

五月主要农作物栽培管理技术

五月份,是我省种植业生产的重要时段。水稻生产中,双季早稻、再生稻处在大田管理阶段;育秧移栽的冬闲田早中稻开始移栽并进入返青分蘖期;油菜、小麦在移栽水稻处在育秧至秧田(床)生长期,本月下旬,油菜在早中稻稻开始移栽;冬闲田和油菜茬直播稻陆续播种;“五早”作物接在单季晚稻处在育秧阶段。同时,5月份小麦由南向北相继进入灌浆、成熟期;春玉米、春大豆等春播早作物处在重要的生长阶段,接油菜茬早作处在播种至出苗期。要根据不同作物播(栽)要求和生长特点,因地制宜适期播种,及时搞好对路田管,为全年丰产丰收,打好坚实基础。

一、水稻

(一)五月份双季早稻田田间管理技术 5月份,双季早稻的田管目标是通过加强田间管理,营造适宜的生长环境,建立合理的群体结构。

1、肥水管理

一般早稻移栽 5—7 天后开始返青。在移栽早稻返青期和直播双季早稻 3 叶期前后,每亩追施尿素 7—8 公斤、葆力素牌硫酸钾钙镁 10—15 公斤,以全面补充营养,促进早期分蘖,增强后期的抗倒能力。为了使秧苗快速活棵返青,及时长根分蘖,应做到薄水插秧,浅水促蘖,够苗烤田。直播双季早稻 3 叶期前要做到晴天满沟水,阴天半沟水,大雨来临灌浅水,连续晴天中午灌“跑水水”,3 叶期后逐渐建立浅水层。直播稻根系浅,易倒伏,要多次露田,烤田,可以在分蘖中期露田轻烤一次,分蘖末期排水重烤一次,以促进根系下扎,提高养分吸收,防病和抗倒能力。

2、化学除草

“宁插足月秧,不碍满月草”。移栽双季早稻在活棵至分蘖初期,直播双季早稻在 3 叶 1 心—4 叶 1 心期,要抓紧进行化学除草。多种禾本科杂草混生的田块,每亩可选用苋青或清巧(10%噁唑·氟氯)160 毫升。低秧地区防除稗草可亩用 2.5%稻杰(五氟磺草胺)100 毫升;抗性一年生阔叶杂草(或在水稻返青初期,直播双季早稻 4 叶 1 心期选用 13%灵斯科·金(氟氯·吡啶唑)。阔叶杂草、莎草科杂草混生田块,可在 4 叶 1 心期,亩用 46%谷坎或莎漏丹或善坎(2 甲·艾草松)133—167 毫升。

双季早稻苗期常遇低温、阴雨天气,要注意除草剂的施用环境条件。早稻苗期气温低于 15℃、多雨天气,或昼夜温差过大地区(如山丘区等),以及病苗、弱苗、黄苗、小苗田块要慎用除草剂,含有噁唑酰草胺成份的单剂或复配剂不宜使用;氯氟吡啶酯及其复配剂要严格按照产品标签用量和用法使用。上述所提的用量应根据当地杂草密度和抗药性实际适当增减。施药前排水,使杂草植株三分之二以上露出水面,选择上述除草剂,亩用水量为 15—30 公斤,均匀喷雾,药后 1—2 天回浅水(不能淹没秧心),并保水 5—7 天。含有 2 甲 4 氯成份的药剂必须在水稻 4 叶 1 心期以后的分蘖期使用,拔节后禁止使用除草剂。

3、病虫害防治

五月份,双季早稻主要病虫害有稻叶瘟、纹枯病、稻纵卷、一代二化螟、一代大螟、灰飞虱等。

稻瘟病是水稻主要病害之一。当发现有中心病株或病叶率 3%—5%时,每亩可选用稻清(9%吡唑醚菌酯微囊悬浮剂)60 毫升,或 40%丰派(稻瘟灵)100 毫升、75%稻瘟灵或 75%道好(三环唑)30 克、30%达金选(三环唑)60 克、32.5%阿米妙收(苯甲·嘧菌酯)50 毫升、23%尊保(醚菌·氟环

唑)60 毫升、20%爱可(烯腙·戊唑醇)67 毫升、20%稻福宝(稻瘟酰胺)100 毫升、36%卡瑞达(咪唑啉·嘧菌酯)40—50 毫升、25%稻跃(烯腙·三环唑)80—90 毫升等进行防治。预防穗瘟,必须在破口前 3—5 天用药,破口齐穗期补治一次。

五月下旬,双季早稻封行后,在高温高湿条件下,有利于纹枯病的发生。当病从率达 10%时,每亩可选用 18%阿特米或巴米达或青枝蜡秆(噻唑·嘧菌素)40 毫升,或 18.7%扬穗(丙环·嘧菌酯)50 毫升、30%爱苗(苯甲·丙环唑)20 毫升、32.5%阿米妙收(苯甲·嘧菌酯)40 毫升、23%尊保(醚菌·氟环唑)40 毫升、20%爱可(烯腙·戊唑醇)50 毫升、14%戊粒宝(井冈 A·戊唑醇)40 克、24%稻康瑞(噻唑酰胺)20—25 毫升等药剂防治。

稻纵卷是水稻苗期主要害虫之一,常年都有中等以上程度发生,对苗期生长影响较大。该虫生活周期短,世代重叠严重,一年发生多代,以水稻秧田、直播稻前期发生为害最重。以锉吸式口器为害水稻叶片,造成叶尖枯黄、内卷,严重影响水稻返青、分蘖生长,重则造成坐兜,甚至死苗。防治稻纵卷,可亩用 6%艾绿士(乙基多杀菌素)30—40 毫升或参考防治灰飞虱和白背飞虱的药剂。

灰飞虱在本地越冬,是双季早稻田常发性害虫,防治灰飞虱可亩用 20%安拓(咪虫唑)30 克,或 50%阿峰(吡蚜酮)20 克、20%沙勇(三氟氯吡啶)8 克、10%伯靓呢(三氟氯吡啶)16 毫升、60%优拳(吡蚜·咪虫唑)15—20 克、22%特福力(氟啶虫胺腈)20—30 毫升、50%双电(吡蚜·噻嗪酮)20—30 克。以上药剂可同时兼治早还白背飞虱。

二化螟、大螟是蛀粒性害虫,常造成水稻枯鞘、枯心、枯孕穗、白穗等。我省南部一代二化螟和一代大螟幼虫发生期约在 5 月中旬后期至下旬前期,双季早稻是重点为害对象田,要加强防治。可根据当地植保站《病虫情报》,适时用药。每亩可选用 25%爱多乐(乙基多杀菌素)15 克、6%宝剑或 6%亮泰(阿维·氯苯酰)40 毫升、40%福戈(氯虫·噻虫唑)12 克(兼治稻纵卷、稻飞虱)、35%康丹(氯虫苯甲酰胺)6—7 克、20%康宽(氯虫苯甲酰胺)10—15 毫升、85%康之单(氯虫·杀虫单)40 克等,对水 30 公斤喷雾。要注意交替轮换用药,抗性二化螟要选用复配制剂,并添加满牛助剂,以确保药效。

二、五月份冬闲田和油菜茬育秧移栽早中稻田间管理技术

1、送嫁药肥

秧田施用送嫁药可降低移栽大田病虫害发生基数,减少水稻大田期用药次数和用药量。因为秧田面积小,秧苗集中,送嫁药肥的施用,可以起到节本增效、事半功倍的作用。同时混喷优质叶面肥,能促进栽后活棵分蘖。育秧移栽早中稻秧移栽前后常发病虫害有稻叶瘟、稻纵卷、灰飞虱、一代二化螟、一代大螟等。药剂选择参考上述双季早稻相应病虫害防治药剂。

2、肥水管理

整田时,每亩基施辉隆“五禾丰”牌或大团结牌或黑力美牌 45%复合肥(15—15—15)35—40 公斤+葆力素牌硫酸钾钙镁 10—15 公斤,每亩秒口肥施尿素 5—7.5 公斤。栽后一周左右,每亩追施尿素 5—7.5 公斤,以促进低位有效分蘖早生长快发,为形成大穗奠定基础。水利条件好的地区,水分管理尽量做到浅水整田、寸水插秧,薄水分蘖,干湿交替,封行期及时排水晾田或烤田,控制无效分蘖,促进根系下扎,抑制病害、防止后期倒伏。水利条

件差的地区,要因地利宜做好保水管理,防止伏旱缺水造成减产。

3、化学除草

(1)移栽前清田灭茬除草 水稻移栽前清田灭茬除草,一般在翻耕整田前 7—10 天进行。可选用精草铵膦系列产品,如金草笑、金闲耕、金闲飞、卡利友、卡泰克等;也可选用 20%保试达(草铵膦)、20%克立妥(草铵膦)、20%闲卫或闲飞(草铵膦)、10%田赞(草铵膦);还可选用 41%克速达(草甘膦异丙胺盐)、41%兴农春(草甘膦异丙胺盐)、75.7%草最怕或苗护威(草甘膦胺盐可溶粒剂)、41%草最怕(草甘膦异丙胺盐水利)、50%泰草达(草甘膦钾盐)、41%农达(草甘膦异丙胺盐)等。

对宿根性杂草以及其它难除的杂草,可桶混植物精油助剂,如满牛(每 15 公斤水桶混 15 毫升)。对长期直播田,稻季禾禾(游草)、双穗雀稗较多的田块,可选用 20%双雷(草铵·高氟吡),进行点喷灭茬除草。空心莲子菜等阔叶杂草较多田块,可选用 2 甲·氯氟吡进行点喷。使用灭生性除草剂或灭生性与选择性除草剂复配剂清田灭茬除草的田块,要间隔 10 天左右翻耕整田。

(2)封杀除草

移栽后一周左右结合追施分蘖肥每亩使用安拓麦 20%乙·苄 28—39 克,拌原素 7.5 公斤均匀撒施或药土法施药,要求田面平整,保持浅水,不可淹没秧心。

(3)茎叶化除。参见上述双季早稻茎叶化除药剂与注意事项。另外,抗性千金子、稗草可选用稻谷盈(6%三唑磺草酮)防除;水稻叶、抗性莎草可选用灵斯科安(3%氯氟吡啶酯)防除。要严格按照所选除草剂的标签说明,正确使用。

4、病虫害防治

五月份,冬闲田和油菜茬移栽早中稻大田常发病虫害有稻叶瘟、稻纵卷、灰飞虱、一代二化螟、一代大螟等,要在打好送嫁药的基础上,根据需要进行一次综合防治。可依据当地植保站《病虫情报》,以一代螟虫防治适期为基准,选用对路药剂,综合防治一代二化螟、一代大螟、稻纵卷、灰飞虱、早还白背飞虱、稻叶瘟等病虫害。用药参见上述双季早稻相应病虫害防治药剂。

三、五月份直播稻、机插秧育苗播种包衣技术

我省水稻上种传病害、虫传病害和苗期害虫种类多,对秧苗素质乃至全生育期安全生长,都有直接和间接影响。尤其是水稻恶苗病、细菌性褐条病、立枯病、烂秧、稻纵卷等病虫害,常导致水稻黄苗、僵苗、死苗,对培育壮秧和直播稻一播全苗威胁较大。播前药剂拌种包衣是管控苗期各种病虫害最简便、最经济、最高效、最主动的技术措施。采用安全高效种衣剂拌种包衣,不但能有效控制苗期病虫害,还可以促秧壮苗,降低大田期水稻的防治压力,减少农药使用量,让水稻赢在起跑线上。

大豆前期病害主要有根腐病、叶斑病、炭疽病等。可在药剂拌种的基础上,根据需要进行凯润(25%吡唑醚菌酯)、代森锰锌等进行防治。

大豆前期虫害主要有地下害虫、蚜虫、红蜘蛛、蟥虫、豆芎虫、豆杆潜蝇等,可选用拟除虫菊酯类农药,配合防治蝼蛄类药剂,于傍晚施药。

防治各类病虫害,要依据当地植保站《病虫情报》,根据所选药剂标签说明,规范用药,确保人畜、生态环境和稻谷产品质量安全。

防治病虫草害,要依据当地植保站《病虫情报》,根据所选药剂标签说明,规范用药,确保人畜、生态环境和稻谷产品质量安全。

(辉隆股份农化服务中心 肖老师)

要点 再生稻能显著提高种植效益,实现

“一种两收”亩产吨粮的目标,近年来,在适宜地区推广应用面积扩大。只有加强田管措施,才能促进两茬高产、两季优质。

(一)五月份肥水管理

基肥不足、长势较差的田块,可趁早适量追施促蘖保蘖肥。再生稻水浆管理与水稻常规栽培有差异。一般要求以好气性水管方式为主,不宜长期深灌,也不宜超重度烤田。因为,长期深灌容易淹死腋芽,重度烤田容易导致植株早衰,使腋芽失去活力不利再生。封行前,要以湿润灌溉为主,追肥、施药时可上浅水,自然落干后湿润露田;封行后,够苗晒田,晒到田埂边开小裂,以促进根系深扎,提高吸收养分和抗倒能力。

(二)病虫害防治

要加强头茬稻病虫害防治,以确保上茬产量,并留下健康茬茎。可选用新型优质高效并具有植物健康作用的药剂,进行头茬稻病虫害管理。例如,杀菌剂可选用稻清(9%吡唑醚菌酯微囊悬浮剂)、阿特米或青枝蜡秆或巴米达(18%噻唑·嘧甘素)、扬彩(18.7%丙环·嘧菌酯)、阿米妙收(32.5%苯甲·嘧菌酯)、尊保(23%醚菌·氟环唑)、爱可(20%烯腙·戊唑醇)等。杀虫剂可选用福戈(40%氯虫·噻虫唑)、爱多乐(25%乙基多杀菌素)、宝剑或亮泰(6%阿维·氯苯酰)、9080 或拓普万(10%四氯虫酰胺)、佰靓呢(10%三氟氯吡啶)或沙勇(20%三氟氯吡啶)、特福力(22%氟啶虫胺腈)等。

二、主要旱作物

(一)小麦

5 月份,小麦由南向北相继进入灌浆、乳熟、黄熟期。在灌浆、乳熟期要密切关注干热风天气的危害,防止或减轻干热风对小麦造成高温逼熟现象的发生。可提前喷施二氢卟吩铁、兴农磷酸二氢钾或辉隆宝、冠无双、丰收、丰飞等。

(二)春玉米

5 月份,春玉米进入喇叭口—抽雄期,要抓好追肥、防渍、防旱和病虫害防治等工作。

玉米病害主要有纹枯病、小斑病、弯孢叶斑病、锈病、褐斑病、顶腐病、茎基腐病、粗缩病等。防治真菌性病害,可于发病初期选用扬穗(18.7%丙环·嘧菌酯)、尊保(23%醚菌·氟环唑)等;防治细菌性病害,可于发病初期选用乾运(30%噻唑膦)等。

为害春玉米主要害虫有地老虎、一代玉米螟、大螟等,可选用康宽(20%氯虫苯甲酰胺)等进行防治。

(三)大豆

5 月份,春大豆处在重要的生长阶段,夏大豆在麦、菜收割后要及时抢早播种。夏大豆整地播种时,可选择大豆专用肥做基肥。选用噻虫噻虫悬浮种衣剂、啶乐时(2.5%咯菌腈)等进行拌种包衣,晾干播种。播后趁墒选用金都尔(96%精异丙甲草胺)或 33%二甲戊灵、对水均匀喷雾封闭除草,大豆苗 2—3 片复叶时要趁早进行茎叶化学除草。

大豆前期病害主要有根腐病、叶斑病、炭疽病等。可在药剂拌种的基础上,根据需要进行凯润(25%吡唑醚菌酯)、代森锰锌等进行防治。

大豆前期虫害主要有地下害虫、蚜虫、红蜘蛛、蟥虫、豆芎虫、豆杆潜蝇等,可选用拟除虫菊酯类农药,配合防治蝼蛄类药剂,于傍晚施药。

防治各类病虫害,要依据当地植保站《病虫情报》,根据所选药剂标签说明,规范用药,确保人畜、生态环境和稻谷产品质量安全。

(辉隆股份农化服务中心 肖老师)

要点 再生稻能显著提高种植效益,实现

打造中国最伟大的现代农业综合服务商



辉隆股份加入新华网溯源中国“种子计划”



新华网 李想 / 摄

赵有国赴辉隆股份调研交流



国农资流通行业高质量发展。

在观看了辉隆股份宣传片后,赵有国指出,辉隆股份作为中国农资流通行业中的典范代表,多年来始终坚持以“打造供销社品牌,助力乡村振兴”为主题,国家市场监管总局质量发展局、全国供销总社科教社团部、上海市供销合作社等单位领导,浙江大学、中国农业品牌研究中心等高校研究机构专家学者,供销合作企业代表共计 170 余人参加论坛。

本次论坛上,中华全国供销合作总社科教社团部综合品牌知名度、案例材料质量、标杆示范作用等情况,在全国供销系统评选出 50 个品牌建设优秀案例汇编成册公开发布,安徽辉隆农资集团股份有限公司品牌建设入选全国供销社

(吴 越)

树百年企业 创一流品牌

——辉隆股份品牌建设工作入选全国供销合作社品牌建设优秀案例



作社品牌建设优秀案例。

在交流环节,辉隆股份品牌管理部经理范玲作为优秀品牌企业代表应邀进行了“服务三农 追求卓越”的主题发言,分享了辉隆股份品牌建设的心路历程和经验做法,受到与会代表与特邀嘉宾们的高度评价。

多年来,辉隆股份积极实施品牌战略,品牌建设成效显著。目前,企业已拥有注册商标 170 多件,其中“辉隆”服务商标被认定为中国“驰名商标”。

未来,辉隆股份将把握发展机遇,以荣获第六届安徽省人民政府质量奖提名奖和第二届合肥市市长质量奖金奖为契机,进一步升级品牌质量建设工程,提升“辉隆”品牌价值,坚定树百年企业、创一流品牌,打造受广大消费者信赖、农民朋友喜爱的中国“农”字号知名品牌。(范 玲)

喜 报

辉隆股份、辉隆万乐农业

喜获 2022 年安徽省农业产业化省级重点龙头企业认定。

辉隆股份连续多年入榜《财富》中国 500 强、中国服务业企业 500 强、长三角服务业企业百强第 3 位、中国石化企业 500 强(综合类)第 94 位、中国农业企业 500 强第 73 位。

辉隆股份致力于解决农业产业链痛点、难点,经过十余年的探索,成功打造出成熟、可复制的“辉隆五好”模式,通过实施产前优质农资供应、产中技术指导、产后粮食烘干存储销售全程系列化服务,真正将种植端和消费端有效衔接起来。未来,辉隆股份将以加入新华网溯源中国“种子计划”为契机,加大推广实施“辉隆五好”模式,助推全面乡村振兴。(范 玲)

辉隆投资集团团委组织开展“迎五·四 辉隆中成科技体验行暨十大优秀青年表彰会”活动



5 月 6 日上午,集团团委带领青年团员们一行 60 余人乘坐大巴来到位于

庐江县的辉隆中成科技有限公司进行参观。

参观结束后在会议室进行了 2022 年度“辉隆十大优秀青年”的表彰会活动。安徽辉隆投资集团党委委员、纪委书记、监事会主席、工会主席邓顶亮,辉隆股份监事、首席经理、人力资源部(党办)主任肖本余,辉隆中成科技党支部书记许克信,辉隆中成科技副

总经理张亮为获奖青年颁奖。两位获奖代表发言。

邓顶亮作讲话。他在回顾自己的工作历程后,用“四个恰逢”向大家分享了内心感悟,一是恰逢立夏,气温逐步升高,象征着团员青年们的智慧和技能正在增长;二是恰逢“五四”,青年人要做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年;三是恰逢习近平总书记给中国农业大学科技小院的学生回信,信中提到了青年人就要“自找苦吃”,辉隆青年选择了农业,是一件幸福的事;四是恰逢今天参观中成科技,见识了辉隆人化腐朽为神奇的成果。他对青年人提出四点

要求:一是青年人对待事业要专业、专注、坚守,要有“从一而终”的气魄,把自己从事的各项工作做好、做精、做出成绩;二是青年人要有“舍小家顾大家”的决心,奔赴一线、奔向基层,绽放青春生机和活力;三是要有辩证思维,当取得成绩之时也要反思存在的不足,进而才能取得更大的成就;四是要遵纪守法,要“刀刀向内、自我革命”。

最后,会议在充满激情和梦想的《共青团团歌》中国满结束。(程 颖)

青春别样美 奋进正当时

——辉隆瑞美福集团销售一部“争三抢四”工作小记

人勤春来早

年初,皖南大区经理张曼就根据上一年度区域市场和客户情况,提前做好团队春季销售整体规划,将今年第一个增长点圈定在了小麦田用药上。然而,县级客户对于小麦种植面积的变化把握不准、信心不足,加上现有库容紧张,资金周转困难,进货非常谨慎,这无疑对铺货工作加大了难度。

作为团队的主心骨,张曼始终坚持“前压、中促、后调”的销售原则,保持头脑冷静,反复思考找准方法。他与团队成员奔赴各自市场一线,走访门店沟通客户,将任务细化分解,努力打消客户对于库存的疑虑。在做好上下游协调的同时,紧盯销售目标,推行组合销售。通过站店促销、会议宣传等方式,帮助库存压力较大的客户消化库存。

3 月份,皖南区域市场小麦杀菌剂销售超去年同期 20%,4 月份销售超既定任务 20%,成功完成了区域市场的铺货,也为下一步工作减轻负担。



张曼在宣城杨柳镇考察早稻田二化螟虫情

欣欣以向荣



陈颖川在广德誓节镇先正达小麦标杆农场进行示范



钱笑天在铜陵进行“二氢吡吩铁+稻清”组合试验

“基层服务工作是我们农资销售人员工作的重中之重,有助于销售人员维系好基层渠道的客情关系、把握好基层市场的动向变化,帮助我们梳理和分解销售计划,更好地完成销售任务。”这是皖南团队队长广市场负责人陈颖川对自己七年基层工作最深的感悟。

陈颖川并非农学科班出身,但多年基层一线的磨砺已让他练就过硬本领,深谙做好基层服务工作要巧干,实干更是不能少。为了保障“争三抢四”工作的顺利开展,他深入市场一线,了解县级客户的所想所需,只要是乡镇公交能到达的地方,他都一一拜访到,反复沟通不放过一个销售机会。

3-4 月份,他完成郎江市场铺货 330 余万元,较上年增长 144 万元。铜芜市场负责人钱笑天则在基层服务工作中融入了更多自己的思考,有的放矢地解决工作难题。他在仅有 30 克产品样品的条件下,仔细思索权衡利弊,在铜陵市场进行了 5 亩麦田示范,并带到芜湖市场使用,尽最大可能确保了二氢吡吩铁的推广试验在两个市场的按期开展,为农户带来新产品的同时,带去新效果。

风起众卉新

在池州地区,油菜花镶边的麦田里,有一个年轻的新面孔经常活跃其间,她就是 95 后销售“萌新”杨素霞。今年是她负责池州市场的第一年,于她而言,池州的一切都是新的,新的环境、新的市场、新的客户,随之而来的还有新的挑战。

面对复杂的新市场情况,杨素霞保持积极乐观的心态对待每一项工作,从基层工作着手,侧重产品宣传推广,强化渠道客户梳理,不断扩大瑞美福产品的影响力。大力开展农民会、试验示范、单页宣传等销售推广工作,主动与县级客户一道下乡铺货,真诚对待每一个客户。经过三个多月的不懈努力,很多大农户和零售商都对她认真负责的工作态度表示认可。今年以来,杨素霞已开展各类基层活动超 70 次,完成春耕小麦产品铺货 230 余件,销售额达 110 万元。



杨素霞在池州东至县开展先正达麦甜回访工作

耕耘从此起

“认真是一种态度、一种责任,也是一种能力”,刘辞源就是凭着一股认真劲儿,从农资销售“门外汉”,一路成长、一路蜕变,成为如今的“行家里手”。现任皖西大区经理助理的他带领新人,重点围绕小麦病虫害防治工作,科学谋划基层推广活动,提前并超额完成销售计划。

作为共产党员、团队负责人,刘辞源经常对大家说:“工作一旦开始,就要坚持不懈地做下去,无论多艰难;责任一旦允诺,担当就要顶住压力扛起来,无论有多重”。水稻除草剂铺货是 3-4 月重点工作之一。由于前期干旱少雨,今年六安地区早稻播种面积下降严重,县级客户对水稻产品进货持消极态度,铺货进展艰难。为打破僵局,刘辞源从问题的根本出发,实地调查地区乡镇的现有水源和干旱情况,走访种植户了解干旱区域往年的种植习惯,与县级客户进行沟通,通过分析干旱现状和实际影响及未来改为旱管种植的可能性,努力提振客户销售信心,最终首批除草剂在 3 月份实现发货。



刘辞源在六安新安镇进行标杆农场赤霉病防治配药工作

奋斗正当时

尤文武、高林浩作为农资销售新人,一切从零开始,一步一个脚印积累经验。作为初入行的“小白”,尤文武深知成为一名合格的农资销售员并不容易,需要学习的方方面面还很多。

他从基层最基础的工作做起,扎根市场、脚踏实地做好每一场基层活动,牢牢抓住每一次学习机会。从入职到现在,四个多月的工作学习,配合开展各类基层活动 60 余场次,他主动联系客户下乡拜访,独立做好产品的宣传推广工作。

高林浩虽是销售新人,却遇事不惊、处变不惊,有着一颗强大的内心。他负责的寿县市场是小麦种植大县,当地政府每年采取统防统购的方式帮助广大农民进行赤霉病防治。待小麦到了齐穗扬花期,正是赤霉病喷药防治的关键,高林浩马不停蹄下乡,积极联络各级客户搜集信息和资料,尽己所能为客户排忧解难。为确保药剂按时按量供应到位,他全程参与配送工作,从联系厂家专车、上货装车准备,到到货送达指定合作社,都亲力亲为、事无巨细,以实际行动诠释了辉隆新力量的担当。



尤文武在霍邱长集镇农场进行农药喷滴试验示范



高林浩在寿县寿春镇协助县级批发商进行统防统购订单汇总

打造高科技集群

高质量发展的企业集群

青春有为！
青年有我！

高举青春火炬 传递供销精神

辉隆股份证券投资部 张文鑫



“我们是五月的花海,用青春拥抱时代,我们是初升的太阳,用生命点燃未来,五四的火炬,唤起民族的觉醒”,正如中国共青团团歌所唱的那样,青年如初春,如朝日,我们的革命先烈们用青春和热血开启划时代的时刻。作为新时代的青年,我们在平凡的工作岗位上更要做好供销事业的传承和个人价值实现。

作为供销集团的青年,我们是幸福的。李永东总经理和汪本胜书记向我们分享了他们对于青年人的深情寄语和如何成为一名优秀青年的思考,为广大供销青年树立起一个理想的典范,他们用了又一个又一个集团优秀青年、团队的案例,

鼓舞着我们在成长的道路上勇往直前。我们作为当代青年,也有义务去承担对供销事业传承和发展的这份责任。

李总对青年同志的成长提出了五点要求,让我深受启发。

胸怀大志、思路清晰是成为一名优秀青年的基本要求。一个人的胸怀和追求决定了他的人生价值,而思路清晰则意味着能够更快速地掌握和应用新知识,在当今这个日新月异的时代里,思路清晰才能迅速适应和把握变化,确立自己的目标,进而不断肩负起实现目标的责任,作出自己的贡献。

不畏困难、敢于挑战则意味着一个人要有为达成目标一路奋斗的勇气和决心。杨绛先生说过:“我觉得在艰难忧患中最能依恃的品质,是肯吃苦。”成功往往是通过承担更多责任,突破困难而最终实现的。对于年轻人来说,我们应该始终保持必胜的信心,保持积极向上和顽强拼搏的精神,在“自找苦吃”中绽放青春芳华,成为一名有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年。

创新是推动社会进步的驱动力,而青年是最有创新意识的群体,只有敢于创新,才能真正引领时代的发展。我们青年同志们在实践过程中需要始终保持探索和创新的精神状态,做一个有原则的青年,讲正气,走正道,修正德,成正果。

清正廉洁、一心为公是对我们的本质和品质的塑造。青年人是国家和民族未来的希望之光,我们应该始终秉持正确的价值观和道德观,保持一种积极向上和进取的精神状态,做一个有原则的青年,讲正气,走正道,修正德,成正果。

能够和这么多优秀的集团青年一起从事供销事业是我的荣幸,在榜样的引导下,在前辈的指点下,我们在成长的过程中更要不断培养思想认识上的广度和深度,加强实践,提升能力、发扬创新,在拼搏中实现自我价值,为供销事业的辉煌发展而奋斗。



作为辉隆瑞美福的一名青年员工,我深刻学习了领导讲话,感触颇深。青年员工需要具备“四有”特质,即成为一名有想法、有干劲、有责任和有内涵的员工,展现辉隆风采,助力乡村振兴。

做一个有想法的青年,要敢于创新、敢于否定。李永东总经理说:“创新优势

是最大的优势,创新能力是最大的能力。”作为青年员工,我们接触的新事物多,想法也多,要敢想敢干、敢于创新,同时还要敢于否定自我,不要一根筋的理所当然,要在否定之否定中成长。例如,在如今新媒体的大流行趋势下,需要创新新的模式,因此,农化中心开设“微农云农艺”抖音号,利用新媒体的传播力量,为更多的农户讲解农技知识,指导农户科学种田。

做一个有干劲的青年,要投身基层,不畏困难。在瑞美福的第一年,我负责寿

编者按:5 月 4 日,省供销集团举办“2022 年度省供销集团杰出青年”表彰大会暨第四届“青年说”演讲比赛,省供销集团党委副书记、总经理李永东,党委副书记、纪委书记、监事会主席汪本胜先后发表讲话。会后,辉隆集团组织青年员工认真学习领会讲话精神。本期《辉隆人》刊登多位青年职工的心得体会及深刻感悟,以饕读者。

我与辉隆共成长

辉隆连锁集团五禾生态肥业 沈冰涛



我作为一名青年同志,在认真学习领会领导讲话后,结合自己在辉隆五禾生态肥业几年的工作经历,分享一下自己的学习感想。

第一,不畏困难、敢于挑战。易卜生曾经说过:“青年时种下什么,老年时就收获什么”。自 2019 年 7 月从校园一毕业就入职辉隆五禾,我一直在“辉隆新型肥料研究院”从事新型肥料研发和惠企政策、荣誉申报。身为青年人,我没有谈农“色”变,而是在工作岗位上追寻自己学农的价值。刚入职五禾时从基层工作最忙碌的水溶肥生产车间做起,不怕苦不怕累,一干就是十几个小时,结合自身专业,一边开展相关新型肥料研发并积极与高校对接产学研项目,一边对相关核心技术进行知识产权保护。我一直认为,基层是最能够锻炼一个人毅力的,不仅要掌握一线生产操作,还要学会与工人们沟通技巧,从中我懂得了要“干一行、爱一行、精一行”。

第二,加强学习、提升自我。在五禾工作快四年时间里,勤奋踏实刻苦是我不变的本色。记得在 2021 年申报工业固定资产投资补助项目方面,最难的一块是准备审批文件,尤其项目备案和节

能审查文件,需要密切与政府相关人员对接汇报工作,工作的同时,也锻炼了沟通交流能力和处理复杂问题的技巧。最复杂的是第三方审计工作,由于审计时间紧、任务重,需要我们把固定资产投资明细表中上百个设备清单,几百张发票、合同、银行回执单以及记账凭证一一对应,面对如此复杂且陌生繁琐的工作,我没有退缩,认真学习相关的业务知识,本着对工作负责、对公司负责的态度,悉心陪同审计人员一起,夜以继日,按照审计要求,一一核对各种票据和合同,最终争取到了 560 万元资金补助。

第三,敢于创新、敢于否定。科技创新是企业高质量发展的“牛鼻子”,公司近年加快产品转型升级,提高差异化产品占比,响应国家减肥增效号召,针对市场需求,开发具有改良土壤结构、提高作物品质的新产品。作为辉隆新型肥料研究院一份子,我积极投入公司新产品开发工作中,2021 年全年开展 100 余组水溶肥配方调试,其中 3 款配方已投入生产并销售。基于新型肥料配方实验以及生产车间技术改进,转化成核心知识产权,全年参与申报了 8 篇发明专利,8 篇实用新型专利。

习总书记指出,青春由磨砺而出彩,人生因奋斗而升华。青年兴则企业兴,青年强则企业强。作为新时代青年,要胸怀大志、思路清晰;要不畏困难、敢于挑战;要敢于创新、敢于否定;要加强学习、提升自我;要清正廉洁、一心为公;作为新时代青年要有理想、有热情、有担当、有原则,为实现个人目标努力,为开创省供销集团高质量发展新局面贡献青春力量。

做“四有”青年 展辉隆风采

辉隆瑞美福集团农化中心 项佳韦

记“服务三农、奉献社会”宗旨,发扬辉隆精神,促进乡村振兴。

做一位有内涵的青年,要不断学习,提升自我。在调入农化中心后,我跟着农化中心的 4 位专家老师学习更专业的农技知识和更贴近田间地头的实践技术,我始终秉承初心,提升自己的农技知识和专业素养,力求更好地为农服务。

服务三农,青春正当时!我们有精力、有活力、有创造力,在为农服务的道路上,我们吸取精华,创新方式,为供销集团的蓬勃发展贡献青春力量!