

# 农民日报

FARMERS' DAILY



25

2006年2月 25

农历丙戌年正月廿八

日 星期六

二月初七惊蛰

国内统一刊号:CN11-0055 邮发代号:1-39

第7231期(今日八版)

新闻热线:010-85831572

传真:010-85832154

E-mail:zbs2250@263.net

本报网址

www.farmer.com.cn

## 建设新农村

2月21日,黑龙江省尚志市老街基乡漫天飞雪,可是严酷的气候挡不住乡亲们的热情,老街基乡的集市上人头攒动,露天的台子上,75岁高龄的中化农大研发中心顾问、中国农业大学教授陈伦寿老人正在热情洋溢地为农民讲授平衡施肥的各种知识:“有的农民施肥图省事,把肥料往地里一撒就完成任务了,其实氮、磷、钾都应该施在土里,这样利于根部吸收。你们的方法有问题,多花了钱,效果却不好。”台下中化公司农化服务人员正在分发科学施肥“明白纸”和化肥样品,农技专家正在回答农民提出的各种实际问题,咨询台被围了个水泄不通。

这仅仅是中化公司“双百场”为农服务活动的一个缩影。今年春耕期间,中国中化集团公司(简称“中化公司”)秉承“和谐中国,安全农业,中化化肥全心全意为中国农民服务”的经营宗旨,在东北地区开展以“送科技、送肥料、送服务”三下乡为主要内容的系列为农服务活动,组织“百场种田大户培训”、“百场农

村集市宣传”活动,把化肥送到田间地头并向农民讲授科学施肥知识,以此拉开了2006年中化化肥“三下乡”全国行动的序幕。

### 技术讲座:教农民科学施肥

2月21日上午11点多,本是吃饭的时间,可是尚志市中学的礼堂里被人挤得满满当当,500多种粮大户正在专心致志地听取农业专家的讲座。由于人太多,礼堂的后面和门口都站满了听课的农民,有的农民专程从100多公里外赶来听课。讲课结束了,农民的热情仍不减,又针对自己实际中遇到的一些问题进行现场提问,直到专家给出了满意的答复。

延寿县延河镇平安村的“大学生村主任”展德胜兴奋地说:“我们村里20多个种粮大户都召集来了。我们农民缺乏科技知识,前年我种

大豆,多用了1/3的肥量,结果庄稼得了肥害,投入高了产量却低了,听了专家的课后才知道肥要用到点子上,要平衡施肥。俺们村有15000多亩地,我回去后一定把学到的知识传播给村民,希望以后能把专家请到俺们村去讲课。”

据了解,中化“百场种田大户培训”活动,主要聘请中国农大、沈阳农大等土壤、肥料方面的教授、专家,深入农村,讲授如何科学耕种、平衡施肥的知识,介绍如何辨别真假农资及如何选择可信赖的采购渠道。经初步统计,直接参加培训的农民已超过2万人。

### 集市宣传:教农民辨真假农资

被中化公司请来给农民讲解农技知识的尚志市农业技术推广中心植保站副站长万太方谈到此次活动

非常激动:“我们用农民的语言讲解,现场讲了有什么不明白的我们还会留电话,农民最需要的就是科技知识了。”由于咨询的农民太多,雪花落在他的头上也顾不得掸一下,已经积了厚厚的一层。

据了解,本次“百场农村集市宣传”活动,借助春耕开始前农民购买农资的农村集市,组织中化化肥大研发中心的教授和当地土肥专家,摆摊设点,主要针对农民购肥、施肥等方面的问题,给农民面对面的解答。同时,还把40万份如何鉴别真假农资、如何科学施肥的宣传页、“明白纸”,分发到赶集的农民手中。

一位40多岁的大婶谈到假化肥时满脸的气愤:“以前经常买到假肥,太坑人了。我们这儿就种一季粮,肥料弄不好影响的就是一年。”接着她又讲:“现在中化到集市上做

(上接第一版)

2001年,中化公司率先在国内农资行业开通了800-810-9991的全国免费服务电话,邀请专家“坐堂”,为农民朋友提供专业的农化及施肥技术咨询。截至2005年底,800电话累计接听超过40万人次的电话咨询。五年来,800电话拥有一批固定客户,一些种田大户更是养成了周五与专家热线联系的习惯,河北邯郸的一位农民曾把

收获的花生寄给电话答疑的陈伦寿教授,感谢他长年的施肥指导,与他分享丰收的喜悦。

此次中化公司开展的“双百场”为农服务活动遍及黑龙江、吉林、辽宁三省的100个农业重点县乡镇,覆盖东北近1/3的耕地,向农民分发农化知识手册6万册,科学施肥“明白纸”40万份,直接受益农民将超过40万人。

中化公司总裁刘德树说:“公

■■本报记者 张凤云

宣传,教我们怎么认清假化肥,发的明白纸上也写着,以后就知道哪些是真的哪些是假的了。”

为了使农民能够就近买到真正放心的优质化肥,中化公司还凭借自己覆盖全国20个重点农业省区的1000多个营销网点和3000名营销服务人员,组织优质货源,直接配送到县、乡、镇,送到农民的田间地头,确保农民用上货真价实的肥料。

800服务电话:  
长年的庄稼“医生”

“有什么问题,可以打我们的800免费服务电话,我们有专家为您解答。”熙熙攘攘的人群中,中化公司农化服务人员正在为农民朋友写着电话号码。一双双手伸了过来,就像抓住了科技一样热切。

(下转第二版)

司面向农村、贴近农民搞农化服务活动,不仅是企业业务发展的需要,更是中化作为国有大型骨干企业的使命和责任。我们会把三下乡活动长期坚持下去,同时也希望利用中化在国内农资界的影响力,带动国内的农资企业共同行动,开展更多的面向广大农村和农民的服务活动,促进农业增产增收,促进我国社会主义新农村建设。”