



主办: 创世纪种业有限公司  
主编: 杨雅生 执行主编: 王玉辉  
编辑: 熊万光 刘华

● 地址: 深圳市福田区新洲南路2017号4楼 ● 邮编: 518048 ● 电话: 0755-83423050 ● 传真: 0755-83415228 ● 网址: <http://www.bio-t.cn>

## 全国政协副主席齐续春调研创世纪



1月11日, 全国政协副主席、民革中央常务副主席齐续春率调研组, 就农业科技型企业科技研发、科技成果转化、市场开发等来我司调研, 深圳市政协副主席、民革深圳市委主委黎军等陪同调研, 公司领导吴开松、杨雅生、邓启云、黄涛、崔洪志、王玉辉等参加了此次调研活动。

调研组一行首先参观了我司生物技术中心重点实验室, 然后在公司大会议室进行座谈。座谈会上, 吴董事长致欢迎词; 杨总裁围绕创世纪高新技术研发、高新技术成果产业化开发与应用、高科技作物种子选育、繁育、推广与服务, 特别是农业高科技研发成果对农业产业结构升级的作用等做了专题报告, 并就农业企业在科

技研发与成果转化方面存在的问题、困难及制度性、法律性障碍等提出了建设性的意见与建议; 齐续春副主席在听取了杨总裁的报告后指出, 十八届五中全会及“十三五”规划, 都强调要大力推进农业现代化; 创世纪加大科研人、财投入, 推进农业科技成果研究与转化进程, 对促进我国的农业发展做出了较大的贡献。他指示, 对我司提出的完善转基因植物安全性评价管理、农业科技项目期限与科研经费扶持周期延长、制约种业发展的相关法律法规障碍等意见与建议要形成报告, 报送相关部门予以协调解决。

(文/图 熊万光 杨兵)

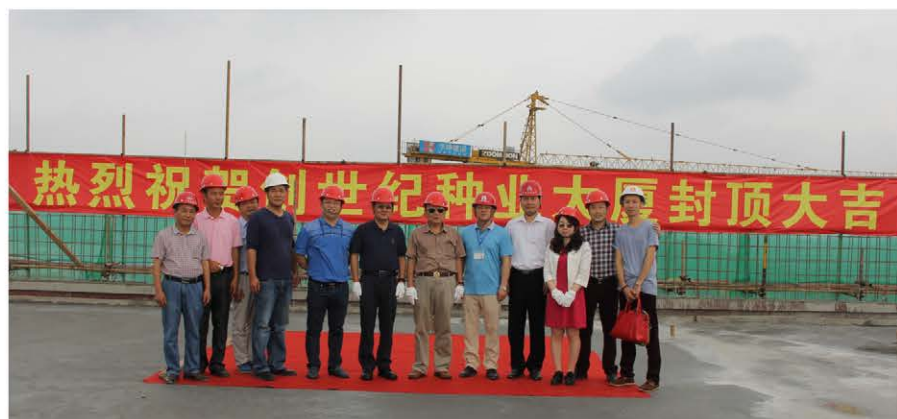
## 创世纪种业大厦封顶仪式隆重举行

四月的深圳, 春意盎然, 生机勃勃。4月9日上午9点38分, 深圳国际低碳城的标志性建筑——创世纪种业大厦封顶仪式隆重举行, 创世纪公司董事长吴开松、总裁杨雅生、行政总监王玉辉等领导 & 工程设计单位、施工单位、监理单位、质检部门负责人等合计60余人出席了大厦封顶仪式。

创世纪种业大厦是深圳市发改委审批立项的“深圳市重大项目”, 于2015年4月23日破土动工, 大厦占地面积 8243平方米。总投资1.2亿元, 总建筑面积33410.8平方米; 自大厦动工建设到实现封顶, 仅用了不到一年的时间。在大家热烈的掌声中, 吴董事长、杨总裁及出席大厦封顶仪式的领导、嘉宾挥舞铁锹, 把最后

一方混凝土浇注完成, 这标志着创世纪种业大厦实现顺利封顶。

创世纪种业大厦封顶是公司发展的一个新的里程碑, 大厦的崛起是创世纪腾飞的象征。这标志着再过不到一年的时间, 创世纪人将搬入新家, 科研、办公场地紧张、信息化程度不高等一些限制因素将得到根本解决, 公司将有条件引入更优质的人才资源, 配置更先进的科研设备, 建设更完备的信息系统, 更好地适应和满足种业研、育、繁、推一体化快速发展的需要, 公司的研发能力、生产能力、销售能力将依托这个更广阔的平台得到无限伸展, 公司的竞争力、社会影响力都将提高到一个新的高度和水平, 这一切必将为创



世纪品牌的提升注入新的动力, 必将为创世纪做强做大创造更高的价值。

我们坚信, 在未来的日子里, 创世纪

种业大厦将承载着创世纪人的百年梦想, 开启二次创业的新征程, 书写属于创世纪的绚丽篇章! (文/图 熊万光 吴永康)

### 要闻荟萃

■ 在1月8日召开的科学技术奖励大会上, 由我司与山东棉花研究中心等联合申报的“高产稳产棉花品种鲁棉研28号选育与应用”项目被评为“国家科技进步奖二等奖”。(熊万光)

■ 在1月13日召开的“深圳市种子同业商会二届四次会员大会”上, 杨雅生总裁当选新一届商会会长。(熊万光)

■ 1月15日, 生物技术中心在我司总部成功召开“2014-2015年度生物技术中心科研会议”。总结了我司在棉花抗虫、抗除草剂和抗旱等研究项目上取得的较大进展; 逆境启动子及ALS基因定点突变等创新研究在耐旱及水稻病害上具有一定的应用前景; 下一步将尽快建立玉米转化体系。(江淑珍)

■ 3月4日, “棉花生物学与遗传育种重点实验室”第二次学术委员会会议在深圳公司总部成功召开, 主任张天真教授及委员出席会议。委员专家就我司棉花生物技术

研究、遗传育种研究、资源及分子标记辅助育种相关研究提出了建设性的意见与建议。(江淑珍)

■ 2015年12月31日至2016年2月2日, 袁创公司围绕内勤工作管理、营销系统业务技能、企业文化建设、职业礼仪等内容, 开展了为期三天的员工培训活动。(谢聪)

■ 由我司自主选育的油菜新组合“创杂油15号”, 于2016年2月15日通过河南省审定, 审定编号豫审油2015004。(熊万光)

■ 2016年2月23日, 河南丰德康种业有限公司被认定为河南省“高新技术企业”; 3月3日顺利取得“高新技术企业证书”。(陈芳芳)

■ 河南丰德康种业有限公司选育的“存麦11”小麦新品种, 顺利通过了河南省品种审定(审定编号为: 豫审麦2015012)。(陈芳芳)

## 创世纪公司、吴开松董事长投身公益慈善事业

2016年新春伊始, 作为回馈社会的优秀企业和企业家, 创世纪公司、吴开松董事长通过广东省潮商基金会, 先后分别向广东省汕头市潮阳区华阳中学捐款100万元用于学校教学楼建设, 向河南农业职业学院捐款10万元用于设立“吴开松先生奖助学金”, 用实际行动传递着社会正能量。

创世纪自成立以来, 以吴开松董事

长、杨雅生总裁为核心的管理团队, 把公益慈善纳入企业文化的重要组成部分, 把回馈社会作为企业的神圣使命, 每年都斥巨款从事支援灾区、帮扶贫困地区、捐资助学等各类公益慈善活动。我们坚信一个积极向上、充满正能量的企业一定能够吸引到最好的人才, 一定能够凝聚和打造一流的员工队伍!

(熊万光)

## “深港穗种子商会座谈会议”在我司召开

3月1日, “深港穗种子商会座谈会议”在我司召开, 香港特别行政区种子商会、广州市种子商会、深圳市种子同业商会、杭州市种子商会、东莞市种子管理站等代表, 深圳市经贸信息委张万巧调研员、广州市农业局熊刚初副处长、深圳市农业科技促进中心周向阳主任等领导 & 我司杨雅生总裁、王玉辉总监等参加了会议。

座谈会议由深圳市种子同业商会组织, 会议主题为“交流 合作 共赢”。会议由深圳市种子同业商会杨雅生会长主持并致辞; 张万巧调研员就深圳市战略性新兴产业之生物育种产业发展、国家农业科技园区建

设及深圳现代农业发展规划和农业科技创新团队组建等优惠政策进行了宣讲; 各地商会代表围绕会员信息交流、寻求项目合作、联合举办种业相关培训、种业招商活动进行了深入地沟通与经验交流; 杨总裁简要介绍了创世纪公司育繁推产业化生产经营的做法, 受到大家的充分肯定与认可。

座谈会上, 参会人员还就拟举办新种子法及配套法规、知识产权保护、DUS测试培训及举办深圳国际种业招商推介会、种子(种苗)进出口政策等广泛交换了意见。

(熊万光)



# 创世纪：科研着眼未来，打造植物生物技术领域领先的国际化企业

## 编者按

刚刚过去的2015年，是创世纪种业有限公司（以下简称“创世纪”）的收获之年。超级稻品种“Y两优900”通过国家审定，有5个棉花品种分别通过国家、省级审定，荣膺2015中国种业风云

榜年度企业；同时，创世纪种业大厦在有条不紊地建设中，公司上市计划也在紧锣密鼓地进行。

从单一经营转基因棉花技术专利濒临倒闭困境，拓展到现在运营棉花、水稻、玉

米、小麦、油菜五大作物种子业务结出累累硕果；从一个濒临倒闭困境的企业，到决心打造在植物生物技术领域居于领先地位的国际化企业，创世纪始终在不断变化中，而唯一不变的是“科研”！

“科研着眼未来”，这是杨雅生对农财宝典记者说的一句话，也是创世纪的立身之本！

## 10年沉浮，创世纪步入正轨

提起创世纪，就不得不提到一个人，他就是创世纪总裁杨雅生。近日，农财宝典记者在深圳创世纪总部见到了这位儒雅而果敢的专家、企业家杨雅生，以及总裁办主任熊万光、投资总监邓润秋。

“2011年只身来到深圳，是杨总裁身上独特的魅力吸引了我。”熊万光说，他（杨雅生）甚至把邓启云、冯树英等不少大专家都吸引到创世纪工作。

对于杨雅生来说，这种个人魅力来源于他深厚的专业知识背景和多年的种企管理经验。据了解，杨雅生1995年毕业于美国马里兰州大学，获分子生物学博士学位。1997年与韩庚辰等人发起创立北京奥瑞金种业股份有限公司（以下简称“奥瑞金”），该公司是中国首家在美国纳斯达克上市的农业生物技术企业。

“这是一个伟大的日子，希望出现中国最好的公司。”杨雅生说，这句话至今他仍记得，因为奥瑞金成立于1997年12月26日，这天也正是毛泽东的诞辰。那时的他，心里就认定：做企业就要做百年企业，做国际化的企业。

而创世纪的成立是1998年8月19日，与奥瑞金相差不到1年。据悉，创世纪成立的背景是在我国“863”计划启动了转基因抗虫棉项目的研究后，中国农科院生物技术研究所有关人员郭三堆成功研制出拥有自主知识产权的bt杀虫基因，并将这种基因导入棉花中，成功推出了转基因抗虫棉技术。为了尽快将其转化为生产力，中国农科院生物所决定以技术入股，与东方明珠（集团）股份有限公司董事长吴开松的“资本”相联合，1998年，经深圳市政府牵线，创世纪转基因技术有限公司成立，通过市场化运作，全面推广国产转基因抗虫棉技术。

但在杨雅生未与创世纪结缘之前，创世纪面临着连续亏损的局面。杨雅生介绍，2003年他代表奥瑞金与创世纪商谈加盟的具体事宜。据了解，当时的创世纪，主要从事抗虫基因专利许可工作，并没有深度介入棉花种业。由于专利、技术转让费收不回来，种子销售不懂市场运作，创世纪成立6年来连续亏损达几千万元，加上管理上的问题，公司面临倒闭困境。

但面对这样的境地，杨雅生毅然于2004年3月1日南下深圳出任创世纪总经理。面对公司的“三无”困境（没有名、没有钱、没有品种），以及仅有16人的队伍，杨雅生认为，除了“借鸡生蛋”，别无他法。

2004年秋，杨雅生先后取得了“鄂杂棉11号”和“鲁研棉23号”两个品种的独家经营权。创世纪连续两年在湖北、湖南、安徽、山东等省举办了上百场抗虫棉的现场观摩会，使得这两个品种分别在长江流域和黄河流域取得了巨大成功，靠这两个品种，创世纪“活”了，公司转亏为盈。据悉，到了2008年，创世纪便实现销售收入亿元以上，创造利润达到了数千万元。

## 布局五大作物，结出累累硕果

研发能力是体现公司的核心竞争力，但育种研发是一个日积月累的长期过程，需要技术，更需要有人才。专业出身的杨雅生更是深谙这一点。他始终认为，将生物技术与常规育种结合起来的生物育种学将成为改造农业的强大工具。所以，对生物育种的研发，从他进入公司的那一刻就很重视。

2009年，创世纪自主研发的第一个国审棉花品种“创杂棉21号”问世，深受农民好评。截止2015年，选出国审、省审共18个棉花品种。

但是，单一的产品线也让创世纪人遭受了沉重打击。2008年金融危机对纺织业的严重影响，以及棉花作为纺织品原材料的替代品增多，中国棉花价格与国际接轨等多种因素，使得国内棉花的种植面积大幅度下降。此后两年，创世纪的棉种销售量随之也大幅度下跌，这让创世纪人意识到，单一研发和经营棉种的风险性太高，必须多作物经营才会避开风险。

为此，杨雅生制定了巩固和提高棉花业务，横向拓展水稻、玉米、小麦、油菜等其他作物线，形成五大作物齐全的种子企业。由于公众对转基因的误读、甚至“妖魔化”，以及国家对转基因商业化态度的不明朗，创世纪种业有限公司取代创世纪转基因技术有限公司，持续通过生物技术手段做强种业。

早在2008年，创世纪就着手建立水稻育种团队，开展超级稻的研究。之后，还在东北设立育种站，开展“寒地杂交水稻”的研究，攻克世界性难题。

2015年，创世纪杂交水稻首席育种家邓启云团队选育的水稻新品种“Y两优900”（国审稻2015034）通过国家审定，是第四期超级杂交稻目标实现品种，2014年10月10日经农业部组织专家组现场对进行测产验收，“Y两优900”百亩连片每亩均产1026.7公斤，突破了世界高产纪录。目前已经开始了大面积的示范、推广，“这有可能成为全国性的大品种”行业人如此评价该水稻品种。



创世纪在小麦的布局上，聘请冯树英为公司杂交小麦首席育种家，聘请著名小麦育种家郑天存为公司常规小麦首席育种家，并在河南与郑天存合作成立丰德康种业有限公司，开展小麦育种、生产和经营，现已选育出“丰德存麦1号”、“丰德存麦5号”、“存麦8号”等3个通过国家审定的小麦品种。据了解，杂交小麦尽管现在还没有品种出来，但“三系”小麦前沿课题的研究，被国家科技部列为“国家科技支撑项目”。

而在杂交玉米方面，创世纪任命著名玉米育种家王多彬为公司玉米育种中心主任。王多彬曾选育“遗单6号”，“登海9193”等品种。

“目前，创世纪的棉花仍是最大的优势，尤其是棉花上的研发技术可以应用到其他作物上。”杨雅生说，就销售来说，现在棉花、水稻平分秋色；就盈利来说，水稻的盈利是最大，但玉米上升空间最大，在未来3-5年，将超过水稻。

## 着手上市，放眼国际

对一个种子企业来说，同时经营五大作物，需要智慧和魄力，这或许也是行业人比较关注创世纪的原因。在杨雅生看来，“多手抓”肯定会比较累，但他相信创世纪可以做到从管理和资本上去有效分工，而政府资源的大力支持，为创世纪注入了持久发展的



血液。

“深圳市政府支撑了创世纪的科研基础。”杨雅生坦言，创世纪每年的科研投入达到2000万元以上，而政府的投入可占到一半左右。深圳市政府对创世纪基础科研和技术开发的支持从未间断，累积扶持金额达数千万元。

深圳市对高端技术的支持是不遗余力的，这也是很多省市不能比拟的，但创世纪真正的发展还是靠自身的造血功能。创世纪的成功来自于技术水平，来自于掌舵人的国际化视野。

杨雅生说，做农业需要现代文化城市的冲击，否则跳不出固有的圈子。深圳作为高科技产业聚集的地方，在这里做农业，能够看到其它行业怎么做，我们就会思考，种业该怎么做？别人做工业、商业、以及国外理念将给我们带来新的变化。在他的眼中，对种业本身的定位是高新技术产业，对企业的定位是向着现代化的企业去做。这也是不管以前奥瑞金总部、工厂的选址，还是现在创世纪总部、工厂的选址，都是在大城市和高新科技开发区的原因。

创世纪要成为一个什么样的企业？打造孟山都那样的百年帝国，这或许是杨雅生和创世纪董事长吴开松的共同心愿。正因为如此，创世纪提出的愿景是发展成为“打造在植物生物技术领域居于领先地位的国际化企业”。

据悉，创世纪与印度、巴基斯坦等国家已经合作或正在洽谈转基因技术和相关品种的转让，“转基因技术+育种”已经开始国际

化输出，拓展国外市场。“他们可以选择孟山都，当然也可以选择创世纪。”杨雅生说，创世纪愿意与更多企业一起寻求合作共赢。

要想成为国际化的企业，就要走上市这条路。据熊万光介绍，现在创世纪已经着手准备上市，而邓润秋就是刚刚来公司负责上市相关业务的投资总监。

“我从来不接受资本，资本是做强企业的重要手段。”杨雅生说，种业还有三年寒冬期，这正是检验企业生命力的时候。创世纪已经做好准备，迎接挑战，因为杨雅生相信——科研着眼未来！

## 记者手记：与创世纪杨雅生总裁见过

三次，但这次是最为深入的交谈。在我眼中，他既是一位生物技术专家，又是一位具有国际化视野的企业家；他对奥瑞金那份割舍不下的感情，也有对创世纪望子成龙的殷切希望；这些构成了他独特的人格魅力。

创世纪的成功，离不开几个要素：首先表现在公司驻中国原创性工作和原创性技术；其次是公司给专家们提供了实现价值的平台，给年轻人学习的机会；最后是杨雅生的个人魅力把各类精英吸引到了这里。

转基因技术仅仅是生物技术的一种，对于当前公众对转基因的恐惧与排斥，由此对企业的声讨，我认为政府应该明确表明态度，引导公众科学认识转基因，因为传统农业与现代技术的结合，才能孕育出有生命的农业。（《农财宝典》记者 刘海英）





■ 纪实

# 金牌经销商成功案例纪实

## 坚定的信念——西平县周云祥“玉迪216”推广之路

西平县是河南省玉米主产区，常年玉米种植面积80万亩以上。河北营销中心深入市场一线，积极拓展新渠道，在2014-2015年“玉迪216”示范布点时，通过多次走访，选择与经销商周云祥合作开发西平县市场。

由于第一年给创世纪合作，周云祥对公司了解甚少，通过营销人员多次宣传推介，最终他表示愿意示范创世纪的玉迪216新品种。示范协议一经签订，周云祥就急忙寻找示范地块，播种时亲自到田间指导播种，播种后更是三番五次深入田间地头查看，观察品种的特征特性；2014年田间旱情严重，周云祥亲自到田间指导浇水，为了示范田的建设费尽心思。通过几个月的努力，玉迪216在田间各方面的表现也得到周云祥及种植农户的高度认可。周云祥积极协调各方关系，协助公司在西平成功召开了“河南区域经销商会议”。

通过2年的合作，周云祥在认可公司品种的同时，也更认同创世纪的品牌。他说：和我合作的知名种子企业很多，但创世纪是我见过产品质量最好、服务跟踪最到位、营销服务最好的企业，营销人员贴贴实实走到农户田间地头进行技术服务跟踪。创世纪种子卖着放心，与创世纪这样的大公司合作更省心！

2014-2015年度“玉迪216”在西平推广种植及品种较好的表现，特别是在病害较严重的情况下，“玉迪216”以良好的抗病、抗倒性得到广大零售商的认可，周云祥抓住机遇，积极开展入村促销活动，截止2016年4月份“玉迪216”销量比上年度销量增长100%以上。周云祥坚信：通过创世纪公司扎根基层的技术服务及品种过硬的表现，通过不懈的努力，“玉迪216”在西平能够推广更大的种植面积。（魏俊青）



## 笃定品种上销量

### ——封丘县丰收种子部范四忠选定创世纪

范四忠，河南省新乡市封丘县丰收种子批零部的老板，销售菜种、杂粮等种子近10年，大田作物种子经营仅有三年。为扩大经营，一直谋求与大品牌的种子企业合作，奈何天不遂人愿，在去年经营的河南某知名厂家的品种中，出现大面积的倒伏，在大部分品种严重倒伏的情况下，虽然没有过大的缺陷，但也没有任何优势。

年近不惑之年的范老板苦苦寻思好品种，在2015年的河南种交会上，经过初步接触、洽谈，对创世纪经销的“玉迪216”铭记于心，经过多方打听，该县应举村王保星去年种植玉迪216三亩地，表现优越，为获取第一手资料，他专程登门拜访，详细了解种植密度、结实性、抗病性、抗倒性。该农户介绍说，种植

的田块在黄河边，这个品种起初不怎么显眼，但在8月份连续经历几场大风大雨后，依然屹立不倒，强大的抗到性能，使得品种的优势渐显，再加上后期管理得当，收获时籽粒透亮发红，品质非常喜人。范老板就像认定了乘龙快婿一样，喜上眉梢，主动打电话到公司商谈合作事宜。

优异的品种、笃诚的伯乐和公司灵活的销售政策，范老板通过年前的入村活动和即时进行的门店促销活动，目前已经实现提货4000袋，根据其营销网络和个人的零售消化能力，在去年该县仅有200亩地试种的情况下，范四忠决心今年销售玉迪216不低于6000袋。

（杨乐强）

## 金牌经销商叶县赵宏业纪实

2015年4月6日东方宏业农资有限公司在河南省平顶山市叶县正式成立，主要从事种子、农药、化肥农资经营。公司总经理赵宏业年经有为，有魄力，敢拼敢干。从公司成立之初的找品牌、找厂家到现在各大厂家找上门来谈合作，赵总这样说“一年来有收获也有失败，但只要是自己认定的都会去努力一把，不努力永远不知道对与错。”这，就是他的人生。

创世纪“玉迪216”进入叶县时间短，但通过赵宏业及我司营销人员的共同努力，在2014-15年度销售1053袋；2015-16年度已提货突破10000袋大关！销售业绩的提升是与赵总的魄力和对品种对公司的认可分不开的，去年由于该品种前期灌浆慢的特点，遭到大量的投诉甚至直接影响到小麦和化肥的销售；但是赵总没有抱怨，直接给员工指示做

好零售商的工作，让其不用担心，哪里有农户和客户反映，哪里就有赵总和创世纪营销人员的身影。就是这样的务实与努力，争取到农户和客户的理解和信任。

赵总经常说这样一段话：“人的一生中，不只是为了赚多少钱；更多的时候，是为了心中的梦，一种尊严，一种责任，一种使命，是为了让自己的人生变得更强大、独立、完整！看似追求物质财富，实则追求自我成长！走过一段路后，才发现，当内心强大、修养、爱心足够时，赚钱只是顺带的事，成功是早晚的事！其实，人的成熟比成功更重要！做一个值钱的人比做一个有钱的人更重要。”赚钱只是顺带的事，这，就是他的境界！

（王帅珂）

## 她，与创世纪风雨中同行——黑龙江省甘南县兴十四镇宋景梅

宋景梅，是一位长期奋战在基层农技推广战线上的高级农艺师，目前公职于黑龙江省甘南县兴十四镇农技推广中心。她在做好农技推广服务工作之余，还分别在甘南、讷河、克东等县（市）设立了种子经营部，从事农作物种子经营活动。她严格控制种子来源、致力于做好技术服务，从而建立了稳定的客户资源。

创世纪公司于2014年度携“绥玉28”种子进驻黑龙江省玉米种子市场进行布点示范，宋景梅是核心示范商之一，她按照当时

的积温指导区域，分别在讷河市、克东县、莫力达瓦旗安排6个示范点。在生长阶段，宋景梅利用周末时间赶往各点进行实地考察了解并指导种植管理。在2014年国庆假期，宋景梅到讷河市、莫力达瓦旗及克东县各示范点深入田间调查了解“绥玉28”长势，直观的感觉到了“绥玉28”表现晚熟、水分大、粮食颜色发红的客观事实。作为一名农技推广服务人员，她认为问题出在积温带落实上，下年度要在较2014年度提升100-

150℃积温区域种植生产；对于商品玉米颜色发红，宋景梅包括当时在现场的人员都感觉可能是因为玉米达不到成熟所致。尽管对品种表现存有质疑，但宋景梅毅然决然打款提货650大袋（10kg/袋）、1005小袋（8000粒/袋），全年提货数量位居全省49个经销商第二名。

在2015年度“绥玉28”收获阶段，商品玉米表现出红色征状，粮食遭遇压价、拒收，农户所卖出粮食比正常粮食价格少卖0.10-0.20元/kg，因为遭受打压，有的农户甚至干脆不卖粮食，纷纷向经销商、创世纪讨要说法，要求给予补贴、赔偿。宋景梅所负责的克东县、讷河市市场同样面临困境，从提货量和推广面积看，她所承受的压力更大。在整个事件的处理过程中，宋景梅始终与创世纪共同面对，“品种出现问题，创世纪、经销商、种植户谁都不愿意这样的事情发生，但既然发生了就要坦然面对，想办法解决。再说也的确不是种子质量的原因造成的。对下面的经销商、农户，我都不厌其烦的给他们解释安抚，实在不行的就答应明年给他们补贴点其它种子。期间虽说受到许多委屈，但谁叫我选择创世纪、选择这个品种呢？也希望创世纪今后在新品种推广上一定要做深入细致的市场调查，品种的适应性很关键”，宋景梅事后如是说。

“创世纪遇到的问题无法回避，但我相信创世纪！吃一堑长一智，创世纪会有更适

合对路的品种放到黑龙江市场，我也想通过个人努力把今天遭受到的无论是经济上还是信誉上的损失补回来”，这是与宋景梅当面沟通时她说的真心话。

2016年春季，宋景梅利用一切关系，积极寻求“绥玉28”销售渠道。在克东县，她通过同学耿玉昌（玉米种植户）自己购买、自己种、自己找销路（烘干销售）的方法，截至目前已提货900袋，这是当前在黑龙江市场实现的唯一销售。

创世纪2016年度在黑龙江推出杂交粳稻新组合，宋景梅第一时间打款提货300袋落实布点示范，并于2016年1月16日组织召开杂交粳稻种植管理培训会。截至当前，宋景梅所负责的区域示范点已全部落实到位。而用她自己的话讲，“杂交粳稻种子是有潜力，但现在没审定、种子又贵、种起来费工时、到底增产多少也不知道，说服农户很难，60元/kg的购种款都是我自己买回来白送给农户种的”。

宋景梅作为一名经销商，在同行纷纷退出与创世纪合作的时候却执着的坚持了下来。凭着的就是她对创世纪公司的认可、敢为人先的勇气以及“长风破浪会有时、直挂云帆济沧海”的远见卓识！而创世纪公司在黑龙江市场开拓过程中，就需要一批像宋景梅这样的经销商与创世纪同舟共济，在风雨中同行！

（韩宗城）







### 2015-2016年度半年绩效考核结果

| 系统名称   |        | A级员工            |
|--------|--------|-----------------|
| 高管     |        | 楚现周             |
| 科研系统   | 生物技术中心 | 邓 艺             |
|        | 种质创新中心 | 艾 烨             |
|        | 棉油育种中心 | 庞立根、朱茂翠         |
|        | 水稻育种中心 | 杨素芹             |
| 生产系统   |        | 吕团团、密战勇、徐 卫、张吉政 |
| 品管中心   |        | 郭 超             |
| 市场系统   |        | 胡家祥、龚 荣、何太学     |
| 行政系统   |        | 刘希慧、刘狄光、石 明、王丽君 |
| 棉花经营系统 |        | 刘 水             |
| 财务系统   |        | 朱菁菁、王勋萍         |

## 创世纪好种子，走进千家万户

■ 杨培培

创世纪，一个我用青春服务的企业，我们给力于棉花育繁推一体化发展之路，将抗虫棉新技术、新品种推广至全国各地，做强做大到行业龙头。随着国家产业大环境的变化，我们传承农业人的精神，在保持棉种绝对优势的同时，拓展玉米、水稻作物的品种研发、推广与服务；我们相信有朝一日，创世纪也会将成为该作物品种的龙头企业。

“玉迪216”作为创世纪推广的第一个玉米新品种，品种茎秆坚韧，夹角小，根系发达，使它有了高抗倒伏的特性；高抗青枯病，使它有了活秆成熟、机收好脱穗、手剥亦好掰的特性；粉红轴，脱水快，收获后，缩水少，机收碎粒少，人工收获少背15%左右的水份，省下的是力气；轴细，粒深，籽厚，千粒重高，耐密植，这些正是高产所必需具备的要素；4500株~5500株确保无空棵，容重高装袋比白轴品种一袋重10%左右，少装袋子、多卖钱、籽粒金黄好卖并且卖个好价钱！不信？可现场试验。质量是公司发展的命脉，创世纪生产的每一粒种子，都凝聚着种业人的真心，确保一播全苗，使用纯进口高巧加顶苗新包衣，确保90天内没有蚜虫危害，说的好，写的好，都不如农民朋友验证了好。我们期待着你的验证。

酒香也怕巷子深，好品种，要遇到一个好的时代，有好的经营，加上好的宣传，最后有个好的售后服务，只有与大家一起努力看着它成长，才有机会在群英荟萃的乱世里呈现这个



好品种的突出优势和我们的自身价值。

市场推广结果如何无法评论，我们只能说，我们尽全力努力着。驻马店上蔡百尺乡活动现场，该区域农民认可度高，经销商配合较好，到场200人，实现入户销售2600袋；洛阳伊川入村宣传，组织脱粒会，该村分次实现入户销售1000袋；开封白文红，我们的老客户，有前期穗小的极度不满，到后期跟踪产量慢慢提高认可度，现红轴品种只推广玉迪216；封丘县丰收种子批零部的范四忠，在去年该县仅有200亩地试种的情况下，今年销售不低于6000袋；西平县经销商周云祥，截止2016年4月份“玉迪216”销量比上年度销量增长100%以上；叶县赵红页分次提货，悄悄的个人已达10000袋。我们相信，通过各方的共同努力，在不久的将来，玉迪216的推广面积将迅速扩大，加上我司自主选育推广的强优势新品种，创世纪做强玉米产业的目标一定会实现！

## 水稻育种中心2015年南繁纪实

■ 李永祥

水稻育种中心南繁工作从2015年10月中旬拉开帷幕，王旺华站长首先入驻海南生物园开展黑龙江杂交水稻制种工作。之后，肖建强、薛志恒、吴马涛、赵鹏飞陆续到岗，圆满完成了材料整理、整地、播种、插秧及日常田间管理工作。春节前夕，李永祥副主任到岗，接替王旺华继续组织南繁工作；春节后，李海慧副主任到九所基地决选黑龙江材料。

在制种和材料决选的关键时期，孙老师、庆老师两次亲临现场指导。两位专家不辞辛苦，田间传授育种经验，讲解不同类型材料的特点、改造目标和选择标准等核心知识，手把手教大家如何选材料。同时利用工作之余传授水稻育种研究的新进展和发展趋势。通过两次集中指导，使员工的理论水平有了较大提高，同时也对水稻育种的重点和难点有了清晰的认识。

3月12日，杨总裁来到九所主持召开水稻育种中心年度科研会议。会议系统总结了2015年度各站各项工作的进展情况，并根据公司总体布局对水稻育种工作提出了新的要求：佳木斯站以黑龙江寒地杂交水稻选育及配套技术研究为主；安徽站在做好基础材料创制的同时，积极开展南方常规籼稻、粳稻育种；以优质、多抗、稳产为育种目标，争取早日有所突破。为开拓华南稻区和热带稻区的广阔市场，2016年晚造在深圳龙岗生物园开展水稻新品种选育及稳定材料的筛选、鉴定工作，充分展示公司在水稻育种、科研领域的实力，也为地方农业生产贡献一份力量。

水稻育种中心南繁工作即将结束。本次南繁各育种站技术人员全员参与，前后历时近6个月，加代材料1万余份，决选材料2万余份，获得一大批优异新材料。在海南生物园

## 创世纪2015年大事记

一、2015年1月，“创世纪”商标品牌再次被延续评为“广东省著名商标”。

二、2015年2月，我司被正式批准为农业部颁证的“全国经营资质育繁推一体化种子企业”。全国育繁推一体化种子企业仅有77家，我司是广东省唯一的一家。

三、2015年3月，我司油菜胞质雄性不育系128A顺利通过河南省农作物品种审定委员会鉴定，为创油10-5在河南省审定及加快油菜新组合、新材料的选育奠定了基础。

四、2015年4月，被列为深圳市重大项目、总投资1.36亿元、总建筑面积33400平米的创世纪种业大厦，完成各项审批手续、正式动工，至12月底已完成主体13层，计划2016年底竣工验收。

五、2015年5月，水稻育种中心利用现有珍惜的寒地、热带水稻种质资源，致力于寒地、热带杂交水稻育种研究，寒地杂交粳稻育种研究技术处于国际先进水平。现已选育出创优31、创优32、创优41、创优135等4个杂交水稻新组合分别参加黑龙江、广东省区试试验。

六、2015年6月，我司“创084”、“创棉50号”、“创棉45号”、“华惠116”、“创1010”5个棉花、“丰德存麦5号”、“存麦8号”2个小麦新品种相继通过国家、省级审定。

七、2015年7月，公司成立上市筹备小组，资本运作上市工作正式启动。

八、2015年8月，生物技术中心研发的“抗磺脲酶类和咪唑啉酮类水稻”研制成功；该项目从2014年4月开始研发，目前共获得23株材料，T1代对咪唑啉酮类农药表现

较好的抗性。

九、2015年9月：

1、创世纪棉花、玉米、水稻、油菜四大作物种子的研发、生产、加工、销售和服务顺利通过了ISO 9001:2008质量管理体系再认证；

2、我司自主选育的超级稻新组合“Y两优900”通过国家农作物品种审定委员会审定；

3、我司分别组织参加了在河北廊坊国际展览中心中心举办的“第八届中国国际种业博览会暨第十三届全国种子信息交流与产品交易会”、在深圳市会展中心举办的“2015深圳国际生物/生命健康产业展览会”；

4、公司设立黑龙江营销中心，负责做好东北地区的玉米、寒地杂交粳稻种子销售。

十、2015年10月，中国种子协会发布2015年中国种子行业信用评价结果公告，我司再次获得“中国种子行业信用评价AAA级信用企业”荣誉称号。

十一、2015年11月，种质创新中心依托分子标记辅助育种、双单倍体辅助育种、种质鉴定与创新等三大平台开展育种种质创新研究，其中双单倍体平台共创制玉米DH系4000余份。

十二、2015年12月，由南方报业传媒集团主办、南方农村报、《农财宝典》承办的“2015中国种业风云榜”评选活动结果揭晓，我司以票数绝对领先优势当选“2015中国种业风云榜年度企业”。

玉米南繁，是利用冬季海南岛独有、充沛的光温资源，对玉米育种材料进行加代繁殖，缩短品种选育时间、提高育种效率；并且选育出的自交系具有更广泛的适应性。单倍体室同样利用南繁选育玉米DH系，结合龙岗生物园与海南生物园两地气候条件，在全国独创出“一年三代”的育种模式，将传统选育纯系的时间从4年缩短到仅用1年时间即可完成。

坚持不懈的南繁精神，是创世纪最大的无形财富。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金”最能形容单倍体室贾旭教授的田间辛勤劳作。公司单倍体室虽然成立不到二年，却已经帮助各站、室选育出4000余份玉米DH纯系，这一成绩的取得与已73岁高

龄仍奋战在一线的贾老师密不可分。古稀之年的他将本该陪伴家人的时光却换做天天与玉米为伴，将安享晚年的恬静生活换做南繁田间的披星戴月、废寝忘食，最终换来了今天的收获。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，公司正是有许许多多像贾老师这样的宝剑和梅花，玉米好品种、大品种将源源不断涌现。



## 单倍体室玉米南繁风采

■ 梁成

刘朋经理及兄弟部门的大力支持下，较好的完成了工作计划。通过本次南繁工作锻

炼和提升了新员工的业务能力，也为将来独立开展科研工作奠定了良好基础。

