

美丰加蓝 经销商伸援手助力抗击疫情

本报讯(通讯员 谢志均) 近期,全国范围内本土疫情呈现点多、面广、频发的特点,加蓝公司吉林、福建等地经销商积极响应防控部署,扛起防疫使命。

“免费加注,共抗疫情。”横幅标语悬挂福建区域各美丰加蓝加注站点。美丰加蓝福建区域经销商计划从3月24日起至本轮疫情结束,在福建全省为抗击新冠肺炎疫情物资的运输车辆提供免费的车用尿素加注服务,用实际行动践行社会责任和使命担当,支持疫情防控工作,确保疫情防控物资运输畅通,为疫情防控倾注力量。

为确保居民蔬菜等生活必需品供应,美丰加蓝吉林松原区域经销商孙刚踊跃参与助力抗疫,组织志愿者将居民所需的萝卜、白菜、辣椒、黄瓜、茄子、洋葱等新鲜蔬菜连夜进行分拣、打包和装箱,及时组织物流运输送到吉林市抗疫保供站,分发给居家隔离的市民。

另讯:为满足广大卡友消费需求,近日,美丰加蓝车用尿素产品再添20Kg小包装品牌车尿溶液,以适应车用尿素溶液市场供应变化。

公司复合肥料 连续十年获环保生态肥料认证

本报讯(通讯员 李尘城 王燕) 3月24日,复合肥公司顺利通过北京中化联合认证公司环保生态肥料产品认证监督审核。公司复合肥料已连续十年获得“环保生态肥料”产品认证。

受疫情影响,本次监督审核采用线上方式开展,审核依据《环保生态肥料认证实施规则》、受审核方管理手册、程序文件以及适用的法律法规及其他要求。审核专家组认为公司认证产品符合实施规则和认证标准要求。

环保生态肥料认证是肥料行业提升水平的重要管理载体,获环保生态肥料认证的企业可使用“环保生态产品认证”标志,从而达到保证农产品质量安全的社会效益。

高分子公司 通过供应商年度资质审查

本报讯(通讯员 黄星) 3月29日,高分子公司顺利通过成都安姆科公司供应商年度资质审查。

本次年度审查,成都安姆科公司审查组严格考评高分子公司产品标准生产流程、质量管理体系文件、蚊虫防治措施落实等多个环节,对高分子公司各方面资质和管理流程均表示认可。

化肥分公司、高分子公司 对接提升包装袋产品质量

本报讯(通讯员 张建云) 3月31日,化肥分公司到高分子公司交流对接自动装包系统和尿素包装袋工艺及质量标准相关事宜。

交流会上,化肥分公司介绍近期尿素包装袋在自动灌装装置使用过程中存在的问题,以及对自动装包系统产生的影响。高分子公司分析问题产生原因,剖析包装袋现场生产工艺流程和操作流程,提出后续改进措施,并尽快落实整改,提升包装品质。

农化服务部走进广东 建立四块美丰美雅示范田

本报讯(通讯员 彭标蒙) 3月28日至31日,农资公司农化服务部在广东湛江市场进行为期4天的市场走访,拜访零售网点4家、种植基地4个,建立美丰美雅示范田4块。

本次主要走访廉江、遂溪、徐闻三地,拜访当地网点客户,了解客户对美丰农化技术服务的需求及建议,收集客户、农户对美丰产品的效果反馈,对比市场竞品与美丰产品,为客户提供更加精准实用的农化服务支持,帮助农户更科学地使用美丰产品。

【特写】 服务市场拓销量

近期,和泽公司认真做好客户服务,积极开拓新市场,精耕细作,努力维护市场份额,尽力稳定销价,确保合法合规经营,一季度硝酸铵销量同比增长8%,销价为历史同期最高。

“苏经理,我的车怎么进不了厂门?”3月26日星期六凌晨3点多,和泽公司销售业务经理苏庆在睡梦中被手机铃声吵醒。

原来提货司机临时来拉货,没提前报备,其车辆信息未录入公司新安装的车辆出入智能管理系统,系统不“认识”它,不能入厂。苏庆在了解情况后立即联系其所属区域客户经理李云川,迅速解决问题,车辆顺利进厂装货。

急客户所急,想客户所想,无论是否节假日或休息时间,倾心服务,默默奉献,这便是和泽营销人的本色。

“请将湖南客户公司的信息录入系统。”为了扩销量,和泽公司千方百计开拓市场,前往川渝、陕西、两湖等地调研、沟通、投标,忙得不可开交。

疫情反复,出省后返回需要三天两测。“鼻子被戳惨了”,李云川一起起做核酸的过程就皱眉。有次去陕西,为了切实做好疫情防控工作,他们特地绕开中风险区西安,选择乘坐绿皮火车,坐了9个多小时才回川。

“立即通知各区域结晶硝酸客户,加大硝酸铵溶液销售。”在史上最严硝酸铵生产、销售安全管控浪潮前,科技公司副总经理兼和泽公司总经理罗元超组织召开和泽公司销售紧急会议,布局硝酸铵溶液销售,加强沟通和协调,取得客户理解、支持。

业务员立即逐一通知结晶硝酸客户转用溶液,并为其联系运输单位,实在不能用溶液的也为其想好替代办法。

人勤春早,一季度共有两家新客户与我司开启合作旅程,还有几家老客户在中断几年后又回到我司采购。

市场千变万化,唯顺应形势,勇智者胜,多劳多得。春暖花开,万物勃发,一派生机,和泽员工正春耕不辍,拼搏奋进。

(胡国辉)

市场 一地双收 奋“豆”前行

——四川农业大学杨文钰教授团队谈大豆玉米稳产增产

入春以来,四川省各地大豆播种正在紧锣密鼓地进行。继2020年首次被写入中央一号文件后,2022年中央一号文件进一步明确,将在黄淮海、西北、西南地区推广玉米大豆带状复合种植。3月13日,省委一号文件指出,落实国家大豆振兴计划,开展大豆科技自强建设和大豆玉米带状复合种植全程机械化试验推广。

作为四川省首个两次写入中央一号文件加以推广的农业技术模式,该技术由四川农业大学杨文钰教授团队历时22年研发,被誉为我国应对大豆进口“卡脖子”问题、促进粮食安全的重大技术突破。良法配施良肥,增产增收增效,自2015年以来,杨文钰教授团队与四川美丰研发团队潜心研制大豆玉米带状复合种植专用肥,受到各方广泛关注。在3月29日召开的全省大豆玉米带状复合种植技术现场培训会上,《四川美丰》报记者专访杨文钰教授及其团队成员,了解大豆玉米带状复合种植技术和专用复合肥试验示范成效。

图为:杨文钰教授在全省大豆玉米带状复合种植技术现场培训会上,讲解大豆玉米带状复合种植农技知识。

钻研22载

虽然示范推广任务刚开启不久,但实际上,杨文钰教授团队钻研这项技术已持续22年。

大豆是优质的植物蛋白资源,也是重要的食用植物油资源。而我国大豆产需缺口一直较大,大量依赖进口。大豆产业的振兴,关键在于技术进步。杨文钰表示,大豆玉米带状复合种植这项技术的核心,简而言之就是“选配品种、扩间增光、缩株保密”三招。如此,可实现“玉米不减产、多收一季豆”。

上世纪90年代,西南丘陵地区流行旱地小麦、玉米和甘薯间套种,即“麦玉薯”,可这3种作物都很耗地,搭配起来容易造成水土流失。“最初是为了解决‘麦玉薯’带来的水土流失、土壤肥力下降等问题。”杨文钰教授说,2000年前后,提出以能养地的豆科作物代替耗地作物甘薯,并开始组建团队,启动“麦玉薯”新三熟间套种模式研发,其中又以大豆玉米新间套间套种技术为主。

2006年,四川曾遭遇大旱,玉米、甘薯大幅度减产,杨文钰教授团队的玉米套大豆试验田却实现了大豆丰收。次年,“麦玉薯”新三熟间套种技术被写入了四川省委一号文件。如今,该技术已连续12年入选国家和四川省主推技术。

22年执着于一个课题深入钻研。如今成果显现,找到了破解我国玉米大豆争地难题的技术路径,并先后写入中央一号文



件和四川省委一号文件, 杨文钰教授和他的团队表示“感触很深”:对科技团队而言, 这并不意味着终点的到达, 未来还有很长的路要走。

“当前的首要任务便是加强培训,帮助各地进一步了解掌握这项技术。就拿四川来说,今年我们已经初步对各个市州都进行了现场指导和培训,接下来是更多的区县,团队成员正为此马不停蹄。”杨文钰教授说到。

肥料很关键

“玉米要施足氮肥、大豆则要少施氮肥。”杨文钰教授指出,玉米和大豆具有不同的需肥特性,特别是需氮量一多一少,差异很大,需要分别控制氮肥施用。因此,在运用大豆玉米带状复合种植技术的同时还需要搭配适宜的肥料。

对此,四川美丰先行一步,在杨文钰教授团队研究的大豆玉米间套作新农艺技术的基础上,双方联合研发适合带状间套作大豆玉米需肥规律及间套种植模式的专用肥,分别在玉米和大豆专用肥中添加多种中微量元素,有效提高作物产量和品质。

国家大豆产业技术体系岗位专家雍太文教授表示,根据大豆玉米带状复合种植需肥规律和各地区土壤、气候特点,双方经过技术攻关和反复试验,成功研发并生产出适合西北、西南、黄淮海等区域的大豆玉米带状复合种植专用系列缓释配方肥。

产销联动新机制 激发队伍新活力

——复合肥产业一体化产供销研齐发力保供春耕

“准确定位构建新格局;科学制定发展新战略;提升效率优化新机制;夯实队伍激发新活力。”2月22日,复合肥产业一体化机构成立,董事长、党委书记、总裁王勇对产业一体化班子提出四点要求。

2月24日,复合肥产业一体化召开工作会,要求全体干部员工转变观念,以市场为中心,加强内部协作,一切围绕效益运转,工作务实,确保生产、销售正常运行,打造产供销研一体化共同体,尽快完成各项工作无缝对接。自复合肥产业一体化运行一个多月以来,复合肥产品产销量同比均实现较好增幅。

市场:销量增 队伍稳

以市场为导向,复合肥产业一体化将生产、供应、销售、研发一体化管理,销售部门制定销售方案,搜集市场需求;采购部门抓准上游原料上涨的契机,降低采购成本;生产部门及时根据市场需求调整生产方案,形成优质产品,精准供应市场。

通过产销联动,今年3月向市场投放尿素4.96万吨,增量1.65万吨,同比增幅50%,投放复合肥4.05万吨,增量1.01万吨,同比增幅33.14%,为实现2022年目标任务奠定良好基础。

“将原35个全国市场区域优化调整至17个区域,印发以‘吨位决定地位、效益决定收入’为导向的市场绩效考核体系,区域抽调精兵强将,集中优势,成立营销突击队,使空白市场有产品、薄弱区域建渠道、核心市场再上量。”复合肥产业一体化,市场管理层级更加顺畅,市场渠道布局更加合理,市场营销团队更具活力。

“开单即开票,开票即发运。”复合肥公司专人驻守发运现场,第一时间解决开票、提货、装车所遇到的问题,做到基本实现订单不过夜。

落实相关防疫制度,打消驾驶员提货顾虑,为进厂提货的驾驶员报销核酸检测费用,一季度为147人合计报销费用4800余元,疫情笼罩之下提货发运有序进行。

各市场区域销售不受限于形式,不步于困难,积极按照当地防疫要求,通过手机、微信,多方沟通协调,联系车辆,办理通行证,做到“人停业务不停”,实现“线上保春耕”。



“反馈的市场意见能够及时得到回馈,发货更方便,厂商互动更便捷,黏合力进一步增加,得到的实惠实实在在。”不少经销商客户表示,复合肥产业一体化后,更接近于市场销售,增强了市场竞争力。

生产:订单增 成本降

“以前生产配方与销售单位进

复合肥产业一体化后,通过进一步改进工艺配方、优选原料、强化管理等措施,增产效果明显,3月复合肥产量较去年同期增长10.63%。同时,能及时分析市场信息,针对客户需求合理安排生产,有效协调产品与销售平衡问题,实现利润最大化。

2月22日至3月22日,复合肥产品发货量同比去年增加6800吨。复合肥储运部负责人吴祖涛说:“将根据发货计划合理组织发货,保证交付产品的交付质量,确保物流作业安全正常运作,做好一切后勤保障工作。”

“质量工作没有终点只有始点,守护好质量品质就是为销售市场服务。”复合肥公司质检中心主任邱军表示,复合肥产业一体化是迈向新征程的开始,作为质量守护者,将一如既往的守护好产品质量。

“近期通过对原料行情影响的分析判断,合理把控采购节点,集中采购磷肥、钾肥,为公司节约原料资金450余万元。成功试用2种替代原料,把降本增效提质落到实处。”复合肥产业一体化,产供销研等环节协同联动,加强了对原材料的供应、产品制造、销售的过程控制。

(徐冬 刘辛)