

中国商品种子行业. 耕种当下, 收获未来



中国商品种子行业颇具吸引力, 并蕴含巨大发展潜力。活跃的本土种子企业亟需加大对生物技术种子的研发投入, 以应对受监管限制但仍逐步渗透中国市场的国外种子行业竞争者。

2012年初, 中国政府发布的中央一号文件, 体现了对农业的持续重视。政府强调农业科技创新对实现农业可持续发展、确保农产品稳定高产的重要性。政府承诺加大对农业领域科研的财政支持力度, 并积极引导和鼓励风险投资和金融信贷等社会资金投向农业科技创新企业。鉴于商品种子行业的科技创新和发展成熟是实现农业现代化的关键, 种业也被普遍认为是将引领农业发展的关键行业。

市场需求日益增长，但生物技术种子渗透率仍较低

长久以来，中国农业生产所需的种子供应一贯依赖于农民自留种。时至今日，自留种在种子供应总量中仍占约60%的比例，大大高于30%的2010年全球平均水平和10%的发达国家平均水平。与自留种相比，商品种子在发芽率、产量、作物品质和抗病性等多个方面都具有优势。

中国对商品种子的需求在过去几年呈稳定增长趋势（2005到2010年的年复合增长率为12%），并在2010年达到380亿元（图1）。此需求增长受到多种因素的推动，比如：相继出台的政府鼓励政策和补贴、逐步下降的自留种使用比例、稳步上升的种子价格（从09年3月到10年3月，杂交水稻种子价格上涨24%）、和日益提高的专利保护种子渗透率。这些因素将继续推动中国商品种子未来的需求扩张。

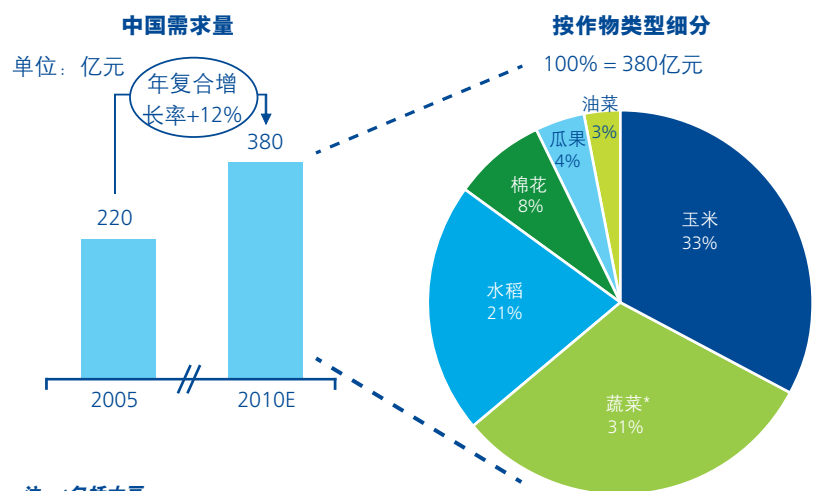
中国市场的商品种子由玉米和水稻主导，2010年两者占据超过50%的市场价值（图1）。其中得益于国际企业拥有叠加性状玉米良种的广泛使用（如杜邦先锋和孟山都Dekalb），商品玉米种子的使用率已达约98%。

同国际市场相比，中国生物技术种子的渗透率仍然很低；2010年中国生物技术作物的种植面积仅占有所有作物种植面积的2.2%；而在全球范围内，由于生物技术种子在输入性状（如抗除草剂、抗虫以及叠加性状）方面的优势，生物技术种子的需求增长比传统种子更快。国际农业生物技术应用服务组织（ISAAA）数据显示，全世界范围内种植的81%的大豆、64%的棉花和29%的玉米都已是生物技术作物。然而提高生物技术种子在中国的渗透率还面临着诸多障碍：公众对转基因食品的安全性非常关注，不时有威胁抵制活动出现；卫生部规定转基因食品需进行标识。

与此同时，生物技术种子在中国已进入了一些作物领域。目前共有7种转基因作物获批。据中国农业科学院估计，中国目前种植的棉花中约70%为转基因。另外两种转基因水稻（“华恢1号”及“Bt汕优63”）已从农业部获得了生产证书，可进行田间试验，但尚不允许进行流通销售。

展望未来，中国政府已出台了多项鼓励和补贴政策，以支持传统种子和生物技术种子（尤其是玉米、棉花、水稻和小麦）的发展。这些政策鼓励增强种子领域的自主研发能力，进一步推广商品种子，促进种子行业整合以及改善商品种子交易环境。从2008年开始，政府投入200亿元用于转基因作物新品种的培育。持续的财政补贴将加速中国生物技术种子的育种工作。

图1：持续增长的中国商品种子需求



注：*包括大豆

来源：ISF国际种子联合会，券商报告，新闻检索，德勤研究

高度分散的竞争格局，行业整合将成为趋势

中国商品种子行业极为分散，由中小规模的本土企业主导。全国共有8,700多家种子生产企业和10多万家种子分销企业。2010年，国内种子企业50强合计仅占国内市场总额的40%。其中8家种子行业上市企业的平均规模不足10亿元（图2）。

全球种子行业也较为分散。前三大企业孟山都、杜邦和先正达2010年种子业务收入各为76亿、54亿和28亿美元，合计共占市场总额的约40%。

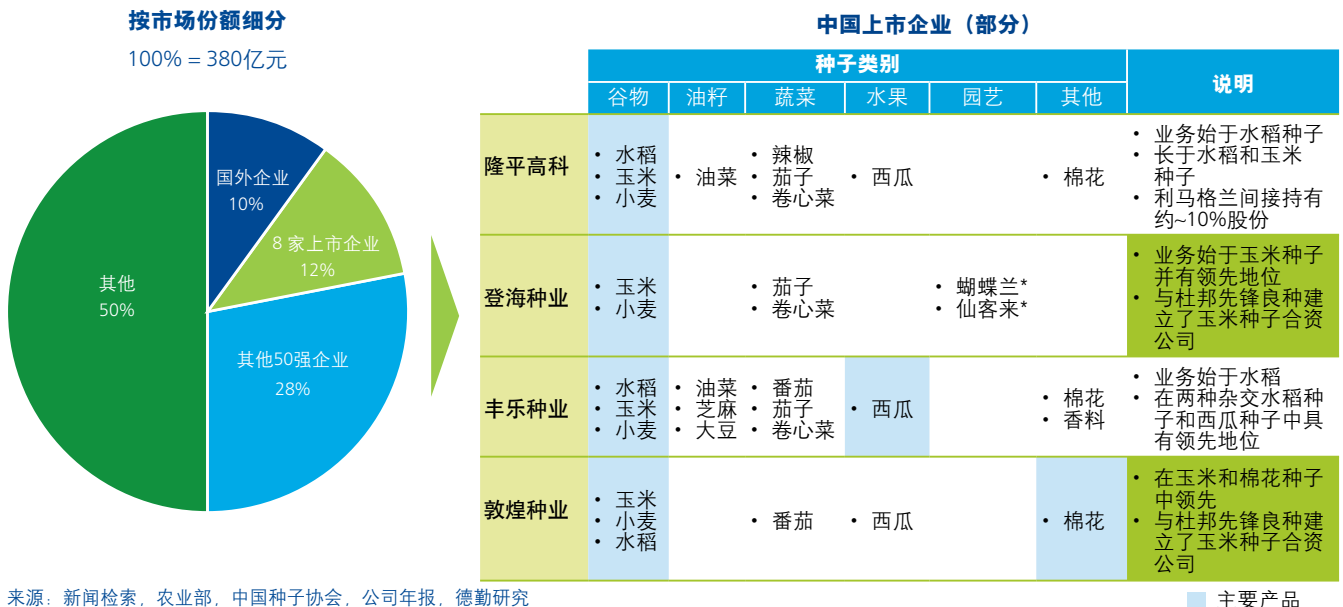
国际领先种子企业中最常见的两种业务模式有着显著差异。在“作物科学公司”中，有六大“创新型企业”——孟山都、杜邦、先正达、拜耳、陶氏和巴斯夫。这六家跨国企业以研发创新为主导，同时覆盖生物科学（种子）及作物保护（农药）领域。据估计，孟山都、杜邦和先正达共拥有全球70%的商业化作物性状。第二种模式为“农民合作社”，农民成为合作社社员，以获得利益的最大化。法国的利马格兰（Groupe Limagrain）和美国的蓝多湖（Land O'Lakes）为其中的代表企业。这两个合作社2010年种子业务收入均为20亿美元左右。他们已通过并购进入转基因种子领域，并向下游整合进入种植业和食品制造领域，以优化在农业价值链上的业务。

目前大部分中国本土企业专注于传统种子，尤其是玉米、水稻和小麦等粮食作物种子。少数领先企业已开始多元化发展，涉足其他作物类型如油菜、蔬菜及水果种子等（图2）。目前本土企业占有90%的市场份额。在农业部出台政策，提高种子行业门槛，加速种子行业整合，支持形成几家大型领先公司的背景下，预计未来中国种子行业将渐趋集中。

不满足于仅10%的市场份额，国外种子企业越来越多地借助销售代理公司（针对进口）和合资公司拓展中国业务。国际领先的种子企业大多已进入中国，销售多种类型的粮食果菜种子，包括转基因种子。国际企业与本土企业建立合资公司，在满足法规要求（如外国企业持股不超过49%）的同时立足中国市场。例如，杜邦与登海种业和敦煌种业各成立了一家合资公司；孟山都有两家合资公司经营棉花种子，另有一家与中国种业（属于中化集团）的合资公司；利马格兰间接持有隆平高科约10%的股份。右图为登海种业与杜邦的合资企业案例。

此外，领先国际企业亦纷纷在中国建立研发中心，并与本土研究机构合作，进行产品推广。例如，孟山都与农业部合作在河北省成立可持续农业示范村，在辽宁铁岭和河南新乡成立玉米研发中心；先正达不仅与安徽省农业科学院水稻研究所合作研究转基因水稻，还建立了山东寿光蔬菜示范基地和北京顺义研发基地。

图2：高度分散的中国商品种子供应



来源：新闻检索，农业部，中国种子协会，公司年报，德勤研究

研发是本土企业获取未来价值的关键手段

全球来看，生物技术种子行业的领先企业利用种子性状交叉授权，形成既竞争又合作的格局。交叉授权指种子企业互相给予转基因种子某些性状的知识产权，以培育具有叠加性状的种子。六大“创新型企业”间存在广泛的交叉授权，比如杜邦和孟山都在玉米、大豆和油菜种子；先正达和陶氏在玉米和棉花种子；孟山都和巴斯夫在玉米、大豆、棉花、油菜和小麦种子等等。孟山都在交叉授权的网络中居于中心地位，是唯一一家与其他五家企业都有交叉授权协议的企业，这得益于其在种子基因工程领域的研发优势。相比并购整合，种子企业的交叉授权将成为另一种未来趋势。

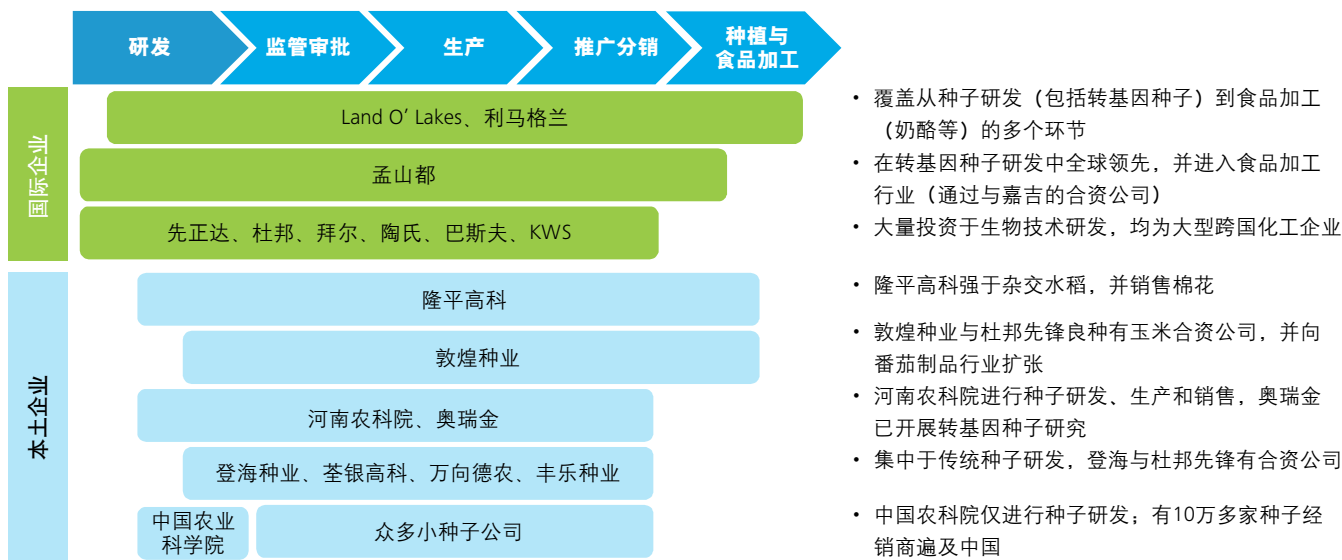
国际大型企业在种子行业价值链上大多实现了广泛的覆盖，从研发到销售（如六大创新型作物科学公司），有些甚至向下游涉足作物种植和食品加工（如农民合作社）（图3）。举例来说，孟山都与嘉吉合作研究玉米加工技术，同时生产玉米油、甲醇和动物饲料。国际企业均在研发中大量投入以保持技术领先。2010年先正达研发费用在销售收入中的占比达到15%，这一比例在杜邦种子业务部门也达到了10%。

登海/杜邦先锋合资企业案例

登海种业与杜邦先锋建立了玉米种子合资企业，并持有其51%的股份。采用先锋技术的玉米种子通过“先玉”商标进行销售

- 通过差异化，而非成本控制，来获得先发优势
- 两个独立的销售与分销体系，分别销售杜邦先锋“先玉”玉米种子和“登海”玉米种子
- 向经销商提供激励机制以推广新产品（如登海超级玉米经销商有丰厚的返利）
- 销售网络覆盖中国28个省市自治区

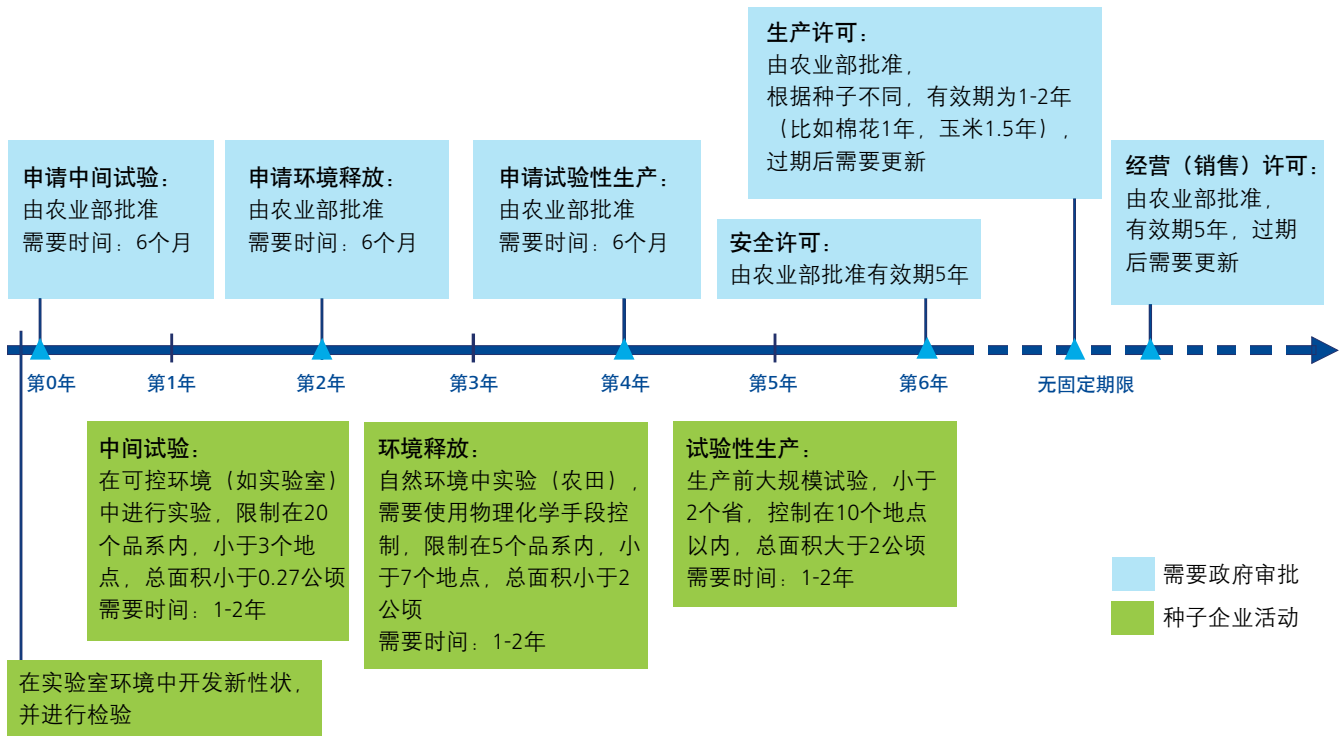
图3：全球及中国种子企业业务模式



来源：新闻检索，企业年报，德勤研究

图4：生物技术种子投放中国市场的漫长审批过程

中国转基因农产品安全评价流程



来源：农业部，德勤研究

比较而言，中国本土种子企业在价值链上下游一体化程度不高，研发能力也相对薄弱，特别是在生物技术种子领域（图3）。历史上，本土企业偏重传统种子，尤其是粮食作物种子（如隆平高科的杂交水稻种子，登海种业的玉米种子）。本土企业已逐渐重视转基因种子，开始加强对转基因种子的研发。比如荃银高科宣布已开发出转基因棉花种子，丰乐种业正与科研院所共同研发转基因水稻，奥瑞金在转基因玉米中领先。

尽管和国际种子企业相比规模仍然很小，国内的一些领先种子企业已经达到相当的业务规模。2010年登海种业的销售收入达人民币15.9亿，丰乐种业为15亿。同时他们也有着不错的

盈利水平（据2010年年报披露，息税前利润率EBIT在10%到22%之间）。与国际企业有着合资公司的本土企业利润率往往更高（如登海种业的息税前利润率EBIT达42%，敦煌种业达22%，他们都与杜邦先锋建立了合资企业）。

中国本土企业从这些合资活动中获益良多，最重要的是获得了国外优良种子品种的市场。2010年登海种业70%的销售收入来自于合资方杜邦先锋的“先玉”玉米种子。长远看来，本土企业们需要从现在开始准备，通过增加在生物技术种子领域的研发投入，巩固在市场竞争中的地位。因为从研发到最终产品的产出需要多年时间，其间伴随着研发阶段的诸多挑战、产品投放市场的不确定性以及可以预期的监管壁垒（图4）。

作者简介

观洋 (Yann Cohen) 是德勤上海办公室战略与运营咨询合伙人，德勤中国化工行业领导人。您可以通过电子邮件与他联系 yanncohen@deloitte.com.cn。

李佳明是德勤上海办公室战略与运营咨询副总监，德勤中国化工团队核心成员。您可以通过电子邮件与他联系 jamli@deloitte.com.cn。

致谢

本文作者谨在此对王咏雪、陈岚、Natalie Baer和William Hillis在编辑、审阅和设计本期《德勤化工季刊》中所作的贡献表示感谢。

德勤化工行业简介

德勤是全球最大的私营专业服务机构之一，以独立的见解为客户提供全方位的审计、税务、管理咨询和财务咨询等服务。

德勤与全球化工行业中的领先企业建立了长期紧密的联系，服务的客户包括全球前一百家化工企业和中国前十大化工企业中的七成。

凭借全球的专业网络和深刻的行业洞察，德勤化工团队提供广泛的行业咨询服务（包括战略、运营、并购、风险管理等），覆盖材料科学、作物科学、环境科学等众多板块。

如需了解更多信息，请访问 www.deloitte.com.cn

关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司（一家根据英国法律组成的私人担保有限公司，以下称“德勤有限公司”)，以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家，凭借其世界一流和高质量专业服务，为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤约182,000名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

关于德勤中国

在中国，我们通过德勤·关黄陈方会计师行和德勤华永会计师事务所有限公司，以及其下属机构和关联机构提供服务。德勤·关黄陈方会计师行及德勤华永会计师事务所有限公司共同为德勤有限公司的成员所。

德勤中国是中国大陆及港澳地区居领导地位的专业服务机构之一，共拥有近10,000名员工分布于包括北京、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、香港、济南、澳门、南京、上海、深圳、苏州、天津、武汉和厦门在内的16个城市。

早在1917年，我们于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持，为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

我们在中国拥有丰富的经验，并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港，我们更为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含数据乃一般性信息，故此，并不构成任何德勤有限公司、其成员或相关机构（统称为“德勤网络”) 提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前，请咨询合格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。