

《善待你所在的单位》读后感

编者按:

杨雅生总裁向全体员工推荐了《善待你所在的单位》一文，文章中重点论述了没有单位，你什么也不是、在单位要珍惜工作、珍惜关系、珍惜已有的、在单位的立足之本是忠诚、敬业、积极、负责、效率、结果、沟通、团队、进取、低调、成本、感恩等内容。善待公司、感恩公司，就是要以阳光的心态勇于面对工作中的各种困难；就是要时刻展现出忠于职守、爱岗敬业的精神；就是要始终保持着高度的使命感和责任心！让我们在今后的工作中常怀善待、感恩之心，工作中坚决做到“不抛弃忠诚，不放弃责任，不忘记感恩，不丢掉敬业”。在创世纪公司目前业务拓展的关键时期，我们全体员工要发扬二次创业精神，团结拼搏，开拓进取，自我加压，负重奋进，共创创世纪灿烂美好的明天！

文章在OA群转发学习之后，许多员工自动地撰写了深刻的心得体会，我们将择优在第28、29期的《创世纪》报上予以刊登，与大家共勉。

我愿做创世纪一名忠诚的战士

（柯九华）

认真读完《善待你的单位》深度好文，从内心真正意识到个人与单位、社会的关系，单位是个人与社会之间的桥梁；是个人展现自我实现自我的平台。

突破束缚，才能不断成长

■ 湖北营销中心 柯九华

读了文章《冲破人生的蛋壳》后，感慨良多。鸡蛋，从外面打破是食物；蛋壳，从里面打破是生命！

即使你想从里面打破，自己不用啄从里面找到突破口，把蛋壳捅破，而是等着外面人帮助，那么即使你得以存活，也可能是弱鸡。人亦如此，一个人若不能从自身提高自己个人能力，品行修为，哪怕是由于某种机缘巧合得升天那也是不长远的事情，迟早会被打回原形。

遇事不推诿不抱怨，只是想着如何才能解决，哪种方式会将问题解决的更妥善，久而久之，这就是在一点一滴的成长，一点一点的具备了突破自我，超越自我的能力。

没有房子的，想买房子；有房子的，盼房子涨价。

孩子升学、父母养老、家人就医、假日出行、家庭生活、企业经营、收入福利……满脑子的不尽如人意。确实这些东西都在无时无刻的困扰着我们每一个人，它就是罩住我们人生的蛋壳，但不能让困扰成为了思想和灵魂的束缚，我们要积极努力的解决掉内心的问题和客观存在的问题，那么每次打破都相当于一重生。

我们要在有压力有困惑的时代，无力去改变大环境，就只能从自身改变；

要发挥自己的主观能动性；突破束缚，才能不断成长；活出自我一让自己主宰自己的命运！

【分享】永无止境

与大家分享来自于美国MDRT会议嘉宾CarolineCasey的主题：永无止境

你不走出去，家就是你的世界，你走出去，世界就是你的家！如果你不花时间去创造你想要的生活，那么，你将被迫花很多时间去应付你所不想要的生活。

成功的路上没有人会叫你起床，也没有人为你买单，你需要自我管理，自我约束，自我突破，人的潜能无限，安于现状，你将逐步被淘汰，逼自己一把，突破自我，你将创造奇迹，千万不要对自己说“不可能”，树的方向，是由风来决定，人的方向，是由自己来决定！

自己不努力，谁都帮不了你。

第一，深刻了解到单位对个人原来如此重要。以前年少轻狂误以为海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，但是没有单位的约束和指引，那就只是胡跳乱飞。

第二，在忠诚、敬业、积极、负责、效率、结果、沟通、团队、进取、低调、成本、感恩的这12大美德当中我还是基本都具备的：其中忠诚、积极、负责、低调、感恩是父母从小就严格要求的，其他7项的在单位工作中培养出来的，占比58.33%，所以说单位在个人一生的学习工作中真的非常重要。

第三，单位离开了个人真的一样的运转，看似无情，实则很好的让人认清自己，你只是空气中的尘埃，千万别把自己当成机器上的螺丝。

我愿做这样的一个人战士，在服务于公司、服务好客户的同时，不断的提升自己实现自我。

认真践行十二点优秀品质

（王广强）

《善待你所在的单位》文中所提到的“忠诚、敬业、积极、负责、效率、结果、沟通、团队、进取、低调、成本、感恩”这12点优秀品质，不只是在单位立足的资本，更是我们做人做事的根本。

忠诚是在积极拥护单位的同时，也要对自己忠诚，不自欺；敬业不只是把工作做好，而要把工作当成自己的事业来经营，要

成长，需要靠自己！

■ 湖北营销中心 汤昌达

读了“鸡蛋成长论”，了解了人如同鸡蛋，从内打破便可以重获新生。因为一个人的成长并非被动，而是一个不断改变进取的过程，是需要个人主动面对并应对人生的种种考验，时刻为自己注入一支强心剂。自强，便是这样一种强心剂，凡自强之人，总会收获成长，得到最坚韧的灵魂而一路高歌。

蛋壳靠自己打破，每个鸡蛋都裹着一个生命的可能性，打破后是散黄还是雏鸡，得看是从外面打破还是从内打破，是看借他人之力还是靠自我挣扎。别让他人打破了你的壳，也别让他人塑造你的人生，每只鸡的蛋壳都是自己破的，人也一样，成长，需要靠自己，在自己的努力下，完成了一件事情，并最终取得了成功，这样才是最美的，因为在自己获得成功前的种种挫折，一步一步的努力，各种汗水和泪水，都将化作成功后的喜悦，这样的人生才会有意义。

成长，需要靠自己！

冬至温情

■ 李凤霞

又冬至了。

这天昼最短夜最长。

过罢冬至，夜就会越来越短天就会越来越长。

老人们说冬至交九，意味着数九寒天的到来。

今年冬至库尔勒创世纪公司分外的热闹，冬至的前一天厨师就准备好了包饺子的肉馅和和好的面。因加工期间，用餐人比较多，大清早，大家都积极的加入到包饺子的人群中。“冬至吃顿饺，不冻耳朵不冻手。”一大家人围坐在一起，聊天，有的擀皮、有的包馅、有的看锅、有的调汤，幸福的滋味在饺子的热气中流淌，温馨的感觉在舒心的笑脸中弥漫。“宁穷一年，不穷一节气”，他们在这属于自己的节日里吃饺子，胖嘟嘟的饺子在锅里翻滚，好像是蓬勃而充满希望的生活……

每一个节气，每一个节日，我们都不能遗忘，冬至话下，总有一缕缕温情，与亲切的守候在冬日里涌动又是那个场景又是那份企盼，迎来了新的一年。

有一颗敬业心；积极向上体现的是一种对工作、对生活的态度，这与职位高低无关，小人物也能得到最高的尊重；负责不只是保证自己手头上的事情不出差错，也要关心他人，在困难面前勇敢扛起更大的责任，追求效率和重视结果，提醒我们要注意时间管理，有计划地去做价值最大化的事情；沟通让团队更凝聚，让工作成了我们的工作，而不只是你们或他/她们的事情；积极进取让我们成为了更好的自己；低调为我们赢得最多的掌声；铺张浪费不是我们的风格，节约是我能很好的控制自己不浪费，这是自律；感恩是让我们珍惜彼此，共同怀念那些年一起下的地、一起通宵开的会、一起盼着稻穗由青绿变金黄，看到创世纪的种子在祖国的大地演绎生命的美丽。

感恩创世纪让我学到了很多

（杨建金）

物欲横流的当今社会中，对每个人来说生活与工作压力都是蛮大的，在一个地方努力工作，慢慢发展，关键看你自己对人生的定位。你的个性、潜能、经历、长处与你所处的工作环境、社会环境是否相适应，这才是你能否成功，什么时候成功的关键。

过去的我，是个上学不努力、家庭条件差的穷酸孩子，于是初中就辍学了。回农村后拉网捕鱼、养过海带。1992年开始参加了法律自学考试，到1999年12月才取得大专毕

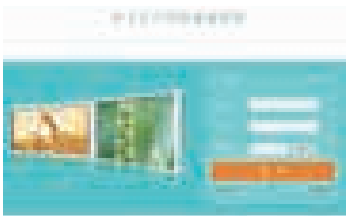
业文凭。毕业当时，法律专业的对口工作主要是机关与事业单位，很少企业需要的；加上人们对自考文凭的歧视，找工作更困难，所以我做过自行车、电动车修理工；心中的郁闷与生活酸甜苦辣是可想而知的。2006年5月，我加盟创世纪公司，在郑州加工厂从库管员做起，去过新疆轧花厂做过磅员，后来转任棉花经营部内勤以至到了深圳，都是做内勤库管工作，一干就是十年。在这十年里，老家的兄弟们与小时伙伴，大多在贵州一带做钢材生意，好几个现在都是上千万、大几百万的资产。前几年就有小伙伴劝我辞职也去做钢材生意，过去的坎坷经历让我清醒，做这行生意有赚也有赔，成功与否与个人的性格、潜质特质有关，而我是一个性格有点清高、做事太实在的人，钢材生意不适合我。至今我还是创世纪的一线员工。

如果你们问我：“你怎么能沉下心来，在平凡的岗位上一呆就是十年？”那我告诉你们：创世纪是一个中小公司，我在这里学到了很多，学会了制作EXCEL表格、学会了大公司的管理制度与方法；更重要的是，我在这里性格得到了磨练；知识的增长与性格的成熟，对我的将来一定会有很大帮助”。我常常对自己说：“顺境增加才识、逆境造就性格，一个人的最终成功很大部分取决于性格特质；一个人若是“金子”，迟早、在哪里都会发光的”。

【法律知识】如何做好经销备案

■ 法务部 孔令乐

用户。



种子经营者按照第二十条的规定报农业行政主管部门备案登记时，应当提供以下材料：

(一) 固定经营场所的产权证明或者使用权证明；

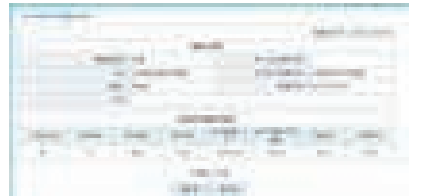
(二) 营业执照；

(三) 拟经营种子的品种介绍，包括品种的简要性状、主要栽培措施、适宜种植的区域等；

(四) 专门经营不再分装的包装种子的，应当提供拟经营种子的品种、数量、来源及种子供应者的经营许可证、营业执照复印件；

(五) 受委托代销种子的，应当提供双方签订的代销协议书、委托方填写的委托书及委托方的种子经营许可证、营业执照复印件。

可以通过作物种类、种子类型、品种名称以及企业名称联合查询不再分包装经营备案信息列表，只要经营单位进行了备案信息提交，管理机构就可以进行受理工作，点击【受理】按钮，进行受理审核，如下图所示：



管理机构选择【受理】，点击【确定】按钮，完成受理，如信息不符合要求，选择【打回】，填写修改意见，如下图所示：



点击【确定】按钮，完成备案受理内容。



● 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



我司组织参加“第十六届广东种业博览会”

2017年12月9-13日，由广东省农业厅主办、省农业技术推广总站、省种子协会、广州种子商会承办的“第十六届广东种业博览会”在广州成功举办。本届种博会秉承“政府搭台、企业参与、科技支撑、服务农民”的办会原则，以“新品种、新技术、新模式、新装备，让农业插上科技的翅膀”为主题，分别在柯木塱和广州南沙设立了广东省农业技术推广总站和种业小镇会场。我司作为广东省唯一的一家全国有繁推一体化种业企业，积极组织参加本次种博会。我司分别在柯木塱主会场的农业高新技术成果展区设计制作了以“育繁推一体化生物育种企业”为主题的展台，在种业小镇会场的室内展示区搭建了以“科技兴企 勇攀高峰”为主题的特装展位，集中展示了我司在生物技术、科研育种、生产加工、营销服务上的成果与亮点，吸引了大批的种业界同仁纷纷前来参观、洽谈。

12月12日上午，广州柯木塱主会场举行了

公司总部举行“2016-2017年度年资奖及总裁奖颁奖典礼”

2017年10月17日，由人力资源部组织的“2016-2017经营年度年资奖及总裁奖颁奖典礼”在深圳总部大会议堂隆重举行，杨雅生、王玉辉、刘建卫、黄涛、李惜龙、崔洪志、楚现周、张国治、王多彬等公司领导及总部工作的全体员工参加了本次颁奖典礼。

为表彰在过去的一个经营年度里业绩突出、为公司做出特别贡献的员工(团队)，公司评选出了“科研创新奖”、“特殊贡献奖”等9个总裁奖奖项；同时为鼓励员工长期为企业服务，分别授予李惜龙总监“金质奖”、刘春花等16名员工“银质奖”、王多彬等15名员工“铜质奖”。黄涛副总裁宣读了《关于颁发2016-2017经营年度年资奖及总裁奖的决定》，杨雅生总裁为深圳总部获奖人员颁发荣誉奖杯并与获奖者合影留念，分支机构获奖人



开幕活动，副省长邓海光、中国工程院院士吴清平出席活动并考察展示现场；我司杨雅生总裁、王玉辉总监应邀出席开幕活动。在农业高新技术成果展台前，杨雅生总裁向邓海光副省长介绍了我司高新技术和成果研发及产业化推广情况。开幕活动期间，还举行了“广东省育繁推一体化种业骨干企业”授牌仪式，副省长邓海光等领导为包括我司在内的6家广东省育繁推一体化种业骨干企业颁发了牌匾。

当日，广州种业小镇会场同时举办开展活动，广州市副市长黎明、省农业厅巡视员程萍出席了开展仪式并到展示区考察。本次种业小镇的另一个亮点是把符合条件要求的80余家种业企业、科研机构等公司、组织的标识旗帜在种业小镇会场集中悬挂；我司作为国内较有影响力的种业企业，创世纪旗帜在种业小镇的上空高高飘扬！

（文/图 熊万光 王玉辉）

2017深圳国际生物/生命健康产业展览会

2017年9月21-23日，由深圳市人民政府主办、中国国际贸易促进委员会深圳市委员会与深圳市发展和改革委员会等单位承办的“2017深圳国际生物/生命健康产业展览会”在深圳会展中心成功举办。本届生物展览展区面积达到15000平方米，设置了生命信息与生物创新技术、医疗器械与智慧医疗、大健康品质服务及农业与生物育种四大展区。

在农业与生物育种展区，由深圳市经济信息和贸易化委员会组织深圳农业与生物育种的龙头企业精心搭建了深圳国家农业科技园展区，集中展示深圳农业高、新、尖技术和成果。我司作为深圳市国家农业科技园区的核心企业，携转基因研究和五大作物生物育种等高新技术与科研成果参加了展会。

9月21日上午，广东省委常委、深圳市委书记王伟中在市政府及相关部门领导的陪同下来到国家农业科技园展区，市经贸信息委副巡视员郑璇、我司行政总监王玉辉向王伟中书

记介绍了创世纪的转基因技术研究、超级杂交稻育种、寒地杂交粳稻育种、F型三系杂交小麦育种、新疆机采棉育种等高新技术成果，展示了刷新世界高产纪录的Y两优900大穗、三系杂交小麦F1代新组合大穗、高产、多抗宜机收的玉米新品种创玉107大穗及公司主推的各作物新品种等实物，诠释了我司植物功能基因研究与转化+种质资源创新与分子标记辅助育种+生物技术与常规育种有机结合选育新品种的上、中、下游三位一体、无缝对接的现代高效农业育种体系，受到王伟中书记及各级领导的充分肯定与高度赞扬。

生物展期间，公司人力资源部还组织在专业人才政策招聘区设立了人才招聘展位，着重宣传了公司的科研与产业化经营实力、企业发展愿景展望及人才引进与培养等激励机制与优惠政策等，吸引了大批的农业与生物育种相关专业人士纷纷前来咨询与报名，收到了显著的效果。

（文/图 熊万光）



要闻荟萃

■ 为进一步加强职工消防安全意识，普及消防安全知识，掌握消防安全事故急救逃生技能，9月19日，人力资源部组织对公司职工进行消防安全培训。（王广强）

■ 2017年9月7-8日，湖南省超级杂交稻“种三产四”丰产工程中稻现场会在怀化市溆浦县隆重举行，公司“三高超级稻”Y两优957作为四大展示品种之一精彩亮相现场会，并作为首要品种在大会上上进行重点推介。（彭瑛）

■ 9月16日上午，湖南杂交水稻研究中心领导、专家学者莅临袁创公司指导交流。领导专家一行参观了袁创公司总部科研试验基地、公司展示的最新科研成果、听取了公司首席科学家邓启云研究员介绍的公司与湖南杂交水稻研究中心通过校企合作选育的新品种及公司创制的三系不育系和两系不育系最新系列成果。（彭瑛）

■ 2017年9月22日，湖南袁创2017-18年度新品种江西省观摩会在江西省宜春丰城市隆重召开。来自江西省的100余名商业合作伙伴

齐聚一堂，亲眼见证了超级稻新品种Y两优800、Y两优911的优异表现。（彭瑛）

■ 9月下旬，创世纪种业有限公司总裁、袁创公司董事长杨雅生先生和创世纪种业有限公司常务副总裁、河南丰德康种业有限公司总经理、袁创公司董事谷登斌先生一行相继到袁创公司考察指导工作。杨总裁高度重视科技创新，深入袁创超级稻总部科研试验基地认真观察展示品种的生长长相，重点了解了中晚稻新品种情况，表示将充分利用创世纪和袁创公司的良好平台，形成合力，实现优势互补，快速将最新的科技成果进行转化，做实做强国内外杂交水稻种子市场。谷登斌常务副总裁一行深入基地参观了公司展示的新品种。（彭瑛）

■ 9月21日，在长沙浏阳北盛基地召开的湖南省第二届水稻“双新”展示会上，公司选育的“轻简高效超级稻”新品种Y两优800从588个品种中脱颖而出，成功当选2017年湖南（长沙）水稻“双新”展示会“明星”品种。（彭瑛）

玉米秃尖、缺粒、空棵、苞叶过短的成因及对策

在黄淮海玉米产区，当遭遇近40℃的持续高温时，将严重影响到玉米果穗和苞叶正常分化和伸长，导致玉米“秃尖、缺粒、苞叶过短、空棵”等现象；在玉米拔节期至小喇叭口遇到35℃以上的高温、干旱天气会抑制后续叶原基的发育和伸长，造成苞叶短小、果穗籽粒外露等畸形现象。调查发现，在7月中下旬达到拔节到小喇叭口期（玉米6到10叶期）、雌穗进入小花分化期的玉米，田间出现雌穗畸形、苞叶短小的症状就多。这是因为玉米雌穗分化时期主要在玉米拔节期到小喇叭口期，雌穗分化的适宜温度是25℃，过高或过低都会影响玉米雌穗的分化；在孕穗阶段与散粉过程中，气温持续高于35℃时不利于花粉形成，开花散粉受阻，表现在雌穗分枝变少，数量减少，小花退化，花药瘦瘪，花粉活力降低，受害的程度随温度升高和持续时间延长而加剧；当气温超过38℃时，雄穗不能开花，花丝无法吐出或干枯，雌雄穗期不遇等，从而产生秃尖、缺粒现象，这不仅降低了玉米产量，而且对品质也有一定影响。

对策一：适期播种，恰当避开高温

黄淮海地区种植夏玉米习惯性在小麦收割后抢时播种，因小麦收割时间有早有晚，农民没有掌握一个正确播种期，如恰好在玉米授粉时遇到高温天气的影响，导致玉米雌穗畸形、秃尖、缺粒、苞叶过短、空棵等现象。那么什么时候时期播种有利呢？一般玉米从播种到授粉期需要50-60天左右。玉米花丝受精能力可保持7天左右，以抽丝后2-5天受精



能力最强。抽丝后7-9天花柱活力衰退，11天几乎丧失受精能力。根据玉米来生长习性，来计算出什么时间播种能有效避开高温。因为各地收割小麦时间不同，气候气温也有差异，所以应根据当地收割小麦的时间，高温常年到来的时间与当地气象预报情况结合起来，计算出适合当地的播种时间，避开高温的影响，排除玉米异常表现。

对策二：合理密植，减少空杆、秃尖、倒伏

在田间调查发现近几年密植型玉米品种的推广，导致一些农户产生“玉米密度越大，产量越高”的心理，田间调查发现最高可达6000株以上，部分地区玉米播种后干脆不再间苗，两棵、三棵随意生长，其结果形成大欺小、强欺弱，导致玉米空杆、秃尖、玉米植株增高、穗位增高、茎秆变细、茎秆的韧性降低，遇到不良的环境条件，出现倒伏、发病严重造成减产。因此应合理密植：密植品种密度在4500-5000株/亩；中密度品种密度在3500-3800株/亩；稀植大穗型的品种密度在3000-3200株/亩。

对策三：合理施肥，减少秃尖

“创棉50号”高产栽培技术要点

创棉50号是创世纪种业有限公司自主选育的棉花新品种，2015年9月2日通过国家审定（审定编号：国审棉2015014），适宜西北内陆早中熟棉区种植。经过2016-17年在南疆的库尔勒、阿克苏、喀什布点与小面积的种植试验，该品种表现为：生长稳健、叶片大小中等、透光能力好、结铃性强、易管理、吐絮畅且集中，稳产高产，是一个难得的棉花新品种。为了使该品种发挥更大的增产潜能，增效于民，在栽培上良种良法配套，让棉农掌握关键的栽培技术，合理施肥及化控，减少不必要的投资，达到高产优质的目的，总结配套栽培技术要点如下：

1、压碱保全苗：根据新疆棉区的特殊情况，绝大部分土地盐碱含量较高，棉苗出不齐，或成片死亡，是影响棉花产量的主要原因，针对这种情况，要求棉农在棉花收获结束后，及时对棉田进行冬灌，冬灌的主要目的是压碱、蓄墒，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，或用排碱渠排碱，这样能带出大量的盐碱。同时还要在土壤没有结冻前，把棉田深耕一次，这样能熟化土壤，冻死害虫及虫卵，减轻来年的病、虫害；通过深耕，切断了气孔，阻止了盐碱上移，起到压碱的作用；同时还能风化土壤，提高了土壤的吸水能力和渗水能力，这对棉花苗齐、苗壮非常关键。

2、施肥：新疆老棉区多年重茬种植棉花，没有施过农家肥（有机肥）、微量元素很少应用，造成棉花产量下降、铃重减轻，前几年新疆亩产500公斤好棉以上产量遍地都是，铃重都在6-7克，高的达8克以上，现在铃重都在5-6克，低的在4克左右，产量在300公斤-400公斤左右，在调查棉农时农户说：“施肥量逐年增加（都是化肥），棉花产量确在连年下降，不知道原因在哪”？施肥不合理已经是影响新疆棉花产量的主要原因！为了改变现

状，在施肥上不但要满足棉花对氮、磷、钾的需要（复合肥），还要重施有机肥（干鸡粪、猪、羊粪等），补充棉花必须的微量元素，硼、铜、锌等微量元素，高产棉田每亩必施硫酸铜、硼肥各1公斤、硫酸锌0.5公斤。棉花整个生长期施肥氮、磷、钾比例为1：0.5：1，施肥时要施硫酸钾（不宜使用氯化钾），它不但能补充钾肥，还能酸碱中和土壤，降低土壤的含碱量，起到改良土壤的作用。

3、棉田第一次浇水：在棉花生长的整个过程中、水管理是棉花高产的重要环节，滴灌时间一定要控制好，第一次滴灌一定不要太早，过早棉花主茎根不能下扎、侧根发达且分布较浅，这对棉花生长十分不利，不耐淹、旱，不抗倒伏；同时后期易早衰；而且由于当时地温低、湿度大棉苗易发生立枯病和其他苗期病害。第一次滴灌要在六月中、下旬开始，这是棉花根系形成的关键时期，这时棉花的主根、侧根已经下扎，丰产架子已经搭好（中午2-4点叶片有萎蔫现象，6点以后要恢复正常，连续2天后浇水，这次滴水要滴透，但不能积水），滴灌更好，有利于根系下扎，农谚说的好，根深才能叶茂。今年进入八月份连续高温，造成棉花上部蕾铃脱落严重，除高温原因引起脱落外，其次就是棉花根系发育不好，吸水能力差。花粉因缺水而失去活力，影响了棉花产量。

4、化控：化调是促使棉花由营养生长向生殖生长转化，塑造良好株型的一种手段，它能增强光合作用，有利于根系生长，减少蕾铃脱落，提前现蕾开花，增加铃重，减少枝叶形成，简化人工整枝，节间缩短、透光能力好，减少密闭和烂铃。化控的原则是“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，超量使用缩节胺会造成棉花节间超短，铃皮增厚，晚熟，衣分降低；



人工采摘的棉田：棉苗1-2片真叶时开始化调，每亩用缩节胺0.2-0.3克为宜，长势比较强的棉田0.3-0.5克；机采的棉田：要适当晚控。5-7片真叶时开始化控，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，花期期可以使用到1.5-2克，打顶后5-7天每亩可以使用到2-3克。

5、打顶：棉花适时打顶是打破棉花顶端生长优势，使其横向生长，适时打顶能增加铃重；减少脱落，减少无效生长、养分流失，提前成熟，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%。

结实率的影响。
Y两优900、Y两优800的选育人、袁创公司首席科学家兼常务董事邓启云老师做了题为《袁创发展战略与商业化育种》的报告并详细介绍了这两个品种混播能获高产的原因。公司自主选育的Y两优900是第四期超级稻代表品种，2014年在湖南溆浦县创造了百亩片亩产1026.7公斤的世界纪录，是目前产量潜力最高的水稻品种之一，其突出的优点是铁杆、巨穗、高产、优质；Y两优800是一个广适高产型新品种，表现为矮秆、多穗、抗逆、高产稳产。邓启云老师从专业的角度对混播栽培模式优势解读：这项来自于基层的创新非常具有活力；从理论上说，同生育期不同性状的品种混播栽培可以增强水稻大田群体的遗传多样

性，增强群体抗病抗逆能力；从鼎城的实际效果来看，混播栽培既充分发挥了Y两优900的超高产、高抗倒优势，又提高了混播群体的抗病抗高温能力，实现了高产稳产、轻简高效的目的，有很大的推广应用前景。

通过亲眼见证Y两优900+Y两优800混播的优异表现，很多种田大户纷纷表示明年将尝试这种新的混播栽培技术并对其充满了期待。常德鼎城代理商、银和种业董事长郑琼表示：“在袁创公司的大力支持下，预计2018年在鼎城区每个乡镇推广Y两优900+Y两优800混播栽培300亩以上，合计推广面积1.5万亩。”

（袁创公司 詹学武）

■ 专题

我和创世纪缘定库尔勒——记巴州创硕农资销售公司梅冰

创世纪种业有限公司2007年进入新疆，带着优质的棉种和先进管理理念在天山南北播撒丰收的希望。当时到达南疆第一站库尔勒市，寻找当地比较成熟的某种业公司沟通合作，恰逢当地种业公司私有化改革，消费主体是卖方市场，植棉户开着拖拉机排队购买棉种的场景历历在目，似乎当地并不需要创世纪棉种的优质，也不需要创世纪管理的先进，创世纪在经历了处处碰壁，始终没有找到合适的合作伙伴，而这时我们的主角梅冰登场了……

梅冰是个川妹子，在家庭的熏陶下一直不安于命运的安排，经历过直销的失利后，从巴州和静县只身来到库尔勒市，免费在一家种企打工，虽然做着一名小店员，她自己暗下功夫通过自身学习和对农资行业的接触了解，一直寻找着自己生存和发展的突破口，当创世纪找上门来没有和该种业谈成合作的时候，她偷偷留了个心眼留下了创世纪的电话，但是又考虑到自己既没钱又没经验，创世纪那么大的公司会和她合作吗？口袋

里装着创世纪的电话纸条就像装着一颗手雷，内心激动而又不安，经过几天的考虑，决定打电话试试。
创世纪营销人员带着真诚来到新疆库尔勒，而得到的都是委婉的拒绝，正在考虑如何打开这艰难的局面时，梅冰的电话打过来了，正是这个电话改变了创世纪的想法，创世纪在内地培养过无数从默默无闻到成为当地农资界数一数二的经销商，为什么我们来到新疆不能继续培养自己的合作伙伴呢？就这样一拍即合，梅冰注册了巴州创硕农资销售公司，开始了与创世纪长达十余年的合作。

从一袋、几袋棉种从创世纪提货到年销售200多吨创世纪棉种；从身无分文的小店员到年收入过百万的种业新贵；从没有种过地不懂种植管理到植棉户心中无所不能的梅大姐；梅冰和创世纪一起成长，共同进步，就像梅冰自己说的那样：“没有创世纪的培养和陪伴，就没有我的今天”。

（新疆营销中心 董志伟）



我为创世纪代言——访沙湾植棉老板张学东

大家好！我是创世纪公司的吉祥物——丰娃，在此我祝广大农民朋友年年都有好丰收！接下来与大家一起来采访下多年种植创世纪棉种的张学东先生。

丰娃：“张老板您好！您可以简单的做一下自我介绍吗？”

张学东：“我叫张学东，平常也不太会说话，家住柳毛湾，这几年一直在沙北区种棉花，是一个地地道道的棉花种植户。”

丰娃：“您既然种了这么多年创世纪棉种，您了解创世纪公司吗？”

张学东：“关于公司的情况其实之前我也在网上做了一番调查，创世纪公司是一家放眼全球的大公司，在内地还做了很多其他的种子，像玉米、小麦、水稻，而且棉种还向国外



出口，我个人感觉创世纪棉种发芽率高、破籽率低，纯度很高，杂株少，胡里麻透（新疆话）的事情没有。”

丰娃：“能说说你和创世纪的故事吗？”

张学东：“好的，我当初选择创世纪棉种也是四道河子许海军帮我推荐的，他得知我在沙北区种棉花时（注：沙北区土地

易漏水、漏肥、风沙大），他便让我种创世纪的棉种，当时他说创世纪的棉种全部都是高抗棉铃虫，而且还特别抗旱，品种皮实，棉花开了还不易掉，很适合沙北区种植，之后我就种了。结果发现，创世纪棉种在整个种植过程中，出苗很全，而且抗虫、抗病能力都很强，采收时也不掉絮，衣分好、卖花时也很好卖，所以我以后就选择继续种创世纪的棉种了。”

丰娃：“这么好的棉种，张老板有没有想过推荐给自己的朋友和亲戚呢？”

张学东：“当然，当然要推荐给亲戚朋友种了，今年我的妹夫、挑担还有一些朋友，听说我种创世纪42号品种大丰收了，他们早早就预定了2018年的棉种了。”

（文/图张勇 王伟亮）

不忘初心，方得始终！——优秀经销商杞县聂晓丽

聂晓丽，河南省开封市杞县一名优秀的县级经销商。杞县是河南大蒜主产区，创世纪公司自2005年在杞县推广转基因抗虫杂交棉种起，就结识了聂晓丽，从而开启了与创世纪的合作之路。从杂交棉花布点示范做起，聂晓丽积极学习棉花田间管理知识，深入田间地头，给农户指导育苗及全生育期管理知识，全程技术服务跟踪，极大提高了农民收入，看到农民朋友丰收的笑容，聂晓丽高兴的说：“感谢创世纪的好种子！”

近年来，随着劳动力成本增加和粮棉比价等影响，棉花种植量急剧下降，创世纪公司业务拓展做强玉米产业，于2016年引进创玉102玉米新品种。杞县是玉米主产区，常年种植面积50万亩以上。在16-17年创玉102示范布点期间，由于聂晓丽对公司的认可及信任，积极寻找落实示范地块，亲自到种植户田间指导播种，建立示范档案；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，特别在2017年田间高温干旱特别严重的时候，聂晓丽给种植户打电话沟通田间长势情况，亲自到

田间指导浇水，为了示范田的建设费尽心思。示范结果表明：该品种株高250厘米，穗位80厘米，穗行16-20行，千粒重360克。通过近两年种植表现较突出，在2017年前期高温干旱、后期阴雨绵绵的特殊气候下，创玉102以较好的抗病及抗高温能力，深得种植户的一致认可。

在创玉102示范种植期间，聂晓丽积极协调各方关系，协助公司在杞县成功召开了濮河、周口、商丘、开封及新乡客户新品推介会期间；聂晓丽同时还组织杞县乡镇零售商70多人到现场进行观摩。通过16-17年创玉102在杞县示范种植中较好的抗性 & 产量表现，深深得到聂晓丽及零售商的极大认可，聂晓丽也抓住机遇，积极开展田间观摩预订活动，17年组织开展农民及零售商观摩会20场以上，参会农户800人以上，订购面积超过2000亩，取得较好的效果。

通过10多年的合作，聂晓丽在认可公司品种的同时，更认同创世纪的品牌，聂晓丽说：和我合作的知名种子企业很多，与创世纪公司

合作这么多年，产品质量从来没出过问题、服务跟踪最到位，贴切实走到种植户田间地头进行技术服务跟踪。创世纪的好种子不但卖着放心，与创世纪这样的大公司合作更能省心，老百姓种着也安心。

聂晓丽坚信：通过创世纪公司扎根基层的技术服务及推广品种的突出表现，加上创世纪公司及自己不懈的努力，创世纪的好种子一定会在杞县农民心中生根发芽！（河北营销中心 魏俊青）



同舟共济 真诚合作——记金牌经销商李昭臣



李昭臣历任齐齐哈尔市碾山区政协常委、黑龙江省种子协会第七届理事会常务委员、齐齐哈尔市碾山区人大常委会、区工商联副主席等；麾下的黑龙江齐山种业有限公司（以下简称“齐山种业”），注册资金3,000万元，是国家级“守合同重信用”单位、中国种子信用评价A级企业。“齐山牌”商标被评为黑龙江省著名商标，是齐齐哈尔市种子行业龙头企业。

李昭臣，是创世纪公司绥玉28经销商、创玉411经销商、创优31的重点经销商。

在玉米品种绥玉28推广过程中，绥玉28于2014年度进入黑龙江市场，当年布点98.5公斤；2015年度销售量达120,000公斤；其中李昭臣的齐山种业当年实现销售4,500公斤，是重点经销商之一。在做好销售的基础

上，李昭臣还积极配合我司营销人员从事田间指导与技术服务，积极主动的利用企业自身的销售网络、个人人脉帮助、协调我可加快品种的推广。同时当我司提出要与李昭臣合作、利用齐山种业的烘干塔、6万吨国储粮资质的仓库等设施设备，通过单卖、单收、单烘、单销的路子来解决种子部分库存问题时，李昭臣非常爽快的答应了，“你创世纪不赔本，我的企业有利润，受点累操心没什么，为长期合作打基础，互相帮忙呗”，这是他的原话。

在玉米品种创玉411示范推广过程中，该品种是创世纪公司东北联合体参试品种，预计于2018年通过品种审定。处于对创世纪公司的高度认可和工作的支持，在当前品种同质化严重、经销商手里合法的品种不下于3-4个的情况下，李昭臣现已付款预定7000袋，按品种适宜下种量种植面积可达到7000亩左右。

在创优31示范推广过程中，该品种2017年进入黑龙江生产试验，预计于2018年审定。截止12月18日，黑龙江销售区域渠道预定创优31种籽6800公斤，其中李昭臣预定1000公斤。在其他经销商全部组织观摩会或通过参加观摩

会了解到了品种的表现后才下单预订种子的前提下，李昭臣是唯一没有参加观摩会就直接下单的。拿他自己的话讲：“我到过创世纪公司，我认可创世纪，寒地三系杂交梗稻不是一般的公司能够拿得出来的，但是我相信创世纪有这个实力，这是真家伙”。当前，李昭臣正致力于利用企业自身所拥有的4000亩水稻田，挖掘创优31品质优、口感好的优势，借力打力，打造“齐山香”优质大米。一旦成功，就会大幅提升创优31的销量。

在市场经营、合作过程中，李昭臣对创世纪公司报以高度的信任，并从多方面给予了大力支持。2017年度“第二十三届哈尔滨种业博览会”期间，李昭臣安排创世纪公司借助他麾下的“齐山种业”展位对水稻、玉米进行展览、宣传，并向“齐山种业”的固有客户积极宣传、推荐创世纪公司及创世纪公司产品。

同舟共济、真诚合作！有李昭臣这样的合作伙伴、金牌经销商，相信创世纪公司在黑龙江市场的路会越来越宽！

（黑龙江营销中心 韩宗成）