

经济日报

农村版

2005年4月11日 星期一
农历乙酉年三月初三

第13期
(总第62期)

国内统一刊号:CN11-0121
订阅热线:010-68530165

邮发代号:1-37
全年定价:51元

20 2005年4月11日

经济日报 农村版

企业广角

■ 编辑/滕卉荣 ■ E-mail: songwu12345@vip.sina.com ■ 电话:(010)68596484
■ 版面设计/顾东红

农民的 “闹心事”与“中化模式”

进入2005年,农民面临的环境较前些年有了很大的改观,与中国农业紧密相连的农资业也焕发出蓬勃生机。然而,农资给农民带来的“闹心事”却并没完全消失。

“闹心事”之一:

假肥坑农

近日,笔者从市场上了解到,由于正牌化肥价格高,许多农民购买不起,一些价格低廉的假的和劣质的化肥又趁势抬头,如尿素、含钾磷肥等从未听说的新品种化肥在市场上出售,由于价格低,求购者甚众。还有的经销商反映,有的不法经营者在氯化铵中加入一些低品位的磷肥,称之为“含磷尿素”,以较高的价格卖给农民。

假的和劣质的化肥流向农民关键有三个环节,一是生产企业生产假肥;二是有经销商销售假的和劣质的化肥;三是没有辨别能力的农民购买假的和劣质的化肥。要想真正不再让假的和劣质的化肥坑农,首先就是控制生产者不制假造假,再就是经销商坚决抵制销售假肥,使之难有市场。因此,生产企业强化质量意识,流通企业建立起网络健全、资源优良的购销体系对于抵制假的和劣质的化肥事件显得尤为重要。

“中化模式”正是出于这种考虑,中化通过延伸自己的产业链,形成了其国内化肥生产能力达450万吨;其次,严格筛选货源单位,选购优质产品;再就是建立自己的打假队伍,净化农资市场。同时,中化还在全国范围内建立自己的营销网点。

“闹心事”之二:

农资价高

2004年,国家限了一年的价,结果农资的价格却是越限越高,到头来,农民使用的依然是高价肥。国家出台各种农资限价政策目的就是平抑化肥价格,保护农民利益,促进农业发展,但是农民得到的实惠却是极其有限。

今年,农资价格过高已严重制约了农民的购买,据笔者从市场上了解,市场上的高浓度磷复肥走货特别慢,农民又开始使用起近几年不大用的碳铵、过磷酸钙等低养分含量的肥料。

一方面农民在喊价高,另一方面企业又在叫成本涨得太快。如何平衡,出路只有一条,企业怎样把农资的经营成本降下来。

中化模式:中化降低成本的主要方式就是延伸自己的产业链。自己有了资源,有了产品,再在自己的渠道上销售,加上又有超大

的规模,成本自然就可以降下来。

在生产方面,中化化肥加大化肥生产投资力度,提高对国内资源和进口贸易的生产、管控能力,这样做,不仅可以把生产成本降到最低,而且可以使中化能够始终保持优良的资产结构和稳定持续的盈利能力。

在分销方面,中化化肥依托核心企业优势,不断实现资源整合和战略协同,将连锁经营这种新型的业态引入经营体系,采用标准化统一管理。统一带来的效果就是通过集中采购和配送把成本降低,让农民从中得到更多的实惠。

“闹心事”之三:

科学施肥

平衡施肥、科学施肥已经倡导了很多年,合理利用化肥达到增产增收的目的并不容易。目前在农村实施的并不好,许多农民只知道作物需要氮肥、磷肥和钾肥,但是对于什么作物用什么肥、什么地用什么肥、什么时节该用什么肥并不清楚。施肥结构不合理,重氮轻钾的现象很严重,在山东,由于施肥过量,不仅造成地块板结,影响作物生长而且对环境造成很大的污染;施肥不专,不仅浪费了肥料,也没达到作物增产的目的……

中化模式:针对这些现象,中化化肥建立了较为完善的“农化”服务体系,开通了800免费服务电话,聘请了中国农业大学的资深教授解答农民在施肥、购肥及作物营养等方面的问题,指导农民科学用肥,为农民架起了丰收、致富的桥梁;从2004年6月份开始,中化公司与中央人民广播电台共同推出了“中化农业广场”栏目,每天向农民传授种田及施肥知识、解读国家政策,提供市场信息等;中化开展了“送肥料、送科技、送服务”三下乡活动,与农民朋友“零距离”接触,帮助农民解决种田中的难点问题;与中国农业大学合作,每年组织300多名中国农业大学的学生奔赴各地农村,进行社会调研,并组织了农业科普知识讲座,向农民传授先进的施肥技术,赠送致富书籍、光盘、资料;中化还出资聘请各级农业技术推广人员,组成“农化”专家服务队伍,常年奔波在全国各主要农业省份,深入到田间地头为农民提供施肥技术指导。

一位农民说:目前他们最需要这种服务了,以前他们都是看着别人怎么用肥自己就怎样施肥,中化则是“因地制宜”提供服务。农民的“闹心事”没了,企业的路自然走得“更顺”!

□郑红艳