



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

集团董事长万连步参加十二届全国人大五次会议

本报综合讯 何磊报道 3月3日—15日，中国人民政治协商会议第十二届全国委员会第五次会议和中华人民共和国第十二届全国人民代表大会第五次会议在北京召开。全国人大代表、集团董事长万连步带着人民的重托，到北京参加第十二届全国人大五次会议。会议期间，他履行代表职责，积极建言献策，提出了不少关乎国计民生的议案和建议，反映了人民的心声。



今年，已是万连步董事长第5次参加全国两会。为了开好这次会议，履行好人大代表的职责，万连步董事长一年来围绕三农亟需解决的难点问题，深入到行业一线调研，并就相关议题与工信、科技、农业、环境、化工、农技推广等领

域的专家、学者、政府官员、基层一线人员交流探讨，精心准备了5项建议。内容丰富、充实，涉及“全面提升耕地质量、推广节水农

业技术、完善农技推广体系、化肥供给侧改革、农业科技创新联盟建设”等“三农”方面的重点和热点问题。

其中，化肥行业供给侧改革、土壤耕地修复两项建议得到了肥料行业内的10位全国人大代表的共同联名附议，引发了行业内的热烈讨论，受到了各大主流行业媒体的广泛关注。联名发起人万连步代表表示，破解土壤问题，化肥企业能做的而且必须要做到的就是，减少化肥用量，但前提是要保证农民不增加投入、不减少产量，要让广大消费者吃得饱而且吃得好。达到这个目标，当前迫切需要化肥行业联合协作，研发推广高效新型肥料，提高肥料利用率，推动产业转型升

级。

两会期间，全国人大代表、集团董事长万连步与来自全国各地的代表一起，以高度的政治责任感，认真听取并审议了各项报告，积极参与各项活动，为大会的圆满成功做出了积极贡献。万连步董事长表示，十二届全国人大五次会议顺利闭幕了，但服务三农的工作永无止境，永无止境。在今后的工作中，要认真传达、贯彻、落实两会精神，进一步增强大局意识、责任意识，充分发挥人大代表作用，最大限度地释放在深化改革过程中的正能量，为实现“农业要强、农村要美、农民要富”贡献新的力量。

贵州公司：省国税局长卢自强到公司调研

本报讯 通讯员田洁报道 3月14日，贵州省国税局党组书记、局长卢自强带领州局领导一行到金正大诺泰尔化学有限公司调研。座谈会上，金正大诺泰尔公司总经理颜明霄向卢自强一行汇报了金正大诺泰尔公司的经营情况。

卢自强对金正大诺泰尔化学有限公司的建设速度表示肯定，指出企业能用不到五年的时间完成这么大规模的建设，成为当地的纳税大户，解决了2700多人的就业，为地方经济和社会发展做出了较大的贡献。并明确表示，会后将此次调研的问题、建议带回去，联合各有关单位想办法解决企业提出的实际问题，为企业经营和发展提供帮助，共同助推我省经济健康快速发展。



3月13日，四川省蒲江县，示范田回访，柑桔种植户姚万伟（左一）使用了金正大硝基肥系列产品，并按照金正大农化专家介绍的“作物营养解决方案”施肥，施用后柑桔病虫害发病率降低，抗病害能力增强，对使用效果连连称赞。（贵州诺泰尔公司营销中心会务科 陈燕）



本报讯 李想报道 3月10日，由中国邮政与金正大集团、农商一号共同举办的“邮政春耕农资网购节暨高乐宝产品发布会”在河南商丘启动。本次商丘会议的启动，标志着中国邮政与金正大集团、农商一号在农资电商领域深度合作

的开始，旨在把握最新的农资行业发展脉搏，洞悉互联网+的发展趋势，引领农资电商行业的发展。高乐宝系金正大集团与中国邮政联合打造的线上平台专销产品，由国家缓控释肥工程技术研究中心、复合肥料国家工程研究中心等国家级高端研发平台精心研制，肩负着服务三农的重任，为修复和改善中国土壤而生，为助力农民增收、营造良好生态环境而生。相信高乐宝依托邮政的邮掌柜系统，未来将为农民提供更加超值、优质、高效、生态的一站式农资产品，奉献更加贴心、专业的农技服务，带来全新的更加便捷、高效的购物体验。

金正大集团副总裁、农商一号电子商务有限公司CEO罗文胜先生现场致辞表示：目前，中国的农资市场发育还不健全，农民朋友、渠道伙伴急切呼唤农资电商为大家提供优质服务。中央1号文件，连续把解决“三农”问题摆到每年工作的重中之重。基于此，中国邮政与金正大集团义不容辞，共同扛起农资电商服务三农的大旗，而邮政高乐宝项目，正是在此大趋势之下，应运而生。

农商一号联合中国邮政开启春耕农资网购节

加强信息化建设 为服务营销助力

本报讯 通讯员宁利报道 为提高企管人员的综合素质，推动公司信息化建设，提升企管人员服务营销转型的能力，近日，公司企管信息化部、督察部联合各子公司开展一季度企管系统信息化建设培训。

本次培训围绕集团2017年度重点工作开展，主要分为管理流程设计优化与流程再造培训、阿米巴经营模式培训、

OA年度组织架构调整专项培训、Visio使用手册、文档管理系统培训、常用的管理工具与方法培训、企管系统内部工作交流与分享等七个模块开展。聘请有丰富信息化实战和管理经验的专家，对企业管理、流程优化及流程再造相关知识进行了讲解，培训期间，还组织对各单位视频会议系统建设方案、OA系统功能流程问

题和建议等进行了讨论，对公司信息化建设过程中出现的实际问题进行了深刻的剖析及解答。

通过培训，提高了大家对公司目前信息化水平的认识，了解了企业信息化建设的规律、基本内容、技术方向、实施方法，为更好的服务营销转型工作奠定了坚实的基础。



菏泽公司铿锵三人组：专业是我们的态度



春水初生，春林初盛，初春的街头，还夹杂着些许凉意，在竞争激烈到不敢有半分松懈的中牟市场，豫西分公司三人小组用专业的态度，带农民朋友领略十里春风。中

牟农作物品类丰富，潜力巨大，全县35万亩大蒜、25万亩蔬菜、13万亩西瓜、30万亩花生最具代表性。三人小组斗志昂扬，拍拍身上的泥土，忙碌的身影早已热火朝天。

市场摸排，快速推进

清晨，队员们在郑州农化服务中心吹响集结号，总结前日发现的问题，带着刚布置下的任务，又开始了新一天的工作。在竞争激烈的今天，掌握市场脉络显得尤为重要。韩寺、官渡、万滩、大孟、刘集……队员们配备作战地图，紧锣密鼓投入各个乡镇，进村入户，深入交

流，统计农户信息及需求，了解当地主要种植结构及重点经济作物种植分布，沟通农户目前掌握的施肥经验是否满足作物种植。通过详细的摸排，队员们得到了来自市场的第一手资料。

重点突破，多管齐下

目前，中牟大部分地区处于大蒜追肥时期，首要工作就是根据大蒜的生长状况，制定相应的施肥方案。三人小组以此为重点，多管齐下，积极和二级经销商沟通协作，产品宣传，条幅悬挂，举办营销活动，当地反响强烈，农户认可度比较高。与此同时，建立大蒜示范田，树立示范牌，安排专人记录作物生长状态，做好跟踪回访。队员们深入一线指导，把专业的技术搬进田间地头，让农民朋友学会科学施肥，确保大蒜优质高

产，得到真正的实惠。

精耕细作，任重道远

通过精耕细作能够加强品牌与用户之间的联系，实现终端覆盖的最大化，最终实现终端销售价值的最大化。自3月以来，通过三人小组的共同努力，已经在中牟市场开发网点3家，建设示范田7块，举办营销活动6场，累计发货30吨。推广过程中，也会遇到棘手的问题，遇到难以沟通的客户，但是队员们没有气馁，用专业的态度，终于获得信任。完成区域的深耕和精细化管理，实现营销转型，依旧任重而道远。农资人不矫情，昂首阔步迈出坚韧的步伐，迎着新一轮初生的太阳。

(菏泽公司业务管理部 门翔宇)

贵州公司：农技服务当先锋，会议营销巧突破

3月7日，星湖镇的早晨，武鸣三人小组的同事整装待发。今天，他们将前往星湖镇那溪村开始一天的工作。星湖镇主要出产香蕉、柑橘，所以当地的用肥需求巨大，按照规划，三人小组将在这里开一场农民会，推广公司产品，让更多种植户用好肥。

地推做基础，邀约好开展

前几日，三人小组就来到那溪村查看了一块半亩的沃柑示范田，当大家看到示范田里的柑橘抽出的枝条布满了绿色，满树叶片浓绿，大家一致决定就用这半亩地开展示范观摩，邀请周边的农户直观感受

施用金正大肥料带来的变化，同时通过示范观摩，也让大家了解各种化肥的施用方法，以及一些常见的病虫害防治方法。希望通过科学的营养管理方案，让果农们的柑橘明年增产增收。

上午9点，三人小组组长张岩带着业务员小苏、小田来到那溪村二级商黄老板的门店，一起讨论之前规划示范观摩的实施细节。半个小时后，一切商讨完成，三人小组将需要的资料和物品全部整理齐备，开始出发邀约。

会议模式好，销量直线跑

下午2点，在二级经销商黄老板的店铺内，收到邀约的果农们陆续赶来，硝基双效肥，硝基控释肥，硝基3+3，爆品水溶肥，果农们一坐便开始看我们的产品资料。

伴着果农们高涨的热情，金正大公司的发展历史，各款肥料

的使用方法，如何除病虫害，如何管理作物，业务人员一一做讲解。业务人员讲得给力，大家听得也认真。肥料好，促销政策好，看懂机会的果农们果断出手，近30吨硝基3+3，10吨爆品水溶肥被果农们抢购入手。

会后，三人小组带领果农们去参观了在那溪村的示范田。到了示范观摩现场，已经有很多邻近的村民先围在示范田观看柑橘树的长势，对比之下，示范田里的柑橘树植株明显长势较好，叶片饱满翠绿，就连原先树叶上的溃疡病也没有了，效果非常好。参加示范观摩的村民都对树苗纷纷夸赞，对金正大肥料也竖起了大拇指。

观摩会现场，果农们还咨询了农技专家一些常见的植株生长病虫害，以及化肥用量等问题，公司农化专家当场一一为大家解答，详细介绍了不同生长期的施肥方案和注意事项等，得到了参会人员的大力认可。接下来，武鸣三人小组将会逐步推进营销转型，服务更多种植客户，助力武鸣地区种植发展！

(贵州诺泰尔公司营销中心 会务科 冉丽)



德州公司：春耕春播正当时 农技服务促增收



眼下正值春耕时节，如何选种、提高耕作效率？如何施肥，更好的促进庄稼生长？连日来，德州金正大公司的农技服务人员深入田间地头，以田间为课堂，为农户“一对一、面对面”的传授相关技术，手把手地教农民如何春耕备播，对农民在实际生产中遇到的困惑进行了现场答疑，为种植户农业生产保驾护航。

武城董王庄镇邢大邢村的邢吉良今年64岁，是一位40多年的侍弄庄稼的“老把式”。可这位老把式现在遇到了一个难题：这几年自家种的小麦出现叶片发黄、死苗的症状，造成大幅减产。今年春天浇

返青水之后，这种症状更加严重。这彻底让邢大哥“急了眼”。

德州金正大农化服务小组一行专门来到邢大哥的小麦田里，认真查看了小麦长势，发现该地块土壤养分跟不上，造成小麦抵抗力下降，病菌趁势而入，出现大面积纹枯病等状况。

金正大农化小组技术人员韩

玉娟一边儿拔下小麦苗，一边儿分析：小麦播种密度大，没有科学施肥。播种时建议使用金正大生物菌肥，可有效减轻病害的发生。可以配合金正大全程营养方案进行合理施肥，从根本上改良土壤、提高肥力、增强小麦抵抗力。

德州金正大总经理于兵表示，要把农化服务常态化、经常化，多到一线“一对一”做好服务。同时，要创新工作方式方法，通过建立微信群、QQ群的方式，与农户联系得更紧密，服务更有针对性。此外，“三人小组”作为营销转型的一线冲锋队，要真正沉下去，俯下身，善于总结，定期开展一些农民朋友喜闻乐见的农化知识讲座，真正为农户送去他们需要的技术和

(德州公司营销部 马如龙)



吴小震，辽宁省葫芦岛市，西南农业大学农学专业毕业。2015年进入贵州公司成为眉山分公司的一员，2016年已优异的成绩证明了自己的实力，2017年一季度以增长率120%的业绩赢得开门红。他都有着怎么的营销亮点，有哪些我们学习的好模式，今天就听他来分享。

好产品助力成功开拓市场

眉山有着很好的市场基础，这里是经济作物集中区域，化肥需求量巨大。初来眉山市场，这里依然是以复合肥销售为主，农户对高端产品的认识还不够完善。但是沃夫特来到眉山的时间正好合适。公司的硝基肥来到了眉山之后，通过大量的试验示范农户看出了肥料效果。开始使用我们的肥料。通过实践证明老百姓认为沃夫特的产品肥料效果明显优于其他的品牌，特别是硝基肥和水溶肥深受农户们的喜爱。

好口碑的传播让吴小震和他的团队信心百倍，干劲十足。每天拉横幅、贴海报、建示范田、开观摩会，将基础建设开进眉山的每一个村镇，将好肥料带到老百姓的身边。

老百姓对产品信认，用了沃夫特的肥料之后果子长得比较好，品质好，产量也好，老百姓都卖到钱了，收入就比使用别的产品翻了一番自然赢得市场。

提升技术支持，赢取客户信任

农技知识对于化肥营销来说是至关重要的。刚进入化肥这个行业，他们也遇到过客户的考验。曾经有个客户对他说：“你不是农大毕业的嘛，来，我们一起看几个问题”，客户就把吴小震带到地里，指着地里的品类繁多的蔬菜让他认。还好农学专业的吴小震很自信的过了农户的考验关，用知识赢得了客户的认可。客户笑着对吴小震说“看来你还没有忽悠我嘛”，说到这里，吴小震也笑了起来。

“但是，客户的考验也这也反应了一个问题，市场对技术要求非常严格，也非常迫切”。吴小震介绍，我们在肥料产品方面的技术已经很领先，但是营销人员的植保知识，土壤营养管理知识还有待提高，比如说发穗、膨果、上色等等这些关键的问题，客户急需解决，如果我们的销售人员也略懂，这样就更容易走进农户的心理，拉近品牌亲民度，实现终端客户忠诚度培养，拓展市场抓牢市场占有率。

就如，四川的不知火，一般2月份能卖5块一斤，3月份能卖到6块，如果果子能留到5月份，最差最差的都能卖10块一斤。但是这个不知火一到2月份就开始软了，一软就只能丢掉。有个客户也是用控释肥和水溶肥，但他的果子每年都能挂到5月份，这样的技术才是真正的核心技术。所以说农技知识的掌握可以帮助我们更快的成长，可以更好的服务客户，赢得客户信任。

(贵州诺泰尔公司营销中心会务科 陈燕)

农技知识做突破 营销服务拓市场

眉山分公司吴小震

人大代表万连步的两会声音

五项建议关注农业可持续发展

联合协作 推动化肥行业供给侧改革

- ★鼓励企业绿色、智能制造，实现行业转型升级
- ★出台具体措施鼓励肥料企业上下游合作，化解过剩产能
- ★鼓励企业走出国门，积极参与国际产能合作

推进土壤改良修复工程 全面提升耕地质量

- ★统筹考虑配套建设，建立土壤修复系统工程
- ★强化科技在土壤污染防治中的支撑作用
- ★完善市场准入制度，鼓励优势企业积极参与土壤修复工程
- ★通过税收、运价优惠等方式，促进土壤修复产业发展
- ★落实责任主体，建立土壤改良效果责任追溯制度

大力发展节水农业 促进农业可持续发展

- ★完善节水农业政策体系，形成产业发展合力
- ★落实责任，实现节水、减肥增效协同发展
- ★鼓励企业联合服务，发挥农业节水设施能效
- ★加大财政投入力度，设立节水农业专项

加强现代农技推广 促进精准扶贫

- ★坚持“一主多元”农业技术推广体系，鼓励企业建设配套推广服务中心和示范基地
- ★发挥涉农企业技术与服务优势，加强新型职业农民的培训
- ★落实激励措施，加快对农业技术推广人员的培养
- ★建立监督考核机制，加大贫困地区农技推广力度

支持国家农业科技创新联盟建设 推动现代农业发展

- ★制定相关指导意见或管理办法，规范联盟建设运行。
- ★探索联盟建设的有效模式和路径，完善联盟运行机制。
- ★加大政策、资金等支持力度，鼓励联盟承担国家农业相关科技项目与部分公共服务职能。
- ★加强对联盟的报道宣传，提升联盟的社会影响力。

3月3日——15日，两会期间，全国人大代表、金正大集团董事长万连步积极履行代表职责，为三农发展、创新创业、行业转型升级等积极建言献策。针对三农工作，一年来通过广泛和深入的社会基层调研，万连步代表带来了5项建议，内容涉及行业供给侧改革、土壤修复、节水农业、农技推广、农业科技创新联盟平台等方面，为三农工作积极建言、呼吁，做好三农代言人，当好三农改革的潮头兵。

万连步代表表示，作为三农领域、企业界的代表，针对化肥供给侧改革、农业科技创新平台建设、水肥一体化技术推广、农技推广、土壤耕地质量保护向大会提交了5项建议，就是希望在行业转型关键时期，行业应联合协作起来，共同搭建创新平台，打造企业及行业新动能，让更多新技术、新产品、新成果惠及三农，推进行业供给侧改革，推动行业转型升级。



联合九位人大代表联名建议行业供给侧改革

两会期间，由万连步代表发起联名的这两份建议：《关于推进土壤改良修复工程，全面提升耕地质量的建议》和《关于联合协作推动化肥行业供给侧改革的建议》，得到了行业内9位全国人大代表的联名附议。他们是全国人大代表、贵州开磷控股(集团)有限责任公司董事长、党委书记何刚，全国人大代表、北方兵器工业集团总经理助理、辽宁华锦集团董事长李春建，全国人大代表、瓮福集团总经理助理金钢，全国人大代表、河北硅谷化工有限公司董事长宋福如，全国人大代表、河北诚信董事长褚现英，全国人大代表、安徽六国化工有限公司技能大师丁宏锁，全国人大代表、淮化集团有限公司首席员工、焊工高级技师陆胜祥，全国人大代表、贵州省天柱县石洞镇红坪村农民杨爱东，全国人大代表、贵州省沿河土家族自治县黑水乡下坝村果农张国英。

10位全国人大代表联名提出建议：全行业携起手来联合协作，共同推进我国化肥行业供给侧改革的进程，全面提升耕地质量，进而提高农产品供给质量，走上强农兴农强业之路。

央视《新闻联播》等媒体关注万连步代表建议

两会期间，全国人大代表、金正大集团董事长万连步积极履行代表职责，为三农发展、创新创业、行业转型升级等积极建言献策，受到了人民日报、新华社、央视等各大媒体的广泛关注与报道。3月8日，央视《新闻联播》对万连步代表再度进行了关注报道。

万连步代表在发言中表示，政府工作报告中提出，要依靠创新推动新旧动能转换和结构优化升级。我国发展到现在这个阶段，不靠改革创新没有出路。我们拥有世界上数量最多、素质较高的劳动力，有最大规模的科技和专业技能人才队伍，蕴藏着巨大的创新潜能。要坚持以改革开放为动力、以人力人才资源为支撑，加快创新发展，培育壮大新动能、改造提升传统动能，推动经济保持中高速增长、产业迈向中高端水平。

人民日报、新华社、中央电视台、经济日报、科技日报、农民日报、中国化工报、中国环境报、中国工业报、大众日报、中国证券报、上海证券报、证券时报、证券日报、中国农资、农资导报、中国农村科技、新华网、人民网、中国经济网、中国科技网、中国农业网、搜狐、新浪、凤凰网、大众网等百余家报纸、网站、微信融媒体平台予以关注报道，积极为三农传声献策，引起了行业及社会各方的关注。

当好一颗螺丝钉

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一粒粮食，你是否哺育了有用的生命？如果你是最小的一颗螺丝钉，你是否永远坚守在生活的岗位？”这是雷锋战士在日记中的一段话，告诉我们无论在哪个岗位，无论做着什么样的工作，都要发挥最大的能力，做出最大的贡献。

作为黄腐酸钾车间的一名普通操作工，我们的工作平凡但举足轻重，简单亦不可或缺。原料斗提堵了，张智浩没有嫌弃脏累，第一时间下去清理干净，保证下个班的正常生产条件；冬季防冻工作，上百个阀门管道，藏家林一个一个的检查清楚；离心机故障开不起来，孟凡通加班检修，确保正常；清理反应缓冲槽，李守帅责无旁贷；DCS显示反应现场蒸汽压力过高，张欣第一时间发现并通知现场操作人员；下班最后一个走的，总是我们的班长王普银，因为他要检查现场工具遗留，卫生，仓库门窗是否关闭等等一些平凡而重要的事。

虽然身处平凡，但我们拒绝平庸。“说的好，不如做的好，要做就做最好”！我们有高远的志向、严明的纪律和一丝不苟的工作态度，更有爱岗敬业、尽职尽责的工作意识，在加强理论知识和业务技能学习的同时，争取在平凡的岗位上，无私奉献、勇于实践，从我做起，从每一件小事做起，当好一颗螺丝钉，实现自己的人生价值。

(临沭公司黄腐酸钾车间 鞠岩)

当我再次想起你

当我再次想起你
终于 不悲不喜
轻轻喝上一口茶
对你的记忆
好像那些萦绕的热气
留不下一丝温度就散去

曾经梦幻般的美丽
都已渐渐成为过去
也许有天我们还会相遇
相视一笑后擦肩而去

当我再次想起你
终于 不悲不喜
时光模糊了你的容颜
岁月幻化了我的记忆
爱终究已成过去

当我再次想起你
终于 不悲不喜

(贵州诺泰尔公司企管科 陈文波)



错过 一帆

人生总是在不停的错过。年少的时候，错过心仪的女孩。或许出于羞涩，或是自卑，终归是阴差阳错。而往往总是错过的在我们心里却是最好的，因为不曾得到过，所以总是很美好。若是当初拥有，或许又是另一番光景了。有句歌词这样写的：“得不到的永远在骚动，被偏爱的总有恃无恐。”所以人总是在拿得不到的安慰自己，拿得到的践踏自己，剩下的都是痛苦和折磨。

人生总是在不停的错过。一路走来，错过沿途的风景。有的人爬山喜欢快速爬到山顶，只有山顶才有“一览

众山小”的感慨。我也喜欢爬山，但我却不喜欢山顶，因为到了山顶便会举目抒怀。看故乡、看处境、看身世、看过往的路，回忆往昔并且展望未来。于是这个时候，满腔的热血开始沸腾了。现实社会的物欲横流，斩断了人们对梦的憧憬和张望。人们都太急于到达山顶，以致于忘记了爬山的初衷。总是在想，到了山顶，就会看到更美好的风景，殊不知真正的风景就是我们急于登顶而一路错过的。

人生总是在不停的错过。匆匆而过半生，错过了几段纯真的友谊。小时候，友谊

就是友谊，即使只有一块糖我也愿意和伙伴分享，这是小孩子与生俱来的天性。长大后，当我们集齐五彩的糖果时，却再也找不到可以分享的人，再也找不回来当初的味道了，因为我们失去的是那种完全的信赖和纯真。我们不停的追逐我们想要的，漂亮的衣服、宽敞的房子……却忘了最初想要的和本就拥有的。路越走越远，快乐却渐行渐远，得到了很多，却也失去了很多。一路走来，我们慢慢的变得孤单影只，甚至找不到一个可以分享糖果的人。佛说：“有一种得到就是失去，得之何喜；有一种

失去就是得到，失之何悲。”

人生总是在错过中延续。当你感觉风来了的时候，其实风已经走了。人们总执着于失去，从不曾感恩于已经得到的。有的时候阴差阳错比如愿以偿更能锻炼人，因为我们卸不下心里的包袱，灵魂就得不到救赎。细数过往，我们错过的太多太多。从今天起，让我们学会感悟生活的点滴，静看花开花落、月影月明。珍惜我们拥有的，忘记曾经错过的。

别错过，趁今朝。
(贵州诺泰尔公司企管科 陈文波)



杏花开春意浓

以感恩之心拥抱生活

时光飞逝，岁月如梭。生活的考验，工作的磨练，让我们少了那份天真、少了许多莽撞，但却多了成熟、慎重，更多了一份责任心，让我更懂得珍惜工作、珍惜生活、珍惜这份来之不易的岗位。如何做一名让组织放心的员工呢？回想自己毕业之后的工作经历、成长过程，有许多的感想，有许多的感谢，也有许多的遗憾，但最终总结为“用感恩的心工作，做企业放心的员工，有付出终会有回报”。

感恩是一种美德，是一种态度，是一种信念，是一种情怀，同时也是人生的一种使命。一个懂得感恩的人，才能成就他生命和事业的高度。一个企业的发展和兴衰，靠的是每一位员工高度的执行力、忠诚度和真诚的感恩情怀。对于我们来说，感恩意味着与公司同舟共济。如果企业是一条船，那么我们的一双手就是一只桨，只有我们共同伸出双手，让千千万万支桨一起使劲，我们的航船才能劈波斩浪，勇往直前。

俗话说：“好水酿好酒，好土塑好壶，好的环境造就好的人才”，你看那环

境优美、气势恢弘的办公楼；你看那绿树成荫，配套设施完善的保障设施等等，企业为我们造就了这么优越的工作环境。我们能不感激我们的企业！能不珍惜我们的工作吗？作为公司的一分子，此刻的我有太多的感想和感谢想倾诉，既表达对公司的感恩，又勉励自己不断前进，以毕生的智慧和精力奉献到公司发展的滚滚浪潮之中。

企业是我们幸福生存的家，我们在为企业奉献的同时，企业也为我们提供了发展自我的空间。我们在不断增长着阅历，实现着人生的价值。“滴水之恩，涌泉相报”，我们应该感谢企业培养了我们，感谢企业让我们成长，感谢企业给我们提供了一片实现自我价值的平台。用感恩之情转化为忠诚企业的实际行动，用回报企业的心去守候我们赖以生存的家。

因此我要说，感恩就要有责任心。一个怀着感恩之心的员工，会执着而无私、敬业而忠诚，富有责任感和使命感。一个有着感恩心的员工，会在对企业的充满感激中，转化为勤奋工作、刻

苦学习、奉献社会的实际行动。一个有着感恩心的员工，会常常关心他人，关心企业，关心社会发展，对企业利益负责，与企业共进退。

责任催人奋进、梦想在此飞扬。一个能尽责的人，永远不会是渺小的；一个不负责的人，永远不会是伟大的。责任是一种信仰，也是一种力量。人生百年，其实也是匆匆的一瞬间，只要肩上使命和心中的信仰还在，任何艰难坎坷、崎岖曲折都会悄然退却、迎刃而解。

“不怕榜上无名，坚信脚下有路”，是我们应该有的坚定信念，它点燃了我心中喷薄欲发的澎湃激情，激荡着我脑海里奋进向上的理想斗志。天地生人，有一人应有一人之业；人生在世，生一日当尽一日之勤。是公司赋予了我们的一切感激和奋进之源，我们又有什么理由不以恳切的情怀去感恩回报呢？唯求此生能为企业的和谐发展发一份光、散一份热，肝胆相照、奋斗不止、青春无悔，我始终坚信：梦想在此飞扬！

(临沭公司动力车间 马士玉)

责任胜于能力

“人可以不伟大、人可以清贫，但我们不可以没有责任”。任何时候，我们都不能放弃肩上的责任，扛着它，就是扛着自己生命的追求与信念；扛着它，就是扛起对自己人生的美满与幸福。

爱默生曾说：“责任具有至高无上的价值，它是一种伟大的品格，在所有价值中它处于最高的位置。”责任就是对工作出色的完成，责任就是忘我的坚守，也是人生的升华。有责任心还可以弥补能力的不足，从而逐步提高自己的能力。而就算是有能力的人，如果没有责任心，也很难把事情做到很好，况且我认为责任心也是一种必须具备的能力，没有责任心的人不能算是有能力者！有责任心的人，久而久之就会变得有能力！有能力的人如果没有责任心，他的能力将大打折扣。

在我们的工作中，没有责任心的员工很多。厨师如果没有责任心，就不会尽心尽力烧好每一道菜；吧员如果没有责任心，就会随意改变果粉、奶精、糖浆等原材料的比例，做出的饮料口味不一；收银员如果没有责任心，收了假币还糊里糊涂；会计如果没有责任心，点错小数点则结果面目全非；服务员如果没有责任心，就不会想着自己的服务要让顾客满意，假如你非常热爱工作，那你的生活就是天堂；假如你非常讨厌工作，你的生活就是地狱。在每个人的生活中，有大部分时间是和工作联系在一起的，而工作是对社会的责任。如果放弃了对社会的责任，就背弃了对自己所负使命的忠诚和信守。

责任感就是无论你在什么时候，什么地点都时刻牢记自己的身份和所承担的职责，用真诚的心去感动，用善意的笑容去面对，以精致、完美的工作态度去面对可能枯燥、乏味、劳累的工作。

(临沭公司氟化钾车间 李波)