附件1

“诚信兴商”典型案例

——天津德瑞特种业有限公司

天津德瑞特种业有限公司成立于2003年，专注于黄瓜、甜瓜、南瓜等瓜类作物的研发与推广，是国内最大的集育、繁、推于一体构建的规模化流程化的蔬菜种企。企业创立之初坚持以科研为核心，以市场为导向，秉承“种植户的获利是德瑞特最大的成功”这一务实的经营理念，不忘初心始终履行品种和服务质量承诺，坚持质量第一，坚守质量诚信，践行“诚信经营”，研发推广的黄瓜新品种德瑞特7号以不歇秧、抗病、抗寒、优质、高产等突出优势在山东沂南冬春温室茬口一度占据90%以上的市场份额，推广的甜瓜新品种博洋8、博洋9号甜瓜以其独有的酥脆爽口成为吃瓜群众的最爱和各大商超的爆款，嫁接砧木博强9系列新品种的研发也更加有效的缓解了当前黄瓜重茬种植面临的诸多疑难病害，深受种植户、市场、消费者的好评。现有栽培品种是德瑞特公司根据当地土壤、气候、设施“量身”选育的，抗逆能力强、品相好，批发客户认可，种植户、育苗企业也非常满意，公司充分发挥党组织的凝聚力、号召力、战斗力，把诚信文化融于生产经营管理始终，2022年天津德瑞特入选国家“破难题、补短板、强优势”国家种业企业阵型，成为名副其实的蔬菜行业排头兵。

一、诚信当头，严把品种推广风险关，强化“德瑞特”品牌美誉度建设，让种植户种着放心

“种地不选种，累死落个空”。黄瓜产业的延续和发展依赖于种子，好的种子不仅能提高产量、改善品质，还能增强抗逆性和扩大栽培区域。

之前黄瓜种子市场杂乱无章参差不齐，种植户品牌意识淡薄，好卖、赚钱即可，不奢望什么“品牌”，每年都会出现种植户因盲目选择新品种造成一些不必要的损失，为把种植户的种植风险降到最低，德瑞特公司成立以科研、生产、加工、推广四位一体的风险管控机制，公司践行“诚信兴业”经营理念，不仅注重对企业员工诚信理念和信用风险意识的培养，并且注重运用制度建设进行信用管理，将诚信理念融入企业生产经营各层面、各环节，将诚信作为选人用人标尺。新品种的推广不急于求成坚持实事求是，严把新品种的试验筛选、示范对比、推广关，多点、多重复、多茬口稳步推进品种试验示范程序，分别在天津北辰、山东沂南、兰陵、寿光、聊城、德州等地建有新品种试验站，每年投入新品种组合15000个左右，从播种、嫁接、定植到采瓜，每个环节公司技术人员都全程密切跟踪，公司科研部会同各地经销商、种植户代表进行质量打分、测产及抗病、抗寒、长势、花芽分化等指标评比，进行严格的对比筛选，结合当地的设施、土壤、气候等条件筛选出适合当地推广种植的新品种，选出的新品种因“接地气”，成熟一个推广一个，推广一个成功一个，让种植户零风险种植都能获得可观的回报，一年一个台阶的始终保持市场的良性增长。多年来德瑞特黄瓜新品种的推广无一例产生系统性种植风险，并且建立相关的品种推广责任机制责任到人，将风险与责任人绩效奖评、成长晋升挂钩，德瑞特黄瓜迅速成为黄瓜种植区域菜农朋友的首选品牌，德瑞特的黄瓜品种种着就是放心是老百姓对德瑞特黄瓜最大的认可，也是公司践行诚信兴商的最美诠释。

二、完善流通机制，让吃瓜群众开心

“博洋”甜瓜以其果肉酥脆口感清爽征服了广大消费者的味蕾，成为甜瓜界的新宠和各大商超的爆款。但随之而来的什么“加大加长9”，外形逼真口感简直是天地之别不好吃也不好卖，给种植户和消费者造成了很大的困扰，种真博洋甜瓜的也被“假博洋”害得卖不上价了，收购商和消费者也难辨真伪可谓是叫苦连天，给博洋甜瓜带来很多的负面效应，为维护种植户、消费者和公司的正当权益，德瑞特公司专门授权信誉度高的一批经销商定点专营，同时推出“隆商通”博洋甜瓜种苗订购系统，种植户用手机APP轻松一点就能种上正宗的博洋甜瓜，另外每袋种子都有一个唯一的“身份证”带有专门的防伪标识，种植户购种时用手机一扫码就能轻松鉴别种子真伪，种植户到市场卖瓜的时候凭订购系统、防伪标识就能卖上好价钱，同时强化与诚信度高的电商、商超流通环节的闭环对接，统一标识、统一商品、统一价格、统一管理、统一服务的“五统一”，线上线下协同发力的经营格局已经形成，打通全系流通环节最后一公里，让种植户、市场、消费者无缝衔接，让正宗博洋甜瓜好认、好卖、好买，种植户、收购商、公司的合作权益得到有效保障，消费者的体验感、满足感持续增强。

三、狠抓种源质量，让合作伙伴省心

针对近年来从传统的散户自行育苗到集约化育苗的发展趋势，工厂化育苗因集中育苗规模大往往一家育苗厂一批苗子就有几百万的订单，一旦出现闪失不仅会直接造成较大的经济损失，也会延误农时影响种植户经济收益，集约化育苗对种子质量的要求越来越高，为保证每一粒德瑞特种子都是健康无菌的，公司主动抬高标准，提高质量，小种子大文章，坚持从严把关，往高处看齐从细节着手，建立标准化生产基地同时配套设施先进的加工车间，从生产、加工等上下游各环节同国家种子检验检疫职能部门密切协作做好各个环节品控工作。以往传统的种子消毒方式药剂消毒法和高温浸种，往往只能杀灭种子表皮携带的病菌，无法有效的杀灭种子体内的病原菌，可能会给育苗企业和种植户带来一些隐患，为彻底有效的破解这个难题，德瑞特公司引进当前国际最先进的种子灭菌处理设备，采用72小时72度干热灭菌法，彻底将种子表面乃至种体内病毒、细菌、真菌等全系消杀，是国内目前最先应用该技术的种企；在种子的晾晒、精选、出库等环节更是严格把关，机选、复选、精选、手选等联动协作，同时建立一套严格的种子生产、加工进出流程和追责机制，从产地到加工、包装，每一个环节都可追溯，健全内部审计控制，完善内部管理制度和流程，保证公司流向市场的每一粒种子都能达到国家规定的标准之上，让合作伙伴经营起来无后顾之忧。

 四、下大力气，突破瓶颈，助力农民增产增收

　　近年来国家种业战略支持为种业发展创造了前所未有的政策机遇，随着基因检测技术、人工智能技术的快速发展，新品种的迭代更新为种业发展提供了技术支撑。针对近几年极寒极热的恶劣气候和黄瓜疑难病害的影响，黄瓜种植收益面临严峻考验，也对黄瓜品种的抗病性、耐热性等指标提出了更高的要求。以往的老品种要么产量高商品性不好，瓜条好产量高的往往抗病能力不行，很难将所有的优势基因融为一体，新品种的迭代更新遇到瓶颈。公司不惜投入巨资引进科研人才和购买先进设备，创新性的在基因检测等新技术的加持下，在山东沂南精心选育推广的冬春温室新品种德瑞特7号实现了质的突破，完美的将商品性好、抗寒抗逆、抗病能力强、稳产高产融为一体，示范推广后一度占据冬春温室茬口90%以上的市场份额，在2022－2023异常寒冷的气候条件下表现抢眼，特别是高抗较难防治的黄瓜“小黄点”（黄瓜褐斑病），同时对黄瓜常发的黄瓜霜霉病也有很好的抗性，管理起来省药、省工、产量还高，一些卖农药的农资经销商开玩笑的说老百姓都种德瑞特7号了农药都卖得少了。前些年冬春温室种植的老品种一般每株效益达到15元左右就不错了，2022年部分德瑞特7号黄瓜种植户经济效益达到了25－30元每株，个别管理精细的种植户甚至超过了30元每株的种植效益，每亩收益合10万元左右，打破了黄瓜种植效益的历史记录，创造了黄瓜种植效益新的里程碑，想卖钱就种德瑞特7号成为沂南温室茬口种植户的共识。德瑞特7号黄瓜品种自2019年推广以来累计栽培1亿株以上，保守估计按每株增收5元计算为当地黄瓜产业增收达5亿元以上，成为冬春温室茬口当之无愧的“扛把子”。夏秋茬保护地黄瓜是全年较难栽培的一茬，温度高、降温设施不健全，以往的老品种受高温影响大多植株黄化、早衰严重产量低质量差，此期市场需求大价格反而比较好，老百姓往往望瓜兴叹，公司针对性的选育推广的耐热型黄瓜新品种博新GL45很好地解决了高温季节种不好黄瓜的大难题。2022年夏秋茬黄瓜在异常高温的影响下，大部分黄瓜品种的植株出现大面积黄化死棵，导致产量很低，出现瓜色发黄、瓜条变短质量严重下降，种植户种植收益差强人意，有的甚至卖不回本钱来，博新GL45在同等的气候、设施条件下种植，以其超强的耐高温能力，不但能在异常高温的气候条件下植株长势健壮旺盛青枝绿叶，花芽分化稳定，瓜条商品性也十分突出，把短条直、色泽油亮，市场卖价高效益好，一举成为夏秋黄瓜的网红品种，再一次收获了种植户对企业产品质量的信任。德瑞特黄瓜新品种的应用，从某种程度上说德瑞特黄瓜就是沂南黄瓜的代言，沂南县生态农业发展服务中心研究员吕慎宝给予了很高的评价。

五、强化技术服务，保驾护航产业健康发展

黄瓜栽培除了优良品种的应用之外，要想获得好的收益，水、肥、气热的协调管理也不可或缺，所谓良种配良法，之前大部分种植户还是凭老办法、靠力气，新技术应用少，仍然沉浸在老一套的管理模式，一味追求产量，盲目大量使用化肥和农药，严重制约了黄瓜品质和种植收益的提升。有些种植户留瓜过多商品性差市场收购商不认可，同样一斤黄瓜每斤便宜好几毛钱；大水漫灌根系受损早衰严重；还有的种植户大量元素肥料使用过量、中微量元素补充不足肥水利用率不高；连年重茬种植土壤板结、盐酸化引起死棵黄化等问题层出不穷；上述种种严重制约了种植效益的增长和黄瓜产业的健康可持续发展。作为一家负责任的企业，本着种植户的获利是德瑞特最大的成功这一务实的经营理念，将售后综合技术服务工作也落到了实处，真正做到了售前质量有保证，售后种植有保障。协调山东省农科院、临沂市农科院、县农业局等植保、栽培专家，连同部分有经验的“土专家”及现有的公司推广技术人员组建技术服务队，制作管理技术服务明白纸，下乡开展黄瓜种植栽培管理技术讲座、田间回访等活动。本着重质又重产的技术服务准则，针对不同原因出现的问题精准把脉并制定出行之有效的处理解决方案，如“石灰氮”配合高温闷棚应对土壤板结通透性问题，针对黄瓜作物需肥规律提倡的“重施有机肥、增施钾钙肥、控氮肥补微肥”的平衡施肥方案很好的提高了肥料利用率，根据蓟马生活习性推荐的傍晚喷药结合随水冲施防治方案，较好地解决了蓟马泛滥危害，简洁明了的123合理留瓜方式保证了黄瓜质量与产量兼具，高垄栽培与微滴灌水肥一体化的设施配套给黄瓜根系营造健康的生长空间，大大延长黄瓜采收期从而提高黄瓜种植收益，切实为菜农朋友增产增收助一臂之力。2012年协同山东省沂南县农业局专家开展的“黄瓜优质多抗新品种的选育”项目获得了沂南县科技进步一等奖；同年与山东省临沂市农科院专家联合撰写的《冬暖大棚黄瓜最新实用技术》书刊由山东省科学技术出版社发行，与山东省农科院蔬菜花卉研究所、沂南县蔬菜局专家联合攻关，开展沂南温室黄瓜超高产技术研究，建立了冬春茬温室黄瓜超高产综合栽培示范基地，提高了沂南黄瓜产量、品质、效益，2016年6月，经国内知名蔬菜专家现场测产，德瑞特黄瓜品种在沂南温室栽培亩产达72852斤，创造了温室黄瓜全国最高产量纪录。

六、提高站位，健全善后处理机制，积极践行“诚信兴商”文化

诚信是做人之本，兴商之道，更是国家信用体系建设的必然要求。公司把诚信文化融于生产经营管理始终，通过建立品控中心、加强与市场、经销商、种植户沟通等方式，弘扬诚信经商文化。

种子的发芽率、整齐度在育苗过程中受不利条件影响也会出现利用率不高等诸多问题，为此除在种子包装等使用说明中明确标注使用规程外，对育苗企业和种植户生产过程中出现不规范的操作流程及时地给予指导，大大提高了种子利用率进一步降低合作伙生产成本，针对生产应用中却因种子质量带来的问题及时与公司生产、加工部门等环节反馈沟通，第一时间解决生产中出现的问题，避免延误农时保障全程无忧。2021年山东兰陵越冬温室育苗期间因气候因素影响造成部分育苗企业感染“细菌性流胶病”给育苗场和种植户带来很大的困扰，公司领导看在眼里急在心上，出于人道主义角度考量，公司第一时间无偿调拨部分种子应急播种，及时解决实际困难，用心用情地把各项服务工作落到实处。近几年受新冠肺炎疫情影响，物流发货跟不上，育苗企业和种植户在“等米下锅”，公司以信守承诺为根本，积极与相关职能部门沟通协调，克服运力紧张的实际困难，采用专人、专车、专线应急运输方式，按时履行市场订单任务保证合作伙伴和农民朋友及时用种，体现积极探索、克服困难的智慧和勇气，受到了合作伙伴和种植户一致好评，维护了企业信誉，进一步树立了德瑞特品牌的良好形象，切实践行诚信经营的社会责任，铸就“诚信之舟”。