



创世纪转基因技术有限公司主办

2007年第1期 (总第1期)

2007年5月28日



原中共中央政治局常委、国务院总理朱镕基视察转基因抗虫棉研究室。



巴基斯坦总统穆沙拉夫先生接见我公司董事长吴开松先生。



亚太种子协会秘书长 J.S.Sindhu 博士一行访问我公司。



菲律宾农业部棉花发展局局长 Eugenio D. Orpia Jr.先生等来访商谈合作。

携手创世纪 齐心铸辉煌

—《创世纪》创刊词

创世纪转基因技术有限公司董事长 吴开松



的国际化竞争中，只有依靠“高技术+大资本”的高新技术发展模式，建设和培养一批具备尖端研发能力与强劲发展实力的大型农业产业集团，加速我国农业高新技术产业化进程，才是有效解决中国农业发展瓶颈问题的根本出路。

1998年4月，“转基因抗虫棉”产业化合作签约仪式成功举行，创世纪开始了抗虫棉技术研发推广与产业化的征程。创新，就难免挫折；创新，我们就能在曲折中前进！

在中国农业高新技术产业化的征途中，我们锁定目标，同心协力，精心布阵，蓄势出击，积极参与国内外市场竞争，大规模推进抗虫棉研发推广与产业化，实现转基因技术的社会价值，抢占农业高新技术产业化的制高点。

实践证明：我们的发展道路是正确的，我们的发展目标是可行的。目前，创世纪公司已经发展成为我国知名的农业高新技术产业化企业以及我国农业生

物技术产业化的排头兵！

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！”如今，创世纪的发展已进入一个崭新的时期，第二代抗虫基因、抗除草剂基因、棉花高产和优质相关基因、耐盐基因、抗病基因、耐旱基因等方面自主创新研究或合作研究开发已全面展开；我们还要大力拓展国内外市场，全面加强企业管理，继续为企业的跨越式发展创造良好的硬、软件环境与条件，精心培育创世纪企业精神、企业文化与企业团队。实现上述工作目标，将完全依赖于全体创世纪人的团结协作与不懈努力！

《创世纪》的创刊，就是为了团结和带动创世纪人共同携手，一如既往地沿着创世纪的发展道路前进，矢志不渝地为实现创世纪的宏伟目标而努力，让我们这支“农”字头的团队在更大范围、更高层面上创出新的世纪！

我们相信：《创世纪》将会越办越好，一定能够成为创世纪人最贴心、最温馨、最精彩的精神家园！

我们相信：创世纪因我们而发展繁荣，我们因创世纪而骄傲精彩！

愿我们与《创世纪》一起成长

—《创世纪》创刊寄语

创世纪转基因技术有限公司总裁 杨雅生

九年前，市场经济大潮风起云涌，几位商界与农业科技领域的精英敏锐地感受到了世界农业高新技术发展的强劲脉搏，在中国南海之滨携手开启了创世纪的伟业。经过九年来不懈努力，创世纪已经成为国内知名的农业高新技术产业化企业以及我国农业生物技术领域进军国际市场的先驱。面向全国，面向世界，面向未来，我们必须时刻观察与领悟世界农业高新技术产业化发展的潮起潮落，打造创世纪的巨轮并破浪远航。今天面世的《创世纪》，就是我们创世纪人面向世界农业高新技术大潮的观海台！

今天的创世纪，正在迈开大步，向规模化、集团化发展，我们的员工也随之将足迹遍布祖国的山山水水。相距遥远的日子里，我们需要了解公司以及它方面的信息与动态。今天面世的《创世纪》，就是我们创世纪人经常用目光与热情点击的信息港！

九年携手同行，创世纪人互相勉励、鞭策与关爱，创世纪家园倍添真情与温馨；九年风雨历程，创世纪人积累了丰富的经验，也在不断地反省与完善

自己。叙一叙家园真情，谈一谈工作心得，共同进步，共同成长，将来回首一瞥，看得见大家苦心经营的一方伟业，忘不了身边诚挚上进的一批同事，也自然倍感骄傲与满足。今天面世的《创世纪》，就是我们互通情感、交流经验的大沙龙！

罗丹说过：“世上并不缺乏美，缺乏的是发现美的眼睛。”看看大自然，

“春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪”，多么丰富精彩；看看人世间，爱情、亲情、友情、乡情伴随自己一生一世，令多少文人侠客感慨：“问世间情为何物，直教人生死相许？”多么荡气回肠！忙碌之后，闲暇之余，体味自然与人生，悟出很多真谛，怀着感恩自然、感恩社会、感恩事业、感恩他人、感恩人生的心绪，再奔前程，再创佳绩。今天面世的《创世纪》，就是我们感受自然、体味人生的博览园！

我们的员工渴望读懂创世纪，读懂创世纪的同仁；党和政府与社会各界、经销商、广大农民及其他相关人士也在试图读懂创世纪的昨天、今天与明天；



创世纪也渴望读懂那一颗颗为创世纪怦然而动的红心！今天面世的《创世纪》，就是我们展示创世纪以及创世纪人飒爽英姿与美好未来的新视窗！

办好《创世纪》，是一件很勤苦的事，但是，勤苦着，并且收获着、快乐着、进步着，不正是我们人生的一种境界吗？

愿我们与《创世纪》一起成长！

投身基因产业

把握生命未来

创新是市场营销之魂

副总裁 谷登斌

“创新、求精、合作、发展”是创世纪公司的核心价值观。创新不仅仅是研发部门的事，它还存在于公司各部门，存在于员工工作当中，存在于上道工序为下道工序服务的过程当中。相对于市场营销而言，创新则是市场营销之魂！

创世纪公司进入棉种市场，没有照抄照搬其他公司的营销之路，而是根据棉种市场特点和棉农需求，开创性地采取新品种示范带动、技术服务到田间来满足终端需求，赢得了市场，成功实现了公司在盈利模式上的战略转变。

市场营销创新，以下几个方面尤为重要：

首先，是营销理念的创新。营销理念是营销工作的出发点，虽然看不见、摸不着，但却直接影响着我们的营销行为。棉农是棉种的最终用户，棉农虽非强势群体，其消费行为直接、简单，但不能随便糊弄；恰恰相反，棉农的眼睛是雪亮的，感受是深刻的，只有真心实意地向棉农提供产品和服务，才能得到认可，获得回

报，否则，只能是搬起石头砸自己的脚，最终被棉农唾弃，惨遭市场淘汰。棉种市场瞬息万变，我们的营销理念必须随之变化，只有营销理念创新，才有可能适应不断变化的市场。

其次，是营销战略的创新。常言道：“如果战略错了，就无所谓战术的对与错。”营销战略的创新，就是针对营销工作的长远性、全局性、关键性所作的创新性构想或方案。棉种市场有其特殊的规律性，只有把准方向，找到规律，不断创新、不断调整，使其符合棉种市场实际，并尽可能地引领市场的发展，才能行之有效地开展工作。创世纪公司在营销战略中倡导面向终端、服务终端，直接向棉农提供技术服务，开展示范观摩，就是带有方向性的战略思路，取得了实实在在的成效。

第三，是营销手段的创新。有了正确的营销战略，还必须有可行

的战术手段。这就必须在营销措施上下功夫。从2005年开始，创世纪公司开展“创世纪棉花科技进万家”活动，不但调动了经销商开展终端服务工作的积极性，而且创造性地将多媒体技术运用到农民的技术服务当中，受到了广大农民的普遍欢迎。

总之，棉种市场营销工作的每一个环节都需要创造性地去开展。公司的市场营销工作还有很长的路要走，盲目地墨守所谓的成规是没有出路的。只有创新，才能在激烈的市场竞争中游刃有余，立于不败之地。



企业内刊是企业文化外化的必然产物，是企业文化的重要组成部分。企业经营的自身造就了企业文化，企业文化是企业经营的结果。创世纪经过多年的发展，我们需要借助企业内刊的传媒手段来整合、传播自己的声音、思想和智慧。

经过编辑组近两个月的精心策划和准备，在公司领导和广大员工的关心和支持下，《创世纪》创刊号今天终于问世了。

为了办好《创世纪》，我们将坚持以下几个原则：

一、充分突出企业内刊文化传达、内部沟通和企业信息传播平台功能的建设。《创世纪》将建设公司企业文化，宣扬公司理念、精神和使命，贯彻落实公司政策、制度、规范等作为其核心的功能，同时积极促进员工工作、生活及思想交流，架起一座全体员工沟通和协调的桥梁，打开公司精神文明建设的窗口。

二、树立企业文化的内部品牌形象，发挥企业内刊传播公司产品、服务和品牌信息宣传的作用。我们将通过企业文化建设推动企业形象提升，增强企业美誉度。《创世纪》的受众不仅包括广大员工，还应兼顾外部客户和经销商，我们将赋予企业内刊对内建设企业和对外树立企业形象的双重使命。

三、坚持稿件来源多元化，实现

内外对接。我们不仅采用公司领导、内部通讯员、广大员工稿件，还将适当发表行业专家学者、外部客户稿件，体现企业内外各种不同的声音。我们将实施稿酬激励和精神荣誉鼓励制度，不断对刊物受众做深入研究，以不断地调整定位，增强刊物生命力。

企业给了内刊以生命的源泉，内刊又反过来向企业渗透滴滴甘霖精华。我们将坚持企业内刊服务企业发展的宗旨，以高度的主人翁意识和责任感办好《创世纪》，弘扬企业文化，让内刊成为推动企业发展的生产力。

副总裁 黄涛

办好公司内刊 弘扬企业文化

2004年以来，创世纪公司进入了快速发展时期。产品从无到有，规模从小到大，在棉花种业界产生了很大影响。骄人成绩的取得，使创世纪人对未来充满自信，更加坚定地向更高、更远的目标迈进。

作为科技先导型企业，尤其是作为我国转基因农作物产业化的排头兵，公司在积极开拓市场的同时，始终对企业研发给予了极高关注。两年来，创世纪科研中心发展较快，已经逐步形成了包括总部实验室、湖北后湖育种站以及龙岗生物园三个部门的协同科研攻关体系：总部实验室建立了分子生物学实验室、细胞生物学实验室和分子检测实验室，在上游基因分离克隆、载体构建、农杆菌及花粉管植物转化、转基因植物分子检测、分子标记等方面开展了一系列工作。通过自主研发和科研合作相结合，科研中心目前开展了抗虫、抗除草剂、抗逆、优质和抗病转基因棉花研究，涉及不同功能基因20余个，建立了

相应的较完善的植物转基因技术上游科研体系；湖北后湖育种站在建设的同时，卓有成效开展了抗虫棉育种研究，已经获得多个新品系正在参试。目前，正计划针对不同棉区启动新育种站建设；坐落于深圳的创世纪龙岗生物园，具有独特的气候优势：棉花播种受季节限制不严格、重要棉花材料可宿根过冬，在棉花花粉管通道转化、棉花转基因材料筛选鉴定以及棉花资源材料鉴定整理等方面发挥了重大作用。以上三个部门协同开展工作，形成了上游分子生物学研究、中游基因转导和下游品种选育相结合的生物技术科研育种体系。此外，为配合市场、品管部门的有关工作，科研中心还开展了棉花品种真实性与杂交种纯度的分子鉴定检测技术体系研究。

目前，国家正在力促企业成为科研主体。在我国植物基因工程研究领域，创世纪科研中心的组建和发展是符合国家未来发展战略的一项极具开创性、前

瞻性并且充满生机的尝试。也可以说，科研中心正面临前所未有的发展机遇。但机遇常和挑战并存，科研创新之路必定是充满艰险、遍布荆棘的陡峭山路。我们的科研人员既要看到未来的宏伟蓝图，在工作中保持乐观、积极的心态，又要充分的思想准备，不畏艰险，勇于攀登，发扬团队协作精神，在挑战中成长，在成功中铸造辉煌。

创世纪科研中心的发展目标是成为我国植

物基因工程领域实力一流的国家级技术研究中心，为我公司未来转基因农作物新产品的不断创新，引领未来我国农业生物技术产业的发展，以及我公司“打造在植物转基因技术领域居于领先地位的国际化企业”的愿景实现提供技术保障。



如何做好营销中心总经理

安徽营销中心 冯丙坤

总经理应该具备较高的综合素质，具备宽广的知识面，在专业技术、政策环境、管理技能、市场营销、法律法规、财务会计等方面都应具备一定的基础知识。第四，营销中心总经理应该具备8项技能，即策划与跟进（目标管理）、时间管理、沟通与激励、辅导技能、授权技能、建立团队、人际关系、绩效考核与管理。

下面，我就如何做好营销中心总经理谈几点粗浅的认识：

一、把握方向，准确定位

在营销中心这个团队中，总经理不仅是领导者和管理者，带领团队奔向一致的目标，随时将跑偏的队员纠正到正确的轨道上来，同时也是积极的参与者和实践者，对于团队的其他成员，还应该是值得信赖的朋友、服务保障者、坚定支持者、问题终结者。

二、管理制度化，流程标准化

没有规矩不成方圆，团队良好的运行需要严密的制度来保障，营销中心应该在公司总的规章制度框架下，结合中心实际工作需要，制定一系列实施细则，尽量不留管理死角。各项业务的办理过程都要制定出标准的流程图，指导每位员工的工作，避免因人因事出现意外的差错。

三、提高工作的计划性

各项工作都应提前做好计划。有了完备的计划，才能有条不紊地开展，工作才容易做得细致、全面、到位。计划的制定应该基于大量的调查研究，应该是切实可行的。计划应该尽量做细，有明确的时间、步骤、目标、控制措施。

四、善于抓住重点工作，合理分配时间

营销上有个2/8定律，管理上也应该适用这个定律，要将大部分时间和精力放在影响业绩的重要工作

上。把各项工作按照重要紧急、不重要紧急、重要不紧急、不重要不紧急的标准进行分类，依次办理。“渠道为王，决胜终端”，是当前中国市场营销的主流，如何开拓和管理渠道，如何有效维护市场秩序，如何将重心下沉到终端，做好终端拉动，始终是营销中心常抓不懈的主题。

五、善于总结分析、持续改进提高

只有不断总结成功经验和失败的教训，才能不断提高，持续改进。

六、以人为本，打造精英销售团队

销售队伍建设与管理是营销中心的核心工作。没有一流的销售团队，何谈一流的销售业绩？要根据业务发展的需要，对于销售队伍的目标、结构、规模、报酬等方面进行科学规划，在营销人员的招聘、培训、激励、监督、考核等方面进行有效管

理，坚持以人为本的原则，通过充分沟通、积极协调，打造一支目标一致、紧密协作、团结进取的精英团队。

七、细节决定成败，树立精细管理意识

任何事情想要做完美，都不应放过每一个细节，这已经是无数个事例证明了的法则。树立精细管理的意识，对于中国的管理者意义非常重大，每件事情都应该坚持做深、做细、做透，每个信息流都应该是闭环的循环，有反馈才能及时有效地控制。同时，关注细节不等于没有重点，应该加以区分。

总之，营销中心总经理责任重大，只有认真落实上述措施，才能卓有成效地担当起所肩负的职责，将营销中心建设好，管理好，使营销中心在企业的发展中发挥更为积极的作用。

科研中心
科研中心 崔洪志

当今市场经济体制日臻完善，激烈的市场竞争渗透到各行各业。在这个没有硝烟的战场上，营销中心这个前沿阵地对整个公司的成长和发展举足轻重。作为这支先锋部队的指挥官，营销中心总经理肩负重任，因此，如何做好这个总经理，需要我们认真研究和思考。

什么样的人适合做营销中心总经理？

首先，营销中心总经理应该具备较高的商情，即智商、情商和逆商。智商高，头脑清晰，思路明确，具有较强的逻辑思维能力和分析判断能力；情商高，认知能力高，适应能力强，善于处理各种人际关系；逆商高，具有坚定的意志和不屈不挠的精神，敢于面对并接受逆境和挑战。第二，营销中心总经理还应具备良好的个人品质，即待人真诚、踏实敬业、积极向上、心胸宽广。第三，营销中

真抓实干道远创未来

副总裁
张国治

创世纪公司生产系统包括生产部、亲本部两个部门，下设河南、河北、湖北三个生产中心。河南、河北生产中心分别在郑州、黄骅建设了具有国内领先水平的种子加工生产线，日生产能力均达4万袋。公司生产系统现已拥有正式员工近百名。

创世纪公司棉花杂交种生产严格按照ISO9001:2000质量管理体系的要求，加强种子生产的过程管理。我们遵循“成方连片、程序管理、统一采摘、地头收购”的田间管理方针和“精细管理、精益求精”的加工质量理念，从基地选择、亲本发放、育苗移栽、田间去杂、去雄授粉、子棉收购，到轧花、泡沫酸脱绒、包衣、包装、仓储、发货，都制定了一系列程序文件，并在生产过程中严格执行，保证了生产、加工质量。

2006年度，创世纪生产系统共加工、发运棉种250万余袋，快速、安全地将棉种送到了客户手中。

2007年度，创世纪生产系统已

落实制种基地4万余亩。目前，生产系统全体员工正在以饱满的热情投入到今年的制种生产，确保生产计划的顺利完成。

质量是生命，数量是保证。展望未来，任重道远。为公司提供优质、足量的种子，是我们生产系统不可推卸的使命！希望生产系统的全体同仁携起手来，共同努力，完成公司赋予我们的光荣使命！也希望公司各个部门能够热心支持我们生产系统的工作，协助我们完成自己所肩负的光荣使命！



高度重视棉花种子质量检验

品管中心 楚现周

“台上一分钟，台下十年功。”近年来，创世纪公司发展迅速，“创世纪”牌棉花种子能够被广大棉农所认可，都与公司高度重视棉花种子质量检验密不可分。

目前，创世纪公司已经建立了一整套的质量控制程序，并且严格按照程序文件要求开展以下项目的检验：

一、质量检测从亲本种子开始，分别对其毛子、光子及包衣子进行质量检测，检测项目达27项：

亲本毛子：净度、标准水分、变色子率、未熟子率、破子率、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率、纯度。

亲本光子：标准水分、变色子率、未熟子率、破子率、子指、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率。

亲本包衣子：标准水分、变色子率、未熟子率、破子率、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率。

另外，向制种基地发放亲本种子时，还要再次对亲本种子的质量

进行检测。

二、制种过程中严把4道关

亲本播种后，苗期要检测抗虫性，调查田间隔离是否达标；

初花期，对田间纯度及隔离是否达标进行二次检测、调查。

三、每年6月至8月中旬，按照公司确定的质量标准，对棉花杂交制种田间质量进行4项检测，包括：去雄授粉质量、田间红花比例、田间白花比例及自交铃比例。

四、种子收购时要检测种子的水分、净度、变色子率、未熟子率。

五、种子轧花时要检测种子的破子率、变色子率、未熟子率。

六、棉花种子到公司加工厂后，要按国标进行扦样并检测，检测项目达13项，分别为：水分、标准水分、净度、变色子率、未熟子率、破子率、短绒率、游离脂肪酸、纯度、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率。质量检测没问题的种子批，才能进入下道工序——包衣、包装为成品。

七、棉花种子脱绒加工过程中，要进行“过程质量监控”，对

脱绒加工后各种子批扦取代表样品进行12项质量检测，分别为：净度、标准水分、变色子率、未熟子率、破子率、残酸、残绒指数、子指、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率。质量检测没问题的种子批，才能进入下道工序——包衣、包装为成品。

八、棉花种子包衣、包装过程中，要扦样并检测，还要对每批成品种子所扦取的代表样品检测净度、标准水分、变色子率、未熟子率、破子率、种衣覆盖度、不处理芽势、不处理芽率、打破休眠处理芽势、打破休眠处理芽率共10项。

九、对所需包装袋、包装箱及其它辅料质量进行扦样并检测。

公司通过实施严格的过程管理，从亲本种子开始，到杂交种销售，整个过程经过了77项检测和把关，确保了种子质量。

河南生产中心 彭光伟

棉花苗期，用硫酸卡那霉素对抗虫亲本中的不抗虫棉株进行药物去杂，在我们的杂交制种过程中是必不可少的。但是，为什么同一个抗虫亲本在不同的制种基地使用后所表现出来的不抗虫株率差别会比较大呢？

为了寻找原因，我做了一些试验观察，得出一些结果，仅供同仁参考。

一、苗龄不同，表现的变色株率不相同

硫酸卡那霉素对水的酸碱度是非常敏感的，使用的清水若偏碱性，会使有效成分发生变化，药效降低，喷在棉叶上会使变色的黄斑不明显或不显现黄斑。

2006年，在山东定陶基地，第一次喷雾，每500ml井水兑2支硫酸卡那霉素，喷在大田中的抗虫亲本苗叶上，7天后调查，变色株率各不

同：叶色深绿、叶片较大较厚、长势偏旺的植株，变色株率为2%左右；叶片较小、红茎达2/3以上、长势偏弱的植株，变色株率为1.2%左右；叶片大小与厚薄正常、红茎为1/2的正常植株，变色株率在5-8%左右。

综上所述，不同情况下使用硫酸卡那霉素药液处理，会表现出不相同的结果。

针对上述试验调查结果，我认为，为了使不抗虫株在经硫酸卡那霉素处理后叶片黄斑明显地表现出来，比较彻底地清除混在抗虫亲本中的不抗虫株，更好地保证杂交种子的抗虫纯度，应该注意以下三点：

一、对使用的清水，首先用PH试纸对其酸碱度进行测定，偏碱性的清水不能使用，只能用中性或偏弱酸性的清水。PH试纸可由公司

浅谈团结协作

品管中心 程小亮

秀个体能比的。

套用到工作中，我们想一下，当我们遇到困难时，内心往往感到忧惧无助、犹豫不决，我们最需要的是什么呢？是团队内部成员之间发自内心的鼓励与帮助，它可以使我们战胜自我，可以使我们跨出决定人生的重要一步，这时我们会强烈地感受到来自团队的巨大力量。

三、营造你追我赶、全员参与、力争上游的工作氛围

必要的竞赛活动是保持团队锐气的必要条件。今年，公司引入了绩效考核机制，将有效促使我们在学习上更努力、工作上更用心、作风上更顽强，从而加快前进的步伐。同时，我们也要避免恶性竞争，力戒同责相害、同美相妒、同事成冤家。我们提倡团队的协作精神和互补精神，就是要在目标一致的前提下团结全体员工，携手协作，力争创出一流的成绩。

四、充分信任同事和周围的人，并善于利用有效的沟通方法

信任别人是一种良好的美德。在与同事相处时，一定要给予充分的信任，同时自己要谦虚一点、微笑一点、宽容一点、主动一点。

当前，要克服单位人员少、任务重的困难，圆满完成既定的各项工作任务，就是要搞好团结协作，而团结协作的重要前提是进行有效的沟通，真正做到沟通无障碍、团结有默契、协作有方法、工作有成效。

五、用纪律维护集体形象，用制度培养良好习惯

没有严明的纪律，团体的人员就会组织涣散、人心浮动、人人自行其是，甚至搞“窝里斗”，做出有损团体形象的事情，团体不仅不会前进，反而会倒退。看似烦琐的制度，如果大家都按照制度来做，时间长了，这种“约束”就会转化成我们的一种习惯，团队就会因此而有条不紊地运转起来，高速度、高效率、高质量地完成工作任务。

“同心山成玉，协力土变金。”成功，需要克难攻坚的精神，更需要团结协作的合力。我相信，我们创世纪的全体员工一定能够在公司领导的正确领导下，通过全体员工的团结协作，创造更加辉煌的明天！

使用硫酸卡那霉素鉴定不抗虫棉株，为什么会有多样结果？

河南生产中心 彭光伟

棉花苗期，用硫酸卡那霉素对抗虫亲本中的不抗虫棉株进行药物去杂，在我们的杂交制种过程中是必不可少的。但是，为什么同一个抗虫亲本在不同的制种基地使用后所表现出来的不抗虫株率差别会比较大呢？

为了寻找原因，我做了一些试验观察，得出一些结果，仅供同仁参考。

一、苗龄不同，表现的变色株率不相同

硫酸卡那霉素对水的酸碱度是非常敏感的，使用的清水若偏碱性，会使有效成分发生变化，药效降低，喷在棉叶上会使变色的黄斑不明显或不显现黄斑。

2006年，在山东定陶基地，第一次喷雾，每500ml井水兑2支硫酸卡那霉素，喷在大田中的抗虫亲本苗叶上，7天后调查，变色株率各不

同：叶色深绿、叶片较大较厚、长势偏旺的植株，变色株率为2%左右；叶片较小、红茎达2/3以上、长势偏弱的植株，变色株率为1.2%左右；叶片大小与厚薄正常、红茎为1/2的正常植株，变色株率在5-8%左右。

综上所述，不同情况下使用硫酸卡那霉素药液处理，会表现出不相同的结果。

针对上述试验调查结果，我认为，为了使不抗虫株在经硫酸卡那霉素处理后叶片黄斑明显地表现出来，比较彻底地清除混在抗虫亲本中的不抗虫株，更好地保证杂交种子的抗虫纯度，应该注意以下三点：

一、对使用的清水，首先用PH试纸对其酸碱度进行测定，偏碱性的清水不能使用，只能用中性或偏弱酸性的清水。PH试纸可由公司

购买并发放给公司生产技术人员，由技术人员掌握使用。

二、无论在苗床或是在大田进行药物去杂工作，都应掌握在三叶一心时或稍偏后一些进行。

三、对缺水干旱的小老苗，应在灌水或雨后待其长出新的正常叶片后进行药物去杂；对于旺长、叶片偏厚大的棉苗，如何进行药物去杂，还有待做进一步的摸索。

四、进行卡那霉素去杂后，在6月中旬以后，结合棉株长势，利用“含有BT基因的棉花长势一般偏弱”的特性，对抗虫亲本再进行一次检查，拔除可疑株。

技术研讨

创世纪召开2006-2007年度市场工作会议

【本刊讯】为了全面总结2006-2007年度公司在市场营销、渠道建设、技术服务、新品种合作、专利许可及安全评价等方面取得的经验与问题，确立2007-2008年度市场工作指导思想，制定市场推广计划，2007年5月12日至17日，创世纪公司在深圳总部召开了2006-2007年度市场营销工作会议。公司董事长吴开松、总裁杨雅生以及公司其他高层管理人员出席了会议，营销系统全体员工参加了会议，科研、生产、品管系统以及财务部、总裁办的负责人列席了会议。

公司董事长吴开松先生发表了重要讲话。他指出：及时召开市场工作会议，对于总结过去工作的经验、确定下一步工作的目标、规避经营风险、争取更大的效益具有重大的意义，希望会议圆满成功并取得预期效果，并且希望通过这次会议增进部门、员工之间的业务交流与情感沟通；只有大家团结一致，齐心协力，争取更大的市场，公司才能有更好的效益，企业才能获得更大的发展，社会以及我们的员工才能因为创世纪而感到高兴！他语重心长地叮嘱大家：对农村、农业、农民，一定要诚实，不能有半点虚假，否则，一个人的一点劣行，就会影响创世纪的形象与未

来；很多企业由辉煌走向衰落，重要原因就是品种、质量出了问题，一个品种、一个品牌，轰轰烈烈做起来，又哗啦啦倒下去，我们要从中吸取教训，确保创世纪健康、稳步、快速发展。

会议期间，湖北营销中心、安徽营销中心、河北创世纪、新疆市场区域分别总结了2006-2007年度的销售工作，并提出下一年度的营销方案；市场部总结了上一年度的工作，详细分析了相关的销售数据；营销系统还就安全性评价、专利分许可、新品种参试与审定、市场调研与分析、市场营销面临的问题与应对策略等议题做了专题报告。此外，科研中心做了公司科研进展与展望的报告，并且专门介绍了公司抗虫杂交棉新品种选育进展；生产系统专题介绍了公司种子生产、加工、储运情况；品管系统详细分析了公司2006-2007年度种子质量状况；财务部做了营销费用分析报告。与会人员畅所欲言，对上述报告展开了热烈的讨论，提出了许多很有价值的意见与建议。

副总裁谷登斌先生做了《创新、求精、合作、发展，努力实现市场营销目标》的总结报告。报告全面回顾了公司2006-2007年度的营销工作，提出了下一年度市场营销计划，

分析了市场营销所面临的问题以及改进措施，还就近期营销系统的一些具体工作进行了安排与部署。

公司总裁杨雅生先生做了会议总结讲话。他指出：2006-2007年度，公司营销工作成绩显著，销售量、市场占有率大幅提升，销售渠道拓宽，费用明显降低，农艺服务逐步展开并取得实效，安全性评价、基因许可与收费工作进一步展开，品种审定、合作育种工作较为出色，产品线逐渐形成，对市场营销工作的分析有了一定的改进，建立了一支良好的营销队伍，营销人员在实际工作中得到了锻炼。与此同时，他也指出了营销工作存在的问题与不足：销售计划与销售量还存在较大偏差，重点市场仍有空白点或占有率不高，经销商、营销渠道的质量仍需提高；“科技进万家”及其它农艺服务仍需继续下沉，直至基层；安全性评价、基因许可与收费工作力度需要进一步加大；市场监管、价格维护等方面还存在一些亟待解决的问题，对价格政策、示范观摩、农艺服务、费用结算、预约生产等方面总结与分析还不够深入细致。他还详尽安排了公司今后的市场营销工作，提出了“改善渠道、下沉终端、重点围绕终端”的工作要求，希望营销系统一定要加强示范观

摩工作，进一步深化“科技进万家”活动与农艺服务工作，积极开展“1+10”活动，同时努力提升经销商的销售能力。

杨总在讲话中还特别强调了公司员工今后工作的原则：要选准方向，做细工作。没有想到的，要想到；没有说到的，要说到；没有做到的，要做到；没有做好的，要做好。他指出：以前，我们在工作中曾倡导以“早、快、狠”为内容的“三字经”，现在，我们还要倡导以“大、深、远”为内容的“新三字经”。他一再告诫大家：千万不要犯简单的错误，造成重大的损失。

杨总还就公司的几件重大事项进行了安排与部署：要开始着手企业的VI系统设计，充分发挥品牌传播的作用；要抓紧质量管理体系认证工作，全面提升公司

质量管理水平；要全面推行绩效考核，开展年度评奖，对优秀员工进行奖励；要进一步完善公司管理机构，加强企业内部管理；要加强员工职业道德教育和执行力的提升，启动“立即行动”计划，提高工作效率，造就真正适应现代企业发展的员工队伍。

【又讯】市场工作会议期间，利用晚间等会议间隙时间，公司还举办了多场培训，内容包括植物转基因知识与技术、市场营销基础概论、市场营销知识与技能、种业客户管理、种子营销渠道建设以及调整与监控、种业相关法律法规、公司规章制度与人事行政管理等，受到员工的欢迎与好评。

创世纪 2006-2007 年度市场工作会议



“兵分两路”，“围攻”质量管理体系

【湖北营销中心 郭莹莹】3月份，在总裁杨雅生的倡导下，创世纪公司举办了ISO9001:2000质量管理体系培训。本次培训由国内质量管理体系知名资深专家苏慎之老师主讲。这次培训“兵分两路”：生产系统、品管系统、湖北营销中心、安徽营销中心、河北创世纪公司及后湖育种站等部门的160多名全体员工于3月6日至8日在郑州参加了培训，深圳总部（含龙岗基地）近50名员工于3月9日至10日在总部参加了培训。

本次培训的主要内容包括：ISO9001:2000质量管理体系的理念、标准、要求与认证程序，我公司宣贯、实施ISO9001:2000质量管理体系的意义与要点等。

随着公司日益走向规模化、集团化，企业管理工作的重要意义已日益凸显。有效的管理，可以帮助企业拓宽市场，实现品牌战略，增强企业的整体实力与市场竞争力，提升企业的知名度，激发员工的工作积极性与创造力。然而，全面推行质量管理体系，不能仅仅成为领导管理层的态度与愿望，要使其发挥作用，就要培养全员质量意识，依靠公司全员的支持与参与，严格按照质量管理体系的要求和管理程序，团结协作、认真努力地完成各项工作任务，确保质量管理

体系深入人心，落到实处。公司希望通过本次培训活动，使公司从上到下真正确立“品质服务”的经营理念、“做事讲究”的工作态度、“过程控制”的工作模式和“持续改进”的工作方法，从而使各系统、各部门配合更加默契，全局工作更为协调。

公司总裁杨雅生全程参加了两期培训。培训过程中，全体员工专心听讲，认真记录，虚心请教，通过多种形式互动交流。培训结束后，公司还组织了书面考试。通过培训，员工普遍反映增长了知识，增强了全员参与质量管理的主动性与自觉性，受益颇丰。

据悉，两期培训之后，公司将在以下实际工作中体现培训的效果：一是今后所有员工都必须严格按照质量管理体系确定的方式与方法卓有成效地开展各项工作；二是严格实施质量管理体系将成为公司长期的、持续性的工作，公司还将组织员工参加各种形式的宣贯、培训活动，进一步增强全员参与质量管理的意识，提高全员参与质量管理的能力；三是将标工作将直接与绩效管理挂钩，确保将标工作的执行力度；四是各岗位将在坚持将标的过程中形成本岗位的质量文件，对本岗位的工作提出明确的目标与要求。

【又讯】利用培训间隙，3月6日晚，公司召开了经理级会议，总结上年度的销售工作。3月7日晚上，公司召开营销中心工作会议，总结上年度各营销中心的工作，并就今年各营销中心的工作进行了安排部署。

【又讯】在郑州举办的质量管理体系培训赢得了意外的收获。由于公司各个部门分布在几个省份，员工平时在网上联系的工作机会居多，见面的机会较少，但各部门工作又相互关联、不可分割，这就需要大家互相理解、支持与帮助。这次培训，使平时只限于网上办公的同事有机会相识并面对面地学习与交流，自然使大家喜出望外，倍添乐趣！

由于培训内容较多，培训期间一般每两个小时安排一次短暂的休息，然而，大家还是能够集中精力，认真听讲；有些同事已经是第二次参加培训了，但仍然不放过每一个细节，在听讲的同时认真地做着记录。为了缓解长时间听课的疲劳，授课老师更是妙趣横生，除了进行深入浅出的讲解外，还采用点名提问等方式开展启发式、互动式教学，大家有的翻笔记，有的看资料，有的看屏幕，思考与解答老师提出的问题，让学员们即提神又动脑，现场气氛十分活跃。

春季播种育苗 基地召集培训

【河北生产中心 吴春霞】2007年3月25日，河北生产中心徐州基地播种育苗阶段培训会在徐州市睢宁县王集镇政府召开，睢宁县农业局

副局长陈宜雷、王集镇党委书记刘维东应邀出席了会议并做了重要讲话。会议由河北生产中心总经理沈觉康主持，公司生产管理人员与基地组织者等40多人参加了会议。

陈宜雷、刘维东在讲话中充分肯定了创世纪制种工作所取得的成绩，并表示将继续给予创世纪大力的支持与帮助。

会议期间，沈觉康全面分析了徐州基地制种工作现状，介绍了创世纪公司强劲的发展势头及公司开拓徐州基地的重要意义。河北生产中心副总经理吴春霞做了《互利互惠，合

秣马厉兵战春播

计划已如期完成。与此同时，种子加工车间继续加工商品种子，满足了市场需求。

加强培训工作 去年第四季度，河南生产中心充分利用冬闲时间，对员工进行集中培训；春节后，河南生产中心继续加强培训工作，除全体员工参加总部安排的质量管理体系培训外，还挤出时间，分层次反复开展生产技术、操作规程和行政制度培训。目前，生产人员已全部深入制种基地第一线，开展基地组织方管理培训和制种农户技术培训，为制种生产“充电加油”。

强化后勤保障 河南生产中心行政工作人员毫不懈怠，他们着眼一线，跟进服务，强化保障。目前，制种基地工作所需的宣传材料、工作器材、劳保用品大部分已经安排详尽妥贴。最近，生产中心行政人员还配合生产中心领导与生产部开展人员招聘工作，开展入职培训，新聘员工将于近期充实到生产一线。

市场快讯

积极拓展新疆市场 春节过后，棉种销售再次迎来高峰期。截止3月底，我公司已基本完成了产品发货任务，其中“新陆中30号”棉种已于3月初首次销往新疆维吾尔自治区，标志着我公司的棉花品种开始正式进入西北内陆市场。

专利使用费收取工作如期开展 目前，我公司2007年专利使用费收取工作正在紧张有序地展开，市场部将继续加大督导与收费力度，按合同约定收取已许可单位的专利使用费，同时督促未许可单位与公司签订专利许可合同，严格按照合同约定收取专利使用费。（文：市场部周长红）



作发展》的报告，介绍了创世纪公司发展状况、质量要求，阐述了公司与基地组织者、农户合作发展的重要意义与方式方法，并就公司《制种基地管理办法》进行了培训。最后，公司技术员李永生进行了苗期栽培技术培训演讲。

这次培训会议成效显著，为徐州基地今后的工作指明了方向，为公司徐州基地组织者、基地技术员在徐州基地开展制种工作奠定了坚实的技术基础，为今后徐州基地制种工作的顺利进行提供了充分的程序保障，同时，也对公司在徐州的基地建设起到了积极的推动和鼓舞作用。

总结工作 明确目标 开创科研工作新局面

— 创世纪公司科研中心工作会议简报

【科研中心供稿】2007年3月28日至30日，公司召开了科研中心工作会议，会议由科研中心主任崔洪志博士主持，公司总裁杨雅生、公司专家顾问贾士荣先生出席了会议。

会议首先进行了科研工作的文献调研报告。分子生物学实验室原主任孙超、细胞生物学实验室主任王君丹、分子检测实验室主任管敏、分子检测实验室玄兆伶、分子生物学实验室杨年松分别作了题为“基因工程创造棉花雄性不育系”、“耐旱转基因植物研究”、“抗虫转基因植物研究”、“植物

分子标记研究进展”、“抗除草剂转基因植物研究”的文献调研报告。贾先生在总结中肯定了我公司科研人员在文献调研方面所开展的工作，同时也明确指出工作中存在的三点不足之处：一是文献调研的广度不够，特别是缺少最新文献；二是掌握文献的深度不够，未对文献信息进行充分掌握；三是对文献的总结、分析不够，需要有综合和归纳、总结和分析、逻辑和推理，要总结出前人的工作经验，了解前人所遇到的问题，找到我们可以借鉴的突破口，要有自己的观点。贾先生的讲评对今后此类工作的开展

具有重要指导作用。

在随后的分组讨论会议中，分别对分子生物学实验室、细胞生物学实验室以及分子检测实验室目前的工作情况以及下阶段的工作计划进行了细致的讨论，明确了本科研年度各实验室的工作内容和工作计划，以及所属各室科研人员的工作内容、任务与分工合作。贾先生在讨论过程中认真听取了科研人员的各项汇报，分别提出了重要指导性意见。

会议确定了2007-2008科研年度我公司科研工作的三项重点目标为：新抗虫基因设计，棉花再生转化体系建立，品种纯度和真实性的

SSR鉴定检测体系。

公司总裁杨雅生对这次会议进行了总结。他充分强调了文献调研的重要性，提倡科研人员要以贾先生为榜样，细微之处见功夫。杨总还就今后的科研工作提出了新的要求与期望，他热切勉励全体科研人员立志高远，勤奋努力，不负众望，全力开拓公司科研工作的新局面，为创世纪的发展提供强有力

的科技支撑，使科技真正成为创世纪的核心竞争力。



校企联姻 持续发展

河南农业职业学院“创世纪班”挂牌仪式在郑州举行



刻着“创世纪班”字样的铜制牌匾被授予河南农业职业学院植物科学系种子班O五二班、O六二班。

挂牌仪式上，张国治、刘源分别代表创世纪公司与河南农业职业学院发表了热

联姻，合作办学，定向培养人才，走合作发展之路，两全其美，相得益彰。公司与学校都希望“创世纪班”能够源远流长，越办越好。

最后，张国治代表创世纪公司董事长吴开松捐资人民币一万元，资助“创世纪班”品学兼优的学生，希望他们能够再接再厉，学有所成，毕业后为社会多做贡献。



情洋溢的讲话，对“创世纪班”的正式挂牌表示热烈祝贺。两位领导在讲话中一致认为，河南农业职业学院是中原名校，为社会培养有用之才；创世纪公司是中国农业高新技术产业化的知名企业，能为人才提供用武之地。企校

【河南生产中心 史玉华】2007年3月26日，河南农业职业学院植物科学系“创世纪班”挂牌仪式在河南农业职业学院礼堂隆重举行，学院副院长赵麦成主持仪式，副院长刘源以及创世纪公司副总裁张国治、河南生产中心总经理杨喜堂等出席挂牌仪式。

在欢快的掌声与祝贺声中，镌

册册来迟的报春花

河北生产中心 宋新平

去年的一个秋天，我出差到一家棉种公司，在等待公司负责人的过程中，见到他们的两本内部刊物，便随手翻了起来。刊物的内容亲切多样，渐渐吸引了我，轻轻地翻阅，慢慢地浏览，我开始细细地品味其中的乐趣。

这内刊的文章内容涉及范围广泛，有公司政策、经营动态、工作心得、生活感悟，还有那些律动的彩色插图等等，字里行间，折射出这家企业的文化内核，铭刻着这家企业文化建设的痕迹，同时它也积攒着企业员工各种工作生活趣事以及团队的协作精神和活力。

其中，特别让我深有感触的是一些员工写的散文。记得那篇《乡村的风》，它那股清新、自然、质朴的风，流淌着脉脉的感动情愫，牵连了我内心深处的情感。看着看着，我的心里就燃起一缕希望——我们什么时候会有一本属于自己的刊物？那样，我们就可以在这文化的草原上驰骋，恣意书写生活和工作的汗泪与欢乐，尽情记载我们的岁月与风情，确切见证我们与创世纪一起成长和荣耀的历程！

一瞬间的想法，被生活忙碌草草地带到了渤海湾里，融入了无边的海水，埋入深处的记忆。可没想到的是，前天竟接到通知说《创世纪》快要诞生了，于是内心又掀起了一阵波澜。闭上眼睛，慢慢地想着：她将是怎样的容貌、怎样的风采呢？她会是莲花吗，清高得不易接近？会是牡丹吗，富贵得不可攀折？还是百合花，开在山野安享清静……

不过，我想，她至少是我们姗姗来迟的报春花，带着飞雪寒风后的坚强，即将绽放在创世纪的每个角落，送给我们暖暖的春的希冀。

让我们一起期待这报春花的热情绽放！



人应该生活在感激之中，对周围的一切心存感激；只有心存感激，才能够使自己的心灵富足。

一个心灵富足的人一定会爱人，因为爱就是给予，爱就是富足，爱就是宽容，爱就是一切。

心存感激，就要学会宽容。宽容是给予的一种高级境界，是开启我们精神和灵魂之门的钥匙，是我们生活和工作中的协调剂，能够宽容的人就能够获得力量的循环增长。

首先，应该宽容自己，宽容自己的一些愚蠢和错误行为，不要让忧伤和懊悔折磨自己，不要在长吁短叹中消磨自己，这样才能从错误中汲取力量，再次伟岸地立足于人群。其次，要宽容他人，要爱邻居，爱同事，爱新旧好友，正如

对父母心存感激，就会让你在父母年迈时对他们倍加关怀，就会被他们十月怀胎的不易和养育的艰辛而感动；得到别人帮助时心存感激，就会让你在别人遇到困难时伸出援助之手；与人发生矛盾时心存感激，就会让你想起往日他对你的帮助，化解心灵的隔阂，让友谊常青；对事业心存感激，就会忠诚敬业，上进勤恳。在平日的工作中，即使是为公司、为单位做出了巨大的贡献，也不要居功自傲，目中无人，你仍要心存感激，感激你和事业一块成长，感激公司和单位为你提供了施展才能和抱负的机会，感激领导对你的信赖和重用，感激同事们对你的支持和帮助！

心存感激

湖北生产中心 崔洪光

全力以赴 做到最好

品管中心 李哲

曾经读过这样一个故事：有一天，猎人带着猎狗去打猎，猎人一枪击中了一只兔子的后腿，受伤的兔子开始拼命奔跑，猎狗拼命地追赶兔子，可追着追着，兔子不见了，猎狗只好悻悻地回到主人身边。猎人大骂猎狗：“你真没用，连一只受伤的兔子都追不到。”猎狗听了不服气地回答道：“我尽力而为了啊！”

而兔子带伤回到了洞里，同伴们围过来惊讶地问它：“那只猎狗很凶呀，你又受了伤，是如何跑得过它的啊？”兔子答道：“它只是尽力而为，我却是全力以赴！它没有追上我，顶多挨骂；而我若不全力奔跑，就会没命了。”

诚然，兔子全力以赴保存了自己的生命，赢得了生存的

机会。而我们人呢？人的潜力更是无限的，可我们往往为自己找借口：“唉！我们已经尽力而为了。”

事实上，尽力而为是远远不够的，尤其是在这个竞争日趋激烈的年代，也许我们稍不用心，就会失去机遇。就拿我们这个行业来说吧，种子行业是一个光荣的行业，为“三农”服务，也是各位同仁的最大心愿，然而制种工作又是辛苦的、艰难的。制种时间长，真可谓是起早贪黑、披星戴月。在艰苦的条件下，在艰巨的任务面前，我们一定要留意：

千万别放松自己，不能仅仅将对自己工作的要求降低到“尽力而为”，一定要升华到“全力以赴”！既然选择了农业，选择了创世纪，我们就应

该全力以赴地投入到工作中，全方位地实行严格的过程管理，确保生产的种子都能达到公司的质量要求，为公司创造更好的效益；也只有这样全力以赴，公司与每一位员工的明天才会因我们的竭诚的付出而精彩！

不要说自己不行，也不要说自己已经尽力，我们应该常常责问自己：我们今天是否已经做到了全力以赴，是否已发掘了自己最大的潜力？

“不见世面，无以成长；不经风雨，无以成熟。”我希望各位同仁都能够发扬兔子全力以赴的精神，全力以赴地为自己、为公司交上一份满意的答卷，全力以赴地使自己更快成长、成熟，全力以赴地使公司蒸蒸日上、更加辉煌！

“黄河之水天上来，奔流到海不复回。”浩浩荡荡的黄河，从苍茫的高原一泻而下，从蛮荒的远古奔流而来，孕育了灿烂的中华文明，也浇灌了两岸肥沃的棉田。

黄河流域棉区，从山东到山西，从河南到河北，纵横千里，是我国最大的棉区。该区域植棉历史悠久，据唐代韩鄂《四时纂要》记载：一千多年前的唐代，人们就已在渭河、黄河下游一带广泛种植棉花，并形成完整的栽培技术。今天，黄河流域常年植棉面积已达3000万亩以上，产量占全国皮棉总产的半壁江山，为我国棉花产业做出了巨大贡献。

进入21世纪以来，棉种市场的开放给黄河流域棉花产业注入了新的活力，老棉区焕发出新活力。然而，由于该区域幅员辽阔，地理、气候条件复杂，栽培方式也呈现出多样化。就栽培技术而言，长江流域育苗移栽面积已超过80%，直播仅占2%左右；新疆棉区全部为地膜覆盖栽培，其中膜覆盖已占70%以上；而黄河流域棉区则各种栽培方式都有一定的面积，其中育苗移栽占

30%左右，地膜覆盖占50%，直播面积也能达到15%。就种植密度而言，长江流域很多地方每亩1500株左

右，新疆棉区则都在10000株以上，而黄河流域棉区从每亩1500株到上万株的密度都能找到。另外，黄河流域一些地区农民自留种习惯依然存在，部分棉区还占有相当大的比

例，如邢台的威县有80万亩棉花面积，邯郸的邱县超过40万亩，面积是很集中，但自留种比例却高达60%以上，很多厂家对其“久攻不下”。从市场规范性而言，黄河流域市场也有其特殊性，全国两个

著名的假冒棉种制售“基地”就在该区，而且近几年在棉种市场上浑水摸鱼、影响恶劣的“忽悠团”也是从该区向全国扩散。

然而，市场形态的多样化和复

杂性最终不会阻挡棉花产业的发展，也阻挡不住创世纪棉种市场的开拓。目前，黄河流域棉区杂交棉面积正从南往北推进，逐年扩大，特别是山东的济宁、菏泽，河南的南阳、周口等地区，杂交棉已占有相当比重，而常规棉领域也将随着市场的发展日趋规范。作为我国农业生物技术领域排头兵的创世纪公司，棉种市场战略已经由单线突破转变为全面推进，而且进展非常迅速。

黄河流域棉种市场“鹿死谁手”？我们相信：凭借强大的核心技术、先进的经营理念、严谨的质量控制、完善的技术服务，未来的辉煌必定属于创世纪！

黄河流域市场随想

河北创世纪 王星海

创世纪公司主要经营品种简介

高产大桃杂交棉新品种 鄂杂棉11F₁

特征特性

鄂杂棉11F₁是品种间杂交种，2005年通过湖北审定（鄂审棉2005004），2006年通过湖南审定（湘审棉2006002）。该品种属中熟品种，生育期134天，株型高大，呈塔型。

桃大、产量高 2004年湖南省区试单铃重6.54克，皮棉产量比对照湘杂棉2号增产17.4%，居所有参试品种第一位。2004年湖南省区域皮棉产量比对照鄂杂棉1号增产13.5%，居所有参试品种第一位。

抗性好、生长势强 茎秆粗壮，抗倒伏，叶片中等大小，透光性好；生长势强，耐高温，耐枯黄萎病，抗逆性强。

衣分高、品质好 吐絮畅，易采摘，衣分42.53%，绒长31.8mm、比强度30.5cN/tex、马克隆值5.4，纤维洁白有丝光，霜前花率高。

栽培要点

适时播种：4月上中旬播种，营养钵育苗移栽，地膜覆盖栽培。

合理密植：苗龄20~25天移栽，每亩1300~1400株，采取窄行密株方式种植。

科学施肥：(1)施足基肥：亩施农家肥2~3千公斤或腐熟饼肥25公斤、尿素10公斤、氯化钾10公斤、过磷酸钙40公斤、持力硼0.25公斤、锌肥0.5公斤；(2)稳施蕾肥：亩施氯化钾10公斤、饼肥25公斤；(3)重施花铃肥：单株平均坐住1~2个大桃后亩施尿素25~30公斤、钾肥10公斤；(4)普施盖顶肥：8月中旬看苗施用，一般亩施尿素10公斤左右。



高抗高产杂交棉新品种 泗杂棉6号

特征特性

泗杂棉6号为品种间杂交种，2006年通过江苏省审定（苏审棉200602），生育期133天左右，株高110厘米左右，植株塔型。

产量高 2004~2005年江苏省区试中，产量居所有参试品种第一位，两年籽棉平均产量比对照增产12.3%；2005年生产试验籽棉比对照增产14.2%。2005年在国家长江流域棉花区试中比对照湘杂棉2号籽棉增产12.65%、皮棉增产19.06%，增产极显著。

抗性强 高抗枯萎病、抗黄萎病；高抗棉铃虫、红铃虫；抗逆性强；后期不早衰。

结铃性强 铃大，呈卵圆形，单铃重6克左右，吐絮畅，易采摘。在肥水条件充足、高水平栽培管理条件下，亩成铃可达8万个以上；霜前花率93.42%。

衣分高、品质优 衣分43.25%，纤维长度30.26毫米，比强度29.94cN/tex，马克隆值4.68。

栽培要点

适时播种：4月上中旬播种，营养钵育苗移栽。合理密植：长江中游棉区每亩1400株左右，长江下游棉区每亩1500~1800株左右，采取窄行密株方式种植。

科学施肥：(1)施足基肥：增施有机肥，亩施复合肥25公斤，氯化钾10公斤，持力硼0.25公斤，锌肥0.5公斤。(2)稳施蕾肥：亩施饼肥25公斤或复合肥15公斤，氯化钾10公斤；同时酌情结合叶面喷施速乐硼；(3)重施花铃肥：单株平均坐住1~2个大桃后亩施尿素25公斤、钾肥10公斤；(4)普施盖顶肥：8月中旬看苗施用，一般亩施尿素10公斤左右。



高产大桃杂交棉新品种 鲁棉研23号

特征特性

鲁棉研23号为品种间杂交种，2005年通过山东省审定（鲁农审字[2005]030号），生育期130天左右，株高110厘米左右，植株塔形。

桃大 铃重6.4克，坐桃集中，结铃性强，吐絮畅，易采摘。

抗性强 茎秆粗壮，抗倒伏；叶片中等大小，透光性好；生长势强，耐枯黄萎病。

产量高 2002年参加山东棉花研究中心统一组织的鉴定试验，皮棉比对照鲁棉研15增产17.5%，居同组试验首位。2004年在山东省棉花生产试验中，籽棉、皮棉分别比对照中棉所29增产12.84%和11.4%，居同组试验首位。2005年国家区试亩产籽棉、皮棉分别比对照增产16.4%、20.5%，增产极显著。在江苏大丰市棉花原种场示范种植5亩，产量、抗病性明显优于其它品种，籽棉产量达381公斤/亩。

品质好 衣分40.8%，纤维长度31.1mm，比强度30.2cN/tex，马克隆值4.6。

早熟不早衰 植株生长发育稳健，前期、中期和后期长势较强。



高抗高产杂交棉新品种 鲁RH-2

特征特性

鲁RH-2为品种间杂交种，2006年通过山东省审定（鲁农审2006031号），该品种生育期129天，株高110厘米左右，植株筒型。

桃大 铃重6.5克，卵圆形，吐絮畅，易采摘。

产量高 2003~2004年在山东省棉花区域试验中，籽棉、皮棉平均分别比对照中棉所29增产12.88%、14.8%。2005年在山东省棉花生产试验中，籽棉、霜前籽棉、皮棉、霜前皮棉产量均超过对照鲁棉研15号。

品质好、霜前花率高 长度31.3mm，比强度28.5cN/tex，马克隆值4.5，霜前花率91.9%。

早熟不早衰 植株生长发育稳健，中期和后期长势较强，不早衰。

栽培要点

适时播种：4月上中旬播种，营养钵育苗移栽，地膜覆盖栽培。

合理密植：每亩1400~1800株，采取窄行密株方式种植。

科学施肥：(1)施足基肥：亩施农家肥2~3千公斤或腐熟饼肥25公斤、尿素10公斤、氯化钾10公斤、过磷酸钙40公斤、持力硼0.25公斤、锌肥0.5公斤；(2)稳施蕾肥：亩施氯化钾10公斤、饼肥25公斤；(3)重施花铃肥：单株平均坐住1~2个大桃后亩施尿素25~30公斤、钾肥10公斤；(4)普施盖顶肥：8月中旬看苗施用，一般亩施尿素10公斤左右。



车间工作随想

河北生产中心 杨 涛

作为一名经常奔波在制种基地的生产技术人员，没料想回到公司后还参加了第一线的种子加工工作。为了节约成本，亲本加工期间，公司没有雇用临时工，于是我们这些员工就开始了车间基层工作之旅。

刚开始是脱绒。因为亲本量少，只能人工脱绒。象农村做饭那样，我们架起一口大锅，燃起柴火，加热硫酸。我们总是小心谨慎地完成工作任务，因为接触浓硫酸可是很危险的哟！

我和几位年轻的同事负责体力较大的酸脱工作，另有几位同事负责水洗、运输、晾晒、收装入库等。

然后，我们还要完成种子包衣、包装工作。

我是刚迈出校门的学生，以前

没有做过多少体力活，现在，一天的工作结束后，浑身象散了架，酸痛困乏。平时我们都在十点以后才休息，而现在八点就都上床了；原



本大家都喜欢玩电脑，那些天电脑早早就关掉了，看来大家体力都不胜支出，累啊！

进入车间工作已有两个月了吧，大家似乎都已适应了，毕竟年轻，体质都好。不过，每天工作结

尾历程。

就这样，原本空白的我，也有了自己的梦想，不由感叹：我的今天是创世纪给予的！从走进这扇大门的那一天，我就知道这是我想要走的路。领导们用他们那博大的胸怀温暖着我及同事们这些幼小的嫩芽，让我们健康成长。看着公司和我们的发展，他们就像看着自己埋

回忆就像翻书，带着我返回到每个精彩的时段，重温每一段成长的历程。

时光就像指间的细沙，在不经意间悄悄流逝，定睛一看，沙子散落了一路，记录着我的脚步和走过的路程。其间经历无数风雨，有过辛酸，有过彷徨，也有过欣慰与快乐，它让我体会到了工作的乐趣和意义，也让我从中受益匪浅，并且久久难以忘怀。提笔冥思，往事如烟，回忆起来，真是多多感慨、多多欣慰；细细体味，工作与生活一样，就好比五味瓶，酸甜苦辣咸，味味皆有。

在创世纪公司，我算是工龄最长的一名员工了。1999年4月，刚从部队退伍的我，因为一个偶然的机会进入了创世纪北京办事处工作；同年9月底，我到创世纪公司总部，先后在行政部、三亚办事处、生产部、市场部工作。2002年，公司安排我从事研发中心的筹备、装修工作；2003年，开始接手公司网络建设与管理；2005年，负责黄骅工业园的建设。基建工作虽然辛苦劳累，但是，每一处工程的顺利竣工，对我来说就是无比的欣慰和额外的奖励。

就这样，寒暑易节，从最初的10多名员工，到现在200多名同事，我已经陪伴着创世纪走过了8年的发

民以食为天。听说深圳有美食节，当然要去凑凑热闹了，大好机会，岂能错过！

这美食节啊，其它的商品不说，光现场烹饪的美食就够数的了，有赏心悦目的上海糕点，有名震天下的北京烤鸭，有热辣够劲的新疆烧烤，有香味四溢的四川担担面，还有玲珑精巧的天津狗不理包子……。

咦，这是什么？五颜六色，形似棉花，打成一个圆锥，装在印有图案的袋子里，煞是好看的。走近一看，才知道这是棉花糖，原来现在的棉花糖也有黄、紫、绿、橙的。可真是食品包装的年代，亮丽得让人情不自禁！买一个吧，不好吃也好看嘛。

怎么会有这样的好想法！给棉花糖穿花衣裳，既迷人又多选择，打棉花糖的人神气地说：“这棉花本来就是有色彩的！”

不说不知道，世界真奇妙。其实，据历史学家考证，人类驯化、种植棉花的历史最少也有3700多年了。开始，棉花和自然界的动植物一样，并不是千篇一律、一种色彩，而是多种色彩的，只是随着社会和时代的发展，经过不断演变和培植，又由于人类对白棉花的需求不断增加，以至于彩棉让位于白棉，并且慢慢地被人们遗忘，被埋入人们深深记忆中，变得遥远而模糊……。

我们知道，天然的棉花色彩毕竟有限，且偏淡不够明亮浓重。于

从棉花糖看到了彩棉

财务部 郑佩娜

是，随着科技的发展，染色技术不断更新，使得白棉的纤维具有了人们想要的各种颜色，从而产生出了花色繁多、鲜亮明快、柔软贴身的纺织品。白棉有了瞬间摇身变为色彩斑斓的纺织品的本领，也就顺势成为时代的主角，独领风骚，渐而代替了彩棉流通市面。这样，白棉花就成为我们对棉花的总印象，形成了我们一般人脑海中的棉花概念。

不过，对于彩棉未来的发展，经过九十年代的大规模研究种植，棉业界的有些专家还是比较乐观和有信心的。不远的将来，棉田里长成的棉花，也许就会直接象这打棉花糖的人手中的棉花糖一样呈现出各种各样的颜色。

那就让我们拭目以待吧！



束时，大家都还是拖着疲惫的身躯走出车间。在这段时间里，当有人坚持不住时，大家就相互鼓励、相互扶持。这段时间里，大家都超越

了自我，把自己放在了一个很低的平台，在最基层的工作中学习长进，更了解到最基层的不易。

这一段时间，位于渤海之滨的黄骅市气温相当低。在这种恶劣环境下，我们的身体也出现了不适，但大家都咬紧牙关，用理想和意志把一切困难化为乌有。

再过10天左右，种子加工就要结束了。片刻的闲暇时间，忽然想把我们这一段经历和感受写下来，让全公司的员工都来体验一下我们的工作感受，并且分享我们的成功！

兄弟姐妹！

生命的长河永远奔腾不息，就像腾空的骏马每天都以崭新的姿态展现于世人面前。

我相信，日益壮大的创世纪，也将继续是我们心中未来的归属；我也相信，我们可以用自己有限的能力，为创世纪添上更辉煌的一笔！

公司
的
成
长
是
一
步
一
个
脚
印
走
出
来
的
，
也
是
在
以
飞
快
的
速
度
朝
着
它
的
目
标
急
驰
。

而我，也不会放慢前进的脚步，因为公司已在我的成长道路上撒下了“永不放弃”的种子。公司在不断前进，公司的每个人都应该和着企业发展的节奏，健步登程，穿过大山，越过河流，奔向远方！

我生在中原，长在中原，但创世纪生产部要分为三个生产中心，于是，我带着一种忧伤的心情离开郑州，来到了河北黄骅，在这片陌生的土地上开始了新的工作、新的生活。

这时候，我才发现这里的工作、生活环境与河南郑州有区别，那就是“工作生活一体化”。

在这个新的环境里，久而久之，我的情感不知不觉发生了转变，我渐渐地感受到一种前所未有的家的温馨和幸福。

在这个新建的大家庭里，上班时，大家各尽所能，互相协助，努力工作；下班后，大家在一起开心娱乐，相互照顾，共同生活。我们这里有一个很特殊的情况，就是大家基本没有固定的下班时间，什么时候完成了工作，就什么时候下班。因为就住在公司，大家就自然而然地将工作和生活融合到了一起，公司就是家，家就是公司。

由于公司地处偏远，周边几乎荒无人烟，公司暂时还没有娱乐设施，所以，我们平时的生活比较简单。然而，换个方式，“空旷而幽静，宁静而致远”，在这样的环境下，思考也就频繁起来了，同时，大家相处的机会也就增多了，也就更亲近了。乐子是自己找的，经过时间的磨合，我们已经活出了自己的快乐方式。

上班期间，工作是一种乐趣；

我爱深圳，

市场部

我爱深圳，我爱创世纪！

我把深圳当成自己的故乡，我把创世纪当成自己的家，我在故乡建设我的家！

因工作需要，我常年飘泊在外，两年中驻留在深圳的时间加起来不足两个月，但我爱深圳，我爱创世纪！

因为这里有我的梦想，有我友好的同事，有我亲切的领导！

因为这里有我的工作，有我宽广的舞台，有我事业的起点！

我爱深圳，我爱创世纪！

和纯朴的棉农朋友在一起，除了谈棉花、谈品种、谈栽培，我还一定会告诉他们：深圳，是中国最漂亮的城市之一；创世纪公司，是中国最大的棉种公司！

与往来的客户们联络，除了谈品种、谈基因、谈合作，我还一定会

创世纪欢歌

河北创世纪 师 玲

我歌唱我们的创世纪
在她那平凡的事业里
凝结了我们的辛勤与智慧

我歌唱我们的创世纪
在她那宽广的胸怀里
一批批员工实现着对理想的追求

啊 创世纪
你就象展翅的雄鹰
奋力搏击 笑傲苍穹
你就象飞驰的骏马
一路欢歌 万里鹏程

朋友们
让我们张开双臂 拥抱梦想
让我们放开歌喉 豪情万丈
共同奏响
创世纪欢歌

下班以后，我们与品管部同事一起做试验。这样，我们既在工作中找到了乐趣，也在其中增长了不少相关知识，还帮助同事做了工作，一举多得！在生活中娱乐，在娱乐中学习，在学习中丰富自己。在品管员的指导与帮助下，现在的我已经可以自己独立做一套完整的试验了。做一名合格的品管员，我想我是可以的。

工作与生活在这个大家庭里，有领导家长般的关心和照顾，有同事兄弟姐妹般的亲情，真诚在心田里放牧情怀，欢乐在阳光下绽放光芒。若非亲身经历，孰敢相信这是真事？

一直以来，我以为：人的情感已被现代工业碾成了碎片，被工业废水与生活污水漂染成了黑乎乎的颜色，陷入了工厂与汽车竞相吐出的灰蒙蒙的雾气，然后模糊了你我的眼睛，混浊了你我的呼吸，也让你我的心有了一层无法擦去的尘埃，使得你我无法透明而视，坦诚而处！

然而，就在我们这个新家里，大家互相之间没有尘埃，没有间隔，我找到了久违的亲切和温暖、开心和快乐、真情和奉献！

走遍大地，歌为你唱；历尽艰辛，曲为你弹；万木丛中，花为你开；跋山涉水，我为你来。

我爱你，我的新家——河北生产中心！

我爱深圳，

李志辉.

很自豪地谈起深圳，谈起创世纪！还会温馨地提示一句：有机会请到位于深圳的创世纪公司指导工作！

和亲密的朋友们相聚，除了谈起生活、感情、工作，我还一定会情不自禁谈起深圳，谈起创世纪！

我爱深圳，我爱创世纪！

深圳是中国高端技术的领航城市，而创世纪是位于中国植物转基因技术产业化最前沿的企业！

深圳是创世纪可敬的母亲，创世纪从这里孕育，在这里发展，并将在这里腾飞！

我们坚信，深圳一定会成为国际化的都市！

我们坚信，创世纪也一定会成为国际化企业！

让我们踏上深圳飞速前进的列车，携手创世纪，共同走向美好的未来！

我爱读书

品管中心 湛春霞

我喜欢读书。
当我感觉迟钝、精神麻木时，
当我内心苦闷、无处倾诉时，很想找
一位智者，为我讲述人生真谛。然而
人海茫茫，虽不乏智者，但知音难
觅！谁会三番五次聆听我的心事？谁
又会不厌其烦为我指点迷津？

大概只有书吧！
书对我说：怀有一颗感恩的
心，生活则处处有感动；一个微笑，

一句问候，一点帮助，都会让人感到
温暖；把对别人的感激化作爱的雨
露，去滋润那些需要关爱的人，在得
到中体会温暖，在施与中享受快乐。

书还对我说：因为宽容，更显
博大；因为诚信，更显真情；因为勇
气，更显毅力；因为勤劳，更显成
果。

心弦微颤，真情涌动；眼泪过
后，笑容更美。此时此刻，我的信念

也在书中得到提升，因为书就像深山
老林中汩汩流淌的那汪清泉，日复一
日，滋润我的心田，让我的信念就像
河床的磐石，无论水流如何冲刷，依
然执著坚定。

书，浓缩了人生的精华！
书，包含着人间真爱、大爱、
至爱！

书，让我感动，更催我行动！
我爱读书！

我是创世纪羽毛球队，诞生于2005年初，现在已经满两
周岁了！起初，这支羽毛球队由公司几名爱运动的单身自发
组成；到2006年，在大家的热心帮助下，我已成为公司工会
的核心成员之一。有了工会的支持，我更是散发出健康气
息，吸引、聚集了公司大部分积极向上的运动健儿，他们向
我走来，向健康活泼的人生走来！

工会赋予我活动的时间和场地，每周五晚上八点到十
点，我们的队员在深圳福田区益田村的羽毛球场相聚。我们
不时还与其它社会球队进行友谊比赛，提高球员技术水平，
同时也让队员结交了不少社会友好人士。

我的存在，我的建立，感染着公司的每一个人，使大家
增强了体质，提高了竞争意识，激发了大家对公司、对工
作、对创世纪团队的热情。

我真心地希望我的存在能对公司的企业文化建设产生积
极的作用，能为公司的和谐发展做出一定贡献！

总裁办
马娅妮
羽毛球
队的自白

在爱的国度里
河北生产中心
张艳秋

在爱的国度里
没有烦恼
在爱的国度里
没有怨恨
在爱的国度里
没有纷争
在爱的国度里
只有包容
在爱的国度里
没有战争
在爱的国度里
只有和平
在爱的国度里
人与人之间不再有仇恨
人们亲如一家
和平安静地生活学习工作

在爱的国度里
没有偷盗没有殴斗
社会治安将不再是
街头巷尾 茶余饭后的重要话题

我们生活在爱的国度里
我们拥有快乐与幸福
我们拥有彼此的信任

我们生活在爱的国度里
我们没有伤心的哭泣
我们没有不平的悲愤

我们生活在爱的国度里
我们要为爱的国度做点什么
那就是
让我们每个人都为社会奉献一点爱心
让爱的阳光照耀我们每一个人

在爱的国度里
我们都将是爱的使者
传递爱的音讯
接受爱的抚摸

我们期待
这爱的国度
能在更短的时间内
变为现实
让人类的理想化作太阳 月亮和星星
每天都在我眼前闪亮 发光

我愿……
——贺《创世纪》创刊

河南生产中心 乔兰平

我是一茎绿草，我愿溶入绿茵；
我是一涓细流，我愿汇入江河；
我是一缕丝竹，我愿合入美妙的乐章；
我是一粒细沙，我愿筑入沙滩；
我是一片黄叶，我愿献给冬季；
我是一丝微风，我盼望春天。
我愿看见：

绿茵渐浓，河床渐宽，合力张起，
——开创新的世纪！

自勉

河南生产中心 乔兰平

乌云密布惹人恼，
风中寒立人行摇。
雨后初霁万象新，
柳暗花明多妖娆。

送行

河南生产中心 乔兰平

舒总一行上成安，
人间美好四月天。
路漫漫，
多艰险。

好男儿，
意志坚。
秋来夺高产，
高歌班师还。



脑筋急转弯

1. 什么东西天气越热，爬得越高？
 2. 什么照片看不出照的是谁？
 3. 什么门永远关不上？
 4. 南来北往的两个人，一个挑担，一个背包，他们没争也没吵，也没有互相让路，却顺利通过了独木桥，为什么？
 5. 冰变成水，最快的方法是什么？
 6. 小刘是个很普通的人，为什么竟然能一连十几个小时不眨眼？
 7. 要想使梦成为现实，我们干的第一件事会是什么？
 8. 警察面对两名歹徒，但他只剩下一颗子弹，他对歹徒说：谁动就打谁。结果没动的反而挨子弹，为什么？
 10. 我不会轻功。我将一只脚搭在鸡蛋上，鸡蛋却不会破，这是为什么？
 11. 大熊猫一生中的最大遗憾是什么？
 12. 小王一边刷牙，一边悠闲地吹着口哨，他是怎么做到的？
 13. 小王是一名优秀士兵，有一天，他在站岗值勤时，明明看到有敌人悄悄向他摸过来，为什么他却睁一只眼闭一只眼？
 14. 为什么大雁秋天要飞到南方去？
 15. 船边挂着软梯，离海面2米，海水每小时上涨半米，几个小时海水能淹没软梯？
- (答案见下期)

夏季鸭汤最养

夏令喝鸭汤，既能补充过度消耗的营养，又可祛除暑热带来的不适。低热、虚弱、食少、大便干燥和水肿者喝鸭汤最为有益。下面介绍几款鸭汤：

马蹄水鸭汤

荸荠(马蹄)100克，水鸭1只，葱20克，姜15克，料酒20克，盐少许。做法：将鸭去毛及内脏，马蹄去皮，切成两半，葱切段，姜切片。把鸭放入锅内，放入马蹄和调料，加水适量，置武火烧沸，改文火炖煮至鸭熟即成。

冬瓜水鸭汤

老冬瓜1块(约800克)，水鸭1只，扁豆、干莲蓬、灯心草各适量。做法：冬瓜连皮切成麻将大小的方块，材料放到锅里加水，大火把水烧开后收小火，煲两个小时，加盐，即成。注意：扁豆、干莲蓬、灯心草可不吃。

金银花水鸭汤

金银花25克，水鸭1只，无花果2粒，陈皮1片，鲜姜2片，清水



摘自健康网

为人类的幸福而劳动，这是多么壮丽的事业，这个目的有多么伟大！(圣西门)

我们爱我们的民族，这是我们自信心的源泉。(周恩来)
想不付出任何代价而得到幸福，那是神话。(徐特立)

人类是唯一会脸红的动物，或是唯一该脸红的动物。(马克·吐温)

自己不能胜任的事情，切莫轻易答应别人；一旦答应了别人，就必须实践自己的诺言。(华盛顿)

自我控制是最强者的本能。(萧伯纳)

工作就是人生的价值、人生的欢乐，也是幸福之所在。(罗丹)

人应该支配习惯，而决不能让习惯支配人。(奥斯特洛夫斯基)

把语言化为行动比把行动化为语言困难得多。(高尔基)

人生格言

本期《创世纪》编辑部成员

主编：杨雅生
编辑：刘忠伟
排版：孙巍

执行主编：黄涛
助理编辑：吴梅如

征稿启事

在各位领导与同事们的热情关注与大力支持下，今天，《创世纪》开始走入您的视野，融入您的工作、学习与生活！

未来的岁月里，《创世纪》的成长，离不开您的关心与参与。

欢迎您向《创世纪》投稿！

一、稿件内容与要求

国内外农业高新技术产业化发展动态；公司重要决策与重大活动，公司及各部门工作动态；生产、销售、服务与管理等方面的经验与体会；市场信息与分析，社会各界的反映，经销商与客户的心声；日常工作与生活中的所见所闻、所感所悟。

征稿包括文字稿件与图片。文字稿件体裁不限，字数一般在1000字以内，要求选题新颖、内容健康、中心突出、层次分明、表述准确、语言凝练、可读性强；图片包括摄影、书画作品等，要求图像清晰、线条分明，并对图像内容作必要的文字说明。

二、征稿范围

公司领导，全体员工，经销商与客户，以及关心与支持创世纪发展的社会各界人士均可投稿。