



世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

热烈祝贺
金正大收购 世界知名肥料企业
Compo GmbH (德国康朴公司) 签约

金正大全资收购世界知名肥料企业

Compo GmbH (德国康朴公司) 等24家企业

本报综合讯 2016年4月7日,金正大集团发布公告,以不超过1.16亿欧元(约8.5亿元人民币)的价格收购Compo AcquiCo S.à.r.l.(卢森堡康朴公司)旗下康朴公司园艺业务100%股份。Compo AcquiCo S.à.r.l.(卢森堡康朴公司)旗下包括COMPO GmbH(德国康朴公司)、COMPO France SAS(法国康朴公司)、COMPO Italia S.r.l.(意大利康朴公司)在内的24家从事家用园艺业务公司的股份。

康朴公司成立于1956年,是一家有着60年历史的全球知名肥料企业,是全球园艺及城市消费高端肥料市场领导者,也是欧洲最

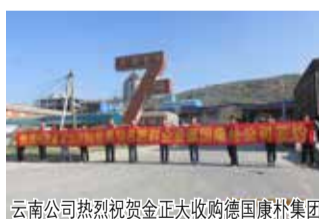
知名、最高端的家庭园艺类肥料、植保产品供应商。康朴公司拥有成熟的营销网络,其产品销往100多个国家和地区,市场占有率位居欧洲第一。通过此次收购,金正大合法获得了康朴公司在欧洲市场广为人知、家喻户晓的花形商标的所有权。

此次交易完成后,金正大将快速获得国际先进的技术、家庭园艺产品与植保产品产能、遍布全球的营销网络和具有国际影响力的品牌,以及600多人的国际化人才团队。未来通过双方技术、品牌、渠道的有效嫁接与深度融合,将极大提高金正大的国内外行业地位与影响力,显著拓宽公司业务范围,

进一步完善公司全球生产基地的布局与渠道建设,同时为提高公司产品技术研发实力打下坚实的基础。

金正大收购康朴公司后,将对其技术、品牌、渠道、人才等进行有效整合,助力中国肥料产业转型,并服务于世界农业发展。

此次收购,标志着金正大和国际最先进的行业技术、品牌、渠道接轨,对金正大在产业链延伸、产品线丰富、服务转型升级、国际市场开发、国际品牌塑造,都具有里程碑式的意义,也为金正大实现“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的愿景迈出了坚实的一步。



集团参加第四届缓控释肥料和稳定性肥料国际会议



本报讯 杨宇松报道 4月4-6日,由国际肥料工业协会(IFA)和NewAg International共同主办的第四届缓控释肥料和稳定性肥料国际会议在北京举行,来自全球各地的缓控释肥生产商、专家学者近百人参加了此次会议。此次会议主要围绕新型缓控释肥料的最新研究、缓控释肥料对农业发展的影响、增值肥料在国外的应用等方面,各国专家发表了精彩的报告。

集团执行副总裁翟际栋在高峰论坛上作题为“中国缓控释肥生产和应用的发展”的报告,介绍了中国缓控释肥料发展历史、缓控释肥料在中国使用的现状,同时介绍了金正大的国际化大战略布局,向与会的各国代表阐述了集团海外市场拓展的各项政策和目标。目前,金正大已建有国家缓控释肥工程技术研究中心、博士后科研工作站等7大国家级高端研发平台,拥有世界最大的缓控释肥生产基地。

荣誉

驻马店公司获驻马店市高成长性企业荣誉称号

近日,驻马店市人民政府公布了《驻马店市人民政府关于公布2016年重点培育30强30高30新企业名单的通知》,驻马店公司被评为驻马店市2016年重点培育30家高成长性企业。

金正大驻马店公司自成立以来,一直坚持“技术先导 服务领先”的创新观念,在科学管理、产品开发、品牌建设、产学研合作等方面走在了全市前列。此次获得高成长性企业荣誉,是对驻马店公司科学发展、环保高效、拉动地区经济等方面成绩的肯定和鼓励。驻马店公司将以此次为契机,继续再接再厉,加大研发和农化服务力度,为促进农民增收增产、拉动地区经济增长做出新的贡献。(通讯员 王妍)

责任

金正大诺泰尔公司举行校企奖学金发放仪式

3月31日,金正大诺泰尔公司“金正大奖学金”发放仪式在贵州工业职业技术学院举行,15名品学兼优的学生获得了奖励。

金正大诺泰尔公司总工程师姚华龙在致辞中表示,多年来,金正大集团不断加强与国内科研院所合作,创新人才培养模式,紧紧围绕企业用人方向,与院校开展“定向”培养,将职业教育与企业需求相衔接,培养知识过硬、技能娴熟的专业人才,实现校企优势互补、共同发展。

据悉,近年来,金正大诺泰尔公司在贵州工业职业技术学院设立“教育奖励基金”、“教育基金”等各种奖助学金,共发放金额约30万元。(通讯员 金小斌)

安全

做好安全管理 提升安全意识

3月26日,临沭公司开展了安全知识培训,对员工就交通安全知识,用电、燃气、电梯使用安全知识,消防和治安安全知识等方面进行了专业、详细的讲解,大家学到了很多有用的日常安全知识,进一步增强了安全防范意识。

3月29日,德州公司举行了以“安全事故大反思”为主题的演讲比赛。选手们个个精神饱满,演讲内容紧紧围绕安全展开,诠释了安全的重要性。本次比赛提升了员工“安全无小事、责任大于天”的意识,也促进了公司安全文化建设,为今后公司安全生产、安全管理奠定了良好基础。(通讯员 袁春霞 张哲兴)

创新改变生活

创业成就梦想



随着国家深入实施创新驱动发展战略，推进大众创业、万众创新，加强供给侧结构性改革，中央一号文件着重强调要加快推进现代农业建设，走产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的农业现代化道路。要大规模开展高标准农田建设、高标准农田水利建设、农业面源污染治理、化肥农药零增长行动以及耕地质量提升计划，推动农业绿色发展。要大力推进互联网+现代农业，促进农村电子商务加快发展，形成线上线下融合、农产品进城与农资和消费品下乡双向流

通格局等。这些，给了金正大人实现新发展、新突破的机遇。

全体金正大人抢抓机遇、锐意进取，秉持持续创新与再次创业，继续保持行业领先优势；抓住“互联网+”时代新机遇，主动适应新经济时代的新要求；继续通过建立创新创业、融合共享新机制，打造新的商业模式，实现公司新愿景。

当前，为进一步加快落实建立“创新创业、融合共享”的新机制，将金正大打造成一个创新创业创富、共建共享共赢、融资融智融合发展的平台型企业，全体营销人

员围绕套餐肥推广，率先实现转型突破，以套餐肥推广为主要抓手，全面推进联合协作、分公司（农化服务中心）建设、水肥一体化、创客计划等各项营销重点工作。今年，集团继续推出套餐肥推广系列活动，“我是高产王”、示范田观摩会等等，不同的方式，要实现的是同样的目的，那就是推广先进的农业技术、科学的种植业解决方案。

同时，集团继续推动服务升级，坚持以技术、产品输出为核心全面推进联合协作战略，促进公司

由传统制造商向“制造+服务”转型，实现由服务市场向“服务市场+服务全行业”转变。贯彻落实创客计划，实施跨界营销，与各类涉农企业、农业合作社等结成联盟，构建农产品产销一体化体系。并积极与各类农资电商和农业网站以及相关各类社会组织等开展合作，发动一切社会力量参与公司创客计划，建立一个强大的服务网络。

前不久，在著名的粮仓——河南省民权县沃夫特小麦示范田观摩现场，示范户董忠杰的“一亩三分地”上，沃夫特良肥使得小麦苗齐

苗壮，种肥同播技术的应用，小麦田垄宽窄适度、透光透气。而复合肥料国家工程研究中心专家的现场讲解，则为农民送去了增产增收的科学知识。

而在山东临沭举行的一场“创客时代，金彩未来”——金正大集团苏北公司千人创客培训大会上，创客们纷纷加入，谈理想、话信心，渴望借助金正大提供的良好平台，通过自己的努力，服务春耕生产，成为先进农技下乡的推广者和传播者。



沃夫特示范田丰收实录（一）

河南省商丘市民权县 沃夫特示范田小麦长势喜人



示范田和对比田差距明显

来说并不陌生，因播种和施肥习惯，用这项技术的农户相对较少。“你们看，用种肥同播播种的小麦苗齐、苗壮，因采用宽幅播种技术，增加了小麦的透光、透气性，有效防止病害发生，为小麦增产打下了基础。”程铭正的专业讲解让农民对种肥同播技术有了更深的认识。

良机需要配良肥，“大家要注意，种肥同播技术还要选择相匹配的肥料。沃夫特硝基双效肥，区别于普通复合肥，它采用三氮合一技术，硝态氮、铵态氮可以被小麦直接吸收，快速起效，保证小麦前期和中期养分需求；控释氮，控制养分释放，能够保证小麦后期不脱肥。”程铭正补充道。“如果不用追肥，省老事啊！”董庄村村民董江说。“省事是一方面，还省钱。”董忠杰给大家算了一笔经济帐，“一亩小麦以前播种时用一袋复合肥，后期追一袋尿素，要用将近200斤肥，用硝基双效肥，一袋80斤就够了。如果算上人工，一亩地至少可以节约100块钱！”

据了解，河南省小麦种植区已推广种肥同播技术100多万亩，新型种植技术及高效的新型肥料受到种植户的欢迎。值得注意的是，目前这种“良机+良肥”配套技术在推广方面还处于“初级阶段”，“我们将通过技术培训、示范观摩等形式，扩大硝基双效肥和种肥同播技术的推广，让越来越多的种植户从中受益！”金正大集团商丘分公司总经理田志强说，目前市场正在紧锣密鼓地推广玉米种肥同播技术。

（股份公司市场中心 王鲁阳）



认真学习小麦种植技术

麦陇青青三月时，国家统计局刚刚公布粮食生产“十二连增”，站稳12000亿斤新台阶。此时的河南省商丘市民权县，中原小麦返青，农民已经开始新一轮的“春耕细作”。

“这一片小麦咋这么绿呢？而且麦苗格外的壮！”民权县龙塘镇董庄村，一场小麦示范观摩会正在进行，村民发现，在千亩连片的小麦田里，董忠杰家的小麦“异军突起”，小麦返青期优势太明显了。

董忠杰的这处小麦田有5亩，2016年升级为“沃夫特麦动力”示范田。30位董庄村的种植户集体走上董忠杰的小麦田，眼前的景象让大家不约而同地赞叹，“麦子好不好，大家一眼就能看出来，瞧，这边是邻居家的麦地，用的普

通肥料，俺这片地是种肥同播，用的是沃夫特硝基双效肥。这一眼就能看出，俺家麦苗又绿又壮！”董忠杰自豪地说。

麦子种的让大家心服，但是董忠杰下的功夫却比邻居少多了。很多农民费尽心思种的小麦反而落后，这让大家不解。小麦观摩会现场，一场田间地头的种植培训展开，来自国家缓控释肥工程技术研究中心的高级农艺师程铭正耐心地讲解小麦种植技术。“董忠杰播种时用的种肥同播技术建议大家今年都试一试，种肥同播一次性将种子和肥料按照合理的间距播在地里，后期可根据气候、土壤条件选择是否需要追肥，就董大哥家目前小麦的长势，不需要追肥。”种肥同播技术对于董庄村的农户

吹响农民 创业的号角

春风缕缕暖人心，小雨窸窣精神爽。清明节后第一天，正在读大学的李祥和家人一起风尘仆仆地从江苏徐州来到山东临沭，参加“创客时代·金彩未来”——金正大集团苏北公司千人创客培训大会。说起“创客”，大学生小李有着自己的想法，“我认为创客是时代的潮流，希望加入创客队伍，学习先进技术，带领我们村的乡亲们一起走上致富路！”

缺技术，选肥难，新农村，新农民，没有技术怎么行！而创客是实现农技下乡的“重要桥梁”，2016年，金正大积极推动农村大众创新，坚持倾听基层农民群众呼声，率先在中国农资界培训、发展“职场创客”。

大会现场，复合肥料国家工程研究中心张芳为现场的千余名创客讲解种植技术，重点介绍了缓控释肥、套餐肥等新型肥料施用技术，创客朋友们如获至宝，边听边记。丰富的农技知识讲座真正做到了让农技推广落地。“通过今天的学习，发现之前在番茄种植上，施肥太多又不够合理，尤其是不同时期的用肥，既浪费了钱，又没有得到好收成。”徐州铜山的张新礼高兴地说，“今天和十多个好朋友结伴来到大会现场，大家充满期待，希望学到更多增产增收的新技术。”

农技讲座“干货”不断，“科学施肥真是省钱又高产，我之前都是以为施肥越多收成越好，今天学习之后，才认识到以前种植黄梨为啥是赔本不赚钱，科学施肥真是太重要了，另外今天还学到了一直难以解决的梨木虱防治方法。”来自江苏沿湖的梁大姐激动地说。现场的创客朋友们纷纷向专家老师咨询学习农业技术。

这次千人创客培训大会的成功举办，将给苏北地区的创客们树立信心，创造一个学习先进农业技术的良好氛围，开辟一条崭新的农民致富路。据悉，自2月金正大启动全国范围内创客培训大会以来，已发展创客12000余名，这些“职场”创客通过系统的培训，服务春耕生产，成为先进农技下乡的推广者和传播者。

（股份公司市场中心 王磊）





业务人员热情向前来咨询的农户介绍产品和订购政策

2015年，金正大克服了经济下行压力加大，大宗商品价格波动剧烈，行业竞争加剧等各种影响，销售业绩持续快速提升，实现营业收入177.41亿元，净利润11.11亿元，在行业整体态势持续下滑的环境下，实现营业收入与利润的双增长。

成绩的背后，金正大特色服务型营销可谓秘密武器。



高标准，严要求



套餐肥受到种植大户追捧

用心服务 营销破局 助力业绩腾飞



生产重地，把好质量关

不以广告赚眼球，而以服务赢人心。从资料来看，现阶段的肥料行业可以说是一片广阔的天地，看似每家企业都能有所作为，但是从实际运营的情况来看，真正能够赢得客户信赖和支持的企业却不在多数。短期的通过砸钱来获取曝光度可能会风光无限，但是给农户们真正带来的利益可能不会像描述的那样丰厚。只有专心做到精细化运营，真正将服务送到田间地头，才是将信任送到了农民的心坎里。

金正大将工作重点放在世界级品质新型肥料研发生产、技术改造升级、农化服务优化、科学种植知识普及、国际先进技术引进消化吸收提升等方面，减少广告的投入，节约产品上市成本，间接为客户节省成本。金正大积极打造万人专业农化服务团队，常年行走在不同的耕作区域，进村入户走访调研，了解当地农作物的特点和农民的种植喜好，并根据土壤情况开展测土配方、科学实验，把实验室搬到田间地头。为方便农户采购，金正大开辟了线上线下结合的模式，从铺设的县级、乡镇、村级服务站，到全网覆盖的线上营销渠道，农户们在家里、到村寨、去镇上都可以很方便地买到金正大化肥且及时送货上门，真正解决了农资产品采购不便、大宗笨重的问题，为农户带去了方便。

全国范围一盘棋，统筹规划赢市场。金正大依托在创新、成本、技术、品牌、渠道等多方面的综合优势，积极将产业链向上下游延伸，拓

宽渠道，精耕市场。金正大在全国布局了十三大生产基地，产品覆盖了除西藏之外的所有农耕区域。产品线向下游延伸拓展市场，积极与客户合作，因地制宜，研发生产出数类大田和经作专用肥，服务直接到农户田间地头，增加客户粘性；向上游延伸，通过技术、资本、管理的联合与协作，将产业转型、技术升级，分别依靠资源密集、市场密集、交通密集等特点进行布局和建设。从具体服务方面，金正大通过开展种肥同播、测土配方、水肥一体化推广、示范田建设、国外考察交流、两看一送、我是高产王等多形式的活动，搞活营销模式，企业发展呈现出良好局面。

金正大坚持“营销突破、服务领先”的指导思想，把服务营销上升到战略高度，始终围绕一切为客户创造价值的服务理念，根据客户的不同需求，积极为客户提供全方位的服务；在全国范围内大规模开展“两看一送”等活动，让农民真切感受到金正大为种植业带来的实惠，指导和帮助经销商做好营销服务；积极紧抓营销团队素质提升，通过商学院针对营销人员进行专门、系统培训，促进营销人员管理及能力提升。



农化服务，进村下乡

袋袋是精品，专心做好肥。质量，是企业的生命线，也是金正大长远发展的根本。金正大始终把质量作为反映企业核心竞争力的重要标志之一，作为企业做大做强、安身立命的

根本。金正大的生命是质量，发展靠质量，在激烈的市场竞争中赢得主动、占据优势，依靠的还是质量。

金正大坚持“全员质量意识提升、全面质量管理提升”的质量意识，始终专注于肥料产业，做精、做深、做专，专心做好每一粒肥料，确保生产的肥料袋袋是精品。



订购会现场，农户开心搬肥回家

为全面抓质量、讲诚信、树品牌，金正大始终围绕产学研升级、技术升级、产品转型升级、服务升级等全方位做足功课，以质量提升和品牌培育活动，形成企业独特的竞争优势。在“袋袋是精品，专心做好肥”质量观的要求下，集团产品品牌系列逐渐完善，金大地、沃夫特、金正大肥专家、奥磷丹、嘉安磷、诺泰尔等品牌已具有较高的品牌忠诚度和市场美誉度。其中，金大地、沃夫特两大商标还被评为中国“驰名商标”。

金正大坚持“融智融智、创新创业、共享共赢”的发展理念，以特色营销突破传统营销渠道的瓶颈，力争在行业新一轮的整合中率先实现跨越发展，成就“金”彩事业。



有责任更有信心



将百元大钞多骨诺米牌式的“一”字码开，排五米需要多少钱？

在2015年12月上旬的“冀南分公司2016春季爆品发布暨电商村站启动仪式”后，国士锋拍下了这张照片，而这还仅仅是会上收到的现金订货款中的一部分。据统计，此次会议现场收款金额超过800万，客户现场排队交款的时间超过三个半小时，场面火爆至极。而此后的每一场营销会议，冀南分公司都是收获满满。

为揭开冀南分公司捷报频传的奥秘，我们有幸对国士锋经理进行了采访。

采访者提问（问）：国总，您好。

国士锋经理（国）：您好。

问：我听说，您所在的冀南分公司负责的区域，以前农民种地都是只用传统肥料，不用复合肥的。针对这种情况，您是如何一步一步的去开拓市场，或者说转变这个巨大群体的思想观念的呢？

国：冀南分公司主要负责石家庄、邢台、邯郸三个地区的市场，多年来，这些地区都是尿素和氯化铵等传统肥料占据着市场，小麦返青季节，农民们从来不追施复合肥。市场零基础，经销商不认可。要搞明白农民为什么不认可复合肥，或者说有些人（对复合肥）有一些认识但他为什么不买、不用。解决了这个问题，只要农民愿意买了，经销商不愿意订货的问题自然也就迎刃而解了。

问：具体来说，这一问题是怎样来解决的呢？

国：这个问题其实有些像那个大家都知道“海岛上卖鞋”的故事，岛上的人不穿鞋，是因为他们不了解鞋的好处。一旦让他们了解了，这就是一个拥有无限潜力的市场，化肥也是一样。

问：是的。那么，是什么让农民们拒绝这样的产品，或者说出现当时那种市场困境的原因是什么？

国：通过对市场的调查，我们发现，农户中也有不少认可复合肥效果好，但一方面是多年来用肥习惯根深蒂固，另一方面复合肥单价高，造成他们不愿意做出新的尝试。经销商呢，其实是愿意卖复合肥的，因为利润比尿素要高，但因为害怕滞销，所以也不敢尝试。如此反复，就让市场陷入了困境。

问：德国皮划艇名将戴维·维斯考特说过，“如果你具备开始的勇气，就有了成功的豪情。”尽管，之后事情的进展以及所取得成绩我们都有所了解，但还是想更详细的了解一些其中的细节。或者说，在分析了市场之后你们的一些具体做法。

国：我们主要做了三方面工作。第一，政策带动，将公司的政策下沉给二级，让一级商降低利润迅速上量；第二，强势管理，让每名二级商必须交款发追肥，并设立最低限额，否则取消代理权；第三，动销拉动，帮二级商搞活动，很好的贯彻菏泽营销中心动销方案，并因地制宜，出台当地农户喜欢的促销方式。通过这些措施的推动，效果应该说达到了我们的预期。

问：那么，结合公司2016年度整体的发展规划，冀南分公司都会有那些动作呢？

国：首先做好分公司建设的各项基础工作。其次是销售目标超额达成，抓住夏季爆品，做好玉米底肥销售，确保上半年100%达成挑战目标，开好两会，引爆夏季，销量翻番。三是继续做好套餐肥推广工作，抓好套餐宝有利价格和优惠政策，对经作区客户进行重新梳理，以重点县为突破口，重点投入与支持，建立套餐肥推广样板市场，以点带面，针对重点县借助创客招募、示范田、两看一送等手段寻求突破。2016年度，我们将继续紧紧围绕集团的发展规划和决策部署，抢抓机遇，主动出击，时刻保持清醒的头脑和高度的警惕，紧紧围绕营销创新模式，坚持服务创新，全面贯彻集团发展规划与部署，全面推动营销各项重点工作的落地执行，实现各项任务超额完成的目标！

在市场竞争激烈、金正大不断推广各种新型肥料的今天，冀南追肥市场的破局也让我们清醒的认识到，只有突破传统思维，不断开辟新的市场，才能不断取得新的胜利。希望我们所有同事，都能不断创新、加油、破局，共同迎接更加辉煌的明天。

问：好的。再次感谢您能接受我们的采访，祝您工作顺利，祝冀南分公司再创佳绩！

国：也谢谢你们！

（菏泽公司综合部 刘念）

把鞋子卖给不穿鞋的人
——访冀南分公司负责人国士锋



江南好，风景旧曾谙。日出江花红胜火，春来江水绿如蓝，能不忆江南？
贵砖瓦，琉璃墙，古老石阶小弄堂。梦幻中江南的景色，温情的吴侬软语也难以说尽。

这满眼的花红柳绿，这处处的莺歌燕语，这碧蓝的淙淙春水，这香甜的美食小吃，置身江南，我们收获了无尽的快乐与幸福。

是谁，把古色古香的画卷带到我们眼前，让我们看到撑着油纸伞的雨巷景色？
是谁，把快乐节日的祝福化为的充满爱的旅途，让我们在文化活动中凝聚力量？

是谁，把健康快乐的情怀融入我们的生活，让我们时刻感受到鸟语花香？
饮水思源。

“健康生活、快乐工作”，是金正大，我们共同的家，让我们有了最唯美的旅途。



向快乐出发

春风和煦暖洋洋，我们在导游的带领下进入了传说中的“第一溶洞”，洞内奇石百态，是上天赐予贵州的独特的喀斯特地貌，使其山中有洞，洞中有景，万道金光从洞顶洒向织金洞，在水蒸气的缭绕弥漫中彩环重现，阳光下的水滴滴恰如一串串晶莹剔透的珍珠散落人间，琳琅满目的钟乳石，大的数十丈，小的如手掌，还有那一棵棵银雨树，是一种罕见的状如透明结晶体，像是披了一层银装，在灯光的映衬下显得格外动人。

最吸引我的有两景，一景名曰：“婆媳情深”，年过七旬的佝

偻的老奶奶手中端着装有“养生汤”的杯子，准备慢慢地品尝。她的后面是她孝顺的儿媳，盘着一头漂亮的卷发，怀中抱着一个可爱的婴儿，正跪着给她的婆婆捶背。如此有爱的画面，将中华民族尊老爱幼的传统美德呈现得淋漓尽致。另一景则曰“掌上明珠”，在一只巨大的佛掌心里，托着一颗晶莹剔透的明珠，宛若贝壳吐珠，好不动人。

夕阳西下，我们恋恋不舍地结束了美妙的一天，旅行虽短却美好，这是我进金正大以来的第一次旅行，也是最难忘的一次旅行。大家

尽情地释放压力，抛却烦恼，净化身心，仿佛回到了孩童时代，留下的只有那一张张洋溢着幸福的笑脸。

（金正大诺泰尔公司综合部 胡天梅）



醉美旅途

阳春三月，万物复苏。

窗外，春风沉醉，蓝天白云，阳光明媚。金灿灿的油菜花从眼前飘过，重重叠叠的山峰环抱着一抹绿、一点红、一片黄，旅途的风景是美丽的、欢快的。

窗内，没有早起的疲倦，大家或专注欣赏窗外的美景，或自拍留恋、或欢声笑语。羞涩的自我介绍、真挚的祝福、幽默的发言、动听的歌曲、爽朗的笑声……因为这次旅游，金正大的女同事们聚集在一起，从相识到相交，我又收获了很多朋友，每一句话，每一首歌都是我们的心声，我们共同感受着幸福、感受着金正大之家的温暖。把一切的辛苦抛在脑后，把所有的烦恼撂在一旁，享受这美丽的风景、温暖的旅途。

“我不会唱歌，但我会唱儿歌，跟我孩子学的。祝所有的妈妈，未来的妈妈节日快乐。”最质朴的语言，却最打动我心。每一位母亲，可能没有文化、没有美丽的

容颜，但有一颗爱子女的心，为了儿女，她们可以做任何事情。我们温暖的金正大之家，关爱女性，也关爱每一位母亲，在属于女性朋友的节日里，金正大为我们安排了特殊的庆祝方式。真诚地感谢，感恩。

最美金正大人，醉美旅途。回程，我的思绪沉浸在朦胧的夕阳里，静谧的傍晚中。织金洞之旅虽已结束，但那人、那景无法忘怀。

（金正大诺泰尔公司综合部 田洁）



织金洞内“一片红”

斜阳照，楼顶早春时。阳春三月，正是“寻花问柳”好时节。不必踏春寻梅，不曾拜水山河，晴空万里，欲览春峰，轻履健步攀游。只需感受大自然的鬼斧神工，感受天下第一洞的奇妙。

织金洞内的一片红色，为堪称天下奇观的织金洞增添了不少光彩。而我们这些金正大娘子身穿着的红色冲锋衣，则是春三月里最美的风景了。

进入洞口，在洞内灯光照耀

下，只觉脚下烟飘萦绕，好似闯入人间仙境，不觉让人浮想联翩，石柱身后，不经意间会出现貌美如花的神仙姐姐。灯光余晖横嵩掠整，铺满脚下的崎岖路，洒在亭亭玉立的石柱石笋上，为它们披上银装，同时也照见了岁月的痕迹。相比早春山涧鸟鸣的喧闹，洞内更多了几分宁静，崎岖之路，没有莺歌蝶舞相伴，没有雀跃枝头的嬉闹，置身其中，能够丢掉工作的烦恼，丢掉尘世的喧嚣，接受一场精神的

洗礼。静静欣赏“倒挂的琵琶”、“穿着唐装的仕女”、“佛陀普度众生”还有“南天门”的雄伟壮观，奇妙至极。

让人无限遐想的石柱石笋，是大自然无限的馈赠；让人心情愉悦的那抹红色，更为这份馈赠增添了几分色彩。这一片红色，让金正大的“女汉子们”前进，再前进！

（金正大诺泰尔公司选矿车间 尚明燕）



太湖风暖惹人醉

天微亮，十几辆大巴车满载激动的人们，一路欢歌，向太湖奔去。只一盏茶的功夫我们便踏在无锡太湖边柔软、清翠的草甸上。

太湖的春天有甜酒的味道，风暖，气清，惹人醉。如甜酒，有初恋般的味道，温暖沁人心。太湖的湖风是不带任何杂质的，暖暖的，淡淡的，甜甜的，在这多情的湖风吹拂下的天空，永远保持着清澈的蓝。

这时候的太湖像极了略施粉黛的江南少女。瞧，湖边的柳树刚刚发出嫩绿的新芽，柳条随风摆动，好似少女披肩的长发。我走在太湖的堤坝小路上，吹着湖风，心情格外舒畅。暖风吹拂下的湖水漾起的微波，像极了少女轻纱质地的裙摆。那湛蓝的太湖水，清幽深邃，像少女深情的眼眸，那里藏躲着一眼望不尽的深情。

太湖风景美如画。湖心的鼋头渚不同于热带的风情小岛，它宁静、瑰丽、融淡雅清秀与雄奇壮阔于一体，碧水辽阔、峰峦隐现、气象万千，算是太湖最惊奇的一角。

太湖的景可真美，诗人韦庄在一首词中赞道：人人尽说江南好，游人只合江南老。春水碧于天，画船听雨眠。垆边人似月，皓腕凝霜雪。未老莫还乡，还乡须断肠。

太湖风暖，惹游人醉。

（股份公司国际业务中心 解灵艳）

最美是“你”

幸福，原是在这阳春三月，选一处地方，下一趟江南，去看江南的水，去赏江南的花，去领略江南女子的媚。幸福，是惦记着别人和被别人惦记！

作为公司的一员，在这个季节便觉得自豪。公司为每一位女性员工精心策划着节日的活动，为的是带大家到远方去看不同的景，去找不同的气息，去体验不一样的生活。

奔驰在高速公路上，便赞叹这笔直的公路及其中渗透的智慧和勤劳；大片金黄灿烂的油菜花迎面扑来，好似展开的画卷，便尊敬劳动人民，是那滴落的汗水浇灌出的丰收。

原来站在太湖中游弋的船上，才能真

切的感到大自然在颜色的运用上是不可超越的高手，才能体会出“春来江水绿如蓝”的意境。当鸥鸟跟随船只盘旋在空中时，那身段和舞姿，仿佛她们是那美丽的舞者，舞出生命最美的存在。踏上太湖湖畔，石子触动脚底的每根神经，在这诗词孕育的摇篮，思绪沿着湖面伸向远方，伸向水天相接的地方……

这会儿，南北方景致的区别就初露端倪了。这儿的一条街、一个亭，目光安放处，便是那石缝中挤出的绿，那绽放的花，温柔而精巧。小船上，吴侬软语演唱的歌曲，虽不懂意，却感到像绵绵的情话，直触内心深处。走在上山的路上，看同事那清瘦的身躯慢慢移动在这水墨般的风景中，伴着

耳边的鸟声，真是悠然自得时啊！想到会心处，一抬头，她正转头来看我，异口同声的赞叹“真美”！一阵风，柔和的，钻进领口，清爽的。

用现代的手段留下片片回忆，再翻看时，却不及诗词中的任一。中国诗词的灵感来源于自然，意境却较之更为宽广，意味更为悠长，那种美，原来从这出发！

快乐的时光总是过的太快！请许我在这美丽的江南，手捻花香，肩携暖风，带回北方，让好友也感受这春的味道。

（谨以此文感谢公司的支持，感谢为此次活动筹划和付出的领导和同事）

（股份公司国际业务中心 高媛）



《春色满园》
（股份公司企划部 张勇）

感恩

一封来自“金正大助学金”受助学子的感谢信

尊敬的领导：

您们好！

我叫张贵礼，是贵公司（注：菏泽公司）员工张魁荣的儿子，是金正大助学金受益的学生之一。我是青岛市职业技术学院2015级的毕业生，现在已经参加工作。回顾整个求学道路，感慨万千，我觉（得）我是非常幸运的！不管生活再怎么的苦，再怎么的累，爸妈都从没想过要我辍学来减轻家里的负担，而是鼓励我要好好的学习。正是父母母亲的期望和支持，给了我前进的动力，让我不断的进步，获得更多的知识并开拓了我的视野！同时我也感到非常荣幸的能够在大学期间得到了金正大助学金的资助。金正大助学金不仅仅给了我们经济上的帮助，更给予我们一种说不出的勇气，它让我们看到了金正大企业对于学子的关怀和关爱！

古人云：“仁以知恩图报为德，滴水之恩定以涌泉相报”。我会怀着一颗感恩的心，努力工作，奋力拼搏，立志成为对祖国和社会有用的人。我会记着给我帮助和关怀的人，我要用实际行动回报父母的恩情，尽我的能力去帮助那些需要帮助的人。从现在开始、从小事做起，为祖国、为社会、为人民做出自己最大的贡献！

衷心的感谢：金正大国际生意兴隆！再创辉煌！