

灾害因子对皖北旱作小麦的危害及预防措施

我省是全国粮食生产大省和重要的商品粮基地,常年种植小麦在 280 万 hm² 左右,尤其是皖北地区,地势平坦,土壤肥沃,气温高,雨水充沛,是我国旱作小麦的主产区之一。随着立冬季节的来临,小麦进入以长根、长叶、分蘖为主的对群体穗数起关键决定作用的营养生长阶段。这一时期田管的核心是促根、保叶、促蘖,同时协调好生长和养分贮存的关系,提高冬前分蘖成穗率,为后期穗足穗大粒多打下坚实基础。

一、节气与农事

立冬在 11 月 7 日。“秋去冬来北风嚎,牛牯圈忙修牢”,意味着冬季开始了,要尽快整修好畜舍,使其安全过冬。小雪在 11 月 22 日。“小雪无雪霜满天,保护作物趁冬前”,意味着小雪季节虽很少降雪,但霜冻经常发生,小麦在冬前要做好各种灾害的预防工作,确保安全越冬。

二、主要灾害

灾害主要有自然灾害和生物灾害。自然灾害有干旱、霜冻、低温连阴雨、渍害等;生物灾害主要有病虫害等。

三、灾害因子对小麦的危害及预防措施

(一)冬旱的危害与抗旱保苗

今年天气异常复杂,皖北地区降雨量较常年偏多,受第 6 号台风“烟花”的影响,个别县(市、区)内涝严重,给秋粮生产带来一定损失。我们要时刻关注小麦苗期的墒情和天气变化趋势,以防冬旱的发生。

1、冬旱的危害。一是造成分蘖缺位,群体不足。由于干旱,加之旋耕地块播种偏深,部分田块地中茎拉伸过长,出土时营养消耗较多,分蘖缺位,群体茎蘖数不足。二是导致次生根少,植株瘦弱。因表土层土壤干旱,影响了肥料的分解和吸收,小麦得不到充足的营养供应造成分蘖迟缓,反过来影响了次生根的生长,使得苗黄苗弱。

2、抗旱保苗。本月是小麦叶蘖同伸和长根以及促使苗情转化的关键时期,一旦发生旱情,千万要克服靠天等雨的麻痹思想,积极行动起来,抓住时机,开展以抗旱保苗、培育壮苗、确保安全越冬为重点的冬前麦田管理。

总的原则是“普浇一遍,弱苗宜早,壮苗宜迟”。对于播种过早、群体过大、过旺麦田,可暂缓浇灌,防止群体过大、生长过旺,控旺转壮,保苗安全越冬。同时,结合浇灌,适时中耕、提温保墒、灭草,防止土壤板结。对于肥基不足的弱苗和已经发黄的田块结合浇水,酌情追施少量速效肥料,以水调肥,促进盘根增蘖。

(二)病害的危害与防治

小麦冬前主要病害有纹枯病、根腐病、全蚀病、基腐病等,其中纹枯病是常发重发病害,对小麦生产危害越来越大。

纹枯病一般在秋苗期就开始侵染,小麦“断奶”前后始见病斑,侵染以接触土壤的叶鞘为主,这部分病株是后期形成白穗的主要来源。

1、防治要点。(1)施药要“早”,必须坚

持“预防为主”的原则;(2)施药要“巧”,趁露水未干打药,可使药液借助露水一起流到植株基部,确保防治效果;(3)适当加大用水量,这是提高防效的关键;(4)根据虫情与苗情,在防治纹枯病的同时,添加杀灭蚜虫或麦蜘蛛的药剂和生物刺激素如宇宙星等,达到防病治虫、补充营养和增强抗逆性的目的。

2、防治药剂。可选用内环·啉菌酯、噻呋·啉甘素、氟环唑、醚菌·氟环唑、噻呋酰胺、唑啉·戊唑醇、苯甲·丙环唑或咪鲜·戊唑醇等对水喷防,间隔 7~10d 再防 1 次。

(三)害虫的危害与防治

冬前害虫主要有地下害虫(蛴螬、金针虫、蝼蛄等)、麦蜘蛛、小麦蚜虫、草地贪夜蛾等。

1、地下害虫。用辛硫磷或毒死蜱颗粒剂等制成毒土,或用炒香的麦麸,喷少量水润湿后拌甲基异柳磷制成毒饵撒于麦垄锄入土中。也可用辛硫磷乳油对水顺垄浇于麦田。

2、麦蜘蛛。麦蜘蛛(麦叶爪螨和麦岩螨)是《安徽省二类农作物病虫害名录》中危害小麦的重要害虫。以成、若虫吸食小麦叶片汁液,受害植株发育不良,矮小,叶片变黄,严重时整株干枯。

(1)防治指标。随机选 2~3 块田,五点取样,150~200 头/尺行长,进行防治。

(2)科学用药。可选用毒死蜱、联苯肼酯、联苯菊酯、阿维菌素等防治。

(3)注意事项。①麦蜘蛛为非昆虫类害螨,常用杀虫剂对其效果差或无效。选择药剂一定要对路,最好选用对卵、幼螨、若螨和成螨都有效的杀螨剂。②靠近城郊、庄边早发麦田,干旱缺水、长势弱的地块,以及发生冻害的麦田都是防治重点。

3、小麦蚜虫

(1)麦蚜的危害。小麦蚜虫(获草谷网蚜、禾谷缢管蚜和二叉蚜)是我国《一类农作物病虫害名录》所载危害小麦的重大害虫。秋末,蚜虫从其它植物上迁入麦田吸食为害,使麦株叶片发黄,生长缓慢,不起苗;还可分泌蜜露,引起霉污病,影响光合作用。另外,也能传播病毒,导致小麦黄矮病流行。

麦蚜繁殖能力强,代数多。11 月的气象条件适合其繁殖危害,进入 12 月份,随着气温的下降,就会以无翅成、若蚜和卵在麦株基部叶丛或土缝中越冬,成为翌年危害小麦的蚜虫的主要来源。

(2)麦蚜的抗性。据全国农技中心《2020 年全国农业有害生物抗药性监测报告》显示:在宿州,获草谷网蚜种群对吡虫啉处于高水平抗性(RR>166);对氟啶虫胺胍处于中等水平抗性(RR 为 13~40);对拟除虫菊酯类高效氯氟菊酯处于敏感至低水平抗性(RR 为 2.0~5.6);对抗蚜威、啶虫脒处于敏感状态。

(3)麦蚜的防治。在麦蚜产生抗药性地区,不用或少用吡虫啉,严格限制氟啶虫胺胍使用次数,轮换使用氨基甲酸酯类、拟除虫菊酯类(高效氟氯氟菊酯、高效氯氟菊酯、精高效氯氟菊酯)等不同作用

机理药剂,也可选用复配剂烯啶·吡蚜酮、吡蚜·噻嗪酮、丁硫·吡·吡蚜·呋虫胺等,延缓抗药性发展。

4、草地贪夜蛾。最早从美洲进入非洲,2018 年进入西亚的也门,随后入侵印度,并迅速在印度扩展。2018 年末进入缅甸、泰国等邻邦。2019 年 1 月,已从缅甸入侵到我国的云南、广西。

草地贪夜蛾为全球预警的重大害虫,具有寄主广、迁飞距离远、为害时间长、生活周期短、抗药性强等特点,一旦扩散防治难度高。

草地贪夜蛾为多食性害虫,可以危害玉米、高粱、小麦、水稻、棉花、花生、大豆、马铃薯、甘蔗、谷子等 75 科 353 种植物。最重要的寄主是玉米和高粱。草地贪夜蛾的北迁对皖北地区冬小麦也存在受害风险。

2019 年 11 月上旬,涡阳县农技人员在曹市、楚店、涡南和标里等乡镇普查小麦苗情时首次发现草地贪夜蛾,主要发生在播种较早的麦田,并且田内有玉米自生苗的危害较重。

2020 年 11 月 11~12 日,辉隆股份农化服务中心的技术老师到皖北调查麦田病虫害时,在蒙城县的漆园和板桥等乡镇,同样发现了草地贪夜蛾对小麦的危害(图 1)。



图 1
(2020 年 11 月 12 日摄于蒙城县漆园镇)



图 2
(2016 年 11 月 2 日摄于泗县泗城镇)

防治上首先要选对药剂。鉴于草地贪夜蛾对有机磷、氨基甲酸酯、拟除虫菊酯类杀虫剂均已报道有抗性产生,应选用氯虫苯甲酰胺、四氯虫酰胺、虫螨腈、茚虫威等,或阿维·氯苯酰、噻虫·氯苯酰、甲维·虫螨腈等,也可用氯虫苯甲酰胺或四氯虫酰胺桶混虫螨腈、茚虫威、乙基多杀霉素等。其次,因幼虫大多在小麦的周围土层下和自生玉米苗上,喷药时要对足水量,每亩不少于 30~40kg 水。另外,需要防治两遍的应轮换用药,不可随意加大药量。

(四)化学除草

由于长期实行轻简化栽培,收割机械跨区远距离作业,除草剂不合理使用等原因,我省旱作麦田杂草种群结构日趋复杂,恶性杂草发生危害逐年加重,抗药性持续上升,除草剂使用量不断增加,药害时有发生,严重威胁我省小麦生产安全。

1、杂草种类。主要有野燕麦、节节麦、多花黑麦草、雀麦、猪殃殃、播娘蒿、荠菜、泽漆、宝盖草、小薊、莲座薊、麦家公、婆婆纳、王不留行、苣荬、大巢菜、米瓦罐、打碗花、扁蓄等。

2、防控重点。重点防控野燕麦、节节麦、多花黑麦草、猪殃殃、播娘蒿、荠菜、大巢菜、婆婆纳、泽漆、小薊、宝盖草、麦家公等恶性杂草。杂草防治处置率和防治效果均达到 90%以上,草害损失率控制在 5% 以下。

3、化除策略。“两突两精一策”。即两突出:突出恶性杂草,突出重点区域;两精准:精准防治时间,精准防治药剂。一策:分区施策。

4、化除原则。坚持“治早治小”。11 月份麦田杂草处于出苗至幼苗期,杂草小而嫩,是最为敏感脆弱的阶段,也是杂草与小麦竞争刚开始的时期。加之麦苗覆盖度低,有利于除草剂药效的发挥,一次施药基本解决全季草害问题,且除草方式灵活,对后茬作物安全。

5、化除措施

(1)单子叶杂草。选用甲基二磺隆防治节节麦;选用啶磺草胺、氟唑磺隆及其复配制剂防治雀麦;选用唑啉草酯、炔草酯等药剂及其复配制剂防治野燕麦、多花黑麦草等。

(2)双子叶杂草。选用 2 甲 4 氯或双氟磺草胺与氯氟吡氧乙酸、唑草酮、氟氯吡啶酯等的复配剂,或双唑草酮、双唑·氯氟吡、唑草·氯氟吡、2 甲·唑·双氟等防治猪殃殃、播娘蒿;选用氯氟吡氧乙酸及其复配剂防治繁缕、牛繁缕;选用双唑草酮、双氟·氯氟吡、双氟·唑草酮、双氟·氯氟酯、双唑·氯氟吡,或双氟·氯氟酯+唑草酮等防治荠菜等。

(3)单、双子叶杂草混生。根据草相,选用上述防治单、双子叶杂草的产品混用即可。

(五)防止渍害

农业农村部在《2021~2022 年度全国小麦秋冬种技术意见》中指出,据气象部门预测,今年冬季有可能出现“拉尼娜”现象。因此,我们一定要未雨绸缪,提前做好应对连阴雨的措施,开好“三沟”和地头沟,确保明水能排,暗水能滤,以免造成表土渍害(图 2)。

近年来,随着小麦产量水平的提高和栽培模式、气候条件等的变化,各种灾害频繁发生,对小麦生产安全构成直接威胁。因此,除做好本文述及的灾害因子预防措施外,还要密切关注小麦全蚀病、根腐病、基腐病、黑潜叶蝇和冻害等的发生与危害,提前预防,为小麦安全越冬创造更加有利的条件。

(辉隆股份农化服务中心 徐老师)

打造中国最伟大的现代农业综合服务商



孔晓宏、何淳宽调研辉铝新材



近日,宣城市委书记孔晓宏、市长何淳宽一行赴辉铝新材调研新厂区建设工作。辉铝新材相关负责人陪同调研。

在新厂建设工地,孔晓宏、何淳宽一行实地查看了辉隆股份年产 10 万吨铝型材项目建设施工现场,了解工程建设情况,并就铝加工产业前景等仔细询问。

略布局。

据了解,该项目于 2021 年 3 月 8 日正式开工建设,在宣城市委市政府及开发区各级领导的大力支持下,在省供销社领导的积极推动下,计划于 12 月底竣工投产。(董贝贝)

辉隆投资集团召开第六十二次季度工作会议

10 月 24—26 日,辉隆投资集团第六十二次季度工作会议在蚌召开。安徽省供销社集团党委副书记、总经理李永东,副总经理刘松,辉隆投资集团党委书记、董事长、总经理黄勇,党委副书记、辉隆股份董事长、总经理刘贵华,辉隆投资集团及辉隆股份领导班子成员出席会议,各公司副总以上人员及各部室、工厂主要负责人等参加会议。

会上,李永东作了题为《抓住主要矛盾 打造卓越企业》的主题讲话。他首先对辉隆今年以来工作表示充分肯定,他指出,前三季度辉隆集团经济运行质量大幅提升,多项指标再创新高;内控管理水平更上层楼,信息化水平再上台阶;安全环保工作得到高度重视,各项举措有效落地;地产板块去库存超出预期;农业、基础化工板块工作取得突破性进展。就下一步工作,他要求,一要着力主业,在打造中国最伟大的现代农业综合服务商进程中贡献绿色农业综合服务模式;

二要着力工业,全力打造高科技产业集群、高质量发展的企业集团,组建具有辉隆特色的研发团队;三要着力长远,在辉隆蓬勃发展的进程中构建共同富裕、和谐发展的体制机制;四要着力发展战略,要有辉隆绿色发展的宏伟构想和清晰路线图;五要着力反腐,营造风清气正的发展环境,提升企业战斗力。

黄勇对辉隆集团前三季度工作进行总结,他指出,今年以来集团上下不畏困难,抢抓机遇,乘势而上,主要经济指标再创新高,农资产主业经营扎实高效,项目建设齐头并进,薄弱板块持续向好,内控管理不断强化,安全环保持续深入,党建

(陆风俊)

吴良斯调研六安辉隆农服中心



10 月 21 日,省社党组书记、理事会主任吴良斯赴六安市调研六安辉隆现代农业综合服务中心。省社合作经济指导处、六安市供销社、辉隆农业集团等相关负责同志陪同调研。

吴良斯一行实地查看了库区粮食

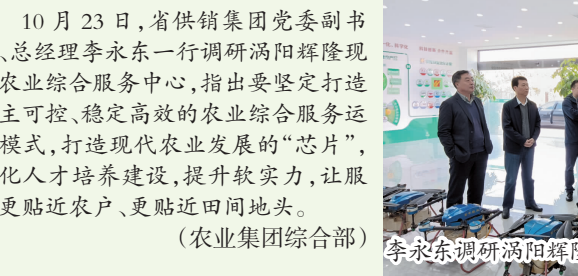
收购、烘干、机械设备运转情况,详细了解了六安农服中心经营发展、种肥药一体化方案推广、当前粮食收储等情况。

吴良斯对辉隆农业致力打造耕、种、管、收、加工、销售为一体的“一站式”现代农业综合服务模式表示赞赏,对下一步运营发展提出要求,一是牢记“服务三农、奉献社会”宗旨,坚定发展信心,充分发挥自身优势和重要作用;二是扎实做好当前粮食收储销售服务和农资推广工作;三是不断提升综合实力,增强核心竞争力,积极寻求合作发展,为实现乡村振兴作出更大贡献。(蒋莉莉)

· 图片新闻 ·



杨增权(左二)调研辉隆新安公司



李永东调研涡阳辉隆现代农业综合服务中心



2021 年度辉隆农药板块专题交流会

10 月 16~17 日,辉隆股份在海南三亚举办 2021 年第二次农药板块专题交流会。会议致力于整合农药资源,实现强强联合,融合发展,共同推动辉隆农药板块再提升。辉隆股份副总经理汪本法强调,辉隆农药全国市场布局业已成型。下一步,要积极应对市场,务实抗风险能力,加快高质量发展。(赵 锐)

编者按:10 月 29 日,由中华合作时报社、中国农业技术推广协会、中国农资传媒主办的“‘红四方杯’2020—2021 全国百佳农资服务商颁奖典礼”在江西南昌举行。典礼公布了 200 余家百佳服务商和百余名“农资牛人”,其中,辉隆股份总经理助理、连锁集团总经理赵磊、瑞美福农化集团总经理丁小龙、副总经理顾全召,吉林市辉隆肥业总经理陈虎、连锁宣城配送中心经理潘光月荣获“农资牛人”称号。本期《辉隆人》带您继续领略他们的风采。

择一事 终一生 赤子情怀系“三农”



辉隆股份总经理助理
连锁集团总经理 赵磊

2014 年,安徽辉隆集团五禾生态肥业刚建成投产,复合肥营销团队只有 5 人,当年的复合肥销量不足 10 万吨。2021 年,预计复合肥销量将达 65 万吨,销售团队也壮大为组织架构健全、职责职权清晰的“百人战队”。8 年时间为,辉隆复合肥在江淮大地家喻户晓,品牌魅力凸显,在业界创造了一个奇迹。而说到辉隆复合肥的发展,就不得不提到一个人,他就是辉隆股份总经理助理、连锁集团总经理——赵磊。

往昔峥嵘 销售智者激流勇进

志当存高远,路自脚下行。2010 年,刚进入辉隆的赵磊怀着满腔热血投入到了“三农”事业中,成为一名基层业务员,专注于复合肥的推广与销售。交通不便、天气恶劣、任务繁重,这些都没有阻挡他深入农村乡镇、走向田间地头的脚步,但农民固守传统的用肥习惯,对使用复合肥持怀疑甚至排斥的态度却让赵磊犯了难。简单地将尿素、磷肥、钾肥掺混搅拌一下,这种效用低、消耗大、效果差的用肥习惯是当时绝大多数农民采用的做法。“如何才能让农民接受使用复合肥呢?”赵磊开动脑筋、主动思考,立志改变。“实践是检验真理的唯一标准。农民是一个朴实的群体,要推广复合肥,就要让他们看到最显著的效果。”示范田则是为复合肥正名的最好代言。于是,赵磊干完日常销售,便一头扎进

试验示范田里忙碌,播种、施肥、管理、观察、测产、对比……农作物可喜的长势是最大的说服力。“试验示范、观摩、测产是复合肥推广的‘三大法宝’,只有满足农民最真实的需求,帮助他们实现增产增收,才能推动中国农资流通行业复合肥时代的到来。”赵磊娓娓道来。

随着复合肥工业迅猛发展,生产能力得到极大提升,市场趋于饱和,竞争日趋激烈。这对辉隆来说,是挑战,更是机遇。赵磊清晰地认识到,产品的质量是复合肥生产企业的核心竞争力。现如今,辉隆拥有 5 家化肥生产企业,产能达百万吨,至“十四五”末,自有品牌复合肥产能将达 150 万吨。五禾生态肥业也拥有了 6 条现代化的化肥生产线(3 条氨酸线,1 条高塔线,2 条水溶肥线),被评为国家级高新技术企业,累计获得发明、实用授权专利 40 项,年产能超过 80 万吨。辉隆踏上了行业发展的“快车道”,赵磊也开始进入事业发展的“新赛道”,正是因为他秉持“以质量为中心,以科技和服务为支撑”的理念,才实现了辉隆复合肥“质”的飞越,赢得市场竞争。

再攀高峰 工业先锋勇往直前

2015 年,辉隆股份进入工贸一体化转型的关键期,此前一直精于商贸流通、采购销管的赵磊在五禾生态肥业首次接触工贸结合的销售管理工作。工业企业的产销管理模式和贸易企业完全不同,这对赵磊提出了新的挑战。经过深入调研,赵磊坚定地认为,连锁配送中心网络体系是辉隆复合肥销售的基础,但五禾的肥料销售不应完全依赖于配送中心,必须开拓新市场。崭新的销管体系在赵磊心中生根发芽,最终在实践中总结出一套成熟的经验。一是瞄准市场定位。做实做稳淮河以北市场,做好江淮之间市场,同步辐射皖南市场,全力推广鲁西南、苏中北、豫中、豫东四块市场。二是健全组织架构。销售团队由最早的 5 人小队逐渐壮大为百人队伍,依靠的是明晰的权责体系。销售公司下设省内营销部、省外拓展部及水溶肥销售部,即“一个公司、三个部门、驾驭四个市场”。三是明确产品定位。在赵磊心中,常规肥承担起保量、释放产能的职责,专用肥举起减量增效的大旗,高效环保复合肥为产品品质

辉隆风采

打造高科技产业集群 高质量发展 的企业集团

辉隆文苑

编者按:10 月 14—16 日,省供销社集团党史学习教育暨第二期青年骨干培训班在合肥举行,来自辉隆集团的 33 位学员参加培训。培训期间,海华科技集团总经理助理、供应链公司总经理张强在结业仪式中发言,来自辉隆股份法务部、办公室、连锁集团、瑞美福集团、海南农资集团的 5 位学员代表作交流发言。他们用朴实无华的语言、诚挚真切的情感,谈心路历程、谋未来愿景、许铿锵誓言,充分展现了新时代辉隆青年勇于担当和锐意进取的精神风貌。《辉隆人》将连续刊登他们的发言材料,与读者共享。

学思践悟守初心 对标笃行担使命

海华科技总经理助理、供应链公司总经理 张强



转眼间,为期 3 天的培训就要结束了,在这短短的 3 天中,省供销社集团为我们精心安排了形式多样、丰富多彩的培训内容,我们充分感受到了集团领导对青年骨干的高度重视。这三天中,我一直在聆听学习、参观思考,李永东总和汪本胜总的授课帮助我们拓宽视野,教我们宏观思考;胡鹏总和赵磊总结合具体工作进行传授,引领我们从微观入局;万乐米业和中成科技的实践教学将我们带入现实,教我们放眼长远、更要立足当下!下面我结合自身经历,从三个变和三个不变的角度,做结业分享。

岗位一直在变,初心始终不变

从毕业至今,我一直在辉隆工作,相继经历了工业肥事业部、南方公司和海华科技三个公司。犹记得 2011 年 4 月 12 日,我在入职辉隆的第 3 天就跟着何晓明启程西进,从此常驻青海,协助解决国产钾肥资源瓶颈问题。那年 6 月茫崖康泰遇到些问题,为了妥善解决预付款,我直接在没有任何水源、限量供电的察尔汗盐湖货场住了半个月,一年一年盯着康泰钾肥转运到我们指定的货场,直到全部预付款对应货款转移结束。面对茫茫戈壁和浩瀚的盐湖,我的心中只有一个信念:既然来了,就要坚持;既然做了,就要把工作做到极致,做到最好!那几年,我在何总的带领下,专注于上游资源渠道的建设,自 2011 年起集团钾肥连续多年保持国产钾肥采购量和发运量行业第一的地位。

2014 年 4 月,我加入南方公司,在对接工作的同时把更多的精力放在销售工作上,推动上游企业放开自提业务,连

续中标地板钾,拓展尿素产品销售,实现与一批优质企业的合作。稳扎稳打,通过点滴的积累,我从一名基层业务员成长为公司总助。

2020 年 1 月,我被调入海华科技。在近两年的时间中,我先是分管采购并具体操作酚类业务,然后调往新疆收购上游工厂,再是被调入百里香酚项目组参与工程建设、生产调试,然后回到营销口负责新产品的全球市场架构搭建,从 8 月起分管销售,圆满完成三季度任务,近期我又被调入供应链公司,即将负责酚类整合和外贸业务。转眼间,我已经历采购、销售、项目、生产、并购各个岗位的锻炼,但不管在哪个岗位、在什么阶段,我都坚持做好当下,履职尽责,不负所托。

我很幸运,能够参与并见证辉隆这十几年波澜壮阔的快速发展、变革求新,更感恩辉隆的培养、领导的信任;曾经的懵懂少年,正是在辉隆提供的平台和岗位上,日益成熟,逐渐成长为一名阳光自信、坚守底线、坚持初心的青年骨干。

思维不断改变,专注始终不变

在进入海华科技之前,我一直都在辉隆股份的贸易板块,习惯了大宗贸易思维,体量很大但利润微薄,依托的是资金支撑,两头在外,经营规模和利润随行情波动明显。

加入海华科技,一方面由传统板块跨入新兴行业,另一方面由贸转工,进入到实体经济,周围都是生面孔、一切都是新课题。海华所处的是高精尖的精细化工领域,产品很小众,市场容量很小,行业信息闭塞。而我本身又是文科出身,本科读的经济、研究生读的工商管理,完全没有一点化工基础。面对完全陌生的领域,我必须改变固有的思维、抛弃既有的经验,从零开始,不懂就问、不懂就学、不懂就钻。

我不懂化学,那就买一套高中化学课本,从分子式、结构式、官能团这些基本的概念开始学,白天各类琐事缠身,那我就晚上学、通宵学;我不懂工艺,那就在车间一遍遍的转,再回到办公室画工艺流程图、设备设施图,计算单耗产量、计算生产成本;我不懂行业,那就想方设法找行业

协会、找同业企业,一家一家联系拜访,一些敏感信息同行不愿说,我就绕着厂区从外国看,请求客户带我到他厂里转。半年的时间我几乎跑遍了国内所有主流的酚精制企业和整个西部地区的粗酚生产企业;白天赶路调研,晚上把搜集的信息汇总分析,相互印证,去伪存真;我不懂技术不管生产,那我就找学术文献,找公众号、看研报读公告,外人看来可能是费时费力,我却乐在其中。很快我就从一个门外汉变成一名边缘人,再从边缘人,成长一位业内人;我所关注的也从粗酚这一个点,逐步扩展到前沿技术研发、生产、营销这条线,进而依托产业链向上下游拓展,关注相关行业;不知不觉中我掌握了一些酚类产品采购、销售的专业基础,积累了一些行业知识,思维方式也在不觉间实现了贸易与工业的融合。

我很幸运,因为海华上下都有专注坚守的传统,集体的专注基于每一个个体的共同坚守,我身边有太多专注勤奋的好榜样。百里香酚开车时,张其忠总工程师待一周待在办公室,每天仅睡 3 个小时,确保产品一次投产成功;这次培训原本海华年轻的副总工杨品也要参加,但薄荷醇产品阶段性研发进入关键时期,他不分昼夜守在试车间无法抽身,没能来参会;跟我们同来的是另一位 90 后,海华科技二分厂副厂长吴祥站,他从大学毕业就进入海华生产一线,多年来专注于甲酚生产,不断改进间甲酚的生产工艺、产品质量;在专注坚守中,他们都已成长为海华年轻一代的领头人。

正是在融入海华科技的过程中,我才明白了他们干事创业成功的秘诀:没有基础,那就靠勤奋;没有实力,那就靠努力;没有资源,那就依托现有团队,激发每一个人的潜能,拧在一起,相互支撑,共同奋进。凭着对实现间甲酚、薄荷醇国产化的专注和坚定信念,不断地聚合资源、优化整合有限的人财物,硬是把不可能的事情做成了、做大了,打破了国外三十年的技术垄断,实现了间甲酚产品的国产替代!

挑战持续升级,奉献担当不变

时光日新,我在加入海华之后,每天

都要迎接新的挑战。从跨入新行业到收购整合同业企业,从分析研判行业周期、把脉市场形势到开拓新市场、延伸产品线。沿着核心产品线,去年,我主要精力在上游采购端,具体协调各类原料,参与并购工厂。今年,我参与项目建设、新品调试,从零开始构建新产品销售架构,加强营销团队建设。后面我可能要参与到产品规划、技术合作等贯通产业链上下游的工作。挑战千变万化,一以贯之的是甘于奉献、敢于担当。

隆盛天长,海华之所以能稳健发展、日新月异,正是源于以解风苗为首的海华团队的奉献担当。三年来,海华科技集团的董事长、总理解风苗几乎全年无休、常年驻厂,密切关注着厂里生产运营的每一个动态,带领企业稳健运营。我们的 90 后小姑娘李丽,主动申请到新疆新华工厂,驻守在西北边陲、资源重地,承担起一方财务大任,基本上两三个月才回来一次,短暂时整就又立刻返回新疆。随着公司的飞速发展,更多的中层长期坚守在不同岗位上默默奉献,更多的人员被外派,常驻外地。这不仅缘于海华员工个人的使命担当,更离不开来自他们家庭的支持和奉献。

海华已经明确了香精香料企业的战略定位,但我们目前只有百里香酚和薄荷醇两个拳头产品,要进军香精香料行业需要多方面的准备和谋划,需要妥善做好各阶段的规划部署,这于我而言又将是一个新的巨大挑战,但“改革必须有勇气和决心,保持越是艰险越向前的刚健勇毅”,年轻干部需要经风雨、见世面,在实践锻炼中提高解决实际问题的能力。

我们都很幸运,因为处在这大有可为的新时代;我们也很幸福,因为省供销社的各级领导在全力为我们搭建干事创业的平台。抬眼望,恰同学少年,风华正茂。青干班即将结业,新的征程即将开启,让我们一起勇挑重担,以时不我待的紧迫感和发无旁贷的使命感,投身到供销事业高质量发展的新征程中,只争朝夕,不负韶华!

怀揣赤子心 甘为“孺子牛”

牛”,与辉隆瑞美福风雨并进,用实际行动践行初心使命。

蹄疾步稳,勇为开拓新局的先行者

2015 年,瑞美福进一步布局长江流域,在长沙成立湖南瑞美福公司。丁小龙作为分管负责人,快速组建 6 人团队,一人多岗,直面陌生市场,不畏艰难,摸索前行,运营第一年顺利与先正达、富美实公司达成战略合作,引进进口产品 20 余种,全年销售额达 2400 余万元。

随后几年,农资行业大环境发生巨变,农化企业整合加速,国家环保法规从严,农业新型经营主体、电商及飞防等新型植保形式的出现,都给传统农资销售带来挑战与冲击。对此,他带领湖南团队积极应对、主动出击,先后与台湾兴农、美国默赛、江苏龙灯等 5 个大型厂家建立良好合作关系,并在不断丰富大田产品的同时,大力开发柑橘等经作市场,不仅扩大了瑞美福自主产品的销售品类,也使得在湖南地区的影响力和竞争力有效提升。

在他的领导下,2019 年,也是湖南瑞美福成立的第五年,脚跟稳稳站定湖南市场,产品、渠道布局和团队建设全部完成,业务遍及全省百余县市,年销售额突破 5400 万元。

初心如磐,笃为农民满意的服务者

作为一名销售业务岗出身的管理者,丁小龙深知“急农民之所急,想农民之所想”的重要性,他发挥农化专家优势,配合销售团队,为农民提供用药指导、新产品介绍、新技术推广等服务,为农业生产带去科技服务。2020 年,他继续以种植户实际需求为导向,以农化服务中心为抓手,以省内销售团队为纽带,持续加强农技服务的深度和广度,提供多种农化服务。年开展各类基层活动近 800 场次,培训农户约 5 万余人次,综合服务农田超 200 万亩次,真正把“服务三农、奉献社会”宗旨落实到田间地头。

他致力于打造一支“懂农业、爱农村、为农民”的专业农技服务队伍。除了利用年末、淡季不定期组织团队学习培训,还通过拓展训练、多部门联合销售等活动,增强团队成员间的互动与沟通。2020 年秋季工作中,销售一部联合经作部在皖北市场以“葆力素”为重点产品,解决土壤缺素问题,提高了小麦田产量和品质,期间服务麦田上万亩,服务农民上千户;销售一部联合销售二部为小麦种植户提供种子包衣服务,共计服务小麦田约 60 万亩。

勇担责任,力为抗疫保供的践行者

2020 年初新冠疫情爆发后,丁小龙以高度的政治责任感投身到疫情防控、基层服务一线,大力动员全体员工参与疫情防控、春耕保供、公益捐款等各项工作。他一手抓疫情防控,一手抓春耕备耕,开启线上“云复工”,推进各项工作有序开展。实行线上办公模式,分团队“两日一会”切实跟进反馈市场动态及工作进度。通过在线培训会,督促销售人员坚持学习,巩固提升专业水平,随时待命应战春耕。面对物流配送问题,他协助物流部门合理规划发货方案,最大程度实现最优化的配货,确保终端农民的需要。

此外,面对夏季洪涝灾害给夏粮生产带来影响,他压实为农责任,想方设法支援夏种夏收,全力保障稳产丰产,通过“红五月”“金六月”“风火七八月”及“秋季大练兵”等一系列活动,帮助农民客户抓住了有限的市场,逆势突破,2020 年 5—9 月省内渠道板块销售超 5 亿元、利润 800 余万元。

正如农谚所说“像牛一样劳动,像土地一样奉献”,丁小龙就是这样的人,他怀揣赤子心,甘为“孺子牛”,在农药销售上、在为农事业中尽情施展着才干与能力。



辉隆瑞美福集团
总经理 丁小龙

丁小龙,中共党员,毕业于安徽农业大学茶学专业,现任安徽辉隆瑞美福农化集团有限公司总经理,从事农资销售工作 24 年。丁小龙成为辉隆瑞美福集团的一员,他从一线销售做起,在基层工作中磨砺自我,一步一个脚印,成长为今时能独当一面的优秀管理者。面对每一个农民客户,他总是面带爽朗笑容,尽职尽责解决各种问题;面对每一个发展难题,他总是怀着满腔热情,以敢为人先的锐气带领团队勇往直前。十八载青春风华,他怀揣赤子心,甘为“孺子

·交流发言·

突破自我



辉隆股份法务部总经理助理 刘雷

我是 2019 年 10 月份加入辉隆这个大家庭的,两年时间,如果用最为简洁的语言表达我内心真实的感受就是五个字,“幸福和挑战”。我很幸福,在辉隆,我的法律人生更为丰富多彩。从以前处理单一的法律案

迎接挑战

件到现在有机会参与诉讼、合同审查、风险合规、商务谈判、尽职调查等综合性法律事务,我幸运地驶进了法律职业的“高速路”。我敢于挑战,工作内容转变了,思想观念更要转变。过去的我是一名法律执行者,需要高效、准确的依据法律规定解决具体案件有关问题,侧重点更多在于合法性上。如果依然使用这一套思维方式,显然不能够适应当前的工作。我的思路不仅要以合法性为底线,更需嵌入合理性及系统性审查。比如,与贸易商或者供应商的历史合作记录,对手企业的商业背景以及历史诉讼记录,对外投资的重点考量因素。最后,再次感谢领导以及同事们的信任,有幸能参加青干班培训。感恩当下,迎接挑战,唯有如此,才能“地球白首而吾辈尚在青春”!

珍惜机遇



辉隆股份办公室宣传员 曹茜

我认为,青春就是不断认识自己、超越自己的过程,我就是这样成长的。我大学学的是新闻学专业,经过四年的专业学习加实习实践,所以始终保持着对新闻的敏感度及好

努力奋斗

奇心。2017 年,我进入辉隆实习,随后一直在辉隆做宣传工作。辉隆的整体氛围是严肃活泼、愉快包容的,我遇到的所有领导在工作上并不会限制我的思维,而是鼓励我开动脑筋,用不一样的眼光发现辉隆的美,讲好身边的辉隆人故事,大力传播辉隆的“好声音”。在领导的支持、同事们的帮助下,辉隆股份宣传工作不断创新。继微信公众号之后,又建设了微信视频号,成为辉隆宣传最闪亮的窗口,后期还将对网站进行重建。正值青年时期的我在辉隆工作是幸福的,正因为有了幸福的工作,才更想把这份幸福感通过自己的工作传递出去,为辉隆第三次创业尽一份力。