

80% 的蔬菜无对应登记农药

小宗作物急需安全型专业农药

“氟虫腈被禁将近10年，小菜蛾对该药的抗性有增无减，我们监测到某些地区的田间小菜蛾对氟虫腈的抗性指数高达1686倍。”在日前召开的“2019广东省蔬菜产业协会年会”上，国内著名农药专家、华南农业大学博导徐汉虹教授指出，个别不法企业为增加药效，争夺市场，在已有登记证的产品上，添加一些隐形成分，部分农户也存在不严格执行农药安全间隔期等问题。

80%的蔬菜无对应登记农药，小宗作物用药的春天何时能来？

徐汉虹教授说，由于国内蔬菜品种较多，病虫害发生也较重，加上农药产品繁多，以及厂家生产和农民使用等因素，在农药生产和应用方面还存在一些问题，亟待重视。目前，蔬菜农药使用存在以下问题：

1. 违规使用高毒农药。2014年9月18日，沿河中学的150多名学生在晚餐进食后，发生腹痛、恶心、呕吐等中毒症状。经化验当天晚餐中的四季豆和青椒含有甲胺磷农药，且含量分别为稻谷中甲胺磷最大残留量的4.7倍和3.2倍；2010年1月，

海南豇豆连续三次在武汉被检出禁用高毒性农药水胺硫磷。

2. 超范围使用农药。农药登记不均。目前，蔬菜登记用药主要集中在甘蓝、番茄、马铃薯、辣椒、黄瓜等大宗蔬菜品种，且农药产品数量众多，同质化严重。全国尚有4/5的蔬菜、2/3的常发病虫害，无可登记农药。

在实际生产中，由于病虫害防治的实际需求，种植户只有参照类似作物用药，或者参照相同病虫害用药，没有经过必要的试验和评估，缺少科学合理的使用技术，完全是凭借生产者的经验用药，从而带来了违法用药的问题，给小品种蔬菜的质量安全带来了很大的隐患。

3. 不严格执行安全间隔期。在蔬菜生产过程中，使用的大多数农药的安全间隔期为7-14天，具体到不同农药种类：一般生物农药为3-5天，菊酯类农药5-7天，有机磷农药7-14天。

在实际生产中，例如在番茄的青枯病、疫病、灰霉病等病害非常严重时期，4个月左右的生产

期喷药次数多达30次，平均4天喷一次；豇豆、玉豆、青瓜、苦瓜等蔬菜，根据病虫害发生程度，喷药次数在20-30次，如果不注意轮换用药，容易产生抗性，难以执行安全间隔期，导致农药残留超标。

4. 片面追求商品外观，滥用植物激素。实际生产上，有些菜农为使蔬菜长得快、个头大、成熟早、卖价好，大量使用植物生长激素，如膨大剂、着色剂、催熟剂、矮壮素和多效唑等，虽然能达到目的，但使蔬菜失去原有风味，品质也大大降低，并且有可能打乱人体正常机理和损害身体健康。

“920在叶菜上不好用，我们都用‘矮子药’。在芥蓝、小白菜、菜心上用得可好啦！真正能帮我们增产。不瞒你说，很多菜场都在用。”在做激素蔬菜调查时，一名老菜农曾如此告诉笔者。

而这种所谓的“矮子药”就是丙环唑。根据2012年12月6日农业部与卫生部联合发布的《食品中农药最大残留限量》新标准，蔬菜并不

在丙环唑的施用范围内，且丙环唑的安全间隔期为42天，而一些叶菜从播种到收获都不到40天。

5. 菜农的安全使用农药意识薄弱。施用农药后未按规定的安全间隔期采收，往往在喷施农药后，很快采收，导致农药残留。

科学安全合理使用农药的知识宣传和技术指导不够，导致菜农对农药残留量超标问题造成的后果认识不足。

菜农与农药经销商缺乏农药专业知识。一些菜农对农药安全使用标准和农药合理使用准则，以及农药性质(如高毒、剧毒、内吸等特性缺乏了解)，乱配滥用，随意加大使用剂量。

个别菜农在经济利益驱动下，违法违规，随意在蔬菜上使用国家明文禁止使用的高毒、剧毒农药，致使蔬菜中农药残留量严重超标。

6. 农药隐形成分添加严重。企业为增加药效，争夺市场，在已有登记证的产品上，经常添加一些隐形成分。而这些隐形成分主要有3类，即高毒农药、新药(未过专利期

的保护品种)及一些对某种害虫具有特效的老品种。

也有个别农民盲目追求效果，主动添加隐形成分。由于大部分种植户的不合理使用，一个新药如果长期使用，往往在推出几年后病虫害的抗性急速上升，药效显著衰退，“包治百病”“永远”有效的农药是不存在的，农户为增强药效，主动添加禁药。

农药隐形成分添加持续增加害虫抗性。我国规定2009年10月1日起在农药上禁用氟虫腈。但是在氟虫腈被禁的将近10年期间，小菜蛾对该药的抗性有增无减，据有关监测，2018年广州和福建田间小菜蛾对氟虫腈的抗性指数仍分别高达1686倍、953倍。这与个别不法企业添加隐形成分氟虫腈农药有关。

在2018年通过对不同地区小菜蛾氟虫腈的抗性位点监测发现，绝大部分小菜蛾发生抗性突变，从2009年10月1日氟虫腈被禁至2018年，抗氟虫腈的小菜蛾仍逐渐在种群中占主导地位。(中农)

随着实体企业的回归，企业重心下沉，县级经销商群体越来越突出其重要性，但经销商不是容易获得的，从县级城市的整体性出发，经销商到底该如何突破？

产品突破：主导产品、突破产品打配合

很多经销商不能快速突破县级市场的主要原因是产品太多，厂家有多少个品种，经销商就有多少个品种，很多经销商错误的认为，反正我的产品多，这个卖不好就换另一个，由此导致产品主线不明确，都想卖好的结果是什么也卖不好。

那么，具体到一个县级市场，经销商在选择产品的时候，就应做到产品主次清晰，结构合理。

主导产品突出。厂家无论有多少个产品，能够适应经销商所处县级

市场的品种可能就那么一到两个。

突破产品明确。一旦主导产品选定后，就要考虑突破产品。选准目标竞争对手“下打上压”，主导产品和突破产品在定价上“一高一低”：主导产品高出现有竞品价格，有一定空间让利促销，以此压制对手。突破产品在定价上基本保持和竞品持平或者略高出5%-10%就可以，以便直接在价格和对手进行搏杀。

让主导产品和突破产品互相配合，对竞争对手销售好销量大的店进行逐个击破。突破产品价格低，容易走量，能满足终端老板需要，

产品突破 快速铺货

两招帮经销商突破县级市场

因此可先让突破产品混个脸熟，然后借势让主导产品赚钱树形象。当然，任何要诀不是万全之策，经销商在具体操作中还需注意的是：要始终保持突破产品与竞品在价格上的一致性。低价是一种竞争战术，在与对手展开终端争夺战的时候，千万不能全面降低产品价格。

快速铺货：厂商协作抢占时间空间

铺货对经销商而言并不陌生，铺货从整个营销过程来讲应该说是最简单的程序之一，但看似简单的铺货，中间也隐藏着大学问，说得严

重一点是“成也铺货败也铺货”。只是为了铺货而铺货，再努力都是枉然。解决问题的最好方法是预防问题的发生，怎样铺货才有效呢？

厂商联手，以厂家为主，以经销商为辅，共同组建铺货队伍。企业派驻的铺货人员最好是负责该市场的业务员，或者有一定管理和铺货经验的人员。

二批协助，快速铺货。厂家或经销商到乡镇市场相对来讲是人生地不熟，最好的办法是让二批带路，先沿着二批的渠道铺货，然后再在不熟悉的区域铺货，这样也会

加快铺货速度。一般初始阶段二批是不愿意协助的，必须在额外补助或者企业做好几个样板区，二批看到希望才会合作。专业化分工，合理安排好人员分工，谁谈判，谁张贴POP，谁卸货，谁收款，谁签订销售协议书，谁陈列，谁建立客户档案等，这些工作事先都要认真准备和演练，从而加快铺货速度。

造势宣传。铺货也是最好的宣传形式之一，如铺货时把车辆集中在一起，通过车载喇叭播放音乐或者企业宣传材料等，都能提升铺货成效。确定好铺货路线图，加快铺货速度。铺货前要对整个铺货的路线做一个详细的规划，尽量不走弯路。事先联系好客户或者先派人进行沟通联络，保证铺货的时间效率和成功率。(北方农资)

蔬菜种子有存期 辨别新旧有方法

年，其出苗率要降低30%-40%。尽管有些黄瓜种子播种后能出苗，但往往有子叶无真叶，尚不能成活。

3. 白菜种子：白菜种子的收存有有效期限在两年之内。当年收获的种子当年可以直接播种，第二年仍可以作种。超过两年的种子，播种后的出苗率一般要降低20%左右，且极易感染病菌。存放的时间越长，出苗率越低，抗病害的能力也越差。光泽鲜亮的为新种子，暗淡有虫眼或虫丝的为陈种子。

4. 香菜种子：当年收获的香菜

种子，必须存放1年之后方能种植，但其存放的有效期限最多也不得超过3年。新的香菜种子菜味浓馨，陈的香菜种子菜味清淡。

5. 芹菜种子：芹菜种子可收存5年，但当年产的芹菜种子不能当年种，必须存放1年以后才能作种。提前作种则会影响到出芽率。新种子芹菜味较浓，存放两年以上的陈种子其气味较淡。

6. 茄子种子：茄子种子的保存期限为6年，超过6年以上的种子，

蔬菜种子的好坏新陈，直接与产量和效益相关联。有的蔬菜种子必须播种当年的新种，而有的必须播种收存的陈种，要求各有不同。下面就给大家介绍一部分蔬菜种子的有效收存期限和种子新陈的辨别方法。

1. 辣椒种子：辣椒种子的有效收存期限最长不得超过3年。超过3年，不但发芽率低，而且部分种子出苗后，其产量也不高。所以，选购种子时，务必仔细观察种子的颜色：新种子呈金黄色，陈种子则呈杏黄色；若辣椒种子变成褐色，说明其种子至少收存了3年以上，则根本不能作种。

2. 黄瓜种子：黄瓜种子的有效收存期限最多不得超过3年。超过3

农村大众报安丘讯 (通讯员周航)5月9日，山东省关心下一代教育

基地绿旺达公司授牌仪式在绿旺达青少年教育培训教室举行。据了解，这是此批省关工委命名的全省98个单位基地中唯一一家民营企业基地，也是安丘市民营企业首家。

潍坊市绿旺达生物肥料科技有限公司创建于2006年，是一家集测土配方、生产销售肥料、免费深耕、无偿提供技术服务以及有机果蔬、粮食生产于一体的综合性涉农企业。

公司坚持以科技创新为基础，视产品质量为生命，真诚服

民营企业勇担社会责任

“绿旺达”成立关心下一代教育基地

务社会、服务农民。公司成功举办八届“绿旺达杯姜王大赛”，带动发展大姜种植科技示范村650个、示范户6500个，拉动1.65万农户致富。

公司一直坚持以青少年健康成长成才为己任，积极开展全方位、多层次的爱护工作。2016年8月，公司成立了安丘市首家民营企业青少

年教育基地，积极开展对大中小学、公司青年职工和青年农民科技能手关于“红色基因、励志成才、理想信念、思想道德、党史国史、法治安全、敬业爱岗和科技创新”等10个方面的教育培训。近年来，公司还先后捐助贫困大学生75人次、救助农村家庭贫困中小学生260多名；结合扶贫助学、困难救助和

青工培育、科技兴农等活动，共举办各类贫困学生培训班12期，培训380人次；举办大中小学、青年职工、农民青年科技能手培训班、讲座、座谈会等30多期，培训2800人次；培训新型职业农民和农技人员1.15万人次。同时，先后救助农村家庭贫困中小学生260多名，累计发放救助金110多万元。目前，基地已

逐步成为安丘市助推青少年成长成才的特殊载体和重要渠道。2018年，被潍坊市人民检察院命名为“未成年人社会实践基地”，被山东省关工委命名为“山东省关心下一代教育基地”。

“下一步，我们将以这次授牌仪式为契机，深入贯彻落实上级部署要求，认真搞好探索研究，积极丰富教育内容，不断创新培训模式，真正把青少年教育基地办实、办好、办活，力争为全市的关心下一代事业做出新的、更大的贡献！”绿旺达公司董事长周元杰说。