



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

## 2017年全国缓控释肥推广工作会议隆重召开

本报讯 何磊报道 2月27日，由农业部全国农业技术推广服务中心、国家缓控释肥工程技术研究中心主办，金正大集团承办的“2017年全国缓控释肥施用技术培训暨推广工作会议”在山东临沭召开。

2017年是全国缓控释肥推广工作会议的第十个年头，也是中国缓控释肥产业发展新十年的开局之年。会上，与会专家领导、农技推广人员针对缓控释肥十年推广进行了系统梳理与总结，对缓控释肥如何续跑下一个十年进行了深入探讨与规划。

全国农技推广服务中心土壤肥料处处长辛景树介绍道，2016年，全国农技推广中心在全国25个

省市进行示范推广，试验示范点81个。示范数据表明，金正大各示范肥在各示范作物上总体增产效果明显，增产幅度3%到35%不等，肥料利用率明显提高，并能有效降低农业用工成本、增加农民收入。

国家缓控释肥工程技术研究中心副主任、金正大集团副总裁陈宏坤介绍道，“未来十年，金正大将持续在技术研发创新、联合发展、服务转型、国际化四方面发力，打造企业四大动能、四驱马车，推动金正大转型升级，引领行业发展，塑造中国肥业智造金品牌。”

在技术研发创新上，依托企业自身科研平台，联合国内外科研机构，加大缓控释肥基础研究、技



术升级、应用推广等方面的研发力度，继续保持世界前沿技术的探索与引领；在联合发展上，金正大将充分利用技术创新成果，努力通过

输出技术、品牌和服务，致力于与上游及同行业广泛开展联合协作；在服务营销转型上，金正大将在未来十年构建100家作物研究所、600家农化服务中心，逐步实现从专注作物研究到技术服务，从产品销售到技术销售，为广大农户、农场主和专业合作社提供科学、专业和高效的一揽子作物营养管理方案与种植业综合解决方案，打通农技推广的最后一公里；新十年，金正大还将积极参与到国际化进程中，通过引进国际资本、海外投资、国际并购等，建立10个左右样板工厂，树立世界第一新型肥料制造商新形象，确立金正大引领行业发展的领袖地位。

## 金正大2016年度实现营业收入187.25亿元

本报讯 何磊报道 2月，化肥行业各大上市公司相继发布2016年度经营业绩，行业一时哀鸿遍野，为低迷的行业再添了一丝悲凉。2月27日，金正大(002470)发布2016年年度业绩快报。在化肥行业持续颓废、萎靡不振的态势下，金正大2016年销售业绩稳步前进，营业收入实现187.25亿元，比上年同期增长5.5%，再创新高；实现归属于上市公司股东的净利润10.05亿元，遥遥领先于同行

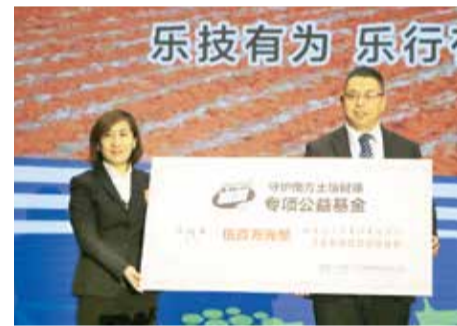
业。在行业一片惨淡经营的环境下，金正大的逆势增长，为行业破冰添了一丝曙光、一缕希望。

2016年，在经济下行压力加大，大宗商品价格持续低迷，产能过剩严峻的形势下，全体金正大人，依托其在创新、成本、技术、服务、品牌、渠道等多方面的优势，通过“新产品和养分管理方案开发、服务营销转型、推进行业联合协作、国际化并购”等举

措，聚焦于为客户创造价值，提升服务，基本完成了年初制定的经营目标和发展任务。尤其值得称赞的是，金正大2016年成功收购了有着60年历史的欧洲特种肥料第一品牌德国康朴公司，金正大起草制定的《《控释肥料》国际标准颁布，为中国化肥走出去，为中国智造正名，为中国肥业领跑世界，奠定了基石，打响了第一枪。

2017年，随着中国供给侧

改革大幕的启动，农业供给侧改革的持续深入与行业转型升级的加速，肥业供给侧端所提倡的高效环保节能的新型肥料有望迎来快速成长期。金正大将持续在技术研发创新、联合发展、服务转型、国际化四方面发力，进一步加快转型升级的步伐，促进公司由传统制造商向“制造+服务”转型，早日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宏伟愿景。



本报讯王鲁阳报道 2月28日上午，一场名为“乐土中国，悦动大地”，以关注南方酸性土壤健康为宗旨的高峰论坛在贵州省黔南州瓮安县隆重举行，此次论坛针对我国南方各省普遍存在的土壤酸化、土壤板结、土壤盐渍化等一系列土壤问题展开讨论，并给出了系统的土壤管理解决方案，对于我国土壤修复，建设生态友好、环境节约的现代农业具有重要的现实意义。

活动由高效复合肥料国家农业科技创新联盟、国家红壤改良工程技术研究中心、土壤肥料资源高效利用国家工程实验室共同主办，由富朗(中国)生物科技有限公司、金正大生态工程集团股份有限公司共同承办。富朗中国市场总监陈少敏在启动仪式上郑重承诺：为了更好的推动土壤健康发展，高效复合肥料国家农业科技创新联盟、富朗中国将联合成立“富朗守护中国土壤健康基金”，富朗中国将在南方投入500万元公益基金，致力于推动红壤健康管理、酸性土壤改良方案。会上，富朗中国与国家红壤改良工程技术研究中心正式签约，双方将在技术研发、试验示范、农技推广等方面开展系统合作。

富朗中国启动500万公益基金  
致力于南方土壤改良修复

## “金正大一巴斯夫合作产品投产仪式在山东临沭举行

本报讯 张勇报道 2月20日，“金正大一巴斯夫合作产品力谋仕聚能长增复合肥料投产仪式”在山东临沭金正大集团总部举行。巴斯夫力谋仕全球运营总监Markus Schmid博士、产品专家Maarten Staal博士、高级经理丁辉和金正大集团执行副总裁翟际栋、临沭公司副总经理兼生产二中心总监陈德清、市场中心品牌总监张鉴等双方代表出席投产仪式。

巴斯夫是世界领先的化工公司，向客户提供一系列的高性能产品。巴斯夫力谋仕全球运营总监Markus Schmid博士表示：“巴斯夫在研发方面投入了巨大的资源，以解决普通脲酶抑制剂存在的缺陷。力谋仕的两种活性成分具有优异的生物学性能；同时，由于剂型配方采用了巴斯夫独特的聚合物技术，其产品的保存期也大幅延长。因此，它能够提供最优秀尿素保护，确保作物充分吸收营养。”

金正大集团执行副总裁



翟际栋在投产仪式上表示，实践证明力谋仕解决了农业所面临的紧迫问题——脲基肥的氮素流失，产品对于减少化肥用量，优化作物营养，提高农民收入起到了很好的作用。此次项目投产是一个新的起点，相信通过共同的努力，推动高效、环保新型肥料产品的应用与推广，化肥化肥过量施用问题，对于守护土壤健康将起到至关重要的作用。

当前，我国土壤面临日趋严重的生态压力，土壤污染与耕地质量问题已成为制约农业发展和环境保护的瓶颈。目前，由于氮素流失严重，导致农民不得不加大化肥用量，这不仅提高了成本，也对生态环境造成了巨大压力。在使用传统化肥的过程中，氮素的利用率仅为50%（中国仅35%左右），其它氮素则通过氨挥发

和淋溶等方式流失。力谋仕这一突破性创新技术最多可将氮素挥发减少90%，从而减少氮肥施用量、增加作物产量，显著提高资源利用率。力谋仕将有助于农民简化施肥操作，提高投资效率，增加作物增产潜力，同时为营造更健康的自然环境作出贡献。

金正大作为行业领跑者一直在世界各地寻求最领先的农业技术产品模式，并将其引进中国，服务中国大农业发展。此次项目投产后，金正大将充分利用遍布全国的10万多个销售、服务网点，将产品在中国的市场快速推广开来，通过氮肥的综合高效利用管理，为农民提供更加合理的作物营养管理方案及种植业解决方案，为种植户提供增值服务，为种植业提供高附加值的营养解决方案，也将为守护中国土壤健康，为农业增效、农民增收、农村增绿贡献力量。

## 集团商学院开展内训师特训营培训

为贯彻落实“全员聚力服务，推动营销转型”，培养专业讲师团队，助力技术营销队伍建设，商学院特于2月28日-3月1日期间组织内训师特训营一期，共有25名来自研究



(股份公司商学院 王婷)

院的作物经理和产品经理参加了本次培训。邀请外部资深培训讲师李俊，为研究院作物经理讲授内部培训课程。李老师从聚焦任务、激活旧知、示证新知、应用新知及融会贯通五个方面阐述了五星教学模式，同时课上采用了大量的现场练习，让学员们切实的体会到五星教学模式的精髓。据悉2017年商学院还将针对农艺师及会销讲师开展专业的内训师培训，为搭建专业的技术营销队伍，输出内部讲师资源。

## 临沭公司：开展生产竞赛夯实服务基础

2017年新春伊始，临沭公司生产一中心紧紧围绕“全员聚力服务、推动营销转型”这个工作主线，凝心聚力、攻坚克难，组织开展黑板报评比、服务营销主题征文、生产技术竞赛、质量成本分析会等提升管理服务营销主题活动。不仅进一步提升了一线生产员工的服务意识和质量意识，形成了“比、学、赶、帮、超”的良好工作氛围。同时，将劳动竞赛与企业生产经营、节能降耗相结合，与企业发展和重点建设项目相结合，与提高职工素质和促进企业安全工作相结合，进一步增强了竞赛活动的针对性和实效性。也加强了员工队伍管理，鼓舞和

凝聚了员工士气，为切实推动服务转型，提升产品品质和质量，确保完成全年生产任务奠定了坚实的基础。

(临沭公司生产一中心 刘洪岩)



## 菏泽公司：把握机遇坚定信心 加快市场布局

春回大地妄想更新，在2017年开春之际，菏泽公司全面贯彻落实集团服务转型专题会的精神，快速响应、积极行动，以二级商招商大会为契机，抢抓机遇，调整供应节



(菏泽公司市场部 李慧娟)

点，打好提前量，快速进行市场拓展布局，得到了经销商伙伴的热情响应。从冀南大区到冀北大区、从沧保分公司到河南区域，从陕西大区到陇西分公司，各地经销商大会开展的如火如荼。菏泽公司营销负责人表示：金正大非常重视与经销商之间的合作双赢。经销商是连接金正大产品与消费者之间的重要渠道，我们将持续开发具有市场竞争力的新型肥料产品，为经销商持续创造利润，将这种合作双赢关系长期维持下去。

## 贵州公司：召开第二季度经销商大会

2月25日，“聚力营销转型 共赢财富梦想”贵州公司第二季经销商大会在瓮安召开，南方五省一市三百余位各级经销商参会。本次会议聚焦现今农资市场行业发展现状，强调科技兴农，服务于农的新营销理念，更为现今经销商们所遇到的经营现状做了详细解析。

推广力度，现场还展开了形式多样的客户答谢活动，为新老经销商们提供了各项优惠政策。

(贵州公司市场部 陈燕)

会上，贵州公司领导就一季度季度达成业绩进行了总结及第二季度营销规划及政策进行了剖析，让经销商们更加明确了二季度营销方向及支持政策。同时，会议还对一季度优秀经销商进行了表彰。为了加强现有经销商及新开经销商的合作信心，加大市场



## 安徽公司：

# 服务破局赢市场 转型发展见成效



销售同比增长72%、营业收入和利润增长分别达到54%和160%，这是安徽金正大公司在刚刚过去的第一个营销季度里交出的一份答卷，不仅实现了鸡年开门红，而且在团队建设、新产品和渠道推广方面也顺利推进。在当前我国化肥行业产能过剩、行业企业业绩惨淡的背景下，安徽金正大公司是如何做到“逆势生长”的？小编采访了安徽公司负责生产、营销的几位负责人，下面就让我们一起来看一看他们突破发展的秘诀在哪里。

### 秘诀一：开源节流提效益 降本增效促发展

采访对象：安徽公司生产中心负责人刘万强

今年以来，安徽公司认真落实集团“全员聚力服务 推动营销转型”的要求，全体员工从工作实际出发，立足岗位，积极参与到降本增效活动中，克服困难，树立从我做



起，从点滴做起，通过节约挖潜，实现降本增效。

在挖潜增效工作中，不断完善各项管理制度、优化管理措施，实施成本预算、审批、消耗多层次控制法，制定生产过程中各个可控成本控制节点，对成本消耗大项、重点加以控制。另外还加大创新力度，通过管理创新、工艺创新，以提高速度效率实现降本增效的目的，努力实现效益最大化。围绕工作中的难点和关键点开展攻关和创新，积极解决日常工作中降本增效的盲点，从一点一滴做起，从节约一度电、一滴水、一张纸，开始积少成多。其中，通过大力推动吨兜、吨袋的使用，大大节约了成本，提高了工作效率，成品装车时间平均节约15分钟/车，人均产量约增加153吨/人。

### 秘诀二：个性化营养解决方案+专业服务

采访对象：安徽公司赣北分公司包希伟  
首先，在产品上，近年来，金正大成立了40个作物研究所以及土壤研究所和植保所，成功开发出26种作物全程营养管理方案。差异性的产品和个性化的营养解决方案，为种植户提供定制化的服务和用肥需求，在市场上获得了很好的反响，很多种植大户和新型职业农民都比较认可，在安徽赣北区域，水稻莲子专用肥、生物菌肥、含菌硫酸钾等新型肥料产品很受种植户的认可和推广效果很好。

其次，在渠道方面，锁定区域、精耕细作服务到位。包希伟表示，配方肥的推广必须在一个区域内做深做透，不能像复合肥一样走“快速消费品”的推广模式。因此在锁定一个区域后，并不注重速度，而是追求用户满意，采取持续不断、精耕细作的方式推广产品和服务，为当地用户提供最符合作物和土壤需求的专用肥料和套餐服务。“别看这些方法笨，最关键的是解决了农民的需



求，靠长期稳定的增产提质效果，金正大才能在农民心中扎下根”，包希伟说。靠着个性化营养解决方案和专业的服务，包希伟所负责的安徽公司赣北分公司在2017年第一季度取得了销售同比增长198%的优异成绩。

### 秘诀三：试验示范用效果说话

采访对象：安徽公司宿州分公司牛其源  
在宿州区域，种植酥梨、油桃、葡萄、西瓜等经济作物的种植大户比较多，但当地种植户对叶面肥生物菌肥等新型肥料的认识存在一定误区，导致销量上不去。牛其源一方面积极组织农户，召开现场观摩会，另一方面，与研究院合作在当地开展示范田建设，免费为农户提供测土配方、农技指导等服务，用示范效果说话。种植户看到使用效果了，对新型肥料的认可度高了，销量自然就上去了。2017年第一季度，牛其源所在的宿州区域就建设了20多块高标准的示范田。

“用了金正大的肥料后，葡萄的产量和质量有了明显地提升！不仅产量增加了，颜色还更鲜艳了，形状也更均匀、更好看，平均每亩增产10%-20%。”当地的一个葡萄种植户对金正大专用肥的使用效果赞不绝口。

安徽金正大公司总经理杨富裕表示，2017年是集团推进营销转型的重要一年，安徽公司将不断推进队伍建设、农化服务中心建设和管理优化，整合好各种资源，以服务为主要抓手，聚焦于为客户创造价值的同时，带动业绩更上一层楼。



# 全国人大代表万连步： 4年20条建议发出三农好声音

政协第十二届全国委员会第五次会议和第十二届全国人民代表大会第五次会议，将分别于3月3日和3月5日开幕。每年此时，中国都会进入两会时间。全国人大代表、金正大集团董事长万连步也将与近期抵达北京，履行自己的神圣职责和使命。2013年，集团董事长万连步当选为第十二届全国人民代表大会代表，作为一名来自基层的人大代表，4年来，他深入一线调研农业发展问题，搜集意见建议，提出了耕地质量提升、水肥一体化推广、磷资源综合利用等20项建议议案，向两会反映基层群众的心声，认真履行人大代表的职责。

## 2013年十二届全国人大一次会议

### 建议①、加快耕地质量建设与管理立法

为保障国家粮食安全、农产品质量安全和农业可持续发展，保护和提高耕地质量、稳定提高耕地产出能力，必须完善法律法规，实现耕地质量建设与管理有法可依，建立良好的机制与配套措施。

### 建议②、加强农村道路交通安全 促进城乡统筹协调发展

加大农村道路建设力度，不断改善通行条件；深化农村交通安全宣传教育，切实增强

强农民交通安全意识；深化农村道路交通安全排查，及时消除安全隐患；加大农村道路交通管理力度，严查重处违法行为；探索和建立交通安全“三级”管理机制，形成安全管理网络。

### 建议③、加强农民素质教育 促进城镇化建设

随着中国城镇化建设进程的加快，进城农民面临生活习惯、价值观念等多方面转变，建议建立健全公共与社会管理体系，完善文化教育体系，加强包含现代精神的文化教育和现代知识与技术的教育，促进农民生

产方式、生活方式、价值观念等向城市转化。

### 建议④、尽快开展肥料立法

将肥料立法工作尽快列入国家立法计划，使肥料生产、施用大国在肥料管理方面有法可依、有法可循，改变肥料生产、经营、使用过程中存在的问题，为保障农业可持续发展、发展农业生态文明做出贡献。

### 建议⑤、落实企业创新主体地位 提高企业创新积极性

在国家科研资金配置和国家科技奖励

方面，给予企业更多的支持和鼓励；设立发展专项资金，重点支持建有国家级研发平台的企业；明确企业作为创新主体的地位，赋予企业更多的话语权，使之在创新过程中不“失语”、不“被代言”。

### 建议⑥、推进酸化土壤改良工作

建议加强耕地质量立法，加大耕地质量建设与管理投入；有关部门制定酸化耕地土壤改良技术规范 and 评价体系，指导各地开展酸化土壤改良，评价改良效果；政府加大缓控释肥、碱性肥料等的生产和推广的扶持。

## 2014年十二届全国人大二次会议

### 建议①、发展节水农业 大力推广水肥一体化技术

水肥一体化技术有利于提高农业综合生产能力，有利于提高我国农业抗旱减灾能力，有利于提高农业生态安全水平。建议大力推广水肥一体化技术，实现水分和养分的综合协调和一体化管理，提高水肥利用效率，减少资源浪费，减轻环境污染，实现增

产增效。

### 建议②、鼓励企业参与新型职业农民培育

大型农业产业化企业掌握了大量先进农业科学技术、现代经营管理经验，拥有丰富的资金和高效农业设施装备，建议拓宽培养渠道、完善培训体系，积极引入市场机制，激活社会资源，引导涉农企业参与职业农民

培训，保障农业现代化顺利实现。

### 建议③、合理开发使用磷矿资源

从保障粮食安全和食品安全的战略角度出发，合理开发使用我国有限磷矿资源，加强资源勘查，发掘新的磷矿资源，加大磷资源综合利用技术支持力度，鼓励企业境外投资，获取更多低价磷资源，

### 建议④、耕地质量提升并建立相关管理制度

我国耕地土壤肥力下降，土壤酸化、盐碱化加剧，水土流失严重，耕地污染程度加剧。建议落实和完善耕地保护补偿机制；培肥地力，提高耕地综合生产能力；强化耕地土壤改良的科技支撑和资金扶持；建立健全保护耕地质量制度。

## 2015年十二届全国人大三次会议

### 建议①、加快推进化肥产业转型升级

传统化肥产能过剩矛盾突出，经济效益下滑；企业农化服务水平低，行业发展模式尚需完善。建议加强顶层设计，推动化肥产业转型升级；引导化肥产业技术创新，突破产业发展瓶颈；支持化肥上下游融合，提高行业经济效益；提升农化服务水平，加强新产品、新技术推广应用。

### 建议②、推进土壤改良修复工程

### 建议③、全面提升耕地质量

我国耕地土壤退化加剧，基础地力后劲不足；耕地污染问题凸显，威胁农产品质量和生态环境安全。建议完善管理体系，落实耕地质量建设与管理责任；完善各项机制，建立健全耕地质量保护制度与法规；强化科技支撑，促进新产品、新技术、新方法应用。

### 建议④、大力推广水肥一体化技术，发展节水农业

我国发展面临“人多、地少、水缺”的

基本国情，建议加大水肥一体化技术资金投入，强化试验示范工作；深化基础研究，建立完善的区域技术模式；加强示范培训，建立健全技术农化服务体系；优化推广机制，多方合作推进技术推广应用。

### 建议⑤、建立肥料管理专业法律制度

肥料行业法制建设的滞后，也使肥料生产、销售、使用等环节造成了一系列问题。建议明确职责，尽快启动肥料立法工作；统筹规划，建立科学的肥料管理体系；简政放

权，促进肥料市场健康发展。

### 建议⑥、将耕地质量量化指标纳入土地承包经营权证

在我国土地流转和土地确权快速推进的现状下，建议将耕地质量的量化指标纳入土地经营权证中，明确职责，完善流程，在将农村土地确权工作做细做实的同时，建立耕地质量保护机制，促进耕地质量的提高，确保国家粮食安全和农产品质量安全。

## 2016年十二届全国人大四次会议

### 建议①、全面提升耕地质量，促进农业绿色发展

我国耕地质量问题日益凸显，区域性耕地退化日趋严重，建议完善管理体系，落实耕地质量建设与管理责任；加大投入，规划重大工程，提高耕地综合生产能力；提高创新能力，因地制宜，开展耕地综合治理；组建行业协会，实现耕地养护与科学施肥密切结合。

### 建议②、加快推进我国缓控释肥产业发展

建议加大扶持力度，降低成本，促进缓控释肥的推广应用；提升农化服务水平，提高农民对缓控释肥产品的认知水平；鼓励出口和海外投资，提高缓控释肥产业的国际竞争力；支持产业技术辐射，促进我国化肥供给侧结构性改革。

### 建议③、加强磷资源综合利用 促进循环经济发展

为合理利用我国有限磷矿资源，提高磷资源综合利用水平，建议健全政策法规，改革管理体制，促进磷资源综合利用；加大财

政税收扶持力度，提高磷资源综合利用积极性；加强科技创新，提高磷资源开发利用效率；建设磷资源综合利用示范基地，发挥行业带动作用。

### 建议④、大力推广水肥一体化技术

水肥一体化技术有节水节肥提质增效等优点，建议加大水肥一体化政策、资金扶持力度，全面推动行业发展；鼓励行业多方合作，促进水肥一体化技术推广应用；强化示范基地建设，健全技术农化服务体系。

### 建议⑤、创新发展模式，促进化肥行业向智能制造转型

针对我国化肥行业在生产制造、服务方面存在的问题，建议打造产品配方大数据平台，从源头保障产品的精准适用性；加快信息化工业化融合，提高运营效率、降低生产成本；推进电子商务模式探索与实践，提高交易和流通效率；基于信息化完善农化服务模式，促进产品合理应用。

# 我的安全观

前几日，和朋友聚会时，谈论到生活与工作中的一些话题，但是谈论的重心始终围绕着两个字——安全。安全就其本意而言则是“无危则安，无缺则全”。我想安全对我们每个人来说，在不同的环境，对其的理解也各不相同，就我个人而言，我认为安全先是一种需要，其次是一种责任，而它即是一种良好的工作习惯，又是一种企业文化。

我们的一切生活、生产活动都源于生命的存在。如果生命都失去了，生存、健康、发展也就无从谈起。所以，安全问题也就成了我们生产、生活中永恒的话题，我们必须对此有一个非常清醒而又深刻的认识。因此，牢固树立“安全第一，预防为主”的观念，对于我们生活、生产就显得格外的重要。

在生活中要尽力做到“三不伤害”，因为它不光只是为了你自己，更是为了你的家人。在工作中



电机巡检 (临沭公司生产一中心——臧会强供稿)

我们要努力学习安全知识，熟练掌握岗位操作规程和操作技能，严格控制工艺指标。可以说，如果事故

的责任人或受害人掌握了必要的安全防范知识，他们是完全可以免遭事故伤害的。决定一个木桶水容量

的多少，不在于取其最长木板的高度，而是取决于最短的那块木板的高度。同理，在一个班组、一个工序、一个企业，哪个人最缺乏安全知识，则可能捅出最大的漏子。他或她的一个可能是小得不起眼的一个过失，说不定不仅害了他自己，还可能伤及无辜，更严重者则有可能毁了一个班组、一个工序、一个家庭甚至整个企业，这绝不是危言耸听，这样的例子在我们国家已是举不胜举。因此，安全即是我们每个人的需要，也是我们每个人的责任。

在生活生产中我们要养成一种良好的安全行为习惯，特别是应该杜绝习惯性违章行为。好的习惯对安全生产是至关重要的，而不良的习惯却常常是危及我们安全的诱因。一些事故的发生往往是由于作业人员在事前没有真正落实好安全措施，由于习惯性违章，心存侥幸，安全常识的缺乏，作业人员丧

失了必要的警惕性，最终酿成了人们所不愿看到的结果。

要大力倡导企业安全文化。通过各种形式的安全宣传和教育活动，从保障职工安全和健康出发，从公司长远发展计划出发，在保障安全生产的硬件和软件上下功夫，使广大员工由“要我安全”转变为“我要安全”，形成一种人人讲安全，人人懂安全的局面，从而发生质的变化，使广大员工掌握和不断提高，对突发故障或事故的紧急应变能力，使广大员工遵章守纪，以铁的纪律保证公司的安全生产秩序。

作为公司的一员，我们每人都有责任在生产劳动过程中依照安全责任生产责任“横向到边，纵向到底”的要求，遇事三思，防止事故的发生，真正实现关口前移。

(临沭公司生产一中心 闫章印)

## 工作小记

进入金正大公司以来，我对工作始终保持着满腔热情。这里有我的付出，有我的牵挂，有我可供一生追忆的足迹。虽然，我的岗位可能微不足道，从事的工作也平凡而普通，但只要我是爱岗敬业的、是勤勉有为的，就是无怨无悔的。我一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们添砖加瓦的每一块，就能成就企业发展的一座又一座里程碑。

有时候，做人也让我们颇费思量，诚如哲人所言，做人的极致是平淡，但真正能做到这一点的又有几人，因着人的欲望、道德、修养、自身素质的不同，人也不尽相同，是为：人以群聚，物以类分，就很可能代表这一点。

思想工作是一切工作开展的源头问题，我们只有从思想上提高认识，才能使工作开展的有声有色。安全生产一样是这样，要让大家认识到安全生产对于一个工厂、一个行业的生产活动的重要性，意识到安全生产对于生命的重要性、对于家人的重要性。这说起来似乎是一件很简单的事情，但是做起来可能会很难，因为，每个人都有自己的惰性，刚开始可能真的会意识到这个问题是多么的重要，但是时间长了就产生麻痹思想，就松懈了，问题也就在这个时候出来了。所以，这也就要求我们接受更多的思想教育，要求我们不断的给自己充电，不断的强化思想上的认识，在工作中时时刻刻提醒自己，时时刻刻给自己敲警钟，认真分析危险点预控，只有这根弦绷紧了，才能从根本上解决开展所有活动的意识问题。

在自己的岗位上做好自己的本质工作，踏踏实实、本本分分做人，相信是金子总会发光!

(诺贝丰生产科)

灵猴辞岁，金鸡闹春，新的一年，新的征程。2016年我们金正大人凭借着不断钻研、顽强拼搏、锐意进取的精神，在金融危机的浪潮中开拓出属于自己的一片天地。2017年集团高层明确了进一步的发展方向，提出了“全员聚力服务，推动营销转型”的重大战略转型。

近期通过学习《全员聚力服务，推动营销转型》的会议精神，作为生产系统的金正大人我该怎么去做呢？这个问题一直萦绕在脑海，思绪万千。

公司全员聚力服务，推动营销转型，改变了传统营销模式，致力于打造一支服务型营销团队。公司的创新型服务营销必将为集团的大发展提供持久动力，是我们公司向世界赢得未来的源泉。

作为自控车间的一名科员，面

## 全员聚力一股绳



对公司的大转型，我为自己制定了以自己及团队的技术优势用技术服务营销，更好的保障产品的质量过硬，让销售人员更加放心省心。我们必定不断提高自我服务意识，不断加强自身技能学习，不断提高技术水平，为生产设备的正常运

转、精确运行提供强有力的保障，以完美的精准度保障生产工艺的优质率。我们将以积极的态度、饱满的热情来完成企业领导对我们提出“袋袋是精品”的要求。

坚持为他们提供一流的产品、一流的服务。一来能体现企业对产

品的负责、对分销商的负责、对消费者市场的负责；二来可以加强沟通，增加公司吸引力，提高竞争力，与客户共同进步，共同得益，实现厂家、分销商、消费者的“多赢”。产品要品牌化，服务也品牌化。企业不但要打造企业品牌、产品品牌，还要打造服务品牌，并且三者之间相辅相成、相得益彰，IBM、海尔等都是打造服务品牌的最大受益者。

所有的金正大人聚力劲动所形成的巨大力量必将推动我们集团在新的一年里里推波斩浪，再创新高。通过每一位金正大人同舟共济、披荆斩棘的共同努力，金正大国际必将再次跨越大发展，成为整个行业的领路人。

(临沭公司生产一中心 胡尊升)

## 成功来自我们成功的信念

春天，一片生机盎然，在这孕育生机、充满希望的田野上，金正大人吹响了“全员聚力服务、推动营销转型”的新号角，为公司成为“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”迈出了重要步伐。

我们走过了2016年，回顾一年，金正大作为一名年轻斗士，在这个充满挑战的化肥行业舞台上飒爽英姿，带着梦想、执着与探索，和着时代的节拍，踏着坚定的脚步，带着憧憬、激情与活力一路走

来，全体金正大人昂扬斗志、振奋精神，加快了建设“创新型、服务型、平台型、国际化”金正大的步伐，全面开启了由“中国领先”向“世界领先”的新征程，这种精神和风采是我们金正大永葆活力的重要源泉。

新的一年，新的起点，我们将继续踏着金正大发展之路，开拓进取，在这个春天里，在金正大服务转型奋进的发展道路上谱写新的篇章，怎么去助力营销，怎么去服务营销，应该是每个人都在考虑的

问题，我个人认为就是需要每一位金正大人积极主动、立足本职岗位工作、全身心投入到“全员聚力服务、推动营销转型”这个新航向上，确保本岗位各项工作保质保量出色的完成，这是助力营销最为基本也是至关重要的一环。

金正大是我们赖以生存、发展的源泉，公司的发展目标就是我们每一位金正大人坚定不移地决心、意志、源泉动力，没有目标我们就会随波逐流，理想和目标就如同一面在风中高高飘扬的旗帜，它指引

着我们前进。

成功没有捷径，安下心来，博览群书，丰富自己的精神世界；行动起来，把细节做好；一定要相信自己，相信未来，超越梦想，铸就辉煌，成功在我们每一位金正大人脚下，成功在我们每一位金正大人的手中，成功会看见你的努力的，也会投入你的怀抱。

一起奋进吧！  
祝您成功！  
(临沭公司生产一中心 李保凤)