

李登海:一个农民科学家的“变身记”

证券时报记者 刘莎莎

依然是那黝黑的皮肤,和因常年投身于田地研究而早已变得粗糙不平的双手,这次见到李登海不是在田间地头,而是在他的“玉米之家”。

在离登海种业不远的地方,门前用红色写着大大的四个字——“玉米之家”,这就是登海种业掌门人李登海的家。院子内晾晒着的玉米粒儿在太阳的照耀下金光闪闪。对面的一片玉米地,是他个人及他所带领的科研团队苦心钻研玉米育种技术的试验田,从他脑海里迸发出的每一个玉米新品种,都是在这里经过最初的实验才走入其他试验田。

今年八月,在得到国家审定之后,创下1402.86公斤/亩高产纪录的超级玉米,将从这里走向全国,李登海也从此翻开了中国玉米育种的新篇章。

就在李登海带领登海种业步入玉米种子繁育新时代的同时,既是技术掌门人又身兼董事长的他,在公司上市四个年头后再次萌发了“改革”的想法,贯穿研发、生产、营销,以及整个管理体制。这次他动真格了,而且十分坚决。

创新突破是竞争力源泉

三十八年前,李登海手捧着两万元人民币和二十粒玉米种子,借用母亲的几亩粮田,自己动手搭建科研设施,就这样,他第一次踏上了繁育玉米种子的高产研究之路。

从一开始,李登海就知道玉米高产研究这条路并不好走。“一个玉米新品种,从培育到成功的概率只有十二万分之一。”然而,李登海却在十二万分之一中获得了成功,创造了一个又一个玉米高产奇迹。

从1972年开始至今,30多年的时间里,李登海培育出了100多个优良玉米杂交种,实现了玉米单产从100多公斤到1400多公斤的突破,7次创造和刷新了夏玉米高产纪录,开创了我国高产玉米育种栽培紧凑型的发展方向。可以说,李登海就是中国紧凑型玉米杂交玉米的“鼻祖”。

李登海清醒地认识到:未来玉米的主要竞争力在于提高每亩产量即提高单产。“如何在有限的土地资源上生产出更多的粮食?这正是优质玉米种子的三要素之一——高产。开拓玉米高产道路,早已成为李登海人生中重要的课题。

时间为证。由最初的平展型玉米高产攻关向紧凑型玉米跨越,并第一次突破700公斤的高产限额,李登海用



登海种业董事长 李登海

了八年的时间,1979年被单2号玉米种子亩产达到了776.9公斤。其后,李登海又花费了八年的时间,再次突破了1000公斤的高产指标,那是1988年。当登海种业的超试1号突破亩产1400公斤的时候,已是2005年,这最新的一段突破李登海足足用了17年的时间。

回忆近40年的研究征程,李登海感慨道:我从一个农业技术员到有突出贡献的中青年专家,从一个普通共产党员到十四大、十七大党代表,从一个农村的农科队长到农业部专家顾问组成员,经历了一个“从奴隶到将军”的奋斗历程。”这一路走下来,李登海始终保持着对玉米的那份执着。

他认为:国家的粮食安全,一方面在于拥有自主的科研成果,另一方面在于农民种粮的积极性。”正是认识到这一点,李登海坚持自主创新,创造了多个高产奇迹。

“自主创新这条路,我会一直走下去。”李登海说。

三年之感诞生经营转折点

脱下往日沾满黄泥的胶鞋,从田地里走出来的世界级科学家李登海,跟记者回忆起登海种业2006-2008年那艰苦的三年时光,透着苦涩,更充满艰辛后的喜悦。

李登海骨子里透着科学家执着的本性。过去,“固执”二字,不仅体现在

李登海对玉米育种技术的执着钻研上,更体现在他对企业经营的“己之见”。他将大部分精力用于繁育玉米种子的研究,没有花太多心思在种子的销售上,更别提为了迎合市场而实行合理生产。

然而,在科研方面不断结出硕果的李登海,万万没有想到盲目生产会带来严重后果。2006年,登海种业的销售出现快速下滑;2007年,郑单958的畅销对登海种业造成剧烈冲击;2008年,大量种子囤积、滞销。这无疑给专注于科研、一帆风顺的李登海敲响了警钟。

种子的研发优势为何没有带来公司发展的经营胜势?在郑单958投入市场,对登海种业的业绩造成严重冲击的那一刻,李登海才认识到:原来仅有好的科研成果、好的玉米种子是不够的。”李登海整夜难眠,满脑子里都是问号。

三年里,李登海不断反思。他开始意识到完善生产机制,加大营销网络建设,以及加强管理体制改革的必要性。李登海看到,美国先锋公司作为世界上玉米产量最大的公司,不仅拥有资金实力,更拥有先进的育种技术和管理理念。于是他决定:仿效先锋公司的基本做法。”2002年10月,登海先锋控股子公司创立,为今后动摇李登海的“固执”埋下了伏笔。

回忆三年的坎坷路,李登海说:

有三股力量,支撑着登海种业艰难走过。一是登海先锋,其间的大部分利润来自于这个子公司;二是登海种业承担了国家超级玉米品种的研究项目,国家给了一部分资金支持;三是我对公司顺利度过难关的决心和信心,以及我们科研团队自主创新的原动力。”

学习榜样攻破软肋

相对于登海种业出色的科研成果,长期以来,管理和营销被看作是登海种业的软肋,也成为制约公司发展的重要因素。与先锋公司的合作,让登海种业找到了问题所在,找到了差距,找到了学习的榜样。

2007年开始,登海种业提出“向先锋学习”,多次派人员到子公司学习。通过两年的对照比较,已逐步找到了自身在管理、营销和技术上的问题所在。这个从田地里走出来的科学家,在与美国先锋公司多年的接触中,终于找到了开启企业管理这扇门的钥匙。

李登海总结道:企业具备核心竞争力的两大要素,除了培育出具有市场竞争力的产品,即依靠自主创新,研发出抗病和抗倒力强的品种之外,还要拥有为农民用户服务的技术服务体系,从而将具有市场竞争力的品种推广开来。”

当前种子市场供过于求的整体局面,考验着登海种业营销网络的铺设及营销水平的提高。今年,3个超级玉

米新品种顺利通过省级审定,其中一个通过国审,将于11月在相应的审定区域内展开销售。对此,李登海布局整个销售网络:将营销中心逐步向北京转移,建立先进的营销体系,同时进一步完善营销人员的薪酬分配方案”。经历过盲目生产带来的严重后果,如今的李登海加大了对市场信息的调查,他意识到根据市场信息的反馈,可以更准确地把握市场变化,从而有效展开重点突破。

科学家有了企业家精神

2009年是登海种业迅速实施整改的第一年。

在登海种业的发展历程中,人才的匮乏和流失成为公司发展的瓶颈。对此,李登海感受颇深,如果体制不改变,那么今后的发展势必会受到牵制。于是,李登海提出“改革首先从吸引和留住人才开始。”

由李登海亲自带领的200多人的科研团队,每年将研发100个参试品种,其中6-8个品种可以通过省审和国审。2001年-2006年,先后设立分布于全国的28个实验站,在今年也已开始探索进行改制的方案,变身产权公司,从而实现各地实验站科研人员的更好激励。

登海种业还先后在北京和莱州市区租用或购置了两处房产,目的也是为了吸引人才。目前,登海种业大部分管理人员已陆续搬至莱州市区办公。

多年投身玉米研究的李登海意识到:目前,中国的育种科研明显缺乏市场经济的意识。”因为在我国,种子只有通过了国家(或省级)审定才能进行销售,但这远远不够,还应当充分考虑下端市场即农民种植对种子的个性化需求。因此,企业在育种科研方面应始终围绕市场需求而培育。作为农民出身的科学家,这时候他“开窍”了,更学会了用经济头脑去考虑企业生存和发展的课题,即考虑如何迎合市场,进行生产和销售。这对于专注科研的李登海来说,是一个很大的进步。

于是,他对登海种业今后的科研方向有了新的把握:以后科研的方向会更多考虑农民消费者在生产过程中的所需,同时,在提高生产效率和高价对高产的需求之下,降低企业成本,最终实现企业利益的最大化。”任何一个熟悉李登海的人,都不难发现在他农民科学家形象的外壳下,又多了一种企业家的精神。

“超级玉米”蓄势待发 登海种业期待业绩拐点

超级玉米通过国审,登海种业“爆发”在即。”许多分析人士认为,在经历了三年的业绩下滑之后,登海种业(002041)即将迎来经营拐点,谱写超级玉米神话。

超级玉米销量备受期待

三年的时间里,李登海经历了诸多困惑与反思。直到他看到超级玉米通过省审和国审,并在济宁和菏泽销售中,获得了农民用户的好评,才略微松了一口气,露出一丝微笑。

玉米新品种登海662和登海3769,8月份通过了国审。登海662适宜在山东、河北中南部、山西运城、除周口外的河南、江苏北部、安徽北部播种;登海3769适宜在福建、浙江、江西、广东及江苏、安徽两省的淮河以南地区春播种植。另有登海661、登海701于今年4月份通过山东省审定,其中登海701还通过了河南省审定,这些品种都

适合在审定区域内夏播种植。

从整个种子市场来看,目前仍然是供过于求的局面,但登海种业科研成功,并实现亩产1402.86公斤高产纪录的超级玉米是紧凑型玉米中的高端产品,从最初销售市场的反应来看,李登海认定:超级玉米将会供不应求。”

李登海为何这么有信心?

中信证券农林牧渔行业研究员毛长青分析说:从种子本身的性能来看,登海超试系列玉米种子比郑单958等现有主力品种在高产、增产、抗倒伏等方面有较强的优势。”

登海超试系列种子丰产产量为800-900公斤/亩。其中,登海661经山东多点品种比选,平均亩产达745公斤,对比郑单958增产8.5%。随着单粒播种模式的逐渐普及,超级玉米新品种的推广速度将进一步加快。

李登海对超级玉米寄予了厚望,

2009年制种面积比2008年有较大幅度的增加,以保证推广所需要的种子量,力争销售收入有较大突破。对此,登海种业60多人的销售团队已为大规模销售做好了准备。

作为“十一五”国家科技支撑计划重点项目之一,超级玉米新品种选育与产业化开发”也受到了政府资金和政策的扶持,曾提出到2010年推广超级玉米种植面积1000万亩的计划。从全国的推广计划来看,即将在11月份进入全国销售的超级玉米短期内将难以满足市场需求。

为应对11月份之后的销售高峰,李登海布局:“优先供应重点地区,以此为基础,迅速向其他地区扩大销售面积。销售初期,将避开寿光、临沂等病害高发区,重点推广优势区域。同时,及时了解市场信息的反馈,应对市场发生的变化,重点地区重点突破。”

两主打产品比翼双飞

在李登海看来,先玉335在公司最艰难的三年里发挥了重要支撑作用,随着今年底四期工程的竣工,先玉335仍扮演着重要角色。

登海先锋公司自2002年10月成立后,经过生产和销售布局,已于2007年步入了黄金成长期。2008年,实现销售收入2.35亿元,净利润1.2亿元。在过去两年间,先玉335为登海种业贡献的营业收入维持在50%左右,毛利率70%,2008年销量突破1万吨,成为登海种业净利润的主要来源。

去年9月份,登海先锋三期竣工,种子产能扩张至1600万公斤/年。今年年底,登海先锋四期又将在酒泉完工,届时产能将增加至2250万公斤/年。有机构预测,先玉335今年的销量将达1.4万吨左右。

李登海与美国先锋合作7年的时

间,他总结出先锋种子成功的秘诀:“在过硬质量的基础上定位高端。”他说,先玉335之所以维持在70%左右的高毛利率,依赖的就是高质量的种子、出色的管理和销售服务。”

去年,全国玉米种植面积为4亿亩,黄淮海地区占32%,即1.28亿亩,而山东和河南两地的种植面积为8千万亩,占黄淮海地区的62.5%。登海种业的超级玉米先期推广就瞄准了黄淮海夏玉米区,以山东和河南两地为主。

今年,全国的玉米种植面积将达4.5亿亩,而登海种业种子的推广面积仅占5%左右。为扩大在中国市场的份额,李登海今后将依靠先玉335和超级玉米这两个主打产品,支撑起登海种业今后业绩的增长。

当记者问到:伴随着超级玉米国审的通过,登海种业接下来的业绩是否会呈现爆发式的增长?”李登海淡淡地说了一句:“这才刚刚开始。”

信息快车

天山纺织 凯迪投资持股过半

本报讯 天山纺织(000813)今日公告,公司股东香港天山毛纺织有限公司、新疆维吾尔自治区供销合作社联合社,已分别与新疆凯迪投资有限责任公司签署股权转让合同,签署日期为9月3日,凯迪投资持有天山纺织股权将达到56.78%。

其中天山毛纺织将其持有的天山纺织19.23%股权,以每股4.3526元的价格转让给凯迪投资,转让款为3.04亿元。新疆供销合作社联合社将其持有的天山纺织1.82%股权,以每股2.1元价格转让给凯迪投资,转让款1392.37万元。

上述股权划转、收购实施后,天山纺织第一到第四大股东股权将全部转让给凯迪投资,凯迪投资持有天山纺织股权将达到56.78%。(向南)

宁波联合 股权转让尚未展开

本报讯 宁波联合(600051)今日公告,9月4日有媒体报道了公司控股股东拟转让宁波联合股权的事项,该文描述“记者调查发现,荣盛集团似乎才是此次重组的焦点。”宁波联合大股东回复:尚未得到国资委的通知。

宁波联合大股东宁波开发区控股有限公司表示,目前,就拟协议转让股份事项,公司尚未获得宁波市国资委的批复,包括接受意向受让方报名在内的后续工作尚未开展,也未与媒体报道文中提及的公司等单位就此次股权转让的事项进行洽谈。

宁波开发区公司表示,将在获得宁波市国资委的批准后通知宁波联合披露公开征集受让方的方案,根据该方案设定的标准择优选择受让方。(向南)

*ST宏盛 须偿还远大集团贷款

本报讯 日前,*ST宏盛(600817)收到北京高院的有关《执行通知书》,北京高院于7月29日就中国远大集团有限公司诉*ST宏盛及其控股股东上海宏普实业投资有限公司一案,作出的民事判决书已发生法律效力。经申请执行人远大集团向北京高院申请强制执行,北京高院已于8月19日依法立案执行。依照有关规定,责令*ST宏盛自通知送达之日起,偿还远大集团贷款及代理费2845.97万美元;律师费70万元;按照有关规定,加倍支付延迟履行期间的债务利息;向远大集团偿付案件受理费、财产保全费109.5万元;负担执行费、执行中实际支出费用等。(李小平)

民和股份 一股东减持2.79%

本报讯 民和股份(002234)接股东胡旭苍通知,其9月3日通过深交所大宗交易系统减持公司股份300万股,减持比例为公司股本的2.79%,成交均价为11.40元,成交金额3420万元。减持前,胡旭苍持股比例为7.07%;减持后,其持股比例为4.28%,已经低于5%。(刘巧玲)

重庆钢铁

8月钢材产量23.82万吨

本报讯 今日,重庆钢铁(601005)公布8月份钢材产量快报,8月份,重庆钢铁实现钢材产量23.82万吨,去年同期数为23.05万吨;截至8月末,重庆钢铁累计实现钢材产量188.78万吨,去年同期为193.86万吨。(陈错)



登海种业十六试验田