



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

我司参加2015深圳国际生物展



“2015深圳国际生物/生命健康产业展览会”于9月23—25日在深圳会展中心成功举办，我司作为深圳市重点生物育种企业和高新技术企业、农业产业化龙头企业，精心准备、积极组织参展。展览会上，严格按照创世纪展位模板精心搭建，将我司在生物技术、种质创新、作物育种上所取得的新成果、新技术、新品种等隆重推出，成为深圳农业生物育种展区一道亮丽的风景线。

9月23日上午，广东省省委副书记、深圳市委书记马兴瑞、深圳市长许勤等领导在相关部门负责人的陪同下莅临我司展位参观指导，黄涛副总裁向马书记一行简要介绍了我司亩产超千斤、刷新世界高产纪录的超级稻新品种“Y两优900”、处于世界领先水平的F型三系杂交小麦、攻克世界难题的寒地杂交粳稻育种研

究及新型抗虫棉、耐寒、耐旱、耐盐碱、优质等植物转基因研究成果；马书记对我司在农业科研育种上所取得的显著成效给予了充分地肯定，他鼓励创世纪要进一步加强农业生物技术与育种研究，为促进我国现代农业发展多做贡献。

公司领导高度重视此次参展活动，杨雅生总裁从参展方案的制定到宣传展板内容、企业宣传片的审查都亲自参与审核把关；展会期间，杨总裁、黄涛副总裁、生物技术中心主任崔洪志博士、行政总监王玉辉、种质创新中心副主任吴坤博士等领导于百忙之中莅临展位参观指导。此次展会共发放宣传材料500余份、接待客户300余人，收到了良好的宣传效果。

(文/图 欧阳彬/石明)

中国种子协会副会长邓光联一行来我司调研

11月24日，受农业部种子管理局的委托，全国农技推广服务中心副主任、中国种子协会副会长邓光联，在广东省农业厅种子管理总站副站长李畅方、市场管理科科长李小宁、华南农业大学高级农艺师苏金煌等陪同下，来我司专题调研种业企业科技创新情况，杨雅生总裁及相关部门负责人参加了座谈。

邓光联副会长在参观了我司生物技术中心实验室、听取了杨总裁关于创世纪科技创

新体系建设的报告后，对我司在科技创新上所取得的成果及推广应用后创造的巨大社会、生态效益给予了高度地肯定与赞扬，并鼓励我司继续进一步加大科技创新的人、财投入，加快推进科研成果的研发及产业化进程，为服务三农多做贡献！座谈会上，邓光联副会长还就《种子法》的品种审定“绿色通道”、颁布实施后带来的机遇与挑战等与参会代表广泛交换了意见。

(文/熊万光)

杨雅生总裁参加农业部“种子法配套规章修订座谈会”



12月12日，由农业部种子管理局组织的“种子法配套规章修订座谈会”在广州燕岭大厦召开，农业部种子管理局副局长马淑萍、广东省农业厅巡视员蔡汉雄等领导和种子管理局、全国农技推广服务中心、广东省种子管理总站、农技推广总站相关单位负责人及广东省涉农科研院所、大专院校、种子企业代表合计30余人参加，我司杨总裁应邀参加了此次座谈会。

座谈会上，马淑萍副局长首先对2016年1月1日起施行的《种子法》及配套的《农作物种子生产经营许可管理办法》、《主要农作物品种审定办法》、《农作物种子标签管理办法》（修订草案）等3个规章做了简要解读；与会代表围绕3个规章的修订草案进行了深入地沟通与探讨，提出了许多建设性意见与建议。

(文/图 熊万光/吴永康)

要闻荟萃

我司成功召开“寒地三系杂交粳稻展示会议”

8月29日，我司在黑龙江省佳木斯市顺利召开“寒地三系杂交粳稻展示会议”，水稻育种中心副主任李永祥、李海慧、河北营销中心总经理助理韩宗城及各地经销商代表共30余人参加了展示会议。

展示会上，李永祥副主任、李海慧副主任分别详细介绍了创稻1号、创稻2号、创稻3号等3个杂交粳稻品种的特征特性、种植适宜区域、产量优势及栽培管理措施；通过现场测算，3个品种均以高出常规粳稻近30%的增产优势而震撼展示会现场！韩宗城总助做了会议总结及销售推广规划的报告。与会经销商一致表示，将抢抓机遇，把杂交粳稻品种示范好、推广好，赢得市场。(韩宗城)

农业部调研组来我司调研现代农业发展

9月17日，农业部市场与经济信息司研究处刘涵副处长、中国农科院农经所蒋和平教授等一行，在广东省农业厅和深圳市经贸信息委相关领导的陪同下来我司调研。调研组在听取了杨总裁的汇报后，对我司在科研和业务发展方面取得的成绩给予了充分的肯定和高度的评价，概括称赞我司做到了“新、实、尖”，即创新、务实、顶尖，并鼓励创世纪要再接再厉，抢抓机遇，做强做大。(欧阳彬)

深圳市人大常委会副主任罗莉调研创世纪

10月10日上午，深圳市人大常委会副主任罗莉率领市政府副秘书长黄国强及市、区相关部门负责人来我司调研，着重了解企业发展经营情况，协调解决企业发展难题。(熊万光)

我司再获“中国种子行业信用评价AAA级信用企业”荣誉称号

10月30日，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。(欧阳彬)

加拿大PPI公司总裁黄雅凡博士来访创世纪

11月11日，加拿大Performance Plants Inc. 总裁黄雅凡博士及技术总监王江欣博士来访创世纪，就棉花抗旱耐热技术合作项目进展

情况进行交流。

我司再次被认定为“深圳市重点农业龙头企业”

11月13日，深圳市经济贸易和信息化委员会下发《市经贸信息委关于公布深圳市重点农业龙头企业名单的通知》，创世纪公司再次被评为“深圳市重点农业龙头企业”。(任琳琳)

杨雅生总裁参加“第四届柯木塆种业论坛”

“第四届柯木塆种业论坛”于12月11日在广州燕岭大厦召开，来自全国各地近150位种子企业代表嘉宾、电商和媒体代表欢聚一堂，共同探讨种业融合发展之路。我司杨总裁应邀参加了本次种业论坛活动，并在圆桌论坛会议上围绕《种子企业如何利用资本壮大自己》这一主题做了精彩的发言。(熊万光)

我司荣膺“2015中国种业风云榜年度企业”称号

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，其目的是为种子行业的先行者提供展示风采的舞台，树立行业标杆，激励中国种业的发展。评选活动全程严格遵循“秉承权威、公平和公益”的原则，经过网友与评委两轮投票，评选结果于12月12日揭晓，创世纪种业有限公司被评为“2015中国种业风云榜年度企业”。颁奖典礼上，广东省农业技术推广总站站长林绿为我司杨雅生总裁颁发了奖杯和证书。(熊万光)

印度Nath种子子公司董事长一行来访我司

12月15日，印度Nath种子子公司董事长Kagliwal先生和分管科研的Raina博士到访创世纪，公司总裁杨雅生，生物技术中心主任崔洪志博士，种质创新中心副主任吴坤博士和负责国际事务的副总裁刘建卫博士参加了会谈，双方表示同意在农业生物技术及玉米、水稻和蔬菜的优良品种等方面在中国、印度和巴基斯坦开展合作，共同推动农业生物技术和优良品种的应用。(刘建卫)

承载稳产梦想 实现丰收希望

——创世纪“玉迪216”



创世纪2014年在黄淮首选“玉迪216”作为主推品种，依靠其轴细、棒长、产量高、抗倒、耐密、适宜机收的特点，倍受广大经销商和农民朋友的喜爱。“玉迪216”具有以下突出优势。

一、生物学优势

- 1、根系发达** 优秀的玉米品种根系发达，扎土深，吸收能力、抗倒伏能力强，“玉迪216”的根系同期较其他品种发达，特别是气生根特别发达，抗倒伏性强。
- 2、茎秆坚韧** 玉米茎秆无论粗细，必须坚实有弹性。韧性好、硬度强的茎秆玉米品种，抗倒性强，运输养分能力强。“玉迪216”是河南省审定的唯一一个“茎秆玉米品种”，2015年在河南开封、驻马店上蔡县遭遇雨后大风的灾害天气，与“玉迪216”相邻种植的其他玉米品种纷纷倒伏，造成了减产甚至绝收的灾害，而“玉迪216”一枝独秀，抗风、抗灾性好，实现了灾年丰产的梦想。
- 3、株高理想** 玉米株高一般在2.6米左右为最佳。株高过低有利于抗倒伏，但叶片集中，不利于通风透光；植株过高，容易倒伏减产。“玉迪216”株高2.5-2.75米，属最佳高度，奠定了不倒伏、稳产、高产基础。
- 4、穗位较低** 穗位一般在1.2米以下较佳，穗位较低，植株重心低，抗倒性强。“玉迪216”穗位1.0-1.1米，属于低穗位品种，提

高了其抗倒伏能力；且穗位整齐，有利于机械收获；穗上节间长，有利于采光和通风。

- 5、叶片窄、薄而上冲** 一般来说，叶片紧凑型的上冲而短、窄，紧凑型的玉米品种各种生理生化指标更趋合理。“玉迪216”属株型紧凑型品种，叶片上冲、植株清秀、适宜密植。
- 6、果穗中大** 黄淮海平原地区，在种植习惯上正由大穗型向中大穗品种转变，中大穗密植型品种的丰产性、稳产性强，高肥水条件下更易获得理想的高产，在水浇条件差、土地瘠薄的地块，耐密品种比稀植大穗品种实际产量更高。“玉迪216”是中大穗品种，在高肥水条件与土地瘠薄地块的丰产性、稳产性都较强。
- 7、穗行数适中** 黄淮海地区玉米品种以14-16行为宜。行数太少难以获高产；太多易出现秃尖，且不耐密植、脱水慢，不宜机械收获。“玉迪216”穗行数12-14行，脱水快，宜机收，从田间收获的玉米堆垛不易霉变。
- 8、籽粒品质优良** 籽粒品质好，容重高，硬粒型，蛋白质含量高，霉籽、烂籽少的品种卖粮容易。目前玉米粗蛋白含量平均9.016%，优良玉米容重标准是大于685克/升；而“玉迪216”的粗蛋白质含量11.0%，容重776克/升，属高蛋白、优等品种；据统计，农民一编织袋“玉迪216”比其他品种重10斤以上。

创世纪杂交粳稻 唯我独尊

黑龙江省水稻种植面积0.6亿亩，素有“水稻之乡”的美誉。创世纪公司拥有珍稀的寒地水稻种质资源，致力于寒地杂交粳稻育种研究，技术处于国际先进水平。公司自主选育的创稻1号、创稻2号、创稻3号等杂交粳稻新组合于2015年顺利进入黑龙江省区域试验，拉开了杂交粳稻进军黑龙江的序幕。8月29日，公司在佳木斯市建国镇杂交粳稻展示田隆重召开“寒地杂交粳稻展示会”，来自齐齐哈尔、绥化、牡丹江、鸡西及鹤岗、七台河、双鸭山等地的经销商、水稻种植大户纷至沓来，一睹杂交粳稻的风采。

寒地杂交粳稻的优势主要表现为：

- 1、杂交粳稻属三系杂交种**，具备显著的杂种优势，抗逆性强。表现为耐寒抗冷、抗病、抗倒伏、分蘖力强。
- 2、增产潜力巨大**。目前当地种植的均为常规粳稻，产量一般在7.5-8吨/亩（1公顷）；而杂交粳稻达到了10-11.5吨/亩的产量水平，具备25-30%的增产潜力。试验示范结果显示，创稻1号、创稻2号、创稻3号产量每公顷分别达到11.5吨、10.3吨、9.4吨，分别比对照增产26.8%、13.9%、12.6



%，增产效果显著。

- 3、杂交粳稻种子只能当年种植**，不可留种。在维护经销商利润的同时，又避免了种植户因自身留种所造成的产量递减。
- 2015-16年度，创世纪公司计划在黑龙江省对创稻1号、创稻2号、创稻3号全面布点试种，与品种区域试验同步进行，计划布点试种面积4000亩，布点区域辐射黑龙江省第三积温带30多个县、市。
- 寒地杂交粳稻在黑龙江省的重拳出击，是创世纪公司实力的象征、权威的象征！无论在育种水平还是产业化推广所创造的经济、社会效益，都将是“开天辟地”的壮举，创世纪杂交粳稻——唯我独尊！

（黑龙江营销中心副总经理 韩宗城）

晚粳常规稻品种——新隆粳3号

品种审定编号：皖稻2009006

特征特性：稃尖无色，稃毛疏短。2006年、2007年两年区试结果表明，株高82厘米左右，亩有效穗23万左右，穗总粒数93粒左右，结实率85%左右，千粒重29克左右，全生育期125天左右，比对照品种（M1148）早熟4-5天左右。

抗性表现：经安徽省农业科学院植保所抗性鉴定，2006年中抗白叶枯病（抗性5级）、抗稻瘟病（抗性2级）；2007年中抗白

叶枯病（抗性5级）、抗稻瘟病（抗性3级）。

品质表现：经农业部稻米及制品质量监督检验测试中心检验，2006年米质达部标4级，2007年米质达部标3级。

产量表现：2007年安徽省区试，较对照品种增产10.1%；2008年生产试验，较对照品种增产9.0%。

适宜推广区域：安徽省沿江区和皖南山区作晚稻种植。
（安徽营销中心总经理 方翔）



9、穗轴红色 穗轴颜色应以红轴为宜，因为红轴是显性基因，白轴是隐性基因，红轴的表现更有利于其他优势基因的表达，多年来研究表明红轴品种抗倒性一般比较突出！且比白轴品种脱水快，易脱粒。“玉迪216”是红轴品种，具有红轴品种的优势。

10、株型紧凑 玉米株型分为平展型、紧凑型 and 半紧凑型三种。理想株型是上紧凑下平展。“玉迪216”是紧凑型玉米品种，穗上叶片以旋状上冲分布，形成一圆锥体型的株型，有利于密植、高产。

二、综合表现优势

- 1、耐密性好** “玉迪216”耐密植、不间苗，结实好，不秃尖，轴细籽深产量高，出籽率高达89.2%（一斤棒子九两籽），每亩种到4500-5000株，一般亩产1600斤左右，2015年周口市沈丘县南程营村李志钦实测亩产2066斤。
- 2、抗病性高** “玉迪216”高抗青枯病（2级），抗大斑病（3级），中抗小斑病（5级），高抗弯孢菌叶斑病（1级），中抗茎腐病（5级），高抗稻黑粉病（1级），抗矮花叶病（3级）。“玉迪216”在成熟期遇连阴雨不青枯、活秆成熟、果穗不下垂。
- 3、抗虫性强** “玉迪216”具有明显的抗蚜虫、抗红蜘蛛特性，田间虫害较少。另外创世纪采用德国拜耳公司的高巧、立可秀和美国科聚亚公司的顶苗新等国际最先进的种衣剂包衣，双重护航，更有效防治地下害虫及苗期

病害和丝黑穗病等。苗期更健壮，长势更旺，完全避免了“有钱买种，无钱买苗”的遗憾。

4、抗倒性强 “玉迪216”根系发达，穗轴夹角小，抗倒伏能力强，茎秆人为弯曲90度，放开后能恢复原状，属“茎秆品种”。

5、抗逆性高 抗倒、抗旱、耐密、耐涝、耐寒等抗逆性特性是稳产的关键，“玉迪216”茎秆品种的高抗倒伏、密度大小皆宜的高耐密性、叶片上冲的紧凑型特性具有了较强的稳产性。

6、适宜机收 机收分为收果穗、收籽粒，“玉迪216”具有“收棒不掉籽、收籽不烂籽、机收不带苞叶”的优点，是适合机械收获的品种。

十年磨一剑，“玉迪216”经历多年、多点试验，2014年以产量小组第一名通过审定，2015年的生产实践中，“玉迪216”综合表现突出。开封高级农艺师白文红在新品种推广中对“玉迪216”综合评价第一，计划2016年只推广“玉迪216”。在未来的推广中，创世纪人将继续秉承“科技之先 自然之选”的经营理念，充分发挥“玉迪216”产量高、耐密植、脱水快、易机收的显著优势，承载稳产梦想、实现丰收希望，为农业增产、为农民增收而不懈努力！

（公司副总裁兼河北营销中心总经理 楚现周）

汉油8号

■ 英密、粒多、产量高
■ 抗寒、抗倒、抗病强

（审定编号：国审油2012001）

2011-2012年度生产试验中比对照增产14.8%

2010-2011年度长江上游冬油菜区试产量排名第一



投身基因产业

把握生命未来

■ 纪实

金牌经销商成功案例纪实

金牌经销商何德祥的异军突起

霍邱县水稻面积约330万亩，以单季稻为主。因黄华占是常规稻，产量没有杂交稻高及客户考虑销售完后农户留种、自己断了销售杂交稻的后路；所以从县级、乡镇经销商一直处于可销可不销的状态。从2011年开始推广到2013年，3年的总销量不足2万斤。自2013-2014年度，公司选择与何德祥合作后，经何德祥的不懈努力，加上公司的扶持政策，2015年销量突破10万斤！问其体会，何德祥给我们说的最多的就是“是创世纪改变了我对推广常规稻的看法，随着土地流转大户增多、劳动力短缺，简易化栽培是市场发展的大趋势，以前是农户要吃饱到以后要吃好（优质米），推广黄华占亩收益与推广杂交亩收益相当。”

2013-14年度与何德祥谈黄华占合作时，公司就提出：黄华占要想在霍邱做好，必须把它的直播省工、抗性和米质上的优势体现出来！当时何德祥也非常认可，推广黄华占就是推广一种种植技术，我们经与何德祥研究制定了“在麦收前3-15天将黄华占直接撒到小麦地块中直播，加大亩用种量6-8斤”的种植模式，何德祥在2013年6月就安排了80亩黄华占直播示范地块，亲自安排种植管理，于10月中旬召开了核心零售商会议，向零售商推广黄华占麦前直播，让核心零售商掌握推广黄华占的种植模式、打消了零售商的思想顾虑。同时在收割前还联系当地两个米厂的老板到收割现场考察米质，黄华占的米质和出米率获得米厂老

板的一致认可，为与米厂的合作打下了坚实的基础，13-14年度初步与米厂达成回收加工协议，当年实现销售9624斤。

2014-15年度，何德祥从6月开始就落实地块，做好播种技术指导；同时针对因黄华占播期过迟后期遇到低温对产量影响很大的情况，认真按照公司“6月18日前不播种的坚决不让播种”的要求执行。在9月份开始组织田间地块的插排，做好田间观摩的准备；同时与霍邱县佳乐米厂达成协议，由米厂协助销售黄华占并加价5分钱/斤进行收购；10月份召集核心零售商、农户麦前直播技术会议，很多农户反馈：按照麦前直播技术种植黄华占真省工，以前种植杂交稻小麦收割后还要整地、育秧，现在种植黄华占，地也不用犁了，直接播到小麦地里，省工省时，产量还能达到1100-1200斤/亩，米厂还加价回收。良好的宣传收到了显著的效果：在12月份就已将40,000斤黄华占种子销售到了农户手中。由于公司黄华占货源较紧，2月底就停止给其发货，何德祥在14-15年度销售了100000斤。

在14-15年度的市场推广中也遇到了一些阻力，如安徽皖丰、湖南农丰的黄华占窜货、造假到了霍邱市场，何德祥不抱怨，积极面对，协调当地执法部门对造假公司进行维权，用何德祥的一句话“黄华占霍邱市场给了我，我会把他当成自己的孩子去培养”。

2015-16年度工作依旧继续，示范地块插

黄华占的喜悦 刘建卫副总裁 摄



排、悬挂条幅、开零售商会、农民技术培训会、与米厂继续合作等有序进行，截止12月10日已发货120000斤，入户60000斤。何德祥更是激动地说道：“有了创世纪公司这样坚强的后盾，有了业务经理、服务经理的工作和服务的支持，我才能成为霍邱市场唯一一个卖常

规稻都能全额收现款，都能在12月份进行入户的经销商，相信15-16年度销量还会有进一步的提升。”

回顾成功之路，何德祥非常感激创世纪公司，他坚信，选择比努力更重要，选择对了，路就对了。（安徽营销中心总经理 方翔）

坚定跟着创世纪——记金牌经销商程华涛贯彻创世纪营销理念

北疆奎屯市绿丰农资有限公司总经理程华涛，自2009年与创世纪合作以来，高度认可创世纪经营理念，坚定跟着创世纪思路走，依托产品优势，体现价值营销。

程华涛说：“我已经跟着创世纪走了6年多，创世纪把我从一个司机带到了北疆种业中的佼佼者，所以我会毅然决定放弃与其他公司合作，专心卖创世纪棉种。创世纪对我吸引力最大的有三点：一是创世纪种子质量有保障；二是创世纪市场管理规范；三是创世纪

是家大公司，有自己的研发系统。我很看好创世纪的发展。”

有了好的品种、高质量的种子，还需向客户提供好的服务，“要想棉种产量高，良种良法相配套”。程华涛在经营过程中发现，好多农户虽然买了好种子，却不一定能种好，最终棉花产量往往受到个人田间管理水平的限制。于是程华涛积极总结经验，制定了针对农户从种到收各个环节所提供的一整套田间管理服务路线，利用其自身和营销人员以及经销商的技术优势，解决农民田间的实际问题，使农民真正获得高产，增加经济效益。

2010年九间楼七队张允军种了70亩公司的冀棉616，在花蕾期不小心把2-4D丁酯除草剂喷洒到棉花上，造成棉花叶片皱缩、生长停滞，过来看到的农民都说，这个棉花肯定绝收了，张允军心急如焚、茶饭不思，因为全家的收成都在这70亩地上。当程华涛得知这一消息后立马和妻子沈新君在第一时间赶往田间实地查看，及时提出了有效解决办法，并托人从成

都采购广谱型植物生长调节剂芸苔乙酸运至新疆，再指导张允军适当喷洒，10天后棉花终于逐渐恢复活力，并最终获得380公斤/亩的高产。收获后，张允军专程登门道谢，激动得热泪盈眶。张允军说：“我也跟着程华涛种创世纪棉种3年了，在此之前我们这平均产量不到300公斤/亩，种了创世纪的冀棉616后，第一次产量就突破了400公斤/亩。创世纪种子确实好，包衣好了直接播，而且芽率也高，现在我们都是精播，一亩地用种也就2公斤。创世纪的售后服务也好，从苗期到结铃，业务人员往我家地里跑了7、8趟了，而且只要打电话咨询请教，业务人员最迟第二天就能上门拜访。我今年也种了石抗278这个新品种，感觉也很强劲。希望创世纪推出新品种先让我来种。”

与张允军同村的农户周飞和刘猛在2012年从程华涛处购种，共种植了150亩的石抗278，田间测产高达510公斤/亩，比旁边种植其他公司品种的农户能多产近100公斤籽棉，如果按8元/公斤籽棉收购价计算，一亩地的经济效益就能增加800元！

2009年有两位沙湾四道河子的农户听说程华涛这里销售的种子好，便坐车大老远专程跑到他的门店求购棉种。程华涛根据四道河子的土壤、积温条件情况，给他们详细讲解了适当的棉花管理措施，最后向他们推荐了适合该区域种植的创世纪棉种石抗278和泗杂棉6号。原来那两位农户的播种量需要5公斤/亩，程华涛向他们介绍创世纪棉种质量过硬，芽率都在85%以上，可以精播，每亩1.8-2公斤种子就够

了，能大大降低种植成本。起初两位农户抱着试试看的态度，花了8000块钱买了精播机，播种以后一个星期就出苗了，农户说道：光种子成本我就省了30元/亩，还不带人工间苗又省了47元/亩，长出来都是壮苗；就算一亩增产10公斤籽棉，后期随便增收80元/亩，这样一亩地就能多收157元，我的103亩地就多收2万多元，现在种地还真要讲科学，我真服了老程了！

在这两位农户的带动下，周边的农户都看到了实实在在的效益，第二年更多的农户都选择种植创世纪棉种。从事棉种销售的这些年，程华涛所开展的田间售后服务，赢得农户一致赞誉，棉种销量也逐年递增，长期以来棉种市场品种鱼目混珠，买不到好的种子，又缺乏田间管理技术，所以良种配良法才是农民获得高产、增加经济效益的硬道理，形成良性循环，带动企业效益与社会效益双赢局面，农民掌握了栽培管理技术，一定程度上减少农药、化肥的过度浪费，节省种植成本，又节约资源和环境的污染，于国于民百利而无一弊。

现在程华涛在坚定地推广创世纪棉种的同时，仍一如既往地给农户有针对性的讲解棉花栽培管理知识，程华涛自己深刻感慨，自己不仅是卖种子，其实更多是在为农户做好服务，只有农户得到效益，自己的价值才得到了体现。

（北疆营销中心总经理 王伟亮）



金牌经销商程华涛考察创世纪生物中心实验室

巾帼不让须眉——记金牌经销商乌苏利农梁兴燕

她热爱农资事业，不辞辛苦带领“娘子军”奔波在棉田第一线；她做事一丝不苟，总是用100%的努力力争做到最好；她诚实守信，受到农户和合作伙伴的一致称赞；她低调好学，每时每刻都保持着学习的姿态——她就是乌苏利农农资有限公司总经理梁兴燕，当地人亲切的喊她“梁大姐”，她同时也是创世纪公司忠诚的合作伙伴。乌苏利农在乌苏农资行业首屈一指，企业与从小到的发展倾注着梁总全部的辛勤与汗水。

有道是“巾帼不让须眉”，在与创世纪的合作中，梁兴燕总经理正是用实际行动诠释着这句话。从2009年与创世纪合作至今，梁兴燕感慨地说：“和我合作的种子、农药、肥料的知名公司很多，创世纪是我见过的产品质量最好、最诚实守信、服务最好，真正做到了技术服务到农户、营销服务到客户的种业公司，在合作过程中我感到利农公司也得到了飞跃的成长和进步。”

从棉花播种到收获，梁兴燕总是亲力亲为，她带领服务团队第一个冲进棉田，顶着

烈日、不畏风沙为农户提供技术服务，在她的努力下，创世纪棉种销量不断得到提升，仅在2013年杂交棉冀创18F1就销售近30吨。而2014-15销售年度才仅仅过半，更是亮点不断，8-9月成功举行了40多场创世纪新陆早40号观摩会，此举还得到了乌苏市农业局的认可与支持，农业局领导亲自带队到田间进行观摩，乌苏电视台也同步跟踪采访；10-11月梁兴燕亲自给乡镇经销商进行多场培训；在11月份开展了创世纪新陆早40号高产颁奖订货会。梁兴燕说，她对今年销售的新陆早40号很有信心，目标销售是200吨，就害怕创世纪公司货源不足。所以她先下手为强，早在10月份就将几十吨新陆早40号种子抢了回去。

梁兴燕说现在能像创世纪这样有自己科研实力、很好的企业文化理念、定位全球市场的种业公司还真不多，利农公司将把握契机，与创世纪合作更加紧密。

（北疆营销中心总经理 王伟亮）

作风严谨 重诚信 踏实肯干

——记金牌经销商曹跃进的王者之路

彭泽县是江西省植棉面积第一大县，安徽营销中心深入终端市场，积极拓展新渠道——发掘了经销商曹跃进。

几年前，曹跃进刚开始跟公司合作时还只是彭泽县黄岭乡的一个乡镇零售商，现在已发展成为创世纪的金牌经销商。创世纪种子年销量由原来的不足5000袋增加到现在的近30000袋，曹跃进常说“我是创世纪专业户，创世纪成就了我，以后将一如既往的支持创世纪产品。”他对公司出台的相关政策，都是全力支持。由于销售积极，创世纪公司扶持其发展壮大成为经销商。

工作作风：作为县级经销商，曹跃进对在销售过程中出现的窜货、乱价严肃处理，对事不对人，绝不留情。今年4月份彭泽区域内与曹跃进私人关系特别好的一个乡级代理商发生了窜货事件，曹跃进亲自开车带着该零售商去郢县收回货物，并对该代理商进行了批评教育与经济处罚。

重诚信：作为县级经销商，曹跃进跟下面客户私人关系都很铁，各乡镇零售点都愿意主动卖曹跃进的货，不管是新品种还是老品种，基本都会给他带一些销售，因为客户已经

信任了他这个人。每年结算的时候都是公司结算价一出来，一个星期内所有乡级客户结算全部完成，该退款的该收账的全部处理好，办事效率一流。用他自己的话来说就是让下面一帮子兄弟放心，结算好了大家心里都舒服，拖着别人的钱他总是觉得心里不舒服。

踏实肯干：作为县级经销商，曹跃进向下一级供货全部都是自己亲力亲为，一天下来能跑大半个县城辖区。在今年4月份我协助曹跃进下乡铺货，两个人一天下来跑遍了三分之二的乡镇，我坐车都感觉有点累，他开玩笑说“好多年都这么跑的，习惯了，没感觉多累，自己送货踏实。”每次需送货、补货时，只要下面零售点一个电话，晚上之前货一定送到，所以彭泽太平的一个客户说“卖老曹的货放心，一个电话就送到了，没有几个代理能做到的。跟着老曹干准没错。”

2015年6月份销售工作结束后，根据销售数据统计，曹跃进为江西区域创世纪公司棉种第一大客户，由于其踏实肯干、诚信经营，一举成为彭泽县种子销售第一大户。曹跃进如今已发展成为彭泽区域名副其实的种子行业领头人。（安徽营销中心营销经理 王超）

打造在生物技术领域居于领先地位的国际化企业

光荣榜

棉种高产户



姓名：王振源
电话：1319926380
地址：乌鲁木齐市沙依巴克区农业11
品种：昌吉新棉49号
面积：200
产量：430公斤/亩



姓名：张杰
电话：1316984308
地址：乌鲁木齐市沙依巴克区农业11
品种：昌吉新棉49号
面积：60
产量：400公斤/亩



姓名：王月山
电话：13579169272
地址：昌吉市126路66
品种：昌吉新棉49号
面积：120
产量：420公斤/亩(机采)



姓名：王杰
电话：13779072108
住址：昌吉市红星路48
品种：昌吉新棉49号
种植面积：100亩
产量：400公斤/亩(机采)



姓名：马杰
电话：13011318844
地址：乌鲁木齐市沙依巴克区农业11
品种：昌吉新棉49号
面积：100
产量：400公斤/亩



姓名：李杰
电话：13579169272
地址：昌吉市126路66
品种：昌吉新棉49号
面积：60
产量：400公斤/亩



姓名：王杰
电话：13579169272
地址：昌吉市126路66
品种：昌吉新棉49号
面积：120
产量：420公斤/亩(机采)



姓名：张杰
电话：13179926355
住址：昌吉市红星路48
品种：昌吉新棉49号
种植面积：50亩
产量：410公斤/亩(机采)

做好技术服务 开拓新疆市场

■ 新疆技术服务中心 何太学

新疆是全国棉花的主产区，这里光照充足，每天比内地多近2个小时的光照时间，雨水少，适应棉花生长，在这样的环境下，全国各地的种业界大小公司，都纷纷来到新疆这块宝地，造成鱼目混珠的局面。创世纪公司自2007年进入新疆棉花市场，先后成立了南、北疆营销中心，新疆技术服务中心，新疆生产中心，新疆品管部。在北疆沙湾、南疆的巴州建起了棉花育种站，选育适应当地的棉花优良品种。在市场竞争激烈的今天，创世纪品种得到了广大棉农的认可，他们认为：创世纪种子出苗好，品质好，产量高，公司有一支强大的技术服务队伍，他们针对新疆棉区的特点，指导我们如何选择优良品种，如何配方施肥，给我们指导精播技术、滴灌技术、水肥一体化技术，种创世纪公司的棉花种子，踏实、放心。

公司新疆技术服务中心立足服务棉农，指导帮助农民提高产量、节约成本，做好高产示范观摩、技术指导和培训，做到良种良法配套，让新品种发挥最大的增产潜能。在技术进步日新月异的今天，新品种不断推出，种植技术不断改进；每个新品种除了在其特征特性和产量、品质存在差异外，种植技术同样也存在着差异，因此，农民对新品种种植技术掌握的程度，往往决定着增产潜力的发挥，而增产潜力的发挥与否直接导致品种推广的成败。

针对新疆棉区棉农对压碱、施肥、棉田第一次浇水、化控、适时打顶等关键技术的问题，我们深入田间地头，进行耐心的技术培训和现场技术指导，让棉农心服口服。具体的关键技术如下：

一、压碱 针对新疆棉区绝大部分土地盐碱含量较高而影响棉花产量的问题，我们要求在棉花收获结束后及时冬灌，以达到压盐碱、蓄墒的目的，每亩棉田浇水不少于180立方，浇水后2小时把多余的明水放出田外，这样能带出大量的盐碱。

二、施肥 针对新疆老棉区而言，多年重茬种植棉花，很多人就没有施过农家肥。施肥不合理已经是影响新疆棉花产量的主要原因！棉花的整个生育期施氮肥、磷、钾比例为：1:0.5:1，新疆土地植棉要施硫酸钾，不但能补充钾肥，还能中和土壤，起到改良土壤的作用；同时还要重施有机肥，补施微量元素肥料，高产棉田每亩必施硫酸铜、硼肥各一公斤，硫酸锌0.5公斤。

三、化控 化调是促使棉花由营养生长向生殖生长转化，塑造良好株型的主要手段，由于现在的种植密度从以前的每亩1.6万株左右减少到1.1万株左右，生长势强、苗期叶枝较

多，这就要求我们及早化控。化调的原则是：看天、看地、看苗、看品种，少量多次、前轻后重、植株变色不变形。严禁超量使用缩节胺。对于人工采摘的棉田，棉苗1-2片真叶时开始化调，以轻为主，每亩0.2-0.3克为宜，长势比较强的棉田可用到0.3-0.5克；机采的棉田要适当晚控，5-7片真叶时开始化调，每亩用缩节胺0.5-0.8克为宜。缩节胺使用的安全间隔期保证在7天以上，蕾期可以使用到每亩1-1.5克，花铃期可以使用到1.5-2克，打顶后5-7天每亩可以使用到2-3克。

四、打顶 棉花适时打顶可提前成熟，且单铃重可增加1克左右，每亩可增产籽棉80-100公斤，霜后花及水桃减少10%。打顶原则“枝到不等时，时到不等枝”，根据新疆的特殊气候条件（无霜期短），北疆要在7月2日前结束，南疆要7月5日前打顶结束。晚打顶一天，成熟期会推迟4-5天。

在关键技术方面，我们在棉农购种时告知，在条件允许的情况下分片搞技术培训，让每个棉农都能掌握棉花高产栽培技术。我们还研究制定了10条服务措施，更好地为棉农服务：

- 1、搞好播前培训，让农户知道没有施过农家肥及微量元素是造成新疆棉花减产的主要原因，让他们主动补施有机肥，微量元素，为棉花高产打下基础；
- 2、播前晒种，要求晒种6-8小时，减少病害，提高芽率；
- 3、苗齐后及时喷施杀虫剂、杀菌剂，确保一播全苗。一叶一心时及时定苗，不留双苗；
- 4、定苗后及时化控，搭好丰产架子；
- 5、棉田第一次浇水不能太早，在6月中下旬浇第一次水；
- 6、棉顶必须7月5日前打完；
- 7、防止后期早衰和贪青晚熟，提前采取补救措施；
- 8、及时防治病虫害；
- 9、在各个生育期管理的关键时期，提前向棉农群发告诉棉田注意事项及防治方法的信息，坚持每天巡回指导，对打电话求援的棉农，尽可能当天到达，最迟不超过24小时；
- 10、组织开好示范田的观摩会，让组织方及农户更多的了解创世纪，了解创世纪棉种，让更多的棉农富裕起来，永远成为我们的忠实朋友。

种子企业提供高质量的技术服务和售后服务，是未来种子企业提高竞争力的关键，也是促进我国种业健康发展的重大举措。传统的种业服务，一般是购种时派送一些书籍、宣传页、图画等技术材料，或者通过电话解决种植户咨询的简单问题等，这种是被动的服务；面对新形势下的种植群体及专业种植户，主动地为他们提供产品、技术、种植结构、种植模式、市场信息等服务，主动式服务的企业必将在激烈的市场竞争中赢得用户的欢心！

主动式服务要求种子企业要主动地与经销商和种植户建立联系、提供帮助，对他们微信、QQ等及时快捷的方式应用的较少，而短信服务和面对面服务是最直接最有效的！这就要求技术服务人员要深入到种植人群中，倾听他们的声音，解决他们的问题。目前企业普遍很少做或没有认真去做，也没有配备专业知识精通的服务人员，我们应积极探索！

对于大户和专业合作社的服务，要做到更专业更高效，从种植规划、茬口安排、市场预判、种植技术、肥料利用、病虫害防治、农产品销售等都会涉及到，要求种子企业要提供更专业更贴心的服务！

种企必须重视种植户，对卖出去的种子，要及时跟踪服务，指导他们良种良法，让优良品种更好地发挥它具备的抗逆性及高产潜力。我深信：只要我们不忘初心，始终坚持做好品种，做高质量的精品种子，加上我们“保姆式”的贴心服务，我们的品牌一定可以被更多的农户认可并接受。

有人喜欢绿草如茵的春天，有人喜欢鲜花盛开的夏天，还有人喜欢银装素裹的冬天，而我更喜欢果实累累

的秋天。秋天是丰收的季节，稻谷飘香，走在田间地头，都能听到农民朋友的欢声笑语，他们是庆祝丰收的喜悦，看到他们脸上开心的笑容，我感觉很快乐。我是农村人，父母在家种地，他们面朝黄土背朝天，一年辛苦只为庄稼能高产。作为一名公司技术服务人员，就应该把品种特征特性让父母知道，让父母了解，让父母精心耕耘，让父母丰收的笑容挂在脸上，是技术服务的神圣责任！

我深深地知道农民的艰辛与不易，农业的困惑与迷茫。所以作为崇高的农资行业中一名普通的服务者，我感觉到更多的是压力，同时也深深地感受到更多的动力。压力是我担心，不能及时完美的服务好我们的每一位用户，以致于没能让他们达到预期丰产丰收的效果；我们的压力同时还来自于很多很多农民不知道如何去选择、辨别质优、价廉、安全、放心的农资品牌。

2014年的安徽省马鞍山稻谷绝收事件轰动全国，2015年江西省抚州市容山镇500亩稻谷绝收，经中国农科院鉴定是稻瘟病所致。水稻破口前及时将防治稻瘟病的药剂用好，很可能不至于绝收。因此我们在推广品种的同时，传播好技术，让更多农民受益，技术服务部门不能有丝毫的懈怠。

我们技术服务一直秉承“深爱每一寸土地，专注每一粒种子”的理念和情怀，以经营优质、安全、精品种为己任，让客户感觉到与创世纪合作心里踏实，没有后顾之忧。一定要努力让农民深切地体会到：选购我司的种子放心、收获后喜心、来年再选创世纪种子开心。

论种业技术服务

■ 内地技术服务中心 李四合

