

编者按:提起农化服务,对于化肥企业来讲,特别是复合肥企业是再熟悉不过。那么究竟什么是农化服务?国际一流的化肥企业又是如何开展农化服务的?我国的农化服务进展情况如何?还存在着哪些问题?

在农化服务方面,中阿公司堪称是国内企业的典范,经过多年的摸索,公司已形成遍布全国的农化服务网络,同时,公司依托该网络建立了复合肥基础研究体制。前不久,中阿公司农化服务主管贾可随五矿商会在巴黎参加了由五矿商会组织的中-法贸易论坛,借此机会参观了一些国外化肥企业,切身感受到国外肥料企业的农化服务在企业中的重要地位。为此,贾可结合自己多年的农化工作经验及国外农化服务现状,深刻剖析了我国农化服务存在的问题。



用发展的眼光看农化服务

——国外肥料企业的农化服务现状

□ 中国-阿拉伯化肥有限公司农化服务主管 贾可



五矿商会组织的中-法贸易论坛现场



慕尼黑工业大学植物营养试验站-卡昂农场



法国BB肥加工厂

农化服务最早源于国外,总体来看国外复合肥产业的发展模式主要有两种:第一是美洲模式,以服务为主导的BB肥发展模式;第二是欧洲模式,以专用复混肥为主。在美国,大型肥料生产企业主要负责生产颗粒一致的产品为肥料二次加工提供基础原料,二次加工肥料的加工、销售以及推广则由下属的农业营销中心负责,其核心是根据测土配方和农户管理水平与经济条件确定配方进行BB肥料生产与销售,农化服务贯穿始终。

IMC(国际矿业公司)下属的农业商务公司在全美有200个农业营销服务中心(中间商),为农户开展服务。其中测土配方由大学农化实验室或私人农化实验室通过分析土样,产量要求制定配方,由化肥二次加工厂生产出各种专用肥(含有微量元素肥料或农药)并可提供施肥机具为农户施肥,形成生产、销售、施用一体化的农化服务。

海德鲁公司制定了详细的农民技术决策指导服务计划并设有网站用于确定最佳施肥量

和高效地利用肥料。

嘉吉公司以服务为主导在全球几十个国家共投资4亿多美元用于开发新技术、改进工厂设备、提高生产效率、保障员工安全、改善环境质量,为其全球发展策略提供保障。

西奥CSBP公司在1967至1970年间,启动了全国的土壤肥力研究计划,在全西奥进行了一系列田间试验并持续10年时间将结果用于改进和校验土壤测试服务。已开发或进口经营共七大类系列产品,分别适合于不同地区和不同作物。

国外农化服务有如下特点:

1 肥料生产为农化工作服务

国外肥料企业的生产与农化服务具有同等重要的地位,而肥料的生产又以农化服务形成的配方为导向,生产部门在肥料出厂前负责按照农化中心提出的养分比例、养分形态、填料种类、中

2 重视基础研究

与科研单位合作,结合生产实际有针对性地开展肥料基础研究是国外农化服务的重要工作之一。BASF的一个新产品研发到中试直至投放市场之前需要10年时间,花费15-20亿欧元。BASF现有与大学、科研院所、行业伙伴和国际研究机构合作的1000多个研发实体遍布世界各地,形成

微量元素等要求根据企业生产工艺情况生产肥料,肥料出厂后的田间试验、宣传推广、示范验证、市场调研以及销售活动均由农化服务工作负责。

了BASF的全球研发网络。由于肥料企业农化服务部门直接面向农户,了解农户的生产情况和肥料实际需要,因此在基础研究方面有很强的针对性;另一方面,通过与科研单位的合作可以利用其科研实力很快地将基础研究结果转化为肥料产品,节省了劳力和时间。

3 测土施肥可操作性强

农化服务工作的核心是根据测土施肥兼顾其他农业生产条件和管理水平提出肥料配方,但测土施肥并不单纯是土壤测定与施肥推荐,必须有多数、多点的田间试验基础数据作为支撑,同时建立涉及水分、土壤类型、

价格等等多方面的参数模型才能准确的提供肥料配方。国外肥料企业利用其长期的基础试验所建立的数据库可以对上述指标进行合理的校验,使测土施肥结果更加贴近实际并具可操作性。

4 建立以农化服务为核心的肥料生产、销售、服务统一体系

农化服务部门通过肥料试验和专家系统得到目前市场上所需肥料的种类和数量信息进行产品配方,结合新品开发的研究结果进行配方和生产工艺的集成。在肥料进入市场后,农化部门通过肥料肥效试验、现场交流和示范推广进行肥料的推广和宣传工作,其后通过专家系统指导农户

科学施肥,并反馈回应用信息。这样肥料的配方得到不断的循环改进,使整个企业更加适合于各地生产需要,通过农化服务将肥料生产、销售与服务有机的联系起来,这一体系既能够生产适合于农户需要的肥料产品,又可以对农户进行农技指导与生产,同时兼顾企业自身生产工艺特点。

从广义上讲农化服务是针对农业生产所进行的与农业化学产品有关的农技推广行为。狭义农化服务是农业化学和现代农业发展到一定阶段的产物,它是以化肥产品为中心,以农民和耕地为服务对象,应用系统工程思想和农业化学基本理论,对化肥的生产、销售、和施用予以科学的组织和调配,以期最大限度地提高化肥的经济、社会和生态效益,提高农业劳动生产率。复合肥企业农化服务特指复合肥企业根据企业自身产品特点和目标销售区域农业特征,利用农业化学原理系统地对复合肥生产、销售和推广进行科学的组织和调配的企业行为,是农业化学与肥料生产相结合的产物,主观上是为了提高复合肥企业经济效益,客观上对提高农业劳动生产率也有积极作用。

倍丰集团科技下乡送温暖

本报讯 近日,倍丰集团冬季送科技下乡活动在天硕公司望奎销售区域拉开序幕。活动中,集团公司将2009年秋季采集的土壤样品测试结果顺利发放到农户手中,以履行及时发放测土结果的承诺,并结合测土结果,以测土数据为基础,以测土配方施肥技术为主要内容,指导农民如何实现测土配方施肥,如何选择好肥料,如何买到放心的农资产品;同时通过活动指导农民如何种好明年的示范田,为做好2010年测土配方示范田的推广

工作进行有力宣传;并免费为农民朋友发放科技施肥手册、测土配方施肥光盘和购物袋等物品。此次冬季送科技下乡活动,得到广大农民朋友的认可和喜爱,进一步扩大了倍丰农资连锁的影响力,树立了倍丰农资集团的良好社会形象。

截至目前,公司已在绥化、牡丹江、佳木斯、哈尔滨周边等地开展培训10余场次。本次培训活动预计在2010年3月份结束,总计划培训学员20000人次。

(倍丰集团供稿)

贵化黄淮区域送科技下乡

——河南、河北之行

本报讯 为了做好施大壮文化村的建设,更好的把产品推广到千家万户,近期,江西贵溪化肥有限责任公司营销总公司全体农化人员来到黄淮市场,积极开展江西贵化送科技下乡活动。

白天,农化宣传车走村串巷,开展农技讲座。河南上蔡县丁赵庄的农技讲座受到当地农民的热烈欢迎,讲座安排在村委会会议室里举行,讲座还没有开始,会议室里已经挤满了前来听课的村民,农技员讲

解的农作物栽培技术,科学施肥技术,真假化肥的鉴别等知识,使村民受益匪浅,课后农技员深入田间地头给村民免费现场测土,指导村民平衡施肥。

晚上,贵化邀请当地电影公司放映农民喜爱的电影。在河北武强县北溪镇北溪村就收到良好效果,放映前先由经销商代表贵化对广大农民朋友多年来对公司的支持与信任表示感谢,然后放

映贵化专题宣传片,接下来就是精彩的电影节目,期间欢笑声不断,与此同时我们把农化资料发到每个观看电影的村民手中,经销商组织的现场有奖知识问答把活动推向了高潮。电影结束后,村民们大都表示“施大壮”不但给他们带来了农技知识,而且带来了欢乐。

(贵化农化服务部 许新南)