



## 天脊化肥 完全化学合成 作物品质专家

公司地址：山西省潞城市中华东大街 服务热线：8008065189/4006536111 公司网址：www.tianjigroup.com



### 融入“一带一路” 探寻联合红利

第七届中国农资总裁圆桌会议在南宁召开

4-6版

**K** 开磷本色磷酸二铵  
高塔硝基复合肥料

倡导**不染色的植物养料**

全国服务电话：400 677 9000

贵州开磷集团股份有限公司  
网址：www.gzkl.cn



关注开磷官方微信

水价改革  
能否让农业用水“细水长流”? 3版

今天的中国农业，“水”和“肥”是休戚相关、不可分割的两个热点话题。近年来，国家不断推出新政引导农资行业深化转型创新发展，同时也开始对水资源政策这一重点环节做出新的尝试。2016年国家出台《关于推进农业水价综合改革的意见》，剑锋直指科学利用水平较低、浪费现象较为普遍、严重威胁农业可持续发展的农业用水领域。

**精准扶贫，我们在行动**  
全国百佳(优秀)农资经销商推选活动之大型系列报道

廊坊绿园：精准扶贫在路上 16版

百草枯水剂禁用之后——  
“后遗症”凸显 企业急“寻”替代品

21版



中国农资微信平台



农资市场播报微信公众号

根力多 含微生物的肥料

股票代码：831067

根力多生物科技股份有限公司 全国服务热线：400-612-7339

健康肥料



祥云智造



湖北祥云(集团)化工股份有限公司  
HUBEI HARVIN(GROUP)CHEMICAL CO.,LTD

地址：湖北省武穴市盘塘

网址：www.xychem.cn

客服热线：400-888-0696

社址：北京市西南四环188号总部基地6区12号楼

邮编：100070

网址：www.sino-nz.com

邮箱：nzzk2001@163.com

印刷：光明日报社印刷厂

新闻中心：010-63702122；63702132

营销中心：010-63702118；63703394

发行中心：010-63703741；63702125

广告许可证：京丰工商广字第0073号



Kingenta 金正大国际 创新农业科技

金正大 中国复合肥领导品牌

套餐肥 水溶肥 硝基肥 缓控释肥 全国隆重招商



www.kingenta.com

农商1号加盟热线: 4000-681-001 农化服务热线: 400-006-9996

# “一带一路”为农资产业带来发展新机遇

## 2016中国-东盟农资产业高峰论坛在广西南宁举行

《中国农资》记者 张涛

9月10日,2016中国-东盟农资产业高峰论坛在广西壮族自治区南宁市举行。此届论坛以“新丝路、新机遇、新平台、新合作”为主题,是第13届中国-东盟博览会的重要活动之一,由中华全国供销合作总社和广西壮族自治区人民政府共同主办,中华全国供销合作总社农业资料局、广西壮族自治区供销合作联社、中国东盟农商会、中国农业生产资料流通协会、中华合作时报社联合承办。中华全国供销合作总社党组成员、理事会副主任肖仲凯,广西壮族自治区人民政府副主席张秀隆出席了论坛开幕仪式并讲话。

肖仲凯在讲话中指出,今年是中国与东盟建立对话关系25周年,中国-东盟关系的深入发展,为中国与东盟国家各领域合作交流带来了良好机遇,在此背

景下,论坛的召开非常必要和及时,顺应了中国与东盟扩大农业经贸合作融合发展的新形势,适应了中国农资行业供给侧结构性改革转型升级的新要求,必将有助于汇聚多方需求,发挥众家之长,实现共赢发展。总社高度重视社团工作,中国东盟农商会是全国供销合作总社主管的唯一涉外商会,是目前中国为数不多带“中国”字头的涉外社团组织,也是中国首家以“中国-东盟”冠名的区域性跨国商会。中国东盟农商会要勇于创新,凝聚各方力量,努力成为增进中国与东盟10国在农业、经贸交流和友好往来的桥梁作用,成为全国供销总社开展对东盟交流与合作的有生力量,成为国内农资企业“走出去”“引进来”的有力抓手,为构建中国-东盟利益共同体、命运共同体发挥积极作用。

张秀隆在讲话中表示,目前广西与东盟的产业合作空间越来越广阔,农资产业在此过程中

也迎来了新的发展机遇。他对于未来发展提出了三点建议:一要共同努力建设信息服务平台,实现信息共享。二要深化广西与东盟国家之间合作,实现互利共赢。三要创新农资产业合作模式,实现优势互补。

会上,在与会嘉宾和会议代表的见证下,肖仲凯和张秀隆共同为广西供销农资有限公司的成立揭牌。该公司的成立是广西、广东两省区供销合作社战略合作的起点,是供销合作社深化改革的重要举措,是近年来中国农资流通行业强强联手、跨区域合作的重要事件,也是广西壮族自治区巩固农业大省地位,发挥“一带一路”枢纽作用的重要部署。

论坛内容丰富多样、亮点纷呈。期间举办了“第七届中国农资总裁圆桌会议”,众多知名企业围绕推动中国东盟农业农资经贸合作、“一带一路”给中国-东盟农资企业的合作机遇、

推进农资企业转型升级、加快供给侧结构性改革等话题进行了现场互动访谈。

中华全国供销合作总社农业资料局局长、中国东盟农商会长、中国农业生产资料流通协会常务副会长李殿平主持了开幕仪式。李殿平在大会总结中指出,中国-东盟的农业合作前景广阔,发展潜力巨大,中国-东盟双方应充分利用中国-东盟自由贸易区和中国-东盟博览会搭建的广阔平台,在农资商品贸易和农产品贸易领域继续扩展合作深度,不断提升合作的层次和水平。中国东盟农商会应主动担当、履行职责,持续深入发挥引领者、推动者和平台建设者作用,并总结办会经验,将“中国-东盟农资产业高峰论坛”作为商会持续性的工作平台和重要抓手,为促进中国与东盟及其他国家和地区农业农资经贸技术交流合作发展作出新的更大的贡献。

### 本期目录 CONTENTS

水价改革能否让农业用水“细水长流”?

3版

融入“一带一路”探寻联合红利 第七届中国农资总裁圆桌会议在南宁召开

4-5版

畜禽粪便可有机肥中抗生素残留检测有“招”了

6版

“科技小院”的背后 “科技小院的故事”新闻发布会在中国农大召开

13版

根力多:重新标注五年目标 护土兴农敢为人先

20版

百草枯水剂禁用之后—— “后遗症”凸显 企业急“寻”替代品

### 声音 Voice

#### 农业部副部长陈晓华

要着力提升农产品加工业发展质量和效益,用创新的思维 and 手段支持农民工、大学生等人员返乡创业,加强对休闲农业发展的规划引导,加快推动农村一二三产业融合发展,实现农业多重增值和农民多重增收。

### 数字 Figure

#### 3.33亿元

截至目前,在中央财政已下拨的第一批农业综合开发资金中,有23个省份共安排3.33亿元扶持216个新型农业经营主体申报实施高标准农田项目,引导落实自筹资金1.1亿元,预计可建设高标准农田35万亩。

#### 2250元左右

9月6日,辽宁省政府新闻办召开新闻发布会,介绍了辽宁省刚刚出台的“玉米生产者补贴政策”等相关情况。据辽宁省农委相关人士预测,今年玉米平均每公顷补贴应该在2250元左右,高的可以达到2700元,低的也能达到1800元。

(本版文章除署名外均由本版编辑根据相关资料整理)

## 国家成立第五届农业转基因生物安全委员会

本报讯 经教育部、科技部、环保部、农业部、卫计委、质检总局、食药总局、中国科学院、中国军事医学科学院等单位推荐,并商农业转基因生物安全管理部际联席会议各成员单位确认同意,第五届农业转基因生物安全委员会正式成立。近日,成立大会在京召开,农业部副部长张桃林出席会议并讲话。

张桃林强调,转基因安全性的本质是科学问题,遵循科学原则开展安全评价是转基因管理工作的关键。希望新一届安委会以求真务实的精神,科学严谨的作风,高度负责的态度,认真履行安全评价职责;要积极投入转基因科普工作,自觉传播

科学知识,主动回应社会关切,做好答疑解惑。

第五届安委会共75名委员,其中院士14名(中国科学院院士8名、中国工程院院士6名)。委员组成来源广泛,涉及农业、医学、卫生、食品、环境、检测检验等领域。为适应新技术发展需要,安委会增加了生物信息学、基因组学、生物物理学、基因组编辑等方面的委员。新一届安委会体现了“多领域、多学科”的特点,体现了委员组成的代表性和科学评价的权威性。

第五届安委会主任委员吴孔明院士代表新一届安委会委员发言。他表示,将秉承科学

精神,严格开展食用安全评价和环境安全评价,把所有涉及转基因安全的科学因素都考虑到,确保评价结论经得起科学、实践和历史的检验。

农业转基因生物安全委员会是我国农业转基因生物安全管理权威的评价机构,是保障农业转基因生物食用安全和环境安全重要的技术支撑。目前,我国依据安委会评价结论批准转基因棉花、玉米、水稻等作物生产应用安全证书,批准转基因大豆、玉米、棉花、油菜、甜菜等作物进口用作加工原料安全证书,确保了经安全评价批准上市转基因农产品的安全。

## 农业部将针对玉米等作物扩大保险加期货试点

本报讯 在昨天召开的全国“互联网+”现代农业工作会议上,农业部表示,针对玉米等作物品种,将稳步扩大保险加期货试点,发挥农产品市场的价格发现和风险规避等功能。

今年起,实行了8年的玉米

临储收购将不再执行。在年内调减玉米面积超过3000万亩的背景下,即将上市的新玉米价格受到广泛关注。农业部透露,今年以来,经过严格评审,有12家期货机构和财险公司的保险加期货试点项目获批

立项,其中有9个玉米试点。简单来说,所谓“保险+期货”就是农民向保险公司购买保险,保险公司到期货公司进行再保险,以此大幅降低农民承担农作物价格波动的风险。农业部副部长屈冬玉坦言,当前农业保险在力度、范围和保障水平上都有显著进步,但问题仍然存在。

对此,保险机构表示,当前农村金融保险最大的痛点是农民贷款难、金融机构放款难。深圳太平投资公司总经理吴松说,业内普遍期待现有金融运作规则能针对农村实际情况作出修改。

中国农资行业工匠精神大型系列报道(十三)

新洋丰:专心专意专用肥

封三



主管:中华全国供销合作总社 主办:中华合作时报社

社长:查迎新 总编辑:曾峰 执行总编辑:孙立新 副总编辑:张琴 吴江

编辑/记者: 阴剑锋 张涛 汪洋 张高科 王旭波 刘颖 张番 徐晓磊 崔海涛 张艳高 高远 郑晓 徐寿 陈熙 宋安勇 贾然然 姜美怡 陈元邦 童玲 李阳 胡泓林 蒋政 刘师博

审校:赵世恩 丁文 孟令彪 美编:胡晓鹏

地址:北京西南四环188号总部基地 6区12号楼

邮编:100070 发行热线:86-10-63703741 传真:86-10-63702118 网址:www.sino-nz.com 电子信箱:zgznz2004@163.com RMB: ¥3.60

本刊保留一切版权 如发现印刷、装订等质量问题, 请与本编辑部联系。(010-63702380)



## 天脊化肥 完全化学合成 作物品质专家

公司地址：山西省潞城市中华东大街 服务热线：8008065189/4006536111 公司网址：www.tianjigroup.com



### 融入“一带一路” 探寻联合红利

第七届中国农资总裁圆桌会议在南宁召开

4-6版

**K** 开磷本色磷酸二铵  
高塔硝基复合肥料

倡导**不染色的植物养料**

全国服务电话：400 677 9000

贵州开磷集团股份有限公司  
网址：www.gzkl.cn



关注开磷官方微信

水价改革  
能否让农业用水“细水长流”? 3版

今天的中国农业，“水”和“肥”是休戚相关、不可分割的两个热点话题。近年来，国家不断推出新政引导农资行业深化转型创新发展，同时也开始对水资源政策这一重点环节做出新的尝试。2016年国家出台《关于推进农业水价综合改革的意见》，剑锋直指科学利用水平较低、浪费现象较为普遍、严重威胁农业可持续发展的农业用水领域。

**精准扶贫，我们在行动**  
全国百佳(优秀)农资经销商推选活动之大型系列报道

廊坊绿园：精准扶贫在路上 16版

百草枯水剂禁用之后——  
“后遗症”凸显 企业急“寻”替代品

21版



中国农资微信平台



农资市场播报微信公众号

根力多 含微生物的肥料

股票代码：831067

根力多生物科技股份有限公司 全国服务热线：400-612-7339

健康肥料



祥云智造



湖北祥云(集团)化工股份有限公司  
HUBEI HARVIN (GROUP) CHEMICAL CO., LTD

地址：湖北省武穴市盘塘

网址：www.xychem.cn

客服热线：400-888-0696

社址：北京市西南四环188号总部基地6区12号楼

邮编：100070

网址：www.sino-nz.com

邮箱：nzzk2001@163.com

印刷：光明日报社印刷厂

新闻中心：010-63702122；63702132

营销中心：010-63702118；63703394

发行中心：010-63703741；63702125

广告许可证：京丰工商广字第0073号

## 时代工匠 中国农资行业工匠精神大型系列报道(十四)

2006年5月,一位从事农膜销售20年的销售经理,由组织调动来到浙农控股集团下属的一家农膜生产型企业,开始了他十年磨一剑的人生重大转折。他将基层销售经理所具备的认真、专注、执着、专业和拼搏的精神,融入到杭州新光塑料有限公司的品牌建设和企业的发展中去。他就是杭州新光塑料有限公司总经理、党总支书记徐雪明。

# 徐雪明:着“膜”人生

□ 通讯员 周红



### 厉兵秣马农膜情

千里之行始于足下。初到新光公司时,徐雪明任公司总经理助理兼农膜分公司总经理。他凭着深厚的农膜情节,满怀激情地投入到工作中去。

当时新光公司全年农膜销售量4000吨左右,销售区域主要分布在江、浙、沪地区,销售业务人员力量薄弱且当时正处于农膜销售的低谷。徐雪明凭着自己对多年来对农膜市场的了解,敏锐地觉察到市场上农户对功能性膜需求,决定加强农膜销售队,稳固推广新光公司的西瓜专用膜,以此在竞争激烈的塑料农膜

行业中站稳脚跟。

徐雪明以身作则,带领业务员奔波各地,放弃假日休息,走访了上百家经营户、蔬菜基地、农科部门和农资公司,做了大量的调查摸底,制定了销售计划,落实了销售任务。在生产过程中严把西瓜专用膜的产品质量关,从原材料选用、配方着手加以重点监控,落实每个生产细节环节,有效地保证西瓜专用膜的产品质量,不断提高新光西瓜专用膜在市场的美誉度。

他还根据市场区域选择长期合作的经销商,拓展周边市场,急农户所急,在台风季节,紧急生产调运灾后急需的农膜。在3年时间他跑遍千山万水,说了

千言万语,历经千辛万苦。功夫不负有心人,2008年公司实现销售西瓜专用膜销售业绩翻番,西瓜专用膜已经成为新光农膜公司的主导产品和盈利产品。

### 急流勇进排头兵

2009年徐雪明升任新光公司副总经理,主管农膜生产销售。他积极提出农膜的技术攻关和功能性开发,立足专业性开发功能型,服务产业化。

2009-2011年,公司先后引入2台大棚膜和3台功能膜生产设备,并相应地完成了厂房改造和设备调试等工作。通过技改投入,新光公司新增农膜产能约5000吨。同时,在厂区改扩建农膜仓储设施,建成2900平米的标准仓库和4000多平米的农膜堆场,极大地改善了农膜生产和存储条件。更重要的是,他组织技术攻关力量,潜心研究农膜生产工艺的改进和革新。

针对江南地区潮湿闷热的气候特点,公司改进了农膜抗老化技术,使西瓜膜、葡萄膜等主要功能性农膜的使用年限从一年增加到两年,仅此一项便为农户每亩节约400多元的投入。此外,又针对农膜保温效果进行了

工艺改进,使其比普通农膜保温效果提高2-3度。徐雪明认为专业性一直是新光农膜的发展方向,他投入大量精力组织销售开发推广出葡萄专用膜,标志着新光农膜产品形成了覆盖全省主要经济作物品种的产品线。

作为2009-2011年新光功能膜推广的重点,葡萄专用膜使用面积在2011年已经超过了5万亩,约占全省葡萄种植面积的25%;西瓜专用膜的推广面积已经达到10万亩,约占全省西瓜播种面积的30%。2011年新光公司农膜供应量占到全省农膜使用量的30%以上,其中功能型、专用性农膜占全省的40%以上。

### 追求卓越创品牌

2014年徐雪明任新光公司总经理,他倡导新光公司品牌建设,树立品牌意识,注重品牌塑造才能赢得市场。

农膜生产看似简单,但每一种新型农膜均凝结科技的含量。在上级有关单位的支持下,徐雪明带领新光技术团队与浙江工业大学、省农科院、安徽理工大学等有关单位建立了业务联系,并在农膜研发方面开展了密切的合作。企业不光要做好农膜产

品的制造,更要做好农膜的智造。他积极倡导新品研发,提高产品质量标准。2015年公司开发新品“长效黑白隔热膜”,使农膜的强度、耐候性大大提高,使用寿命增加一倍,获省级新产品称号。

站在新的起点,徐雪明将目光瞄准大市场,全面与国际标准接轨。2016年新光公司研发的农业用光变换膜成功注册日本实用新型专利。这是新光公司首次在国外注册实用新型专利。同年星光牌商标正在国外注册商标。针对农膜制造业劳动强度大、劳动力成本高的缺点,公司已开始组织团队着重对车间一线管理自动化建设和信息化建设进行调研,吸取同类企业优秀管理经验,筹划新光塑料工业自动化投料NC系统开发工作,争取在2017年实现机器换人,使新光公司成为国内塑料制造业的“领跑者”,使新光塑料快速融入国际农膜制造先进技术潮流。

2006年的初夏,徐雪明离开家乡只身来到杭州,一头扎进他热爱的农膜事业,10年来,他一直把自己当作一位匠人在经营他的事业,正是这种专注、极致、无私、奉献的工匠精神,推进了企业发展,创造了社会价值。

# 黄全红:走遍中国的“大专家”

□ 通讯员 金钰

黄全红,广东天禾农资股份有限公司作物技术经理,这位在农资行业奋战了15年的“老农资”,怀着对农业的执着和热爱,扎根基层,倾心服务,将自己锻造成为深受农民喜爱的农化“大专家”。为了引导农民科学种植、合理栽培,2013年以来,黄全红指导广东天禾农业化工市场部的一帮年轻人,结合当地实际状况,详细地制定了科学地农作物种植标准规程和全方位的农作物营养方案。



由于农技服务工作的技术和基层属性,黄全红常年奔波在广大的乡村一线,仅2014年,黄全红参加了全国100多个县市乡镇的150多场经销商会议、大型农民会、观摩会,为超过1万户的农户提供专业化的田间土肥管理方案。一年中,黄全红有250多天在出差路上度过。

凭借精湛的农民会讲课技巧,丰富的种植经验,黄全红能把枯燥无味的理论知识转化成

农民更容易接受的语言,他的讲课内容贴近农民需求、语言通俗易懂、深受农民欢迎。在农村经历过基层工作的人都深有体会,农民会不好开——人员不好组织、秩序不好维持,讲得不好农民当场就会散去。但是当农民听黄全红讲课时,即使是露天空地,即使有时人数多达三四百人,整个会场由始至终都会安静有序。有一位外企公司代表在现场感受了几场黄全红主讲的大

型农民培训会后感说:“从事农资行业这么多年,召开农民会纪律这么好、听讲这么认真、农民还自觉做笔记的会太少见了!”

2014年,陕西、山西、河南等地葡萄重点种植区在采收季节遭遇一场持续十几天的连阴雨,很多种植户只能眼睁睁看着自家的葡萄烂到了地里。但是接受过黄全红及广东天禾团队培训与指导的农户们由于使用了科学的施肥栽培技术,在雨季来临之前,葡萄都已经提早成熟上市了,不但没有受到损失,还卖到比以往更好的价格,取得了不利天气下的好收成。

在新疆、在东北、在云南、在广东、在四川、在浙江、在海南……黄全红的脚步未曾停歇。

为了在农户最需要的时候,将最优的作物解决方案送到农户的手上,黄全红经常都是早出晚归,一天内召开2-3场农民会是家常便饭。由于先天性原因,黄全红的体内缺少一个肾脏,医生曾严重警告他“不宜长时间站

立”。但是,在每年几百场的农民会上,不管会场条件如何,只要一站在讲台上,黄全红就坚持2个多小时。有人劝他坐下来讲课,但是他都坚持站着,他说:“这样可以更好地尊重农民、感染农民,让他们更快地接受新的知识。”遇到病虫害局地集中爆发的时候,黄全红有时需多天连续召开农民会,知道他身体状况的同事们看到他如此拼命,都劝他适时休息一下,面对周围关怀的目光,再想想农民们那一双双期待的眼神,他则压住自己情绪动情地说:“没关系,我只是不想农民因减产失收而流泪!”

为了将优质的农化技术服务与指导真正落到基层农村,落

到农户的田间地头,黄全红家住城市,却常年忙碌于乡村;家庭远在西北内陆却常年奔波于全国各地。正值中年的黄全红上有80多岁的父母、岳父母,下有面临高考的儿子,然而每当想到农户渴望丰收的眼睛,黄全红只能暂舍小家,由此他的心中始终怀有对亲人的牵挂和歉疚。

2015年,黄全红凭借优质的服务技术、良好的基层反映,被广东省委评为“广东省劳动模范”。黄全红,一名普通的农资从业人员代表,他和广东天禾的其他员工一起常年奔波于服务“三农”第一线,用自己的行动践行着一个农资人的深沉使命。