

## 种子标签必须标注保质期?!

◎使用者叫好: 种子质量有保证 ◎生产经营者困惑: 种子易主责任谁担

《农作物种子标签和使用说明管理办法》已经农业部2016年第六次常务会议审议通过并公布,自2017年1月1日起施行。行业人普遍关注的种子质量保证期是这样规定的:“第十四条 检测日期是指生产经营者检测质量特性值的年月,年月分别用四位、两位数字完整标示,如2016年5月。质量保证期是指在规定贮存条件下种子生产经营者对种子质量特性值予以保证的承诺时间,标注以月为单位,自检测日

期起最长不得超过十二个月,如质量保证期6个月。”

种子这个很特殊的商品,在贮藏保存的过程中,四大质量指标中的纯度、净度、水分一般不会产生变化,而发芽率会随着贮藏时间、贮藏环境温度、湿度、空气湿度的变化产生程度不等的变化,不同的作物种类,它们的种子贮藏寿命都不同。显然,像之前外包装标签只标示生产日期不标注保质期,让种子使用者自己购买时判断是否在保

质期内,不利于种子使用者使用,而实施新的种子标签为的是保护广大种子使用者的合法权益。

但一家欢喜一家愁,要求标注保质期又给种子生产经营者带来了困惑。

以前要求标注的是种子的生产日期,而按新规定要求标注的是种子装入包装前的检测日期。就是经过检测合格的种子,在检测后一年内的多长时间内,种子的发芽率在规定的贮存条件下不会低于标签标注的指标,是种子包装企业对种子质

量特性值予以保证的承诺时间。但种子售出后,就已经易主,不再受原包装企业的掌控,如果在此期间因贮藏条件不适宜、方法不当等原因产生变化,还要求原企业负责质量承诺保证,有失常理。

不过,法律界人士提出对策。按《合同法》相关规定,质量保证主要规定在标的物(种子)买卖合同时,双方可以约定复检期限,如果经过复检,不合格的可以退货,标的物(种子)损毁灭失的风险在标的

物(种子)交付之后由买受方负担。这些问题一般都是发生在种子经营者之间,根据种子使用者购买种子即买即用的现实,一般不会存在这些问题。为此,种子生产经营者对自己所经营的种子在进行包装检测时,对它的新陈程度,经过自己长期试验,确实保质期内不会发生变化,买卖交易时要求购买方进行复检,并约定保存条件和各方的责任,如果真的出现纠纷,按合同约定处理即能化险为夷。(续建奎)

## 农民为啥会选假劣肥? 原因也许是这个……

近年来,假化肥、忽悠团事件层出不穷,大家在谴责不法分子的可耻行径时,也在不断呼吁农民朋友们不要贪图小便宜,购买假劣肥料。笔者注意到,农民贪图小便宜更多的是因为农民想省钱。这些假冒伪劣产品和忽悠团也就是抓住了农民想省钱的心里,打着低价优质高回报或高价神效高产量的旗号来哄骗农民上当。

那农民为什么要省钱呢?最直接的感觉,笔者每天早晨买的早点,每年都会涨价0.5-1元钱,

这说明生活成本在提高,农民的生活成本也一样。此外,随着生活水平的提高,农民也希望提高生活质量,农民的消费面也越来越广。因此,花销大了自然要省钱。农民靠种粮为生,能节省的也就是种粮环节的钱。但是,问题来了,农民为什么要省农资产品上省钱呢?

1、人力成本。目前农村从事农业生产的人年龄普遍偏大,而且妇女偏多,青壮年多数外出务工,这使得农业生产需要雇佣更多的人

力和机械,这部分的成本逐年增加。

2、土地流转成本。近年来,土地流转加速,一些农户选择包地种植,但土地的成本也不是个小数目,据不完全统计,2015年全国土地流转平均费用达到每亩1000元左右。在一些地区,农民包地直接以交粮的形式,来支付租金。但可以肯定的是,这部分花销是省不了的。

3、粮食补贴。说到粮食补贴,主要存在两个问题。一是,农

民信息闭塞,不知道有什么补贴款,也不知道具体的申请流程和发放标准。二是,补贴款贪腐问题。山东省纪委近日通报了临清市、单县、高密市查处的8起典型侵害群众利益的不正之风和腐败问题,这其中有5起都是盯上了小麦、玉米等农业补贴款。

4、粮食销售。“卖粮难”这三个字在今年,格外扎眼。先是玉米,后是小麦。玉米国家临储政策调整,卖不上价。小麦,由于天气原因,质量不达标粮库不收。更可

恨的是,一些收粮的商贩,还使用“遥控秤”,很多农民都不知情。

由此可见,农民在种植上想省钱,也就只能从农资产品上“下功夫”了。为此,农资人可以做些什么?笔者粗浅的认为,首先是降低农民生产成本,不是说让产品降价或者说偷工减料,而是提高性价比,让农民在施肥减量的同时能保证高产;其次,是加强服务,通过技术服务,帮助农民提高作物品质和产量,同时为农民传递政策信息和市场信息;最后,共同抵制坑农害农行为,在农民心中树立诚信形象,取得农民的信任。

农资人,不要再埋怨农民贪图小便宜了,一起行动起来,帮助他们改变现在的生活。

(猛子)

### 魅力鲁西 心系灾区

## 100万袋鲁西牌“爱心叶面肥”急救涝灾玉米

农村大众报河北讯 (通讯员周长太)鸡泽县隶属于河北邯郸市,7月18日至21日,该县遭遇持续强降雨,暴雨导致境内多条河道水位暴涨,7个乡镇、125个村庄受灾,8900间房屋损毁倒塌,19.9万亩农作物惨遭淹没。

洪水无情人有情,了解到灾区面临的实际困难,7月21日鲁西集团复合肥公司32名营销人员自发组成爱心救援队,驾驶16辆农化车,进入灾区与灾区人民并肩作战;27日第二批人员再次开赴灾区。他们满载恢复农业生产所需的100万袋叶面喷施肥料,全部免费发放给灾民,农化人员紧急讲授受灾作物抢救措施。

“在洪灾面前,大家应该携起手来共同面对,我们鲁西集团一方面提



供力所能及的帮助,另一方面还要帮助灾区农民恢复信心,重新投入到新一轮农业生产中。”鲁西集团邯郸大区市场经理高刚说。

在该县双塔镇永光村,近3300亩玉米在洪水来袭时全部被淹。27

日早晨6时,鲁西营销人员就到了村里,组织村民免费领取叶面肥。

“玉米被淹表现为叶黄、秆红,生长发育停滞,大家可以增施速效氮肥,来改善植株的氮素营养,加速植株生长。同时,注

意清除叶面泥沙,以恢复植株正常的光合作用,减轻涝灾损失。鲁西叶面肥正好具备这两项功效,请尽快施用。”就这样,高刚一行入冒着高温高湿讲了一村又一村,嗓子都哑了。听了讲解,愁容满面的村民们逐渐露出笑容,有的甚至感动地流下了泪水。无独有偶,令人感动的不只鲁西集团,当鲁西人在该县一公司制作赈灾条幅时,老板听说赈灾用的,全部免费制作。

高刚表示,鲁西集团爱心救援送去魅力鲁西的深情厚谊,彰显着国企鲁西的责任担当,“魅力鲁西 心系灾区”八个大字的鲜红的条幅,闪耀在灾区,永远印在灾区人们的心中。

## 销售即攻心, 7招帮你搞定客户

也许你努力地在“卖”你的产品,可是却总是换不来相应的回报。那么,有没有想过,为什么客户会拒绝你?

销售博弈,攻心为上!

1、真诚地赞美顾客。蛮横无理的顾客,衣着简朴的顾客,其貌不扬的顾客,每一个人都有自己的闪光点。千万不要以貌取人,无论是谁都希望得到别人的尊重与赞美,你的一句真诚的夸赞,会让顾客有一种满足感,但是要特别注意学会区分赞美与谄媚,不然不仅不能打动顾客,反而会令人生厌。

2、用心了解顾客需求。要想

完成一次成功的销售,就一定要了解顾客的需求是什么,要学会捕捉并激发他人的需求,才能在交往中如鱼得水。那么你的顾客究竟需要什么?这时候,把你自己的想象成是对面的顾客——“我究竟想要什么?”不要不用可置疑地语气向顾客推荐产品,在适当的时候,送上你的感同身受,消除他的疑虑,站在顾客的立场考虑问题,这会让你在销售中应对自如,面对的困难也会迎刃而解。

3、微笑最具吸引力。一个真诚的微笑价值百万,学会和顾客分享你的快乐,因为快乐的心情是可

以传染的。有时你的业绩并不完全取决于销售技巧和专业,更重要的是态度,要用微笑来面对所有的顾客。

4、记住顾客的名字。人人都渴望被尊重,记住那些常来常往顾客的名字和喜好会给他们一种被尊重的感觉。这是一个最简单、最明显、最有效的使你获得顾客好感的方法。

5、倾听才能掌握主动。每个顾客都需要倾听者,当你用心灵去倾听他们时,他们也会真诚地接受你的意见。一个有能力、有魅力的营销人员一定是一个好的倾听者。

6、抓住顾客最感兴趣的事。

没有人会对自己不感兴趣的话题投入过多的热情,与有需求的顾客交谈,就要“投其所好”,把话说到他的心坎上。同时要注意,千万不要喋喋不休。

7、克服沟通中的心理障碍。面对“找麻烦”的顾客,要想克服与他们的沟通障碍,就要懂得用宽容的心去对待。及时总结经验教训,尤其是面对某些顾客不公平的指责和批评时要克制,只有这样,你才会成为一个“屡战不败”,出色的营销人员!

(销售魅力学)

经营之道

### 卓创资讯 SCI99.COM

#### 各地农药化肥价格

(8月1日)

产品名称	厂家	价格(元/吨)	
除草剂	草甘膦95%原药	山东润丰化工 停报	
	草甘膦95%原药	山东侨昌科技 停报	
	百草枯42%母液	山东科信生物化工 1.05万	
	百草枯42%母液	山东绿霸化工 1.05万	
杀虫剂	吡虫啉95%原药	山东联合生物 9.5万	
	啶虫脒97%原药	山东联合生物 8.8万	
	吡虫啉95%原药	山东联合生物 7.8万	
	吡虫啉95%原药	青岛海利尔药业 9.5万	
杀菌剂	啶虫脒97%原药	青岛海利尔药业 8.8万	
	丙环唑95%原药	山东亿嘉农化 10.3万	
	烯酰吗啉95%原药	山东先达化工 8.6万	
	醚菌酯97%原药	山东京博农化 24.0万	
肥料	氟唑唑95%原药	山东申达化工 22.0万	
	苯醚甲环唑95%原药	山东东泰农化 13.3万	
	尿素	临沂市场	1170-1180 接货价
		菏泽市场	1170-1200 出货价
复合肥45%	出厂	1160-1180 出厂价	
	出厂	1700-1800 出厂价	