



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

## “共同的价值观与使命让中以农业合作前景更加美好”

### —以色列驻华大使 Matan Vilnai来集团访问

本报讯 何磊报道 3月24日,以色列驻华大使Matan Vilnai(马腾)一行来集团访问,会见了万连步董事长,并出席中以农业现代发展高峰论坛。临沂市市委书记林峰海,临沂市委常委、市委秘书长李沂明、副市长魏华祥、市外侨办主任马永印,临沭县委书记任庆虎、县长胡勇出席会见,与马腾大使就中以农业等相关问题进行了深入交流。

以色列驻华参赞 Zvika Ziv、利夫纳特集团董事长Shay Livnat、总经理Boaz Simons,瑞沃乐斯(Rivulis)滴灌公司亚洲事务副总裁Eliav Ashkenazy、业务发展部副总裁Gil Arad、中国公司总经理Zhu Julia,海泽拉(Hazera)种子公司 Yossi Tzuri、中国公司总经理 Jane liu,以及金正大集团副总裁高义武、罗文胜、李计国、胡兆平,集团总裁高级助理翟际栋



万连步董事长会见 Matan Vilnai 大使(左二)临沂市委书记林峰海(右一)

参与了会见。

会见中,临沂市市委书记林峰海对马腾大使的到来表示欢迎。林书记表示金正大作为临沂市龙头企业、中国上市农业企业,为当地乃至中国的现代农业的发展作出了贡献。此次中以双方的合作项目为以色列和临沂的友谊开了个好彩头。

万连步董事长表示,非常

荣幸与马腾大使会见,马腾大使有着非同寻常的个人魅力。当前,中国农业正蓬勃发展,中以两国在节水、灌溉、育苗等农业技术方面有着非常大的合作前景,金正大作为中以农业合作的旗手,愿意为两国农业的合作发展再添新的动力,在多个领域开展更广泛的交流与纵深合作。万总表示,将以

马腾大使来访为新契机,全力推进与以方合作向更广阔领域更深层次发展。

马腾大使发言指出,金正大是一家非常优秀的企业,金正大的管理层尤其是领导人有着非常了不起的战略眼光和领导能力,与以色列很多企业有着相似的创新精神与创业实干精神,他们将创新根植于心并成为他们的理念,正是拥有这种共同的价值观与使命让中以农业合作前景发展更美好。在合作前景方面,马腾大使表示以色列非常重视农业和互联网技术的发展,尤其是在农业方面处于世界领先地位,金正大的产业走势和以色列的国家发展战略有很多共同点,双方合作空间广阔。他希望金正大与利夫纳特进一步加强合作,发挥互有优势,构筑中以合作快速发展平台,让中以更多的企业能展开合作,为两国带来更多福祉。

## 中以现代农业发展高峰论坛在集团召开



本报讯 刘晓丽报道 3月24日,中以现代农业发展高峰论坛在集团召开。会上,来自中国和以色列的农业专家分别就中以农业和肥料现状及水肥一体化技术做了相关的报告。

近年,集团积极推动中以农业合作交流,受到了两国政府与社会各界的广泛关注。下一步,集团将加快建设以色列现代农业示范园,打造以色列农业综合展示和

交易平台,通过全面引进以色列先进的种苗、温室、新型肥料、小型农机具和水肥一体化等新技术、新产品,推动以色列先进农业技术在中国的落地;同时,集团将继续组织交流培训团赴以色列开展农业技术交流培训,持续推动以色列先进农业技术在中国的应用,促进中国现代农业发展,发挥好金正大“中以农业合作先行者”的带头作用。

### 集团承担的山东省企业技术创新能力提升项目顺利通过验收

本报讯 郑磊报道 3月19日,受省经信委委托,临沂市经信委组织山东大学、齐鲁工业大学、山东省化工规划设计院、山东省干部学院等单位专家在济南召开省企业技术创新能力提升项目验收会议,对集团承担的“基于低温位热能利用的硫酸装置余热分级回收工艺研究项目”进行了验收。项目的实施,进一步推动了企业的技术创新工作。实施期内,公司获授权发明专利45项,参与制定《控释肥料》国际标准1项、《缓控释肥种肥同播技术规程》等山东省地方标准9项;获中国专利奖1项,中国石化协会科技进步二等奖2项,山东省优秀节能成果奖1项,山东省科技进步二等奖1项、三等奖1项;获批组建了农业部植物营养与新型肥料创制重点实验室。

### 集团承担的山东省自主创新专项顺利通过验收



本报讯 张强报道 近日,集团承担的山东省自主创新专项“精准施肥信息化关键技术集成与示范”顺利通过了山东省科技厅的验收。据悉,该项目于2012年11月由山东省科学

技术厅批复。在两年建设期间,项目紧密围绕计划任务书的要求,开发了基于物联网技术的精准化专用控释肥和配方肥系列产品,实现了精准施肥信息化关键技术集成与示范。项目实施期间取得一批具有自主知识产权的重大创新性成果,获授权发明专利16件、软件著作权1项,制定地方标准8项,发表论文37篇,获省级科技奖励5项,对提高肥料利用率、加速传统农业向现代信息农业过渡,推动土壤养分信息管理和现代施肥技术的发展具有重要作用。

### 瓮福集团董事长何光亮一行来集团访问



本报讯 何磊报道 3月28日,瓮福集团董事长何光亮,瓮福集团营销公司总经理蒋华一行来集团访问。集团董事长兼总裁万连步,副总裁高义武、李计国、郑树林、胡兆平、崔彬,总裁高级助理翟际栋参加会见。会谈中,双方就企业文化、农化服务、电子商务建设、磷资源综合利用、磷化工技术等方面进行了交流和探讨。

### 山东省农业厅副厅长卜祥联一行来集团调研



本报讯 耿金花报道 3月31日,山东省农业厅副厅长卜祥联带领全省土壤肥料节水工作会议参会人员到集团调研。农业部农技推广中心处长李荣,山东省土壤肥料总站站长高瑞杰等参加调研。卜厅长一行参观了节水农业示范区、测土配方施肥村级配肥点、水溶肥生产车间和科研中心展厅,对集团在节水农业示范推广、测土配方和科学施肥、人才队伍建设、农化服务、科研成果应用等方面的情况进行了深入了解。

### 集团公司和菏泽公司双双再次通过国家高新技术企业认定



集团高新技术企业证书

菏泽公司高新技术企业证书

本报讯 刘文龙报道 近日,山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局联合下发通知,集团公司和菏泽公司顺利通过国家高新技术企业认定。此次再获审,是集团公司继2008年首次获得国家高新技术企业资格,并且在2011年首次复审成功后,又一次连续获此殊荣;也是菏泽金正大公司继2011年首次获得国家高新技术企业资格,再次复审成功。高新技术企业是发展高新技术产业的重要基础,是调整产业结构、提高国家竞争力的生力军,在我国经济发展中占有十分重要的战略地位。此次,两公司再次获得认定,将继续鼓舞企业进一步提高科技管理水平,继续发挥自身技术优势,积极实施大联合大发展的战略,进一步增强以自主研发为核心的综合创新能力,将有力促进化肥产业的大升级、大发展。

推动服务升级 实现经营转型

集团开展农化服务中心筹建工作培训活动



本报讯 徐秀红报道 为加快推进农化服务中心建设,保证各项工作的顺利推进,4月1-2日,集团组织开展农化服务中心筹建工作培训活动。集团董事长兼总裁万连步,副总裁高义武、陈宏坤、罗文胜、李计国、郑树林、崔彬等出席活动,各子公司、各分公司负责人,集团公司、临汾基地参与农化服务中心筹建的工作人员参加了此次培训。

万连步董事长在动员讲话中指出,当前,农资电商兴起带来的农资营销模式正在发生急速变革,集团适时进行渠道和服务的变革创新,快速建立起以农化服务中心为纽带和桥梁的综合一体化服务网络体系,在实现服务转型升级的同时,实现营销模式创新和经营转型。

万总还要求将农化服务中心建成集

干事创业、人才培养、联合协作、展示交易、仓储配送、产品定制与农化服务等功能为一体的综合服务平台。以农化服务中心为桥头堡,通过建立一支万人推广服务大队伍,广泛整合资源,打造国际化的电商生态圈,以“产品+服务”的服务方式联合、带动经销商从经营产品向提供作物丰产丰收方案转变,实现由产品制造商向综合服务提供商的快速转型。

万总希望大家冷静思考,明确建设农化服务中心自身所肩负的责任与使命,确定农化服务中心建设行动方案,以决战决胜的雄心与壮志,实现集团的新突破。

在两天的培训活动中,集团副总裁高义武、陈宏坤、罗文胜、李计国、郑树

林、崔彬等公司领导分别为学员作了分主题报告。

会议期间,来自子公司、分公司营销负责人代表还与现场参加培训的学员分享了在农化服务中心建设以及市场产品推广过程中的实战经验。

农化服务中心建设,是集团坚持“技术先导、服务领先”的方针,努力建设成创新型、服务型、平台型和国际化金正大的有力措施。此次,集团开展农化服务中心筹建工作培训,集集团内部广大的人力资源,充分利用多元人才优势,为更好地加强农化服务中心的建设与管理打下了坚实的基础,更有效的保证了各农化服务中心建设的顺利进行,确保农化中心布局与建设方案更加科学、合理,将对集团加快转型升级产生积极影响。

清远市市委书记葛长伟到广东公司调研

本报讯 通讯员王元征报道 4月14日,清远市市委书记葛长伟到广东公司调研,英德市市长黄镇生,市委常委、常务副市长张光等陪同调研,广东公司副总经理尹守跃、刘庆华等热情接待了葛书记一行。参观结束后葛书记表示,金正大广东公司在英德布局建厂,对于带动地区就业,发展当地经济做出了巨大贡献,并鼓励公司继续加强科研创新,为清远市经济的持续健康发展贡献力量。



陕西省三原县县长郑富超来集团考察访问

本报讯 徐秀红报道 3月31日,陕西省三原县县长郑富超,县委常委、统战部长王苗,副县长周新合,县政府办主任康承耀,西阳镇党委书记左文超,县招商局局长谢小鹏六人到集团考察访问,集团董事长兼总裁万连步、党委书记张晓义、副总裁李计国接待了郑县长一行。



山东农业大学蔬菜专家到集团进行学术交流

本报讯 通讯员姜振升报道 4月6日,山东农业大学园艺科学与工程学院刘世琦、徐坤、艾希珍三位蔬菜专家应邀来集团进行学术交流。期间三位教授围绕大蒜、生姜等蔬菜的栽培管理以及设施蔬菜土壤改良等方面的话题分别作了学术报告,集团研究院、市场中心、国际事务部、农化部等部门40余人参加了报告会。

交流会上,刘世琦教授结合大蒜种植中存在的二次生长、面包型大蒜、过量施肥、土壤连作障碍等问题,结合研究数据展开讲解,分析了控制大蒜异常生长及高产栽培技术规程,并介绍了土壤连作障碍防治措施等方面的研究进展。徐坤教授为大家讲解了目前生姜生产中的施肥现状、生姜矿质元素吸收利用特性、优化施肥技术、有益元素对生姜产量与品质的影响、水肥耦合技术、生物有机肥对生姜生长的影响等方面的内容,为提升生姜品质,提高肥料利用率提供了科学依据。艾希珍教授结合重点试验案例对设施土壤改良与科学施肥技术、设施蔬菜抗逆诱导技术等内容展开了详述,并提出了有效解决方案。

本次学术交流会针对大蒜、生姜以及设施蔬菜生产中存在的问题,结合研究实例进行了分析探讨,教授们生动形象、深入浅出的讲解,为公司相关部门的研究工作打开了新思路,也为下一步工作的顺利开展提供了有效理论依据。



临汾公司举行“安居工程”安全知识培训活动



本报讯 通讯员王雪报道 为进一步打造好“安居工程”,提高入住人员的安全防范意识,3月28日,临汾公司举行了金正大员工之家安全培训大会,后勤人员及家属200余人参加了培训。

培训特别邀请了临汾县安监局副局长孟凡卿为大家作了题为《后勤人员安全知识培训》的报告。孟局长介绍了生产、交通、消防、水电使用等方面的安全注意事项,深刻剖析了日常生活中

安全事故发生原因以及责任缺失现象和应急解决方案。临汾公司综合部管理人员针对日常管理服务中家庭生活、公共设施、燃气使用、电梯运行等出现的安全问题,对设施设备的使用方法、突发事件应急管理做了重点讲解。

会后,大家纷纷表示责任无小事,安全重于山,以后一定从点滴注意,确保生活、工作的安全,为建设平安金正大贡献力量。

郸城公司举行春季消防演习活动



本报讯 通讯员牛光杰报道 入春以来华北平原地区天气持续干燥,为进一步加强郸城公司物料库等厂房区的消防工作,增强员工的消防安全意识,本着“安全第一,预防为主”的思想,提高各岗位人员应急自救防范能力,4月8日下午,郸城公司保卫

科组织人员开展了消防演习活动。

演习开始后,保卫人员快速整齐集结于演习现场,分四组进行演习示范。连贯的动作、娴熟的操作、快速的反应、紧密的

协同,大家迅速扑灭了演习火源。此次消防演练活动,增加了员工的消防安全知识、提高了大家的应急救援及应急响应综合素质。

消防工作任重道远,需要常抓不懈,大家表示一定把消防意识落实到日常工作和生活中,为打造安全环境夯实基础。

本报讯 谢然报道 3月30-31日,集团商学院“会议创意编导班”举行开班仪式,各子公司市场部负责人、会务执行人员及营销一线销售代表近40人成为编导班的首批学员。

会议营销推广是集团的特色营销方式方法之一。3月起,集团相继举行的数场套餐新品发布会引发了热议,其“柴静式”的营销思维和会议方式,引起大家对会议创意与策划的浓厚兴趣与学习需求。为提高大家的会议创意、编导与组织水平,商学院组织了本期“会议创意编导”班。

在课堂上,培训行动导师悉心讲解并带领学员们以“行动学习”的模式挖亮点、理逻辑、梳流程,“会议中的十大陷阱”、“编导五流程”、“呈现三选择”等内容让大家对会议创意编导有了深刻的理解和较高的应用能力。

学员们纷纷表示本次培训让人脑洞大开,以后再办营销会议就简单多了。据了解,商学院还将陆续推出“会议主持人班”、“编导班二期”等课程,给大家提供专业培训与指导。

集团商学院“会议创意编导班”开班

# 让套餐风暴来得更猛烈些吧

春耕伊始，金正大套餐风暴如同旋风般，席卷大江南北。截至4月12日累计订货量已达255万余套，每天的销售数据不断被刷新、被超越，套餐肥销售如同洪流，势不可挡。在金正大肥料发展史上，我们曾写下过浓墨重彩的两笔：十年前，我们将缓控释肥引进大田，实现了贵族肥料的平民化；最近三五年，金正大发力硝基肥和水溶肥，徐徐打开中国水肥一体化之门。今年，金正大又以套餐肥引领者的姿态占领了行业高地，再次实现自我的超越。

本报讯 通讯员王鲁阳报道 3月16日，贵州省瓮安县猴场镇的郑长民一大早就上山了，夜里刚刚下过一场春雨，山间雾气环绕，郑长民精心料理的三百亩桃树漫山遍野，十里八乡的种植大户纷纷赶来，要向郑长民学习独到的种植技艺。

与以往施肥不同，现在郑长民的果树施肥只需两次，冬季月子肥使用金正大硝基肥做底肥，后期追施水溶肥。“两次施肥足矣，但肥料要精、要准。这样的配方桃树吸收快，营养还全面，就像人吃饭一样，要搭配着吃，吃的是套餐！”郑长民说。

郑长民不知道，他口中所说的“套餐”已经在全国各地形成了一场风暴，“拥抱套餐时代”，肥料行业正在书写一个新的传奇。从山东临沂到广东英德，从贵州瓮安到河南滑县……3月，金正大率先在全国召开以“拥抱套餐时代”为主题的套餐肥新品推介活动，在一场场新颖的“柴静式”发布会上，全新推出的八大套餐正式亮相，掀起了肥料行业向植物营养解决方案时代迈进的崭新一页。

### 套餐肥抢购如潮

从3月9日山东临沂套餐肥风暴燃起星星之火到3月25日河南滑县套餐肥问鼎中原，不到一个月的时间，旋风般的五场发布会，引爆了种植大户和经销商的热情。在山东临沂，20万件套餐肥一卷而空；在广东英德，370名二级经销商短短2小

时内“掠走”近4万件套餐，人均订购数超百；在贵州瓮安，16万件套餐肥尽被参会者收入囊中；而在河南滑县，145万套这一数字又将金正大的“套餐效应”提高到一个新的高度。这一火爆的瞬间已经成为金正大全国各地套餐肥大会过程中的一个缩影。

来自挪威、以色列和中国的农业专家见证了农资行业今春刮起的这股“套餐风”。中国农业大学教授陈清表示，对中国农业而言，中国植物营养变革将来会首先从套餐肥开始。以中农业交流合作中心的柯凡先生说，套餐化施肥对全球农业是个好消息。

套餐肥是经过科学选择搭配，能满足作物生长不同阶段、不同方面营养需求的系列肥料组合。在行业内，套餐施肥近些年逐渐受关注，但多属于区域性的流通企业在尝试，覆盖范围小，影响力有限。恰如广东省土肥总站副站长林翠兰所言：像金正大这样如此大规模的套餐肥推广，尚属首次。

### 套餐肥来的正是时候

金正大套餐肥之所以一经面世便引发追捧，根源在于它站在了农业种植、农资经销和肥料行业三大领域转型的交汇点。

农业部在2008年曾经有一个调查，当时的复合肥料配方高达三万多个，而且假冒充斥，农民无从选择。有一个典型案例显示，一块地一年居然用了五种肥料，十几个化肥袋堆满了地头。“套餐肥是一个

很好的方式，是一站式提供植物营养的解决方案，特别是现在大户作为理性种植者的崛起，套餐施肥适合现代农业的发展，是践行国家化肥零增长目标的有效措施。”陈清说。

金正大市场人员曾做过一次调查，发现目前农资经销商正在经受三大困扰：赊销、产品同质化、渠道竞争力下降。作为一家致力于新型肥料研发推广的龙头企业，虽然新型肥料契合了耕地“减肥”的大趋势，但农民整体普及率并不高，推广难度很大，原因之一就是价格畸高。

金正大副总裁罗文胜表示，套餐肥正是打开上述困境的钥匙。此次金正大发布的八大套餐，整体售价较之单品销售大幅下调30%，同时经销商借助系列化的组合，打破了同质化窠臼，单品容易被替代，但以全程营养为目标的套餐肥难以被取代，提高了渠道竞争力，为破解赊销奠定了基础。

“我认为套餐肥一定是未来肥料行业的一大趋势，不仅经济作物区需要套餐，大田作物区的种植户也需要套餐化的施肥方式，从传统的经销商向产品和服务提供商转型，是未来我努力的方向。”河南浚县经销商池春增表示。

### 套餐肥推广永不止步

套餐肥看上去不过是将多元化的产品打包，但它的背后考量的是一个企业的综合实力。

“推广套餐肥其实最能体现

金正大优势所在。”据罗文胜介绍，金正大目前已经打造了涵盖缓控释肥、硝基肥、水溶肥、生物菌肥、液体肥等在内的全线产品，缓控释肥全球产能第一，硝基肥和水溶肥无论是规模还是工艺都是行业领军，在技术研发上，金正大“两条腿”走路，整合国内外专家资源，在国内拥有两大国家级的肥料工程研究中心，在国外与美国、挪威、以色列农业机构和科研院校达成合作，并聘请了包括雅苒前首席技术官在内的多名国际专家作为企业技术顾问，融合全球尖端农业技术；在人才建设上，金正大旗下的研发中心拥有超过300名的技术人员，堪称农资行业之最。与此同时，金正大正在加紧打造一支万人农化服务大队伍，试水农资电商，通过线上线下结合，推动新型肥料和套餐肥加速落地。

针对终端推广，集团总裁助理、菏泽公司副总经理杨宏海介绍说，“菏泽公司确定了大队伍、大渠道、大套餐三大营销战略，我们要细分市场，针对区域作物、气候、土壤环境设计出更具针对性的套餐组合，全面满足市场的需要。”

套餐时代来临，金正大再次树立标杆，给作物提供最精细化的营养，让高效优质的新型肥料冲破农技推广的“最后一公里”，造福中国农业。目前，金正大上下同心，所向披靡，套餐肥推广战役刚刚打响！

记者手记：3月以来，以《拥抱套餐时代》为主题的金正大套餐肥新品推介会连续在山东、广东、贵州、安徽、河南等地召开，每到一地都能引起经销商的极大震动，风暴顺势席卷全国。一流的技术、产品、质量、服务和强大的营销团队，让金正大套餐肥成为市场的宠儿。发布会场以深度、权威、超前的套餐演绎，让经销商心潮澎湃，信心大振。从3月初山东启动套餐肥推介会以来，套餐风暴相继席卷华南、云贵、中原等地，掀起了一个又一个高潮，传统的预定已经变成了现在的“抢订”，套餐肥成为农民朋友的新选择。

### 沁园春·金正大套餐肥

经作风光，万家知晓，望肥料品牌，唯金正大最好。户户使用，赞美滔滔，欲与全球试比高。看效果，重实效，惊人一跳！

金正大套餐如此多娇，引无数同行竞相仿效。价格实惠，省钱高效，套餐搭配，独领风骚，组合超越，套餐绝妙，独剩竞品跟着跑。俱往矣，数风流套餐，金正大领跑！（菏泽公司 黄从涛）



3月9日山东临沂：让我们一起拥抱套餐时代 3月13日广东英德：套餐肥新品推介会现场直播 3月16日贵州瓮安：16万件套餐肥一卷而空 3月23日山东临沂：经销商在种肥同播机前驻足 3月26日河南滑县：经销商之间认真探讨订货数量

## 金正大套餐肥推广战报

自3月9日套餐肥战役打响，临沂战役旗开得胜，继而套餐肥烽火四起，河南战役、贵州战役、安徽战役、广东战役均取得佳绩。前方人员浴血奋战，所向披靡，捷报频传，后方人员倍受鼓舞，信心大增。套餐肥的星星之火已发展为燎原之势，战士们秉持攻无不克、战无不胜的决心，步步为营，稳扎稳打，鼓舞我军之士气，扬我司之威名。让我们高奏凯歌，共同见证套餐肥战果。

说明：本战报的截止日期为2015年4月12日，只统计成套的套餐肥，单品不计算，未上报到公司的数据暂时未统计。

战队名称	菏泽战队	
总战绩	1,597,650套	场次
战略同盟动员大会（一级商大会）	1,450,000套	1
兵团战役（二级商会）	43,888套	12
游击战（农民会）	103,762套	27
战队口号	拥抱套餐时代，心动不如行动！	
战术八计	第一计：策略共识 第二计：制定政策 第三计：确定区域 第四计：造势先行 第五计：铺货到店 第六计：活动规划 第七计：活动执行 第八计：后续跟进	

战队名称	临沂战队	
总战绩	411,655套	场次
战略同盟动员大会（一级商大会）	200,000套	1
兵团战役（二级商会）	168,660套	5
游击战（农民会）	39,745套	152
运动战（入户推广）	3,250套	4天
战队口号	没有什么不可能，套餐肥一定行！	
战术四计	★策略：高举高打，集中造势，以利成交 ★抓手：1场一级商大会，20场二级商大会 ★共识：全体员工、经销商达成共识 ★目标：定目标，客户起订量不低于1000吨，25个套餐肥重点县入围起订量3000套	

战队名称	贵州战队	
总战绩	226,392套	场次
战略同盟动员大会（一级商大会）	163,000套	2
兵团战役（二级商会）	6,000套	1
游击战（农民会）	57,392套	22
战队口号	科学有效套餐肥，把握趋势赢未来！	
战术四计	★产品：聚焦产品，整合资源，集中推广 ★价格：发挥组合优势，制定价格区分体系，稳定价差 ★渠道：针对种植大户逆向推动，增值服务，打造模范市场 ★促销：通过大型团购会形式，提升买赠坎级，快速传播产品特点	

战队名称	广东战队	
总战绩	265,600套	场次
战略同盟动员大会（一级商大会）	210,000套	1
兵团战役（二级商会）	42,000套	2
游击战（农民会）	13,600套	12
战队口号	金正大套餐肥，亿万农民的选择！	
战术四计	★战前思想统一：套餐思想培训，达成共识 ★各个击破：县级大会-乡镇扫村-入户推广 ★轰炸式宣传：电视宣传，报纸宣传，店面墙体，陆海空轰炸式宣传，引爆动销 ★渠道形式：厂商联盟，政策联动，现款为主，疏通渠道，打破赊销	

战队名称	安徽战队	
总战绩	56,220套	场次
战略同盟动员大会（一级商大会）	10,000套	1
兵团战役（二级商会）	10,000套	1
游击战（农民会）	36,220套	6
战队口号	好营养，好配方，就选金正大套餐肥！	
战术四计	★战前宣传：让套餐肥之春风吹进每家每户，引起农户注意 ★订餐：根据作物选套餐，重点推广 ★活动：“一司一样板、一县一大会”，重点县筛选30家客户，非重点县以销售公司为单位集中组织开展22场二级商大会 ★一揽子服务：为农户进行技术指导，全程跟踪	

## 情系革命老区 关爱双优学子 85名学子获得2014年度临沂大学“金正大奖学金”



临沂大学奖学金发放仪式现场

本报讯 徐秀红报道 4月10日，临沂大学在沂蒙大讲堂举行了2014年度“金正大奖学金”颁奖仪式。临沂大学校党委书记、副校长刘占仁，集团党委书记张晓义等出席了颁奖仪式。此次奖学金共发放20万元，85名品学兼优的学生获得了奖励。

奖学金发放仪式上，集团党委书记

张晓义在致辞中表示，临沂大学70年来为沂蒙山区的发展培养了很多人才，这值得尊重。近十年来，金正大在做好企业运营的同时，也高度重视教育事业的发展与农业人才的培养与储备，不断加大教育事业的资助与高校的合作。早在2006年，集团就在临沂大学设立“金正大奖学金”，前后还在山东农业大学、中国农业

大学、青岛农业大学、西北农林科技大学等设立“金正大奖学金”，为贫困学生排忧解难，为优秀学生提供激励。张总表示，此次“金正大奖学金”是金正大与临沂大学之间深厚友谊的良好体现。张总希望绵薄之力能对优秀学子起到鼓励作用，愿他们再接再厉，早日成为国家栋梁。

下午，集团人力资源中心人员在临沂大学沂蒙大讲堂开展了校园招聘宣讲活动。有多个学院的300多名应届本科生参加了校园宣讲。

据悉，临沂大学已有70年建校历史，秉承红色大学传统，服务沂蒙革命老区，是沂蒙老区一所综合性红色大学。一直以来，临沂大学用沂蒙精神办学和育人，重视学生德智体美全面发展，形成了“实”的校风和“明义、锐思、弘毅、致远”的校训，致力于培养经济社会发展需要的高素质、应用型人才，推动了经济社会的健康快速发展。此次临沂大学“金正大奖学金”共评选出了一、二、三等奖学金，获奖的85名学子均来自临沂大学生命科学学院、化学化工学院、机械工程学院、文学院等多个学院品学兼优的本科生。



生当如花般绽放

春，大抵永远都是一个充满矛盾的季节。一边给人无限的憧憬与希望，一边又让人感叹韶华易逝、花开花落不过一瞬。感伤，或许才是春的主旋律！只有感伤，才触动了心弦，才会思考人生，才会珍惜光阴，才能迎来夏的繁盛、秋的丰硕、冬的沉稳……

每到初春时候，无论谁都会给自己一个和春天来场完美约会的承诺，却终日奔波于车水马龙间、忙于生计。等看到路两旁的花儿已开始扬扬洒洒飘落的时候，一边感伤，一边懊悔没能实现对自己的诺言、一边又毫无停留之意地赶往奔波场。

四季轮回中，春对世人的诱惑大多是依花而生的：从最早的迎春、玉兰到雍容华贵的牡丹，春好像包揽了世间群芳，所以成就了百花争艳、繁花似锦的它。于春天来说，它像是一个巨大的贸易市场，要想脱颖而出需各凭本事；而于一朵花儿来说，那么努力的绽放绝非为装点春天，而是倾尽所有在春雨还未对它洗礼时保持生命的光鲜。于我看来，每一朵花儿都有“无意苦争春，一任群芳妒”的清高！生本不易，何需攀附？

春夜虽喜雨，心忧雨下人！世间万物皆生灵，花儿定有魂，若真是如此，那么它们一定是一群身材曼妙、长相俊美的天仙少女！你看，春来时，她们碧玉琼装，带着娇羞含苞待放，带着希望摇动裙摆，每天都能给人惊喜；你听，她们嬉笑打闹，融着激情迈着舞步，每天都能让人听到花开的声音！

“花谢花飞花满天，红消香断有谁怜？”花的生命短暂一瞬，本身就是感伤的；加之春雨的无尽洗礼，谁又能保证现在盛开的它下一秒不会黯然失色、失去生命的光鲜呢？

生命最初，那般冰清玉洁如她们；生命之中，那般光鲜耀眼如她们；生命至终，那般黯然失色如她们！终究逃不过光华尽逝碾为尘的宿命，若能葬尽天下落花，真想做一回黛玉，当一个葬花人：扛一把锄头、掬一抔土、葬一个魂……

我想，人终究是要寻一个精神寄托才好，那样在这个物欲横流的时代才能守得住初心、得了了始终！但求生命如花，年少时不失激情，青春时不负年华，年老时不叹虚度！

(菏泽公司仓储部 张喜歌)

金正大  
在路上

十七年前  
你初探世界  
从最初的地方成长  
我们知道这就是希望

你看着脚下  
尽管路途充满荆棘  
你脚踏实地  
我们知道你每一步都充满力量

你望着远方  
远方有宏大的梦想  
你收拾行囊  
为了梦想奔跑在路上

你奔跑在路上  
在暴风骤雨中慷慨激昂  
铁的事实  
让我们知道你一直坚强

你不敢停憩  
因为你背负着期望  
大步向前  
我们知道你不从彷徨

路上，泥泞又怎样？  
路上，沟壑又怎样？

你踏着荆棘  
依然望着远方  
我们知道  
你——金正大，  
一直在路上  
伴着花香！

(菏泽公司生产管理部 李站岗)



4月12日，集团健康办组织员工去东海森林公园游玩踏青，集团公司及临沂基地60余名员工参加了本次活动。以春游踏青的方式在万物复苏的春季里去游玩，让大

家感知春天的气息，有助于愉悦身心。清早，班车载着欢声笑语的员工到达东海森林公园，那里正值春意萌发，枝头仿佛笼罩着一层娇嫩的绿纱，这种绿沿着枝头慢慢向下流淌，逐渐变浅变淡，勇敢的小野花随心所欲地点缀其中，不时地给人惊喜。尽管偶有斜风细雨，却平添了几分诗意……在教练的带领下，大家玩起了简单欢乐的丢手绢和老鹰捉小鸡游戏，聚在一起吃起了野味十足的午餐；下午享受了一场畅快淋漓的泡温泉，进行了森林寻宝游戏……烟雾缭绕，山林苍翠，空气怡人，水波荡漾，配合着大家的欢声笑语，春天便苏醒在了每个人的心里。

在归来的途中，大家得到了所寻的宝物，又是一阵惊喜。大家纷纷表示，这次活动玩得十分愉快，既放松了身心也促进了员工之间的友谊，为大家补充了正能量。一年之计在于春，春天来了，希望每个人心中的春天都在苏醒，拥有生机勃勃、花开成海的美丽新一年。

(集团党委办 王康琪)

## 扬国球、斯诺克雄姿 展金正大员工风采



快乐工作，健康生活。3月26日晚，2015年第一届台球乒乓球拉锯挑战赛在康乐中心四楼台球室如期举行，30余名员工参加了此次活动。

比赛活动采取台球单打，乒乓球男女混双的竞技形式进行。参赛选手们本着“友谊第一，比赛第二”的精神，认真专注地进行比赛，精彩场面迭出。经过精彩激烈的角逐，乒乓球组一二三等奖分别由陈波峰&李伟，杨建筑&王敬贤，张自翔&刘振香获得；台球组一二三等奖分别是殷涛，吴晓，刘杰、李成志。

本次比赛不仅为员工提供了一个相互交流、切磋球技的平台，还提供了一个展示自己、不断提高的机会，利于加强员工间交流和情感沟通，同时也将激发员工积极参与健身活动的热情。(集团健康办 李宝香)

## 展活力 show风采



▲德州公司开展早操晨练活动。

(德州公司综合部 曲莉莉)