



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

## 构建现代农业服务平台 金正大发起成立金丰公社

本报讯 杨雪报道 7月18日,中国现代农业服务峰会在北京国家会议中心隆重举行。由金正大集团发起并控股,世界银行集团国际金融公司、华夏银行等联合参与成立中国农业综合服务平台“金丰公社”于当日正式揭幕。

工信部原材料司、全国农业技术推广服务中心、中国农业大学和巴斯夫BASF、法国InVivo等知名跨国农化集团代表,阿里乡村大农业、蚂蚁金服农村金融、京东农业、百果园等中国农业领导型企业代表,全国三百家重点经销商合作伙伴和中国优秀种植户共同见证了金丰公社的成立。

我国正在逐步建立完善土地流转政策,推动适度规模化农业的发展,一些规模化种植户对企业“产品+服务”模式乃至种植全程托管服务模式的需求日趋强烈,这就要求市场上有真正懂得农业实际情况的企业,提供最合适国情的农业服务。这既是当前农业发展的现实需要,也符合我国工业发展到一定水平后反哺农业的客观规律。

金丰公社正是顺应了这样的潮流,在我



金丰公社成立揭牌仪式

国农业转型升级的关键时期应运而生。

金正大集团董事长万连步表示,金丰公社首先是一个值得农民信赖的组织,致力于

智慧农业的发展,为农业创造无限可能,成为中国农民的家;其次,金丰公社是一个汇聚全球资源、服务中国农业的联合体的服务

大平台,它将为中国农业提供“一体化”综合服务,成为中国农民的管家;第三,金丰公社是一个创新创富的事业发展平台,它将让中国农民过上体面有尊严的生活,为经销商合伙人的转型发展提供全方位的支持。

目前,加盟金丰公社平台的服务机构已经覆盖从种到收再到销的农业全产业链。在上游,既有世界银行集团国际金融公司、华夏银行、阿里巴巴蚂蚁金服等金融机构,也有金正大、巴斯夫、拜耳、汉和航空等业界领先的肥料、农药、飞防、农机公司;而在下游,正大集团、阿里乡村大农业、百果园、京东农业将为金丰公社搭建产销对接的高效通道,破解农产品卖难和卖价低等难题;此外,互联网企业的加入,可以预见,金丰公社将会运用农业物联网、遥感技术等积累的海量农业大数据,引领中国农业智能化发展,开启中国农业未来无限想象。

金丰公社的诞生,为农资经销商提供了超越传统农资销售瓶颈、重获竞争优势的全新模式。

(详见第二版)

## 金丰公社合作伙伴招募暨誓师大会在京举行



本报讯 通讯员谢婕勤报道 7月18日,中国首家现代农业服务平台——金丰公社在北京正式成立。

会上,天下星农创始人胡海卿、无锡汉和航空技术有限公司总经理孙向东等上游合作伙伴分享服务经验、共享服务模式。金正大集团副总裁、金丰公社董事长李计国,金正大集团顾问、金丰公社CEO姚承纲及金正大营销精英参加会议。

会议开始,金正大集团顾问、金丰公社CEO姚承纲与合作伙伴们分享了金丰公社成立前期对中国现有的农业服务模式的调研结果,指出了农业服务公司的三大问题——心不齐、没有盈利模式、战略定义不当。针对盈利模式和战

略定义的问题,姚承纲重点分析了通过服务创造产业链闭环,形成规模效应的关键作用。金丰公社试点合作方,安徽萧县金丰公社总经理包东风预计未来3年要托管服务30万亩以上的土地。天下星农创始人胡海卿指出中国农业劣币驱逐良币的困境,用“褚橙、樱桃之吻”等成功案例向观众指明了中国农产品的新出路。无锡汉和航空技术有限公司总经理孙向东,展望了农业综合服务未来的发展方向。

会议现场,金正大集团总裁助理兼华中营销总部总经理杨宏海向合作伙伴讲解了金丰公社的合作思路。金正大集团副总裁、金丰公社董事长李计国回答了现场经销商所提出的问题。

## 向绿色出发 肥料供给侧改革调研走进金正大诺泰尔



本报讯 杨雪报道 7月12日,肥料供给侧结构性改革调研组走进金正大诺泰尔,实地调研诺泰尔磷资源综合利用基地。

在深入了解了金正大诺泰尔公司在磷资源的综合利用、新型肥料研发生产等方面的情况后,调研组专家表示,诺泰尔公司致力于技术创新解决磷石膏综合利用这个世界难题,同时走差异化的产品发展之路,实现下游企业向上游产业延伸的良好模式,其发展理念和发展

模式是肥料供给侧改革中的典范,都值得行业借鉴。

金正大集团总裁助理、金正大诺泰尔公司副总经理宋国发表示,按照集团的发展思路,我们研发并掌握的多项专利技术绝不仅仅是为金正大所用,在这方面我们坚定地秉持开放合作的态度,希望通过技术输出、合作等各种方式,与行业共享,让这项技术为社会做出更多更大的贡献。

## 金正大人选MSCI新兴市场指数股票名单

本报讯 刘洋报道 近日,全球领先的指数供应商摩根士丹利国际资本国际公司MSCI在其官网公告,自2018年6月开始将中国A股纳入MSCI新兴市场指数和MSCI ACWI全球指数。

本次MSCI计划初始纳入222只中国A股,作为综合实力较强的A股行业龙头上市公司,金正大人入选该指数股票名单。

MSCI指数是全球投资组合经理采用最多的基准指数。全球约10万亿美元的资产以MSCI指

数为基准。

MSCI选股最看重个股的稳定性、成长性市值等综合因素。通俗的说,MSCI指数就是帮全球机构选股的指数,一旦某只股票被纳入MSCI,就意味着将带来全球机构的数量相当可观的被动买盘。金正大生态工程集团股份有限公司(002470.SZ),成立于1998年,主营复合肥、缓控释肥、水溶肥、生物肥、土壤调理剂等土壤所需的全系产品及为种植户提供相关的种植业解决方案服务。

金正大集团连续8年复合肥行业销量居首位,是全球最大的缓控释肥生产基地及国家创新型企业、国家重点高新技术企业、国家技术创新示范企业。

2016年金正大集团实现营业收入187.36亿元,同比增长5.57%,实现净利润10.17亿元。

2017年第一季度金正大营业收入为57.13亿元,同比增长23.12%;净利润4.15亿元,同比增长2.63%。

## 金正大荣登山东省「厚道鲁商」品牌形象榜

本报讯 宋伟报道 7月6日,2017年山东省“厚道鲁商”品牌形象榜发布仪式在济南举行。金正大集团以卓越的品牌形象、良好的社会责任担当,成功荣登2017年山东省“厚道鲁商”品牌形象榜。

本次“厚道鲁商”品牌形象榜,共有110家鲁企入选。与金正大集团一同上榜的还有海尔集团、海信集团、东阿阿胶、潍柴动力等知名企业。

多年以来,金正大集团不断丰富“创新为魂、和谐为本”的文化内涵,多举措打造文化竞争力,在传承优秀文化基因的基础上,努力打造负责任的上市公司品牌形象,通过土壤所需的新型肥料产品的开发,为种植户提供相关的作物营养解决方案。金正大集团将“厚道鲁商”的特质与公司的文化内涵相融合,并将“仁义、诚信、厚道”的文化精髓融入到服务三农的全过程,进一步推动了“厚道鲁商”倡树行动向纵深发展,树立了鲁商文化品牌的新典范。

据了解,2017年2月起,山东省“厚道鲁商”倡树行动指导委员会组织开展了2017年度“厚道鲁商”品牌形象榜遴选工作,旨在展示和宣传一批在守法诚信经营、人本和谐管理、履行社会责任和创新企业文化四个方面做出突出成绩的优秀企业,打造具有中国特色、齐鲁风格、时代特征的新鲁商文化品牌,提升山东企业核心竞争力。



全球农业产业链各合作伙伴阐述愿景

今年中央一号文件提出，总结推广农业生产全程社会化服务试点经验，扶持培育农机作业、农田灌排、统防统治、烘干仓储等经营性服务组织。今年6月，农业部、财政部联合下发《关于支持农业生产社会化服务工作的通知》，明确社会化服务将获财政支持，农业社会化服务迎来新的发展机遇。

在机遇面前，创建一个结合当地实际情况，资源雄厚，经验丰富，专业而全面的农化服务平台企业，将会使农业得到极大的改观。

百舸争流，奋楫者先。

由金正大发起并控股，世界银行集团国际金融公司、华夏银行共同投资的中国首家现代农业服务平台——金丰公社，于7月18日在北京正式成立。金丰公社汇聚了国内外种植业产业链上的知名企业，将在各重要农业种植区域，建立上千家县级农业服务机构，为各类农业新型经营主体提供土壤修复、全程作物营养解决方案、农作物品质提升、农机具销售租赁、农技培训指导、代种代收、农产品品牌打造、产销对接、农业金融等全方位的农业服务。

这也是世界银行国际金融公司在全球农业服务领域投资额度最大的项目。汇聚了国内外种植业产业链上优质知名企业的金丰公社，将搭建一个服务平台，改变农业现状。

## 聚焦声音



工信部原材料司副司长 潘爱华

当前，一些规模化种植户对企业“产品+服务”模式乃至种植全程托管服务模式的需求日趋强烈，这就要求市场上有真正懂得农业实际情况的企业，提供最符合国情的农业服务。希望金丰公社发展成为我国社会化服务的重要力量，为促进现代农业发展作出更大的贡献。



全国农技推广服务中心党委书记 刘信

在农业社会化服务迅速发展的机遇面前，金正大集团顺势而为，趁势而上，发起成立金丰公社现代农业服务平台，为千万农户提供全方位农业综合服务，体现了责任担当，凝聚了做强做优中国现代农业的共同愿景。



世界银行集团国际金融公司 Sergio Pimenta

金丰公社推广精准农业智慧农业高效之路，可以减少四分之一的化肥用量，减少用水量，从而让农业更加具有抵抗力。正是因为看到金丰公社在促进绿色增长、创造就业和改进农业生产方面存在巨大的潜力，世行国际金融公司非常荣幸能够成为这个项目的合作伙伴。



华夏银行股份有限公司资产管理部总经理 李岷

华夏银行紧跟国家政策导向，发挥组织机制、金融产品、业务创新、工作效率等方面的优势，做好金融服务。同时华夏银行与JFC以金丰公社为起点，在更深、更广的层面开展合作，形成资源互补、经验共享、信息互通，共同把握我国资本市场的发展机遇。



金正大集团董事长 万连步

金丰公社首先是一个值得农民信赖的组织，致力于智慧农业的发展，为农业创造无限可能，成为中国农民的家；其次，金丰公社是一个汇聚全球资源、服务中国农业的联合体的服务大平台，它将为中国农业提供“一体化”综合服务，成为中国农民的管家；第三，金丰公社是一个创新的事业发展平台，它将为农民过上体面有尊严的生活，为经销商合伙人的转型发展提供全方位的支持。



金正大集团副总裁、金丰公社董事长李计国

同时，也获得相应的利润提升。

金丰公社将在中国各重要的农业种植区域，协同战略伙伴，将建立1000家县级金丰公社农业服务机构，把服务送到农民当中。金丰公社将给农资经销商带来最大的三个变化：一是竞争方式变了，从原来传统营销转为服务；二是团队变大了，原来就几个业务人员，变成拥有一批区域专业服务团队；三是在提供服务的同时，也获得相应的利润提升。

“十三五”期间，我国农业现代化发展迅速，新型农业经营主体不断涌现，农业可持续发展要求不断提高，倒逼我国农业服务体系和平台的开拓创新。为了满足我国农业发展需要，助推农业供给侧结构性改革，金正大集团日前宣布，将联合世界银行国际金融公司、华夏银行成立现代农业服务组织“金丰公社”，聚合种植业产业链全球资源，打造现代农业服务平台，为中国种植业农民提供全程服务，促进农业向高品质化、精益化、智能化、可持续发展。

众所周知，农业服务需要相对大规模的集中生产才能发挥最大价值，而近年来，我国的土地流转、托管、合作机制实现规模化，成为影响未来中国农业发展的重要趋势，也催生了农业服务的大需求。也使得农业服务需求大量产生。

随着我国农业现代化的快速推进让种植业生产效率得到巨大提升，也让农业行业的整体转型升级愈加迫切，市场呼唤新型农业服务体系和平台的搭建。但是我国农业服务水平与世界发达国家相比还有一定差距，目前主要由农资厂家、渠道商、农技站、农机手以及新兴小规模农化服务组织提供农业服务的模式，存在一定缺陷，效果不确定性大，使农业服务难以大面积推广。市场呼唤一个能够结合当地实际情况，资源雄厚、经验丰富、专业而全面的农化服务平台企业。而金丰公社的成立，正是为了解决这一问题而来。

金丰公社通过贯穿种植业全过程的综合服务，充分满足种植户的需求，推动规模化、现代化种植，努力实现农民不种地、专业人员帮农民种地的作业方式。金丰公社汇聚全球种植业产业链上优质的国际知名企业，在中国各重要的农业种植区域，协同战略伙伴，建立上千家县级金丰公社农业服务机构，从产（生产），融

（金融），智（信息）全方位提供覆盖从种植到加工到流通全程的农业服务解决方案，包括土壤修复、全程作物营养解决方案、农作物品质提升、农机具销售租赁、农技培训指导、机播手代收代收、农产品品牌、产销对接、农业金融等全面、灵活的农业服务。

金正大发起建立金丰公社的优势非常显著。金正大在肥料产品和农化服务方面积累的丰富经验，不断创新的产品将会全面提升农业服务性价比。同时，金正大长期以来广泛而深入的国际组织和跨国企业合作关系，遍布全国的渠道网络覆盖，和强大的农业科技研发实力及研发合作网络，都为金丰公社的发展提供了优质基础。同时，从农资经销商转型为农服提供商，金正大的战略转型也需要顺应种植业变化，需要搭建服务平台，重塑与种植户的关系，以服务超越传统的农资销售模式。

金丰公社通过贯穿种植业全过程的综合服务，充分满足种植户的需求，推动规模化、现代化种植，努力实现农民不种地、专业人员帮农民种地的作业方式。金丰公社根据不同地区不同作物的实际状况，不仅提供现代化农机服务，也提供农技培训指导服务、优质的作物营养解决方案，高性价比的农资产品套餐、品质提升方案、农产品产销对接服务、农业金融服务等全面、灵活的服务内容。

金丰公社将引领中国农业的特色化布局、标准化生产、产业化经营，做到全程可控可追溯，从而确保农产品安全高品质。同时促进精细化耕作，集成物联网、大数据、云计算、音视频技术，实现农业可视化远程诊断、远程控制、灾变预警、决策支持等智能管理。在保护、改善农业生态环境的前提下，获得经济、生态、社会永续长久发展的效益。



金正大集团与世界银行集团国际金融公司、华夏银行三方合作签约仪式



金丰公社与世界银行集团国际金融公司、临沭县政府三方合作签约仪式



金丰公社与蚂蚁金服、阿里乡村大农业签约



金丰公社与正大集团签约仪式



圆桌访谈 中国种植业服务模式和金丰公社的运作优势



金丰公社为入股合作伙伴授牌



金丰公社为首批社员颁发社员证



金丰公约



金丰公社农服人员在遥控无人机作业



农户光荣入社，脸上乐开了花

华东  
营销总部  
将士风采



地推宣传



高产王前期预热



现场测产



张贴宣传单



土豆示范田里话丰收



全体将士表决心



向农户颁发最美示范户牌匾



业务员也是农化服务专业人员

华北  
营销总部  
将士风采

华中  
营销总部  
将士风采



进村入户宣传



送肥到家



争先恐后交货款



给营销将士们送西瓜

在集团营销转型进入攻坚期和秋季大干 100 天进入关键时刻，四大营销总部将士们也在火热的天气里越战越勇，以大无畏的精神，勇于奋战，夺取最后的胜利。

集团营销系统将士们齐心协力、迎难而上，热血男儿不畏风雨、不畏酷暑，会场市场营销，田间地头观摩，进村进店铺货，高举高打造势，会销动销宣传，十八般武艺齐上阵，目的就是要把经销商和农户各个击破，把营销业绩收入囊中。一流的技术、产品、质量、服务和强大的营销团队，是集团四大营销总部团队的得胜法宝，也是引起当地农户和经销商的震撼的法宝。沧海横流方显英雄本色，正是有了营销将士们奔波的脚步和挥洒的汗水，才有了一天发货破万吨的响当当的成绩。

# 大干100天 我们在行动!

成绩催人奋进。在光芒四射的耀眼成绩下，我们应该庆祝，更应该冷静思考，如何总结经验、树立形象、提升素质，切实培养和打造一支适应集团转型发展需要的钢铁队伍，以点对点的沟通、面对面的服务，更加贴近农户与经销商，契合他们的实际需要，以更高效、更完善的服务，赢得市场，赢得客户信任，从而实现营销业绩新的跨越和腾飞。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。鲜亮的成绩只能代表过去，面向未来，还有更长的路要走。在大干100天暨实现梦想的征途中，全体营销将士将继续坚守信仰、坚持梦想、振奋精神、全力以赴，以大无畏的精神和决战决胜的勇气，为实现营销业绩的新突破，再立新功!



哈密瓜示范观摩会



地推宣传



会前客户沟通



产品show

华南  
营销总部  
将士风采

辽宁公司  
营销将士  
风采



猛虎战队即将出发



营销英雄



会销过后，营销将士们得到了丰厚奖品



我是高产王



棉田说农化



营养解决方案示范田



示范田效果突出



营养解决方案获农户点赞

新疆公司  
营销将士  
风采



农资没有技巧，  
山路没有捷径，  
唯有脚踏实地，  
方能仰望星空。

“人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌！”



农户的作物丰收了，张亚军的心里也很高兴。



▲张亚军驾驶着电动三轮车路过一根贴满公司标语的电线杆。为了销量的长进，每天，他都和同事们一起走街串巷，到田间地头做宣传。

## 脚踏实地 仰望星空 收获精彩

### 访行走农资路上的张亚军



▲走街串巷张贴宣传单页是张亚军每天要做的工作之一。



▲天要下雨了，张亚军赶紧到水肥一体化示范田里查看设备设施。



▲饭点早就过了，在外出差的张亚军和同事们一起吃盒饭。他说，农资人在外吃饭没有点，忙完所有的事情才有时间扒拉几口饭。



▲示范田里，张亚军正在和农户一起给秧苗搭架。送服务到家，张亚军一直坚持从秧苗到收获全过程。

他叫张亚军，河南人，一名金正大公司沃夫特业务员。

2016年7月，他走进了金正大这个满是机遇与挑战的地方，第一次，他接触到了农资行业，第一次，与农民、农村、农作物有了近距离接触，从开始的时候，他就坚定了这条路。

一年不到的时间，他带着沃夫特的产品，在云南玉溪分公司所属区域，大大小小的山区里穿梭，用自己的脚步，走出了一条专属他的农资之路。

不问路是否难行，只管朝着需要用肥的方向前进。

正是这种坚持和精神，让他无畏艰辛，在奋斗中感受喜悦。

常有人问起：农资那么累，你为什么会选择这个行业？

他一笑而过，不觉得累啊！

这一句不觉得累，源于他对自己事业的信仰，翻山越岭，趟河过桥，他走了一条不平坦的路，

却收获了无数人的信任与支持！“为什么要这么辛苦去山里做推广，客户也不多，真的有必要这么累吗？”“很多人不愿意翻山越岭去找客户，而且，山里的农户一般交通都不是很方便，这里同样有用肥需求，我们自己去，与他们沟通，了解他们的需求，不仅仅提供复合肥，而且提供作物的营养解决方案，甚至是连常规的病虫害防治都为他们考虑到了，这样一来，他们对我们的信任度就很高了。”

他没有固定的工作时间，白天农户要忙农活，他就与农户沟通会销事宜，与经销商处理各种细节问题，等到农户们忙完了，晚上9点、10点、11点、12点……甚至凌晨1点2点，只要有用肥需求，他就在服务。

一分耕耘一分收获，奋斗的人永远都在前进的路上，人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。

他是张亚军，他是金正大人，他在云南，为农资人代言！

(金正大诺泰尔公司会务科 彭彦子)



▲张亚军在给农户示范水溶肥使用方法。



▲农户的需求就是最重要的工作。图为张亚军正在把农民的问题记成笔记。



▲农户的秧苗出现了问题，赶紧找来张亚军解决。



▲夜深了，张亚军还在准备第二天要演讲的课件。给农民做面对面会销，“一定要提前做好功课”。



▲天刚刚下过雨，山路上还很湿滑。雨停后，张亚军还是和同事一起驾驶宣传车出发。



▲田间地头就是课堂，现场作物就是教材。张亚军和农户的友谊在田间地头深化着，升华着。