



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

## 台湾联发生物科技董事长刘健谊来集团参观交流



本报讯 耿金花报道 4月8日，台湾联发生物科技股份有限公司董事长刘健谊一行来集团参观交流，集团董事长兼总裁万连步、党委书记张晓义、副总裁胡兆平等热情接待了来访客人。

座谈会上，刘健谊表示金正大生产比肩世界的新型环保肥料，有利于实现

资源节约和能源高效利用，为农业转型和可持续发展做出了积极贡献。

万总表示，集团将进一步加大科研投入和人才培养力度，研发生产更多环保高效的新型肥料产品，为中国土壤修复和环境保护贡献自己的力量。

台湾联发生物科技股份有限公司作为台湾生物科技领域的佼佼者，在微生物菌肥、生物有机肥等产品领域有独特优势，希望双方进一步加强技术、营销、农化服务等方面的交流合作，为实现互利共赢作出积极努力。

## 集团与黑龙江农垦红兴隆管理局开展交流合作



本报讯 孙怀伟报道 3月29日，黑龙江农垦红兴隆管理局局长顾毅来集团参观考察，集团董事长万连步，党委书记张晓义，集团CEO高义武，集团副总裁陈宏坤、胡兆平，集团总裁助理兼辽宁公司总经理李华波等领导出席座谈会。

顾毅表示，金正大给中国的民营企业树立了一个榜样和典范，希望以后能够加强在绿色农业发展和食品安全方面的资源共享和合作，实现互利共赢。

万连步表示，双方将强强联合、互利共赢，共同探讨交流农业新产品、新技术推广和落地，开启双方推动化肥减量增

效、农业发展的新篇章。双方将进一步加强在新型肥料产品、新型农业技术的推广、设施农业以及职业农民培训等方面的交流合作，助力减肥增效，提升耕地质量，促进绿色农业发展。

## 集团CEO高义武荣获菏泽市重大科学技术贡献奖



本报讯 耿金花报道 4月10日，菏泽市科学技术奖励大会召开，集团CEO、菏泽金正大公司董

事长高义武荣获菏泽市重大科学技术贡献奖。菏泽市委书记、市人大常委会主任孙爱军为高义武颁

奖。

创新，是企业发展的动力。自担任菏泽金正大公司董事长至今，高总带领团队以创新创造为理念，围绕产品质量、节能降耗、安全稳定生产等方面提出技术改造方案近100项，为公司直接创造经济效益近亿元。承担国家农业科技成果转化资金、国家火炬计划等10余项科研项目。完成10项科技成果；获授权专利40件。

## 金正大营销铁军拉练轮训正式开启



本报讯 通讯员公彦斌报道 3月28日，“金正大营销铁军拉练轮训训练营”——2017集团营销团队拉练轮训工作在陕西农商1号电子商务有限公司正式拉开序幕。

本次培训会将对陕甘区域总部全体营销人员、各子公司三人小组优秀代表以及平台公司优秀代表进行培训拉练。

启动仪式上，集团总裁助理兼陕西公司总经理张祥致辞，并为参加启动仪式陕甘大区营销将士授旗，拉开了此次营销铁军拉练的大幕。

培训会上，金正大集团陕甘大区销售总经理石贵山详细讲解了套餐肥推广技巧。集团企划部总监华业英和与会人员分享了宣传员在三人小组中的重要作用，集团品牌传播部总监助理高海波解读了高产王评选活动各个环节以及注意事项和宣传要点，并且对示范田传播要素进行了重点讲解。

本次营销培训会利用映客直播在线传播，据不完全统计，当天有将近1500名营销人员参与了实时在线培训。

## 集团承办国家重点研发计划项目年度总结会



本报讯 通讯员张素素报道 4月1日，国家重点研发计划专项——新型复混肥料与水溶肥研制项目的功能水溶肥料研制与产业化课题2016年总结会在集团召开。

与会专家听取了各课题参与单位的工作汇报，并

针对研究过程中的疑难问题进行了交流与探讨，由项目专家陈清教授给予现场指导。课题主持人李俊良教授做总结讲话，肯定了各参与单位自课题启动以来的工作业绩，并代表课题组对下一步任务方向提出了明确的要求与期望。

该课题是国家重点研发计划“新型复混肥料及水溶肥料研制”的子课题，属于化学肥料和农药减施增效综合技术研发专项。通过课题实施，将取

得关于功能性水溶肥领域的专利、新技术、高效肥料替代产品、产品标准和使用规程等系列成果，有效推动我国水溶肥料产业技术升级，促进肥料产品持续创新、产量提高和农民增收，完全符合农业部化肥零增长、工信部化肥行业转型升级指导意见等国家战略要求。公司通过参与该课题，继续创新服务模式，做好功能性水溶肥料创制、水肥一体化等各项工作，助力现代农业技术的应用推广。



授子：二〇一六年度  
**诚信单位**  
中共驻马店市委宣传部 驻马店市精神文明建设委员会办公室  
驻马店市工商行政管理局 驻马店市消费者协会  
二〇一七年三月

本报讯 通讯员王妍报道 近日，驻马店市2016年度“文明诚信守法经营”诚信单位授牌仪式在驻马店市工商局举行，金正大驻马店公司荣获2016年度“文明诚信守法经营”诚信单位荣誉称号。

本次评选是一次由驻马店市委

“文明诚信 守法经营”诚信单位评选活动。经过企业申报、推荐、审批，面向社会予以公示征求意见后，从规模较大、市场占有率较高、社会信誉度较好的企业中筛选。

获选“文明诚信 守法经营”诚信单位是对驻马店公司诚信经营的肯定。公司将继续在生产、经营、服务过程中弘扬诚信理念，自觉做到诚信经营、守法经营、文明经营，提供优质产品和优良服务，为广大消费者营造一个放心满意的消费环境，为打造文明、和谐、美丽驻马店而积极努力。





# 肥料供给侧结构性改革如何走？ ▶▶▶ 两部委发大招力推联合协作大发展

**本报讯 何磊 杨雪报道** 为实现肥料产业联合协作、转型升级，推动肥料供给侧结构性改革，3月26日，在农业部种植业管理司、工信部原材料工业司、中国石油和化学工业联合会指导下，由金正大集团联合中国化工报社、全国农技推广中心、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联合发起肥料供给侧结构性改革调研启动仪式在京举行。

国务院参事刘志仁、农业部种植业管理司司长曾衍德、中国石油和化学工业联合会副会长傅向升、全国农业技术推广服务中心副主任谢建华、农业部种植业司耕肥处处长仲鹭勃、全国农业技术推广服务中心土肥处处长辛景树、中国化工报社社长崔学军、中国社会科学院工业经济研究所能源室主任朱彤、中国磷复肥工业协会常务副理事长修学峰、中国氮肥工业协会秘书长王立庆、中国植物营养与肥料学会理事长白由路、石油和化学工业规划院副总工程师、中国无机盐协



会中微量元素肥行业分会秘书长叶丽君、金正大集团董事长万连步及湖北宜化集团、河北阳煤正元化工集团、北京三聚绿能科技有限公司、部分媒体参加了启动仪式。

本次调研以“中国肥料产业升级之路——大联合大协作”为主题。活动将历时

一年，通过走访和调查，一方面把脉肥料行业发展痛点、发掘改革典型和总结转型经验；一方面搭建产业协作桥梁，加速推进肥料供给侧结构性改革。调研将深度聚焦氮肥、磷复肥、钾肥、新型肥料等领域，采取蹲点采访、专题座谈、问卷调查、闭门研讨、举办

肥料企业家沙龙或领袖峰会、技术培训等多种形式，通过走访和调研全国百家企业和种植大户，推动形成联合协作的转型氛围，并形成《肥料供给侧结构性改革产业调研报告》。该报告将作为行业智库的重要成果，2017年底面向社会发布，交流典型经验，推广前沿技术，记录改革进程，为企业、行业和政府提供决策依据和重要参考。

近年来，通过整合全球资源，加大技术创新力度，参与相关国际标准的起草制定和收购国际领先的肥料制造商，在全球范围内提供化肥增效解决方案，金正大不断引领着我国肥料产业的技术升级和转型发展，并致力于从肥料制造商转型成为“制造+服务”的作物营养解决方案提供商。金正大与河北正元、安徽昊源等企业建立起了上下游合作关系，通过联合技术创新，实现了产能优化、产品升级。2016年，金正大还联合30家单位组成了高效复合肥料国家农业科技创新联盟，旨在为行业搭建联合协作、协同攻关的创新平台，为企业转型升级，产业供给侧结构性改革提供科技支撑。

专家

风采



国务院参事室参事 刘志仁：

调研要抓焦点、抓重点、抓实情、抓典型、抓制度。国务院参事室正在撰写化肥方面的建议，一是如何把化肥企业走出去纳入到国家的走出去战略里面，二是希望国家尽快出台支持化肥企业走出去的政策。



中国石油和化学工业联合会副会长傅向升：

要通过调研、研讨等方式，重点发现绿色低碳循环发展，调整优化产业结构的典型经验和案例；化肥生产新技术、新工艺，新型肥料品种的创新，科学合理使用化肥等一些典型的经验和案例。



全国农业技术推广服务中心副主任谢建华：

创新是我们行业发展的根本动力，肥料供给侧结构性改革调研要确实以市场需求为导向，以创新和绿色发展作为根本的目标和动力，这样才能引领我们课题的研究取得预期的成效。



工信部原材料司石化化工处副处长张凡：

促进农业生产方式转变，肥料行业必须供给侧发力，破解产业发展存在的瓶颈。产能过剩矛盾突出、技术创新能力不强，这些问题既是化肥行业发展遭遇的痛点，也是供给侧结构性改革的发力点。



金正大集团董事长 万连步：

全面树立大联合、大协作、大发展的理念，通过集聚行业优势资源和开展上下游联合协作，扩大有效和中高端供给，提高化肥产业供给侧质量和效率，亟需对全行业、上下游进行一次全面的调研考察，探寻供给侧结构性改革的解决方案。

## 五国专家齐聚金正大 取经生物刺激素发展



**本报讯 何磊报道** 4月6-7日，金正大集团国际生物刺激素大会在临沂召开，来自欧洲生物刺激素工业理事会、德国、法国、意大利、西班牙、荷兰等国家的专家代表参加会议，金正大集团董事长万连步，集团副总

裁陈宏坤、郑树林、胡兆平，集团执行副总裁翟际栋以及集团部分研发人员参加会议。会议针对生物刺激素的涵义、产品分类、发展方向、应用推广、在中国的发展前景等内容进行了研讨。

“欧洲生物刺激素工业理事会(EBIC)成立于2011年，并于当年提出了生物刺激素的概念。”欧洲生物刺激素行业理事会(EBIC)首席运营官介绍说，EBIC成立的宗旨是致力于欧盟生物刺激剂法律的推动、产业的发展，及在全世界范围的推广应用。成立6年来，发展迅速，目前成员单位有55家，包含拜耳、先正达、巴斯夫和金正大等知名企业。

德国康朴专家前首席技术官 Georg

Ebert(乔治·艾伯特)博士针对生物刺激素的发展、应用作了详细介绍。生物刺激素距今已有100多年的历史，因其在促进作物生长、环保、作物抗病等方面的显著特性发展迅速。农业应用领域而言，2016年在全球1.7%的全球耕地(1600万公顷)上应用，产值达到16亿美元。据估计，到2021年有望达到30亿美元，年复合增长率将达到10%，有非常大的发展潜力与空间。从区域来看，2015年，欧洲是生物刺激素产品最大的市场，亚太地区则是增长最快的区域。生物刺激素往肥料方向发展更有利于长远的成长空间。

意大利Landlab International 公司博士Adriano Altissimo(阿德里亚诺·阿尔蒂西莫)介绍了提取氨基酸的萃取方法及作用机理、应用情况介绍。法国 Algaia公司首席技术官 Franck Hennequart作了海藻及

其他海产品的发展新趋势的报告，介绍了基于海藻提取物的生物刺激素技术、应用及产业发展概况。西班牙马德里理工大学森林工程学院Victoria Fernandez(维多利亚·费尔南德斯)博士对作物表面对有机和无机物的吸收及其对产品的影响情况作了详细介绍。

金正大集团执行副总裁翟际栋介绍，以腐植酸、甲壳素、鱼蛋白、海藻酸等为代表的生物刺激素类产品，正逐渐从欧美走向中国，成为助力化肥、农药提质增效的一大利器。目前全球生物刺激素市场估值在13亿美元左右，中国生物刺激素市场约为2亿美元。预计到2020年，中国生物刺激素市值也将达到5亿美元以上。中国极有可能成为未来生物刺激素应用的最大市场。



## 金正大“作物营养解决方案”首场发布会在大荔举行



**本报讯 王鲁阳报道** 4月7日，由养分资源高效开发与综合利用国家重点实验室、复合肥料国家工程研究中心主办，金正大集团承办的“陕西大荔冬枣高产营养解决方案发布暨产销信息对接会”在陕西大荔县举行。

### 作物全程营养，一站式种植

作物吸收营养与我们平时吃饭一样，不仅要科学搭配，还要平衡膳食，营养全面是亘古不变的丰产之路。发展至当下，农业种植拼的不是施肥量的多与少，而是作物营养

方案的劣与优。

“大荔冬枣种植区农户肥料施用存在诸多问题，过量、不合理施肥现象普遍存在，农户过量施用化肥，忽略有机肥的施用，同时氮磷钾等大量元素施用过多，中微量元素施用不足，种种原因使得土壤营养不均衡、板结严重，作物产量和品质下降。而金正大提供的冬枣高产营养解决方案采用科学的配套方案引导农民进行正确的肥料施用，降低使用量的同时提高冬枣的品质和产量，另外有利于提高肥料利用率，达到降施减药保护环境的作用。”西北农林科技大学高文海副教授在会上讲到。

“作物营养管理方案区别于传统种植，最为关键的是了解土壤所需。”金正大农科院冬枣作物经理王波在发布会上强调，改土调土是营养方案的基础。“抓住冬枣生产的关键施肥期，注重秋季底肥、萌芽、花期和果实膨大期的营养需求，在施用大量元素的基础上，根据土壤情况适当补充中微量元素，优化冬枣的抗逆能力，提高冬枣品质。”

### 金正大，营养解决方案推动者

金正大集团副总裁罗文胜表示，在集团

技术创新方面，通过技术超常规投入，公司已建立了业内最多的国家级研发平台，掌握了各类新型肥料技术、肥料增效技术、土壤改良修复技术及磷石膏综合利用技术，开发出了缓控释肥、水溶肥、液体肥、叶面肥、生物肥以及黄腐酸、聚天冬氨酸、氨基酸以及氮磷增效剂等作物生长所需的全系列产品，具备肥料领域全品类矩阵。

在服务推广上，金正大批由500名研发人员组成的团队带着一系列研发成果广泛在全国重要的经济作物区开展了大量的试验示范。依托于重要的经济作物，金正大农科院专门成立了100个经济作物研究所，保证营养解决方案科学严谨与落地推广。三年来，套餐化的高产营养解决方案已实现农民创收百亿元，金正大也是行业少有的作物专用营养解决方案的技术研发者和推动者。

“配合营养解决方案的发布，金正大还专门成立以技术为核心的三人农化小组，他们长期扎根一线，切实解决种植户在实际应用中遇到的问题，提高农户种植技术和水平。”罗文胜说道。据了解，金正大还将在全国优选100个重点经济作物县，展开声势浩大的地推行动，推进作物营养解决方案的普及应用。

## 驻马店，金正大路，农户的致富路

**本报讯 何磊报道** “这条砂石路，可是为我们村里帮了大忙了。”提起最近驻马店汝南县十里铺村新修的一条路，村民李大哥打开了话匣子，“我有几个棚在村西北，过去出行、运个菜别提多费劲了，尤其是遇到个下雨、下雪天，路也滑、菜也难运，不少人都在这条路上栽了眼头。如今好了，金正大替我们修了一条路，我们非常感谢，金正大的品牌让人信服，在我们十里八村也是远近闻名了。”

### 一条砂石路 暖了村民心

让张大哥念念不忘的是最近金正大集团驻马店公司出资，为当地村民所修建的一条砂石路。驻马店公司的杨硕介绍说，十里铺村是他们三人小组所负责的区域，因为经常走村串户，常年多次来到这个地方，因棚区主要道路仍是土路，逢到雨天，路面泥泞，棚区农户进出困难，使得他们生产生活极为不便。

“技术领先，服务更要领先”。杨硕介绍说，他们及时上报了公司领导，随后进行了实地调研走访核实后，为农户修建了一条砂石路。一举改善了农户生产生活环境，受到棚区农户一致赞赏。金正大品牌的知名度、美誉度也随着这条路传播开来。

### 一套营养方案 赢了菜农心

一条“金正大路”为金正大品牌赢得了信赖。而金正大的作物营养管理方案为金正大品牌正了名，成为当地的金字招牌。

十里铺村西北棚区种番茄大户苗如意的番茄长势长相不是很好，茎秆也弱，花芽数量较少，果实也较小，叶片薄且发黄，“多亏了金正大的专家们，提供技术指导、方案指导。我当时就死马当活马医，用了他们提供的产品与施肥方案作了几行试验。用过一段时间，几行番茄明显长势旺盛了，叶片浓绿增厚，花也多了，根部长出了很多新根，果实的色泽都好了很多，金正大产品可真是顶呱呱。”

通过技术服务，为农民解决实实在在的问题，拉近了三人特战队与农户间的距离。建立彼此之间的信任，提高品牌美誉度同时，带来产品销售的可持续性。信任的建立，更赢得了用户的认可。公司产品也从最初不到10个用户发展为100%全覆盖。三人小组表示，我们有信心为更多农户提供技术服务，让更多农民用上金正大的营养管理方案，为农民带来更多价值。

## 菏泽公司：服务“1+2”把实惠装进农民口袋里

**本报讯 何磊报道** 开展“全员聚力服务、推动营销转型”活动，既是当前农业及农资行业发展新形势的需要，是公司结合自身优势，促进营销转型的重要举措，也是贯彻落实建设创新型、服务型、平台型、国际化金正大，实现“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”新愿景的战略部署。

### 一体双翼“1+2”模式让服务更贯通

“在全集团实施‘全员聚力服务，推动营销转型’的大战略方针下，菏泽金正大公司经过反复实践探索，逐渐形成了‘一体双翼’营销转型及保障模式。”菏泽金正大公司总经理徐恒军如是说，“‘一体’即以农化服务中心建设、三人小组工作开展为主体，‘双翼’即营销队伍专业能力提升和后勤服务保障提升为支撑。这种一体双翼，服务1+2的模式，让菏泽公司内外部服务更加贯通，更加条理清晰。”

其中农化服务中心建设方面，紧贴市场、精准落地。对现有农化服务中心建设推进情况进行梳理总结，根据种植区域和面积、作物种类、用肥数量等详细信息制订了农化服务中心建设工作规划，明确职责、经营目标和考核激励机制，提高经营责任人的自主经营意识和能力。在三人小组推动建设方面，菏泽公司第一时间组建了三人小组农化服务特战队并给予大力支持，配备农化服务车辆、专业农化设备、各种宣传材料等。

### 如虎添翼 为服务插上翅膀

在营销服务技能提升方面，菏泽金正大公司市场部杨明波介绍说，“菏泽金正大

公司完成了菏泽营销中心年度培训方案的制定，每月针对营销团队专业能力及管理能力提升、市场开发与技术能力提升、会销技巧、市场认知与判断、沟通谈判技巧、客户拜访步骤与技巧等进行培训。”

同时，完成了营销人员农化、植保、产品知识培训包的编制、发放和监督使用。目前已完成《作物营养与施肥技术问答》、《菏泽金正大业务人员作业手册》、《金正大研究所信息一览表》、《作物研究所通讯录》等资料的编制，通过在职人员每季度一次的农化培训及考试，提高业务人员基本的技能。

### 兢兢翼翼 让服务跟着老乡走

菏泽金正大公司副总经理杨宏海介绍说，“自菏泽公司部署统筹推进三人小组特战队以来，在各区域的三人小组特战队每日高密度的进行精耕区域、日常销售、示范观摩、宣传推广、信息收集和农化服务等工作。通过请专家、深一线、提供作物全程营养管理方案，真正把为农服务落到实处、落到点子上，让服务围绕老乡走，让农民真正体会到金正大产品及技术服务所带来的实惠。”

在重点作物市场区域，积极邀请当地作物专家及集团的大蒜、马铃薯、苹果、猕猴桃等作物研究所专家，为农户进行现场技术指导和相关技术支持，为用户提供更精准、更贴心的技术服务。同时队员们紧锣密鼓投入各个乡镇，进村入户，了解当地主要种植结构及重点经济作物种植分布。把专业的技术搬进田间地头，让农民朋友学会科学施肥，实现终端覆盖的最大化，最终实现终端服务价值的最大化。





# “作物高产营养解决方案”进中原 扶沟种植户求增收秘籍



4月8日，河南扶沟辣椒高产营养解决方案发布会如期举行，1200位来自河南省扶沟县的果蔬种植户相聚，分析问题，寻找答案，共同迎来了一场与他们息息相关的“种植变革”。

**>>> 抢抓机遇 选准“方案”**

河南省肥料协会会长肖兴贵在致辞中指出，扶沟是中原蔬菜供应大县，在国家农业供给侧改革中，广大扶沟农民应当抢抓机遇，持续创新，一方面要探索转变落后的、不适合市场需求的种植结构，致力于打造扶沟蔬菜、水果的农产品品牌建设；另一方面，要探索科学有效的种植业

解决方案，致力于高品质农产品的生产，选准科学的作物高产营养解决方案是关键。

种辣椒不能“一炮轰”

会议的主办方——养分资源高效开发与综合利用国家重点实验室主任陈清教授

通过翔实的数据分析了扶沟当地辣椒种植现状。他指出，扶沟地处南阳盆地和黄淮海平原之间，土质以褐土和沙性土为主，扶沟种植户依据传统的施肥方式，基本上属于“一炮轰”，过量不合理施肥造成了土壤板结、盐渍化等问题。营养解决方案能有效改

善作物根系环境、解决作物养分需求规律和不合理施肥之间的矛盾。

金正大集团总裁助理、菏泽公司副总经理杨宏海在致辞中强调，此次扶沟果蔬高产营养解决方案的发布，是金正大农科院专家长期在扶沟广泛调研，根据扶沟土壤现实状况量身定制的，农民如何在增加投入的情况下，提高种植收益？这就是方案研究发布的意义所在。

**>>> 用好方案 打造质优品牌**

在探索扶沟县果蔬高产营养解决方案的道路上，韭园镇田张靳村的王生是一位幸运儿，他种植大棚西红柿三亩，连年种植，西红柿陆续出现烂根状况，西红柿品质逐年下降。

为了验证作物营养解决方案的科学性，王生与金正大农科院蔬菜研究所的张善平结下了缘分，根据王生大棚的土壤特性，张善平做起了试验，研究的方向以土壤改良和精准施肥为主。如今，王生的西红柿大棚烂根情况消失，西红柿产量稳步增长，他还作为优秀示范户，在发布会上与种植户们分享种植经验。

“作物营养解决方案的好处要告诉咱们扶沟县的父老乡亲，让我们大家依靠科学的营养管理方案，提高自己的收益，争当咱们扶沟的种植高产王，将扶沟的蔬菜名气打出去！”王生说。



王生说。



## 山东平度葡萄高产营养解决方案发布暨产销信息对接会成功举办

“我种植葡萄二十年了，今天终于知道葡萄产量低、地里土壤板结严重到底是啥原因。”4月9日，山东平度市大泽山镇三山东头村的种植户马雪祝在山东平度葡萄高产营养解决方案发布暨产销信息对接会上，找到了困扰她近二十年的种植难题。在现场，1200多位种植户针对平度葡萄、樱桃、生姜和马铃薯等作物的种植情况，进行探讨、学习。一场营养解决方案种植技术培训课深深教育了耕种多年的平度种植户。

**农户在种植过程中都遇到啥问题**

平度市位于山东胶东半岛西部，是青岛的“后花园”，葡萄、樱桃、生姜等作物种植面积广阔，其大泽山葡萄已闻名遐迩。但对广大种植户来说，作物种植仍是问题重重。平度同和街道办事处孙家柳疃村的孙秀云，每年都为葡萄后期上色不均匀发愁；愈加严重的葡萄根系板结问题让大泽山镇三山东头村的付清河苦不堪言；平度白沙河街道的陈宝华，至今仍然没有系统科学的土豆种植技术指导，土豆产量难保证。

“这位农户问题提的好，葡萄不仅要产量，还得要颜值，葡萄如何上色，我



也想了解了解。”现场三位种植户的提问，引发了种植户的热议，这也正是目前农民种植过程中存在的普遍问题。青岛农业大学园艺学院副教授刘更森与农户耐心地进行一对一的交流解答，多数情况下问题的关键是缺乏科学的施肥指导及行之有效的营养解决方案，土壤地力逐年减弱，作物抗逆性降低，病虫害频发，作物稳产优产遇到瓶颈。

**营养管理方案为啥能提质增效**

要想卖出好价钱，产品品质是关键。刘更森教授以平度葡萄为例，讲解了葡萄施肥管理技术。精心管理和营养补充，是助力葡萄种植提质增效的关键所在，而依托高端研发平台研制出的科学合理的配方更是能够大大提高农产品的品质。

金正大农科院葡萄研究

所杜加银的葡萄营养解决方案让农户找到了答案。“以大泽山葡萄种植为例，因农户重氮轻磷钾、施用大量鸡粪、施肥不合理等问题导致后期坐果率差、病害加酸化严重、土壤板结等问题。”杜加银以详实的数据分析了目前平度葡萄种植问题的主要原因。“营养解决方案以改土调土为根本，通过测土我们发现土壤有机质为0.46，处于极低水平，老乡们一定要注重生物有机肥、微生物菌肥、硅钙钾镁肥等，增加有益菌数量，补充中量元素，改善土壤根际环境。”农科院专家的营养解决方案对于种几十年葡萄的种植大户来说如是珍宝，他们仔细记录，不错过每一个作物种植阶段的营养管理方案。

大泽山镇西岳石村的樱桃示范户李文玫是高产营养解决方案的忠实用户。李文玫年过花甲，说起营养



解决方案是赞不绝口。2016年，李文玫家14棵使用营养管理方案的樱桃树，毛收入近一万三千元，而今年樱桃的产量只多不少。“给咱‘定制’的营养方案啊，靠谱！”李文玫评价说。

葡萄营养解决方案同样遍地生花。2016年，平度市徐家集镇徐家村刘长军家的葡萄几乎没有裂果；平度市双柳树村赵德江家的葡萄使用营养方案后糖度提升4个点，口感大大改善……

**产销对接能解决啥**

作物高产营养解决方案从根本上保障了作物产量品质双提升。虽然大泽山的葡萄全国闻名，近两年农产品价格波动大和农产品售卖问题也同样困扰着他们。

为解决农民售卖问题，中国首个优质农产品融媒体推广平台——山东电视台《中

国原产递》栏目也赶到会场，为大家介绍如何通过网络电商平台进行售卖。“我种的葡萄是村子最好的，每斤收购价格都在3块钱，如果你们栏目帮我卖，能多少钱？”大泽山镇刘泽明问道。“我们对售卖的农产品品质都有较高的要求，如果您的产品能达到我们的标准，价格翻倍没有问题。”《中国原产递》王昕萌主任回答农民提问。“如果能解决高价卖的问题那太好了。”现场种植户大都对电商有所熟悉，对通过这样的平台卖农产品也表现出极大的兴趣。

为提高平度葡萄种植户的收益，沃夫特平度市农化服务中心与《中国原产递》栏目共同签署购销意向书，凡是用葡萄营养解决方案的种植户都有机会通过《中国原产递》平台实现高价售卖。

“产销对接平台将把作物高产营养解决方案的成果转变为更高收益，有效打通了农业种植价值链。”沃夫特区域销售总监王鲁朋说道，他还表示将借助此次葡萄高产营养解决方案的发布，以全力推动方案在平度的落地推广，让更多的葡萄种植户增产增收，助推平度葡萄产业实现大发展。