



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

## 国内规模最大的农资平台“农商1号”上线



本报讯 高海波报道 7月16日，中国复合肥领导品牌——金正大集团联合财政部和农业部直属两大基金——中国农业产业发展基金和现代种业发展基金有限公司，东方资产管理有限公司、北京京粮鑫牛润源股权投资基金、江苏谷丰农业投资基金共同组建的“农商1号”在北京正式上线。

### “互联网+农业”

“农商1号”项目总投资20亿元，一期投资12亿元，是国内目前投资最大的农资电商平台。农业部市场与经济信息司副司长王小兵、农业部种植业管理司副司长何才文、中国农业产业发展基金(简称农发基金)董事长吴文军、金正大集团董事长万连步、京东集团高级副总裁李永和等出席了启动仪式。中化集团、中种集团、晋煤、瓮福、鲁西、六国化工、红日阿康、秋乐种业、瑞沃乐斯等国内外知名农企签约成为农商1号战略合作伙伴。

目前，我国农民在购买农资产品中面临着四大困惑。一是加价高，因为农资整个购买是多渠道的形式，从厂家到省级、市级代理再到县级代理，再到零售商再到农户，层级多，不断加价。二是选择少，目前农村消费半径较小，农民能买什么农

资，取决于村头卖什么。三是担心多，农民担心农资选不好，对于农民来说，整个农资领域覆盖度还不高，农民很难辨别肥料好坏。四是服务差、缺技术，现在农民所能获得的服务只是取决于零售商能够提供什么服务。可实际上，经销商、厂家距离农民很远，农技服务往往无法跟上。

今年“中央一号文件”明确提出支持涉农电子商务平台建设。5月7日，国务院出台了《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，强调要积极发展农村电子商务，并且鼓励农业生产资料企业发展电子商务。最为大家所津津乐道的是李克强总理的一句话：愿为电子商务等新兴业态做广告。

而在农资消费的末端农村，也在如火如荼地推动农资电商的发展。据国家工商总局统计，截至5月底，全国依法登记的农民专业合作社139.3万户，同比分别增长22.6%。目前，全国农村土地流转面积已超过承包地总面积的30%，上报的家庭农场达87万家。较之分散的农户，新型农业经营主体更渴望高性价比的农资产品、全方位的种植方案专业的技术服务。这无疑为农资电商的兴起孕育着土壤。

事实上，农资既是亟待互联网改造的行业，也是一块巨大的市场蛋糕。据一项对农村消费情况的统计，化肥、农药、

种子、农机具等消费总计高达1.5万亿，其中化肥有8000亿元之巨。在农民所有支出中，农资仅次于教育投入，排第二位。与此形成鲜明反差的是，在农村电商消费上，服装、化妆品和日常护理品占据了绝对性的份额，农资电商几乎忽略不计，这其中蕴藏着巨大的商机。

### 集结强势资源

农村是信息、资本、商品和物流的洼地，用互联网改造农业，推动电商下乡，必须集聚优势资源形成合力，方能突破这道屏障。被认为是带有国家队血统的“农商1号”正是多方优势资源的结晶。

“我们将‘农商1号’定位为中国领先的农资电商服务平台，中国农资行业的亚马逊。”金正大集团副总裁、“农商1号”CEO罗文胜说。平台立足专营，并为此设置了多重保险：一是平台并非完全开放，只有国内外冠军品牌方可入驻；二是所有上线商品均由保险公司承保；三是未来农商1号还计划成立实验室，任务是要建立一套进场商品标准，并由此树立行业的品质标杆。平台集结了国内外农资行业一批冠军品牌，目前先期上线的有金正大、中化、中种、晋煤、瓮福、鲁西、冠丰种业等国内知名农资企业和以色列瑞沃乐斯、美国硼砂等国外农业巨头。

电商下乡，要破解的不仅是优质农资下乡难题，更是要突破长期困扰农业的农技服务“最后一公里”的瓶颈。“农商1号”整合了目前国内最好的农技专家资源，借助互联网在线互动的通道与农民面对面、点对点。“农商1号”与复合肥料国家工程中心、农药国家工程中心、种子国家工程中心等国家级科研机构及权威专家战略签约。此外，金正大旗下上百名国内外农化专家和上千名地面技术服务人员都将加入到“农商1号”服务阵营之中，为农户提供线上线下农技指导。将来，还将与中国邮政、京东商城开展战略合作，在仓储物流、平台建设经营、物流体系等方面展开合作，推进农资快速进村入户。

### 临沂市市委书记、市人大常委会主任林峰海带领市委理论学习中心组读书会成员来集团参观调研



本报讯 耿金花报道 7月31日，市委书记、市人大常委会主任林峰海，市委副书记、市长张平等带领市委理论学习中心组读书会成员来集团参观调研，集团董事长兼总裁万连步，党委书记张晓义，副总裁郑树林，总裁高级助理翟利栋等热情接待了来访领导。

### 山东省科技厅副厅长郭九成来集团参观调研



本报讯 耿金花报道 7月24日，山东省科技厅副厅长郭九成来集团参观调研，集团董事长兼总裁万连步热情接待了调研领导。郭厅长希望集团继续做大做强新型肥料产品的研发和推广工作，为山东省社会经济发展做出更大的贡献。

### 临沂市人大常委会党组书记、第一副主任杜德昌来集团参观调研



本报讯 徐秀红报道 7月28日，临沂市人大常委会督导检查小组在市人大常委会党组书记、第一副主任杜德昌的带领下来集团调研，集团党委书记张晓义热情接待了调研领导。杜书记赞叹集团在短时间内的发展和变化，并祝愿集团前景灿烂光明。

### 云天化股份天安化工党委书记罗秀祥来集团参观交流



本报讯 耿金花报道 7月22日，云天化股份天安化工党委书记、常务副总经理罗秀祥一行30余人来集团参观调研，集团党委书记张晓义，副总裁高义武、罗文胜热情接待了来访客人。罗书记认为集团积极打造服务型企业的做法十分值得云天化股份学习。

## 集团上半年营业收入96.97亿元、净利润6.46亿元 分别同比增长37.60%与34.74%

本报讯 何磊报道 7月21日，金正大发布2015年半年度报告，上半年实现营业收入96.97亿元，同比增长37.60%，实现净利润6.46亿元，同比增长34.74%。

2015年上半年，在经济下行压力加大，行业竞争加剧的态势下，集团紧紧围绕“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的愿景，依托其在创新、成本、技术、服务、品牌、渠道等多方面的优势，通过推行“种肥同播、水肥一体化技术、顾问式营销、农

化服务中心建设、重点县建设、渠道开发与优化和市场终端亮化”等营销服务模式，在套餐肥开发、新项目建设、新服务模式探索、国际国内联合协作等各方面取得了重大突破，较好地完成了年初制定的经营目标和发展任务，企业发展呈现出良好发展局面。

2015年下半年，随着贵州、临沂等水溶性肥料项目的投产与产能释放，集团产品线将进一步丰富，产能进一步优化与改善；在产学研与国际合作方面，集团将依托高端研发平

台，加快产学研合作，加大与以色列、挪威、德国等欧美世界领先国家的合作；在服务提升方面，集团将通过“五个一工程”与万人农化服务大队伍的建设，构筑完善的农化服务体系，进一步提升服务水平，将集团打造成服务性企业的标杆；而随着“农商1号”的全面启动与上线，集团将进一步加快转型升级的步伐，全面开启由“中国领先”向“世界领先”的新征程，建成创新型、服务型、平台型和国际化的控股企业集团。

# “农商1号”解读



导读：自从李克强总理在今年政府工作报告中提出“互联网+”行动计划以来，各行各业拥抱互联网的热情空前高涨，一股席卷全国的互联网浪潮扑面而来。传统农业如果需要一个后发制胜的发展引擎的话，“互联网+”将是一次历史赋予的绝佳契机。

“轻点鼠标，放心农资直送到家；虽远隔千里，专家也能为农作物‘看病’……”在“互联网+”时代，被视为农资电商“国家队”的“农商1号”应运而生，农民朋友曾经遥不可及的梦想，或许即将变为现实。



## 聚焦·声音

总结起来，全、专、好、省、乐，这是“农商1号”向农民的郑重承诺。“全”就是提供全品类农资全程解决方案，一站购齐，不再东奔西走；“专”就是要上百名农化专家全程在线，种植难题线上线下解决；“好”就是冠军品牌联盟，实现放心购；“省”就是渠道去中间化，套餐购买聚划算；“乐”就是打造在线社群，建造农民的社交圈子和百姓大舞台，让农民享受到“互联网+”为农业带来的科技红利。

——金正大集团副总裁、“农商1号”CEO罗文胜

目前京东的农业电商战略已经形成了三个核心，即工业品进农村战略、农村金融战略和生鲜电商战略。京东希望通过与“农商1号”的合作，在生产资料领域形成专业能力和专业网络，同时使网络渠道进一步下沉。

——京东集团高级副总裁李永和

“你们这个‘农商1号’，功能全，操作简单，‘买农资、问专家、学农技’一应俱全，真是给农民解决了大问题！我是一个农民的儿子，今天我要替广大农民朋友为农商1号点赞。”

——金正大集团品牌代言人、知名相声小品演员郭冬临

“做为一名毫无经验的学生，是农商1号‘最美创业在家乡’公益项目为我们提供了一个返乡创业的平台，一个施展才华、实现梦想的舞台，让我成为了一名‘创客’，我相信在这个平台上必将迎来光辉灿烂的前程，实现人生的梦想。”

——山东栖霞返乡大学生李想

### 目标：解决五个问题

农村是信息、资本、商品和物流的洼地，用互联网改造农业，农资电商下乡，必须集聚优势资源形成合力，方能突破这道屏障。目前中国农资市场存在五个方面的问题。一、加价高。农资产品从企业到农户要经过省级、市级、县级三级代理和零售商，四个环节层层加价，使得好的农资和农化服务难以落地。二、选择少。受分散居住和商业物流不发达的制约，农民购买农资受制于所居住附近农资店的物流区，买什么农资，取决于村头的农资店卖什么。三、服务差。因为厂家与消费者离的较远，厂家的优质服务很难覆盖到广大农民，再加上整个消费群体非常庞大，所以他们得到的服务取决于其居住区附近的那个零售店的服务水平，而这种小店的服务质量很难有保障。四、缺技术。中国农民群体非常大，他们对技术需求比较多，我国目前的

农技服务体系难以覆盖每一个农民消费者。五、选肥难。中国目前有3000多家复合肥企业，在整个农村市场上，农民朋友面临的是形形色色的复合肥，他们对这些肥料的选择大多受制于渠道。

### 展望：五个一发展

罗文胜向与会者这样描绘“农商1号”：我们用“五个一”来表述“农商1号”的未来目标。第一，未来五年将在全中国搭建100个区域运营中心，区域中心包括运营、仓储、管理、物流配送等等。第二，建设1000个县级服务中心，这是以县为单位，主要是为消费者提供配送和技术服务。第三，寻找10000个事业合伙人，共同打造农资电商平台。第四，打造10万村站合作伙伴。第五，发展1000万优质会员。罗文胜解释，1000万个优质会员代表1000万农户，以每家种三亩地为例，意味着他每年农资消费是1万

块钱，1000万的会员代表1000亿元农资消费。同样1000万会员每家农产品每年有10万元，这意味着农产品规模是1万亿元。这几个简简单单的数据，勾画了未来“农商1号”的目标。

### 公益：最美创业在家乡

为响应国家号召，为广大“创客”打造一个创富平台，“农商1号”第一时间全面启动“最美创业在家乡”公益项目，聚焦应届毕业生大学生、面向全社会有志人士。该活动将孵化1万名专职创业者和10万名兼职创业者，通过平台搭建、机制保障、培训帮扶、资金支持等多种方式，帮助10万“创客”实现农村电商创业梦想！

“最美创业在家乡”公益项目，将帮助“创客”为农民提供从产品到服务的综合解决方案，还将为农村提供物流服务、农化服务、综合金融服务，农产品经

营服务，真正为农民提供一站式农业解决方案。

创业项目，将为“创客”提供区域的经营权，通过全程帮扶，帮助他们顺利运作农村电商业务，还将建立有效的激励机制，为优秀创客提供跨区域经营的机会，开拓更大创业空间。同时，“农商1号”将为优秀“创客”提供必要的资金支持，帮助他们自建区域服务平台，建设经营实体，并向优秀“创客”授予“农商1号”期权，帮助“创客”成为“农商1号”股东，实现事业巅峰梦想！

在这个多元化的创新时代，“农商1号”将通过一系列公益活动，努力把这一平台打造成为我国农村电商改革和创新的窗口，全力营造鼓励支持“创客”追逐梦想、敢为人先的良好氛围，充当农村大众创业的催化剂，让农村创业在这里成为星火燎原之势，推动“大众创业、万众创新”蓬勃发展。

## 媒体连线

### 央视新闻频道：《新闻直播间》

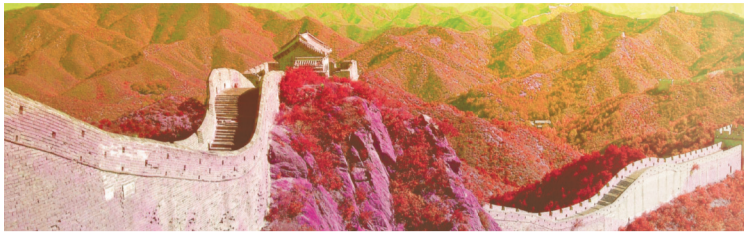
7月16日，央视新闻频道（CCTV13）《新闻直播间》报道播出：由财政部、农业部、金正大集团等平台联合推出的国内规模最大的农资平台“农商1号”上线运行。项目总投资20亿元，目前一期投资12亿元，今后农村百姓不但可以在这个平台上选购各类的农资产品，还可以实现在线农业咨询并获得相应的解决方案。

### 央视二套：《财经周刊》

7月25日，央视二套《财经周刊》栏目重磅报道：风口上的“互联网+农业”，栏目对金正大“农商1号”的“互联网+农资”模式进行了重点报道。报道播出，互联网对农业的改变不仅仅体现在农业生产过程中，农业中的电子商务特别是农产品与农业生产资料的电子商务也是发展迅速，农商1号“全专好省”模式，为农民节约了时间和资金，还能为农民提供及时的、个性化订制网上专家技术指导服务，让农民切实体验到了互联网带来的高效与便利。

### 《人民日报》：农商1号，为改变而来

7月16日，《人民日报》用一个整版的篇幅报道：农商1号，为改变而来。报道中指出：“农商1号”，以建设“中国领先的农资电商服务平台”为目标，以“为农业提升效率，为农民创造价值”为使命，全力打造中国农资行业的“国家队”。“农商1号”不是一个简单的电商平台，站在中国农业、中国农资、农资企业的转型风口，代表的更是一种机遇、使命和责任。本着为农民提供“节水、节肥、节药、节约劳动力的节本增效”互联网技术服务体系，建设美丽乡村，打造智慧农业。



自集团召开2015年上半年度总结暨大干100天动员会议后，集团迅速出台了《关于开展制度落地和管理督查工作的通知》，各中心、子/分公司以“抓学习、抓领会、抓执行”为手段，将《通知》与实际工作紧密结合，掀起了一股“转观念、抓落实、见行动”的热潮。

通过深入学习、贯彻、落实会议精神，全体金正大人将进一步解放思想、提高认识、坚定信念、克服困难、转变作风、抢抓机遇、积极作为，以决胜的气势和面貌，大干100天，努力完成集团年度工作目标，为实现从“中国领先”向“世界领先”的宏伟目标作出更大的贡献。

## 在奋斗中前进

集团处于大发展的关键时期，作为一名管理人员，我深知肩上的担子重大，首先要干好现有本职工作，其次是无论是专业技能还是管理技能，我本人以及所带领的下属距离集团快速发展的步伐有差距，这需要我们虚心学习、认真总结，及时掌握行业内的先进科学的管理理念，并消化吸收；再次就是顺应集团发展的需要和队伍建设号召，采用内训及外招的方式，迅速为集团将来的大发展造就一支技术精良、管理过硬的队伍，满足集团发展人力需求。

通过对半年总结暨大干一百天大会会议精神进行深入学习与体会，同时也对自身、本部门存在的不足进行深刻省察，我们制定了详细的工作方案和措施。对于未来的检验和考核，我们有信心接受集团和实践的检验，我将带领生产二中心全体员工认真领悟公司大发展、严管理的精神，扎实按照集团“安全第一、质量第二、效益第三”的要求开展工作，为集团的正常运营贡献力量。  
(临沭公司 陈德清)

## 凝心聚力抓落实

集团一个又一个宏伟的目标一直在激励着我们，身处在这条大发展的快车道上，我们每个金正夫人都感到万分自豪。

我将以“大发展是主题，严管理是保障”为指导思想，通过深入认真学习领会本次会议精神，深入反思自身工作作风上存在的问题，认真查找工作中存在的问题与不足。在观念上，彻底抛弃固步自封、抱残守缺的思想，进一步强化危机意识和忧患意识；进一步强化责任担当和使命意识。在行动上，对集团的决策部署，做到不迟疑、不曲解，做到态度坚决、行动迅速、落实有力、业绩出众。在作风上，要树立干大事、创大业的雄心壮志，发扬敢想敢干、敢为人先的拼搏精神，昂扬奋进，奋勇争先，为实现集团新的跨越式大发展贡献力量。我们一定要紧跟集团发展步伐，狠下一条心，拧成一股绳，全力以赴，强势攻坚，确保集团重点工作的顺利实施。以实际行动全身心地投入到集团大发展、快发展的浪潮中。  
(菏泽公司 王震)

## 领会精神转观念，结合实际促发展

当前，大发展是主题，严管理是保障。对于大发展，一方面是要提高认识、统一思想，二方面是围绕大发展重点工作落实和推进。在大发展过程中财务要定好位，为大发展做好经营的支持和服务。对于严管理，在大发展的过程中，尤其现在是转型关键时期，严管理非常有必要、非常紧迫。从金正大诺泰尔公司而言，对于提升各方面管理，也是一个非常好的机会，借此整顿风气，养成良好的管理习惯。关键要把整风肃纪做实做细，强力推进。

在集团大发展背景下，我倍感责任重大。无论是专业业务还是管理知识方面，个人还需要加强学习，管理风格需要转变，适应严管理要求。大干100天进程中，金正大诺泰尔公司财务工作重点将围绕成本管理（重点推进成本管理方案）、资产管理（落实存货管理与固定资产管理）、营销支持（客户服务、费用管理、农化中心服务）几个方面，全方位将集团的要求落实到位。  
(金正大诺泰尔公司 曹磊)

## 事事求创新，人人争发展

万总在会议讲话中提到“诚信做人，踏实做事”的工作理念，更是需要我们深刻反思，重新梳理自身工作思路。

下阶段，我将对各项基础细节工作进行严格管理，从每一件小事抓起，将生产管理和安全管理做扎实，对各项培训工作要做到贴合实际，深入人心。另外，全面开展安全生产教育培训与大检查活动，将每项活动落地生根，发挥出应有的作用，彻底扭转安全生产不利的局面，并以安全生产月为契机，以更加“严细实”的作风，以对安全隐患和问题“零容忍”的态度，周密部署、狠抓落实、加强督导，在集团快速发展的时期，我的个人能力还有待提高，在以后的工作中我会以更高的标准要求自己，加强自己的业务能力和管理能力的学习；以积极饱满的工作热情，以端正廉洁的工作态度，紧随集团脚步，优化基础管理和重点工作方式方法，踏实做好本职工作，为实现集团从“中国领先向世界领先”宏伟目标奉献自己的绵薄之力。  
(驻马店公司 王锋)

## 摆正心态，以实际行动促进集团大发展

当前，集团处在转型升级的关键时刻，未来的时间里，我也要做到自我改变。

一是思想认识要到位。对集团提出的新愿景要理解到位，对集团转型发展的重要性、紧迫性和自己的角色定位要认识到位，更要对自身肩负的责任与使命认识到位。二是要认真寻找自身存在的不足，全面提升自己作为一个营销负责人必须具备的素质与能力。三是心态调整要到位。要树立创业的思想，做好吃苦、打硬仗的思想准备；要以归零的心态，带好队伍。四是自我学习要到位。要迅速实现素质与能力提升，以适应新角色的需要。五是管理意识要到位。我会树立强烈的危机意识、责任意识、竞争意识、成本意识，带领团队做好秋季突破上量工作，套餐肥铺市工作，渠道建设工作，以创新的思想、高昂的斗志、顽强的作风、坚定的信念和有为的行动，全力取得安徽公司营销新突破，促进全年发展目标的顺利达成，为推动集团大发展、快发展贡献力量。  
(安徽公司 钟希广)

## 诚信务实是实现“金正大梦”的基石

通过参加集团会议，以及对会议精神的反复学习，我有以下几点收获：

一、充分认识到“大发展是主题，严管理是保障”的重要作用和深刻内涵。集团提出的“一个新愿景、一个新平台、一个新机制、一支大队伍”，以及“人本、资本、技术、营销专业化（服务）、战略合作、国际化、生产管理与质量提升以及管理优化”八个关键点，无不让全体员工拥有自豪感和使命感，深感方向明确，目标远大。二、深刻体会到“严以修身、严以用权、严以律己，谋事要实、创业要实、做人要实”是企业发展的基石和根本，我将时时以信任来替代管理，以自律来替代监督。坚持不懈的锻造团队，重铸基础，拓展市场，推进各项重点工作，全力以赴，克服各种困难，解决各项问题，达成集团下达各项任务指标。我们相信，在集团领导的带领下，全员鼓足精神大干100天，通过凤凰涅槃，浴火重生，相信在不久的将来，集团面貌将大不相同。  
(郸城公司 吴月杰)

## 用心工作，从点滴做起

集团自成立以来，始终强调大发展和严管理，这次会议精神一如既往，传达出严谨性与透彻性。以严以修身、严以用权、严以律己、谋事要实、创业要实、做人要实为总要求，我们要充分认识到，对严管理的理解不要仅仅停留在口头上，更要真正地落实到实际工作当中，要真正地拿出实际行动来。

在以后的工作中，我们要一起努力，将会议精神落地：进一步加快企管队伍建设，抓好制度落地实施，各部门每天要对每个条款、每个流程进行严格把控，把自查自纠落到实处，严格落实“大发展是主题，严管理是保障”这一主题，促进集团由“中国领先”向“世界领先”宏伟愿景的早日实现。古语有云：“一屋不扫何以扫天下”，我们都要记住，对于工作，要“用心去工作，把工作放在心上”，我们全体员工，要从点滴小事做起——只有筑好地基，才能建好高楼大厦，只有从这些点滴小事做起，才能成就大事业。  
(德州公司 于兵)

## 昂首阔步，迈向更加美好的明天

当前集团正处于战略转型的关键时刻，我们不应该滋生自满的心理，而应该怀有危机感和使命感，继续创业时的那一股干劲闯劲，营造踏踏实实、埋头苦干的工作氛围，拿出足够的勇气和魄力，与集团一同“转型”。

针对我个人以后的成长，力争做到以下几点：加强自我约束和学习，认真贯彻企业的战略，坚决完成各项任务，不打折扣。简化制度，抓住主要矛盾，及时发现阻碍企业经营管理的规章制度中不合理的成分，并加以修改，经过进一步的消化进而认同新制度。提高员工责任心，加强员工责任心的教育培训，并以身作则，加以引导，提高大家的思想认识，健全职业修养。有句话说，“天下无不成之事，各守乃业，则业无不成”。只要人人都做好自己的事，站在集团的根本上行动上出发，集团里的每个人都团结协作，上下一心，和谐发展。相信金正大必会以更加雄健稳重的英姿，迈步走向更加辉煌美好的明天！  
(广东公司 尹守跃)

## 抓住机遇 面向未来

面对这个伟大的时代，千载难逢的创业机会，我要带领自己的团队，以身作则，和团队一起做好以下工作：不折不扣的推进营销核心工作。把万人队伍建设落实，人员将本地化招聘，按照集团分解的目标和要求，加快招聘。根据集团要求，积极落实“一司一样板，一线一会议，一村一讲座”工作，拓宽渠道开发。集中开展渠道开发，制定方案，开发市场；利用集团配备的实验示范肥料，集中开展示范田建设。严格按照集团要求的标准和标准推进。示范牌的建设严格按照集团要求的标准，做到不少量，不走样。终端亮化，由户外，店外建设，向店内标准陈列。按照集团要求，做到明星店、标准店、出样陈列，元素齐全，形象统一。

我将严格按照集团要求，坚持创新，珍惜并感恩公司平台，以人为本，以艰苦再创业的态度，在集团从“中国领先”向“世界领先”的跨越发展中，发挥自己的最大能量，与集团，与团队，一起共同成长。  
(辽宁公司 胡顺成)

## 转变思路 求实创新

通过反复学习会议精神，我对集团发展规划、下一步工作重点等问题有了更深层次的认识，同时，也更加清醒地认识到了自己身上肩负的担子。未来，我将做好以下工作：

一、以身作则，勇于担当，夯实云南公司基础管理工作。二、身体力行，传播正能量，做金正大文化的播种者。三、发挥余热，抓好云南公司的营销和新项目建设工作，推进营销的转型，再建标杆项目。四、调整心态，加强学习，适应集团要求。作为一名老兵，首先要调整心态，保持空杯心态，为蜕变转型做足心理准备；“心态决定出路”，通过不断调整心态，保持自我批评精神，多寻找发现自身的缺点和不足；树立危机意识，居安思危，从而推进自身的不断学习提高；克服本位主义思想，认真学习体会集团制定的各项发展规划。其次，要加强自身的学习，多做主动性学习，充实提升业务和管理能力，彻底释放余热，为云南公司的管理提升贡献自己的力量。  
(云南公司 徐会龙)

## 同心同德，共谋发展

今年严峻的农肥市场竞争和中邮渠道面临的环境与问题，更需要新农道营销团队认真分析市场，明确目标，攻坚克难，将各项核心策略落实到位，踏踏实实大干100天，确保完成集团下达的任务。

新农道公司将持续推进经济作物区、大田作物区套餐肥的地推工作。目前，农商1号已在烟台栖霞、莱阳、青岛莱西、临沂兰陵、菏泽定陶等地完成县级运营中心、村站招募，取得了良好的效果。新农道电商公司将按集团营销中心总体规划和要求，迅速启动电商项目在山东、河北、陕西、江苏、浙江、湖北、河南等省份的推进。集团公司明确了发展方向，作为新农道公司营销负责人，我将以身作则、严于律己、不断学习、敢于担当、勇于挑战的工作状态，带领团队全力以赴地做好集团交付的各项工作，确保完成集团下达的各项工作指标，为集团实现“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的宏伟愿景贡献力量。  
(新农道电商公司 吕同震)

### 转观念

### 抓落实

### 见行动



### 集团组织康乐中心会员出游活动

为增强员工身心健康，以更棒的精神和心态投入工作和生活中。7月26日，健康办组织积极健身运动的四十余名康乐中心会员，共同前往美丽宜居的海滨小城——日照。

活动中，康乐中心的会员们观赏了傣族风情园，感受了大海的宽广，大家一路欢歌笑语，分享了工作和生活中的一些正能量的故事。集团一直致力于丰富员工的业余生活，打造员工幸福生活的平台。本次活动极大增强了员工对金正大家庭的归属感，为打造“健康、快乐、超小康”的幸福生活积蓄了力量！

(集团健康办 仓凯利)



### 临沭公司举办首届邻居节文化活动

7月17日，临沭公司在金正大社区举办了以“幸福金正大 邻里如一家”为主题的金正大社区首届邻居节文化活动。集团公司、临沭基地部分员工及家属近400人参加了活动。集团党委书记张晓义出席活动并致辞。

无论是青年男女、老人，还是孩子都加入到这一文娱盛宴中，现场呈现出一片欢乐祥和的气氛。一位员工家属表示：“邻居节活动意义重大，活动互动拉近了邻里之间的距离，促进了人与人之间的信赖度和亲密感，给这个社区带来更多的和善与和谐，希望这项活动能够持续下去。”

(集团企划部 徐秀红)

- ①会员出游乐逍遥
- ②多姿多彩的文艺节目
- ③爱心捐献，滋润心田
- ④军民鱼水情，团结一家亲
- ⑤拓展培训，自我成长
- ⑥安全月知识竞赛获奖选手风采

### 菏泽公司开展慈善募捐活动

为大力倡导扶贫助困、团结互助的慈善风尚，7月20日，菏泽公司开展了“慈善一日捐”活动。

活动中，菏泽公司总经办成员以及各部门负责人率先垂范，广大员工积极响应，纷纷慷慨解囊踊跃捐款，奉献爱心。本次活动共筹集善款33550元。

此次献爱心捐款活动进一步提升了广大员工的奉献精神 and 团结意识，营造了扶贫助困、乐善好施、热心公益的和谐氛围，弘扬了中华民族互助互爱、无私奉献的传统美德，展现了金正大积极践行社会责任的良好企业形象。

(菏泽公司综合部 张素荣)



### 金正大诺泰尔公司走访慰问瓮安县消防大队

7月31日，集团总裁助理、金正大诺泰尔公司副总经理宋国发带队到瓮安县消防大队走访慰问。

宋总首先对官兵们表达了八一建军节的问候，对消防大队在金正大诺泰尔公司建设期间给予的消防建设、消防培训等方面的大力支持和帮助表示感谢。在“和谐为本”核心价值观的引导下，集团自成立以来不仅积极创造财富，更积极履行社会责任。通过慰问不仅加深了企业与消防官兵的情谊，增进了军民鱼水情，也体现了集团回馈社会、共建和谐的良好形象。

(金正大诺泰尔公司 李晓晓)



### 安徽公司开展2015年第一期暑期训练营活动

7月13-14日，安徽公司组织34名实习生参加了本年度第一期暑期实践训练营活动。

为期两天的训练活动一直充盈着欢声笑语，课堂互动环节也进行得很顺利，形成了一股年轻朝气、积极向上、团结和谐的氛围。两天的训练给大家的感触很多，小队长张梦阳表示：“小队团结合作的结果告诫我们，在以后的工作中，要学会团结。”带着培训所学所得，学员们走上了安徽公司各个不同的岗位，他们将积极发挥90后的热情和朝气，在新的岗位上为公司“大干100天”活动贡献自己的力量。

(安徽公司营销部 吴兰平)



### 郸城公司举行安全月知识竞赛活动

7月21日，郸城公司举行安全月知识竞赛活动，生产后勤6个队共100余人参赛。

赛前，公司总经理曹淮盛做了关于“安全是天，生命无价”的专题讲话，对集团“安全第一、质量第二、效益第三”的经营理念进行了详细论述，使安全观念更加深入人心。比赛中，选手精神饱满，互不示弱，最后三车间代表队勇夺冠军，后勤一队，四车间分获亚、季军。本次安全知识比赛，提高了员工们的安全防范意识和能力，为落实安全生产责任制，有效预防和控制安全事故的发生打下了坚实的基础。

(郸城公司综合部 仵丽娜)



## 责任为山 安全为天

### 安全责任重于泰山

安全，在唇齿的开合之间，是一个很轻易就说出来的词汇，可是却是一件很重要的事。这个词从我们呱呱坠地的那一刻开始，耳边不知重复了几千万遍，它蕴含在母亲虔诚的祈祷里，父亲期许的盼望中，朋友同事的笑脸上。“宝贝，绕过前面的石堆”这是母亲的指点；“孩子，远离你身旁的小河”这是父亲的叮咛；“同学，请认真学习”这是老师育人的教诲；“同志，请戴好安全帽”这是企业对员工的要求。

在工作中，大家会互相提醒：“小心，注意安全！”虽然只有短短的6个字，却包藏了太多太多的含义：它既有关爱，也有警告，更有一种对生命的敬仰。所谓关爱是因为家人希望看到一个健康、笑容绽放的你，所谓警告是要你认真做好工作，不要麻痹大意，防患于未然。

安全生产，从我做起，有我护航！

(金正大诺泰尔公司自控部 张兴坤)

### 绷紧安全这根弦

安全就是生命的保护伞，只有握紧安全这把伞，我们才能健康快乐地生活。安全也是联系幸福的纽带，平安才是离家最近的距离！

安全关系到每一个人的生命财产安全，为什么还会有事故案例发生呢？是他们从内心没有足够重视安全，还是对那些安全规章制度熟视无睹？究其原因，这些惨剧的发生，很多时候只是因为一些微乎其微的细节，没有引起足够的重视，才导致事故的发生。

在工作中时时刻刻绷紧安全这根弦，在执行每一项操作时，我们都要先冷静思考：我这样做安全吗？有没有违反安全规章制度？要让安全工作坚持不懈进行下去，从一点一滴的小事做起，不管是生活还是工作中，都要时刻提高警惕，防止随时可能发生的安全事故，要以高度的责任心去完成每一项工作，因为那是平安，那是期望，那是爱，那是福！

(诺贝丰公司动力车间 张晓艳)

### 金正大，勇往直前

在金正大这个充满机遇和朝气的地方，金正大人一直努力向前，迈着豪迈的步伐，迎着早晨的太阳，昂首挺胸，走向前方，走向那一个充满机遇的道路，我们无所畏惧，我们勇往直前。金正大人团结一心，是一支过硬的钢铁般的队伍，是一支陪伴集团开启从“中国领先”到“世界领先”新征程的优秀队伍。

金正大有着一群不怕吃苦，不怕艰辛的员工，秉承着吃苦耐劳的企业精神努力工作。白天能看到同事们忙碌的身影，晚上也能听到大家不停息的脚步——为了心中的信念，我们愿意这样，有着自己的满足，有着自己的快乐。当生产质量达标量时生产部的同事们会擦擦汗水开心地笑，当销售目标完成时营销人员会捶捶双腿开心地笑，当经营目标达成时后勤人员会拍拍手掌开心地笑。我们是有理想有工作激情的一群人，因为我们爱着金正大。

(德州公司财务部 张雪梅)

### 岗位的内涵

岗位就是信任。一个人到某个岗位上工作，领导对他怀着信任，希望这个人能对工作负责，带领员工干出一些业绩；同事们对他充满了期盼，希望他带领大家实现人生价值。上有组织和领导的信任，下有员工的期盼，任何人都没有理由轻视自己的岗位，没有理由不干好自己的工作。

岗位就是责任。一个人一旦进入一个岗位，他的一个主张，一个意见甚至一举一动，都会对单位建设，对所属部门产生影响，从这个意义上讲，岗位就是责任。只有心中时刻装着岗位，装着工作，清醒地认识到责任的重要性和必要性，才能不负重托，不辱使命。

岗位就是奉献。要想胜任本职，有所建树，就不能患得患失，犹豫不决，必须有一种时不我待的紧迫感和自觉性，主动地把更多的时间和精力用在工作上，以工作的成就，事业的成功作为人生的最大满足。

(德州公司生产部 卢西磊)

企业文化大家谈