



联盟动态

2015 年第 1 期

中国农垦种业联盟

(总第 1 期)

2015 年 2 月 9 日

导 读

要闻速递

中国农垦种业联盟主席联席会议在海南召开 1

建言献策

适应新常态，谋划新格局，增添新动力 3

经验交流

联丰种业：唱响合作社 翻开新篇章 5

种业视角

江娜：中小种企要靠“长板”取胜 6

王磊：为竞争中寻求合作的种企支招 8

要闻速递

中国农垦种业联盟主席联席会议在海南召开

2015年1月8日—9日，中国农垦种业联盟主席联席会议在海南召开。会议传达学习了部农垦局对农垦种业的发展要求，听取了联盟秘书处成立以来的工作汇报，研讨确定了2015年联盟重点工作及分工。这是联盟自成立以来召开的第一次主席联席会，也是在农垦改革元年探讨如何做好联盟工作的一次重要务实会议。

出席这次会议的有，联盟主席、副主席单位成员、农业部农垦局何子阳巡视员、农业处王林昌处长以及中国农垦经济发展中心、农业部管理干部学院相关领导。会议由联盟秘书长杨培生主持。

农业部农垦局何子阳巡视员传达了部农垦局王守聪局长对联盟今后发展提出的发展方向和工作思路。王局长指出，今年是农垦种业联盟的开元之年，为把联盟做成真联盟，推动农垦种业实现新跨越，必须全力做好今年工作。一是明确方向，确定目标。今年，农垦种业处在农垦改革和种业改革的机遇期，面临的发展环境较好，各主席单位要抓住机遇，集中智慧，围绕“做大做强、利益共享、把农场组织起来”的

方向目标开展工作，共同谋划好全年的工作。**二是三管齐下，合力推动。**要多管齐下，通过感情纽带、行政政策、市场调动等多只手来出力，推动联盟做大做强，促进全国农垦种业联合、联盟、联营，实现农垦种业共同发展。**三是建立规则，有序可控。**要建立种业联盟内部的品种（材料）交易规则、授权繁种规则、产权使用规则、产品营销规则等各方面规则，通过规则规范推动联盟各方面工作的顺利开展。**四是分工合作、互联共通。**要根据各个垦区不同的资源禀赋、地理位置、意愿与想法，通过区域分工、品种分工、市场分工，促进区域的种业发展和合作，加快促进农垦种业的整合，逐步形成一个自下而上的推进农垦种业三联工作的新格局。

会议上联盟副主席兼秘书长杨培生向各主席单位介绍了秘书处成立以来的工作情况。与会代表按照部农垦局的工作要求，围绕“联合、联盟、联营”三联目标，结合各自发展实际，对 2015 年联盟工作展开热烈讨论。通过深入研讨，大家对 2015 年的工作重点达成一致意见：**一是**谋划建立农垦种业科技创新中心，在条件成熟的成员单位分区域、分品种设立分中心，整合积聚农垦种业科技研发力量，增强联盟成员科技研发创新能力，增强农垦种企核心竞争力。**二是**联盟要加强在研发方面的合作，尤其是品种引种认定方面的合作。结合各成员单位优势，分区域、分品种建立农垦育种工作站和品种测试中心，建立运行规则，并通过资本联结的形式来

运行。三是联盟要协调有关部门和联盟成员，以现有各成员单位的南繁基地为基础，共同开展联盟南繁育种基地建设。四是要通过联盟平台，制定授权生产、销售等方面的规则，在市场体系建设方面进行布局建点，共享营销网络，建立统一品牌，在市场开拓方面促进联盟成员间的合作。五是要注重引进现代种业发展基金等外部资本，并加强成员单位兼并重组、收购等资本投出的合作运用。

会议一致通过了关于增设中国农垦经济发展中心钟思现、农业部管理干部学院李培武、北大荒垦丰种业股份有限公司高原为联盟副秘书长的提议。

建言献策

适应新常态，谋划新格局，增添新动力

2015年是农垦改革元年，联盟开元之年、开门之年，农垦种业如何紧抓改革机遇，做大做强，种业联盟如何不断适应新常态，谋划新格局，增添新动力。本期将刊登部分成员单位针对此问题的献策建议，供大家交流分享。

垦丰种业：联盟应充分调研，逐步引导具有一定科技实力的成员企业打破区域限制，通过协议约定、资金注入、科

技资源互助、人力资源共享、成果转让等方式共建创新平台和测试平台，联合研发新技术，培育具有突破性的新品种。同时，协调推动农垦种企联营联合，在绿色通道申请、市场开发、资金合作、信息共享等方面加强合作，不断提升农垦种业市场竞争力。

大华种业：联盟应重视“四个平台”的建设：一是种业资源交流共享的平台。充分收集利用好联盟成员的种质资源、基地资源和网络资源，加快培育新品种、代繁现品种和销售好品种；二是种业企业兼并重组的平台。综合考虑企业发展需求、前景及兼并意愿等要素，借助农垦人文基础，由联盟引导成员企业兼并重组，不断提升农垦种业企业的竞争力和影响力；三是新品种推广试验示范平台。引导成员之间不断加强新品种试验和推广的交流与合作，综合运用转让经营权、按销售量提取品种权费等多种合作方式，加快推广农垦种业新品种；四是学习交流谋发展的平台。成员之间加强沟通交流，共享市场信息，共用发展资源，共同争取政策，共齐做大做强。

地神种业：第一，联盟成员应加强联繁联销，以品种为纽带促进成员间繁销合作；第二，应加强科研合作，由联盟组织在不同生态区建立不同的测试点，共享育种资源，共同申请开通品种审定绿色通道；第三，要加强宣传，利用新媒体，不断提升农垦种业的影响力和知名度。

联丰种业：唱响合作社 翻开新篇章

2014 年，联丰种业按照“联合、联盟、联营”三联工作思路，以合作社形式与垦区内企业、农场、农户等联合、联营，不断提升企业的竞争力和影响力。主要发展经验如下：

1、建立联社，促进联合。联丰种业通过建立“湖北农垦联丰现代农业合作社联社”，把湖北农垦系统的国有农场、农场种子生产经营户等资源联合起来，形成利益共同体。其联合范围包括引进新技术、新品种，技术培训、技术交流、咨询服务等方面。

2、流转土地，形成基地。联丰种业通过流转农场土地的方式，把自愿参加的国有农场联合在一起，现拟联合 20 家国有农场，每场流转一万亩土地入股集团公司，形成总面积 20 万亩的良种繁殖基地。

3、联合外力，做强联社。联丰种业一方面同农垦系统外的供销合作社等单位联合，利用他们网点多、配送快的优势，在农垦系统内建立生产资料和生活资料供应体系。另一方面同从事农作物良种生产经营的县市商户联合，发挥各自优势，以“合作共赢”为目的，走上联合发展的新道路。在“湖北农垦

联丰现代农业合作社联社”平台上，联丰注重做好“五统”工作，即：统一品牌标识、统一物流配送、统一标准质量、统一价格结算、统一管理服务。在合作方式上，联丰与合作方签订生产经营合同，约定好相应的责任和义务，然后分步实施。其中，联丰的主要责任和义务有：提供政策、法律支持和服务；提供科研、生产技术服务；提供种子、生资的集中配送服务；提供销售品牌、门店设计、市场策划、营销推广等市场化服务；提供资金等金融服务；提供项目开发、基地建设合作服务；提供农产品绿色认证、加工、销售服务等。合作方的主要责任和义务有：提供当地供需等信息服务；做好宣传，规范运行，诚实守信；保证产品安全，提升合作社信用；；完善手续，及时清算，按时与总社结算；服从总社调度，做好与各合作社的优势互补工作；诚实信用，不做违背行业道德、损害消费者利益的事情。

种业视角

江娜：中小种企要靠“长板”取胜

在管理学里有一个著名的短板理论——一个木桶能装多少水，是由它最短的一块板决定。过去，社会分工没有这么精细，短板理论成为至理名言，但是到了互联网时代，越

来越强调分工与协作，特色与融合，对于种企特别是中小种企发展布局来说，小而全并不是明智的选择，而是要打造核心竞争力，即所谓的长板理论——当你把桶倾斜，你会发现能装最多的水决定于你的长板。

当前我国种业发展的大方向，是鼓励企业兼并重组、做大做强，增加行业集中度、削减不具竞争力的小企业数量。在新一轮种业改革的3年多时间里，企业总量已经由8700多家减少到目前的5000多家，减幅达40%多。

不过，这并不意味着中小企业就没有发展空间了，相反，中小企业要用长板理论，打造自己独有的核心竞争力，走差异化路线。在现代企业中，分工协作已经成为一种常态，广告宣传有专业的公关公司、财务审核有专业的会计师事务所，这样反而给中小企业提供了更多的机会，抓住一点做强做精，就可以剑走偏锋，杀出一条路子来。

具体到种子企业，核心竞争力可以是一个品种，在市场上，不乏有靠一两个优秀品种做大的种企先例，例如安徽隆平的“隆平 206”、登海良玉的“良玉 99”、河南金苑的“伟科 702”，这几家企业靠着这几个好品种在黄淮海玉米市场上拼杀，逐渐蚕食着神话般的品种“先玉 335”，企业也得到发展。

对于更小的企业，可能没有这样强的研发能力，在玉米、水稻等竞争激烈的“主战场”上无力竞争，也可以在更专业、更细分的市场上有所作为，比如陕西杨凌亿阳种业科技有限

公司，针对当地旱情重，对小麦品种抗旱要求强烈的特点，专门就做抗旱品种。

还有的中小企业，在研发上没有长处，可以转作服务型种企——在美国，产业集中度非常高，但同时服务性种企也非常发达。实际上，在今年的世界种子大会期间，农业部提出的目标就是“要构建以大型现代农作物种业集团为龙头、以专业化种子企业为支撑、以服务型种子企业为配套的企业集群”。

总之，在当前新一轮种业体制改革下，中小种企如果还抱着“依靠代繁和贴牌生产求生存”思想的话，那只会为继续减少的企业总量增加分子；而运用长板理论，打造自己核心竞争力的话，还是很有机会从激烈的江湖厮杀中冲出来的。

（信息来源：农民日报）

王磊：为竞争中寻求合作的种企支招

国际种子联盟统计显示，目前我国种子市场价值为99.5 亿美元，居世界第二位。巨大的种业市场规模促使中国种企面临着国内外双重竞争压力。从国外来看，孟山都、先正达等跨国种业集团早已进入我国，凭借跨国优势与国内种企竞争国内市场。从国内来看，虽然国内种企经过了市场整合，但市场上仍然存在着大大小小 5200 余家种

业企业，竞争形势依然严峻。面对国内外双重竞争压力，中国种企应充分依托本土优势参与市场竞争，转变发展方式，注重在竞争中寻求合作，全面应对国内外种业竞争带来的挑战。

信息驾驭。信息已成为种业占领制高点的基本资源和“加速器”。未来种业谁第一时间掌握了市场信息，谁就取得了占领市场的主动权。因此，应加强对市场信息的驾驭能力。注重市场信息搜集，除销售信息外，还应注重对人才、资本、等多元信息的搜集。提升信息加工能力，尤其注重对企业需求旺、带动效益高、社会影响远的信息的凝练。加强信息管理，对重要信息要加以保密，制定严格的规章制度，严防由信息泄露造成的损失。

产业协作。应注重在市场信息上联系，品种研发上联合、加工生产上联盟、销售推广上联营，海外拓展上联动，政策体制上联席，通过抱团协作来实现共赢。种企之间应加强市场合作，创新合作方式，明确产权归属，共享市场信息，共用生产基地，共担市场风险，共同分享利润。种企与科研院校之间应加强育种合作，**明晰产权**及利润分配机制，充分利用科研院校研发优势，加快形成市场需求为导向，企业投入为主体，科研院校研发为重点的育种科研工作机制，培育出更多高产、优质、气候适应性强的优良品种。科研院校之间应加强研发合作，加快改良种

质资源，紧跟国际育种技术研究动态，全面缩短育种周期、提升品种质量。

创新驱动。没有创新，就没有现代种业发展的动力。对种业创新而言，市场需求是导向，资源条件是基础，种业人才是核心，经费支持是保障，关键在于激发种业人才的创新活力。现阶段在引导育种、生产、销售、管理等高端人才向种业企业流动的同时，更应注重加强对种业后备人才，尤其是领军人才的培养，以保证种业发展对人才源源不断的需求。在激发人才创新活力上，关键是建立起完善的产权归属制度及成果收益分配机制，优化资源配置，少评估、不干预，促使种业人才创新活力迸现。

（信息来源：农民日报）

联系人：中国农垦种业联盟秘书处 王磊

电 话：010-81708641 Email: zgkzylm@163.com

发：中国农垦种业联盟成员单位

农业部农垦局

中国农垦经济发展中心

农业部管理干部学院

中国农垦种业联盟秘书处

2015年2月9日