



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

● 本报评论

以必胜的信念拼搏更美好的未来

在行业整体面临大变革和集团营销转型进入攻坚阶段的关键时刻，集团召开“全员聚力服务 推动营销转型”2017年半年度工作会议，其意义重大、影响深远。会议的胜利召开，指明了发展方向、坚定了发展信念，也凝聚了力量、振奋了精神。是一次战略指引、目标引导、激励牵引的大会，承上启下、继往开来。听，集团转型升级、决战决胜、勇攀高峰的冲锋号已经响彻云霄！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！作为行业的领军者，我们不能沉迷于过去的辉煌之中，必须时刻保持清醒的头脑，在行业焦虑困惑彷徨之时，冷静思考、沉重应对，牢记我们的发展使命、认清我们的发展方向。当前，市场环境已经发生了深刻的变革，客户需求已经出现了深度的变化，如果不主动应对、拥抱变革，不加快转型、聚力服务，那么在明天的跑道上，我们就会被时代无情地抛弃。我们必须保持一股舍我其谁的霸气，敢为天下先的气概，在行业迷茫时保持冷静，在行业彷徨时率先行动，这是一种气度更是一种重要的战略。

时不我待，只争朝夕！机会从来都是稍纵即逝的。当前我们的服务已经成为了同行追逐的目标。但对标国际航母级的农业服务企业，我们仍有不小的发展空间。如果我们抓不住当前这个机会

窗开启的时机，超前发展，迅速掀起全员聚力服务、推动营销转型的新高潮，未来就会陷入被动的局面。“一切为了营销、一切服务营销”，形成服务于一线，战斗在一线的良好氛围，我们要凭借强大的文化自信、技术自信、人才自信和服务自信，坚持市场导向、价值导向和结果导向，迅速掀起全员聚力服务、推动营销转型的新高潮。

千里之行始于足下，不积跬步无以至千里！这次会议从营销转型、营销规划、“三力”营销以及队伍建设方面，全面为我们梳理清晰了集团的发展思路和奋斗目标，使我们下一步的工作有了明确的方向。我们必须加快学习，努力提高，尽快使自身发展跟得上集团的发展，使自身的能力达到转型的要求。我们要善于把自身融入这场伟大的变革中，把集团营销转型的大方向，分解成自己工作的小目标，找准自身定位，踏实勤奋，强化执行，率先在市场一线创新业、立新功，确保营销转型工作取得新突破。同时，要懂得找寻自身差距，在集团全员中形成你追我赶、奋勇争先的新气象，在干中学，学中干，每个人全身心的投入，就必然会汇聚成众志成城的磅礴力量，推动集团营销的成功转型。

■ 导读

产研协作闯关 共谋发展之路

金正大与上海化工研究院签订战略合作协议



(详见第四版)

全员聚力服务 推动营销转型

金正大集团隆重召开2017年半年度工作会议



本报讯 宋伟报道 6月26日，金正大集团在临沂总部隆重召开“全员聚力服务，推动营销转型”2017年半年度工作会议。

集团CEO高义武宣读关于后勤人员赴营销一线创新业、立新功的号召。高总表示，为全面推进“全员聚力服务、推动营销转型”的战略落地，公司进一步提升服务效率，公司未来会把更多人才输送到市场一线，满足营销转型的需要。

会上，集团党委书记张晓义、世界银行首席投资官 Eric，分别为各营销总部团队授旗。四大营销总部及辽宁、新疆公司负责人分别带领本单位省级公司负责人上台领旗、并作庄严宣誓和表态发言。各营销团队铿锵的誓言、坚定的话语，无不体现了金正大营销铁军的高昂士气，极大地鼓舞了会议的每一位金正大人。

会上，集团董事长兼总裁万连步作重要讲话。万总指出，在行业彷徨焦虑、陷

入困境的时候，我们越要保持战略定力与战略自信，始终聚焦于为客户创造价值，推动公司的转型和增长。未来三年，我们将坚定不移地加快“创新型、服务型、平台型、国际化”金正大的建设，全面推进“产品力、服务力、传播力”三力营销。

万总要求，全体金正大人要不忘初心，始终牢记自己所肩负的责任与使命，牢记企业经营的本质，回归产品、服务、品牌与成本的经营本质与经营理性。要坚持市场导向，促进营销转型。要坚持价值导向，打造高效组织。坚持结果导向，促进绩效改善。全体人员必须坚定不移地加快土、肥、水新产品推广，迅速改变市场格局；必须快马加鞭、抢抓机遇，全面推进服务型金正大建设，实现“世界领先的种植业解决方案提供商”的新愿景。

此次动员誓师大会的召开进一步明确了公司的经营战略思路，坚定了信心，吹响了金正大进一步深化营销服务转型的新号角，会议鼓舞人心、催人奋进。相信全体金正大人必将以更加无畏的精神、更加果敢的行动投身到公司转型跨越发展的滚滚浪潮中，去夺取属于金正大的新荣耀，赢取更加光明灿烂的未来。

肥料供给侧改革调研走进金正大

探寻产业联合升级发展之路



本报讯 杨雪报道 6月25日，肥料供给侧结构性改革调研走进山东省临沭县，实地调研金正大集团。来自国家发改委产业协调司、工信部原材料工业司、农业部种植业管理司、中国石油和化学工业联合会、全国农技推广中心、上海化工研究院、国家化肥质检中心（上海）、中国氮肥工业协会、中国磷复肥工业协会、中国植物营养与肥料学会、清华大学、中国社科院等部门和单位相关负责人，以及人民日报、新华社、中央电视台、农民日报、中国化工报等近30家中央、地方、行业媒体参加了此次调研活动。

调研组先后深入到金正大集团复合肥、控释肥、水溶肥、生物肥生产厂区和科研中心，详细了解了金正大肥料生产的工艺流程、节能环保和产品技术研发等方面的改革情况。

在金正大桃树高产营养解决方案示范田，百亩桃园内满眼都是个大色红的鲜桃，在绿叶的衬托下看得人垂涎欲滴。而这都得益于金正大为果园提供的包括测土施肥、水肥一体化、减肥增效和土壤调理、作物营养解决方案在内的一系列农业技术服务。果园主人、临沭县益生源生态种植专业合作社负责人董书通告诉调研专

家，与金正大合作后，金正大为其提供了各类农化服务，让合作社真正实现了轻松种田，而且果品的产量和品质都有了保证，每亩能赚上万元。刘志仁参事说到：金正大与种植户合作种植的模式非常好，实现了工农商融合，有效解决了一些企业搞农业服务时“只有企业干，农民边上看”的问题。

在座谈会上，金正大集团董事长万连步向调研组详细介绍了近年来，金正大在科技创新、技术服务、联合协作和标准制定方面进行了积极探索，在肥料供给侧结构性改革方面积累了一些经验。

金正大一方面加大对新型高效肥料产品的研发和生产，一方面通过专业农化服务队伍的建设，不断进行服务升级，为种植户提供以土壤修复、品质提升、减肥增效为核心的作物全程营养解决方案，帮助他们实现土地的有效使用和作物的高效产出，为农业供给侧改革提供支撑。更为重要的是，金正大不断致力于联合行业上下游和高校科研院所，积极开展行业间的合作，努力构建肥料行业在产品创新、技术攻关、市场开发、农化服务等方面的联合协作平台，通过联合开发、生产以及渠道合作，共同推动肥料产业的大发展，进一步提升我国肥料产业在国际上的影响力和竞争力，推动化肥产业的转型升级。

凝心聚力谋转型 共创共享赢未来

——万连步董事长在“全员聚力服务、推动营销转型”半年度工作会议上的讲话（摘编）

今天我们在这里召开“全员聚力服务、推动营销转型”2017年半年度工作会议，深入分析当前面临的形势，理清发展思路，明确发展目标，提出实现目标的举措，坚定转型发展的信念，振奋干事创业的激情与精神。

今天的会议，是提气鼓劲的会议，是催人奋进的会议，必将激励全体金正大人以更加无畏的精神、更加果敢的行动投身到公司转型跨越发展的滚滚浪潮中，去夺取属于我们的新荣耀，赢取更加光明灿烂的明天。下面，我再强调三点。

一、没有一股舍我其谁的霸气，就不可能改变行业格局

当前，世界经济萎靡不振，我国经济持续恶化，供给侧改革处在爬坡过坎最艰难、最关键的时刻。在这样一个决定企业前途命运的关键时刻，我们决不能自乱阵脚，必须冷静思考、客观分析、沉着应对，必须始终保持清醒的头脑和高度的战略自信，必须牢记我们的发展使命，认清我们的发展方向，牢牢把握我们的战略机遇期，充分利用我们的优势，在机会窗口开启的时间，扑上去，撕开一个口子！如果这个时候我们不能静下心来，不能看清方向，不能保持战略定力与战略自信，和别人一样去跟风，去人云亦云，那我们就会把最宝贵的机会拱手让给别人，我们的优势就变成了劣势，就脱离不了良币被劣币驱逐的命运。

我们的自信来自哪里？

第一，来自我们的文化。公



司过去的发展史告诉我们，我们的每一次变革，每一次跨越，靠的是全体金正大人始终坚守“创新为魂、和谐为本”的核心价值观，靠的是我们始终秉承“吃苦耐劳、艰苦创业、大胆务实、超前实践”的企业精神。靠的是我们始终坚持以战略引领、使命引领、创新驱动，这既是我们无往不胜的文化基因，也是我们始终引领行业发展的制胜法宝。

第二，来自我们的技术。我们构建了涵盖农业土、肥、水全系列产品线和解决方案，在行业内一枝独秀。我们已经在产品的品类、功效上达到了世界领先水平，但我们的产品还没有获得市场的广泛认同，离世界领先的植物营养专家仅一步之遥。

第三，来自我们的人才。我们始终坚持以人为本，人力资源优先发展的方针，拥有一大批年富力强的、有理想、有抱负、与公司同呼吸、共命运的人才队

伍，尤其是每次处在变革的关键期，我们的营销人员总是冲锋在一线，在复合肥行业取得了销量连续8年第一的业绩，市值在整个肥料行业排名第二，为我们下一步转型发展提供了强有力的人才与资金保障。

第四，来自我们的服务。必须承认，农资行业的服务远远落后于其他行业，至今尚未有一家像加拿大加阳、法国英维沃这样享誉全球的航母级农业服务企业，与他们相比，发展空间巨大。

二、没有一种敢为天下先的魄力，就不可实现世界领先

行业越焦虑，我们越要沉着，因为这正是我们的机遇与希望所在。在行业彷徨焦虑、陷入困境的时候，我们越要保持战略定力与战略自信，始终聚焦于为客户创造价值，推动公司的转型

和增长。未来三年，我们将坚定不移地加快“创新型、服务型、平台型、国际化”金正大的建设，全面推进服务营销。

- 一是加快产品力建设。
- 二是加快服务力建设。
- 三是加快传播力建设。

以“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”为宣传目标，加快构建包括一体化的传播平台与体系，建立一支专业化的传播大队伍，通过持续深入开展全方位的宣传报道，使金正大成为家喻户晓、众人皆知、享誉全球的世界品牌。

三、没有一种自我革命的勇气，就不可赢取未来

各位同事，三年经营目标是确保成功转型、永立潮头、实现世界领先的硬性指标，没有任何商量的余地，任何单位都必须不折不扣地完成。在当前行业大变革的关键时期，全体金正大人要不忘初心，始终牢记自己所肩负的责任与使命，牢记企业经营

的本质，回归产品、服务、品牌与成本的经营本质与经营理性。

- 一要坚持市场导向，促进营销转型。
- 二要坚持价值导向，打造高效组织。
- 三要坚持结果导向，促进绩效改善。

各位同事，时代的召唤，公司的期盼，催促着我们快马加鞭奔赴市场一线创新业、立新功。相信，在我们大家众志成城的共同努力下，最后的胜利与荣耀必定属于我们英雄的金正大！

关于后勤人员赴营销一线创新业、立新功的号召

——集团CEO高义武在“全员聚力服务、推动营销转型”半年度工作会议上的讲话

为了积极应对当前行业发展的严峻形势，全面推进“全员聚力服务、推动营销转型”的战略落地，公司适时对营销和运营系统组织架构进行了调整，通过实施产销分离，成立四大营销总部，进一步简政放权、优化流程，给予营销系统更多自主经营权，提高市场应变能力。

公司认为，营销始终是一个企业发展的龙头和引擎，为此，我们将把主要的政策、资源向市场一线优先倾斜，通过政策激励，资源聚焦，引导和鼓励更多人才奔赴市场一线干事创业，吸引更多优秀人才加入我们的推广队伍，从而打开市场新局面，改写行业发展新版图。公司将继续坚持市场导向、价值导向和业绩导向，结合行业内外的发展态势，公司今后的发展将遵循以下指导思想和工作方向。

一、聚力服务，推动营销转型。一是深化营销转型工作，加



强“三力营销”工作力度。二是持续提升产品力，加快新产品推广。通过以上努力，促进公司营销转型，推动公司由单纯的“制造商”向“制造+服务”的转变，实现“世界领先的种植业解决方案提供商”的新愿景。

二、聚焦变革，激发组织

活力。一是加强文化的创新与融合。二是将以实现个人价值最大化为目的，进一步加快组织架构的调整与优化。三是将进一步加快建立共创共担共享的机制。让更多践行公司文化，与公司同呼吸、共命运的优秀员工，成为公司的股东和合伙人。

三、强化执行，建设高效组织。一是强调制度的高压性和执行的严肃性。二是突出绩效考核，促进工作绩效改善。

各位同事，形势的发展，要求我们始终保持清醒的头脑和高度的战略自信，催促着我们快马加鞭，奋勇前行；公司的号召，期盼着我们到一线去，到公司最需要的地方去，到最能展示我们才华与价值的地方去。为确保后勤人员顺利奔赴市场一线创新业、立新功。在此，公司特提出以下期望：

- 一是提高认识，凝聚力量。
- 二是精心组织，全面动员。
- 三是加强培训，激发活力。
- 四是牢记使命，勇于担当。

各位同事，在行业发展迎来转折点的关键时期，公司希望全体金正大人要始终不忘初心，牢记使命，以敢为天下先的豪迈气魄和舍我其谁的英雄气概，积极奔赴市场一线创新业、立新功。

6月26日，集团召开2017上半年度总结大会，会议对做好集团下半年度重点工作、圆满完成年度工作目标具有十分重要的指导意义。

会上，集团组织省/分公司负责人、各营销总部及子公司市场部负责人、各层级传播队伍专业人员，参加会销及传播方面的专题培训，从而进一步提升服务营销的专业能力。营销系统进行了宣誓，以响亮的口号和坚定的决心，表达了为用户创造价值、为经销商经营管理与专业技能提供优质的支持与服务的决心和信心。

誓师强使命 行动促转型



华东营销总部团队宣誓



华北营销总部团队宣誓



华中营销总部团队宣誓



华南营销总部团队宣誓



辽宁营销公司团队宣誓



新疆营销公司团队宣誓



授旗与颁证仪式



培训活动现场

星火燎原 捷报频传

集团营销系统四大战区取得战绩红又红

自营销系统调整以来，金正大全体员工营销的热情高涨，迎来2017年以来的最高峰。

6月26日，集团召开了半年度工作会议，“全员聚力服务、推动营销转型”的号召，更是让每个金正大人都热血沸腾，“撸起袖子加油干”“甩开膀子拼命干”成为常态。随着大于100天行动正式开启，集团下属华东、华北、华中以及华南四大营销总部相继在青岛、六安、临沭、烟台、威海召开2017年半年度总结及秋季新品发布会。“全员聚力服务、推动营销转型”的号召，让全体营销人员备受鼓舞、信心大增，他们在营销战场浴血奋战、所向披靡、攻无不克、战无不胜，一时间捷报频传，各营销战区纷纷取得亮丽成绩。

2017年已经过半，集团半年度总结大会“全员聚力服务、推动营销转型”的号召振奋人心，掀起了迎接挑战、敢为人先、大干快赶、超越自我的高潮。夏过迎秋，秋天是收获的季节，金正大集团和全体员工将不忘初心，始终牢记自己所肩负的责任与使命，牢记企业经营的本质的本质，回归产品、服务、品牌与成本的经营本质与经营理性；坚持市场导向，促进营销转型，积极推动公司由“制造”向“制造+服务”转变，加快实现“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的新愿景。

四大战区以自我努力和实力，步步为营、稳扎稳打，鼓舞了士气，弘扬了威名。让我们奏响凯歌，为集团营销业绩再创新高加油鼓劲。

◎ 华北营销总部：拥抱世界 共赢未来

华北营销总部在烟台召开的会议鼓舞士气、振奋人心。金正大集团执行副总裁兼华北营销总部总经理杨官波、奥美公司执行合伙人姚承纲以及金正大集团其他相关负责人从服务客户、营销转型、新品介绍、营销策略等方面做了专题报告，并现场为新老客户冠军隆重颁奖。



◎ 华东营销总部：从“信”出发 重铸巅峰

华东营销总部会议率先在安徽六安和山东青岛召开，金正大集团执行副总裁兼华东营销总部总经理杨富裕针对当前行业形式、植物全程营养解决方案和秋季核心策略做了深入的解读，渠道支持、动销支持、产品支持、服务提升、平台搭建等一系列策略规划的解读，引发现场营销一线人员的阵阵掌声。



◎ 华中营销总部：保价护航迎来业绩飘红

在全集团凝神聚力推进“全员聚力服务、推动营销转型”的攻坚时期，华中营销总部打破常规思维，积极寻找突破点，精准定位客户需求，以大政策高回报击破经销商观望长堤，湖北省呈抢购现象，订货量一举突破预期160%。华中全域单月增幅高达90%。



◎ 华南营销总部：攻坚克难 打好转型战

华南营销总部会议在临沭召开，集团CEO高义武发表致辞并表示，目前我国经济正处在供给侧改革的爬坡阶段，农资行业竞争态势日趋激烈。金正大作为肥料行业的领导品牌也充分认识到转型，势在必行。鉴于华南市场战略地位的重要性，集团将从人、财、物等方面优先支持华南市场的发展，将华南打造成经作区的样板市场。



潍坊樱桃高产王

叫板年度王中王

巨军的参赛樱桃以外观分17.7分，果重分43.50分，糖度分33.8分，口感分18分，总成绩113分问鼎临胸樱桃高产王。

高产王王巨军是位种植老把式，家里种植有16亩设施大樱桃。一个人管理16亩樱桃，不但种得多，还能种得好，并且一举夺得樱桃高产王桂冠，王巨军有什么锦囊妙计？“改良土壤、多次施肥很重要。”王巨军表示，樱桃全程营养解决方案很关键。他表示，希望在高产王年度总决赛中再得佳绩，将临胸大樱桃的金牌品质进一步传播出去。

◆ 切中要点

全程营养解决方案，助推产业健康发展

活动现场，金正大集团发布了樱桃全程营养解决方案。樱桃全程营养解决方案经过了两次定位试验，已经能够较好契合临胸当地的种植实际，能有效缓解甚至解决樱桃大小年、不能连年丰产稳产的问题；对解决坐果率低、果实裂果导致的低商品率等问题也有显著效果。

“我们将以樱桃全程营养解决方案为推广核心，整合优质技术产品和农化服务，助推临胸樱桃产业健康发展。”金正大集团相关负责人表示。



复合肥料国家工程研究中心高级农艺师芮文利讲解全程营养解决方案

枸杞 结果多又靓

解决方案来帮忙

近年来，随着人们对养生的认识越来越高，各种各样的保健品走进了人们的视野，而宁夏枸杞作为一种药食同源的保健品逐渐受到人们的青睐。

俗话说“世界枸杞在中国，中国枸杞在宁夏，宁夏枸杞在中宁”，中宁枸杞现在已经成为了枸杞的代表，而位于中宁县的石喇叭村更是宁夏枸杞的老产区，村里的农户个个都是种植枸杞的高手。

2017年初，金正大农科院枸杞研究所的研究人员拜访了该村的多年种植枸杞的李师傅，针对枸杞的需肥特点和李师傅的用肥习惯制定了专门的营养解决方案，并参照习惯施肥做了对照田试验。

6月12日，枸杞第一茬果成熟，枸杞研究所的作物经理再次来到了李师傅家的试验田，看到解决方案枸杞枝头硕果累累，鲜红的枸杞昭示着丰收的喜悦，而习惯施肥的枸杞树上却基本没有挂果。解决方案的枸杞果大，颜色鲜艳、有光泽；习惯施肥的枸杞果小，颜色暗淡、没有光泽。

示范田和对照田的差距为什么这么大呢？

金正大作物经理解释，解决方案是专门针对当地的土壤情况和枸杞的需肥规律制定的，由于宁夏地区主要是石灰性耕作土壤，土壤偏碱，灌溉水碱化度较高，土壤中磷、钾固定较多，有效性差，容易出现钙、镁、锰、锌、铁等微量元素缺乏症状，同时氮肥流失加重，利用率较低。李师傅使用了普通的尿素和二铵，而解决方案中却加入了更有利于枸杞生长的磷能复合肥10-10-25。磷能复合肥能降低磷的固定和提高磷的有效性，并能调解碱性土壤趋向中性，活化中微量元素，减少缺素症状；同时还能提高氮肥和钾肥利用率，使植株健壮、发病少、开花座果率高、结果早、采收期长、经济效益高。这就难怪两侧的差别如此之大了。

李师傅得知答案后连连感慨，“种了一辈子枸杞，这次是真的服了！”



王巨军夺冠高产王

6月21日，由复合肥料国家工程研究中心联合山东电视台农科频道联合举办，由金正大集团主办的第二届“金正大示范田，我是樱桃高产王”活动在山东省潍坊临胸县石门坊风景区盛大开幕。

◆ 百家争鸣

三场区域分赛，樱桃优中选优

据了解，在樱桃高产王正赛开始前，金正大集团已经先后在临胸县新寨镇、月庄村和上林镇三地的樱桃交易市场举办了区域分赛进行海选，前后共计有上百位种植户参赛。参加区域分赛的樱桃都需要经过外观、重量、糖度和口感四大评选标准的层层筛选，形成三个赛区的总排名，方能前来参加决赛。

21日当天，除了各区域选拔出的种子选手，活动还吸引了四百多位种植户前来观摩。“以前都是在电视上看，这回到现场认真学习学习。”种植户刘文利已然成为高产王活动的头号粉丝。

◆ 一枝独秀

樱桃高产王，叫板年度王中王

2016年首届潍坊樱桃高产王赵安臣也亲临现场，一同见证新一届高产王的诞生。上午11时，第二届潍坊樱桃高产王比赛排名正式公布，种植户王

肥料供给侧结构性改革调研引发关注，听听专家们述说—— 联合协作共绘行业发展蓝图

6月25日，肥料供给侧结构性改革调研走进山东省临沭县，实地调研金正大集团。来自国家发改委、工信部、农业部、中国石油和化学工业联合会、全国农技推广服务中心、上海化工研究院、国家化肥质检中心（上海）、中国氮肥工业协会、中国磷复肥工业协会、中国植物营养与肥料学会、清华大学、中国社科院等部门和单位相关负责人参加了此次调研活动。

这次调研举行之际，正值中国农业和肥料行业迈入供给侧结构性改革的攻坚时期，调研旨在全面为中国肥料行业把脉，寻找供给侧改革的典型标杆和转型升级的突破口，引领全行业步入大联合大发展的新阶段。

同期，作为行业大联合大发展的重要举措，金正大集团与上海化工研究院签订了战略合作协议，双方将在技术研发、创新平台和农化服务、人才培养和标准制定等方面开展深入合作。专家大咖们齐聚金正大，畅谈联合协作的行业发展蓝图。让我们走进他们，听听与会专家怎么说——

肥料的使用曾经是我国对世界农业的一大贡献，但在近30年走入误区，化肥过量使用带来了一系列问题。目前，肥料供给侧改革的必要性和方向性都很明确，关键是如何才能实现？金正大为行业做出了有力的探索。



中国工程院院士、清华大学教授 金涌

肥料供给侧结构性改革必须坚持两点，一是农资行业供给侧改革要服从服务于农业供给侧改革的需要，为老百姓提供优质农产品的同时还要保护耕地。二是坚持创新驱动，要实现产品创新、技术创新和服务创新、标准创新等。工信部将继续关注和支持肥料供给侧改革调研活动，充分吸纳这次调研活动取得的成果和意见。



工信部原材料司副司长 潘爱华

农业是肥料生产的需求侧，农业部门对肥料的要求就是要不断提高肥料利用率和科学施肥的到位率。目前农业部正在开展化肥零增长、耕地质量提升、果菜茶有机肥替代化肥行动和推进水肥一体化，这四项工作都会对驱动肥料供给侧改革发挥积极作用。



农业部种植业管理司耕地处副处长 徐晶莹

过去三年，氮肥行业经历了连续亏损，但近年开始出现了一些好的变化，实现了扭亏为盈，这个应该得益于行业供给侧改革。金正大与10多家氮肥企业建立了合作关系，通过技术、产品、品牌和资本的合作共同发展，这是供给侧改革中很好的方法，大联合大发展有利于促进行业的结构调整。



中国氮肥工业协会秘书长 王立庆

肥料行业应该向金正大学习什么呢？第一学习金正大的精神。第二学习金正大的理念。第三学习金正大的模式。第四学习金正大的文化。第五要学习金正大的速度。正是因为拥有这样的精神、理念、模式和文化，使得这家还不到20年的企业，发展成为国内化肥业的顶级企业，造就了独特的金正大速度，才有了金正大“奇迹”。



国务院参事 刘志仁

金正大拥有良好的创新基因。一路走来就是创新发展之路。金正大世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商的发展愿景与化工企业定位保持了一致，而且真正做到了提供一揽子解决方案，这在国内是少有的。金正大还秉持开放合作的理念，在行业内实现了“16+2+12”的上下游合作，带动了行业的协同发展。



中国石化联合会副会长 傅向升

面对化肥行业发展的各种矛盾，合作的智慧与创新的勇气，缺一不可。创新包括产品创新，也包括业态创新，大联合就是业态创新的重要方式，我们将和金正大共同探索化肥供给侧改革的出路，树立行业大联合大发展的典范。



上海化工研究院院长 李良君

金正大在科技创新、技术服务、联合协作和标准制定方面进行了积极探索，在肥料供给侧结构性改革方面积累了一些经验。与上海化工研究院的合作，将给金正大的技术创新、产品研发、平台建设、人才培养等带来极大提升，相信双方的合作会成为业内强强联合、产学研协同发展的新标杆，将对肥料产业的转型升级和现代农业服务的发展起到积极作用。



金正大集团董事长兼总裁 万连步

2017年两会期间，由金正大集团董事长万连步等十位全国人大代表联名建议，联合协作推动肥料供给侧结构性改革，由工信部、农业部、中国石化联合会指导，中国化工报社、金正大集团、全国农业技术推广服务中心、中国氮肥工业协会、中国磷复肥工业协会、中国植物营养与肥料学会、高效复合肥料国家农业科技创新联盟、中国化工产业发展研究院8家单位联合发起此次全行业调研。

~3月26日

★肥料供给侧结构性改革调研在北京正式启动。

~5月5-6日

★走进江苏灵谷化工，与龙头企业合作，探索强强联合协作发展。

★走进华昌化工，走多元化、差异化道路，“一带一路”联合协作破行业痛点。

★走进江苏常州武进区雪堰镇金正大示范田，金正大营养解决方案获专家点赞。

~6月6-7日

★走进安徽昊源化工，与金正大强强联合推动转型升级。

★走进安徽六国化工，为推动行业转型升级付诸实践。

★走进安徽阜阳颍州区小王庄金正大示范田，见证金正大转型制造+服务型企业后产生的巨大正效应。

~6月13-15日

★走进湖北宜化，技术升级、结构调整、安全环保标准化、管理再升级，加快企业的供给侧改革。

★走进湖北三宁，新型肥料行业探索、技术升级、探索新材料领域三大方面发力加快转型升级。

★走进湖北新洋丰，纵向拉长产业链，深入参与农化服务，横向拓宽产业链，寻找新的增长点。

~6月25日

★走进金正大集团，探寻肥料产业发展方向。

★走进临沂邢官庄金正大示范田，金正大为农户提供一揽子种植业解决方案获专家点赞。

★强强联合产研协作，金正大与上海化工研究院签订战略合作协议。

肥料供给侧结构性改革调研大事记

产研协作闯关 共谋发展之路

金正大与上海化工研究院签订战略合作协议



本报讯 杨雪报道 6月25日，作为肥料行业制造与研究方面的两大标志性企业，金正大集团与上海化工研究院成功“牵手”，签订了战略合作协议。金正大集团董事长万连步和上海化工研究院院长李良君分别代表合作双方签署了协议。

双方将依托各自优势，通过产研合作，研究开发化肥新工艺和新产品，对生产过程进行标定，达到过程优化和节能减排目标，并进行土壤修复、耕地质量提升等方面的

合作，促进新技术、新产品、新成果的推广应用，为实现美好农业做出贡献，实现良好的经济效益和社会效益。

万连步董事长表示，上海化工研究院是集多学科为一体的综合性化工研究开发、工程应用的国家级高新技术企业，是化肥行业完整度高、规模最大、历史最长的应用技术研究院。在新技术、新工艺、新装备、新标准等专业方面具有极高的权威性和行业影响力。与上海化工研究院的合作，将给金正大的技

术创新、产品研发、平台建设、人才培养等方面带来极大提升，相信双方的合作会成为业内强强联合、产学研协同发展的新标杆。

上海化工研究院院长李良君也表示，推进肥料供给侧改革，合作的智慧与创新的勇气，缺一不可。在这方面，金正大无疑为全行业树立了一个典范。“创新包括产品创新，也包括业态创新，大联合就是业态创新的重要方式，我们将和金正大共同探索化肥供给侧改革的出路，树立行业大联合大发展的典范。”