

种业振兴关键要突破重点难点

三农瞭望

日前,中央全面深化改革委员会第二十次会议审议通过《种业振兴行动方案》。会议提出,农业现代化,种子是基础,必须把民族种业搞上去,把种源安全提升到关系国家安全的战略高度。

种业是保障粮食安全的核心要素,也是提升农业竞争力的核心变量。从提出打赢种业翻身仗到部署推进种业振兴,中央对种业的重视一以贯之。本质上,种业振兴是农业科技的振兴,是种业企业的振兴,既是科技问题也是市场问题。推进种业振兴,既等不得、慢不得,也慌不得、急不得,要尊重育种科研规律和产业发展规律,步步深化、久久为功,集中力量破难题、补短板、强优势、控风险,最终实现种业科技自立自强。

要认识到我国种业问题是个结构性问题。在农作物种业中,水稻、小麦两大口粮最重要,我国已实现了100%自给,并在国际上具有竞争优势;玉米、大豆、诸多蔬菜品种,我国也具备相当高的自给率,但品种的竞争力还不够强;部分高端蔬菜等少数品种几乎完全依靠国外。以黄瓜为例,绝大多数人消费的黄瓜都是国产品种,但部分高端黄瓜品种如无刺黄瓜是国外品种。同时,要看到,仅从种业外贸依存度来看,外资企业仅占我国种子市场约3%的份额;进口种子占我国用种量的0.1%,国外则远高于此。

屡次强调种业重要性,既是立足当下更是着眼长远,既为了避免在极端情况下被“一剑封喉”,也是因为现代育种体系尚未完全建立。比如,国外主要是企业育种,实现了规模化、标准化,出品质的概率有保障;我国大多仍是课题组式育种,组织化程度低,多数企业盯着推广而非研发。比如,主流的基因编辑技术均被国外控制,我国在基因编辑工具、全基因选择算法等关键核心技术方面原创能力不足。可见,所谓种业卡脖子,主要不是供应链的卡脖子,更多是技术创新的卡脖子。

推进种业振兴,重点要在种质资源、知

种业是保障粮食安全的核心要素,也是提升农业竞争力的核心变量。本质上,种业振兴是农业科技的振兴,是种业企业的振兴,既是科技问题也是市场问题。要尊重育种科研规律和产业发展规律,重点要在种质资源、知识产权、科企合作三方面寻求突破。

识产权、科企合作三方面寻求突破。

种业振兴,源头在种质资源。“巧妇难为无米之炊”,种质资源是种业原始创新的源头。袁隆平之所以能育出强优势粳型杂交水稻,就在于发现的那株野生稻“野败”。我国拥有52万份农作物种质资源,居全球第二。但是,完成资源精准鉴定的不到10%,真正有用的基因还没被完全挖掘。同时,种质资源多来自国内,群体遗传基础狭窄,选择空间有限。我国畜禽遗传资源占全球六分

之一,但面临资源消失风险加剧、地方特色资源开发不够等问题。所以,护好用好种质资源,才能下好先手棋。

种业振兴,基础在知识产权。长期以来,我国种业知识产权保护不够,大量“换个车灯就是辆新车”的所谓新品种层出不穷,这类新品种跟突破性新品种差了十万八千里,限制了企业原始研发的积极性。2012年,美国先锋公司没有获得许可就使用了孟山都公司的技术专利,被裁决

赔付10亿美元。如果没有这种强有力的制度保护,就会出现“谁搞原始创新,谁就是冤大头”的情况。要把健全种业知识产权保护制度作为保障,既在品种审定上鼓励原始创新,也大力打击种业违法侵权行为。

种业振兴,关键在科企合作。种业投入大、风险高、专业性强,需要“产学研”相结合,“育繁推”一体化,任何一方缺位都不能说种业实现了振兴。要解决创新主体错位问题,育种企业和科研院所要形成创新共同体,加快育种资源、人才、技术在科研单位和企业之间的按需流动。要培育帅才型的育种家,有效整合科研资源,加快核心技术攻关。要弘扬企业家精神,用好“看不见的手”,打造种业领军企业。

齐金亮



朱慧卿作

优化医保服务

近日,国家医疗保障局印发《关于优化医保领域便民服务的意见》,明确至2022年底前,加快推动医保服务标准化、规范化、便利化建设,推行医保服务事项“最多跑一次”改革,高频医保服务事项实现“跨省通办”。此举无疑有助于解决群众医保报销申请材料与手续繁杂等问题,符合群众期待。好政策还需能落地,各地相关部门应积极落实意见要求,推进改革举措,让群众更快更好地享受改革成果。(时 锋)

近段时间,多家上市公司宣布终止重组。对于重组折戟的原因,虽然每家公司公告中的表述各不相同,但总的来看,无外乎两大类,一是“交易双方在关键条款上未达成一致”,二是“受市场环境”影响。

然而,透过表象看本质,透过公告条分缕析可发现,一些上市公司产业定位不明确、发展战略不科学、专业能力不强等,是重组失败的根本原因。

比如,有的企业急于求成,贪大求快,却又缺乏专业意识和专业能力,对于重组标的估值存在较大认知偏差,对于标的资产面临政策风险认识不清晰等,导致最终交易失败。

有的企业盲目跨界重组,却由于重组标的与自身主营业务相距甚远,甚至完全不相关,对标的公司所处行业不甚了解,对标的的盈利前景抱有不符合实际的期待,导致交易双方就交易作价、业绩承诺等问题难以达成一致意见,最后只能不了了之。

还有的企业疑似出现“忽悠式重组”,从披露重组计划到宣布终止重组,前后仅相距一周时间,企业股票却在短短几天内犹如坐过山车,接连出现涨停、跌停行情,引发不少投资者质疑其中存在猫腻。

并购重组是上市公司做大做强的重要手段,也是企业转型升级的有效途径。近年来,我国通过健全制度、加强监管、降低成本等系列措施,鼓励有意愿、有能力企业积极择优择贤、开疆拓土。从实践看,一些上市公司通过并购重组突破了发展瓶颈,获得了成长空间,增强了市场竞争力。

过往的经验告诉我们,成功的并购重组,并非为了并购而并购,为了重组去重组,也不是一味贪大求快,重数量轻质量、重规模轻效益,而应该是建立在清晰的产业定位、明确的发展方向、通盘的发展布局上,并通过契合交易双方需求、优化资源配置,从而实现互利共赢、协调发展。

尤其是对于遭遇增长困境、谋求转型升级的传统企业来说,更要从自身资源禀赋出发,立足已有优势谋篇布局、做优做强。如果完全抛弃主业,贸然“砸钱”进入一个陌生的、不相关的行业,就很容易陷入“传统+传统”“落后+落后”的并购重组困境,给企业带来的将不是“1+1>2”的协同效应,更可能是愈发沉重的负担和风险,这也是一些企业完成并购重组后,却出现业绩承诺不达标、商誉减值、盈利能力减弱等后遗症的原因。

至于“忽悠式重组”、虚假重组,更是不可取,不仅有损公司信誉,侵害投资者利益,更有可能触犯国家法律法规,面临处罚。

当然,上市公司发现重组中的问题,及时止损,主动终止交易,未必完全是件坏事。企业若能以此为戒,吸取教训、练好内功,待条件成熟时重新出发,一举获得成功也未可知。相信随着相关体制机制不断完善、市场约束力不断增强、上市公司经验不断积累,今后有关公司能够通过高质量并购,实现资源优化、业绩增长和价值创造。

上市公司「忽悠式重组」要不得

李华林



迎接世界挑战 驱动高效未来

我们的世界需要勇于挑战,有创新视角的人来实现更智能的飞行
更高效环保的航行
让远方不再遥远、让你我更加亲近
我们相信,一个更便捷的未来并非遥不可及
这,正是我们全力以赴的未来世界



Building a world that works

本版编辑 马洪超 章皓珺
投稿邮箱 mzjjgc@163.com