

本报评论

为营销突破再加力

当前，集团各单位正全面开展学习万总讲话精神的活动，各级各部门正围绕“营销突破”这一年度中心工作，进一步梳理工作思路，制定更加详细的工作措施，全力营造“学讲话、抓落实、见行动”的良好氛围，使学习活动深入人心。

在学习贯彻落实万总讲话的活动过程中，其中的主旋律就是如何实现“营销突破”，当务之急就是要统一思想，提高认识，细化措施，为营销突破再加力。

一、为营销突破再加力，全体营销人员要居安思危，深刻领悟、准确把握营销突破的内涵与本质。今年公司确立了“营销突破”七大关键举措，包括：营销人员团队建设、营销体系公司化运营、渠道建设优化、产品更新换代、业务素质提高、农化服务升级、品牌形象提升等诸多需要突破的问题。实现“营销突破”，必须实现团队职业化、流程科学化、运营高效化、模式体系化、服务优质化、渠道多元化、产品品牌化，最终要定格到将公司打造成为行业强势的领先性品牌上来，定格

到提升公司核心竞争力上来，只有这样，“营销突破”才具有重要的现实意义与深远的战略意义。

二、为营销突破再加力，全体营销人员要有危机意识、使命意识，切实提高执行力。实现营销突破不能停留在口头上与口号上，全体营销人员要认识一致、步调一致、行动一致，真正将营销突破的七大关键举措落实到行动上，并使之开花结果，在实际工作中对营销突破的七大关键举措不断优化、固化，逐步打造出属于我们金正大特有的、经得起时间与实际检验的营销模式，为集团的持续、快速发展提供持续的支撑。在实现营销突破的过程中，要加强过程考核与结果考核、正激励与负激励相结合的方法，对于行动缓慢、思路不清、措施不力的现象要严肃处理，以提高执行力与行动力为切入点，

确实实现营销突破。

三、为营销再加力，全体人员要树立起强烈的为营销服务意识。只有认识到位，才能工作到位。我们要充分认识到营销工作是龙头、是命脉，是公司实现价值创造最基本的保障，只有做好营销工作才能确保企业经营运转的正常进行。而在现今激烈的化肥行业竞争中，仅仅依靠单一的营销部门进行销售工作已经远远不能适应市场的节奏，我们更需要在公司内部树立一种观念——那就是全员服务营销的观念。全体员工要树立起强烈为市场、为营销服务的意识，以市场开发和营销工作为核心，研发、生产、财务、行政、物流等各部门统一以营销突破为中心，以客户为导向开展工作，在工作中全力做到服务营销、支持营销。

四、为营销突破再加力，要立足本职工作提升综合能力。在为服务营销过程中，团队与个人要特别注意提升专业能力与协作能力。提升专业能力，要通过建立学习型组织与学习型个人为切入点，提倡学习工作化、工作学习化，在边干边学的过程中提升职业素养与专业能力。提升协作能力，这是服务营销一条龙的必然要求。在公司集团化管控模式的探索中，各部门都要积极关注和支持企业整个营销活动的分析、规划、指挥、协调和控制流程，在内部树立起“下道工序就是用户”的协作意识，立足本职工作，积极做好配合工作，扎实为营销突破再加力。

实现营销突破是一项系统工程，涉及到公司经营管理的方方面面，需要以公司的发展愿景为牵引，以提升营销竞争力为核心，以服务升级为切入点，以品牌形象提升为导向，不断提高全员的服务意识与工作能力，从而支撑起公司的跨越式发展。我们要以学习万总讲话精神为契机，凝聚力量，集中智慧，形成合力，真正为实现营销突破贡献力量。

深化种肥同播技术 加快缓控释肥推广

——全国农技中心栗铁申副主任一行到公司调研指导



本报综合讯 2月21日，全国农业技术推广服务中心栗铁申副主任、田有国处长一行在山东省土肥总站副站长高瑞杰、临沂市农委副主任陈鹏程、市土肥站站长崔言礼等陪同下到公司调研。临沭县政府副县长王峰立、集团董事长兼总裁万连步、副总裁陈宏坤、罗文胜等接待栗主任一行。

栗主任一行先后参观了公司生产园区、中控室、农化服务中心、国家缓控释肥工程技术研究中心建设现场、公司展厅。在参观的过程中，他详细了解了公司的发展历程，重点了解了公司在缓控释肥研发、生产以及推广方面的情况。

在缓控释肥成品包装设备前，栗主任抓起刚刚生产出来的缓控释肥产品，仔细查看产品包膜，并向生产技术人员详细询问产品的释放时间、养分含量、适用作物等情况。

在公司农化服务中心，栗主任对农化服务中心服务模式给予高度评价。他强调，现在农民在购买肥料的同时，更需要技术支持，这种一站式技术指导和销售服务应该在全国复制，让更多的农民受益。农化服务中心展示的各种类型种肥同播机引起了栗主任极大的兴趣，农化服务人员向栗主任详细介绍了缓控释肥“种肥同播”技术推广情况，得知这种农机农艺相结合的技术能提高肥料利用率，省工省时、高质高效、增产增收时，栗主任表示，这种技术符合建设“高产、优质、高效、生态、安全”的现代农业需求，应大力推广。

在公司展厅，栗主任一行听取了关于公司发展历程、产学研合作、科研成果等方面的情况介绍，并逐一观看了公司取得的各项荣誉和专利证书，翻阅了公司出版的施肥科技丛书。在看到公司近几年的试验示范成果报告时，他表

示，几年来金正大在全国各地做了大量的试验示范工作，取得了显著的成效，为我国新型肥料的示范推广树立了标杆。

随后，栗主任一行参加了座谈会，专门听取了公司发展缓控释肥的情况汇报。座谈会上，集团副总裁陈宏坤汇报了公司情况，重点介绍了缓控释肥研发、生产、推广及近年来与全国农技推广中心合作成果。集团副总裁罗文胜重点汇报了公司近年来缓控释肥“种肥同播”技术推广成果。

汇报结束后，栗主任首先表示，这次调研感触颇多、收获颇多。金正大生产规模比预期的大、科研实力比预期的强，技术水平比预期的高，尤其是金正大浓厚企业文化让我们感受到了沂蒙老区人民的革命精神，很受振奋与鼓舞，进一步增强了与金正大合作的信心。

栗主任指出，新型缓控释肥是当前肥料结构调整优化的重要产品，全国农技推广服务中心自2008年起与金正大联合开展示范推广工作以来，积累了重要推广经验。近年来，农业机械化施肥是制约测土配方施肥的关键技术，“种肥同播”能有效解决这个问题，希望公司下大力度推广，做出成效。他建议公司要紧跟现代农业发展需求，结合“重点区域、重点作物、重点项目”，通过种肥同播技术为农民提供

“机械化施肥”，通过农化服务为农民提供“专业化服务”，突破当前制约缓控释肥发展的关键环节，实现缓控释肥产业的健康快速发展。

山东省土肥总站高瑞杰副站长介绍了山东省肥料施用情况，他指出，当前山东省施肥机械化程度较低，金正大开展的缓控释肥“种肥同播”技术能有效提高了全省的机械化施肥水平，为山东省的农业科技推广做出了积极贡献。今年是山东省“农业科技推广年”，双方可寻找切入点在全省范围内推广这项技术。

最后，集团董事长兼总裁万连步表示，随着百姓对新型肥料的逐步认同，公司缓控释肥的产销量连续六年保持了全国第一，他代表公司对全国农技推广中心领导与专家长期以来对缓控释肥推广的重视和支持表示感谢，对大力推广应用新型肥料更加充满信心。万总表示，公司一定会积极承担起社会责任和使命，通过加大自主创新与示范推广力度，全力以赴地做好新型肥料的推广与应用，为现代农业发展做出更大的贡献。



春潮涌动劲风起

——万连步董事长一行赴菏泽、郸城、安徽公司调研纪实

2月14日—20日，集团董事长兼总裁万连步一行五人来到菏泽公司、郸城公司、安徽公司进行调研，出席学习座谈会，就贯彻落实2011年年会精神，如何实现营销突破等工作与三个公司总经理办公会成员及在司经理助理级以上人员进行座谈交流。

每到一处，万总在认真听取各单位生产经营情况汇报后，与中层以上管理干部进行了座谈。他强调，在新年开春这个关键时期，各单位一定要坚定目标，提振精神，用超常规的思维和举措，围绕营销突破，加快推进各项工作，实现各单位的跨越式发展。

14日下午，万总一行驱车300多公里来到菏泽公司，出席了菏泽公司中层干部以上人员学习座谈会。集团参会领导认为，菏泽公司与与会人员对学习万总讲话精神进行了认真思考，大家的工作思路、工作作风以及思考问题的方式方法都有了较大改变，取得了可喜的进步，总体满意。但是部分发言人员仍对讲话精神学习的不充分，认识的不到位。希望菏泽公司全体人员务必高度重视，将此项工作作为当前最重要、最迫切的一项工作抓紧抓好，确实落实到位，并以此为契机，积极行动，为实现2012年集团经营目标勇担重任，争当表率。

集团参会领导认为，菏泽公司关于生产员工与优质产品占有率挂钩的创新举措，是生产管理工作的改进与提升，不仅提高了一线员工工作的积极性，而且确保了产量质量，节省了成本，形成了全员抓质量、全员抓管理的良好氛围，应进一步规范好、总结好，集团将在生产系统进行全面推广。同时，集团希望菏泽公司企管、财务、人力资源、营销等部门要积极行动起来，通过举一反三，针对如何提高员工的积极性、转变工作作风等问题提出具体的意见、建议或方案。



万总一行出席菏泽公司座谈会

15日下午，万总一行驱车300多公里来到郸城公司，不顾舟车劳顿，连夜与总经理办公会成员进行了沟通交流。16日一早，集团领导出席了郸城公司中层以上干部学习座谈会。

集团参会领导认为，郸城公司对集团五年规划和2012年工作重点的理解是到位的，工作计划的思路是清晰的。与会人员提出的意见与建议是宝贵的，集团公司将对大家提出的意见与建议进行认真的研究与落实。希望郸城公司营销团队成为集团的冠军团队，经营管理要成为集团的标杆。并希望围绕这

龙年春早开新局。

尽管仍是春寒料峭，但我们已感受到了春天蓬勃的气息。在这播种希望的时节，万连步董事长一行风尘仆仆，驱车几千里奔赴异地公司调研，提振了士气、鼓舞了信心。

万连步董事长的新春调研行，在各单位激起了春的涟漪，掀起了新一轮学习精神、加快发展、服务营销的新热潮——



万总一行出席菏泽公司座谈会

个目标，郸城公司各部门要进一步围绕重点工作细化措施，抓好落实。同时，郸城公司不要局限于现有的经营管理，要做好为驻马店公司输出人才、输出经营管理经验的思想准备，在驻马店公司的经营管理中贡献自己的经验与智慧，相信郸城公司能够完成集团公司交给的这个任务。

16日下午—17日上午，万总一行又驱车300多公里来到位于安徽省长丰县的安徽公司进行调研，并出席了安徽公司中层干部以上人员学习座谈会。

集团参会领导认为，安徽公司与会人员汇报的2012年重点工作与实施方案是经过认真思考的，可行的。当前，随着安徽基地即将竣工投产，要围绕以下四大重点工作抓好落实，一是以营销突破为龙头。营销突破思路务必要更清晰，措施要更具体，每项营销突破工作要有具体的方案与相应的预算；二要特别重视队伍建设，安徽公司今年要把队伍建设放在比项目建设更重要的位置，抓紧建立起与安徽公司发展相匹配的人才队伍体系；三要围绕安徽的特色农业由专家研发专业肥料，做成专家肥。四要做好开机生产前的各项准备工作。安徽公司是集团年产30-50万吨肥料的第一个工厂，在硬件设施上更是全国第一的样板工厂，因此要做到基础管理与建设标准相匹配，生产与现场管理相一致。特别是要把安全与质量放在第一位，要加强对新进人员的培训工作，多组织生产班组长到临沭、菏泽、郸城公司交流学习生产经验，

使其能尽快适应工作岗位的需要，确保安全生产、优质生产。

在座谈会上，三个公司与会人员就营销公司化运营、市场促销费用、建立对标管理机制、人力资源管理工作、行政管理工作以及如何实现营销突破提出了很多具体的意见与建议。集团参会领导认为，菏泽、郸城、安徽公司与会人员提出的意见与建议是经过认真思考的，提出的意见与建议切合集团实际，集团公司将认真研究并采取相应的措施。同时，各公司后勤服务部门尤其是生产、财务、质管、行销与业务管理等部门要经常深入市场一线，并形成制度化，坚持每月走访市场3-5天，多倾听营销人员、经销商的意见，使服务营销更有针对性，措施更得力、服务更到位，真正解决营销人员的后顾之忧。同时，在走访过程中，多为营销人员、经销商出谋划策，真正形成全员服务营销的良好局面，实现营销突破。

集团副总裁兼菏泽事业部总经理高义武、集团总裁助理兼郸城公司总经理徐恒军、集团总裁助理兼安徽公司总经理李华波分别在各自公司座谈会上作了发言。围绕着集团公司的要求，对学习万总讲话精神及本公司2012年的工作重点进行了再部署、再动员、再强调、再落实。

座谈会期间，集团参会领导认为，围绕着集团五年发展规划和2012年的工作重点，当前，各级各部门务必要确实树立危机意识、责任意识、使命意识，居安思危、迅速行动，确实端正态度，转变作风，以百倍的信心与决心、以百倍的果敢与

勇气、以全新的精神面貌和优良的工作作风，认真学习、准确领悟万总讲话精神的精髓与要旨。针对自身2011年工作中存在的不足，紧扣营销突破这一主题与使命，认真思考、深刻反省，确实拿出经得起集团考验、时间检验的2012年重点工作计划与具体举措以及为营销服务的具体行动方案。

万总指出，集团过去取得的成就，最大的财富就是赢得了发展的机遇与竞争的权力，如果不把握好这个机遇与权力，我们将错失发展的良机。2011年度总结表彰大会讲话精神既提出了集团未来五年的发展规划，又深刻分析过去一年在“大投入、快发展”过程中存在的问题与困难，因此，学习好、理解好讲话精神至关重要，如果不能深刻理解集团未来五年的发展规划，我们将迷失工作的方向，失去前进的动力。我们一方面要坚定信心，毫不动摇地朝既定目标迈进，同时又要深刻反省，清晰地看到集团与行业内外优秀企业的差距，看到自身能力、素质与集团发展需求的差距。始终保持清醒的头脑，戒骄戒躁，努力找差距、想办法，始终以如履薄冰的心态和时不我待的精神，明确目标，强化责任，积极行动。

同时，他要求菏泽公司、郸城公司、安徽公司要围绕集团五年发展规划，制定出相应的五年发展规划，并进一步梳理、明确2012年的工作重点，制定切实可行的措施，从而确保集团2012年的各项目标顺利完成，为实现集团的五年规划奠定坚实的基础。

安徽公司座谈会结束后，2月19—20日，万总一行深入到安徽省阜南县、亳州市、蒙城县、萧县等市场一



万总一行出席安徽公司座谈会

线，针对营销公司化运营、农化服务中心建设以及种肥同播、密集分销等营销工作进行调研，认真听取经销商对集团营销工作的意见和建议。

龙年春早开新局。万总新春调研行极大地鼓舞了广大干部职工的士气和干劲，为集团的发展注入了强劲动力，将推动集团各项工作乘风破浪，一往无前。广大干部职工表示要以此为契机，以集团发展大局为重，凝心聚力，围绕营销突破这一主题，扎实做好各项工作，为实现集团的发展目标贡献力量。



万总一行在宿州调研

万总一行在蒙城调研

万总一行在亳州调研

万总一行在萧县调研

万总一行在阜南调研

学讲话 谈体会 见行动

——集团各单位掀学习、贯彻、落实万总讲话精神的新高潮

编者按:新春伊始,集团各单位按照万总在2011年总结表彰大会上的讲话精神,结合本单位的工作实际,掀起一轮学习、贯彻、落实万总讲话精神的新高潮。

蓝图已经绘就,任务已经明确,关键在于狠抓落实。为此,集团各中心、事业部、子公司及分支机构纷纷召开了“学讲话、谈体会、见行动”动员大会。

学讲话、谈体会,实现春季开门红

——临沭事业部召开学习万总讲话精神动员会

本报综合讯 为认真学习贯彻万总在2011年总结表彰大会上的讲话精神,确保春季开门红目标得以实现,2月1日,临沭事业部召开了“学报告、谈体会,实现春季开门红”动员大会,拉开了学习贯彻2011年度总结表彰大会精神的序幕。

临沭事业部各部门相关负责人及以上人员共200余人参加会议。集团党委书记张晓义,工会主席杨艳,副总裁李现秀等领导应邀出席会议,会议由集团副总裁、临沭事业部副总经理颜明霄主持,集团副总裁、临沭事业部总经理罗文胜作主题报告。

在上午进行的动员大会上,与会人员首先认真学习了万总在2011年总结表彰大会上的讲话精神,大家通过大屏幕认真重温了万总讲话全文,并不时地记录其中的重要内容,学习期间现场十分安静。通过学习,大家对讲话中的内容有了更深入的理解与认识。

集团副总裁、临沭事业部总经理罗文胜结合万总讲话精神,作了临沭事业部2012年度规划报告,对2012年的主要工作进行了规划部署,并全面分析了2012年化肥行业面临的内外环境,指出了临沭事业部2012年的两项重点工作:“营销突破”与“服务营销”,提出了实现营销突破的七项核心举措。他



要求临沭事业部各部门要转变服务观念、提高服务效率、提升服务质量,提高产品质量,加强团队建设,沿着“春季开门红、夏季攀高峰、秋季大丰收”三大战役的规划思路,结合学习贯彻万总讲话精神,立即行动起来,努力开展全员为营销服务并实现营销突破,为打开2012年各项工作局面奠定基础。最后,罗总勉励大家要认识到付出就有回报,行动就有希望,在以后的工作中要真抓实干,自我加压,勇于创新,开拓进取,为实现公司“转型升级,跨越发展”再做新贡献。

集团总裁助理兼安徽公司总经理李华波、集团总裁助理兼辽宁公司总经理杨官波,结合万总讲话精神和罗

总报告要求,分别汇报了2012年工作规划、工作重点及相关措施。临沭事业部生产、技术、财务、营销、行政等部门负责人也围绕学习万总讲话精神和罗总报告要求,结合本部门的具体工作就如何为营销服务进行了表态发言。

下午,临沭事业部又召开了营销系统人员动员会,重点围绕万总讲话中提到的如何实现“营销突破”这一主题,分别从营销队伍建设、渠道突破、高端突破、模式突破、形象突破、服务突破、贸易突破等方面进行认真分析与热烈讨论,对“以营销带动发展、以服务提升效率”发展思路有了更加清晰的认识,对于实现营销突破具有重要意义。

通过学习万总讲话精神和事业部工作措施,与会人员倍受鼓舞,对完成2012年的工作目标充满了信心。他们纷纷表示,万总的讲话高层建筑、统揽全局,既提出了集团未来五年的发展思路与奋斗目标,又提出了2012年的经营目标与工作部署,为今后的工作指明了方向,将认真学习、贯彻、落实好会议精神,以实际行动为集团“大投入、快发展”贡献力量,为全面完成2012年经营目标而努力奋斗!

实现营销突破 共筑业绩巅峰

——菏泽事业部召开学习万总讲话精神动员会

本报讯 刘胜宁报道 为认真学习贯彻万总在2011年总结表彰大会上的讲话精神,2月2日,菏泽事业部营销系统组织召开了以“夯实基础、实现营销突破,凝心聚力、共筑业绩巅峰”为主题的动员会议。

会议由菏泽公司副总经理郇恒星主持,集团副总裁、菏泽事业部总经理高义武,菏泽公司副总经理王仕青,郸城公司总经理徐恒军等领导,菏泽事业部相关职能部门负责人出席了会议。

集团副总裁、菏泽事业部总经理高义武作了重要讲话。他要求大家要认真学习万总的讲话精神内涵,将相关要求与本职工作紧密结合起来,紧紧抓住春季细分市场打好基础,继续以渠道优化与升级为导向,延续织网行动;加强团队建设,提升领导力,以点带面科学管理,严考核,重奖励,打造狼性团队工作作风。高总重点强调要以营销突破为主线,将营销作为事业部工作的第一要务,要求各销售经理调研分析市场,抢占市场先机,排除各种困难,真正为实现营销突破打好基础。

会上,各销售公司回顾了上一季度的工作,就存在的问题提出了合理化的建议,并围绕营销突破规划了下一



季度的工作,最终确定将“会议营销、密集分销和新品推广”作为各销售公司开展工作的重点。听取销售经理们的意见后,相关职能部门针对反映的问题进行了现场解答,并对服务营销提出了具体工作措施。随后,财务、运营、人力等相关负责人也围绕如何为营销服务作了表态发言。

通过学习讨论万总会议精神讲话,大家一致认为万总讲话令人深受教育、倍感鼓舞,纷纷表示要以万总讲话精神为指导,按照菏泽事业部的具体安排部署,以饱满的工作热情、创新的思维方式积极投入工作中去,以更快的节奏、更高的标准、更实的业绩、更好的状态努力推进销售业绩大提升。

新年新起点 力求新突破

——贵州事业部华南大区召开学习万总讲话精神动员会

本报讯 王妍报道 为积极响应集团的号召,深入学习贯彻万总在2011年总结表彰大会讲话精神,1月31日—2月1日,贵州事业部华南大区召开了学习动员大会,唱响了坚定不移落实2011年度总结表彰大会精神的主旋律。

会议由贵州事业部副总经理兼华南大区销售总监顾红涛主持。各销售公司业务主任级以上人员,业务管理部、市场部等营销支持部分人员参加会议。

动员大会上,各销售公司负责人把学习贯彻会议精神与华南大区实际情况紧密结合起来,认真围绕万总讲话中提出的今后五年发展思路与主要目标以及2012年销售目标与重点工作,进行了认真的学习和讨论。经过学习,大家一致认为,成立贵州事业部后团队建设尤为重要,要本着队伍的职业化、专业化、本地化的目标,通过基础管理、培训学习、团队交流及多种途径,不断提高员工队伍综合素质,打造一支懂经营、会管理、业务强、素质高的员工队伍,积极转变工作作风,全面提高工作效率。

随着集团将2012年确定为营销突破年,各销售公司围绕着营销突破,以“转变作风、提升士气、增强能力、提高效率”的工作思路作为此次学习讨论的重点,同时对加大市场开发力度、实施终端活动亮化工程、确定品牌和品种规划、做好示范试验及观摩会、积极推进公司化运作等工作措施进行了



具体讨论与分析。针对2011年存在的问题提出了意见,以营销突破为方向,对实现2012年华南区域营销突破的关键目标与措施进行了踊跃发言,并对营销突破的关键目标与措施提出了具体建议与措施。最后,营销支持部门结合本部门实际工作情况,表示将围绕全员为营销服务的理念,全力做好基础管理、市场支持、农化指导等方面的工作。

通过认真学习万总会议精神,与会人员一致认为,万总的讲话内涵丰富,思想深刻,要求明确,具有很强的针对性与指导性,对于顺利完成2012年工作目标 and 重点工作,具有极其重要的指导意义。在新的一年里,贵州事业部将站在新的销售起点上,心往一处想,劲往一处使,为实现华南区域销售量新突破努力奋斗,为进一步推动集团转型升级、跨越发展贡献力量!

学习掠影



党委、工会在学习万总讲话



战投中心在学习万总讲话



财务中心在学习万总讲话



技术中心在学习万总讲话

安徽金正大第一袋肥料成功下线



本报讯 刘欣子报道 2月23日上午，礼炮齐放，掌声阵阵。安徽金正大车间里每个人的脸上都洋溢着兴奋的笑容。今天，是安徽金正大载入史册的日子，生产一车间包装线上第一袋肥料缓缓下线，这标志着安徽公司一次性投产试车取得了圆满成功。

庆祝仪式上，安徽长丰县地方党政领导及安徽地区客户代表等参加了第一袋肥料下线仪式。安徽公司总经理李华波在仪式上向给予项目建设支持与关注的长丰县政府表示衷心的感谢，向付出心血和汗水全体员工表示最崇高的敬意。他表示，第一袋肥料成功下线标志着安徽公司项目建设取得了阶段性胜利，安徽公司将以此为为契机，抓好项目建设，做好营销工作，建设人才队伍，做到基础管理与项目建设标准相匹配，生产与现场管理相一致，为集团异地建设交上一份满意的答卷。

据了解，安徽公司40万吨/年新型复合肥项目设在合肥市长丰县新兴工业园，是金正大专用肥料的第一个异地工厂。项目硬件设施投入高、自动化程度高、技术水平一流，是新型复合肥的样板工程。整个项目分两期进行，全部建成投产后，可年产30万吨复合肥、10万吨缓控释BB肥，此次试车投产是10万吨/年复合肥生产线。

明确思路抓落实 服务营销见行动

——菏泽事业部召开2012年第一次中层管理干部会暨工作部署会

本报讯 刘政报道 2月23日，菏泽事业部召开2012年第一次中层管理干部会暨工作部署会，集团公司副总裁、菏泽事业部总经理高义武及中层以上人员参加了此次会议，会议就进一步学习贯彻落实万总讲话精神、服务营销见行动等方面工作进行了具体安排。

会上，菏泽事业部决定成立七个专项工作领导小组，突出抓好产品质量提升、安全环保推进、运营管理、营销突破管理及后勤保障工作等七个方面的作。菏泽公司副总经理曹淮盛、王仕青以及质管部、安全环保部、运营中心、行销管理部等部门负责人分别作了汇报与发言，对生产、运营及后勤保障、团队建设等各方面的工作详细安排与具体要求。他们表示将按照万总的讲话精神，结合各部门的实际工作，全力以赴抓好自己负责的工作，全面完成集团与事业部交给的工作任务。

集团公司副总裁、菏泽事业部总经理高义武对菏泽事业部的工作进



行了具体安排部署，他指出2012年菏泽事业部工作要以营销突破为中心，紧跟集团发展思路与步伐，牢固树立一切为客户服务、为营销服务的思想，不断加强执行力建设，将各项工作落到实处。同时，他对菏泽事业部中层以上管理干部提出了具体要求：一是找工作的重点、薄弱点、关键点，力求一次性解决问题；二是强化工作的计划性，多总结、多找问题；三是改变工作方式，学会放权，做导师型管理干部；四是要以身作则、率先垂范，发

挥标杆作用；五是强化业绩导向，加强过程与结果考核；六是加强学习，不断提高自身综合素质与管理能力；七是中层以上管理人员要认真做事、用心做人，努力完成集团和事业部分配的各项任务。

此次会议的召开，是对万总讲话精神的再学习、再安排、再落实，更加明确了大家今后努力的方向。与会人员纷纷表示将根据事业部提出的“明确思路抓落实、服务营销见行动”的工作要求，认真做好本职工作，以实际行动为公司营销突破贡献力量。

科技惠农暖新春 确保新年开好局

——2012年贵州金正大春耕行动拉开序幕

本报讯 2012年中央一号文件重点聚焦农业科技，强调提升农业技术推广能力，强化基层公益性农技推广服务，通过提高农民科学种植技术水平，促进增产增收。

一年之计在于春。近日，贵州事业部积极响应中央一号文件精神，根据公司2012年制定的以“服务升级为切入点”，开展了“支粮惠农大舞台+系列农技新服务”的技术推广模式，以实际行动打响了科技服务“三农”的第一仗。

2012年中央一号文件重点聚焦农业科技，强调提升农业技术推广能力，强化基层公益性农技推广服务，通过提高农民科学种植技术水平，促进增产增收。

一年之计在于春。近日，贵州事业部积极响应中央一号文件精神，根据公司2012年制定的以“服务升级为切入点”，开展了“支粮惠农大舞台+系列农技新服务”的技术推广模式，以实际行动打响了科技服务“三农”的第一仗。

支粮惠农大舞台：万亩示范田

2012年，金正大公司继续依托缓控释肥产品优势，在华南区域开展了以沃夫特缓控释肥为实验示范的“金正大华南万亩示范田”成果展示活动。通过茶叶、油菜、辣椒、玉米、香葱、雪里红等一系列作物的示范数据表明：金正大缓控释肥在作物上表现出良好的抗逆性，作物品质好，增产显著，大大节约了劳动力成本。这不仅在当地树立了良好的口碑，也为缓控释肥在贵州大面积推广奠定了良好基础。

假的的东西真不了，真的东西跑不了。为了让农民看到缓控释肥实实在在的效果，金正大选择了当地农民最喜欢的硫基肥与沃夫特



启动仪式上授金钥匙

缓控释肥在黔陶乡万亩油菜基地、兴隆镇万亩茶海基地进行了示范对比。

在黔陶油菜基地，施用缓控释肥的油菜平均株高要比普通肥料高3公分，每株叶片多2-3片，叶片粗壮，产量提高30%以上并节约了追肥成本。在兴隆茶叶基地，同等管理条件下，施用缓控释肥的春茶植株颜色鲜绿，枯叶很少，新生嫩枝粗壮基本上无空心现象；而对比地块则植株颜色暗沉，枯叶较多，新生嫩枝空心十分普遍。

系列农技新服务：科技大讲堂

服务三农，科技先行。针对农民对农业生产技术的需求，贵州事业部华南大区联合《南方农村报》、博罗县农业和林业局等单位，在蔬菜主产镇福田举行了“金正大科技大讲堂”大型公益活动，在配送质优价廉农资产品的同时，把技术指导、现场培训、专家坐诊等农民急需的技术送到农民手中，以推广科学施肥和

提高农民科技种田水平，受到参会农民和经销商朋友们的热烈欢迎。

——开展外聘专家农技推广服务

在“金正大科技大讲堂”第一站博罗县，金正大专程邀请了华南农业大学教授杨暹，给菜农朋友们讲授蔬菜科学施肥与病虫害防治技术。杨教授是广东省资深蔬菜专家，也是广东省现代农业技术体系特色蔬菜创新团队岗位专家，他几乎每周都到博罗菜田了解情况，可谓对博罗各种瓜豆蔬菜了如指掌，讲起课来也是有的放矢，深入浅出。杨教授每到现场，都被菜农团团包围，晚来的菜农甚至站着听讲座。他们不时用笔记下关键技术，不时点头认同。到了互动交流环节，不少菜农抢着向杨教授提问，有的甚至还风风火火跑到自家菜地里摘回病菜叶，向教授问诊开方，受益良多。

——引导基层技术人员夯实服务

金正大在加大科技创新力度的同时，始终

将以提升技术服务水平为目标，为广大农民朋友提供更多更好的肥料产品和技术服务。

“金正大科技大讲堂”活动中，为进一步提高农民种植技术水平，金正大高级农艺师通过开展现场培训会、咨询会等活动就农民朋友在种植中遇到的常见问题如农作物病虫害防治、作物施肥用量等给予科学的指导和建议，并组织农技人员深入田间，了解作物的长势，做好作物生成档案，以解答农民困惑。金正大通过技术服务，不仅使当地农户成为缓控释肥的忠实用户，也为今年农业的丰产丰收打下良好的基础。

——热心公益服务三农

为了回馈广大农户对金正大的支持，在“金正大科技大讲堂”首站活动中，公司还向福田镇农户免费发放1000袋的体验用肥，这些肥料主要是用于蔬菜上的硝基肥，由于蔬菜的经济价值高，领到体验用肥的农户在赠肥现场详细询问肥料产品的特点及效果。在听了工作人员介绍公司硝基肥试验示范的效果后，用户李长富说：“金正大无偿赠送的肥料，为我们春耕、备耕提供了物资支持，有这些肥料做保障，一定会有好收获。用肥看效果，如果这肥料比进口肥效果好，价格又便宜，以后我们就认定了！”赠肥活动，不仅树立了沃夫特品牌及影响力，也体现了公司践行服务三农、支农惠农的实际行动。

“金正大科技大讲堂”在惠州的启动，成功拉开金正大春耕行动的序幕。贵州公司副总经理颜红涛表示，在春季市场启动前，我们通过深入市场调研，根据农民需求，量身定制了“产品套餐”、“科技套餐”、“服务套餐”，并受到了农民的欢迎。我们希望通过“金正大科技大讲堂”大型公益活动，为广大农民朋友提供更多更好的肥料产品和技术服务，为全面推进我国春耕生产献策献力。



发挥组织优势 推动文化建设

——集团党委书记 张晓义

万总在讲话中多次提到企业文化建设和职工福利的重要性

万总在讲话中多次提到企业文化建设和职工福利的重要性，因此党委、工会在2012年将以企业文化建设为重点，围绕树立崭新形象、提高社会责任感、增强员工认同感和满意度等方面开展各项工作。

加强和改进党员发展工作，增强活动组织力度。把党员发展的重点向企业中的经营骨干、技术骨干、管理骨干、高知识层次人员以及生产、营销一线优秀员工倾斜。增加去党建及管理先进企业参观、学习的机会。

继续实施健康工程、亲情工资、生日伙伴计划

等项目，以及各种节日的文化体育活动。将各项福利工程扩展到各事业部、子公司，让更多的员工共享金正大人本文化。大力推进职工安居工程。安居工程是一项大工程，也是一项最能温暖人心的工程，消除职工住房难的后顾之忧，员工就能将更多的精力扑在工作上。这项工作不仅是员工的福利工程，更是广大员工对公司的认可与忠诚的基础。继续抓好“金秋助学专项活动”、“困难职工帮扶工作”等公益项目。做好公司职工子女助学、困难儿童救助、高校贫困生助学及公司内部困难职工帮扶工作，积极参加市县爱心捐助活动。

党委、工会有信心在新的一年里不断改善全体员工的工作、生活条件，把金正大建设成为生产安全、生活安定、资源节约、环境友好、人气旺盛、充满活力的和谐企业。



抓好服务营销实现新突破

——集团副总裁、菏泽事业部总经理 高义武

万总讲话是菏泽事业部2012年度的工作纲领，我们将抓住营销突破这个关键点，做好全面的经营管理工作。

围绕营销突破，规范、创新、服务齐头并进。我们将严格按照集团要求，做好产品、品牌、渠道梳理，实现品牌协同、渠道优化升级。做好密集分销、终端亮化、农化服务、会议营销等营销策略的执行。同时，实现营销团队的职业化、作业模式的标准化、考核激励的规范化，保障营销步调一致。

以各项管理工作为基础，辅以前主题活动贯穿全年。分别为网网行动、会议营销行动、种肥同播行动、现场观摩会行动。我们将对每项活动认真提炼主题，确立明确的决策、实施、监督组织和责任人，制定清晰的可操作方案、量化的考核指标。使主题活动与日常业务有机结合，互相支持、互相促进。

以服务营销为主线，做好生产运营各项工作。坚持以预算为纲的管理，围绕利润中心，推进各项工作；建立健全产、供、销、物流的衔接机制；运营保障、质量、安全、成本、设备及营销突破小组的专项管理。以生产系统规范化标准化管理为突破口，逐步开展各系统、各部门的规范化管理工作

做好菏泽120万吨硝基复合肥项目、驻马店基地的建设，要充分认识到自身的责任和项目的重要性，积极参与，周密调度，全力搞好内外服务，确保项目顺利实施，为公司的持续性发展奠定基础。



加快营销模式创新 实现产业优化整合

——集团总裁高级助理 崔彬

结合万总在讲话中确定的业务发展方向和未来五年工作主线，在新的一年里，具体到为营销服务，将从以下几个方面重点开展工作。

针对公司提出的对各营销公司尝试进行公司化运作，证券部将积极配合营销中心，组建好平台公司，做好工商登记等后勤保障工作。同时，兼顾短期与长期利益，在营销系统、技术部门、骨干员工中，建立有效的激励机制，为未来发展搭建平台和制度保障。

继续做好商标、专利的维护与授权使用

工作，参与重大经营合同的签署工作，做好法律风险防范；积极配合公司做好内控建设，做好公司规章制度及业务流程的编制、修订工作，特别是实现营销系统的制度、流程优化，使营销管理能更加流畅通顺。

密切关注化肥的进出口政策，研究出口关税变化，为出口提供建议；主动联系合同方，探讨利用保税区或境外设库等多种方式，促进进出口力度；主动调研行业内企业，积极探讨与农资渠道、农资具连锁上市公司合作可能性。

在今后的工作中，时刻以万总讲话精神为工作方向，以公司战略部署为奋斗目标，踏踏实实做好本职工作，为营销工作取得全面胜利做好坚实的后盾。



打破常规做营销 服务升级是根本

——集团总裁助理兼安徽公司总经理 李华波

围绕万总讲话中对2012年度工作方向、经营目标、发展格局的定位，安徽公司全体员工将认清形势、转变作风，抓住服务营销这条工作主线，以确保各项任务顺利顺利完成。

基地建设是整个安徽公司营销系统正常化运作的核心所在，建成投产后可以降低整个安徽所需产品的运营成本以及缓解临沂、菏泽发货压力，同时也是销售系统后方保障，所以加快基地建设安徽公司最为基础保障。

结合自身情况打造一套以卓越管理绩效为引导，以质量标准要求为基准，以财务牵头，开展

内部开源节流、高效节本的管理模式。争取2012年把公司管理工作从“由粗放式管理向规范化、精细化运作”转变。

根据编制空缺情况制定年度人员招聘计划，完成人员招聘工作。加强并完善新进人员的安全意识教育、岗位技能培训工作，同时推进公司企业文化建设，提升团队战斗力、协作力和执行力。

通过健全营销体制改革，保障产供销发展平衡，用营销渠道体系建设贯穿销售网络，从而提升产销平台，完善终端形象量化，以提高公司品牌知名度。

安徽公司全体员工将严格按照万总讲话精神，团结一致、努力拼搏，圆满完成集团公司、临沂事业部交给我们的各项任务，为公司交上一份满意的答卷。



归零心态 迎接挑战

——集团副总裁、贵州事业部总经理 解玉洪

2012年是集团提出“转型升级、跨越发展”的第二年，也是公司成立的第十四年，作为伴随着金正大成长的老员工之一，我亲历并目睹了企业由小到大、由弱到强的发展历程。今天，看着企业成长为中国复合肥、缓控释肥行业的翘楚，我内心不仅仅是喜悦，更是自豪！

2012年，对公司而言是营销突破年，对贵州事业部而言是发展壮大年。熟话说“不破不立”，集团的营销要突破，我们华南市场的销售更要突破，而且要彻底的突破，重塑金正大公司在华南

的品牌形象。贵州公司作为新建公司，要实现集团的战略规划，项目建设是首位，队伍建设是关键。要通过新员工企业文化培训、规章制度培训、军训、导师带徒弟等方式强化并稳定新建队伍，夯实人力资源基础。

在集团“大投入、快发展”的战略思路指引下，集团公司布局全国的构想已逐步实现，万总的讲话不仅分析了公司的内外部环境，更是对行业进行了深入研究探索。作为老员工，站在新起点，我重新审视自己，现在我要做的是：转变态度，归零心态，放下包袱，带领贵州事业部全体员工发扬吃苦耐劳、艰苦创业、大胆务实，超前实践的创业精神，按照集团的要求和规划组织好项目建设，早日实现试车投产。



实现财务管理职能转型升级

——集团副总裁 李现秀

万总在2011年总结大会上的讲话对开展2012年工作具有战略性的指导意义，需要认真的学习、领会，并贯彻到具体的工作中去。

万总讲话提到“2012年是公司转型升级、跨越发展的重

要时期，是迎接挑战、攻坚克难的关键时期，更是大投入快发展的攻坚时期”，简单的这几句话，感觉却是沉甸甸的，既感觉责任重大，又催人奋进，这几句话高度概括了2012年公司发展的迫切性和实现跨越发展任务的艰巨性，感觉到2012年公司的发展比以往任何一年都重要，比以往任何一年的任务都艰巨，提醒我们时刻保持

清醒的头脑，时刻保持危机意识，在思想上高度重视，在行动上以身作则，求真务实，紧跟公司发展步伐，努力学习，努力工作才能跟上公司发展步伐。

万总在大会上介绍了2012年公司即将下发的四项重要管理制度，即长期激励制度、营销系统公司化运营管理制度、推进技术进步奖励办法、子公司经营责任制，以及公司下发的集团管控模式运行指导意见及授权分权手册，重点强调了这四项管理制度及集团授权分权的实施，将极大调动各级经营者、各级管理人员及业务骨干干事创业、实现技术先导的积极性和创造性，是促进和保证公司实现长远目标、实现可持续发展目标的重要保障，更是构建和谐文化的重要保障。

财务部门作为公司发展的重要支撑部门，要提高财务人员的管理和价值创造能力，必须以开放的财务管理视角，以创新、务实的工作态度，实现财务管理职能转型升级目标。



提升销售冠军团队 打造经营管理标杆

——集团总裁助理兼郸城公司总经理 徐恒军

万总在部署2012年重点工作时提出要探索集团管控模式，经营管理和责任重心下移，责任、权力、服务三者合一。郸城公司作为集团第一个异地扩张的子公司，要时刻围绕服务营销开展工作。

通过加大培训力度，抓好团队建设，从企业文化、提高执行力、提升专业技能等方面以不同形式有计划的开展工作；完善全员绩效考核，淘汰或转化不适应现有岗位者的人员，通过内部提升或外聘人员，引入竞争机制。

在营销突破方面，做到快速反应，在抓好渠道建设、密集分销、会议营销的同时，尝试和探讨郸城基地实行直销的营销模式，通过加大投入、加大宣传力度，寻求营销突破，实现模式复制和推广。进一步细化分权、授权管控模式，充分调动各级人员的积极性、主观能动性，真正把责、权、利三者有机的结合起来，利用分权、授权手册指导工作审批程序，提高工作效率。利用政府或职能部门的各种活动、会议，通过赞助或参与的方式，完善企业视觉文化，以提升河南金正大公司的影响力和美誉度。

在公司“大投入、快发展”的战略背景下，河南公司要勇于创新，争创第一，力争在2012年把河南公司打造成当地薪资福利一流、工作环境和谐、值得客户信赖、管理规范的企业。



扬龙马精神 创辉煌明天

——集团总裁助理兼辽宁公司总经理 杨官彪

万总讲话中提出的各项目标、策略、措施清晰明确，为我们的发展指明了方向，东北大区在今后的工作中为适应公司快速发展的要求，将结合大区情况从以下几方面开展工作。

通过制定会议大战突出直面销售，以扩大终端影响，抢占终端市场。加大密集分销区域，实施驻点营销，将渠道优化，延伸乡镇村屯为突破口，提升市场竞争力。

以合作合资方式吸收渠道优质客户共同成立农化服务中心；推进公司化运作，搭建提高快速决策机制，让有能力的人真正当家作主。

夯实基础建设，提升终端形象，助推市场快速启动。引进、内培相结合，为有才能的人员搭建发展平台，形成合理的人才梯队。

以基地建设为营销服务奠定基础，实现当年建设当年投产；发挥仓储中转库的功能，解决由于运距远客户资金不足导致销售季节缺货的局面，同时在分仓市场实施密集开发，探索基地建设后的密集分销模式。

2012年，东北大区将继续深化以“渠道优化，密集分销，驻点营销和服务升级”为重点的营销变革，紧紧围绕公司确定的“高端产品推广、密集分销、渠道优化升级、公司化运作”的核心要求做好市场建设，努力工作，扎根东北，立足东北，采取多种促销措施，结合先进营销理念，为再造十年再造十个金正大再立新功。

市场开拓 扎实推进 全力实现营销突破

以基地建设为契机，做好金正大系列产品的开发布局，及基地周边密集开发工作，力争完成年度销售任务。加大对大客户支持政策，召开客户预定会议，做好宣传，总结经验。做好本区域市场基础建设工作，立足本区域市场，开好招商会议科技讲座会议，做好市场的渠道建设。万总的报告，给我们明确了前进的目标，我们一定会把金正大打造成一艘业界航空母舰，为再造十个金正大而不懈努力！

——东北大区 黄从涛

坚持多品牌发展，利用好会议，继续以“缓控释肥”作为宣传核心，并与公司每年组织一次的缓控释肥高层论坛相结合，通过会议提升公司在缓控释肥发展方面的领先和引导地位。在总投放按年度销量正常增长的基础上，加大核心区域的电视广告，采用淡季要频次，旺季不间断的原则，并注重栏目的长期冠名与合作。

——市场中心 李荣霞

业务管理部作为直接服务营销系统的支持部门，将通过组织大型会议，公司营销全面进军华南市场和第二届华南（广州）农资博览会召开，贵州基地奠基为契机，做到2012年华南区市场开发及营销网络建设，实现华南区营销市场新突破。

——华南大区 李晓燕

借助春季宣传和拜访客户的时机逐步收集终端客户资料，以地区地域格局分类整理汇总，包括各个终端其他实力竞争对手的基本情况。在销售季节针对有潜力，认同公司文化的终端给予实质性的扶持，帮助其打击周围竞争对手，增强终端客户的市场占有率和销售信心。

——中邮大区 张强

通过对万总讲话会议精神的深入学习，我们认真分析云南公司2011年市场存在的问题以及工作中的不足，2012年要中重点做好加强空白市场的开发、培养核心客户、加强终端亮化工程、加强示范田建设、会议营销的规划执行五项工作。切实贯彻公司的各项政策方针，把公司生产的每种产品，成功的推向市场。

——华南大区 李钊

针对粤中公司实际情况，为了做好今年的工作，完成全年销售目标，粤中公司市场的营销方案，主要进行渠道建设，重点县突破；市场基础建设，品牌宣传以重点县为依托工作；市场行动和促销活动，示范户、示范田、观摩会的大面积展开，抓好每一次的成功效率的三方面工作。

——华南大区 赵晓光

在公司营销突破的政策带动下，在公司大投入的市场支持下，海南公司营销突破方案：一、团队建设结构的优化。二、借用北方核心市场“密集分销”成功经验，在海南地区推行“密集分销”销售模式。三、会议营销：加强示范田建设，做好示范试验，召开多种形式会议。

——华南大区 高涛

针对贵州事业部基地建设的发展蓝图规划，桂北公司将产品发展、基础建设、客户服务作为工作重点的同时更加注重开拓新客户，在销量多点开花的局面下培养重点客户，高达成，高增量，建立核心区域及核心客户，树立模范榜样。根据集团公司公司化运作模式方案致力于建设一个农化服务中心，把优质的客户纳入到服务体系中，开创营销创新。

——华南大区 莫承溪

2012年是公司的营销突破年，我们广州公司将做好加大市场开发力度，完善网点建设；提高产品在终端占有率，努力提高我公司产品在客户中的销售占比；作好终端亮化，实验示范工作，提高产品认知度，提升客户信心；强化业务人员学习，打造学习型团队，以专业的素养作好服务营销；推广北方市场会议营销模式，掀起广州公司金正大推广高潮。

——华南大区 曹瑞亚



黄从涛



李荣霞



李晓燕



高涛



张强



李钊



赵晓光



张营



张西兴



徐淑班



许金山



王震



孙涛



莫承溪

项目建设 强化综合管理 实现又好又快

继续严格按照施工程序，完善监理措施，发挥监理、专业项目组、工艺项目组、计划室多重监督的功能。首先监督监理把好施工各类材料质量关，严格按照检验程序进行质量检验；其次在项目建设现场正确合理使用施工机械设备、工具，避免出现因机械、工具使用不当出现质量事故。通过落实各级人员施工质量责任，把好工程质量的每个环节，努力创建优质工程、一流工程。

——生产技术中心 王震

万总在讲话中明确提出合理安排新项目建设的重要性和必要性，为此针对工艺技术新的特点，我们将把教育和培训摆在更加突出的位置，强化岗位技能培训，大力开展理论培训和实战演练。针对生产连续性强、安全风险大的特点，我们将统筹安排，科学调度，严肃落实安全责任制、完善应急预案，保证各装置安全、高效、顺利的一次性试开车成功！

——生产技术中心 张营

2012年，生产技术中心提出了以“布局合理、产业转型升级、肥料和化工结合、延伸产业链条、统筹生态文明、实现循环经济”为指导思想，以“技术研发”为统领，以“项目建设”和“生产管理规范、提升”为重点的工作目标。继续认真做好项目建设工作，为实现公司“大跨越、快发展”这个共同的理想目标而奋斗

——生产技术中心 张西兴

为保证项目进度，要根据项目实际情况，做好工艺、土建、设备、电仪等各专业的协调调度，对各工序进行合理交叉，更要牢固树立“安全是天”的安全理念，严格按公司的相关安全管理规定和施工规范进行施工，提高施工人员的安全知识和安全意识，真正做到“以人为本、安全第一、预防为主”，认真地完成2012年的各项工作，为公司的项目建设和营销突破做出自己的努力。

——生产技术中心 徐淑班

2012年公司指导思想已经明确，宏伟蓝图已经绘就，作为技术中心的一员首先要加强自身及员工的安全学习培训，严把施工质量关，严格按照设计图纸和相关施工规范进行施工。加强项目的建设的过程控制，对施工过程中的各种用料进行监督检查，避免材料的损坏、丢失或不合理的用料。根据项目实际情况，制定切实可行的进度计划，确保项目按计划顺利进行。

——生产技术中心 许金山

围绕公司全员为营销服务的精神，加强教育引导培训监工人员，树立服务意识，端正服务态度，提高服务质量。同时，在工作中学会向下一环节交付价值、换位思考、高效协同、敢于负责、为用户的用户提供服务。在今后的的工作中，我们一定要为设备安装服务好，为生产做好服务。避免发生质量事故和返工，影响设备安装，耽误工期。另外，全力完成工程中心建设任务，使国家级缓控释肥研发平台尽快投入运行，为营销服务提供更优质的条件。

——生产技术中心 孙涛

集团公司

加强和改进党员发展工作，把党员发展的重点向企业中的经营骨干、技术骨干、管理骨干、高知识层次人员以及生产、营销一线优秀员工倾斜。加强营销系统党员学习培训力度，增强党员服务意识，通过党员先进模范作用带领同事艰苦创业，带动经销商科学推广新型环保肥料，让公司全品牌深入农户心中，不断扩大公司产品覆盖面。

——党委办 钟丽娟



钟丽娟



徐华

2012年作为公司的营销突破年，现根据实际情况，绩效薪酬部为营销服务方案及具体实施措施如下：绩效考核方面，尽快修订公司绩效管理办法，提高公司绩效考核的可行性和有效性，加强与营销人员的沟通交流，为提升营销绩效考核水平做出努力。员工关系方面，规范员工入职、转正、离职工作流程，密切关注营销人员的流动动向，并进行离职原因分析，为营销人员的招聘和管理提供参考依据。

——人力中心 徐

临沭公司

为贯穿销售、生产、仓储物流全程业务，确保各业务环节信息按时准确汇总和共享，在加强日常调度做好计划的基础上，进一步通过短信平台、邮件发送、电话沟通等形式完善规范各项工作流程，重点强化与销售公司之间的信息传递、政策传达和沟通。从业务订单的接收到产品的生产发出全程关注，用心一个邮件、一个电话。业务订单下达以后，认真核对产品规格、含量、品种、品牌、数量、价格、到货地址、收货人等信息。

——临沭公司 王学艳



王学艳



李玲

2012年我们质量检测部门一定紧紧围绕“一切为营销服务”的宗旨，强化生产人员质量意识，树立“质量源于生产管理”的理念，培养员工自主质量管理意识和能力，促进车间加强生产过程控制，当好生产的眼睛。同时，强化化验室规范化、标准化管理；控释肥检测技术争取求得突破，及时准确地为生产提供技术依据；不折不扣地与营销做好沟通和交流。

——临沭公司 李玲

菏泽公司

2012年，菏泽人力资源部将以部门职责梳理、岗位说明书制作和作业指导书制定这三项工作为契机，结合“学习万总讲话精神”工作的实施和推进，组织专题会议对人力资源部的角色定位及未来发展方向和具体举措进行深入讨论，使得部门全体员工对部门及自身岗位进行重新认识和确认，为全员提供优秀的、高质量的支持与服务。

——菏泽公司 夏志军



夏志军



李芹

通过学习万总“讲话”精神，我进一步认清了企业当前的形式，坚定了干好本质工作的信心。首先以高起点、高品位、高标准、高质量进行经营管理，实现“四化”“六无”目标。餐厅、房间卫生要做到“亮化、净化、美化、绿化”，公共场地要实施“无纸屑、无果壳、无痕迹、无杂物、无污水、无知网”为职工宾客提供一个安全、整洁、文明、舒适、温馨如家的食、宿环境。

——菏泽公司 李芹

贵州公司

在贵州项目建设的进程中，要真抓实干，搞好各项服务工作，把工作当事业，以作为求地位。要善于学习，树立“全面学习、终身学习”的理念，牢固树立公司的长远发展目标——“成为世界级高端肥料的供应商和受人尊重的农化服务商”，不断提升自己的综合能力，努力工作，奋力拼搏，为项目早日建成投产做出自己应有的贡献！

——贵州公司 卞宏伟



卞宏伟



蒋业旺

人力资源在营销突破年将做好各项服务强化自身队伍建设。提高营销队伍本地化，打造营销队伍结构合理化，提高营销人员稳定性。强化本部门工作效率，确保各部门工资、福利及时发放，社保及时缴纳。将人力资源相关的各项工作都用时间量化，保障部门工作的办事效率，提高全体员工的服务意识。

——贵州公司 蒋业旺

河南公司

河南豫邮金大地公司将继续严格按照上市公司的规范要求，依据“单位是内部管理主体、企管负责服务、检查”、“单位负责内部管理、企管负责单位间衔接”的原则，明确各自管理职责，以使用部门提报流程方案为主。同时，后勤服务部门要提高信息化水平，健全内控管理体系，使公司的制度流程等管理机制能真正为公司的营销服务，为公司的运营保驾护航。

——河南公司 于兵



于兵



尹守跃

根据生产计划、车间产能及生产配方原料入场计划，综合平衡并量化各车间原料需求情况，合理安排原料卸货区域，确保各车间原料合理库存，实现库存平衡，满足生产需求，从而降低生产费用及劳动强度。抓好仓储跟班保管的工作，并配合财务不定时的抽盘，确保账目清晰，做到账物相符。鉴于公司产品多，生产变化快，应本着先发散垛，早生产早发出的原则。

——河南公司 尹守跃

郸城公司

根据集团2012年重点工作安排，结合郸城公司实际情况以及2011年财务工作存在的不足，确定2012年工作重点及改进措施：加强财务人员队伍建设，以跟上公司发展的要求。新的管控模式下，贯彻落实分权授权制度，发挥好财务的管控职能。围绕营销突破、为营销服务开展财务工作。把基础工作做扎实，同时落实财务人员管理事项，深入各项经营业务，支持好业务开展，同时发挥监督职能。发挥预算管理对经营业务的指导作用。

——郸城公司 曹磊



曹磊



高峰

2012年是公司跨越发展的关键年，全员必须树立为营销服务的思想和意识，我们将继续对外灌加工做好服务，根据营销部门的销售计划，进行外灌服务，从询价开始就随时和营销部门进行联系，包括包装袋的托运，外灌品种、运输方式、运费等进行沟通。为营销做好后勤保障工作。

——郸城公司 高峰

安徽公司

作为一名财务管理人，在2012年的工作中，首先做好服务营销工作，建设一站式服务大厅，实施一站式服务。加强对账服务工作，建立定期与客户对账制度。同时，强化财务管理职能，创建学习型团队，走出财务抓管理，走出财务看财务，做好非财务人员财务培训工作。新的机遇和挑战摆在面前，我们一定要团结一心，奋发向上，以优异的工作业绩回报领导和公司！

——安徽公司 闫朝栋



闫朝栋



王隼峰

2012年的工作中，我们首先将增加为营销服务的实际行动，为营销提供上游原料信息，与营销部门建立基层市场需求各种化肥的互通信息，为营销增加销售的化肥品种提供支持。同时加强采购、贸易团队和内部管理制度的建设。根据项目建设的要求，圆满完成项目建设的服务工作。另外我们还将努力完善、建立健康有优势的采购渠道。

——安徽公司 王隼峰

好书推荐

他人幸福，自己幸福

——张维迎为《海底捞你学不会》推荐序



黄铁鹰又要出书了，并且邀请我为他的书写个序。我虽然不擅长此道，但在看完这本书后，还是觉得值得一写。

这本书讲的是海底捞的故事，它的经营之道、管理之道、人才之道以及成功之道。海底捞的故事印证了我讲的“市场的逻辑”。

在《市场的逻辑》一书中，我写道：所谓市场，就是好坏由别人说了算，而不是你自己说了算的制度。市场的基本逻辑是：如果一个人想得到幸福，他（或她）必须首先使别人幸福。更通俗地讲，利己先利人。比如说，生产者要获得利润，就必须为消费者提供满意的产品或服务，为消费者创造价值；企业家想要有雇员追随，成为他人的老板，就必须给雇员提供足够好的工资待遇和工作条件，并对后者的行为承担连带责任；工人要得到能维持生计和改善生活的工作机会，就必须生产出客户愿意购买的产品。市场竞争，本质上是为他人创造价值的竞争。不能为他人创造价值的企业，必然在竞争中被淘汰。市场的这一逻辑把个人对财富和幸福的追求转化为创造社会财富和推动社会进步的动力。由此，才有了西方世界过去200多年的崛起，也才有了中国过去30年的经济奇迹！

市场不仅是一只看不见的手，而且是一只隐形的眼睛。看不见的手指引人们做正确的事情，隐形的眼睛监督人们把事情做好，建立良好的声誉。正是这只看不见的手和隐形的眼睛，使得远隔千里、素不相识的陌生人之间可以进行分工合作，相互提供服务，改善了人们的生活，推动了人类的进步。

如本书所展现的，海底捞的成功，在于它总是把顾客的幸福和员工的幸福作为赚钱的前提，把声誉放在第一位。在海底捞，顾客才是真正的“老板”，员工工作的满意程度是顾客评价的；而员工能快乐地工作，是让顾客真正感到满意的重要保证。这话说起来容易，但真正做起来并不容易，它依赖于一整套的管理办法和企业文化，也依赖于企业领导人的经营理念和胸怀。海底捞做到了！

本书由50多篇短文组成，每篇讲的都是小故事，但微言大义，读来引人入胜。黄铁鹰之前的几本书都很畅销，我相信，这本书也一定会畅销，因为它给读者带来了快乐！

编辑推荐

《海底捞你学不会》一书再次印证了真正的核心竞争力是难以复制的。企业竞争的本质就是要提供具有核心竞争力的优质产品与服务，金正大在发展的过程中明确提出了“成为世界级高端肥料供应商和受人尊重的农化服务商”的企业愿景，而实现愿景的持续动力是要打造一种为社会、为“三农”真诚服务的企业文化。愿此书给我们的启示，让全体金正大人携手奋进，向着“创新、和谐、国际化；健康、快乐，超小康”的发展目标不断迈进。



冰雪盛宴 激情飞扬

他们滑上山顶后有的恐慌的尖叫着，犹如没踩住刹车飞一样的从山顶滑下来，溅起层层雪花在身边飞舞，很多同事都投去了羡慕的表情，这更加坚定了学好滑雪的毅力。身体前倾，中心下移，对！就是这样！可是当下滑的时候大家还是忍不住会后仰，结果可想而知了。我们一起摔倒一起爬起，所幸我们友爱的同事每次都及时伸出双手，撑起倒地的我们。在雪场上一次次的摔倒并没有消磨我们的意志，却使我们愈发坚强，在雪场上感受风中驰骋快感的同时也埋藏了许多我们身后摔倒的印记。从雪坡上滑下时感觉自己就像徜徉在风中，速度的激情就是飞一般的感受。

为丰富员工业余生活，体验久违的滑雪乐趣，在2月份中，公司健康办共分三次组织滑雪爱好者赴李官茶山滑雪场，举行“冰雪盛宴，激情飞扬”滑雪活动。

刚进滑雪场，映入眼帘的便是那高凸的山体上几条洁白的滑道像瀑布一般飞流直下，宛如几条宽宽的丝带从山顶飘落下来，很是美丽。放眼望去，厚厚的积雪散发着晶莹的光芒，人们鲜艳的滑雪服被洁白的雪地衬显的格外耀眼。皑皑的峰顶相互簇拥着、辉映着，使人恍然觉得进入了一个童话般的世界。

由于大家大多都是初学者，所以初级滑道的山脚平地上有很多初次穿上雪鞋的人们，在松软洁白的雪地上慢慢的试滑。看到旁边索道的吊椅上载着身穿各色滑雪服的人们缓缓的滑向山顶，当

滑雪活动结束了，每个人的脸上都挂着意犹未尽的笑容，活动虽然短暂但是大家都玩的很开心，在美丽的冰雪世界中大家都放松了身心。活动结束的最后我们在这片春天的雪地里留下了金正大欢乐的足迹，满是笑容、满是青春的活力，彰显我们员工的良好素养以及公司健康快乐的企业文化。感谢公司能够举办这次活动，在这个春寒料峭的日子里给我们如此的温暖。

◎生产技术中心 叶涛

超级VIP，开启快乐体验之门

如今，现代生活中高热量、高脂肪、高糖分的饮食和长时间的办公室生活让很多人都处于亚健康状态，因此越来越多的上班族投入到了健身的行列中，健身不仅是一种时尚，更是获得身心健康的一种渠道。

公司自成立以来始终在不断改善全体员工的工作、生活方面尽最大的努力，为员工提供服务的康乐中心，不仅给员工创造了良好的公司氛围，更成为员工提升生活品质时的必备要素，从而为员工身心健康保驾护航。

康乐中心场所宽阔，设施齐全，跑步机、踏步机、台球室、乒乓球室、瑜伽室等

一应俱全。同时，公司还特意聘请了专业教练进行指导，良好健身氛围，不仅激励我们员工始终保持健康的身体状态，也给大家提供了交流沟通的平台。面对公司对员工的人性化关怀，以及所提供如此好的健身和娱乐条件，一直以来我都积极的利用业余时间参加健身运动，现在成为康乐中心VIP会员已经有一年多的时间了。

公司健康管理办公室为了激励更多的员工加入到健身行列中，对我们积极健身的会员提供了更多的便利条件，如定期举行台球比赛、乒乓球比赛等，还发放鼓励性的奖品，大大地调动了广大干部员工健身

的兴趣。自2012年开始，健康办又每月推出VIP会员活动，对每月参加健身的前五名会员提供更多的户外健身体验，我有幸成为一月份其中一位。值得一提的是，在户外健身体验中，我们有幸参加了品农家饭店、体酒吧之趣系列活动，这些活动让我们十分受益。

通过这次VIP超级体验活动，在此希望公司所有员工都能踊跃参加健身运动，在紧张工作之余放松自己，从而让自己以更加饱满的热情和健康的体魄投身到公司“大投入、快发展”的进程中。

◎生产技术中心 王伯通

努力做个幸福的“向日葵”族

选择喜欢的职业：愉悦感是比金钱更重要的选择职业的标准。喜欢的职业可以让人觉得活得很值得很充实，每天忙碌着的状态会让八小时外的时间更美好。

抗压力耐打击：不论遇到什么困难，都可以勇敢面对。什么都可以看得开，快乐也可以单纯而自然的。

感恩的心态：他们懂得感恩。一份工作，一杯咖啡，一个朋友，一个恋人，都是上天赐予的礼物，因为感恩才会懂得珍惜和把握，懂得捕捉生活中的美好。

张弛有度的生活节奏：工作可以忙碌，但决不能占用整个人生，业余生活可以丰富多彩，但决不能落得个游手好闲。他们喜欢张弛有度的生活节奏，而且更享受这种对生活的掌控欲。

相互赞美的心态：适度赞美在他们看来是一种善良的心情与省心的社交工具。每个人身上都有不同的闪光点。

对生活充满热情的阳光天性：像向日葵始终追寻着阳光的方向一样，他们最根本的特点，就是永远对生活保持着高度热情，兴致高昂，勇于改变，对新鲜事物有足够的好奇。

适当的精神胜利法：一件漂亮的衣服，价格太昂贵，想想看，也许并不适合自己便也释怀。这样小小的精神胜利法使得人生更有乐趣，苦短的岁月何必非要过得苦大仇深。

嘴角习惯性上扬15度：嘴角上扬15度，是“向日葵”族不用每天刻意对着镜子练习而自然流露出的表情，内心的宽容乐观完整诠释出“相由心生”的道理。



四种职场健康养生法

上班族必须知道“坐办公室”虽然是让人羡慕的工作，可也会引起不少小毛病。我们究竟该如何在坚持工作的同时保持自己的身体健康呢？

久坐不动：有些人一到办公室，就像粘在椅子上一样，想跟邻座说话，都坐在椅子上用滚轮滚过去。久坐不仅让颈椎病找上门，高血压、糖尿病等也会光顾。

对策：每隔1小时，弯弯腰、扭扭腿、伸伸臂、转转脖子、搓搓脸。

用眼过度：久视伤血。用眼时间太长会造成近视、视力模糊、眼干等多种问题。

对策：关键是活血。每1小时远望5分钟，最好能做做眼保健操。也可以把掌心搓热，放在眼睛上面，反复做5-10次。

饮食不调：具体说就是早饭不吃，午饭凑合。上班族经常吃的比较简单，缺蔬果、油大，对健康非常不利。

对策：在办公室常备水果和绿茶。桃最养人，可以多补充。也可以多喝绿茶，利尿的同时，还能醒脑、促消化、抗辐射。

空调病：空调房是疾病集中营。冬天太热、夏天太冷，引得感冒、肠胃不适等症状批量出现。再加上缺氧离子，伤脑伤肺，工作效率自然也高不了。

对策：每隔2-3个小时，找一个空调吹不到的地方，如楼道或阳台，打开窗户，呼吸一下新鲜空气，顺便搓搓手。

温馨提示：上班族在日常生活中一定要注重养生保健，健康比什么都重要！