

## □ 科研创新

# 参与其中 乐在其中

中五金标记分子标记部 全体员工

2015年是中五金标记正式开张营业的第一年。这一年,不管是刚刚入职的新人,还是与公司一起成长起来的老兵,我们感触最深的就是公司实验室平台的建设。以“建立中国种业领先的公共研发平台”为己任,中五金标记在上半年投资到位5500万元建起了国内领先的分子育种和分子检测高通量平台。现在,实验室已经完成了高通量DNA提取、高通量基因型检测、高通量基因芯片分析与高通量测序等不同技术平台的配套。高通量实验室在一年时间内建设成为了先进的高通量分子育种与分子检测中心。

分子育种服务也面向全国的育种单位,截至到12月中旬我们已经为全国80多家育种单位完成了110项服务。

种企做科研,实验室固然重要,科研人才才是关键。分子标记部这个科研大家庭的氛围感染着每一个人。前一段时间,公司质量检测平台收到一个比较特殊的项目,前期准备工作麻烦耗时,同时项目结项时间又比较紧急。按照平台的工作容量来算,整个项目极有可能会被延迟。虽然不在同一个部门,但是其他平台的同事们得知情况后,主动在自己的工作间隙来到我们平台帮忙,最后确保整个项目保质保量地顺利完成。

目前,国内并不缺少高精尖的基因组研究成果及新兴的分子育种技术方案,但都集中于科研单位。相对应地,奋战在育种一线的各种企业的育种工作者由于种种原因,并不能快速地了解这些新成果和新技术,也缺少将其转化到生产应用环节的能力。这二者之间的断层,我们感触颇深,冲破这个断层,实现新成果、新技术的快速顺利转化和应用是我们新一年的努力方向。

分子辅助育种技术的推广作为作物育种技术的加速打开了一扇窗。在传统育种的基础上,利用分子手段来加速育种过程,中五金标正在推动着种业公司对分子辅助育种技术认知、了解和应用。

## □ 感触

站在2015年的尾巴上,感触颇多。这一年,我国分子育种开始起步。中五金标记作为育种单位共进行了8000多份玉米材料,2000多份小麦材料以及1000多份蔬菜材料的基因型分析,为进一步的分子育种打下了基础。我们开展的玉米品种抗病改良业务深受受欢迎,已经启动了10多个主要品种的抗病改良。

当然,起步阶段,也就决定了分子育种的任重道远。绝大多数育种单位还处于观望阶段,不了解或不相信分子育种的作用。

这几年来,我们一直说要以企业为主体进行育种研发。但是,客观地说,企业研发体系的建设还处在萌芽阶段,还需要全社会的大力扶持和企业自身的长期努力。只有科研成果转化成技术或产品时才会变成生产力的一部分,希望育种研发上,企业的分量可以更重一些。

——中五金标记CEO 卢洪

## □ 并购重组

# 平台更大,目标更大

德瑞特种业销售部办事处 刘杰

说起过去一年的变化,最大的感受是目标更大了,责任也更大。从创业时期的成为“中国黄瓜第一品牌”,到现在的“成为中国蔬菜第一品牌”,每每想起自己为之奋斗的目标,心里总是忍不住一阵激动,由衷地觉得光荣!

与隆平高科的合作,可以推动德瑞特种业更好更快地实现我们的目标。隆平高科为德瑞特及我们每个人提供了一个更加广阔的平台,在这个平台上施展自己的抱负,进一步提升综合素质,提高驾驭全局的能力。

今年,我们分别在天津和寿光成立了2个大型实验

室。要发展分子育种,单凭德瑞特的实力目前还有所不逮,而隆平高科有分子育种平台,有充裕的研发资金,可以快速地提高公司的科研能力。研究和优化育种关键技术,实现育种技术创新,扩大种质材料的创新范围与纯化速度,大幅度提升种质材料性状鉴定的效率和准确度,提高育种效率。

作为公司的明星产品,今年,黄瓜组合选育试验的规模进一步扩大,针对性也更强。公司目前在天津、德州、寿光、聊城及7个办事处设了试验站,天津试验站五个大型现代连栋大棚。

## □ 观察

今年,隆平高科收购天津德瑞特,可以说是种业龙头老大与种业细分领域的顶尖精英强强联合。

隆平高科为德瑞特提供了一个更大的舞台,这里有更尖端的生物育种技术、规范合理的企业管理模式以及雄厚的资金、材料支持,而德瑞特回馈隆平高科的不仅是细分领域的做大做强,更是四两拨千斤的经营思路和以小见大的管理理念。

种企兼并重组是近年来,种业发展的大趋势,顺势而为才能乘风破浪取得先机。隆平高科与德瑞特的携手,是民族种业点面结合的经典案例。种业兼并重组不是简单的1+1=2,而是要像寻求杂交组合一样,各取其优,从而达到1+1>2的效果。

——本报记者 王澎

# 年终岁尾 盘新变

编者按:在即将过去的一年里,种企都发生了哪些值得记忆的事? 科研创新、并购重组、种业电商、新三板……往年份里不常见的事,成了今年的种企关键词。

为了尽可能生动地展示这些大事,本版编辑了一组种业人的“小事”,试图通过四家种企普通职工和负责人的年终回顾这一小窗口,来展示2015年种企的大景观。

- ① 2015年,种企纷纷搭建高水平研究平台筑巢引凤,目前共有5家国家重点实验室依托种业企业建成并获批。种业科技创新领军人才队伍建设再传捷报,4月15日,中五金标记(北京)生物技术有限公司总经理卢洪入选国家第一批“千人计划”。
- ② 2015年,企业兼并重组步伐加快,全国种子企业数量减至4400家,较四年前的8700多家减少几乎一半。6月30日,隆平高科发布公告正式收购天津德瑞特80%股权。
- ③ 2015年,诸多有影响力的种业及农资电商密集上线,搭上“互联网+农业”的快车,开启了种业电商元年。8月20日,爱种网在北京正式上线运营。
- ④ 2015年,13家种企密集登陆新三板,总数已达19家。挂牌种企公布的报告显示,营收呈普遍性增长,表现亮眼。截至今年10月30日,江苏红旗种业股份有限公司在“新三板”挂牌满一年,业绩良好。

## □ 种业电商

# 探索 向前

爱种网业务开拓部 马燕

又到年关将至写总结的时候,即将过去的2015年,对于我个人来说意义不同于往年。进入一家全新的公司,从事一个新兴的行业,转眼间就整整一年了。

作为爱种网正式签约的第2名员工,最初投身农业互联网时自己并没有想清楚可行的商业模式和发展路径。入职后首先开始的工作就是与总经理一起进行大范围调研,前前后后拜访了几十家农资企业,访谈了数百名业务人员和农户。与不同背景和经验的业内人士交流看法,不同目的和立场的观点相互碰撞中,爱种网的商业模式和功能设计逐渐清晰起来。

做好农业互联网,既要深深根植于中国农业特点和现状,也要跳出传统行业看互联网能够带来的新价值。依靠各种立场的交锋和各种观点的碰撞,我们逐步想清楚了爱种网的战略定位和切入点;也正是依靠行业内友商之间模式和思路的横向碰撞,我们不断改进着自身的系统设计。

因为工作原因参加了不少行业展会,越到下半年越明显感觉到,各个展会的论坛环节都开始争先恐后地安排“互联网”专题,而且这一专题也往往会成为整场论坛的最大亮点。这一年,包括爱种网、京农农资、农村淘宝、农商一号、田田圈在内的一大批业内主力电商平台先后上线;这一年,越来越多的农资企业开始谋划积极与外部平台接触合作;这一年,越来越多的传统渠道商开始考虑转型和“触电”,其中不乏积极主动者甚至跟多个平台同步合作;也是这一年,多家投资机构宣布入股农业互联网平台。

虽说行业开始变得热闹,但市场上还没有出现农业互联网的成功案例,各家都在探索道路。从五花八门的宣传手段,到人数暴增的地推团队;从投入巨大的线上促销,到热闹非凡的线下会议,各种各样的尝试层出不穷。但就如同所有其他行业在发展初期时一样,农业互联网的早期尝试往往也给人乱糟糟、不靠谱等负面印象,并让一批最早接触农业互联网的人扫兴退出。爱种网同样也在不断尝试,我们坚持低成本试错,知道前方的路还很长,但我们坚信互联网与农业紧密结合的发展趋势,坚信互联网一定能够成为传统农业改造升级的最大机遇和最利器。



资料图

## □ 新三板

# 忙碌着,成长着

江苏红旗种业储运加工检测部 徐勇

2015年是我进入红旗种业后最忙的一年。去年10月,公司在“新三板”挂牌,知名度提高,业务量也显著提升。今年我所负责的部门,全体员工有8个月都在加班加点组织生产,最忙的3个月里,部门员工24小时“三班倒”,满负荷生产,这在以往是从来没有遇到过的。本部门常规稻种的加工量由2014年的500万公斤提高到了2000万公斤,杂交稻加工量由240万公斤提高到了600万公斤。

工作量大了,机器设备全部满负荷运转,可忙坏了原本数量有限的机械维护保障人员。其他岗位的员工还可以三班倒,但机械维护保障人员只能连轴转。这一年,我经常陪他们加班到深夜。夜深人静中,跟着他们一起忙活,慢慢地我也学会了听声音辨别机器是否“健康”的本领,人手倒不过来时也能顶一下岗了。

产量大了,但产品检测的把关要求比挂牌前更严格了,我们一点也不敢懈怠。为确保产品送检的合格率,我们严

格按照ISO9000的认证要求,从收获、临储、烘干、入库等各个环节进行精细化管理,责任落实到人,同时采取收入与绩效挂钩的办法,提高员工的责任感和积极性,严把种子质量关口,确保产品质量,今年本部门产品送检合格率达到100%。经过江苏省种子检验检疫部门检测,公司实现了对东南亚国家的种子出口零突破,打开了国际市场。

忙了一年,年底一算,公司普通员工的收入也显著提高,一线年收入由原来的5万余元提高到了8万元以上。今年也是本部门引进新装备、新设备最多的一年,许多进口设备厂家调试后就投入一线生产,许多使用说明还是英文的,很多年轻员工就利用就餐就寝的时间补习英语,不少人的英语水平有了显著提高。以前公司涉外谈判、涉外文本合同的拟稿还需要外聘专业翻译,现在公司内部员工就能胜任。说起来,仅仅是口译和笔译,一年也为公司省下了不少费用。

## □ 变化

江苏红旗种业登陆新三板一年来,发生了比较显著的变化。首先是管理更加规范有序。由于严格按照挂牌公司管理要求开展各项工作,公司的财务管理、生产流程、产品标准都按照更高要求执行。借助于规范化、制度化进程的推进,公司管理层和全体员工的规则意识、业务水平和执行力比挂牌之前有了明显提升。

发展动力也更加强劲,挂牌新三板提高了公司的知名度和市场认可度,增强了公司积极主动应对经济新常态的能力,加快了公司市场拓展和扩张的步伐,主营业务量大幅度提升,掌握了种子市场更多的份额和话语权。

除此之外,经营品种和市场定位更加多元化。这一年,我们公司实现了对东南亚国家的首批种子出口,同时进军玉米种子市场,率先在东北市场打开了局面。目前,红旗种业正调研东北水稻市场,准备兼并重组种业下游的优质米业企业,组建红旗米业公司。

——江苏红旗种业董事长 黄银琪

## □ 探索

很多人称2015年为种业电商元年,我更愿意称之为种业互联网元年。互联网和电商紧密关联,但并不等同!网比商大的多,更重要的是我们正在尝试用互联网高效、直连和交互的本质来解决种子、农资甚至农业行业迄今落后的信息技术和互联网水平,而绝不是做简单的网购种子的电商。

信息孤岛、信息不对称和中间商强势是传统种业流通环节的痼疾。2015年层出不穷的种业电商网站和互联网平台正在进入和尝试着改变一些什么。

模式不是想出来的,是试错和摸索出来的!农村和农民的上网习惯不是等出来的,是所有友商培育出来的。现在,种业互联网平台和电商公司不是太多,而是太少!我期待2016种业互联网年,更热闹、更兴旺!

一个人可以走得很快,但一群人可以走得很远!每个种业人、种业公司、种业互联网人做好自己,就一定会“你若盛开,蝴蝶自来!” ——爱种网CEO 王伟文