

首次明确国家战略地位,召开“最高规格”会议讨论

直面“洋种子”入侵

■ 本报记者 郭玉志 实习生 张清艺/文

5月9日,被业内人士称为建国以来种业第三次最高规格的会议在湖南召开。

这次会议的重要议题之一,便是贯彻落实《国务院关于加快推进现代农作物种业发展的意见》(以下简称《意见》),对我国种业未来发展进行安排部署,推进种业后续配套措施的推出。

就在会议召开的20天前,4月18日,国务院发布《意见》,首次明确了种业的国家战略地位,提出将大幅提高市场准入门槛,推动企业兼并重组,培养具有核心竞争力和国际竞争力的“育繁推一体化”的种子企业等一系列具体扶持措施。

这一系列措施,让不少业内人士看到了民族种业突围的希望。

“非常及时,也非常必要!”近日,谈及国家近期如此高度重视农作物种业,山东登海种业股份有限公司董事长李登海用两个“非常”表达了他的肯定。

李登海认为,近些年来我国种子企业取得了长足的发展,但也面临着巨大的挑战。国内企业自身投入研发不足,国外种业公司又展开强势竞争,使得国内种业发展举步维艰,亟须国家政策支持。

“洋种子”抢走话语权

此次会议规格之高,从参与人士上看便可得知。

据了解,除了中共中央政治局委员、国务院副总理回良玉参加外,此次中央15个部委和各省市相关负责人以及部分骨干企业、农科院校负责人和部分院士、专家参加了会议。

短短20天的时间,国家如此高规格的重视种业的发展,缘由为何?

李登海告诉本报记者,面对国外种业的强势地位,国内种业地位岌岌可危,亟须国家出台政策来支持发展。

众所周知,国内种子企业的多、小、弱,已成我国种业发展的“阿喀琉斯之踵”。

据农业部统计数据显示,我国目前持证的种子经营企业有8700多家,但是种业前10强企业国内市场份额仅占约13%,与国际种业前10强37%的份额相比有很大差距。

而在蔬菜大县山东寿光,“洋”种子占据了半壁江山,大棚种植的品种中,70%以上使用进口种子。

李登海说:“目前我们国家种业的现状是这样的,我国种业进入市场只有10年的时间,也就是2000年《种子法》实施,我们的种业开始进入市场化阶段。”

4月18日,农业部种植业管理司副司长马淑萍重点解读了《意见》。

随着我国加入WTO后开放种业市场,随后实施《种子法》,目前我国种业市场已经成为世界种业巨头竞相角逐之地。

据马淑萍介绍,国外企业最早于



5月14日,北京科技周期间,一位家长在首都现代农业育种服务平台前给孩子讲解小麦、玉米的种子。在著名蔬菜基地山东寿光,“洋种子”已占半壁江山。
陈晓根/摄

上世纪90年代进入中国,目前共有35家跨国种业在中国注册登记,但这为数不多的跨国种业公司,却有着不容小觑的市场竞争力。

而我国种业在10年发展历程中,国外跨国公司例如美国先锋公司,自2005年推出了第一个玉米品种——“先玉335”之后,年内便占据了玉米生产大省吉林全省玉米播种面积的10%,甚至引发了人们对于中国种业被国外垄断的忧思。

马淑萍表示,我国种业自2000年进入市场化阶段,目前尚处于初级发展阶段,在品种创新能力、企业竞争能力和供种保障能力方面相对较弱,种业发展整体水平较发达国家还是很低,难以适应现代农业发展的需求。

有业内人士告诉本报记者,除了积极抢占市场份额外,跨国公司还在我国种业市场不断渗透,挤压民族种子公司空间,例如通过并购控制优质民族种子公司。

更值得注意的是,在8700多家种子公司中,具有自主研发能力的只有100多家。

“究其原因,投入能力不足,研发能力不强,是国内种业公司市场竞争弱的主要原因。”李登海说。

据了解,我国大多数种子企业只买不研,即使有研发能力的企业也投入不足,研发费用占营业收入的比重平均只有约3%。相比之下,国际种业巨头销售收入用作科研经费的平均比率约为11%。

“目前国内科研投入最高的是我们登海种业,可以达到1000—1500万元,但这远远不够。”李登海说,作为国家级创新型企业,登海种业每年还能得到国家部分的经费支持。但对于很多小型企业,没有国家的扶持,每年只能投入少量的科研经费,大多几万元,达到几百万元的不多。

政策取向: 提高门槛,力推并购

正是基于国内种业格局,为加快种业产业升级,《意见》提出,将出台多项扶持政策,着力提升我国农作物种业科技创新能力、企业竞争能力、供种保障能力和市场监管能力。

李登海用具有“历史性的意义”来评价《意见》。此次《意见》的提出,让国内种业公司看到了发展的希望。”他兴奋地说。

此次《意见》只是近年我国振兴种业政策的“冰山一角”。

据了解,今年还将有多项政策陆续出台,包括已完成公开征求意见的《农作物种子生产经营许可证管理办法》修订稿,而《种子法》修订也被提上了日程。

此次在湖南召开的推进现代农作物种业发展工作协调会议,被熟悉此次会议的人士誉为“种子产业从未有过的,最重要的会议”。

据了解,会议讨论重点包括:提高种子产业准入门槛,鼓励种子企业间的兼并重组、鼓励大型优势种子企业整合农作物种业资源、对符合条件的“育繁推一体化”种子企业给予税收优惠等内容。

业界预计,在未来后续配套措施中,首当其冲的应该是提高种业行业进入门槛。

一位业内人士透露,种子销售企

业注册资本将会提高至3000万元;育繁推一体化企业注册资本提高至1亿元,还包括对于固定资本的要求。

李登海告诉本报记者,以科研单位为研发主体,企业辅助科研单位做项目的“产学研相结合”模式,是种业发展过渡时期的一个较为有效的模式。

但是他强调,企业才应该是研发的主体,加大对企业的扶持,加

快“育繁推一体化”企业的建设步伐,才是提高我国种业竞争力的最有效手段。

《意见》还提到,国家要打造“育繁推一体化”种子企业,建立品种审定绿色通道,建立商业化育种体系。

“这是一个非常大的进步。”李登海说,“非常符合现代种业的发展要求,很实用。对加速优良品种的研发,提高国内种业公司的市场竞争力,《意见》具有很大的意义。”

另外,《意见》还支持大型企业通过并购、参股等方式进入农作物种业。对此李登海表示,大型企业的并购、参股,对种业的发展是非常有利的。

“大型企业能提供中小企业足够的资金,增强他们的科研创新能力。有了大型企业的扶持,中小企业的市场竞争力一定会得到增强。”李登海说。

据悉,在《意见》出台当天,由中储粮出资整体收购组建的首家种子企业在中储粮金象种业公司,在甘肃张掖举行了揭牌暨加工生产线奠基仪式。

而另一家央企,中化下属的中国种子集团公司(以下简称“中种集团”),也在过去一年里投资并购了包括“生物育种·超级稻”的主要牵头单位四川种业有限公司、广东省农科院水稻研究所下属的广东金稻种业有限公司、湖南省洞庭高科种业股份有限公司等在内的多家企业,引起了广泛关注。

“2011年,中种集团加快建设国家级种业公司的步伐,本着推动产业升级与结构优化、强强联合、优势互补的原则,深化并购融合。”中种集团副总经理田冰川在接受本报记者采访时说,中种集团将充分调动科研院所、科学家与种业企业合作的积极性,进一步推动合作伙伴做大做强种业。

“高耗能产业产量增速使电力需求过旺也是导致‘电荒’的另一重要原因。国家统计局提供的数据显示,一季度钢铁、水泥等高耗能产业用电量创历史新高。

为缓解供电缺口,国家发改委3月底下发通知,要求严格执行稳定电价价格的各项规定,4月份,提高了16个用电紧张的省市上网电价,4月下旬,国家发改委约谈了神华、中煤等数家煤企。

“今年的电荒,是多种矛盾积累的结果。”国家电网公司能源研究院副总经济师、战略规划研究所所长白建华接受记者采访时表示,实际上,目前的“电荒”主要是区域性的,而从全国的发电总量看是不缺电的,基本是均衡的。

“此次电荒跟2004年和2005年因为电力投资减少,造成供应不足的‘硬缺电’不一样。”白建华说。

短期内和表面上看,此次“电荒”是煤电供需矛盾造成,实质上是电力资源配置不均和用电分布不同造成。正是由于电网配置能力不强,跨区输电能力不够,导致多余电量的省份也没法输送给缺电省份。

专家建议:新建火电八成应在产煤区

“解决‘电荒’问题的关键,在于转变电力发展方式。”白建华说,不转变电力发展方式,“电荒”问题在两年后可能变得更严重。

国家电网公司的电力供应形势分析报告显示,今年迎峰度夏期间,东北、西北电网电力富余2700万千瓦,而华北、华东、华中电网电力缺口3000万千瓦,由于没有额外输电通道,东北、西北电网富余电力难以支撑“三华”电网,造成东北和西北大量装机空闲与东部电力供需紧张并存,出现“有电源无通道”,或者“有通道无电源”的局面。难以充分发挥电网的资源优化配置功能和有效缓解电力供需紧张矛盾。

长期以来,我国能源配置过度依赖输煤,“三西”(山西、陕西、蒙西)地区输煤与输电的比例为20:1,输电比重明显偏低,全国性煤、电、运紧张矛盾反复出现,能源供需难以平衡。而由于燃煤中间环节多、装卸过程复杂,运输成本难以调控。

数据显示,目前,我国大部分火电厂建在东部地区,东部火电装机已达3.2亿千瓦,占全国的50%。

“要改变目前能源运输过分单一的现状,就需要减少输电的中间环节,做到一站到终端,从而优化布局。”白建华认为,从中长期发展考虑,未来火电新增部分的70%—80%应该分布在产煤区。如果“三西”地区输煤与输电比例由现在的20:1发展到8:2,将使布局更合理。

“过度依赖输煤的能源配置方式和就地平衡的电力发展方式,不安全、不经济、不可持续,难以适应能源发展方式转变和经济社会发展的要求。”白建华说。

中小企业出现第二轮危机

(上接第一版)

虎门服装服饰行业协会副秘书长秦英福对此深有感触:“其实服装企业目前并不缺订单,而是有单不敢做,很重要的一个原因是缺工。因为企业如果接了,到时无法按时交货,要交违约金,到头来说不定还亏了。”

除了原材料上涨和用工成本外,人民币汇率波动频繁也让外贸企业有单不敢接。

5月12日,浙江瑞安市一家圣诞礼品厂的何厂长在上海和外商谈一笔单子,在一整天的谈判中,人民币汇率问题被反复提及。他和在浙江数万个做外贸的同行一样充满着担忧。

对于外贸企业而言,汇率乃是利润命脉所系。

例如,一家外贸企业年销售额1000万美元,2011年1月1日人民币兑换美元汇率为6.62,1000万美元能兑换人民币6620万元;而按照5月16日的汇率1美元兑人民币6.499元来计算,1000万美元只能兑换人民币6499万元。3个月时间,所兑换到的人民币相差121万元。

“原材料涨价和人民币升值让客

户下单很谨慎,以往五六千件的订单现在变成了1000件的小订单。”浙江菲斯特成衣有限公司外贸部章经理表示,公司现在是通过报价有效期和弹性汇率来规避风险。

人民币升值除了让客商变得“小气”外,国内生产企业也出现了有订单不敢接的尴尬局面,大订单反而变成了“烫手山芋”。

“中小企业对人民币走势看不准,担心签得越多亏得越多。”杭州外贸经信局相关人士说,目前纺织服装企业毛利润率一般在3%到5%之间,而大单的交货结算期一般为半年乃至一年,期间人民币升值幅度一旦超过毛利润率,企业就会“生产越多亏损越多”。

据了解,目前大部分企业接的订单多为3个月内交货结算,对那些交货期较长的大单选择了“忍痛割爱”。

下半年或爆发“倒闭潮”

南方今年提前入夏,让“用电荒”来得更早了一些。

浙江一家机械设备制造企业负责人告诉本报记者,“我们企业最近接到不少单,这些单都是比较急的,

而且利润也不高,刚开始接的时候压根就没考虑到会停电!”

他说:“最近天气又比较热,我们这个工业区经常停电,附近很多企业干脆就放假了。我们是做机械设备的,没电的话根本就没法正常运作。如果按时交不出货的话,不但我们的牌子砸了,而且以后合作的机会估计也少了。”

这家企业只得搬出柴油发电机自己发电。近期油价猛涨,该企业平均每天成本就增加了1000元。“不知道这种日子何时是个头啊?”他发出了这样的疑问。

“制造业中小企业面临好几方面的压力,已经压迫到直呼崩溃。很多自有工厂在出租厂房。”杭州三鼎纺织品有限公司负责人告诉记者。

他说:“好几年都没联系的供应商,现在也开始到处发邮件和信息,跟新老客户联系。刚才就有一个张家港做针织面料的工厂业务经理短信问候,已经有3年没联系了……”

上文中提及的常州纺织企业负责人对前景十分悲观:“如果纱价行情再这样延续一个月,很多工厂就会因为资金链绷紧到关门停止接