


《魅力金正大》企业文化系列丛书一



金正大企业文化集

 Kingenta | 诚信 创新 责任 共赢
金正大国际

地址: 山东省临沭县兴大西街 19 号

Address: NO. 19 XingDa West Street, Linshu, Shandong Province, China

电话 (Tel): (+86) 539-7198810

传真 (Fax): (+86) 539-7198810

网址: www.kingenta.com

山东金正大生态工程股份有限公司
SHANDONG KINGENTA ECOLOGICAL ENGINEERING CO.,LTD.

谨以此书献给公司成立十三周年和上市一周年及为公司发展做出贡献的全体金正大人!



金正大企业文化集

《魅力金正》企业文化系列丛书一

| | | | |
|--------------------|----|-----------------|-----|
| 前言 | 1 | 员工责任——敬业爱企 | 68 |
| 开篇 | 2 | 员工责任——厂兴我荣 厂衰我耻 | 80 |
| 第一部分 回眸金正大 | | 第四章 共赢故事 | |
| 公司简介 | 8 | 与团队共赢 | 91 |
| 公司大事记 | 10 | 与客户共赢 | 93 |
| 公司荣誉 | 16 | 与社会共赢 | 96 |
| 第二部分 企业文化理念 | 20 | 第五章 服务故事 | |
| 第三部分 企业文化集 | 22 | 内部服务 | 107 |
| 第一章 诚信故事 | | 外部服务 | 121 |
| 对农户 一言九鼎 | 24 | 第六章 团队故事 | |
| 对合作伙伴 谋大局轻小利 | 27 | 合心 | 133 |
| 对同事 言行一致 | 30 | 合力 | 135 |
| 对他人 真诚无欺 | 33 | 合拍 | 139 |
| 第二章 创新故事 | | 第七章 学习故事 | |
| “发现自己”——创意创新 | 37 | 争做学习型员工 | 149 |
| “转变观念”——产品与营销服务创新 | 43 | 争创学习型企业 | 159 |
| “拓展思维”——管理创新 | 51 | 第八章 感恩故事 | |
| 第三章 责任故事 | | 知恩—感恩—报恩 | 163 |
| 企业责任——回报社会 | 61 | | |
| 企业责任——关爱员工 | 64 | | |



● 现代化的工业园区

总部工业园区



科研与基地



● 美丽家园

总部生活园区



基地生活园区



创新 和谐 国际化
健康 快乐 超小康



精英团队



先进标杆





● 健康工程

职工运动会



快乐健身



● 文艺活动

歌咏比赛



爱国歌曲大家唱





● 亲情工资



● 爱心助学金





● 培训工程



● 多彩生活



创新 和谐 国际化
健康 快乐 超小康



● 十周年庆典



● 红色之旅





● 传递梦想 助威奥运



● 上市庆典



创新 和谐 国际化
健康 快乐 超小康



● 社会责任

● 社会责任



金正大助农中国行



控释肥全国普及大讲堂



“粮安天下·春耕有我”春耕行动



测土配方施肥知识竞赛



免费测土



现场指导



现场观摩



现场测产



玉米缓控释肥试验示范



小麦缓控释肥试验示范



水稻缓控释肥试验示范



苹果缓控释肥试验示范（美国）



农化服务车下乡服务



缓控释肥种肥同播技术服务



免费赠肥



免费提供化肥配送服务



● 社会责任

“相约金正大 走进中国农大”同一首歌公益活动



● 社会责任

金正大奖助学金颁奖仪式



在中国农业大学设立金正大奖学金

金正大奖助学金颁奖仪式



在山东农业大学设立金正大奖学金



在青岛农业大学设立金正大奖学金



在临沂大学设立金正大奖学金



向汶川地震遇难同胞捐款



向遭受南方雪灾的农民赠送救灾物资



举行“创文明城市、做文明市民”千人签名活动



组织小记者开展“低碳生活·你我同行”主题活动

创新 和谐 国际化
健康 快乐 超小康



人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。

在金正大的发展历程中，构建了以“诚信、创新、责任、共赢”为核心价值观的企业文化体系，诠释了一个优秀企业与其优秀文化相得益彰、相互支撑的深刻内涵，折射出了金正大文化特有的魅力。

在这个过程中，全体金正大人更是时时刻刻践行着公司的文化，用自己的行动诠释着金正大文化的真谛，塑造了一个个感人至深的文化故事。

这些典型人物的典型事迹，不仅是我们的宝贵精神财富，更是我们金正大企业文化的不可或缺的一部分。

让我们从这些或质朴、或感人、或催人奋进的文化故事中，汲取营养，接受洗礼，在公司转型升级的跨越式发展征程中，争当表率、争当楷模，努力成为新时期金正大文化的践行者。



金正大责任宣言

——责任，我们的生存方式

21世纪的中国不乏才华横溢的青年，却少有才华集一身而又可担当重任的俊杰。

金正大力图创造一种事业环境，集聚有才华、负责任的年轻人，携手前进，荣辱与共，分享成功。

在新的历史起点上的金正大，要求我们必须达成一个新的契约，一个公司与客户、公司与社会、公司与股东、公司与员工之间的庄严承诺，这一庄严承诺，必将加强我们之间早已缘就的纽带，并吸引着那些寻求突破、渴望成长的新生力量。

我们渴望成长为一个成功的企业。因此，我们必须立即行动，步入与众不同而经久不衰的跨越式发展轨道中，从而获得发展的先机、工作的尊严、生活的荣光。

我们崇尚这样的价值观：责任，我们生存的方式。

公司有责任帮助员工过上更好的生活。员工不仅有权利，而且有责任为自己和公司施展才能，尽其所能攀登得更高，走得更远。我们坚信，由尽责的员工组成的金正大必将使每一个成员远离贫困，成为不为贫困所累的人。金正大之

所以能将我们凝聚在一起奋斗，推动公司发展和我们自身生活品质的提升，主要力量来自于每个员工每天所承担的责任。

当员工承担起责任的同时，他也将获到尊严。能够并敢于承担责任的人是强大的，他有能力履行他的承诺，更有信心享受尽责的内心喜悦与安宁。只有每个员工自信并负责，公司才有信心和魄力面对险恶的竞争环境。

有的人想要求一种不用尽责就可以获利的生活，这样的心灵会发现，他们的利益总是不受到关心，总不安稳，总是失去尊重和理解，追求到的回报也总是与这种病态愿望成反比。生命力在这些人身上过早地消逝了。

不尽责任的人，本身就不具备生存能力，尽管他可能很有才华。因为任何一个团队或组织都要求个人价值、个人责任与团队价值的统一，由此团队、组织才能具备生存及发展的能力。金正大成立至今，一直依赖员工可贵的责任心，一起获得了生存和发展的空间。我们认为，公司同员工荣辱相连。正是由于这种生存方式上的认同，这种追求目标的一致，使我们今天还能庄重地要求每一位同事严格服从公司的



管理或是工作指令，使高效率的工作成为现实，使我们共同追求的美好生活同样快速地成为现实。

当岗位责任不明确时，我们要求员工对此采取果断行动，那些能够相互容忍、相互合作，并负起责任、解决问题的员工，将受到嘉奖；相互牵制、推诿、扯皮、不负责任的员工将受到谨慎而严厉的处罚。

金正大，可许诺为员工做100件不同的事情，但这些都是徒劳的，除非每个金正夫人都尽力而为。解决我们工作中存在的问题所需的智慧和能量，并不集中于公司的领导层，在各部门具体工作中更是随处可见，这也正是我们之所以希望每个员工发挥他个人天赋和自动自发工作的原因。因为金正大有能力给予加盟的员工以发挥其天赋才能的机会，加盟金正大的员工应该尽力珍惜并利用这一机会。我们更希望引发内部公平竞争，每一位员工都可以依赖高度的责任和独特的才华取胜。

我们无意于制造马到成功的幻想。真正的千里马决不会沉湎于片刻成功之后的满足。我们致力于营造的是万马奔腾、永无止境的辽阔疆场。在金正大，真正的千里马定能在

不断超越中，感悟竞争与冲刺的人生真谛，在纵横驰骋中享受到力量与精神铸成的无所不在的快慰与欢欣。心相印，情相知，金正大以人为本，亮出坦诚而质朴的人才观“只要你肯干，收获就一定高；只要你能干，机会就一定多。”

金正大鼓励人们相互关心，而不是只顾自己，金正大愿为并且能为勤奋工作、真诚与人相处并且渴望进步的员工提供更多的机会，承担责任和努力工作必将得到厚报。

金正大将成为认真负责、努力工作的员工们的沃土，让您不再担忧，并获得发展的机会，成为您“健康、快乐、超小康”生活的坚实后盾。当员工和公司都恪尽职守的时候，双方才会与不信任、惶恐、不安全感告别。

也许会有人毫不掩饰地宣称对我们价值观的蔑视，认为这是幼稚可笑的。但是，金正大在不长的历史中突飞猛进的事业所显示的能量和未来辉煌的走向，使我们相信我们最初的信念。这些信念并不因为有人议论而失去分量和光彩，金正大的未来比现在要更好，构成金正大的我们每个人对使之成为现实都负有自身道义上的责任。

如果在新契约的认识上渐趋一致，金正大的战略是设法



使公司进入新一轮的高速增长期。公司将继续秉承“诚信、创新、责任、共赢”的核心价值观，致力于建设“创新、和谐、国际化”的金正大；坚持人本和资本并重的战略，实现快速扩张，完成全国布局，努力让全体金正大人过上“健康、快乐、超小康”的幸福生活；并坚持“技术先导、服务领先”的方针，致力于高端新型肥料的开发和推广，以客户价值最大化为导向，实现与客户共同成长，成为世界级高端肥料供应商和受人尊重的农化服务商。

市场每天都证明着一些技术正失去价值，步向消亡，另一些新技术发挥着价值，争夺着顾客。在这场新世纪无休止的战争中，胜利需要对信念的执着！我们不能有一丝的休息和懈怠，我们必须保持住金正大人信念一致的优势、技术的优势和人才的优势，才会处于相对有利的位置。

有很多公司的员工更尽责、更努力，其中包括我们强劲的对手，他们正竭尽所能占领市场，我们只有超过他们而别无选择。

我们面临着急剧变革的时代，多种价值观正在市场的旋

涡中决一雌雄。金正大人在即将投入新的竞争之前，有必要认真检阅自己的装备，避免那些可以避免的错误和可以预见的遗憾。

这场旷日持久的变革要求公司上下都意识到每个人对公司来说都是重要角色，不轻视自己，更不轻视他人，用责任感、使命感将愿望转化为立即的行动，以一种全新的更具有生命力的方式进行工作。

漫漫征途，我们携手前进。金正大人相信每一个进入这种生活方式的人，都会为这个提供发展机会、生活保障和可以看到美好前途的公司而付出努力，我们也由此一起分享成功和成功带来的快乐。



公司简介

山东金正大生态工程股份有限公司是一家从事复（混）合肥、缓控释肥及其它新型肥料的研究、生产和销售的国家重点高新技术企业和亚洲最大的缓控释肥生产基地。公司成立于1998年，现有总资产46.34亿元，年生产能力300万吨，2010年实现销售收入54.8亿元。

2010年9月8日，公司在深圳证券交易所正式挂牌上市（股票代码：002470），募集资金15亿元，为公司今后的跨越式发展奠定了坚实的基础。

坚持自主创新、走产学研相结合的发展道路是金正大成立以来最大的特色和优势。目前，公司建有国家缓控释肥工程技术研究中心、博士后科研工作站、山东省院士工作站、山东省企业重点实验室、山东省重点企业技术中心等高端研发平台，并牵头发起成立全国缓控释肥产业技术创新战略联盟。公司还先后与山东农业大学、中国农业大学、全国农业技术推广服务中心、国家杂交水稻工程技术研究中心、中国科学院南京土壤研究所、上海化工研究院等40余家科研院

校建立长期合作关系，并与佛罗里达大学等6所美国大学、美国农业部3个实验站等单位建立了合作关系，共同致力于缓控释肥等新型肥料在国内外的研发与推广应用。

目前，公司已研制出具有自主知识产权，适合规模化生产的缓控释肥生产新工艺，开发出12大系列100多个品种，拥有各类专利111项，其中发明专利95项。先后承担了国家科技支撑计划、国家星火计划、国家火炬计划、国家重点新产品计划和山东省科技攻关计划等20余项国家级和省级重大科研项目。公司是缓控释肥料行业标准和国家标准的主要起草单位。先后获得国家科技进步二等奖1项、山东省科学技术进步一等奖2项。

以“帮助农民增收、促进农业发展”为己任的金正大，凭借执着探索和勇于突破的创新精神，不断引领行业技术进步，推动缓控释肥产业发展，争当低碳农业先行者，努力为建设节约型社会和社会主义新农村贡献力量。



公司大事记

- 1998年8月，公司前身“临沂市金大地复合肥有限公司”成立。
- 1999年9月，公司第一条年产10万吨复合肥生产线建成投产。
- 2002年7月，公司工业园一期工程破土动工。
- 2003年3月，公司第一条年产10万吨硫酸钾复合肥生产线建成投产。
- 2003年10月，金大地复合肥有限公司整体变更为山东金正大生态工程股份有限公司。
- 2004年11月，公司引进缓控释肥专利技术，开始产业化开发。
- 2005年5月，公司成立山东金大地化肥有限公司。
- 2005年8月，公司成立北京金正大控释肥研究院有限公司。
- 2005年11月，国家质检总局副局长蒲长城视察公司。
- 2006年3月，公司第一条缓控释肥生产线正式建成投产。
- 2006年5月，公司与中邮物流签署战略合作协议，利用中邮物流系统开展肥料配送业务。
- 2006年6月，金正大(美国)新型肥料研发中心在华盛顿成立。
- 2006年8月，山东省委书记张高丽视察公司。
- 2006年9月，公司成为美国肥料协会（TFI）会员。
- 2006年9月，美国农业部长Mike Johanns先生在华盛顿会见万连步董事长一行。
- 2006年10月，山东省科技厅批准公司成立“山东省金正大控释肥工程技术研究中心”。
- 2006年12月，科技部批准公司主持“十一五”国家科技支撑计划《控释肥关键技术集成及产业化》课题。



- 2007年2月，公司成功引进德国投资与开发有限公司、CRF化肥投资有限公司2000万美元外资。
- 2007年5月，公司成为国际肥料工业协会（IFA）会员单位。
- 2007年4月，公司成立山东金正大农业科学研究院有限公司。
- 2007年5月，山东省发改委批准公司设立“山东省控释肥工程研究中心”。
- 2007年5月，菏泽金正大生态工程有限公司成立，9月份第一条生产线破土动工。
- 2007年8月，公司与中国农业大学签署战略合作协议。
- 2007年10月，公司负责起草的《缓控释肥料》行业标准颁布实施。
- 2007年11月，科技部副部长曹健林视察公司。
- 2007年12月，由全国人大常委会、中央政策研究室、国家发改委、农业部、科技部、国家环保总局等单位组成的“中国缓控释肥料行业自主创

新与产业化发展研究课题”调研组到公司考察、调研。

- 2008年4月，全国农业技术推广服务中心下发《关于开展“金正大”缓控释肥料示范的通知》。如今，示范推广面积由2008年的5个省扩大到2011年的23个省。
- 2008年5月，公司先后与国家杂交水稻工程技术研究中心、中国科学院南京土壤研究所签署科技合作协议，并聘请袁隆平院士、朱兆良院士为公司科技专家。
- 2008年6月，人力资源和社会保障部批准公司成立博士后科研工作站。
- 2008年7月，公司董事长万连步参加2008年北京奥运会火炬传递活动。
- 2008年8月26日，公司举行“十年砺金·百年树尊”10周年庆典系列活动。
- 2008年8月，公司60万吨新型作物控释肥项目奠基。



- 2009年7月，山东省科技厅批准公司成立“山东省院士工作站”。
- 2009年7月，山东省省委常委、副省长王军民视察公司。
- 2009年9月，公司负责起草的《缓释肥料》国家标准颁布实施。
- 2009年10月，中共中央政治局常委、国务院总理温家宝视察公司农化服务站。
- 2009年10月，科技部批准公司筹建“国家缓控释肥工程技术研究中心”。
- 2009年11月，山东省副省长李兆前视察公司。
- 2010年1月，公司牵头发起成立“全国缓控释肥产业技术创新战略联盟”。
- 2010年5月，科技部副部长王伟中、山东省副省长李兆前为国家缓控释肥工程技术研究中心授牌。
- 2010年6月，公司与美国佛罗里达大学签约，共同成立“中美缓控释肥合作研究中心”。
- 2010年9月8日，公司在深圳证券交易所挂牌上市，募集

- 资金15亿元。
- 2011年1月，科技部批准公司主持“十二五”国家科技支撑计划《缓控释肥产业化技术集成与示范》课题。
- 2011年1月，安徽金正大生态工程有限公司成立。
- 2011年3月，山东省副省长郭兆信视察公司。
- 2011年3月，山东省省委常委、省纪委书记李法泉视察公司。
- 2011年4月，河南金正大生态工程有限公司成立。
- 2011年8月，公司第二届董事会第六次会议审议并通过设立贵州金正大生态工程有限公司，以打造磷资源循环经济产业园项目，实现产业链向上游延伸。同时设立辽宁金正大生态工程有限公司。
- 2011年8月，公司与河南省邮政公司签署《战略合作协议》，拟成立首家合资公司——河南豫邮金大地科技服务有限公司。
- 2011年8月，贵州金正大生态工程有限公司成立。



公司荣誉

- 2003年至今，“金大地”品牌连续被山东省名牌产品战略推进委员会、山东省质量技术监督局评为“山东省名牌产品”。
- 2003年9月，公司被山东省化肥工业协会评为“山东省复合（混）肥行业明星企业”。
- 2004年2月，公司被山东省科技厅认定为“山东省高新技术企业”。
- 2004年10月，公司被评为“中国优秀民营科技企业”。
- 2005年12月，“金大地”系列产品荣获中国质量万里行“十大农资畅销品牌”。
- 2005年12月，公司缓控释肥被山东省科技厅认定为“山东省高新技术产品”。
- 2006年6月，公司被科技部等部委认定为“国家重点高新技术企业”。
- 2006年6月，公司被评为“社会主义新农村建设十大贡献企业”。
- 2006年9月，公司缓控释肥被科技部授予“国家级星火计划项目”。
- 2006年12月，公司技术中心被山东省经贸委认定为“省级企业技术中心”。
- 2007年1月，公司被中国企业联合会评为“中国最具成长性企业”。
- 2007年1月，“金大地”系列肥料被中国肥料业专家年会评为“中国肥料业十大品牌”称号。
- 2007年4月，公司被中国石油化工协会、国家统计局评为“中国肥料百强成长企业第一名”。
- 2007年8月，公司“沃夫特”商标被山东省工商行政管理局评为“山东省著名商标”。
- 2007年11月，公司被科技部评为“国家火炬计划临沂复合肥产业基地骨干企业”荣誉称号。
- 2007年12月，公司缓控释肥被科技部等部委联合授予“国家重点新产品”称号。
- 2008年6月，公司企业技术中心被山东省经贸委认定为“省重点企业技术中心”。
- 2008年10月，公司被评为全国“节能减排突出贡献单位”。
- 2008年12月，公司被中国县域产业集群竞争力评



价课题组授予“改革开放30年·中国县域产业集群龙头企业奖”。

- 2008年12月，公司被中国石油和化学工业协会评为“中国石油和化工优秀民营企业”。
- 2008年12月，公司“新型作物控释肥研制及产业化开发应用项目”荣获山东省科技进步一等奖。
- 2009年3月，公司被山东省科技厅、山东省知识产权局联合认定为“中国专利·山东明星企业”。
- 2009年4月，公司“金大地”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。
- 2009年4月，公司再次被科技部等部委认定为“国家重点高新技术企业”。
- 2009年8月，公司被科技部、国资委、中华全国总工会三部委纳入“国家第三批创新型试点企业”。
- 2009年11月，公司被中国石油和化学工业协会和中国化工企业文化建设协会评为“中国石油和

化工行业企业文化建设先进企业”。

- 2009年11月，公司被中国企业联合会和山东省政府评为“山东省自主创新型企业”。
- 2010年1月，公司“新型作物控释肥研制及产业化开发应用项目”荣获2009年度国家科技进步二等奖。
- 2010年5月，公司荣获“第十一届中国专利优秀奖”。
- 2010年5月，公司“水稻专用控释肥”荣获“国家重点新产品”。
- 2010年6月，公司《新型作物控释肥研制及产业化开发应用》荣获“首届山东省企业重大创新成果”。
- 2011年2月，公司“缓控释肥科技创新平台”项目荣获山东省科技进步一等奖。
- 2011年4月，公司被科技部、国资委、中华全国总工会三部委认定为“国家创新型企业”。
- 2011年5月，公司被山东省人民政府评为“山东省产学研合作创新突出贡献企业”。



- 公司愿景
成为世界级高端肥料供应商和受人尊重的农化服务商
- 核心价值观
诚信、创新、责任、共赢
- 企业精神
吃苦耐劳、艰苦创业、大胆务实、超前实践
- 经营宗旨
帮助农民增收、促进农业发展
- 发展目标
创新、和谐、国际化；健康、快乐、超小康

- 基本意识
 - 创新意识：引领行业技术进步、支撑国家科技发展
 - 人才意识：人才和事业共同成长
 - 服务意识：科技创造收获、服务铸就品牌
 - 合作意识：主动协作、合力同行
 - 学习意识：学习工作化、工作学习化
 - 感恩意识：感恩于心、回报于行
 - 危机意识：思危则安、思亡则存



在公司的发展历程中，金正大人秉承“诚信、创新、责任、共赢”的核心价值观，以诚信的原则待人处事，以创新的思维谋求发展，以负责任的心态对待相关方，以优质的服务水平提升品牌，在不断进取、主动协作、合力同行的团队精神指引下，实现员工、企业、社会的多方共赢。

在践行企业文化的过程中，公司涌现出了许多感人的优秀人物和典型事迹，为大家所颂扬。金正大人以优秀人物为榜样，不断地激励自己；以感人的事迹为标杆，不断地提升自己，追求卓越，无私奉献，用最好的工作感恩企业，回报社会。

在这片金色大地上，我们感受到不一样的文化，感受着不一样的故事！

第一章 诚信故事

齐鲁熏陶，诚信为天。说起山东，人们就会想到孔孟之道，“仁、义、礼、智、信”；就会想到山东大汉，“豪放、坦直、忠信、孝义”；就会想到“管鲍之交”千古美谈。

“诚信”是齐鲁文化的精华，更是金正大全体员工最高的价值追求与行动指南。



● 对农户 一言九鼎 ●

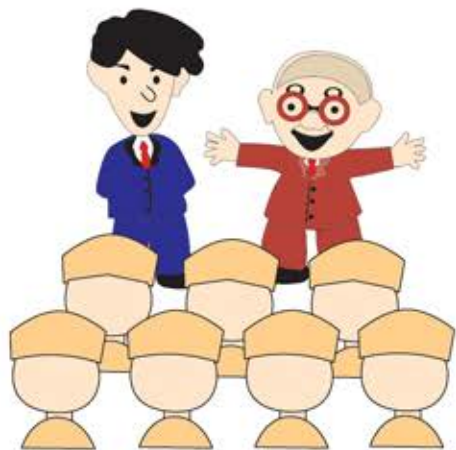
承诺过的就必须做到

“农民辛辛苦苦一年，不就是图个好收成吗？”这是万总经常挂在嘴边的一句话。金正大人一直把这句话记在心里，承诺凡是使用金正大产品出现减产、减收等现象，不管是不是产品质量问题，金正大都会尽全力将农民损失降到最低。要让用金正大产品的农户笑着丰收！

2006年秋季，金正大得到一个不好的产品使用反馈：河北省沧州市农户李明福称他家的冬枣由于施用缓控释肥，出现了减产问题。得到这一消息后，公司立即请来省农科院专家进行现场诊断，结果发现原来是病虫害导致了枣树减产，跟公司肥料的质量没有任何关系。按理说既然减产与厂家产品质量无关，厂家就没必要再对此负责了，但万总说：“咱

们金正大承诺过的，就必须做到！”最后金正大不仅请专家诊治好了老李家枣树林的病虫害，还给了老李一定的补助金。拿到补助金的老李激动地说：“非常感谢金正大，金正大是一个真正为农户利益着想的好企业！”

短短的十三年，金正大能从千百万家化肥企业中脱颖而出，成为行业的先锋，靠的就是万总这句常挂嘴边的话，靠的就是农民利益重于泰山的承诺与行动。



【点评】

言出必行，不管是在什么样的情况下，只要是承诺过的，就必须做到，这是诚信的根本。人无信不立，企无信不存。金正大人重诚信、守信用，不仅仅是在语言上提倡、宣扬诚信，更是通过具体行动体现这一点，才能以信誉、真诚赢得农户的信赖与忠诚。

● 对合作伙伴 谋大局轻小利 ●

客户的满意就是我们的成功

诚信是企业立足之本，特别是营销部门在和客户的相处过程中显得尤为重要。

2008年春天，由于市场肥料价格直线上涨，基本上所有客户都在我们业务员的推荐下大量存货，这让客户们赚了不少钱。到了秋天，市场价格出现了下降的趋势，在此情况下，德州市场上有一个客户，因为利益的驱使，不听我们业务员的劝告，执意大量存货，造成了在年底还压货100多吨的结果。面对此结果，他很着急，多次打电话让我们帮忙处理。

出现这种局面并不是我们所愿意看到的。客户是金正发展的重要支撑，失去客户，尤其是那些实力不小且在市场上影响力很大的客户，将是我们的重大损失。公司本着一向坚持的谋大局而轻小利的合作意识，马上派部门主任去找这个客户商谈，大区经理也上门了解情况，共商对策，最终我



们决定给予这个客户大力的支持，处理存货以增加其2009年的销量。

在公司的大力支持下，这个客户2009年的销量比2008年增加了三倍，实现了历史性的突破。客户很高兴，直说我们公司讲诚信，不像别的厂家有存货不给处理，并且夸卖我们公司的产品赚钱，决定来年增大投入卖我们的产品。

正是因为公司为客户着想，真诚对待客户，谋大局而轻小利，才赢得了客户的忠诚和合作，实现了合作共赢。



【点评】

对客户，不仅要真诚相待，诚实守信，更要以合作为重，思利及人。诚信是合作的基础，合作是诚信的延伸。金正大人不仅把客户当作我们事业发展道路上的携手者，更始终将客户当作我们的伙伴和朋友，通过团结互助，实现共同发展，用我们的真心换取客户的真情，用最大的诚意换得客户的满意。



● 对同事 言行一致 ●

不止是“说说”

什么样的将军带什么样的兵，领导者的思想和能力往往决定着一个团队的前途和命运，而领导的品行也影响着他的部下。

一个初春的晚上，十一点，正是夜深人静的时候，突然我的手机铃声响起。

“在哪里？”是经理的电话。

“宏鑫宾馆。”刚刚进入梦乡的我，迷迷糊糊地回答。

“我在惠民，明天早晨六点半到，咱们直接去终端。”经理说。

“哦！”我放下电话，觉得有些不可思议，但还是上了闹钟。

早上闹钟按时响起。看着外面朦朦胧胧的晨光，我不禁嘀咕：“大冬天的，天不亮就去农村，能有人吗？”

“领导也只是说说，大冷的天，谁不愿意在被窝里多睡一会！”被我吵醒的司机懒懒地掖了掖厚厚的被子，接话道。

“起来吧，他要是不来咱再回来睡，八点天才亮。”我

想了想，最后决定还是先起来看看再说。

简单洗漱后，我们下了楼。寂静空旷的大街上看不见一个人影，只有霓虹灯发出朦胧的灯光。

快走到服务车时，隐约看见有人在车里面晃动，难道说是经理？我们对望了一眼，赶紧走过去。

车门打开了，经理正坐在里面，看着冻得有些发红的脸，我们两个人愣住了。原来经理早就在外面等我们了。

“几点到的，咋不打电话啊？”我们有些抱歉。

“嘿嘿，看着你们住的那个房间亮灯了，就没叫你们。”经理憨厚地笑了笑。

“言必信、行必果”，经理的行为深深地打动了我。在以后的日子里，我都把这几个字铭记在心，激励着我努力工作，真诚待人。



【点评】

诚信就是言行一致，说到一定做到，做事坚持到底，不逃避责任，不隐瞒实情，不为自己的言行不一找借口。不管是领导还是普通员工，在做人行事过程中都要把诚信摆在第一位，这不仅仅是金正大诚信的基础，更应该是金正大择人处事的基本原则。

● 对他人 真诚不欺 ●

诚实才可信

2009年7月，一个再普通不过的夏日，但是在徐州业务主办杨明远的身上却发生了一个令人回味的故事。

正值正午时分，火热的骄阳无情的烘烤着柏油马路，路上偶尔才会见到一个行人。在徐州忙完客户的事情后，杨明远开车赶往大许镇谢经理那里谈试验田的事情。正午的太阳烤的他嗓子眼就像要冒火一样，就在这时他看到路边上有几个卖西瓜的小摊。他把车停到一个小摊前，买了一个西瓜，然后在西瓜摊前吃了起来，正好当作休息。

吃完西瓜结账的时候，他给了摊主10块钱，摊主找了他43元。

他一愣，不由得问摊主：“多少钱？”

“7块啊，7毛钱一斤……”摊主以为他嫌贵，跟他解释。

他愣了一下，然后打断了摊主的解释：“不是价格的问题，是你多找我钱了。我给了你10块，你给了我43。”



原来摊主把10元当成50的了。摊主连声道谢，并表示只收他5元就行了。但是他最后坚持给了摊主7元。

事情原本该就此结束，但是撒播真诚必将开出诚信的花朵，结出累累的硕果。

后来，杨明远来到摊主所在的村里进行产品宣传的时候，摊主一下子就把他给认出来了。更加惊喜的是，摊主正是这个村的书记。在这位村支书的带领下，全村80%的老百姓都使用了公司的缓控释肥。

摊主村支书表示说那件事虽小，但是着实让他感受到了金正大人的品质。不管怎么样都要永远用金正大的肥料，放心！村里人也都说有这样的经理，金正大公司的产品用起来，一定会让老百姓更放心、安心！



【点评】

诚实、不欺瞒是诚信的基本要素，是做人的根本品质。金正大人时刻牢记“诚信”的价值追求和行动指南，用诚信彰显我们的本质，使得我们举手投足间都带有诚信的踪影，打上了诚信的印章。讲诚信的人必然为他人所尊敬、信赖，受到他人的真心对待。真诚的撒播必将开出诚信的花朵，结出累累硕果。



第二章 创新故事

创新是金正大的力量之源、发展之基。金正大生于创新、成于创新、发展于创新，也必将因不断创新而基业常青。我们的创新是一种常态，在生产技术中、在产品研发中、在市场营销中、在企业管理中，无处不渗透着创新，无时不体现着创新。创新就在我们身边，有时是一件小事，有时是一个小的想法，有时是一次小的改进，这都是因为我们坚持了创新的思维，有一颗创新的心。

• “发现自己”——创意创新 •

小发现也能解决大难题

公司缓控释肥生产中的循环气体除尘一直是个难题。为解决这个难题，技术分中心与生产中心试用了几种除尘方法均未能彻底解决，后来他们想到采用布袋除尘的方案，但拟增加的布袋除尘器设备体积庞大，车间内已无空间进行安装，而且设备造价较高，这个方案根本难以实施。

如果不彻底解决循环气体除尘的问题，就无法避免粉尘堵塞后序的冷凝器；一旦冷凝器堵塞，生产将无法正常运行，同时冷凝器的清理工作也将是极其频繁、困难的……怎样才能彻底解决这个难题呢？技术分中心的同事们一直在苦苦思索着。

在一次外出考察设备的时候，技术分中心总监李广涛发现一个设备生产厂家的生产厂房里摆放着一套流化床试验设备，那是一台用于医药行业的小型设备，李总很有兴趣地进行了观察。细心的李总发现在流化床的内部挂满了布袋，“这一定是用于除尘的”，心想，“我们的设备上是不是也可以这样做呢？如果可以，不仅解决了设备安装空间的问题，同时造价也得到了大大的降低”。



考察一回来，李总就马上安排人员照此制定了除尘改造方案并组织相关人员进行论证，结果一致认为方案完全可行。后来报经公司同意，根据此方案进行了改造，运行后除尘效果非常好，循环气体除尘的问题终于得到了彻底解决。



【点评】

创新来源于生活，来源于我们自身对工作的不断要求。工作中并不缺少创新的需求，缺少的是创新的动力与精神。只有我们专注于工作，不断思考如何才能更好的完成工作，才会不断发现、不断改进、不断提升，才能勇于创新，勇于实践，为公司的发展输入新的动力，同时在创新中更好的“发现自己”。

烟灰缸也会“说话”

烟灰缸也会“说话”吗？看着房间里那个看似普普通通，却有着粉红色的心，“说”着“金正欢迎您”的烟灰缸，让人不忍心在它身上落下烟灰。说起来，这里面还有一个美丽的故事呢。

2007年的圣诞前夕，接待中心的小姑娘们忙着用漂亮的彩纸包装平安果。工作忙完后，大家一边随手在剪裁的彩纸上写下了几个字，然后又用剪刀剪了一个心形，放到了旁边雪白的烟灰缸里，顿时使冰冷的烟灰缸“活”了起来！

“啊！真不错，看，一只会说话的烟灰缸！”旁边有人喊道，大家纷纷附和。

就是这仿佛是偶然的灵机一动，让金正大的烟灰缸都“活”了。姑娘们笑嘻嘻的把刚整理好的剩余彩纸拿出来，剪出各种不同形状的彩纸，将每个人心底对公司这个大家庭中每个成员的祝福和关爱都一起装进了烟灰缸，向客人们表达着自己对他们的健康关爱、温馨提示等等，从此金正大接待中心的烟灰缸都变成了会“说话”的烟灰缸。

看似偶然的举动其实包含着必然。正是因为接待中心的姑娘们始终都牢记着自己的工作职责，专心于为我们营造温馨舒适的环境，才能让接待中心成为大家心目中一个放松心情、补充能量的加油站，一个让员工感到温暖和幸福的大家庭，才能不断地带给我们一次又一次的惊喜。



【点评】

创新是金正大的灵魂，公司过去取得的成就靠的是创新，现在和将来的发展壮大还是靠创新。创新并不难，难就难在我们是否养成了用创新思维的方式来思考问题的习惯，是否具有创新的精神。我们每个人、每个部门都是创新的主体，愿我们大家都积极行动起来，对照自己和本部门的工作实际，从自身开始、从现在开始、从工作和身边的小事开始，勇于创新，积极践行。

从“废井”到“源泉”

刚搬入接待中心时，中心浇花用的水、职工餐厅打扫卫生用的水、公寓楼冲厕所的水、大型太阳能用水等都是自来水，平时感觉不到，可是每到月底一核算接待中心的水费开支，才知道节水的必要性。

接待中心门口西南处有一口水井，是2006年施工时留下的，新办公区建成两年多，此水井一直无人问津。接待中心郑秀丽经理正在为节水问题思索着，偶然间她想到了这口水井。能不能旧貌换新颜，把这口废弃的水井利用起来呢？经过仔细观察和认真思考，她提出了井水再利用的建议：在井口放置抽水用的自吸泵，再连接到公寓楼、太阳能等相关的水管，将原来大部分的自来水改为井水。

郑经理将这一方案上报公司领导后，领导对这个节水的建议非常赞成。后来在技改部的大力协助下，接待中心对废井进行了改造。历经半个多月的努力后大功告成，经过试验合格后全线畅通，昔日的“废井”变成了“源泉”。

目前，接待中心除饮用水之外，其余80%的用水都是来自门口的这处“源泉”，仅此一项改造，每月就节省开支近两万元。



【点评】

只要肯想就会有新办法，只要肯干就会有新发现。“废井”不废，是因为我们没有让大脑“废”下来，而是始终保持创新的意识和对工作孜孜不倦的追求。“废井”变“源泉”，归根结底是我们让大脑成为创新的源泉与发动机。

● “转变观念”——产品与营销服务创新 ●

“冲不走”的肥料

位于海南省海口市演丰镇盛产香蕉，几乎每户人家都有自己的香蕉地。每到夏季，演丰镇常会受到台风的影响，出现暴雨天气，普通的复合肥有速溶速效的特点，所以在下雨的时候就会随雨水一起流失，造成肥料的损失。肥料的利用率比较低，农民买肥料的钱经常白白流走了，香蕉的产量也得不到保证。

黎传东在当地是响当当的香蕉种植大户，种了200多亩香蕉地。2007年6月，海南省农业技术推广服务中心的人上门找他，说要在他家选两亩地用金正大公司生产的缓控释肥做试验。黎传东还是第一次听说这种肥料，反正有农业技术推广中心的人作保证，他完全抱着试试看的心里在自家的地里做了试验。

当台风季节来临的时候，黎传东就开始忙着给其他香蕉地追施化肥。他看着那两亩试验田没人打理，有些心疼，毕竟是自家的地，但是因为专家强调完全由他们照顾，所以他也只好不管，只能在心里暗暗嘀咕：这样怎么可能出高产量？



等香蕉成熟后一统计，没有追施肥料的试验田里的香蕉反而比其他香蕉地每株多产出100多斤，肥料的利用率提高了一倍以上。黎传东惊叹不已，一个劲地夸试验田的肥料好，到处打听如何才能买到这种“冲不走”的肥料。

这种“冲不走”的肥料正是公司早在2002年就开始研发的缓控释肥。那时，传统复合肥领域正处于上升时期，市场上还有很大的销路，可是公司的领导们并未把眼光局限于利润丰厚、热火朝天的复合肥市场，而是将目光瞄准了具有更大发展潜力、给农民带来更多益处的缓控释肥。经过几年的反复试验和研发，终于生产出了这种“冲不走”的肥料。

“大量的试验、示范数据证明，缓控释肥不仅能减少化肥使用量和施肥次数，节省劳动力，减少环境污染，还具有增产增收的效果。”农业技术推广服务中心的人这样告诉当地香蕉种植户们。演丰镇的香蕉种植户这下终于不用担心因为台风的影响而造成香蕉产量下降了！



【点评】

使客户满意是我们对工作的要求，是我们不断进步的动力。从用户的角度和不便出发，为客户着想，不断创新，不局限于现有的市场，不拘泥于现有的产品思路，把眼光盯在问题上，把解决问题的思路放在转变观念、创新思维上，走在市场发展的前列。创新的课题就是满足用户的课题，也是创造新市场的方向！



开辟农村新“战场”

商场如战场，市场开拓的过程是一个艰难的“战斗”过程。每次的市场开拓都需要营销人员充分调动积极性和主动性。

2006年以来，河南市场高价位肥料的销售一直呈下滑态势，低价位产品市场份额越来越大。同时河南市场玉米用肥以追肥为主，由于劳动力大多外出打工，大多数老百姓都要求肥料能够撒施，而金正大缓控释肥却由于产品的特性，不能撒施，否则会影响到产品的施用效果。

产品得不到认可，公司的营销人员苦苦思考着怎么突破局面，打开市场。经过反反复复的思考、求证，最终挖掘出了农户需求和缓控释肥的结合点：农民需要的是低价位但更要图省事的肥料，而我们的缓控释肥特点就是做底肥，施一次，而且肥效长。我们需要解决的就是如何让农户知道这一点。公司的营销人员最终想出了一个好方法——免费给农民播肥。

有了这个思路后，营销人员与当地经销商联合，推出了“用金正大缓控释肥，轻松做现代农民”的活动，在河南市场大面积进行免费播肥、播种推广，并积极寻找能适合这个

思路的机械，先后推出了“农哈哈”种肥同播机和“顶呱呱”汽油机播耩，缓控释肥与种子同时播，大大提高了缓控释肥施肥的便利性。通过这一活动，缓控释肥销量直线上升。用客户的话说：“没有种肥同播机、汽油机播耩和免费播肥播种，今年缓控释肥根本销不动！”

正是有了这样的创新，在广袤的中原大地上，公司缓控释肥打开了市场，得到了农民朋友的认可，农民越来越喜欢“增效、节肥、省工”的好肥料，不仅减少了追肥次数和劳动量，解决了肥料流失的问题，施用缓控释肥的玉米、棉花等作物也获得了大丰收。

创新性营销在2009年的河北市场也得到了体现。2009年，公司缓控释肥在河北市场还没有得到全面的推广，很多农民朋友还没有认识到缓控释肥的好处，对撒在地里不化的化肥始终抱着迟疑的态度，这可急坏了我们的销售人员。

在河北这样肥料密集的市场，品牌竞争日益激烈，差异化营销的要求越来越高，没有好的营销方式是无法打开市场的。为此，营销人员想出了很多种宣传方案、促销方法，会



议营销、投放电视广告、乡村墙体广告、文化大篷车演出、有奖促销活动、建立形象店等等，以求在缓控释肥的推广上有个更大的突破。

一个个的市场密集开发方案提上了领导的工作日程。最终，建立缓控释肥示范村的想法闪现在领导的脑海中。

2009年春季，营销人员考察了保定市和邢台市的重点乡村，与经销商一起选择了保定赵村乡孟家庄村、叮咛店乡东车寄村和邢台南宫薛吴村，建立起金正大缓控释肥示范村。

公司领导亲自为示范村授牌，并组织专家在村里广泛宣传、指导、授课，下农田教农民朋友如何针对自家土地选择适合的肥料以及缓控释肥怎么用才能有更好的效果等，还针对示范村推出了一系列的促销政策。就这样，示范村60%以上的农民使用了公司缓控释肥。

施用了缓控释肥的庄稼长势非常好，玉米、棉花等作物

的抗病能力比以前更强，农民得到了更多的实惠，也获得了好收成。周围村里的农民看到了金正大示范村施用缓控释肥的实实在在效果，也被吸引，缓控释肥在当地的推广越来越顺利。示范村的经验很快作为市场开发典型推广到其它地区的缓控释肥推广上。



【点评】

彼得·德鲁克曾说：“营销和创新是企业的两个职责。”企业营销需要创新。企业的最终目的在市场，要适应市场的变化，找准市场的切入点，就必须转变营销观念，用不同的眼光、角度去看待不同的市场。不同的市场需要不同的营销方式，找到合适的营销方式，才能打开市场，获得成功。

● “拓展思维”——管理创新 ●

“走动式”管理

企业每时每刻都在发展、变动，是因为企业员工每时每刻都在发展、变动。员工不断需要用新的知识充实自己，新的追求激励自己，新的动力提升自己，只有顺应这种发展、变动，企业的管理才能更加通畅，企业的发展才能更加顺畅。菏泽金正大公司就是不断顺应这种发展、变动，新的思路给公司带来新的机会，新的行动为公司带来新的效果。

“这里有什么问题吗？”

“没有。”

“那好，继续工作吧，注意安全。”车间主任拍拍生产人员的肩膀，又走到生产线的下道工序。

在菏泽金正大公司园区里面，每走过一个路口你都能看到一名科级以上的管理人员在现场了解情况——这就是菏泽公司独具特色的“走动式管理”。



菏泽公司主张管理层深入现场、深入车间一线去了解实际情况，而不是一味地坐在舒适的办公椅上翻阅各种报表和资料。所以，上至公司领导下至科室负责人经常出现在仓库、生产一线、作业现场，他们与一线工人亲切交流，对工人们耐心指导。特别是生产部门经理，他们一边安排手头上的工作，一边在对讲机里协调其他班组的事情，哪里有问题哪里就会出现他们的身影，把一线工作上可能出的问题消灭在萌芽状态。

菏泽公司的“走动式”管理使管理层及时掌握到公司的第一手信息，对细节了解地更全面，使管理层做出的决策更切合实际；同时也提高了工作效率，提升了工作质量，拉近了与一线员工的距离，成为一种合理、有效的管理方式。



【点评】

“走动式”管理的成功在于这种管理走进了一线，走进了员工心中，是管理创新的真实写照。我们在重视技术、产品、营销创新的同时，同样强调管理创新。在企业管理中，必须打破旧的管理思维方式，勇于接受一切有利于金正大发展的新思想，发展促进金正大前进的新思维，并在管理行动中积极的付诸实践，将创新落实到行动中。



“土专家”不土

菏泽公司副总经理曹怀圣是1998年加入公司的老员工，虽不是科班出身，却在实践中积累了丰富的专业技能与实践经验，颇有专家之长、干家之实。在公司创业初期，曹总就为企业的新设备安装与新产品研发做出了突出贡献，因此多次被评为“技术进步活动先进工作者”、“技术进步先进个人”等。因为是土生土长的金正大人，故此得名金正大的“土专家”。

2008年6月，曹总受公司委派，来到菏泽金正大抓生产。当时菏泽公司还处于工程建设阶段，厂区内一片荒芜，连最基本的“三通一平”都达不到。“越是在困难关头，越要发扬金正大艰苦创业的精神，在考验面前挺直腰，在困难面前意志坚”。作为技术骨干的曹总，经常这样勉励同事，同时发挥传、帮、带作用，无私地教技术、传经验，鼓舞大家的斗志。

2008年11月，曹总在生产现场巡查时，发现成品肥不用

通过二级冷却就完全可以满足产品质量要求。此前公司采用的生产工艺是传统的双烘双冷，从来没人尝试过要改变。但曹总敢为人先，他连续十多天守在设备边，通过跟踪观察，收集到大量的技术数据。通过综合分析和对比试验，他确定二级冷却设备完全可以省掉。据估算，仅此一项，每年可为公司节约生产成本上百万元。

为做好节能降耗工作，曹总将新产品研发与技术改造有机结合起来，通过简化设备、优化工艺流程，有效地提高了产量，保证了质量，降低了生产成本。

十多年来，曹总一直工作在生产一线，加班加点，忘我工作。有人问他：“难道你不累吗？”“不累是假，但一到生产现场，精神就来了。”正是凭着这份对企业的热爱和对工作的执着，再苦再累，曹总也无怨无悔，也正是因为有无数个像曹总这样的技术骨干、营销精英、管理能手，公司才迅速崛起，创造出高速发展的奇迹。



【点评】

世上无难事，只怕有心人。做一个有心人才能做到创新，而创新的源泉在哪里？“一到生产现场，精神就来了。”这句给我们的启示是“工作现场有神灵”。人生是基于现场的人生，企业是基于现场的企业，企业创新的成功点在于：领导在现场指挥，措施在现场落实，办法在现场研究，问题在现场解决，作风在现场转变，经验在现场总结，典型在现场推广，思想在现场交流，水平在现场检验，威信在现场树立。

创新贵在钻研

公司作为亚洲最大的缓控释肥生产基地，中国缓控释肥科技的实践者，缓控释肥研发生产一直在公司运营中占有决定性的地位。临沭基地生产部副总监陈德清在日常工作中，对自己严格要求，对同事模范带头，为公司缓控释肥研发生产做出了突出贡献。

陈德清在公司的缓控释肥产品技术创新方面赢得巨大突破，连年被公司评为“先进个人”、“劳动模范”和“岗位标兵”，并获得“临沭县安全生产先进个人”等荣誉称号，他所管理的缓控释肥车间连年被公司授予“先进集体”称号，并先后被临沭县工会授予“工人先锋号”及“振兴临沭劳动奖章先进集体”等荣誉称号……这一些列荣誉的背后，是不为人知的艰辛付出和大胆创新。

在拥有全球最尖端技术的包膜控释肥生产过程中，陈德清带领缓控释肥车间人员吃住在车间，对包硫控释肥生产工艺设备改造，研制出控释肥生产专用喷头，使得包硫控释肥的生产质量处于行业最高水平，对包硫控释肥封闭剂进行大胆试验并最终获得成功，使得包硫控释肥硫磺脱壳的问题得以彻底解决，依此可同时实现彩色包硫控释肥稳定生产。目前，这项技术在全球范围内仍处于行业领先水平。



陈德清还十分注重生产设备和工艺创新。在冰天雪地的三九严冬，在烈日当头的三伏酷暑，他带领缓控释肥车间人员，始终奋战在生产一线。在冰与火的考验中，他和同事们顺利完成了流化床除尘及布风板改造，使得包膜技术更加成熟，产能扩大一倍的同时产品一次交检合格率达到99%以上。

在工作中，陈德清勤学苦钻，生产过程中遇到难题虚心向相关专家学习请教，熟练掌握了大量控释肥实际生产技术，总结出大量控释肥生产经验，2009年获得授权发明专利6项。

在陈德清从事缓控释肥车间管理以来，他始终绷紧安全工作这根弦，自觉做到视安全如生命、把安全当效益，积极对车间员工进行安全培训教育，针对控释肥生产中的危险因素进行了充分辨识，并做好岗位监督检查安全防护工作，消除了安全隐患，他管理的车间，从未出现过任何事故。



【点评】

创新永无止境，创新是企业发展的不竭动力。创新其实不容易，创新意味着改变，创新意味着付出，创新意味着风险。创新除了专业知识及技能外，还要有自信和激情，为实现目标不懈奋斗。公司从事的缓控释肥行业是一项需要不断创新的事业，需要无数个敢于大胆创新、超前实践的优秀员工脱颖而出，这样创新工作就会由点到线，由线再到面，成为一条生生不息的创新之河。



第三章 责任故事

“天地生人，有一人当有一人之业；人生在世，生一日当尽一日之勤。”责任，是我们的生存方式，更是金正大立业之本。金正大人勇于承担社会责任、承担企业责任、承担工作责任，始终把“责任”当成一种习惯和工作态度，始终将尽责作为维护金正大利益的基本点。

● 企业责任——回报社会 ●

责任引导发展

2006年正月初八，一个让全体金正大人终生铭记的日子，我国第一条缓控释肥生产线在金正大全线连动试车成功！

回顾几年的技术探索与发展历程，万总感慨万千。

2002年，万总到欧洲出差，在超市偶然发现了缓控释肥。缓控释肥是世界上极其高端的肥料，不但可以节约能源，还能给广大老百姓带来增产增收，但是其技术一直被欧洲少数几家公司垄断着。在能源日趋紧张的今天，生产缓控释肥具有重要的社会意义，也是一种社会责任。

带着社会赋予的责任——“帮助农民增收，促进农业发展”，从欧洲回来后，万总踏上了寻找缓控释肥技术的征程，找遍天南海北，功夫不负有心人，终于在山东农业大学张民教授那里找到了！

2004年，经过深思熟虑之后，万总果断地签署了缓控释肥专利转让合同，缓控释肥正式加入金正大。但是生产缓控释肥的工艺还没有掌握，万总又走遍全国，找了数家化工研究院，但是遗憾的是没有一家能够提供缓控释肥生产工艺。面



对此局面，万总又下了一个大胆的决定：自己研发！

一次次的试车，一次次的失败，技术难关始终没有攻破。万总又一次陷入了沉思：公司1800多人，如果试车不成功，公司全体员工面临下岗。担子更重了，责任也更大了。但是因为那个坚定的信念，万总始终咬着牙，没有放弃。

2006年农历正月初八凌晨三点，振奋人心的消息传来了——缓控释肥试车成功了！生产线稳定后，万总只说了一句话：“放假，回家过元宵节！”

此后，金正大一次次地改进技术，一次次担负着重要责任，先后承担了国家科技支撑计划、国家星火计划、国家火炬计划、国家重点新产品计划等国家级和省级重大科研项目，参与制定了《缓控释肥料》行业标准和《缓释肥料》国家标准等。

金正大真正成为了我国新型肥料的先行者！



【点评】

20世纪美国著名的社会批评家、语言学家亨利·门肯说过“人一旦受到责任感的驱使，就能创造出奇迹来”。金正大的成功正是因为时刻牢记自己肩负的社会责任，时刻不忘履行自己的社会责任，为农民服务，为三农事业服务，才能坚定不移，创造奇迹。



• 企业责任——关爱员工 •

“爱心助学金”助员工子女成长

2009年8月，第四届金正大爱心助学金发放仪式举行，共有106名员工子女受助，资助总额高达30多万元，资助标准为每年博士生10000元、硕士5000元、本科生3000元、专科生2000元。

车间工人班书严激动地从领导手中接过爱心助学金，今年已经是他第四次领取爱心助学金了。班师傅有三个孩子，“孩子们都很争气，都考上了大学。我是有喜有忧啊，喜的是孩子们十年苦读终于考上了大学，忧的是三个孩子同时上大学的高额费用压得我喘不过气来，让我愁白了头，可是总不能不让孩子们上吧。”提起那段日子，班师傅心有感叹。

正当他捉襟见肘、束手无策的时候，公司推出了“爱心助学金”“这个政策真是太及时了，当时我的心一下子就敞亮多了，孩子们也高兴，他们觉得终于不用给家里添太多负担，就能够安心上学了。今年，我的大儿子大学毕业，参加工作了，女儿正在攻读研究生，二儿子在读本科。家里的负担轻多了，但是我还是常常跟他们说是金正大给了他们这个好机会，是金正大让他们有一个好的前程，要懂得感恩。对公司我没什么可回报的，只有好好工作，不辜负公司对我们的好。”



【点评】

“好雨知时节，当春乃发生。”公司实施的“爱心助学金”政策如一场及时雨，滋润着为学费而发愁的家庭，让更多家庭为此走向了希望之路！“投之以桃，报之以李”，公司对员工真诚的关爱行动，本不求回报，但却真正地感动了员工和他们的子女，换回的一定是：“对公司我没什么可回报的，只有好好工作，不辜负公司对我们的好。”



亲情工资体现大爱

多数企业都努力营造一个以人为本的企业文化氛围。然而，如何落到实处，一直是每个企业都在苦苦思索的难题。

2009年1月，在公司举行的“迎新春、话感恩、促发展”员工父母座谈会上，公司拿出百万元现金献给员工父母，以答谢父母们长期以来对金正大工作的支持与厚爱。这一壮举充分体现公司以人为本、构建和谐企业的经营理念。

现场参加座谈会的员工父母代表共200余人，金正大不仅为各位父母精心准备了一份精美礼物和一封感谢信，还为每一位员工父母准备了一份相当于子女一个月工资的“亲情工资”，让在座的每一位父母感动不已，使寒冷的冬季充满了暖暖春意。员工父母们纷纷表态：孩子能在这么好的企业里工作是幸运的也是幸福的。在今后的日子里，一定会严格要求孩子们，安安心心、踏踏实实地工作，为金正大的发展做出自己的贡献，来回馈金正大对他们的厚爱。

感人的故事背后是金正大坚持“以人为本”的经营理念的真实写照，同时也是让员工共享发展成果的义举。



【点评】

金正大对待员工，就像对待自己的朋友和家人，真心付出、真诚关爱，让每位员工都感受到金正大大家庭的温暖。金正大本着“健康、快乐、超小康”的目标，将关心员工作为自己的责任，关心员工的成长、关心员工的生活、关心员工的家人，用真心换取员工对金正大的忠诚。



● 员工责任——敬业爱企 ●

敬业，向他们看齐

由于市场行情变化，公司的部分客户在2008年底时还有大量的库存产品。为了减少客户损失，实现与客户真正意义上的共赢，公司准备对有一定库存的客户进行补助。公司同时派出四个小组分别在山东、河南、河北等地盘点客户库存，审计中心李荣华和财务中心王统军被分到了一个小组。

时间紧、任务重，接到命令后，“李·王”小组迅速出动。他们在车上研究地图，研究盘库的注意事项，做好各种盘库记录，由于时间安排比较紧，就连盘库的路线也只能边走边问。按照公司的要求，他们一天至少跑四个县城，任务繁重程度可想而知。

个别经销商为了多争取到一点政策补助，化肥摆放鱼龙混杂，存在掺假行为；有些经销商为了多争取一点库存补助，“死缠烂打”……工作的难度很大，但是“李·王”小组

始终坚持每到一个经销商处都亲自清点库存。他们每天早晨6点钟起床，晚上拿着手电筒在化肥垛上爬来爬去也是经常的事情。等到从库房出来，身上的衣服已经不好意思见人。

有人问他们：“多长时间洗一次衣服呢？”他们笑着说，“还洗什么衣服，晚上回到驻地，用抹布擦一擦，抖一抖，第二天接着穿。”虽然是玩笑话，但是令人深感敬佩。

凭着“尽职尽责”的精神，“李·王”小组走遍了负责区域的所有经销商处，让他们得到了应得的补助。

行动是最好的证明，工作就是责任，他们做到了！



【点评】

敬业不仅是对工作尽职尽责，更是对工作的高度负责。敬业是员工的一种主动精神，一个对工作有敬业精神的人，才会真正地对工作负责，不仅要完成自己的工作，而且要以一种高度负责的精神来圆满地完成工作。

认真就是敬业

新年新气象，2009年的元旦在商场的热闹气氛中，在人们走亲访友的欢喜中到来了。而此时，公司财务中心办公室里却有一个人静静的坐着，一边翻看着厚厚的一沓货物单，一边在不停地计算着，时不时地还停下来思索片刻，外面的热闹仿佛与她无关，这个人就是公司财务王金秀。

2008年12月初，由于与供应商河北XX集团的预付款账务核对不起来，公司要求结清业务，但是XX集团的发票开具比公司的入库单数量多，这里面肯定存在问题，只是还不知道是XX集团的问题还是公司的问题。公司要求财务和贸易部门必须查出来。王金秀虽然是11月24日才进入公司，这笔业务也不是她经手的，但是她主动承担起财务人员责任，接受了这个任务，开始了漫长而辛苦的对账过程。

一开始，她先从确定XX集团发出的货物公司是否收到入



手。她根据XX集团的发货明细和贸易部提供的下站明细进行核对，那几天，她每晚都工作到十二点多，第二天又按时上班。经过几天的核对，她发现XX集团发出的货物公司均已收到，说明问题并不在这里。

然后，她又着手确定公司收到的货是否都已经入库。由于公司都是手工制单，没有电子格式，只能手工查找入库单存根和财务入账的入库单，进行对比，很不好统计。经过数天核对，她发现入库单存根和财务入账联能对起来，但是入库总数与收到的货物数量不相符。基本可以确定是收到的货物存在没有入库的现象。最后，她根据下站的流向与入库单进行核对，发现有从站上直接发货的和入公司的共310吨未入库，但是按照当时的单价，货物的金额是不对的，又出现了新的问题。

转眼到了元旦放假期间，公司放假三天。别人都休班了，她却放弃了与家人的团聚，回到公司，默默地在办公室埋头苦干，坚持把最后的问题找出来，不辜负领导的期望。

她再次将每个月份XX集团的发货明细和公司的入库单进

行了核对，这次主要是看单价。她发现没有入库的几个车皮，入库数量是拿后运来的货物给入上的，就是说没入库的应该是按照以前的单价，但现在，这些没入库的却是按照最后那批的计算，也就是最贵的那批。问题终于明白了！在经过三天又是每晚都工作到次日凌晨的苦战后，她终于松了一口气。

在元旦假期的最后一天，她把对账结果写成报告上交给领导，圆满完成了这项任务。

认真是纠正错误的有力武器，王金秀就是这样一个认真、负责、具有奉献精神的财务人员。



【点评】

无论在什么岗位都应该秉承负责、敬业的精神和认真、专注的态度，并表现出完美的执行能力。认真工作的人，才会全身心投入做事，即使是最普通最不起眼的工作，也不会敷衍应付或轻视懈怠。简单的工作重复做，就是不简单；平凡的工作认真做，就是不平凡。敬业的员工是不简单的，负责的员工是不平凡的，面对艰巨的任务，他们会想尽办法，一丝不苟地完成。

甘当企业“清洁工”

有一次，公司临时组织筹备一个非常重要的专家会议，会议地点就定在办公楼六楼的会议室。

开会的前一天晚上，公司人力资源中心负责人正在办公室加班。当他去洗手间的时候，发现洗手间的卫生情况非常差，顿时他想：这怎么行！如此重要的会议，难道要让大家看到这么糟糕的情况？细节之处看到企业管理，绝不能让这些小事影响到公司的形象！

丝毫没有犹豫，他马上回到办公室找清洁工具。恰好有位女员工也在加班，两个人就一起找了洗衣粉、刷子、抹布等打扫卫生的工具，他径直走向男洗手间，每个角落、每块磁砖，仔仔细细一直从八点打扫到近十一点，就像在自家打扫卫生一样，直到里里外外都干净了为止。

第二天会议时，他还是在担心公司保洁没有做到位，又安排人随时注意洗手间的卫生。

“为了金正大的形象，当保洁员又何妨！”他说的这句话让我们又想起了那个渐渐远去的背影。



还有一位同事叫小陈，是我进入菏泽金正大公司后的一位同事。从我进公司起，就经常看见他从地上捡起破损的编织袋、废旧的塑料内膜、别人丢弃的饮料瓶，还有其它的垃圾，然后把它们扔到垃圾桶里。我不解地问他为什么要这么做？

他笑了笑，说：“我也只是顺手把它们捡起来，放进垃圾箱里。这么大的公司，这么多的员工，如果人人都能顺便把身边的垃圾捡起来，我们的园区环境将更加优美！”

我爱我的家，公司就是我的“家”。



【点评】

“以公司为家”不是一句空话，而是一种具体行动，“以公司为家”，我们就有责任随时随地维护企业的荣誉和形象，“以公司为家”，我们就有义务让金正大变得更加美丽。爱护金正大，建设我们共同的家园。



“多管闲事”的驾驶员

又是摄氏35度的高温，乡村小路上的滚滚尘土夹在热浪中向我们猛扑，但他却一如既往的专注，炎热的天气早已使他汗流浹背，他甚至顾不上喝一口水，始终紧握着方向盘，看着前方……他就是公司的一名驾驶员——景绍斌。

驾驶员或许是一个非常平凡的岗位，但就是在这个岗位上，景绍斌用他的认真负责，不知疲倦地奉献，赢得了广大同事的认可与尊敬。很多人会认为，作为一名驾驶员，只要开好车就够了，是的，作为一名驾驶员，景绍斌完全可以“开自己的车，让别人忙去吧”，但是，他没有这样做。

他不仅出色地完成了自己的工作，还积极协助业务员同事进行公司产品宣传。从一个村到另一个村，一路颠簸，一路劳累，当车子终于可以停下来时，他又立刻像每一名优秀的业务员那样，拿着宣传单走向农民朋友，“您好，这是金正大控释肥……”，企业介绍、产品质量、施肥技术、销售渠道等等，这些知识早已深深地刻在了他的脑海里，他时刻准备着，把最优质的肥料介绍给每一位农民朋友。

两个月了，景绍斌已经有两个月没有回家了，每天早晨6点30分起床，一天的忙碌之后，返回宾馆时已是午夜……从来没有抱怨，从来没有因为疲惫而有一丝松懈，他始终坚持如一：认真、负责、无私、奉献。



【点评】

敬业的员工，是具有责任感的人，从不以个人得失为工作的出发点，他们乐意为同事提供帮助，乐意接受新任务，他信奉对同事和公司负责就是对自己负责。只要是对公司有益的事，就负有不可推卸的责任，就应该积极主动地去做。



• 员工责任——厂兴我荣 厂衰我耻 •

质量就是生命

十年砺金，百年树尊。作为一家企业，生产质量合格的产品就是企业的价值所在，质量就是企业的生命。公司的缓控释肥刚刚推出不久，要想在已经成熟的、激烈的复合肥市场竞争中立于不败之地，就必须重视产品的质量。作为公司缓控释肥生产车间的一线员工，大家对此深有感受。

记得有一次我们接到订单，发货时间比较紧，为了按时完成任务，车间上下齐心协力、争分夺秒赶生产，就在大家都在赶做订单的时候，有一批产品因为原料问题，有少部分产品包衣没包好，出现白粒，但绝大部分是合格的，再重新生产的话时间不够，又造成原料浪费，怎么办？要赶订单又要保证质量，车间领导当机立断，用手拣！车间领导率先加入了拣白粒的行列，我们所有的工人也都上前用双手将白粒拣出来。时间一分一秒地过去了，大家都在跟时间赛跑，最后在大家的共同努力下，我们按时发出了合格的产品。

质量是企业的生命。为了拓展公司的业务，提高公司产品的美誉度，我们车间一线员工愿意以我们的实际行动来捍卫公司的生命！



【点评】

责任来自员工对集体的珍惜和热爱。商场如战场，要让企业生存下去，在商场上取得胜利，就需要每一个员工来捍卫企业的荣誉。荣誉来自忠诚，正是因为有维护企业生命的责任心，员工才会自动自发地用实际行动，坚决捍卫企业的健康发展，在工作岗位上做出最出色的成绩。



另一个“女儿”

那是2008年5月20日，李凡金主任在安排好自己的最后一项工作后，才恋恋不舍的离开工作的场地——萧县市场，赶回家乡。大家都不知道，此时，他的妻子早已到临产期了，家里已经连打了十二个电话，父亲已经八次在电话里对他呵斥，但公司正好进入销售旺季，他舍不得，不愿意，离不开自己工作的场地，尽管休假条早已签字，尽管客户也几次劝说他回家，最终还是在经理的强制命令下才匆匆返回老家。

当他到家时，已经是晚上十一点。第二天一早，当他们赶到巨野县城医院检查后，医生马上决定让他们住院，孩子随时可能出生！医生对此一直责怪他妻子，为什么不早点来检查，为什么不让他爱人加强照顾，早点送到医院。当天下午，一个可爱的天使降落人世，李主任当了爸爸。

照看刚出生的女儿，照顾刚刚生产的妻子，他喜悦的享受着天伦之乐，但是他的心里还有很大的心事放不下。正在旺季的市场，正在大战的同事，现在情况如何了？在医院门口给经理报喜时，他忍不住问了一下，被经理呵责一顿：“你小子现在的工作就是把太太和女儿照顾好。”

女儿出生的第三天，站在妻子床前，他欲言又止，想说又把话咽下。妻子叹了一口气说：“我知道你的心事，我知道你想的什么，这里一切都好，你明天就去工作吧。”他紧紧握住妻子的手，眼含热泪。

在女儿出生的三天后，李主任走上市场，走上工作岗位，走上推广缓控释肥的道路。“现在正是公司的旺季，市场竞争激烈，金正大品牌缓控释肥又是第一年进入市场，正像我家初生的女儿一样，需要好好照顾。我现在有两个女儿，一个是刚出生的女儿，另一个就是金正大缓控释肥这个‘女儿’”。

现在公司萧县市场做的非常成功，在2008年第一年金正大品牌缓控释肥就销售了400吨，2009全年突破了1000吨。一个县级市场，一个刚开发两年的市场，做到这个程度，真的不容易，特别这个市场是客户在2008年有50吨库存情况下操作成功的，更来之不易，这一块市场是李主任全权操作的，为公司获取了可观的效益，做出了很大的贡献。



【点评】

责任就是对自己所负使命的忠诚和信守。忘我地坚守岗位，不抱怨环境，不为工作中的险阻躲避、找借口，通过不懈地奋斗展现自身的能力，出色地完成工作，实现对企业的忠诚和对完成工作的信守。

“不一样”的领导

在我来金正大之前，我是不相信领导会事必躬亲的，但来到之后，我发现我错了。

记得我来公司面试时，人力资源中心给我介绍了面试我的“领导”，我微微有点诧异：这是“领导”吗？穿着朴素的工作服，脸上还有掩饰不住的疲惫。当时也并没有想太多，进了公司后才慢慢发现，金正大的“领导”和别的公司“领导”并不一样。

刚进入仪表部上班没几天，由于人员少，我不得不提前倒班，这让我心里很是发憷：我能行吗？万一干不了怎么办啊？这时我们的李工鼓励说：“放心吧，万一有什么事你处理不了，就给我打电话。”当时我心想，这不会是宽慰我的话吧，深更半夜的给你打电话你会来吗？

后来发生的一件事彻底改变了我的想法。

记得那天我上小夜班，我正想着一会下班就可以好好睡一觉的时候，对讲机里突然传来急促的声音：“仪表的同事，快来高塔！”我匆忙赶过去，发现由于是刚开车，四台



包装秤全都出现了故障，而且一时半会还很难修好，更何况是一个人呢。面对车间同事的焦虑，我无奈拨通了李工的电话，看下表，已经快凌晨一点了，我想他应该不会来了吧。

正当我和大夜班的人一起处理故障时，耳边传来一个熟悉的声音：“怎么样了？”我心里一震，抬头一看，是李工赶来了，顿时我心里感到亮堂了许多。他简要的问了问情况，就和我们在一起分析和处理故障。过了一会，我们终于把所有故障都排除了，这时已是凌晨四点多，我不无歉意对李工说：“不好意思，李工，半夜把你叫起来……”他摆摆手说：“这就是咱们的工作，当公司需要咱们的时候，就应该放下一切，以公司的利益为重！”简单的话语却让我顿生感动，原来，“领导”应该是这样的。

我想，正是有着许许多多像李工这样为公司着想的人，才有了我们金正大今天的发展和壮大。



【点评】

火车跑得快，全靠车头带。领导者和管理层对企业发展的重要性不言而喻。金正大多年来之所以能实现超常规发展，十分重要的一点是各级负责人始终继承了“吃苦耐劳、艰苦创业、大胆务实、超前实践”的企业精神，始终做到了身先士卒、率先垂范、平易近人，起到了榜样和示范作用，从而上行下效、带动了全体员工务实、高效、创新地开展工作，形成了你追我赶、活力四射、生机勃勃的良好局面。



质量无小事

本着对公司产品质量负责的信念，采购部门十年如一日的严把质量第一关。每一个合同、每一次采购、每一天的调控、每一次的运转都能做到主动出击，细致过程，完善结果。

从货物到站开始，每一个细节我们都做到有据可依，反复核对。货物运抵仓库，必须先进行质检。如果发现问题，立即汇报，及时处理。在与供应商沟通不合格原料时，不仅能够做到坚守原料的标准底线，还会在争取赔偿的同时，进一步要求供应商在以后的交易中做到原料保质保量。

其中，一次不合格原料的处理让我印象尤其深刻。

那是一个阳光如玉般温润的下午，大家都为自己的工作忙碌着。当不合格原料分析报告单递交到我的手里时，我叹了口气：“又有不合格的原料！”大家立刻讨论了起来，“这次的原料供应商是谁来负责的？以后一定要注意与原料供应商做好沟通工作！”，“必须得与他们好好协商，以后绝不能再出现这样的问题了！”，“对！咱们不是要多少多少赔偿，而是要他们给咱们发合格的原料！”……就这样大家一起热烈地讨论过后，各自根据自己的职责分工，完成了对这次不合格产品的处理。

通过这次大家高效的沟通和协作，有效地解决了问题。这样的一件小事，在我们金正大是再普通不过的了，但对于我这名新员工来说，却是意义重大的一课。它使我明白了，要想更好地完成任务、更加有效率地工作、取得更大的进步，

首先要有一个负责任的心态，只有你对自己负责，别人才会对你负责；还要有同事之间良好的沟通，光靠自己做好事情是不够的，要依靠大家共同的智慧齐头并进；最后在完成任务的同时，要积极地去发现问题，并主动地去解决问题，将任务完成、完善、完美。

这事虽小，却让我难忘。



【点评】

天下难事必做于易，天下大事必始于细。企业经营管理过程中充满了无数个微不足道的小事和细节，对小事的重视和对细节的注重是金正大人风格的写照。在经营管理方面数十年如一日地坚持“锱铢必较”，成就了金正大的钻石品质，塑造了金正大卓越的品牌形象，这一切源于金正大人崇高的使命感和沉甸甸的责任感。



第四章 共赢故事

共赢是金正大做人做事的义利观。公司内外多元和合、企业上下互济共赢、公司与员工共生共荣，力争达到人际和谐、人企和谐，实现义利并举、广利济世。

• 与团队共赢 •

让我们共同成长

人力资源中心在内部开展了学习和分享活动，规定部门的每个同事，不分职务都要进行分享，无一例外。

活动刚开始时也曾遇到过困难，当时因为限制很少，分享内容自定，形式随意，只要开口讲，时间在30分钟以上就可以了。结果大多数同事觉得这只是在搞“形式主义”，对内部分享不是很重视，敷衍了事。中心及时发现了大家普遍存在的这种敷衍了事的心理，及时给予纠正，并对内部分享提出了具体的要求：一是指定专人负责推进此项工作；二是对分享内容和形式做了统一规定；三是达成“内部分享公约”。有了这些成文的规定，大家在以后的分享活动中就有了标准，并自觉养成了按时分享的好习惯。

现在，大家都渐渐把内部分享当成了一个展示和提升自我的平台，今天你讲招聘技巧，明天我介绍几个培训小工具，后天他为大家分享人力资源规划。分享让我们对彼此有了更为全面的了解，学习让我们每个人都在不断进步。良好的学习习惯已在养成，我们将持之以恒，学以明智、学以修身、学以立业。



【点评】

分享的过程是共赢的过程。学会分享的企业团队才是最有竞争力的团队，把每个人的所学、所知融合在一起，掌握更多的知识，了解更全面的事物，具备更加强大的竞争优势。全体成员都能更加健康、快乐快速的成长，实现团队的可持续发展。

• 与客户共赢 •

帮助客户就是帮助我们自己

公司成都区域市场的负责人王政，是一个十分善于合作的人。在开拓市场的过程中，每个客户都会因为他的真诚而相信他，心甘情愿的和他形成长期的合作伙伴关系。

有一次，王政了解到在成都有一家很出名的蔬菜专业合作社，这个合作社吸纳了周边很多菜农，统一生产资料采购，统一田间管理，统一产品营销，具有较大的市场潜力，于是他便上门前去拜访。在相互的了解中他得知这个专业合作社一直拥有固定的肥料供应商，而且已经积累了极高的信任度，外来的品牌化肥很难打入，但是他并没有就此退缩。

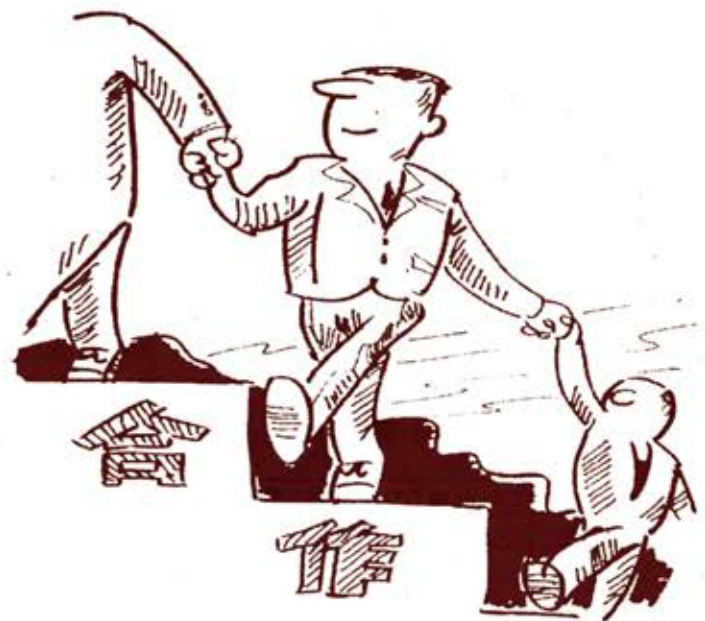
王政没有直接推销我们的产品，而是结合自身的专业特长对蔬菜的种植及专业合作社的运营提出了一些独特的见解，同时又将测土配方施肥技术和科学施肥、平衡施肥的理念引入其中，这引起了客户的兴趣和关注，使得客户重新审视我们的企业和产品。



应客户之邀，当天下午王政就采集了土样，第二天便将土样的基本养分含量测出，与此同时，他还整理了一份土壤肥力分析报告，提出了改良措施及合理的施肥养分配型，不失时机地将我们的产品推荐上去，此外，他还整理了一份蔬菜栽培技术资料及专业化运营经验借鉴。

最终，王政凭借他的细心、责任心和专业素养赢得了客户的尊重，成功开启了农业合作社的市场。

当别人向他学习经验时，他说：“每一项工作都应该当成一份事业来做，站在客户的角度上考虑他们的实际问题，帮客户成就他们的事业，也就成就了我们自己的事业。”



【点评】

合作是共赢的基础。在合作过程中，不仅考虑到自己，为自己谋取利益，也要考虑到客户，怎样才能更好的为客户服务，实现客户利益。“帮助客户也就是帮助我们自己”，只有对客户真诚，用实际行动表现出与客户合作的诚意，勇担责任，共享成果，才能赢得客户，赢得市场。



• 与社会共赢 •

遍地收获丰收果实

2009年，对于金正大而言，是个充满机遇与挑战的一年。肥料行情变化莫测，金正大品牌又是公司的高端品牌，缓控释肥销售难度大增，然而，金正大品牌在公司领导的殷殷关怀下，一直在不断地寻求着成长与突破。

这一年，金正大品牌始终在探索和总结与各地农业局、土肥站的合作。2009年7月，菏泽金正大公司从生产规模、服务模式、服务承诺、质量保证等七个方面，通过了河北省保定市农业局认定，成为保定市首批“测土配方施肥重点企业”，金正大品牌成为保定市测土配方施肥新型配方肥的主打品牌。

随后，金正大品牌营销人员多次走访山东省各地市的农业局和土肥站，总结农业局合作的优良经验，寻找与传统销售渠道的差异化营销。经山东省农业厅、山东省土肥总站统一组织、招标、中标，并在山东省土肥总站备案、监管下，金正大品牌成功纳入到山东省土肥总站及省市县三级管理的体系，借助当地农业局、土肥站的技术优势，新型配方肥作为测土配方施肥技术的载体，在全省范围内推广。

2009年8月，随着临沭县测土配方施肥新型配方肥推广工作会议的召开和公司与临沭县农业局战略合作的启动，临沭县作为测土配方施肥新型配方肥推广的样板县，在全县选取了200个自然村，组织了6个农技培训宣讲组，配备宣传车、多媒体播放设备、农化服务书籍等到各乡镇进行现场培训、指导，深入村镇开展现场讲座，指导农户进行科学的田间管理，以做好试验示范观摩和推广工作，有力地推动了测土配方施肥技术和缓控释肥在全县的推广应用，努力将临沭县打造成全省乃至全国测土配方施肥的示范县。

2009年8月，公司又参与了山东省省级机关政府采购中心的“山东省2009年现代农业生产发展资金小麦产业项目配方肥推广补贴”的竞争性采购投标，并在郓城、鄄城、东明三县的竞争性采购中中标并签署了政府采购合同，以菏泽生产基地辐射带动整个菏泽市的测土配方施肥新型配方肥的推广工作。

在聊城、济宁、东营、日照、威海等地，金正大积极与农业局、土肥站合作洽谈，以优质的服务、先进的技术、过



硬的产品质量等，获得了当地农业局、土肥站的认可，工作顺利开展。

通过测土配方确定养分配比的新型配方肥，在增产增效方面表现突出，缓控释肥在所有作物上全部增产，平均增幅达10%，最高达到40%以上，经济效益也得到显著提高，平均每亩幅度达120元左右。

金正大新型配方肥，正是有着这样的产品优势，结合土肥系统的技术优势，竭力为农民增产增收、为中国三农事业发展贡献自己的一份力量。



【点评】

坚持社会责任和企业大义，牢记企业使命，为农民、农村、农业服务，诚信经营企业，创新发展事业，在机遇和挑战中谋求发展，开拓事业，为国家三农事业的发展做出最大的贡献，是金正大坚定与社会共赢共进的使命任务。



生意就像一场恋爱

我与金正大的合作，就像是一场恋爱，同样经历了相识、相知、相恋、相濡以沫这几个阶段，现在回想起来，每个阶段，都充满美好和甜蜜。

先是相识。2007年在成都磷复肥产销会上，在第一眼看见金正大的展位的时候，就对我的视觉和心里产生了极大冲击和震撼，就仿佛小伙见到了漂亮的姑娘。就在展会期间，我与金正大的工作人员进行了简单的交流和沟通，也把我的情况简单地 toward 金正大作了介绍，最后，决定这个品牌我一定要做。

然后相知。磷复肥产销会结束后，正当我筹划主动联系金正大品牌相关人员的时候，金正大的业务人员已经亲自到我公司拜访我了。这又让我顿时心生感动，就仿佛恋爱中的“心有灵犀一点通”一样。这一次，双方沟通、交流的时间要比展会上充裕，沟通得也更深入、更具体，金正大品牌的业务人员为我及本公司其他领导成员作了精彩的企业实力和运作模式演示，我们也把本公司的情况作了详细介绍。这一次，双方都很坦诚。

再是相恋。在金正大举行菏泽招商会前，我们已经开始

打款合作了。菏泽招商会期间，又到菏泽生产基地亲自做了体验，就好像恋爱过程中的“认门”一样。从进第一批货到现在，我公司共销售金正大控释肥近千吨，回想起这个过程，更是酸甜苦辣，百味俱全，人生中也只有恋爱的感觉能与之相比。例如，刚开始接触的时候，双方取得了良好的沟通和足够的信任，很甜蜜；可是春天的货源紧张，又让我们很焦急；到了夏天，金正大的业务人员天天和我们吃住在一起，起早贪黑，发传单，放电影，又让我们看到了金正大品牌做大做强的决心和对我们公司的扶持，也让我们两家爱得更深。

相濡以沫。这个阶段，是我希望达到的一个程度。从我本人和我公司的角度来讲，我们非常愿意和金正大公司、金正大品牌一起成长，一起扬帆远航，驶向中国肥料行业另外一个辉煌的彼岸。在这个过程中，也许不能事事如意，也许充满艰辛，但是，我本人及我公司都愿意和金正大公司一起，像对恋人一样，相濡以沫，不弃不离。



【点评】

金正大何以有如此魅力？让经销商道出了“与金正大的合作，就像是一场恋爱。”金正大独特的企业文化内涵和品牌吸引力起到了关键作用。金正大通过输出企业文化和品牌理念，为金正大品牌与分销商、分销商与经销商、经销商之间沟通搭起了一座桥梁，提高了品牌的忠诚度、美誉度和经销商圈层的品牌口碑效应，使企业的经营理念浸透和扎根于终端经销商，从而不断提高双方的满意度，实现长久合作和基业常青。

密集分销的开拓尖兵

“我要3袋，我要5袋，给我装上10袋控释肥，这种化肥好吗？怎么使用啊？”这是来自市场一线的声音，这种声音耳熟能详……

当你踏上美丽的黄河冲积平原山东省济阳县的时候，当你走进济阳县每个乡镇乃至每个村庄的时候，身着金正大控释肥标识服装的身影，正不断地穿梭于各大小村落之间。有的在发放宣传彩页，有的在讲解我们的产品性能，有的在指导如何使用我们的产品，还有的在帮助农民朋友装车，甚至帮他们肩扛、手抬。当看到他们汗流浹背的身影，充满力量的双臂，黝黑却洋溢着灿烂笑容的脸庞，我们知道这是金正大营销战场上的尖兵——突击队！

“能文能武，能征善战”，突击队的出现让营销战场活力四现，我们完全有信心、有能力把我们最好的产品送到老百姓的手中。一位老大爷深有感触的说：这些年一直使用控释肥，效果总是不好，今天终于明白了，原因是没使用上真正的控释肥。这位老大爷就是在我们突击队员的讲解下以及真假控释肥鉴别的试验演示下，明白了控释肥的真正原理，明白了公司是控释肥国家标准的参与制定者。老大爷感慨地说，“今年我一定使用金正大控释肥”！此时此刻，我们真的很



激动也很自豪，我们金正大人图的是什么？为的又是什么？他们的满意和肯定对我们来说是最动听的声音！正是突击队这种不辞劳苦的辛勤付出，心贴心的优质服务，让客户们的心在慢慢沸腾。

突击队，你真的无愧于这个称谓，无愧于公司快速发展的需要，未来的日子里你必将担当起更大、更艰巨的市场任务；因为我们金正大人正在进行一场新的营销变革，我们正在探索一个全新的营销模式——密集分销！伴随着密集分销的推进，我们的另一支尖兵——特战队，也随之诞生。他们也正在各自的市场用自己的智慧和毅力来打造新的战果。

我们坚信，密集分销模式必将为农民的丰收做出更大的贡献，因为我们敢于探索、勇于创新、乐于奉献！



【点评】

俗话说，酒香也怕巷子深。缓控释肥作为一种优质产品，只有让广大农民朋友真正了解才能走进千家万户，才能践行“促进农业发展、帮助农民增收”的宗旨。为此，公司营销人员走遍千山万水，吃尽千辛万苦，说过千言万语，组成尖兵队，全力实施密集分销模式，最终让广大农民朋友了解并使用上了优质肥料，用心贴心的优质服务，让客户们的心在慢慢沸腾，实现了合作共赢。



第五章 服务故事

服务是金正大人的基本意识，是开展工作的出发点。对内将同事作为自己的内部客户，全心全意的提供服务；对外为合作伙伴和消费者提供真心诚意的服务，才能真正实现金正大以服务领先创造价值的宗旨。

· 内部服务 ·

马上先生

“老赵，档案室的锁坏了！”

“好的，马上过来。”老赵响亮的声音马上响起。

“老赵，文印室的空调好像不能降温了！”

“行，马上联系维修工人！”又是老赵响亮的声音。

“老赵，饭堂的下水道塞了！”

“哟，马上处理才行！”还是老赵响亮的声音。

老赵是公司一名普普通通的后勤专员，是公司任劳任怨的保姆，更是人人敬佩的“马上先生”。因为他快人快语，快手快脚，大到公司机械部件的维修，小到灯管水龙头的更换，只要他一知道，总会以最快的速度，最优的质量帮你解决，因此冠以此美称，还真是再适合不过了。



后勤工作是很杂很琐碎，很忙很费力的工作，特别是随着公司逐渐壮大，后勤工作的任务越来越繁重，但可爱的老赵总是能把本来众口难调、吃力未必讨好的工作干得有声有色，而且一干就是5年。2008年老赵被公司推选成为年度优秀员工，在掌声包围的时候，“马上先生”倒是显得特别低调起来，他的获奖感言是“业务前线的兄弟们，你们辛苦了，我惭愧啊。”

都说家有一老如有一宝，“马上先生”老赵就是公司的一个活宝，他的身上浓缩了勤劳、灵活、迅速，以公司为家、以公司为先的企业文化精髓，他就是一本可以马上让你阅读出金正大人风采的好书。



【点评】

内部服务强调团队内部成员的协作意识，企业的上下道工序之间，部门和部门之间，为彼此的工作提供有力支持。对责任范围内的工作不推诿、不回避，主动服务，满足内部客户的需求；对不在责任范围内的工作也通力协作，实现企业利益最大化。



亲切的公寓楼商品部

在公寓楼商品部工作过的服务人员都有这样的经历：公寓楼里住着很多离家很远不能经常回家的同事，缝缝补补是常有的事，经常会有同事到商品部问有没有针线，但每次询问的结果都让人失望；有的时候员工从楼上匆匆下来去上班，却又发现自己的皮鞋忘了擦，于是再急急忙忙跑回宿舍擦完下来，但已离上班时间很近很近；经常有同事匆匆忙忙来到商品部把物品一放，扔下一句“给保管一下，回头来取”，就又匆匆去忙别的工作，也顾不上物品贵重与否。

类似事情还很多，商品部的服务人员都看在了眼里，记在了心里。大家集思广益，想了很多点子，后来经过向领导申请，商品部门前多出了便利服务袋、墙壁镜、物品寄存箱、健康秤等设施。

在接下来的日子里，便利服务袋里的缝衣线在渐渐变短、鞋油慢慢变少，但在每次被使用完后又规范地放回到原位；同事们经过墙壁镜前时总会经不经心地照一下镜子理一理头发；物品寄存箱每天都有人寄存物品，使用频率超高，大家存取物品也随时方便。

商品部的这一细微举措，方便了同事，也让大家的心里倍感温暖。



【点评】

具备内部服务意识的企业团队，其员工会像对待外部客户一样对待内部客户，认真、细致，从细节上要求自己，在细微之处体现自己，不断创新、提升服务水平和质量。企业内部同事之间相互帮助，才能心往一处想，劲往一处使，以最大的凝聚力构建我们的核心竞争力。



墙角的那个污点

公司后勤人员体验学习活动的第一天，我有幸被分派到接待中心。对于接待中心的赞誉之词，从进入公司的第一天就不绝于耳，无论是远道而来的客户还是公司的内部人员，从领导到普通员工都时常把接待中心谦逊温和的态度、无微不至的服务当做茶余饭后的谈资。这次亲身来到接待中心，做一名普通的服务人员，体验学习一番他们的日常工作状态，让我倍感珍惜。

点名之后，大家一句“用百分之百的激情，做百分之一的事情”拉开了一天工作的序幕，我被分派到公司“康乐中心”协助打扫卫生。心想，这活简单，从小到大在学校不知道打扫过多少大大小小的卫生。可是真正做起来的时候，可不是件容易的事。玻璃上的每一个黑点、壁画上的每一丝灰尘、地板上的每一点污渍，甚至是器械上的每一滴汗渍都必须除掉，所到之处，必定是窗明几净、一尘不染。一次例行的打扫卫生，让我体会到，平日里那些关于接待中心赞不绝口的感叹是他们用多少汗水、多少努力换来的。

天气炎热，“康乐中心”里也闷热异常。打扫卫生的女同事们不辞辛劳、楼上楼下地忙着手里的活，满头大汗也丝毫没有在意。男同事也是汗流浹背，就连贴身的衬衫也湿透了。我一边擦汗一边擦玻璃，心里想着，整整一栋楼，上上下下四层，擦地板、玻璃不说，还有各式各样大大小小的运动、娱乐器材，再加上卫生间，这么大的工作量，平日里就这么两位同事在做，可想而知他们该有多辛苦。然而让人感动的是，当我们问起他们是否觉得辛苦时，他们竟然说：“习惯了就好了，都是分内的工作，要说辛苦，怎么也比不上生产一线的同事们”。

打扫工作接近尾声了，我感觉自己快被透支了一样，可是看着整栋楼干干净净、一尘不染，心里还是倍感高兴。休息的时候，一旁的女同事又拿起一块抹布径直走到了不远处的墙角，然后蹲下身奋力地擦着地板。我一看，原来这个角落里还有一个黑黑的污点，同事一边擦一边说：“没事，你去休息就行，打扫的差不多了”。话是这么说，可是从他们



的行动中我看得出，打扫的差不多对他们而言是绝对不行的，他们的工作就是把每一个细节都做到让人感动。而一上午的工作体验，让我深受感染，也渐渐明白了公司组织此次活动的意义，就是这样一种用细节打动你的精神，得到了每个人的赞赏。如果公司的每一位员工都能将这种精神应用到自己的本职工作中，公司的发展一定会迎来更加美好的明天。

放一首悠扬的音乐，点一支宁神的檀香，下班时分我们开始接待陆陆续续前来健身的同事。虽然一天下来都很疲惫，可是看到下班过来的同事，他们仍然微笑着迎接。平日里，我也来健身，每每看到的就是他们这样的微笑。可是到今天我才知道，微笑的背后是一天劳作的辛苦和对工作孜孜以求的精神。以前我只觉得自己工作一天非常辛苦，下班到“康乐中心”休息娱乐一下，然而我们忽视了“康乐中心”的同事们一整天比我们更加辛苦，他们下了班还要继续坚守自己的岗位，为我们提供温馨舒适的服务。那一刻，我才体会到了此次体验是多么重要，是多么有意义，在这里我体会到了平时工作中没有过的体验。

晚上十点多，过来健身、娱乐的同事们陆陆续续回去休息了，这时候，我们一天的工作才算结束。检查过每个楼层，把没有归位的器械放回原位，把没有关好的窗户重新关上，然后关灯锁门走出“康乐中心”的大楼。在温凉的夜色中，我慢慢的走在回家的路上，又想起墙角的那个污点，想起同事蹲在那里努力擦地的身影，心里思绪万千……



【点评】

什么叫做不简单？能够把简单的事情天天做好就是不简单；什么叫做不容易？大家公认的非常容易的事情，不厌其烦、认认真真做好它，就是不容易。服务永无止境，细节之处见精神。持续提供优质服务的精神动力和活力源泉在于对企业、对工作的高度负责和珍惜感恩，只有这样才能自动自发地工作，才能做到“用百分之百的激情，做百分之一的事情”。在金正大优秀企业文化的熏陶下，无数金正大人勇于负责、敢于担当、注重细节、追求完美、主动服务，才推动了金正大持续健康快速发展。



家的味道

公司接待中心一直努力打造温暖的“金正大之家”，让所有入住的人都切实地感受到家的味道。入住接待中心客房部的都是公司一些业务上的客户，对他们来说，这里就是他们的第二个“家”。

孙经理是我们青海盐湖钾肥供应商的一名业务经理，他长期住在我们“金正大之家”。今年暑假他的女儿丽丽利用假期来看望他，丽丽刚来时和我们有一些生疏，一直不太爱讲话，我们知道她快要考研了，也不好意思去打扰她。

有一天，我得知丽丽好像是感冒了，就主动拿温度计来到房间，敲门进去，就看见丽丽正难受的躺在床上。我对孙经理说：“赶快量一下体温吧，丽丽好像是发烧了。”我急忙把温度计放在丽丽的腋下，结果一看，丽丽已经烧到39度了，我赶忙联系宋师傅开车带我们到县医院为丽丽诊治。孙经理虽然在临床住了很长时间，但是他对医院一点都不熟悉，我让孙经理陪着丽丽，自己拿着医生开的处方去交款、

拿药，直到安排好丽丽打上点滴才回公司。经过治疗，丽丽的身体恢复的很快，也想吃东西了，于是我端了一碗清水面送到房间，她几口就吃完了，嘴里还一直说：“谢谢姐姐，你真好！”孙经理也一直感谢我们，说幸好有我们的帮助，丽丽才能好的这么快。看到丽丽又恢复了以往的精神，可以好好学习了，感觉就像是自己的妹妹一样，心里有说不出的高兴。

暑假马上就要结束了，丽丽要回学校专心地学习了，准备迎接考试。临走时，还把我们送给她的“幸运星”都装在小盒子里带走了，她说等到再放假的时候，一定要再回“金正大之家”，因为这里是她的第二个“家”！

秉承公司“服务领先”的理念，今后，我们会以更加饱满的工作热情，严谨求实的工作态度，为打造一个健康、快乐、超小康“金正大之家”而不断努力！



【点评】

大爱无疆，真爱永恒，让人心灵感动的服务源只能来自于真诚与爱心。先哲孟子在描述他所理想的社会时说：“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼。”这无疑是中华民族长期一贯的传统博爱思想，而“金正大之家”让这种博爱思想得到了传承与发扬。“金正大之家”以零距离的贴心服务让客人感觉到了什么叫宾至如归和家的味道，因为金正大人认为用力工作只能将工作做对，用心工作才能将工作做好。

那一天，这一年

2010年，对于我这个刚出校门的学生而言，就好比摸着石头过河，河水的深浅或许只有衣角被浸湿了，才真正地清楚。

那一天，我充满了希冀。2010年2月1日，我有幸加入公司，成为接待办的接待员，自豪的同时也意识到自己的责任。那一天，我告诉自己，要尽量把最好的我展现给大家，要让优秀成为一种习惯；那一天，我感受到公司浓厚的人文气息、拼搏进取的精神，让我对于未来有了新的希冀。

那一天，我学会了坚强。当公司经销商接踵而至来公司参观时，不幸的是我还得了重感冒。对于一个实习的新员工而言，这个时候是个锻炼的好机会。每天早起晚睡，忙的我不可开交。

那一天，当妈妈来看望我这个近两个月没有回家的女儿时，我偷偷地哭了。当我咬紧牙关，一路走来，看到这组数据：2010年累计接待上级领导及客户参观486次。心里欣慰的同时也给予我无限的动力，这一年，我进步了。

这一年，我在工作中不断成长。三八妇女节、五一劳动节、七一歌咏比赛、公司上市庆典、全国经销商大会……活跃在众多活动中的我，也在渐渐走向成熟。工作中虽然有苦、有累，可是我感受着公司的文化气息；享受着公司给我们带来的不同形式的福利待遇，感到无比自豪与幸福的同时也激励着自我要加强学习、努力提高。



2010年，也即将作为“那一天”，迎来2011年的“这一年”。面对新的契机，我将会更加用心做好每一件事情。任工作怎样困境重重，我都会时刻保持高度的责任心和工作热情，不断增强工作的创新性。

学会调节、学会学习、学会用心、学会感恩、更学会进步。真正做到，再烦也别忘记微笑；再急也要注意语气；再苦也要记得坚持，再累也要继续努力！做好一个“简单、创新、实干、开放”的金正大人。



【点评】

“那一天，这一年”，改变的是岁月，不变的是情怀。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同，让人成熟的不是岁月，而是不断奋斗、不断追求、用心至诚的生活感受和工作经历。金正大公司充满关爱的人文气息和良好的工作氛围，让我们学会用心感受生活，愿意将爱注入工作，工作并快乐着！

● 外部服务 ●

服务赢得客户

作为农资代理人员，经常会遇到农民对肥料的不解，从而对我们质疑。对于这种问题，第一时间解决，将是赢得客户的关键。

2008年6月，故城青罕的一个农民用了我们的缓控释肥，在雨后去地里时，发现有一部分没有释放，就很气愤地打电话给经销商，说肥料是假的。

对于这种情况，如果不及时解决，肯定会造成不良后果。区域窦经理接到经销商的电话后，当天上午就开车赶到了客户那，并同客户和那个农民一起来到了地里查看。

看完后，窦经理给了用户明确的解释：“我们的肥料不是假的。你看，缓控释肥就是有这个特性，它的释放是受温度和湿度影响的，你把肥料洒在了地表面，这样的话可能一年都释放不了”。解释完后，窦经理顺便给农民详细讲解了缓控释肥的使用方法及注意事项。对此，那个农民很是感激，对我们的产品也更加信任了。

后来，当我们的农化服务车到农户家再次拜访时，他已经确信我们的肥料不是假的了，“如果是假的，你们就不敢来了”。这件事后，他还在村里积极的帮我们进行宣传。

在竞争日趋激烈的今天，超值的 service 也是客户购买产品的一个选择，客户需要的不仅仅是购买的产品，而是产品给他带来的价值。用户因为信赖而选择了我们，我们要更加注重提高服务水平，以服务赢得顾客。



【点评】

要赢得客户的心就必须先取得客户的信任，要多为客户的利益着想，做客户所想的，想客户还没有想到的，用真情感染客户，用真心感动客户，用行动给客户带来实实在在的好处。这是服务的真谛，也是我们服务的标准。

客户的需要是我们服务的方向

农资产品是有季节性的，同时因为各个地区土质的不同，各类农作物对肥料的需要也不相同，但无论怎样的地区，一旦错过农民的需肥季节，不仅不利于企业的品牌推广，也不利于客户资源的稳定发展。

有一次，公司的业务员在拜访菏泽市几个乡镇三农服务站时就遇到了这样一个问题：本地种植大蒜需求的化肥一直供不应求，客户要求公司随时供货。得到这个消息后，业务员第一时间和该市场负责人孙经理取得联系，在孙经理的帮助下，通过和公司的生产、物流等部门协商，参考往年这个季节这几个乡镇的需求量，然后根据公司今年车间的实际日生产量和其他大蒜种植地区对肥料的需求，采用打时间差的方式来调集这些地区所需的肥料，同时采用分时段分批量的配货方式，及时解决了几个乡镇的用肥问题。

在市场上，几个乡镇种植大蒜所需肥料占的份额只是公司生产中的一小部分，但客户的需求就是我们业务部门的责任。

真心为客户服务，不仅为公司发展拓宽了道路，也实现了客户与公司的共赢。



【点评】

客户需要是服务的出发点，客户满意是服务的不懈追求。在为客户提供最好产品的服务基础上，想客户所想，急客户所急，用热情、快捷、高效的服务吸引客户，满足客户的服务期望；主动发现、解决客户的需求，通过服务为客户创造价值。

服务从“心”开始

“喂，你好，这里是金正大营销计划调度部，请问您是xx客户吗？昨天发运的xx货物您按时收到了吗？您对我们公司的产品及发运还有什么意见或建议吗？”这就是公司销售战线上普通的业务内勤，他们没有惊天动地的事迹，只是在平凡的岗位上从事平凡的服务工作，却能让客户时时感觉到“春天般的温暖，”让客户真切感觉到金正大人“服务领先”的个性化服务方案带来的方便、快捷、舒心。

业务内勤的日常工作涉及方方面面。他们要及时对内传递公司产品报价、种类变动，又要积极对外搜集客户资料、意见建议，更要为公司的决策提供重要信息。这不是单靠一张能说会道的嘴就能应付的了的，他们必须还要有良好的整体素质。每一个业务内勤人员都深知，“服务领先”首先是一种真心、诚心、爱心的付出，最终要让客户感觉到金正大服务的快乐、舒心、满意。

“客户永远是对的”是他们的服务口号。他们用同样的真心、诚心和爱心、责任心化解了一个个客户的误解。还记得十月份的一个下午，一位江苏的客户推门而入，满嘴脏话地问道“你们不是坑人吗？我有钱在你们公司，为什么不给我提货？”面对如此怒气冲冲的客户，当班内勤王慧递上一杯热水，耐心倾听了他的怨言和不满。原来，这位客户预定的销售订单是25公斤纯钾产品10吨，而来提货时，又说不



要纯钾的，非要装硫酸钾产品10吨。这时，库内硫酸钾产品都是50公斤的，而他偏偏又要装25公斤的。

一杯热水，几句安慰，客户的情绪被稳定下来后，王慧又真诚地说：“您别着急，您的心情我们理解，您的问题我们一定会帮您解决的，请您耐心等一会，保证今天给您装上货！”接着她马上联系计划科、生产、仓储留守加班人员等，直到10吨货顺利装上车。看到客户带着满意的笑容离开公司，王慧这才舒了一口气，此时已是晚上8点30分。

正因为有像王慧这样的业务内勤人员践行“服务领先”理念，才使得公司在激烈的市场竞争中日益壮大，他们用真心、诚心、爱心、责任心服务客户，客户也用一张张销售订单、一笔笔汇入公司的款项回报着金正大、感动着金正大……在心与心的交流中，看着公司的产品源源不断地进入市场，听着客户口口相传的赞扬，他们也都享受着“付出必有收获”的快乐。

在业务内勤这一平凡的岗位上，他们也许永远默默无闻，但他们把对事业的情、对岗位的爱都奉献给了金正大，奉献给了客户。他们无悔的青春、闪光的智慧不仅照亮自己的人生，更充分展示了新时代金正大人的风采和魅力！



【点评】

“服务领先”已经成为金正大“技术先导、服务领先”双轮驱动的重要一极，并且上升到公司发展战略的高度，其重要的价值和意义在于输出金正大优秀的文化、理念和精神，这样才能做到春风化雨、恩泽未来。服务要从“心”开始，是心与心的交流，心诚则灵，“服务领先”是一种真心、诚心、爱心的付出，最终要让客户感觉到金正大服务的高效、快乐与舒心。



香水无痕

以积极的心态和饱满的精神去迎接新的挑战，就像一只萤火虫，虽然光芒渺小的甚至微不足道，但是坚信只要有光芒，就能给人带来温暖和希望。在对外服务的过程中，我们的员工们就具备这种“萤火虫”精神。

有一次在付款时，一位客户的单据因为签字不全，按规定不能付款。然而这位客户脾气暴躁，对着我们的工作人员大喊大叫，甚至是出言不逊。财务部的李秋雪一不急、二不恼，理性而又耐心地和客户讲解，并帮助客户一个部门一个部门的打电话询问情况，解决问题。在解决问题的过程中，李秋雪始终保持着微笑。问题很快解决了，她又主动找领导签批后把款付给了那位客户。这时，客户终于露出了笑容，向她道了歉，直夸奖我们金正大人服务周到热情。

又有一次，公司来了一名客户，因为喝了酒的缘故，在公司的大厅里衣冠不整，影响了公司的形象。前台接待员看到这一情况后，上前礼貌地询问情况，但是客户并不领情，态度蛮横。此时，接待员并没有因此而生气，继续耐心地对客户进行劝阻，并且为客户倒来一杯白开水解酒。慢慢的客户情绪平静下来，为自己的行为感到羞愧，真心地向接待员表达了歉意。

香水无痕，却留下了满室馨香。

在平凡的岗位上，我们的员工做到了不平凡。



【点评】

服务体现在平凡的工作中，体现在我们对服务工作的肢体语言中，用自己的热情感染客户，用自己的爱心帮助客户，用自己的微笑设身处地地理解客户，用自己真诚、热忱的服务满足客户要求。持续并提升这种服务态度，即使能力有限，只要用心去做，就会取得客户的信任，赢得客户的满意。



一份独特的“客史档案”

接待中心作为公司的一个重要窗口，秉承“宾客就是亲人”的原则，想“亲人”之所想，想“亲人”之未想，做到让每次服务都成为客户美好的回忆。用心去做好每一件小事，不放过每一个细节，以此来更好地展现公司形象。

2009年，接待中心针对一些VIP客人建立了“客史档案”。档案中记录着客人的生日、喜欢的菜品与口味、对哪些食物过敏、禁忌等等。

五月的一天，前台服务员在查阅客史档案时，发现第二天是某位领导的生日，便立即告知了相关领导，随后接待中心精心布置了餐厅，准备了生日蛋糕、鲜花等。当第二天该领导来到餐厅时，歌声伴着“生日快乐！”而响起，一声声祝福，一张张笑脸，该领导乐的合不拢嘴，手捧着鲜花说：

“谢谢你们！这么多年这是我过的最难忘的生日，你们太细心了。”

还有一次，一位VIP客人让服务员把茶水换做白开水，服务员方得知客人不喜欢喝茶水，随即向前台说明，前台服务员马上记录到客史档案中。当这位客人再次来到接待中心时，我们的服务员先给他倒白开水，再依次给别的客人倒茶水，那位客人奇怪的问道：“小姑娘，你怎么知道我不喝茶水呀？”服务员笑到：“我们这有您的档案，知道您不喜欢喝茶水，所以前台在宴会单上特别注明您不喝茶水。”客人满意地点点头，服务员也开心地笑了。

就是这一声声温馨的话语，一个个细微的动作，使接待中心的工作质量一步步提高，公司的业务也得以更加顺利的开展！



【点评】

细节决定服务的态度、质量和水平。优质的服务都是从细节入手。怀着不断提升服务质量和水平的态度，去发现、总结不满意的工作细节，认真对待，一丝不苟的完善，对服务细节精益求精，才能为客户提供超值服务，赢得客户的信赖。



第六章 团队故事

团队是团队成员为着共同的目标而走到一起来，同心同德，齐心协力，心往一处想，劲往一处使。每个人都把自己的智慧、能力和力量贡献给所从事的工作，形成合力，用集体的智慧、力量达到“1+1>2”的团队目标，实现共同的愿景。

整体大于部分，团队重于个人；个人解决不了的问题，集体能解决；个人战胜不了的困难，团队能够战胜。

● 合 心 ●

同事亦兄弟

2009年5月，我正开车行驶在盘山公路上。突然电话响了，一时间我有种很糟的感觉。电话是表姐打来的，她很着急地说：“舅舅被车撞了！正在医院抢救，你快回来！”

当时我感觉天塌了下来一样，我颤抖着给王经理打电话。他听后也很着急，但还是尽量安慰我说“别太担心，赶快回家看看，路上自己小心！”王经理的话让我安心了很多。回家的路因为我的焦急显得格外的长，幸好有王经理一直和我保持着通话，时时安慰着我。公司很多领导、同事听说我父亲出事后都到医院看望，并且告诉我不要着急，有困难就说，大家一起想办法。李主任看到我父亲憔悴的样子，回去后马上送来热腾腾的鸡汤。

因为市场的原因，我不得不在父亲出院的前两天安排了出差计划，真的不想走，却又怕耽误工作。就在这个时候同事对我说：“兄弟你去吧，等咱爹出院的时候我们去接，家里有兄弟们给照顾着呢，你放心吧！”我无言，只能用句“谢谢”表达内心的那份感激。

又在市场上一个多月了，虽然工作压力很大，但我却充满了信心，领导和同事给了我莫大的帮助和支持，我告诉自己要努力工作，要用实际行动回报关心我的同事们。



• 合力 •

兄弟齐心 其利断金



【点评】

团队要依靠每个人的力量，团队中的每个人也需要团队的支持和保障。合心使我们拥有同样的价值观，让我们真诚为他人着想、竭诚为他人提供帮助，在统一行动方向的指引下团结一致，共同奋斗。

2009年8月，山东省临沭县测土配方新型配方肥推广工作会议暨公司与临沭县农业局战略合作启动仪式在公司召开，随后还要举行临沭县13个乡镇、经济开发区200个村的联络员的培训会。这对我来说是一个从未有过的挑战。尤其是启动仪式，县长、省土肥站领导及其他各市农业局、土肥站领导和临沭各县直机关领导都要参加。

得到筹备的通知后，离活动开展只剩下两天的时间了，这对我是个不折不扣的挑战。虽说来到公司业务办有半年时间了，也组织了几次经销商会议，但那都是面对的经销商，而且也只是负责餐饮、住宿这些工作，还从来没有负责过整个活动，更别说接待的全是政府机关领导了。因此，哪一个地方的疏忽，都不能容忍。

正在焦急之时，公司领导为我指明了方向，让我去向公司办、企划部和其他部门的同事们取经。看到我焦急的样子，相关部门主动分担了部分工作，尤其是公司办对县府领导较为熟悉，领导的接待等工作都考虑的非常周到，企划部也承担起了媒体的联络、接待等工作，让我一下子得到了莫大的支持与力量，使我明白不是只有我一个人在孤军奋战。



会议前一天，我们在紧张布置着现场等，晚上还要等县政府工作人员来确认会场布置、会议流程等。这时，公司领导又安排了其他市县参会领导的另一行程活动——赴日照参考观察。对于日照行程的接待，我已分身乏术，这时刚从河北出差回来的朱经理接下了这个本不属于他的工作。由于我们从未在日照接待过客户和领导，对于一些工作的组织还不大熟悉流程，业务办的刘娜又给了我一个大大的“锦囊”，包括物料的准备、当地的住宿、旅行社的联络、篝火晚会的组织等等，而且在最紧急的情况下，还派来有经验的小刘来支持我们。

会议当天，公司是忙碌而有序的。兄弟齐心，其利断金。从一大早的接待报到，到会议准时的进行；从协调参观园区的车辆，到午餐桌次的明细安排，这一切都包含了所有工作人员的辛勤努力与付出。当我看到兄弟部门人员的无私协助，业务办所有工作人员的全力支持；当我看到挺着大肚子、有着七八个月身孕的贡萍在办公楼前有序地协调车辆，我早已忘记了睡眠不足2个小时的困乏，忘记了长时间站立、奔走的膝盖的隐痛。我将满眼的泪花咽下，收起小女人的姿态，我的任务就是一定要圆满完成这次活动，不辜负领

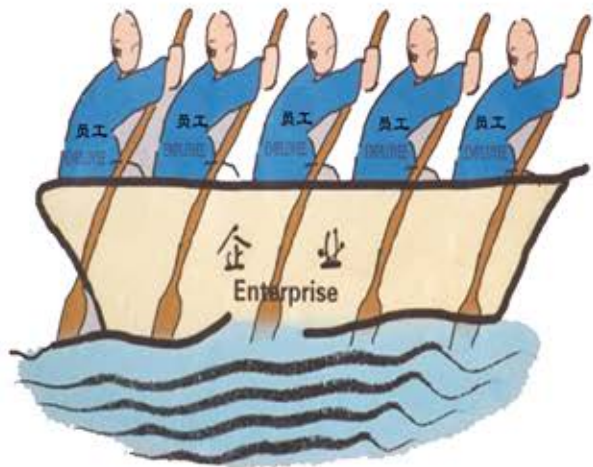
导对我的信任。

会议结束了，日照行程开始了。当我们一行八十人到达日照时，朱经理早已等候在酒店门前，大厅里的接待也陆陆续续开始了。我的兄弟小刘，更是没有将自己当外人，接待报到、餐饮安排、篝火晚会的组织与服务等早已准备妥当。让我说什么好呢，除了发条短信表示我的感谢，我没有更多的语言能够送给他。

如果说每个人只有经历了才会有经验。我从这次活动接待中摸索到了成长的经验，而这么多部门、这么多兄弟姐妹的支持与协作配合，不仅让我收获了工作上的经验，更让我收获了人情与温暖，也让我在后面的两场近200人的新型配方肥推广联络员培训班的接待中，如鱼得水，顺利进行。

如果说不是一家人，不进一家门，那我们所有金正大人，就是相亲相爱的一家人。不管在什么时候，有什么样的困难，他们都一样无私帮助你，不求回报，不求名誉，主动伸出手，彼此精诚合作。

这使我坚信，有这样精诚团结的团队，我们的金正大一定会更加美好、更加和谐、更加强大！



【点评】

团队精神是看不见的堡垒。一个单位、一个部门、一名员工都不可能在工作中没有缺陷、没有漏洞，只有各单位、各部门和全体员工都有着强烈的一盘棋的思想，主动补台、善于补台、敢于补台，自觉协调，全面配合，群策群力，才能战胜困难，战无不胜，才能使整个系统有序、有效、高速地运转起来。

● 合 拍 ●

十五次紧急电话

又是秋季销售高峰！

编织袋库的保管员为了配合好生产和销售，整天忙的团团转，送货的、领货的、转货的人来来往往，一派车水马龙的景象。

在这派匆忙景象中，9月1日下午，保管员接到了一个电话：千里之外的小刘问是否有40公斤装40%含量的包装，并说他已答应客户9月2日将产品发送到目的地。但是库内只有50公斤的包装袋，怎么办？业务员在外开发客户不容易，当班保管立即向主管作了汇报。主管认为事关客户利益和公司信誉，非同小可，一定要及时解决。

“供应科吗？我们需要1000条40公斤的40%含量的包装袋，今天急用，请马上联系。”

“喂，印刷公司吗？我们现在有1000条改印任务，请务必今天完成。”

第三个电话：“喂，车间吗？……”

第四个电话：……

……



一直到第十四个电话：“喂，小刘吗？我们已经做好了详细安排，保证产品按时发送。”

19:00，终于等来了印刷公司送来的包装袋，此时袋子上还散发着油墨的味道。当班保管立即办理好验货手续，并和司机师傅一同把1000条包装袋送到车间，车间也已经准备好加班加点组织生产了。

20:00，成品出来了，随即被装到等在库里的卡车上运走。

望着远去的卡车，保管员松了一口气。

第十五个电话：“喂，小刘吗？车已启程，货已发出，请做好接收准备。”

从收到电话到成品起运，短短的6个小时里，各个部门密切协作，分秒必争，都在为完成小刘的这一个订单而努力。因为大家只有一个目标：让客户满意！



【点评】

团队不仅要求有组织，更强调统一的目标、彼此间的协同和一致行动。团队中的每个员工都是重要的组成部分，各组成部分和谐运作才能使整个团队的动作协调一致。员工之间互相信赖，互相支持，互相激励，汇聚团队所有成员的智慧 and 力量，充分发挥团队的力量，达到和谐、互动，才能实现共赢和同济。团队的胜利才是真正的胜利。



紧张的评审

2010年1月24日，金正大质量管理部不会忘记这一天，实验室的每一位员工更不会忘记这一天。因为在这一天我们实验室圆满的完成了CNAS-CL012006《检测和校准实验室能力认可准则》所规定的质量体系要素的建立，最终顺利通过了合格评定国家认可委员会（CNAS）的现场评审，成为山东省肥料行业第一家通过CNAS认可的检测实验室。

实验室获得国家认可，可提高实验室的质量管理水平，减少可能出现的质量风险和实验室的责任，也能提高社会对认可实验室的认知度和信任度。只有具备了高质量的检测结果和检验服务才能赢得公司部门和社会各界的信任，为公司的利益提供保证。

在公司领导的有力领导和支持下，在各兄弟部门的积极配合协作下，2009年质管部开始筹备实验室认可，从系统文件的编写到试运行，从设备检定到人员培训，在内部管理体

系及技术能力上都严格按照《检测和校准实验室认可准则》及相关要求操作。

一次次内审，一次次改进……成功喜悦的背后，是全体质检人员吃苦耐劳、艰苦创业、开拓创新、拼搏进取的敬业精神，大家不分日夜的努力工作，放弃了一个又一个的休息日，为的就是这一项目能顺利通过审查。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。在经过了国家合格评定委员专家组历时三天的文审、现场评审以及检验方法跟踪验证后，1月24日，国家合格评定委员会评审专家组组长张求真在末次会议中宣布“祝贺金正大实验室认可现场审核通过！”当时，我们部门的全体同事欢呼雀跃，共同庆祝这激动人心的一刻。我知道，为了这一刻，大家寄予了太大的期望，付出了太多的心血、汗水。



实验室认可的通过不仅仅是对我们现有实验室能力的最高评价、对我们工作的鼓励和肯定，同时也是我们与国际化接轨，向更高目标前进的动力。以科学严谨、客观公正、测量准确、服务优质的质量方针为公司提供更规范、更优质的服务，为公司的建设和发展贡献自己的一份力量！

今后，我们将继续发扬吃苦耐劳、拼搏进取的敬业精神，严格要求自己，树立责任意识，紧紧围绕公司的战略发展布局，做好本职工作，开拓创新，实现一个又一个新辉煌！



【点评】

没有完美的个人，只有完美的团队，金正大取得的一系列成功，都是依靠团队力量的成功。稳定的产品质量和不断提高的服务水平是金正大生存和发展的基础，必须实行全流程的、全员参加的全面质量管理，公司才有能力持续提供符合质量标准 and 用户满意的产品。为此，公司的流程与流程之间、部门与部门之间、工序与工序之间的各个团队在各个环节进行了紧密高效的配合与衔接，实现了“客户在我心中，质量在我手中”的承诺，坚守了质量是金正大生存之本、发展之本、品牌之本的经营理念。



一路走来

历经近四年的艰苦工作，公司终于成功实现了上市的目标。证券与投资部作为上市工作的主要承担部门，全程参与了此项工作，回顾上市之路付出的艰辛，但无以抵消上市成功后的喜悦。

2007年以来，证券与投资部主要工作全部围绕公司上市这一战略目标展开。其中有加班加点的辛苦，有来自公司内部外的压力，有暂停新股发行时的焦虑，也有阶段性成功的狂喜。一路走来，证券与投资部所有人员都得到了一个深刻的感悟：成功来自于执着与追求、勤奋与努力、鼓励与支持。

执着与追求。我们始终坚定围绕上市这一中心目标开展工作，尽管工作中面临这样或那样的困难，但我们始终坚持目标。即使在新股暂停发行的那段时间，证券与投资部仍兢兢业业做好上市前的每一项准备工作，因为我们深信，只要执着追求，永不放弃，总会有“柳暗花明又一村”的时候。

勤奋与努力。上市是一项异常繁重的工作，证券与投资部经常需要加班加点，尤其在申报材料前夕甚至通宵工作，有的人体重减轻了十多斤。虽然累，但我们深知，只有自己更加勤奋的工作，牢牢抓住每一次机会，才能实现目标。

鼓励与支持。上市工作是一项系统性工程，不是哪一个人或哪一个部门所能够实现的。从开始的尽职调查到辅导验收，从材料申报到通过审核，从领取批文到发行上市，我们都得到了来自于公司各个层面、各个部门的鼓励、支持与帮助。因此说，金正大全体员工都是上市项目小组的成员，金

正大的成功上市凝聚了全体员工的心血。

当万总在深圳证券交易所敲响上市宝钟的时候，我们的心情异常平静。当公司立足于资本市场这一平台时，上市的历程已成为历史，而我们感到的是更为沉重的压力和责任。今后，我们继续坚持执着、勤奋与拼搏的工作理念，依法做好资本市场平台的维护工作，为公司进一步发展做出贡献。



【点评】

上市是对企业方方面面的一个综合考量，是对企业团队综合能力的一次重大考验。驶向上市的道路从来都是不平坦的，金正大团队用钢铁般的意志、辛勤的汗水和智慧，克服重重困难，终于迎来了属于自己的自豪、骄傲时刻。公司成功上市再次印证了团队的力量和一个朴素的真理：不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。

• 争做学习型员工 •

爱问“为什么”的同事

财务王春梅是2008年刚毕业的学生，由学校进入社会，多少对工作有些好奇，这是可以理解的。可是，接触久了才发现她就是习惯和喜欢问个“为什么”。在别人看来很普通、很常规的问题，她都要拿来研究，然后问为什么这么做，而不那么做。大家都开玩笑的叫她“十万个为什么”。

工作一开始，王春梅被安排在统计岗位实习。

在实习期间，她每天都怀着一颗好奇的心，无论哪个统计在处理业务，她都凑过去看、去学习。

第一天，她问老统计：“沙沙姐，你这是在干什么呢？谁让你这么做的呢？他们要这干什么呢？”得到老统计的回答后，她老实了一天。

然后当发生同样的业务时，她马上主动要求去做，“沙沙姐，我帮你做吧，我做完你复查”。原来昨天她思索、消化了自己当时的所学所看，现在她想实践自己昨天学到的东西。

第二天她除了完成昨天的工作外，还会给你一个表格，问老统计：“小徐，为什么做工资总是这个模式，这样应用超级链接不是更简单、更省时高效吗？”

“我们以前都是这么做的，原来的统计也是这么教的。”小徐回答。



第七章 学习故事

学习是创新的前奏，是公司实现创新的必由之路，是公司实现创新的动力源泉。具备比我们的竞争对手学习得更快、更强的能力，是公司的竞争优势之一。

把工作当作具体致用的学习、深入实践的学习、检验自身学习的再学习，实现工作学习化，学习工作化，争做学习型员工，争创学习型企业。



“我觉得还有更简捷、更准确的方法，为什么我们不试着应用，然后推广呢？”她好像是接着问，又好像在自言自语。

小徐很“厌烦”的笑着说：“你怎么那么多为什么呀？”

后来回到财务三楼，真正接触到业务，王春梅天天沉醉在帐套和业务处理中，就是一个小小的支票和单据她都要看一下，然后问为什么这样处理而不是那样？这样做和那样做有什么差异？能够给公司带来什么不同效益？整个财务三楼二十几人都是她指点迷津的老师。

“你怎么这么多为什么呢？”同事疑惑地问。

她说：“每件事只要你用心思考、多加比较、勤问几个为什么，肯定有另外的收获。勤思源于苦干，勤问源于三思！在思索和勤问中才能学习和进步。”



【点评】

西方的哲人康德说过“感性无知性则盲，知性无感性则空”。孔子也说过“学而不思则罔，思而不学则殆”。可见，学习与思考二者要兼顾才好。金正大要创建学习型企业，首先要将员工打造成会学习、会思考的创新型员工，只有员工在工作中有“打破砂锅问到底”的精神，企业才会有持续创新力。“十万个为什么”的学习精神值得提倡推广。



又是一年竞聘时

再次踏上竞聘的舞台。在这个充分展示自我的舞台上，总结即将过去的2010年点点滴滴的收获，更是对喜迎而来的2011年充满着无限的憧憬。舞台上有着激情，有掌声，有对工作不足的自省，有对个人自信的展示，更有着对未来的希望。

随着公司的跨越发展，2010年是一个不断挑战自我、突破成长的一年。业务管理部作为直接服务营销团队的一线部门，承担着纵向、横向沟通的重要职责，一年里经历了春冬的美景，见证了夏秋收获。

盎然的春天。随着牡丹花的娇艳盛开，菏泽金正大迎来了勃勃生机的一年。菏泽金正大2010年夏季营销峰会的召开，鼓舞着全体营销人员和全国客户勇往直前。作为业务管理部一员、作为会议组织者一员，能够为营销团队提供及时的服务和后勤保障，是我们莫大的荣幸。

如火的夏天。随着大于100天号角的吹响，菏泽30万吨

的任务分解到每个业务人员身上。炎热的七月，我们深知营销和生产一线同仁们的辛苦，我们及时为他们送去一丝清凉。正是在这样一个热潮下，安全、生产两不误，高温创高产。

收获的秋天。秋季的农资市场是一个没有硝烟的战场，公司为打造样板市场重点扶持15个重点县，从电视广告、墙体车体广告、形象店，到示范田、观摩会等，为秋季销量打下了最坚实的保障基础。服务营销的理念始终支撑着我们做好各项基础支持工作，梳理秋季市场的每个环节，提供详细的报表，鼓励先进督促全体。金灿灿的秋季注定是一个收获的季节。

蕴育的冬天。销售的结束迎来了营销系统的竞聘答辩，拉开了2011年的序幕。为期四天的竞聘答辩，让我们重新梳理工作思路，在总结和提炼中得到提升。我们认真思考着如何从2010年驻点工作中总结经验、改进不足，如何在下一年度深入推进驻点营销。就是这样一个寒冷的季节，让我们在热火朝天似的氛围中沉淀、凝练、升华。

通过竞聘答辩的总结，回顾一年来的成长经历，收获的不



仅仅是工作的得与失，更是在竞岗过程中能够突破自我、提升自我。竞聘上岗是公司的优良传统，每个人都能够有这样的公平、公正的机会实现着自己的追求。在这个舞台上不断的涌现着匹匹黑马，优良的传统让更多的有志青年踏上管理岗位，实现人生梦想。

人生像风车一样不停转，随着竞聘活动的结束，我们开始了下一个循环的追逐。不管竞聘结果如何，不变的依然是铮铮理想，不变的依然是最具感召力的熏陶。正如我们正在经历着的营销转型，其间会遇到很多的艰难险阻，但不变的是我们坚持改变的决心，指引、激励我们的正是：不争论，大胆的试，大胆的闯，发展才是硬道理。



【点评】

学习工作化，工作学习化，工作岗位是员工提升能力和素质的平台。公司的快速成长壮大，为金正大人学习成长提供了广阔的空间，竞聘上岗的人才选拔机制让想干事的人有机会、能干事的人有平台、干成事的人有地位。公司人力资源开发和管理的要义是，充分发挥每个人的能力和水平，让每个人都能感到来自企业内部和市场的竞争压力，又能够将压力转换成学习成长、敬业奉献的动力，这就是企业持续发展的秘诀。



在钻研中提升技能

他一直身居生产一线，平时对自己要求严格，团结带领所属人员圆满完成上级赋予的各项工作任务。他工作中雷厉风行、大胆务实，跟随着公司的发展稳步走来，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，为公司生产工作做出了突出贡献，连续两次被公司评为劳动模范、多次被评为先进个人等荣誉称号。他就是“临沂市振兴沂蒙奖章”获得者——李庆东。

1998年，在公司建厂初期，李庆东凭借自己踏实肯干、勤奋好学的工作态度，在生产车间担任主要技术岗位上的工作。2005年，公司新上控释肥项目，他临危受命，与同事一起进行控释肥试验，并取得了较好的成绩。2008年，因工作需要，他被调任十车间，主抓复混肥生产。

随着公司产业结构升级，为了掌握更多的专业知识，李庆东白天泡在生产现场观摩，跟着高级技工师傅不停地看、不停地问、不停地学，有时候师傅也被问烦了，问怕了，也服了这个爱学的学生。晚上，他就呆在办公室看资料，对于只有初中学历的他来说，一些专业理论真的很难钻

研懂，很多时候就这样看到天亮，但李庆东就有一种知难而上的精神，越是困难的事情就越要去搞懂它，越是不轻易放弃。理论梳理清楚了，他就再到现场去观摩、摸索。在很短的时间内，李庆东就系统地学完了理论与实际操作技术，成为高新技术产品生产技术骨干。

十多年来，李庆东凭着执着的职业追求，踏实的工作作风，严谨的工作态度，带领着班组精诚团结、齐心协力，以满腔热血、无私奉献的精神，全身心地投入到各项工作中。他的表现，屡次得到公司领导的一致好评，他的事迹，也多次成为身边同事学习的典型。

正是因为有无数个像李庆东这样的技术骨干，为金正大的发展付出了满腔热情和无悔青春，公司才能取得今天这样大的成就，创造超常规发展的奇迹。



【点评】

只有初中学历的他，是凭借怎样的精神和毅力，成长为公司高新技术产品的生产技术骨干，又获得了“市振兴沂蒙奖章”，这其中经历了怎样的跨越？英雄不问出处，行行出状元。保持一颗不断进取的恒心和谦虚学习的耐心，执着追求，无悔付出，不断学习，做到干一行、爱一行、钻一行，才会最终取得令人羡慕的成绩，创造人生的奇迹，这其中的秘密就是学习、学习、再学习。

• 争创学习型企业 •

学习型团队是这样炼成的

化肥企业是劳动密集型企业，菏泽公司大力推行7S管理和节能降耗，为生产注入了生机与活力。大家提高了对学习重要性的认识，初步形成“爱学荣、善学智、不学耻”的良好风尚，在奉献劳动成果的同时也在积累知识成果。全员学习，全程学习的理念已在生产员工中基本确立。求真务实，用工作推动学习，靠学习促进工作的认识得到了全员的认可。

特别是进入2009年夏天以来，生产中心提出了“每天学习一小时，创建学习型生产团队”的目标，生产管理向科学性、现代性逐步攀升。为了实现目标，生产中心还制定了详细的学习计划：

第一、生产中心已出台全员学习培训计划及培训办法，要求全员参加培训学习，力主素质提高靠学习，岗位择业靠竞争，一季度一考核，末位淘汰。

第二、每天下午5:00—6:00安排1小时的时间进行集



体学习，一个多月来，天天如此，从不间断，先后学习了安全技术知识、班组管理、节能降耗和7S管理等专业技术知识；

第三、建立长效学习机制，将全员学习培训活动作为岗位绩效工资考核的一项标准，督促每位员工务必认真学习；

第四、学习的目的是为了能够更好地应用，更好地做好我们的工作，所以，在学习的过程中应该密切结合菏泽公司生产中心的实际工作，坚决避免走过场的形式主义、为学习而学习的教条思想；

第五、每天学习时，边学边结合当天的工作情况和公司的方针政策，组织大家现场讨论，总结交流经验，激发创新思维，提高工作水平；

第六、结合当前菏泽公司大力推行的节能降耗和7S管理工作，鼓励广大员工多提合理化建议，对现行工作流程多提改进措施，成立了多个技术创新小组、质量改善QC小组。



【点评】

学习是当今社会竞争的需要，是企业及每个员工生存、发展的迫切要求。一劳永逸的时代已经一去不复返，不知道学习的人终将被淘汰。快速提高，自我更新、自我适应、自我创造的能力成为当代学习革命的主旋律，只有比对手学习得更快、更好，才能在机会均等的条件下抢得先机。



第八章 感恩故事

感恩是和谐金正大的基本道德价值取向。感恩也是一种责任，受恩莫忘，知恩图报是每个金正大人应该具备的责任意识。忠于企业、爱岗敬业是员工感恩、报恩公司的具体体现。

● 知恩—感恩—报恩 ●

一个可亲可敬的人

景小凯是菏泽公司一名普通的基层员工，但正是从他的身上我们学到了什么是对企业的感恩、报恩。

2008年4月，公司从技术分中心调了6名员工到菏泽公司。后来因为种种原因调回3名。8月下旬其他两名同事不知什么原因离开公司了，只有小景还坚守岗位。原本6个人的工作现在由他一个人来承担，可想而知那该是何种状况。小景完全可以向公司提出要求，再配备人手减轻工作负担，但是他没有。

“公司一定有自己的考虑，没关系，我多做一点就是了。”就是这多做一点，让他工作起来有时饭都顾不上吃。但是，他没有抱怨。“既然公司相信我，让我在这个岗位上，我就一定要做好。”

有一次，他接到通知说车间要试车，此时菏泽公司工期



很紧，本来就已经一天东奔西跑的停不住脚的他，在面临时间紧迫、工作量大、人手不多、任务繁重等种种情况下，还是没有说“不”，顾不上自己的身体状况，他毅然听从领导的安排，和其他部门做好配合，紧张有序的忙碌着。

景小凯就是这样任劳任怨、默默无闻的工作着，实事求是地、认真地坚守在自己的岗位上，争取用最小的资源创造出最大的价值。这就是景小凯——一个可亲可敬的人。



【点评】

感恩的方式有很多，其中十分重要的一种是：没有华丽的豪言壮语，也没有多么显著的业绩，而是用一种积极承压、始终坚守、甘于奉献的信念，全心全意做好本职工作。作为“沉默的大多数”的基层员工，数年如一日地任劳任怨、默默无闻，却让我们感到了这种感恩方式的无比可贵与可敬。



一场暴雨凝聚的人心

2008年7月份，我迈出学校的大门，进入了金正大。在这几年的工作生活中，每天都有很多人很多事，让我感触良多。然而，让我至今无法忘怀的一件事，却是在我刚到金正大实习期间亲眼目睹的一件事。

那天晚上，我睡得正香，突然听到一声响雷。被惊醒的我迷迷糊糊的往外一看，外面正在下着倾盆大雨。正在这时，我隐约听到楼道里有喧哗声和脚步声，看看表，已经是十一点了，我很纳闷：下这么大的雨，这些人去哪啊？这时，被吵醒的同事小张说：“是不是车间里出了事故，我们一起去看看。”想到这个可能性，我们马上起床往厂区跑去。在路上，我们发现楼道的人们也正是都赶往厂区的。不仅有车间师傅，还有业务上的老员工，以及我们一起实习的人员。雨下的很大，积水很多，路比较难走，等我们踉踉跄跄的到了厂区才发现已经有很多人在那里了。

到了厂区才知道，原来雨下得太大，东厂区一个仓库进水了。此时，正有上千吨肥料囤积在仓库里，一旦水漫上来，就会造成重大经济损失，绝不能让产品浸泡在雨水中！

我们赶到仓库时，发现雨水已经漫进，情形十分危急。大家不由分说的拿起工具，加入了与雨水抢时间、抢物资的战斗中，大家用脸盆和水桶，把进来的水往外泼，同时垒筑临时堤坝，不让雨水进来。虽然当夜气温不高，大家又泡在水里作战，但一个个都干的热火朝天。我不经意间在人群中看见领着大家带头干活的正是万总，直到凌晨两点多，在大家的努力下，我们终于把灾害带来的损失降到了最低点。

那天晚上，我至今回忆犹新。在金正大，上至万总，下到每一个普通员工，都有着对企业深厚的责任感。我深深的为自己能成为这么有责任感的金正大人中的一份子而感到骄傲和自豪。



【点评】

对企业知恩才会对企业感恩。正是因为有金正大这个舞台，我们才能走到一起，施展才华，实现理想，收获友情，找到自己的价值，是企业给了我们这个机会和平台。对公司感恩，让我们对金正大充满感激，让我们觉得自己对公司负有责任；对公司报恩，做到公司的事就是我的事，随时都愿意为公司做贡献，不计较得失，不在意付出。

爱车与爱企

都说小车司机是个轻快活，风吹不着，雨淋不着，就是天天开着车，跟着领导到处威风，但是看到车队朱孔卫，你可能就不会这么想了。

朱孔卫进公司4年以来，无论是开大车还是小车都是爱岗敬业、任劳任怨，并且一直都是安全无事故行驶。多年来，受到公司上下一致好评。用他自己的话说：只要大家认为我把车开好了，我就感到满足了。可是对他自己来说，开好车还远远不够，会开车，更要会爱车。

俗话说“骑马的人爱马，开车的人惜车”。朱孔卫无论出车回来多晚，都要把车洗干净；汽车的心脏——发动机，他总是把它擦得亮亮的、一尘不染；炎热的夏天，同事们用车开会办事，他不是坐在车内吹空调，而是在传达室或别的凉爽地方耐心等待。

行车时他一般保持经济时速，跑高速保持在120左右，



因为他知道超过120是不节油的。如果哪天任务不是特别重，时间不是特别急，他会采用最经济的方式，节油对于他来说已经是自然而然的习惯了。

在车辆维修方面，他一直都坚持按公司要求进行。先报修，经领导审核同意后才送定点维修厂修理；修车时，他总是在场监修，查核更换的配件，检验修复的效果，核实修车的费用；虽然只是高中毕业，但他一有时间就刻苦钻研汽车常识以及修理知识，一般的小故障他自己就把它搞定了，如果实在是需要大修他都能找到最节约的办法。

几年来，朱师傅就像爱护自己的孩子一样爱护着自己驾驶的车子。作为小车司机，他的工作或许不能为公司创造多大的价值，或许不是那么的卓有成就，为人所关注，但是他始终认真地工作着，在自己所热爱的事业上默默奉献着，再苦再累也觉得心甘情愿。



【点评】

感恩莫忘报，对公司的真心奉献，就是回报公司的恩情。做好自己能做的事，不辜负公司的信任和责任托付，尽自己所能的对公司做出最大的贡献，就是对公司最大的支持，是将报恩实实在在地落到了实际行动上。



绿叶对根的情意

在我们的成长过程中，给予我们最多爱的便是父母。从我们蹒跚学步，到成家立业，父母之爱无时无刻不在陪伴着我们。

正是因为有父母作为儿女的坚强后盾，我们才能够在这一年里风雨无阻的工作，信心百倍的奋斗。

因此，我要感谢父母对金正大人的理解和支持。作为儿女的我们，或许因为工作的繁忙，或许因为心思的粗枝大叶，儿女们或许从未用语言去表达过对父母的感谢，从未给父母一个感恩的拥抱。但是，我们的父母从未有过怨言，将理解化作一股最温暖的力量，支撑着我们全力以赴地为了我们大家的事业奋勇拼搏。

“慈母手中线，游子身上衣”。在父母面前谈感恩，我很激动也很愧疚。扪心自问，我平均多长时间回家看爸妈一次，想想真是数得清。我又是什么时候才知道父母的生日？什么时间对父母说过“爸妈你们辛苦了”。但是公司在岁末给我们的父母送去欣慰与祝福，弥补了我们作为儿女的愧疚之情。

“亲情工资”已发了三个年头了，公司每年拿出百余万元献给员工父母，这充分体现了公司以人为本、和谐发展的理念。公司历来重视企业文化建设，尤其强调人文关怀，在发展的过程中努力让我们全体金正大人过上“健康、快乐、超小康”的幸福生活。

正是处在这样一个充满人文关怀的大家庭中，让我们体会到了另外一种博大之爱。细细数数，我加入金正大这个大家庭已是第七年，领导、前辈同事们对待工作的态度和公司人性化的工作环境激励着我不断学习和持续改进。工作中我也曾经跌跌撞撞，但是公司都以宽广的胸襟包容了我们，我们今天取得的进步依赖于领导们的英明决策和营造的和谐环境以及父母们的默默支持。今天我们可能还比较稚嫩，但是我们却坚信在金正大这个积极奋进的大家庭中可以茁壮成长，实现自己的人生价值。

因此，我们一定会加倍努力，用优秀业绩来回报父母的信任与支持，在实现国际化的金正大过程中实现自己的人生梦想。



【点评】

金正大发展依靠的主体力量是全体金正大人，而员工父母们的默默支持是企业发展的坚实后盾，是员工安心工作、积极工作的根源，“根”深方能叶茂，“本”固才能枝壮。金正大实施的“亲情工资”表达了绿叶对根的情意，赢得了无数员工父母对企业的支持，这种支持通过员工又反馈给了企业，形成了和谐发展的浓厚氛围，凝结成企业发展生生不息的力量。

我吃上了“国库粮”

不平凡的2010，不平凡的金正大，让我们收获了太多的太多的荣耀，也让我们得到了从精神到物质的极大满足。公司在成长、在壮大，也成为我们赖以生存、深感自豪的温馨家园！

每值岁末年初，总是不由得回顾过去，期待未来。遥想当年为生计而走南闯北、居无定所的无奈，收入微薄、入不敷出的酸楚，背井离乡、亲人难聚的凄苦，时时痛入心脾！而自今年进入金正大以来，我的工作生活，我的一切都发生了翻天覆地的变化。

最难忘的是2010年8月16日，车间值班长拿着一张表格对我说：“又要发工资了，你看看对不对，签字确认后就能去取了。”我拿来一看，这个月又是4000多块呢！真是太好了！像我们这样打工干活的人，一个月能挣这么多的钱可太难得了。都说金正大工资高，果然不错！等我签完了字，班长又笑着对我说：“再告诉你一个好消息，公司为你缴纳“五险一金”了，以后可就没有后顾之忧了，安心的在公司好好工作吧！”我一听高兴的差点蹦了起来，太令我激动了，我吃上“国库粮”了，以后我也是“公家人”了！我再也不用担心老无所依了！



在金正大工资高、福利好，大家都像是一家人，让我无时无刻不感受到大家庭的温暖。薪水按时发放从不拖欠，月月有劳保福利，过生日有公司的祝福礼物，逢年过节的福利之好足以让人艳羡。公司还为我们兴建了职工食堂，饭菜既可口又干净卫生，职工宿舍宽敞明亮，冬天有暖气，夏天有空调。我女儿明年就高考了，听同事们说要是我女儿考上了大学，公司还给发助学金呢！所有的这一切只有在金正大才会成为现实，每念及此，我都心潮澎湃、感激不已。

加盟金正大是我最正确的选择。置身金正大，我们每一个人都是这里的主人翁，我时时刻刻在体验着被尊重的幸福感。这里已不单单是一个公司了，而是一个无比温馨的幸福家园。

我也吃上了“国库粮”，感谢金正大！公司2010年9月成功上市了，正扬帆远航，走向更加美好的未来。让我们怀着感恩的心努力做好每一天的工作！



【点评】

“吃国库粮”是计划经济年代的一种说法，意味着生活条件好，生活有保障。金正大多年来一直通过一流的薪资待遇和良好的福利措施，致力于让全体员工过上“健康、快乐、超小康”的幸福生活，真正营造出了“金正大，我们的家”这种浓厚的企业文化氛围，让员工感受到公司这个大家庭的温暖与幸福。因此，当员工真诚地道出了“多少的喜悦、骄傲、感动、幸福一起涌入脑际”之时，我们坚信金正大人的幸福指数是高的，金正大人是懂得珍惜生活、懂得感恩的，这也正是公司快速发展的动力之源。



感恩的力量

2010年8月，公司上下齐心协力投入到“大干一百天”的热潮中，仓储部更是立下了“当天的装车任务当天完成”的军令状。

西园区是缓控释肥的生产重地，而缓控释肥又是旺季销售的重点。每天一大早，前来拉货的运输车辆已在门口排起了一条长龙，形成一道亮丽的风景。由于连续的炎热高温，早上6点多钟，太阳一出来就让人喘不过气来，当别人还刚刚起床或吃早餐时，西园区仓储人员已经开始了一天的工作。

有前来拉货的司机看着排起的货车长龙，怀疑地问：“这么多车，今天能装上货吗？”“这个你放心，保证给你装上！”装卸队长胸有成竹地说。此时火辣辣的太阳炙烤着库房，空气仿佛凝固了一般，潮湿闷热的空气夹杂着身上的汗臭味，压得人喘不过气来，不少人手上都磨出了血泡，这考验着每个人的体力和心理，但是大家都咬紧牙关，不断地鼓励自

己：坚持就是胜利！

因发货量大，客户要货急，装卸队高队长连续几天吃、住在办公室，望着当天最后一辆货车满载肥料驶出公司，高队长一脚踏进办公室的门，倒下便酣睡起来；仓储科长李科长，年近花甲，但每天都坚持送走最后一辆车，经常是天亮才回家，匆匆吃过饭后又匆匆赶回公司；装卸队长嗓子哑了，但依然见到他满厂区用手势比划指挥车辆装卸；仓储科长病了，高烧不退，满嘴起了燎泡，医院要求住院，但他拔下针便偷偷回到了公司；仓储部邢经理，无论是白天、晚上、还是凌晨，哪里是仓储装卸作业现场，哪里就有他巡视的影子，他时刻为仓储的兄弟姐妹们鼓劲加油，提醒着安全防护，他常挂在嘴边的一句话是：“越忙，越要把安全放在第一位！”……

回想起，那一幕幕如在眼前。这一刻，我懂得了公司为什么在短短的数年间发生了如此巨变，从一个只有几百人的小厂



厂发展到现在的上市公司——正是因为有着像高队长、李科长、邢经理这样的基层领导者，正是因为有着数以千计的装卸工、保管员等普通岗位工作者，他们夜以继日、任劳任怨的忘我工作，他们风里来、雨里去，不分黑夜白昼地进行物资防护，他们一周在岗七天真正把公司当作自己的家！

我坚信，成功属于那些执着与追求、勤奋与努力的金正大人们！金正大人在万总的运筹帷幄下，必将实现十年再造十个金正大的梦想！

常怀感恩之心，
一生快乐无穷。



【点评】

滴水之恩，当以涌泉相报，这就是感恩的巨大力量。究竟是什么让他们“一周在岗七天，真正把公司当作自己的家”？只能是怀着一颗感恩的心！人心都是肉长的，感恩于心，才能回报于行。公司对广大员工的关爱，让员工珍惜得到的一切，心怀感恩，忠于并融入企业，以主人翁意识要求自己，与公司同甘苦、共命运，全心全意做好自己的本职工作，以此建设和谐的金正大。

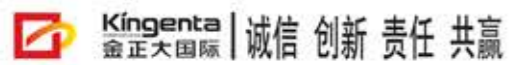
感谢以下同事供稿：

- 1、承诺过的就必须做到·····财务中心核算部秦四云供稿
- 2、客户的满意就是我们的成功·····营销中心君安供稿
- 3、不止是“说说”·····营销中心徐长举供稿
- 4、诚实才可信·····营销中心华中大区王发德供稿
- 5、小发现也能解决大问题·····技术分中心工艺部徐淑班供稿
- 6、烟灰缸也会“说话”·····临沭接待中心吕倩供稿
- 7、从“废井”到“源泉”·····临沭接待中心王惠供稿
- 8、“冲不走”的肥料·····战略与投资中心企划部供稿
- 9、开辟农村新“战场”·····营销中心人事行政部李晓燕供稿
- 10、“走动式”管理·····人力资源中心李华永供稿
- 11、“土专家”不土·····菏泽公司企管部陈刚供稿
- 12、创新贵在钻研·····战略与投资中心企划部黄慧阳供稿
- 13、责任引导发展·····市场中心王宁宁供稿
- 14、“爱心助学金”助员工子女成长·····临沭生产中心季安娜供稿

- 15、亲情工资体现大爱·····营销中心山东大区薛启峰供稿
- 16、敬业，向他们看齐·····企管部孙玮供稿
- 17、认真就是敬业·····财务中心财务管理部供稿
- 18、甘当企业“清洁工”·····财务中心财务管理部朱后乾供稿
- 19、“多管闲事”的驾驶员·····营销中心中邮系统吴书豪供稿
- 20、质量就是生命·····临沭生产中心王绪苗供稿
- 21、另一个“女儿”·····营销中心潘浩供稿
- 22、“不一样”的领导·····菏泽生产中心徐尚伟供稿
- 23、质量无小事·····临沭生产中心仓储物流部供稿
- 24、让我们共同成长·····人力资源中心陈苗苗供稿
- 25、帮助客户就是帮助我们自己·····营销中心王寅供稿
- 26、遍地收获丰收果实·····营销中心人事行政部李晓燕供稿
- 27、生意就像一场恋爱·····河南绿业元农资公司段国琦供稿
- 28、密集分销的开拓尖兵·····营销中心山东大区张冲供稿

- 29、马上先生……………战略与投资中心证券部高苗苗供稿
- 30、亲切的公寓楼商品部……………临沭接待中心袁杰供稿
- 31、墙角的那个污点……………战略与投资中心企划部供稿
- 32、家的味道……………临沭接待中心袁杰供稿
- 33、那一天，这一年……………总经理办公室杨清芝供稿
- 34、服务赢得客户……………营销中心武永军供稿
- 35、客户的需要是我们服务的方向……………营销中心张士萍供稿
- 36、服务从“心”开始……………营销中心计划调度部付运霞供稿
- 37、香水无痕…财务中心结算部李荣霞、临沭保卫部刘宗杰供稿
- 38、一份独特的“客史档案”……………临沭接待中心袁杰供稿
- 39、同事亦兄弟……………营销中心华南大区吴钟凯供稿
- 40、兄弟齐心，其利断金……………营销中心人事行政部李晓燕供稿
- 41、十五次紧急电话……………营销中心计划调度部付运霞供稿

- 42、紧张的评审……………临沭基地质管部王建全供稿
- 43、一路走来……………战略与投资中心证券部嵇宝山供稿
- 44、爱问“为什么”的同事……………财务中心核算部供稿
- 45、又是一年竞聘时……………营销中心人事行政部李晓燕供稿
- 46、在钻研中提升技能……………战略与投资中心企划部黄慧阳供稿
- 47、学习型团队是这样炼成的……………菏泽公司郭良元供稿
- 48、一个可亲可敬的人……………财务中心结算部供稿
- 49、一场暴雨凝聚的人心……………营销中心代安岸供稿
- 50、爱车与爱企……………车辆管理科韩飞供稿
- 51、绿叶对根的情意……………营销中心计划调度部胡顺波供稿
- 52、我吃上了“国库粮”……………临沭生产中心郑世山供稿
- 53、感恩的力量……………临沭生产中心仓储物流部杨清峰供稿



出版：山东金正大生态工程股份有限公司

编印：企划部

版次：2011年8月第一版

印次：2011年8月第1次印刷

印数：10000本

地址：山东省临沭县兴大西街19号

电话：0539-7198810

传真：0539-7198810

网址：www.kingenta.com

内部资料 注意保存