]. 农业科技管理, 2008(4): 47-48, 77
 - [10] 靖飞, 李成贵. 跨国种子企业与中国种业上市公司的比较与启示[J]. 中国农村经济, 2012(2): 52-59, 73
 - [11] 李建奇. 浅析我国种业市场的品牌构建策略[J]. 作物杂志, 2007(4): 67-69
- (收稿日期: 2018-06-20)