



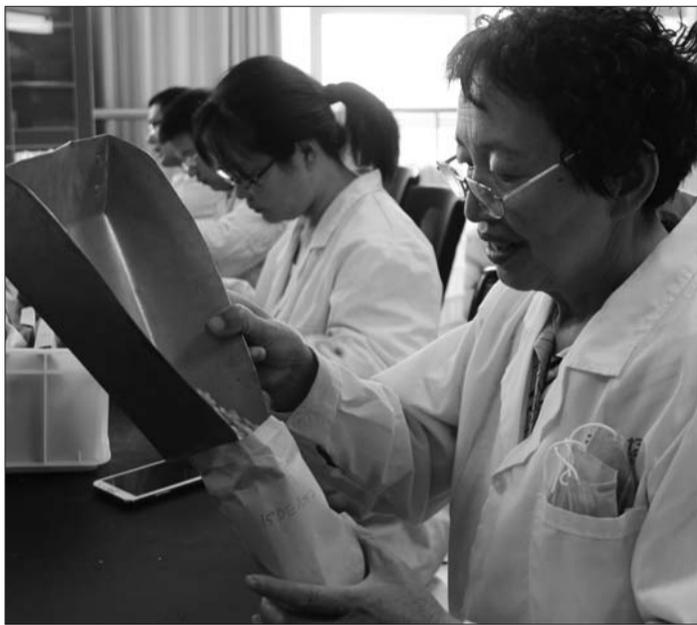
圣丰种业从市场需求决定育种方向

用一粒豆种,“俘获”种植户的心

本报记者 唐首政
通讯员 薛海波 臧明亮

黄淮海产区是黄河冲积平原,这里土地肥沃,积温、雨水、光照等条件,都非常适宜大豆生长。即便如此,“种玉米还是种大豆”,在种植户心中还是得掂量一下。传统大豆品种产量低、价格低,让不少种植户望而却步。

日前,由圣丰种业和南京农业大学国家大豆改良中心共同选育的“圣豆5号”,亩产值接近全国大豆平均亩产的3倍,创造了黄淮区域大豆大面积测产的高产纪录,也“俘获”了种植户的心。



圣丰种业的科研人员正在实验室考种。

收割了18.03亩进行测产,亩产值为320.5公斤,接近全国大豆平均亩产的3倍,也创造了黄淮区域大豆大面积测产高产纪录。

“今年的天气前旱后涝,病虫害比较严重,这种情况下还能实现高产,也体现了我们的大豆育种水平和栽培技术水平。”山东圣丰种业科技有限公司销售总监王希领介绍,以往的大豆品种单产普遍不高,价

格也低,对种植户来说较为鸡肋,相比之下,玉米就成了种植户更好的选择。而“圣豆5号”具有高产、稳产、抗倒伏、抗逆性强等特点,省心又省力。

“圣豆5号”通过品种审定后,2016年该品种销售50万斤,2017年销售了350万斤,2018年已签订的订单达到了1100万斤,成为了黄淮海大豆良种攻关高产示范的典型。热销的背后,是圣丰种业对农业供给侧

改革的有益探索,一改传统的先研发后推广的模式,以市场需求为导向研发种子。

以往圣丰种业走的是先研发后推广的路子,研发初期以通过自育品种审定为主,至于该品种将来能否推广,并没太关注,在市场中并不占优势。“起初研发时,我们更关注的是高产的问题,不同地区的农户对成熟期限,是否抗倒伏也同样有要求的。”王希领说,如今公司育种方向呈现多元化,根据市场需求设定育种目标,满足不同用途市场需求,让培养出的种子更能满足种植户的需要。

商业化体系建立 让育种从量变到质变

市场上大豆品种很多,要想种植户认可,必须要有自己的品牌和过人之处。由此,圣丰种业开始探索大豆商业化运转模式,流水线式选育品种。“起初我们在育种组合、选择成品、品种测试的每一环节都安排专人进行,虽然以这种模式去选择市场需要的品种几率很大,但每年需要进行上千个育种组合,工作量十分巨大。”该公司大豆育种组组长张小燕介绍,2010年,圣丰种业与国家大豆改良中心共同建设“圣丰院士

工作站”、“国家大豆改良中心圣丰试验站”,开始探索搭建商业化育种体系,有了明确的育种目标,每年只需要进行200多个育种组合,效率大大提升。

同时,参与研发并应用育种信息化管理系统,一改传统的手写记录模式,运用电子设备就能将种子各项指标录入,查找分析起来更便捷高效。此外,还率先开展遥感技术监测农作物生长和估产的研究,圣丰种业已阶段性实现育种的规模化、信息化、机械化、智能化和现代化,在发展育繁推一体化能力方面逐步成型。

而在大豆领域,该公司通过“全产区+全产业链”“多品牌”战略布局,市场覆盖黄淮、东北及南方三大大豆主产区,成为国内销量最大、口碑最好的大豆种子品牌。为了提高大豆种植效益,还推出了“种子+根瘤菌+专用肥”的大豆绿色高产包,实现增产增收。

除了已取得优势地位的黄淮海、东北主产区外,该公司正积极开拓南方、西部大豆和毛豆市场,黑龙江圣丰公司自主研发高纬高寒地带蛋白含量最高的“圣豆43”等多个大豆品种,不仅提高了农户种植效益,还为市场提供了口感纯正的专一原材料,备受豆制品加工企业的青睐。

不再靠天吃饭 “圣豆5号”成功逆袭

日前,国家大豆良种联合科研攻关高产示范方测产验收会在圣丰种业苑庄镇高产示范基地启动。由圣丰种业和南京农业大学国家大豆改良中心共同选育的“圣豆5号”脱颖而出,在此次验收的种植面积为3300亩的高产示范田里,随机选取

山东圣丰种业董事长王书平,从零售商到种企领军人物

有自主品牌,方可立于不败之地

本报记者 唐首政
通讯员 薛海波 臧明亮

提及农业、农民,“面朝黄土背朝天”的耕作景象立刻浮入脑海。作为农民的儿子,山东圣丰种业科技有限公司董事长王书平原本只是种子零售商,经过20多年的努力,在嘉祥这片土地上,以良种系列产品为特色,将一家名不见经传的民营种子企业,逐步发展成中国种业的领军企业,成为了“育繁推”一体化种企创新的典范。



有什么好想法,王书平总是随时记录下来。

子都是大路货,效益不太好,而且销售竞争主要靠价格、靠包装,还要靠人际关系,不是长远之计。我们就去购买别人种子的许可权卖向本地,质量好,利润也很可观。”尝到品种权甜头的王书平深知,种企业要靠良种发展,优质品种要具备排他性,才能在激烈的市场竞争中占据优势。也是那时起,王书平第一次意识到品种权的重要性,让他更加坚定要去搞研发,培育自己的品种,创造属于自己的品牌。

良种靠专家选育,他跑遍

全国各地,亲自登门拜访虚心请教,赢得了育种专家们的认同与肯定,开始了企业的研发之路。育种研究的艰辛难以想象,用大海捞针来形容成功率一点儿不为过。经过近4年的研发,2007年,首个自育棉花品种“山农圣丰1号”通过了国家审定,并很快在市场中占据一席之地。

对于民营企业来说,面临着眼界、资金、技术、人才、设备、场地等多方面的考验。王书平不缺乏勇气,也有着准确的判断。“那时玉米行情好,但

是竞争压力太大了,而大豆的产量不高,也不受重视,大公司没几家做,竞争压力小,还有很大的发展空间。”王书平开始聚焦大豆育种,2008年第八届世界大豆研究大会在中国召开,成了圣丰种业与业内专家交流合作的一个契机。

做小池塘里的大鱼 致力于大豆高质高产

而在当时,大豆行业不被看好,第八届世界大豆研究大会寻求赞助商遇到了瓶颈,王书平紧抓机遇,第一个踊跃报名,成为了大会钻石级赞助商,也让他结识了国家大豆产业体系战略科学家韩天富、南京农业大学盖钧镒院士等业内“大咖”,为后来开启大豆育种奠定了基础。

作为圣丰种业的创始人,王书平敏于适应新形势的同时,还独辟蹊径。“多年来,全国大豆亩产徘徊在120公斤左右,产量太低,盖院士和我们企业都有着共同的目标,就是加快推动良种培育,让农民增收,实现大豆的高质高产。”王书平介绍,2009年,公司与南京农业大学盖钧镒院士团队成立院士工作站,自育品种“鲁黄1号”、“圣豆14号”先后通过了国家审定,为圣丰种业的育种体系建设、制度建设、人才引进、业内口碑等打下了基础。

直接研发投入2亿多元,全职科研团队人员高峰期近百人,圣丰种业迎来了大豆花生种子获得种质资源及科研成果的最佳窗口期。同时,企业作为大豆产业体系首席科学家韩天富团队“泰山学者”产业人才引进单位,依托农业部大豆种质资源创新与育种技术重点实验室,建立了6万多份大豆、花生等作物种质资源库,还设立了国家种质创新与育种技术重点实验室、国家级博士后科研工作站、省级技术工程中心。

经过近20年的发展,圣丰种业建立了遍布全国的销售网络,共计1000余家客户,73个通过省级以上审定的自主知识产权品种,具备满足不同地区不同需求的品种,并有高蛋白、高异黄酮、毛豆、芽豆等专用型加工品种,连续多年承担国家大豆应急救灾良种储备项目。

“做企业要有超前的眼光,不能光考虑国内市场,要立足国际市场来配置资源,尤其是在中美贸易冲突带来的影响下,更需要本土企业出一份力。”王书平坦言,虽然圣丰种业的大豆种子现在是全国第一,但是跟国际大企业相比,还有很多地方需要努力。距离“振兴民族种业,服务现代农业”的目标,圣丰的路还很长。

培育自主品牌 把饭碗端在自己手中

“我之前做种子零售,2000年《种子法》实施,2001年对民营企业放开,我觉得是个好机会。当时山东省134家种子企业,只有4家民营企业,我的规模最小,排在最后一名。”王书平笑着说,公司成立时只有十几个人,但大家都怀着满腔热血,想做出一番事业。

虽然机会多,但创业之路并不好走。“当时市面上的种