

通过种业供给侧结构性改革促进企业升级转型

——基于吉农高新公司改革的分析

万立波 张秀文 贾立辉 张亚辉 陈 昆 孙 赫 盖旭东

(吉林吉农高新技术发展股份有限公司,四平 136100)

摘要:当前我国种业经过 30 多年的快速发展期,在解决了 13 亿人口粮食生产用种问题的同时,也在不断地适应国外种业巨头带来的强大冲击,发展至今已处于平台期。目前,品种多、大品种少,种子企业承担风险能力差,大田种子常年供过于求,造成种业的生存环境愈发严峻,通过对吉农高新公司改革方式的解读,认为只有通过企业重组,提高种业竞争力,加快机制创新,加大科研投入,加强执法监督,完善相关法规,完善企业管理制度,实行种业供给侧结构性改革,才能促进种业健康发展。

关键词:种业;供给侧;升级转型

近年来我国种业的发展进入低谷期,行业的经营发展遇到了诸多挑战,“盗窃式育种、押宝式生产、掠夺式经营”现象比较普遍,地处松辽平原腹地的吉林吉农高新技术发展股份有限公司(以下简称吉农高新公司)也未能幸免,企业发展遇到了极大的挑战。为了应对种业的“寒冬”,吉农高新公司通过一系列的供给侧结构性改革,终于止住了下滑态势,公司正向着良好的态势发展,通过对吉农高新公司改革方式的解读,学习改善种业供给侧结构性改革的意义,起到见一叶而知秋、窥一斑而知全豹的作用,认为中国种业只有通过供给侧改革才能实现种业再一次的蓬勃发展。

1 中国种业发展现状

1.1 行业竞争异常激烈,企业利润率大幅降低

2010 年以后,种子企业销售的收入与利润经历了一

段高速增长的时期。自 2013 年以后增速趋缓,进入低谷期,尤其是 2016 年,行业销售的收入和利润均出现较大幅度的下降,销售利润率已由 2011 年的 11.4% 下滑到 2016 年的 8.6%。

根据我国种业上市公司发布的年度数据可知,2016 年种业公司的财务状况整体下降,总体表现为资金的使用率下降,通过对上市公司的财务指标进行梳理发现,目前的种业竞争异常激烈,已由前几年的高利润回报期转向了行业低谷期。

吉林省龙头种业吉农高新公司最近几年的发展进入较为低迷的时期。公司主营业务玉米新品种更新凸显缓慢,研发创新处于低谷,制种产量及销量连年萎缩,市场份额急剧减少,各子公司经营亦处于维持,甚至艰难的状态。

1.2 种子生产供需严重失调,供大于求成为常态

我国种业面临的主要瓶颈就是产能过剩,制种面积

(2)加强种子企业育种科研及品种评估和估值研究,引导和培育第三方评估机构参与种业科研和品种评估,逐步健全种子企业公允价值判断标准和程序。(3)建立健全种业投融资信息交流服务平台,相关部门或行业组织加强种子企业资本市场培训,促进中小企业财务规范,引导中小企业登录新三板或区域性股权交易市场。

参考文献

- [1] 张硕. 农业种子供求行为与营销对策研究 [D]. 北京:中国农业科学院,2013
- [2] 郑安俭. 我国种子企业使命选择的策略分析 [J]. 中国种业,2017 (12): 1-4
- [3] 邢志廷. 兼并重组 整合上市 [J]. 中国种业,2013 (8): 52-53

(收稿日期:2017-12-25)

基金项目:吉林省科技发展计划(20140301005NY)

近几年一直处在高位徘徊。以杂交玉米、杂交水稻为例,2009—2017年杂交玉米的制种面积为19.67万~29.0万 hm^2 ,制种产量为9.8亿~15.7亿 kg ,每年的剩余库存都在10亿 kg 以上,产能过剩现象比较严重,是实际需种量的2倍以上。2009—2017年杂交水稻的制种面积约为8.87万~12.07万 hm^2 ,制种产量为2.37亿~3.45亿 kg ,每年的剩余库存都在2亿 kg 以上,产能过剩现象严重,连续2年的出口量下降增加了库存压力。

1.3 新品种呈现同质化趋势,井喷式增长 1999年我国开始植物新品种授权,目前有18000多个植物新品种已经提出申请,截至2016年共授权8000多个品种,申请量平均每年增长超过30%,但是其中修饰性、模仿性的品种比较多,同质化问题较突出。自2016年实施新的审定办法以来,玉米新品种呈现井喷式增长,但同质化问题依然突出,真正有突破性的优良品种较少,市场上很多品种都类似郑单958、先玉335、金庆707等。有些企业在已培育出的优质品种基础上,将其个别性状进行简单的修饰模仿后,就堂而皇之地申请保护并进行销售推广,这种现象不利于提高科研育种的创新积极性。

2 影响种业供给侧改革的主要因素

2.1 研发投入过低,多数企业没有研发能力 以吉林省公主岭地区为例,注册资金3000万元的种子企业超过20家,但是能够投入资金做科研的企业寥寥无几,尽管有少量的企业自身也从事科研育种工作,但其农业科研的条件、科研人员的数量和科研水平都因为资金的缺少而落后于其他产业。导致我国种业的科技创新能力严重不足,在竞争中处于不利地位。科研育种是一个种子企业的生命,没有新品种,企业也就失去了生存的根本,一个企业只有静下心来做科研,才能成为行业的佼佼者,立于不败之地。

2.2 知识产权保护不到位,违法侵权现象时有发生 知识产权制度是现代种业发展的基石。植物新品种权的保护已经纳入《种子法》,这不仅有利于提高植物新品种保护工作的效率,还可以提高种业科研工作者创新的积极性,使我国种业发展具有可持续的创新能力。

当前优良品种得不到保护,导致企业投入大

量人力、物力研发出来的新品种无法长久的获得利润。许多小型种子企业没有自己的自主知识产权,存在品种违法侵权行为。由于侵权行为打击难度大,且破坏了种子市场的秩序,影响了种子市场的健康发展。虽然新《种子法》重点规范了品种选育和种子生产、经营、使用过程中的行为,但管理难度仍较大。

2.3 种子监管工作量大,执法主体不够明确 因为企业多,农户分散,事后监管的工作量过大,所以如果事前不监管,都放到事后监管势必会造成一系列问题。农业部门在种子执法时主体不够明确,不同的地区存在不同的执法主体,有种子管理机构、农业综合大队,还有种子管理机构和农业综合大队联合执法,或者实行“两块牌子一套人马”的执法方式。由于执法主体不够明确,执法过程中存在很多不利于操作的地方,应该通过颁布法律法规来规范和明确执法主体。

3 落实种业供给侧结构性改革,实现种业转型升级

3.1 完善相关法规,加强执法监督 加强品种知识产权的保护,在《种子法》的贯彻与实施下,促进市场经济体制下种子产业的健康发展,督促生产经营企业加强内部质量管理长效机制,组织力量进行监督检查,对抽检不合格的产品要严格依照法律进行处理。

加强种子监督机构的职能,严格市场准入制度,市场监管的处理机制要做到“有诉必接、闻报必动、接案必查”。一是各部门联动综合执法把好准入关,农业部门与工商、公安等部门要分工负责,不符合规范的产品绝不允许进入市场。二是加强农业执法体系内部的交流,实行信息共享机制,对经营者资格准入及其相关许可申请进行严格把关。三是各方协调配合,严厉打击制、售假劣农资的行为。为种业的健康发展提供良好的市场环境,相关部门要加大执法力度,提高执法水平,并将执法行动落到实处。

3.2 加快企业的兼并重组,提高种业竞争力 吉农高新公司近期正在推进与几家集团公司进行战略合作,前期工作运行的比较顺利,达成了重组意向,目前已经初步确定了重组增资方案,重组成功后,吉农

高新公司发展前景一片大好。

兼并收购是快速提高种业竞争力的有效途径。向规模化、集团化、国际化的方向发展已成为当今世界种子企业的发展方向。种子产业本身具有巨大的经济效益和其对农业发展特殊的战略意义,世界各国都把种子产业放在重要的位置,以种子产业的发展来推动农业的发展。

3.3 企业要适应市场需求,学会多元化经营 随着种植业结构调整,市场对优良经济、饲料、特色作物商品种子的需求日益迫切。种业要根据市场需求进行合理调整,推动各作物协调发展。地处东北玉米主栽区的吉农高新公司抓住种植业调整的机遇,于2016年推出了多种特用玉米,其中糯玉米品种吉农糯111被市场普遍看好,在东北地区的市场前景广阔。

3.4 加大科研投入,提升农业科技创新能力 科技创新是企业发展的坚强后盾,种子企业应建立自己的科研机构,经营育、繁、推一体化的企业。国外的种子企业非常重视科技的创新,并为此投入大量的资金,先锋公司平均每年投入的科研经费高达1.8亿美元,占其种子销售总额的10%。因此,我国种子企业要想在激烈的国际竞争中站稳脚跟,必须要重视科技创新。

吉农高新公司重视科研投入,近3年的研发费用占收入的比例分别为6.48%、7.12%、9.77%,科研投入逐年提高,同时承担“双十工程”——玉米高产(超高产)系列玉米新品种及配套技术集成与示范项目,通过该项目成功推广了吉单558、吉单50、吉单551等几个品种,科研与推广有机地结合在一起。

3.5 强化管理机制创新,完善企业管理制度 一是管理机制创新,使企业的组织结构、经营思路、基本制度建设及管理方式等方面更适合企业的发展需求。二是经营机制创新,改变现有政企不分、权责不明的企业运行机制,改革种业的产权制度,推行现代企业的经营机制,利用互联网、大数据等新技术,改变行业生产经营模式,提高效率,提升服务质量。三是监督机制创新,有效的监督机制有利于调动企业员工的积极性,充分发挥员工的主动性和创造性。

吉农高新公司深化内部改革。一是用人制度

改革,公司班子成员及高级管理人员全部采用市场化选聘;公司中层经理和分、子公司主要负责人实行竞争上岗,真正建立起员工能进能出、管理者能上能下的选人用人机制。二是用工制度改革,公司新进员工全部采取市场化公开竞聘方式。三是分配制度改革,按照“按岗聘用、以岗定薪、按劳取酬、优劳优酬”的原则,以业绩为导向建立符合科技研发企业实际的激励约束机制。

3.6 将服务做到实处,从服务中要效益 吉农高新公司积极参与市场宣传和拓展销售渠道,加强线上销售和实地走访,积极参与政府组建的与知名网站合作(已加入到阿里巴巴公主岭云商平台、新农保电商合作平台等)。

企业不要把服务只停留在口号上,公司的决策层应该高度重视服务领域,把服务当成品牌来做,单独设立部门来做服务,服务与市场营销的作用同等重要,优质的服务也是企业利润的增长点,这是一个从形到神的过程。作为种业公司可以以农村合作社为契机,以服务为切入点,为农民提供大型农机具,配套喷施农药的无人机,从种地到收获实现一条龙的服务,使企业的品牌做到深入人心,农民不再有选购种子时的茫然心情,同时公司的利润也由单一的种子利润变成了产品与服务的利润和,这样才能把农业的供给侧改革落到实处。

吉农高新公司通过以上几个方面的改革,积极主动针对自身的问题逐步有序地进行改进,公司正向良好的方向发展,迅速适应行业环境不断变化的要求,只有通过供给侧结构性改革来促使企业自身的升级转型,才是当前企业的生存发展之道。

参考文献

- [1] 万立波,张亚辉,张秀文,等.中国玉米种业的路在何方[J].种子世界,2016(6):1-3
- [2] 于战平.用“五大理念”引领种业供给侧结构性改革与发展[J].中国种业,2017(8):1-7
- [3] 侯军岐,邓俊锋,张长鲁.论我国种业供给侧改革思路与建议[J].中国种业,2016(5):1-4
- [4] 张琼琼,侯军岐,杨思雨.种业精品定位战略及其实施研究[J].中国种业,2017(7):1-5
- [5] 舒坤良,王洪丽,刘文明,等.吉林省玉米供给侧结构性改革路径与对策研究[J].玉米科学,2016,24(6):165-169

(收稿日期:2017-12-06)