

10TH GREENEEST

绿霸十年

梦想有多远
成就就有多大
我们信奉
规矩做事
诚实做人
的信念
我们心系普天之下的农民

我们努力将尖端科技成果
快速转化为农化产品
以高效、快速、实惠、便利
的原则为农业服务

我们以优良的品质
铸造辉煌
以事立业
以德播名
绿霸
永远是
一项事业
一面旗帜
一种精神

绿霸十年



编委主任
编委成员
(按姓氏笔画为序)

赵 焱
王 君 田 勇 吴 燕 张衡昌
张 元 张昭湧 宋传和 李少萍
陈 勇 赵 然 索存川 谭忠彦
杨永义

顾问

山东科技记者部主任 孙志荣

主编
编辑出版
地址

张衡昌
济南绿霸化学品有限责任公司
济南市工业南路100号
三庆枫润商务大厦A座18楼
邮编：250010
电话：0531-88908398
传真：0531-88908368
网址：www.lubachem.com

版式设计

美好景象设计机构

目录

P4	绿霸十年大事记	
P5	绿霸标志释义	
P6	十年风雨绿霸人	文/孙志荣 张衡昌
P12	师生情母校情	文/刘观浦
P14	感恩绿霸	文/史伟华
P15	绿霸十年	文/王守安
P16	绿霸情结	文/李景爱
P17	绿霸宣言	文/王文龙
P18	相约2007	文/郭丽莹
P20	辉煌十年话质检	文/司金城
P21	和绿霸一起走过的日子	文/仇裕振
P22	绿霸十年	文/行政人事部
P23	五年——我想说的事情	文/谭忠彦
P24	十年结晶 绿霸明天	文/潘瑞
P26	前进的绿霸 成长的我	文/李雯雯
P28	让我感动的绿霸人	文/吕松霞
P30	规规矩矩做事 老老实实做人	文/宋宜竹
P31	我与绿霸一同成长	文/程利
P32	我愿长相随	文/沈延福
P33	为绿霸喝彩	文/贾广乾
P34	我与公司共成长	文/张立杰
P36	绿霸化学 伴我飞翔	文/王栋
P37	绿霸天下	文/李文慧
P38	我在绿霸工作	文/张峰
P39	扬帆绿霸	文/相佃民
P40	我在绿霸的一年	文/田富贵
P41	感悟——记绿霸十年	文/孙滨
P42	踏踏实实做事，老老实实做人	文/吕和成
P44	我与绿霸的情和感受	文/崔兴河
P46	梅花香自苦寒来，宝剑锋自磨砺出	文/于亚
P49	我爱绿霸	文/丫丫
P50	学会感恩	文/何佳纹 宋军生
P52	爱我绿霸 做自豪的绿霸人	文/游斌
P53	赞歌——十年绿霸	文/崔兴河
P54	心中的绿霸	文/陈小雪
P55	绿霸之歌	词/陈勇

绿霸十年

大事记

1997年12月11日	济南绿霸化学品有限责任公司在济南市工商局注册成立，注册资金118万元
1998年2月28日	入驻黄河北大桥镇，开始建设临时生产基地
1998年12月31日	当年完成销售收入1800万元
1998年10月22日	企业迁址到西周南路26号
1999年3月	企业增资，注册资金318万元
2000年12月	公司组织客户、业务人员赴新马泰旅游
2002年3月28日	唐王基地厂奠基动工
2002年9月30日	百草枯中试成功
2002年12月	在山东农大设立“绿霸济困助学金”和“‘慕一赵’研究生奖学金”
2003年2月22日	百草枯生产装置投料试车
2003年5月	外贸部成立
2003年8月	企业增资，注册资金1000万元
2003年8月21日	取得进出口资质
2003年9月30日	高效氟吡甲禾灵中试成功
2003年11月23日	“3000吨/年百草枯原药暨10000吨/年百草枯水剂项目”列入国家高技术产业化示范工程
2003年12月	当年销售收入突破10000万元
2004年1月	西周厂办公楼竣工投入使用
2004年5月	第一单自营出口业务交货
2004年12月	敌草快试车成功
2005年1月	氟啶胺中试成功
2005年4月	氯氟吡氧乙酸试车成功
2005年11月	精吡氟禾草灵试车成功，投入生产
2006年4月	氟啶脲试车成功，投入生产
2006年8月31日	企业增资，注册资金3000万元
2006年11月16日	“绿霸”商标被认定为山东省著名商标
2007年2月1日	潍坊绿霸成立，注册资金3000万元
2007年3月26日	潍坊绿霸海化基地破土动工
2007年5月12日	入驻三庆枫润商务大厦
2007年6月5日	通过标准化良好行为“AAA”级确认
2007年7月5日	通过ISO9001质量管理体系、GB/T28001职业健康安全管理体系、ISO14001环境管理体系认证
2007年8月19日	唐王基地环保项目通过省级验收
2007年9月	氟氟草酯试车成功，投入生产
2007年10月29日	被国家农药工业协会评为农药行业首批信用评价AA级企业
2007年12月6日	百草枯国家高技术产业化示范工程项目顺利通过国家验收



绿霸标志释义

绿霸新形象以一面迎风劲舞的绿色大旗为主体构形。代表一种勇于创新、力争上游，争作先锋的企业精神。

1. 旌旗，代表一种先锋精神，一种示范形象，一种榜样力量，一种创新模式，它是民族农药的一面新旗帜。
2. 劲舞的旌旗，展示了企业在市场经济大潮中涌动的无尽激情，它是绿霸无穷力量的象征。
3. 图形中嵌入了鹰鹫锐利的尖喙，表明了绿霸人对事业、对工作的执著与坚韧。
4. 雄鹰，傲视群峰，俯览沃野；雄鹰，象征着企业以高瞻远瞩的视角，超前的思维方式不断发掘企业发展的新空间。惟有超前才能傲视群雄；惟有领先，才能掀起农化行业的阵阵绿色飓风。
5. 图形中融入了英文“Green”的首字母“G”，表明了绿霸潜心农业，以创新科技不断推动农药科技进步。追求以创新科技铸造至绿生机，是绿霸不懈的追求目标。
6. 绿色，代表了生机与活力。绿色，象征了生命的色彩。绿霸，让绿色更浓、更纯、更广，绿行天下，霸走神州。
7. “GREENEEST”由英文单词GREENEST演绎而来，后缀发音由[nest]变化为[ni:st]语音拉长，语气加重，含义更深，张扬“绿色之帝”的王者之气。
8. 中英文字体与图形有机结合，使图形更为紧凑、有凝聚力，传达的信息更为丰富。
9. 图形整体构形严谨，富有韵律感，展示了绿霸所蕴含的内在文化与外在形象。

绿霸 1997-2007 十年

十年风雨 绿霸人

——济南绿霸化学品有限责任公司十年庆典回眸

感恩绿霸

举起醇香的美酒为绿霸庆贺，
唱起动听的歌儿为绿霸喝彩，
跳起激情的舞蹈为绿霸自豪，
敞开虔诚的胸怀为绿霸祝福，
.....

■ 孙志荣 张衡昌

今天，激情奔放的绿霸人站在了自己的欢庆舞台上，用酒、用歌、用舞、用自己的赤子之心表达着一个最美的心愿——祝绿霸十年生日快乐！

在这盛大的庆典晚会上，绿霸的掌门人——董事长、总经理赵焱先生带着感恩的喜悦走来了，他把一杯杯深情的美酒举到了每一位员工面前，感恩全体员工为绿霸辉煌的今天贡献了自己的青春和热血；在这盛大的庆典晚会上，全体员工带着感恩的激动走来了，把一句句金子般的心语敬献给了董事长赵焱先生，感恩绿霸为实现自己的人生价值创造了广阔的舞台。

“感恩”的美酒，“感恩”的歌舞，“感恩”的情怀汇成了绿霸史上最动人，最壮观的一幕。这一刻，定格在了公元2007年12月11日。

十年绿霸，十年风雨，十年辉煌。

让岁月穿越时空隧道，回眸那雏鹰破壳的瞬间，到雄鹰翱翔的今天，绿霸人用雄劲的翅膀和博大的胸怀，在蔚蓝的天空与广袤的大地之间绘出了一道缤纷的彩虹。让我们一起回放：

从大地走来

隆冬的泉城毅然绽放着她的美丽！

1997年12月11日，一位探索者庄重地捧起了济南市工商行政管理局颁发的“济南绿霸化学品有限责任公司”的营业执照。凝视着这张承载着探索者希冀的证书，他仿佛站在了人生的险峰之巅，用自信和智慧憧憬着那梦想中的无限风光。

16年前，这位从田野走向高



等学府的探索者，怀揣着山东农业大学那沉甸甸的毕业证书，背负着美好的理想来到了山东省农药研究所。在这儿，他用自己的勤奋和执着，收获了国家科技部科技进步二等奖、国家化工部科技进步三等奖，省科技进步三等奖等一串串耀眼的人生光环。并且带领6名科研人员创造了每年为所上缴200多万元的良好业绩。这在当时成为了全省农药界的一段佳话。

就在人们沉迷于事业单位优越性的昏睡中时，探索者却用自己的心智酝酿着一个天方夜谭式的狂想，一纸辞呈让领导目瞪口呆。

他疯了吗？！

这位不甘寂寞的探索者就是绿霸的创始人——赵焱。

了解赵焱的业界人士都知道，在他的骨子里始终流淌着一种敢为天下先的锐气和秉性。多年科研实践的经历，使他养成了求真务实，谦虚低调，执着坚韧，富有创造的作风。此时的赵焱，以他多年来从事农药研究工作的敏感清晰地意识到，随着中国政治体制和经济体制改革的不断深入和市场经济的不断完善，将会给富有幻想和责任感的中国知识分子带来一片明媚的春光。他更看到了，二十一世纪的中国农业将是承载中华民族实现伟大复兴的广阔天地。

1997年12月，赵焱通过各种渠道筹措了60万资金，踏上了绿霸创业的漫漫“长征”路。

“长征”路的起点是在省城黄河北岸一片狭小的荒凉场地上，尽管滔滔黄河被厚厚的冰层覆盖着，失去了往日的壮美，车间外寒风刺骨，而车间内却升腾着创业者的豪迈……；当春暖



花开的时候，绿霸人又活跃在田间、活跃在农民中间……；就这样，绿霸人当年就发掘了第一桶金——销售收入达到1800万元，在全省农化行业创造了一个奇迹。

1998年底，绿霸投资100多万元，在济南市西周南路建起了新厂区，建设了数条生产线，建起了产品质量检测室。在绿霸人的信念里，人生要做事业而不要做事情，更不是简单地淘几桶金。因此，绿霸人注册了属于自己的

商标——“绿霸”；确立了“规规矩矩做事，老老实实做人”的经营之道；把“绿霸农药，说到做到”这句普普通通的口号升华为绿霸人向农民、经销商以及合作者郑重许下的诺言，使之成为绿霸人的行为准则；建立了稳定的市场营销网络和生产管理体系，创立了立克灵、金蛾天关等多个区域性品牌产品，以高质量，高信誉，高品质的产品形象赢得了市场的青睐。经济效益每年以50%的速度增长。到2002年底，年销售收入达到6000万元，实现了第一个五年计划的圆满结局。

绿霸自诞生之日起，绿霸的创业者们就在决策上前瞻性地定位在了“紧跟世界农药发展步伐，开发农民需要的农药新产品”，并以此为契机，构建起富有中华民族文化内涵的品牌企业。

“百草枯”是一种广谱性除草剂，当时全球市场基本被英国先正达公司独家垄断；而此时中国企业的生产工艺落后，产品质量差。经过缜密思索，赵焱把审视的目光聚焦在了“百草枯”这一高科技产品上，他坚信，这一产品的开发必将会对中国除草剂产业带来新的发展，使绿霸的发展跨上新的台阶。

为了满足市场的需求和自身发展的需要，2002年3月28日，唐王生产基地奠基动工并在当年成功投产，同时，绿霸“3000吨/年百草枯原药暨10000吨/年百草枯水剂项目”列入国家高技术产业化示范工程。“百草枯”批量生产后，经权威部门检测，绿霸生产的“百草枯”在产品质量，工艺水平，生产成本等技术指标都优于国际同类产品，打破了国外

公司垄断的局面。

在以后的岁月里绿霸经典不断、好戏连台，先后开发出了“高效氟吡甲禾灵”、“氯氟吡氧乙酸”、“敌草快”、“氟啶胺”、“精吡氟禾草灵”、“氟啶脲”、“氟啶胺”、“氟氟草酯”等新产品。

从2003年到今天，唐王生产基地已从一块贫瘠的土地，成为创造出近10亿元产值的农药生产基地。回顾绿霸十年的成就，这一切归功于绿霸的领航人，归功于绿霸科技人员，归功于绿霸销售管理人员，更归功于绿霸一线生产人员：是他们，不管是严寒的冬天，还是闷热的夏天，始终坚持在生产一线；是他们，为了生产的顺利进行，告别新婚的妻子，病中的孩子，生病的父母坚持在生产岗位；正是他们，普普通通的绿霸员工，创造了绿霸今天的辉煌。

2006年，企业增资注册资金达到了3000万元，同年，“绿霸”商标被认定为山东省著名商标；2007年7月通过了ISO9001质量管理体系、GB/T28001职业健康安全管理体系和ISO14001环境管理体系认证；2007年12月6日，“百草枯”国家高技术产业化示范工程项目顺利通过国家验收；2007年5月12日，绿霸总部入驻三庆枫润商务大厦。

绿霸的收获标志着绿霸人追求“绿色之帝，王者风范”夙愿梦想成真。绿霸人也在心中筑起了一个永远的信念：以绿霸天下为己任，追求以创新科技铸造至绿生机，为中国的农化产业掀起阵阵绿色飓风，让中国大地的绿色更浓、更艳、更辽阔。

绿霸天下，天下绿霸。十年盘点，绿霸人收获的是：

- ☐ 资产由当初的60万元发展到1亿多元；
- ☐ 拥有员工400多人；
- ☐ 销售网络：国内30个省区，国外30多个国家和地区；
- ☐ 产品质量达到国际FAO标准；
- ☐ 年销售额2.68亿元，出口额1.8亿元

拥抱中国 拥抱世界

本世纪以来，全球经济一体化和世界经济大循环的趋势，让地球变成了一个圆的村落，生息在这个村落的“公民”之间



的贸易壁垒逐渐缩小，而竞争的硝烟却愈加的浓烈。中国的农化企业向何处去！？

“只有民族的才是世界的”伟人的至理名言正在被我们绿霸人忠实地实践着。创业伊始，绿霸就把发展的方向定位在了“创中国民族品牌，走世界品牌之路”。为此，确立了科技引路、质量立业、外贸扩张、品牌辐射和环保并重的发展战略。

—— 科技引路人为先。

多年的科研经历，在赵焱

的骨
子里生成了
一种对科技力
量的崇敬之情。他认为：科技的功能不仅仅在产品研发上尽显神功，而是在企业的各个系统都蕴含着科技的元素。因此，绿霸要敞开胸怀吸引

各类人才加盟，共创鸿业。十年间，绿霸以自己独有的魅力吸引了各类人才纷纷登台亮相，加盟到绿霸的旗下，成为绿霸各领域里的中流砥柱，为绿霸今天的辉煌作出了杰出的贡献。

绿霸与山东省农药研究所，山东大学，山东农业大学，沈阳化工研究院等科研院校建立起了战略合作伙伴关系，引进国际最先进的科研设备60余台套，建起了工艺实验室、环保实验室、质检中心等科研设施；十年来，绿霸每年投入大量研发经费，成功开发了十多个农药新产品。现在的绿霸人真正享受到了科技带来的丰收和喜悦。

—— 质量立业严为本。
“质量是企业的生命”。这是所有企业对产品质量价值的尊重。然而，在我们绿霸的质量宝典里，“质量”二字却赋予了更多人性的理念。绿霸创建伊始，就确立了“资源节约型，环境友好型，”的质量价值理念，成立了专门的质量检测部门和科研型化验室，投入巨资，装备了美国、日本等国家最先进的气相、液相色谱仪等检测仪器和设备；按国际与国家标准建立健全了各项质量管理体系和三级（车间，仓库，出厂）检验制度，从原料，中间体，到生产的全过程进行跟踪检测。严格的质量管理为我们绿霸牌产品赢得了良好的信誉和美誉。

—— 品牌辐射优为根。品牌是什么？品牌是凝聚着绿霸人履行对社会承诺的丰碑。良好的品牌形象是绿霸走向未来的根本所在。绿霸人不曾忘记，为了这块闪光的品牌，绿霸一路走来，承载了绿霸人多少辛酸与苦辣啊！所有的付出只为让“绿霸”这块

品牌闪烁出民族精神的风采。绿霸人做到了，而且做的扎扎实实。为了这块品牌的尊严和荣誉，绿霸人用热血和智慧浇灌着它一起成长，无论酷暑严寒，风霜雨雪，绿霸人爱护品牌就像爱护自己的眼睛一样倍加呵护。

目前，绿霸的品牌价值赢得了业界的极大关注和青睐，在海内外享有极高的知名度和美誉度。“绿霸”，已成为海内外农化领域的一个民族符号昭然世人。

—— 外贸扩张诚为源。作为根植于中华大地沃土中的绿霸，将以怎样的姿态跻身国际市场的大舞台呢？答案只有一个，那就是高扬中华民族诚信文化的旗帜，让诚信这把金钥匙打开博弈国际市场的大门。为此，绿霸制定了一手抓质量——保证产品各项指标达到FAO国际标准，一手抓服务——制定严格的售前、售后无差错诚信服务规则。过硬的产品质量和优质的诚信服务为绿霸树立起了良好的国际形象，在每年的国际植保展览会上，都吸引了世界各国的客商纷至沓来。绿霸农药产品已畅销泰国、马来西亚、澳大利亚、乌拉圭、哥伦比亚、乌克兰、俄罗斯、西班牙、尼日利亚等30多个国家和地区，年出口额从2003年的几十万美元，发展到如今的2000多万美元。

—— 环保并重优为先。全球经济大爆炸的加速趋势，为人类的全球环境保护提出了严峻的课题，也对民族农化产业提出了全新的挑战，对此，绿霸人以自己的胸怀为保护人类的绿色承担起神圣的职责。绿霸人把环保和发展的思路始终定位在“建设环境友好型绿霸”的战略目标上，先



后投入1000多万元资金，建设了焚烧炉、污水处理等环保设施，对各车间的三废排放和环境治理进行严格的监督检验，从而，极大地改善了生产环境，促进了人与自然的和谐发展，保证了绿霸事业的可持续发展。

十年风雨绿霸人，用自己的智慧和执着为中国的农化产业构筑起了一座金子般的丰碑，用自己优秀的文化魅力拥抱着中国，拥抱着世界，也拥抱着未来！

文化绿霸人

当今时代，企业竞争的最高境界是什么？有人说：是资金，有人说是科技，也有人说是人才。但绿霸人的回答更有了耐人寻味的思索：在现代市场竞争环境下，企业竞争的最高境界是文化的竞争。伟人曾经说过：“一个没有文化的军队是愚蠢的军队。”市场如战场，在这个没有硝烟的战场上，一个没有文化的

企业同样是个愚蠢的企业。文化的元素是无形的，但文化的功能是有形的。正是基于这种对文化的思索，绿霸人始终把打造文化绿霸和绿霸文化融入企业发展的全过程。

——建立起了以“自觉、奉献、高度责任心”为核心的企业精神。

——建立起了以“务实、稳健、创新”为方向的企业发展理念。

——建立起了以“引进来，留得住，用的上”的人才观。

文化的积淀为绿霸营造了一片实现绿霸人自身价值的沃土，从总经理到每一位员工，都在绿霸文化这块绿洲的沐浴下焕发出勃勃的生机和活力。一个个优秀的团队不断涌现，一个个优秀的员工脱颖而出，以他们对绿霸事业的热爱和忠诚，展示了一个多姿多彩的群英谱，多少感人的故事筑起了我们绿霸文化一道靓丽的风景线。

□ 业务人员为了推广产品，冒着大雪、严寒，用一整天的时间，赶往约定的地点；

□ 业务人员在送货的路上冒着生命危险与歹徒周旋，保护了公司货物的安全；

□ 农忙季节业务人员不顾自身的病痛，坚持在销售第一线为客户排忧解难；

□ 生产人员为赶制一批货物，坚持生产到深夜，直到货车驶出厂门；

□ 技术人员为了解决生产中的难题，夜以继日地工作着；

……

十年绿霸，感人的故事在感动着所有的绿霸人，感人的故事也在绿霸人的心里传递着，我们每一位绿霸人把公司当成了自己的家，把绿霸的事业当作自己的事业。让我们听听绿霸人的心声吧：

□ 张元：公司的一切靠的是老板的人格魅力，以情聚人，员工只会干活不会煽情，只会做





事，不会造势。

□ 陈勇：员工有油瓶倒了众人扶的精神，把公司的事当成自己家的事，决不让公司的事耽误在自己的手里。来公司给我最大的收获就是实现了自身价值，挖潜了自己的工作能力，而且挖的很透，有成就感和满足感，为此而快乐。

□ 王玉珍：我们绿霸是个广阔的大舞台，任何人都可以在这个舞台上找到实现自身价值的角色。

……

这纯朴真挚的殷殷心语，表达了我们绿霸人对公司的拳拳之心，在绿霸文化的包容下，每个绿霸人找到了归属感，成为绿霸凝聚力的源泉。

赵焱常说，我们是个民营企业，但我们绿霸人要有一颗感恩之心回报社会，因为，绿霸的发展是在社会各界朋友的共同浇灌下茁壮成长起来的。回报社会，

感恩社会也是绿霸人的社会责任。

2002年12月，在山东农大设立“绿霸济困助学金”和“‘慕一赵’奖学金”，5年来，先后有150多名优秀学子获得该项奖学金，绿霸响应政府号召，为南部山区修路捐款，为唐王修路捐款，为员工购房提供资助……

十年来，绿霸不仅托起了一个民族农化的品牌，也举起了一面文化的绿色大旗，在这面旗帜上高高飘扬着绿霸人昨天的追求，今天的辉煌和明天的期待。

尾声：祝福明天更美好

蹉跎岁月东逝去，激情满怀筑未来。绿霸人为自己的十年辉煌而陶醉，为美好的明天在期待。再过十年，看绿霸江山多娇。绿霸人已把绿霸蔚蓝的图画跃然心胸，那就是在未来十年要全面实现绿霸的“四化”大业，即市场国际化，产品专业化，生产规模化和现代管理。

——市场国际化。十年绿霸耕耘不辍，已在国际市场上赢得了自己的席位；未来十年，绿霸要用自己的智慧和胆识把绿色的旗帜覆盖在地球更广阔的天地，让绿霸的品牌承载着中华民族农化产业的文明成果，恩泽人

类的绿色家园。

——产品专业化。十年绿霸历经磨练，在产品专业化的道路上构筑起了自己的快车道；未来十年，绿霸将紧紧跟踪世界农化高科技前沿的脚步，积极引进和吸纳国际高精尖的工艺成果，并依靠自身科技人才的优势，实施科技创新工程，让世人看到一个产品高度专业化的国际精品企业。

——生产规模化。十年绿霸励精图治，在产业规模上创造了绿霸奇迹；未来十年，绿霸将实现有形和无形资本拉动生产规模扩张的战略，让绿霸产品撒向更辽阔的，生生不息的大地上。

——管理现代化。十年绿霸在探索中奔跑，构建起了具有绿霸文化特色的管理理念，管理模式；未来十年，绿霸要根据自身发展的客观实际和市场竞争的需要，在大力研究和引进世界先进管理科学的同时，积极探索和构筑具有绿霸企业文化特色的管理模式。打造起一个“以人为本，和谐发展，共享文明”的绿霸管理文化殿堂。

今夜有约，今夜无眠，当欢乐穿越时空，绿霸人激荡豪情无限，让我们用梦想挽起明天，用赤子之心托起明天的太阳，让我们共同举杯相约在十年后的今天……

举起醇香的美酒为绿霸庆贺，
唱起动听的歌儿为绿霸喝彩，
跳起激情的舞蹈为绿霸自豪，
敞开虔诚的胸怀为绿霸祝福，

……





师生情母校情

——“‘慕—赵’研究生奖学金”和“绿霸济困助学金”颁奖会侧记

走近慕立义教授和昔日的学生赵焱，记者深切感受到他们之间经过30年岁月而建立的历久弥新的浓浓师生情，母校情。

慕—赵研究生奖学金和绿霸济困助学金的由来

2002年的一天，慕立义教授在济南见到他昔日的学生赵焱。身为济南绿霸化学品有限责任公司董事长的赵焱先生说：“慕老师，这么多年来您一直关心支持我，对我的成长和事业发展帮助很大，学生现在有钱了，您说，您需要什么，要买房子？还是置办家电？我出钱”。

慕老师说：“房子我有了，也不缺钱，你要真有什么想法，建议你考虑帮助在校学习的研究生和本科生，他们中不乏学习刻苦而家境贫寒的有志青年，把钱用在济困助学方面更有意义。”

赵焱先生被慕老师的宽广胸怀和爱生如子的精神感动了，“我听老师的，您发起，我出资，咱们共同设立研究生奖学金和济困助学金”。绿

本文转载
《山东农大报纸》



霸公司每年可使60名在校研究生和本科生得到奖励或资助。

会场变课堂

学生的义举，让慕教授感到自豪和欣慰。颁奖会上，慕老师充满激情充满哲理的发言，字里行间洋溢着对赵焱先生捐资助学的赞美和对在校学生的殷切希望，使与会的研究生和本科生受到一次深刻生动的创业教育。

慕老师介绍说，赵焱是一名共产党员，高级工程师。1978年他受到邓小平的恩惠考入山东农学院植保系。在大学阶段他学习刻苦，是班里的学习委员。慕老师说，我指导赵焱作毕业论文，带着他走遍东北西南大半个中国。他参与教师的科研并获得农业部科技成果二等奖（赵焱名列第四位）。毕业后，赵焱被分配

到山东省农药研究所工作，成为业务骨干。在农药所工作期间，慕老师又把赵焱借回学校帮他搞科研。长期的亲密合作，师生成为良师益友。

赵焱能够成才创业，除最重要的自身修养、学生阶段严格要求自己，已经打下文化、专业知识基础外，慕老师认为赵焱主要有四点做得好：一是使应用科学研究走在生产前面，把应用研究成果及时转化为生产力，直接推动生产发展；二是能主动驾驭应用科学研究又必须随着社会生产的需要而转移。这必须经过周密的调查研究，了解生产需要，了解前人和当代的同行在新的领域中做过什么，正在做什么，成绩与困难，还有哪些空白点，它的应用价值和科学价值如何等等；三是能客观估价自己的素质、力量和达到目的的手段等等；四是善于利用党的政策和别人的力量，具有善于实践、勇于创新的精神。他在处事做人中坚持诚信、共享、善待、容忍，熟练运用社会公共关系学、营销学，再加上个人的努力，才使事业获得成功。

熟悉慕老师科研经历的师生们知道，从赵焱先生身上，也能看到慕老师教书育人，科技创新，为“三农”服务的影子，对赵焱先生的评价，也是慕老师多年工作经验的总结。这真是名师出高徒，高徒胜名师。

设立研究生奖学金 不求任何回报

在师生的热烈掌声中，赵焱先生接过了植保学院名誉教授

的聘书，面对培养过他的母校和老师，面对200多名研究生和本科生，赵焱先生说：“今天很激动，我这是第一次坐在这里讲话。设立研究生奖学金、绿霸济困助学金，只代表了绿霸公司的一点心意。绿霸公司中有农大的十几个校友是我的员工，绿霸公司能够继续发展下去，还要靠母校老师的大力支持。”

赵焱先生动情地说：“出资设立慕—赵研究生奖学金和济困助学金，就像孩子回家过年，返回工作岗位前给父母留点钱一样正常。作为农大的学生，总想对母校有所报答，我个人没有任何想法，不求任何回报。”他希望同学们学习好，身体好，全面发展，毕业后置好业，成为国家的栋梁之才。他说，过去农大培养的学生做公务员的多，今后要多培养科学家、企业家，要选择有经济头脑，有真才实学，有远见，有能力的学生，培养中国自己农字牌的MBA。

采访中，赵焱先生告诉记者，绿霸公司的经营理念是：绿霸农药，说到做到；绿霸牢记上帝话，真材实料不掺假。绿霸人信奉：规规矩矩做事，老老实实做人。

我们衷心祝愿赵焱和他的绿霸化学品公司发展的更快更好。愿农大的学生中涌现更多的赵焱式的优秀科技企业家。

（山东农大报 刘观浦）



■ 史伟华

值绿霸成立十周年大庆，用自己贫乏的文字以及感恩的情怀写出对绿霸的感谢。寒来暑往，岁月如梭，服务绿霸也有九年的时间。九年的时光赋予我的不仅是一个成长的过程也是一个不断学习、不断感悟的时间。可能与公司的感情早以超出了雇用与被雇用的关系，我为绿霸尽着自己的绵薄之力，绿霸为我开启了一个展现自我的平台。

感恩绿霸

时值绿霸成立十周年大庆，用自己贫乏的文字以及感恩的情怀写出对绿霸的感谢。寒来暑往，岁月如梭，服务绿霸也有九年的时间。九年的时光赋予我的不仅是一个成长的过程也是一个不断学习、不断感悟的时间。可能与公司的感情早以超出了雇用与被雇用的关系，我为绿霸尽着自己的绵薄之力，绿霸为我开启了一个展现自我的平台。

第一次踏入公司的那种心情毕生难忘。简单的车间，还有比车间更为简陋的办公室。我一度怀疑自己的选择，然而当我接触到这里的人的时候，多少给了我一些答案。每个人不分份外份内都很自觉的做着事情，没有人说谁做的多谁做的少。好像就是做着自己家的事情，这就是一个企业的凝聚力吗？一个刚刚起步的公司是一种什么样的力量会有如此大的吸引力，让大家团结一致的走到一起？慢慢走下来，我接触到了老板——绿霸的领导人，每天白天他都会跟所有公司的老板一样，运筹帷幄为公司更快更稳的发展出谋划策，事无巨细的亲力亲为。可是到了晚上车间加班的时候，他会挽起穿着白衬衣的袖子，跟工人们一起装车卸车，甚至都会跟他们一决高下。每每看到这些，

我终于明白为什么每个人都把自己看做绿霸的一分子，没有人去计较付出与得到的比例。我们的领导者用他独有的人格魅力，让人信服的处事理念感染着在他身边的每一个人。

绿霸的这十年是发展壮大的十年，每年都会跨越一个新的台阶。在绿霸的每一位员工也是向着新的生活迈进。在这期间我们许多人买了房子、结了婚、生了孩子。实现着自己的目标——成家立业。我刚进入公司的时候是一个不懂世事的学生，二十几岁的年纪没有过多的社会经验。可能做梦也不会想到有一天会有一套自己的房子，可是在绿霸却真的实现了。或许有许多人跟我有同样的感受，漂泊在外都希望有一个属于自己的家，都说成家立业，把成家放在立业的后面由此可见一个家对于人的一生是多么的重要。可是那时没有什么经济基础，买房子对于我们这些农村来的孩子是多么的可望而不可及。有点天方夜谭！可是当我们决定要买房子的时候，老板像关心自己的孩子一样的关心着我们，帮我们分析当前的房产形式，帮我们确定位置……那份带给我们的感动无以言表。也许他并没有把这些放在心上，可是我们又如何能够忘怀！当我们每天下班后走进自己温馨的小家，享受着天伦之乐的时候，我们又怎能忘记带给我们这些的绿霸。绿霸是一把伞，把所有的风雨都挡在了外面，绿霸的领导人是北斗星，指引着我们走向光明与幸福。那时的心情以及感动在此后的许多年里都不曾忘怀。

还记得老板在每一个结婚

的员工婚礼上，都会有相同的两句祝福的话：孝敬父母，好好工作。老板把这样的理念传给我们，也是这样给我们做的榜样。曾有人讲，一个公司企业的文化正是公司领导人文化的体现。十年弹指一挥间，在这个过程中，每时每刻我们都在感受这份浓郁的人文气息。在公司里不知不觉我们也在传承着这种理念，把它当成做人的根本。

其实在绿霸这些让你感动的事情还有许多，也正是这样一种向心力与凝聚力才使得绿霸的事业蒸蒸日上。我们要铸就百年企业，走过的十年只不过是万里征程中的一小步而已。我们由当初的平房到今天宽敞明亮的办公大楼，这是一个时代的飞跃。十年，我们拥有了骄人的成绩，由一叶扁舟成为了抗击巨浪的巨轮，产品由江北做到了全国，从中国走向了世界；由制剂加工到原药生产再到化工中间体，完成了最为成功的跨越，我们一直恪守“踏踏实实做事，老老实实做人”的原则。无论风雨变幻依然永往直前，做为绿霸人我们无不感到自豪与感动。

我感恩绿霸，因为绿霸成就了我的人生；山感恩地，方成其高峻；海感恩溪，方成其博大；天感恩鸟，方成其壮阔。“感恩”是出于真诚恳切的对别人的帮助表示感谢，但感恩，并不止于此。当一个人经常说“感恩”的时候，他的生活便少了一份抱怨，多了份珍惜；当一个社会经常说“感恩”时，他的世界便少了份纷争，多了份和谐。感恩是一种生活态度：它是一种知足，一种珍惜，一种前进。

绿霸十年

■ 王守安

时光如梭，猛回头，
绿霸十年即现。
华夏齐鲁，论农药，
雄鹰直冲天。
拼搏奋斗，求实创新，
威名海内外。

硕果累累，多少志士仁人。
遥想绿霸当年，西周初建成，
百业待兴。
艰苦岁月，谈笑间，
已为过眼云烟。
神情往事，多少凌云志，
蓄势待发。
说到做到，绿霸百年依然。

绿霸十年，十年绿霸，公司上下，
人人期盼，终于迎来了这个辉煌的日子，
回顾这十年走过的路程，有太多的汗水，
太多的感动。

绿霸情结

■李景爱

我是一个学历不高的员工，没有丰富的词汇，也没有华丽的语言，在这里我只想说说这十年里忘不了的事情和最真实的感受。

我是一个在绿霸十年的员工，也是一个吃、住在厂十年的员工，我把厂当成了我的家，把绿霸的每一位员工当成了我的亲人，我习惯了这里的气氛，就连我8岁的儿子，也说自己是绿霸的孩子，绿霸十年到来的日子，我有着特别激动的心情，十年庆典，也说明了公司是一个稳步发展的公司。

1998年2月28日（农历二月初二），是一个艳阳高照，春风和煦的日子，我们一行六人踏进黄河北生产基地，眼前只有三排房子：一排宿舍，一排车间，一排仓库。当时我抱着试试看的心态留下来了。

在赵然厂长的带领下，开始了工作。忘不了赵然厂长拉着敌百虫原药（三百六十公斤大桶的车子），带领工人一趟一趟洒下的汗水，跟工人工作在同一个生产线上，不知装了多少个一瓶瓶，一箱箱，不分昼夜的加班加点，吃饭也是在同一个桌子上，吃的也是同一个盘子里的菜，是他的工作精神打动了我们，也是他不拿领导架子，对我们的关心、照顾，还有象亲兄妹一样的相处，让我们有家的温暖，这些虽然已过去了十年，可是在我脑海里就象昨天的事情一样。

十年是一个不算太长，也是一个不算太短的过程，有不少人，不止一次的问过我，是什么让你在绿霸公司一干这么多年，我的回答，没有思索，一句话，老板的人格魅力，是老板慈善的心，我从害怕，不了解，到了解，到尊敬，这不是一天能感受到的，



是通过生活和工作中的许多小事慢慢感受的。

来我们厂的工人大部分都是外地的，春节后，有时一天就能来二、三十人来找工作，可我们当时用的人数是有限的，没办法只能让他们先回去。那是2004年3月份的一件事，这天有五六个人带着行李刚要离开，正巧遇到老板，我没有听到老板说什么，只见他从兜里掏出钱，塞到每一个人手里，让他们当作路费回家。也许这是一件小事，可在我眼里却是一件我永远都忘不了的大事，老板能用这么善良、仁慈的心，对待来找活干的人，那么我们还

有什么理由不愿意在公司呆下去，不止是我自己，我相信公司的每一位员工，都是被老板的这种人格魅力所吸引，都会象我一样的心态，愿意为公司贡献自己的一份薄力，更会感到能成为绿霸公司的一员感到荣幸，自豪，能遇到这么一位善良的老板感到幸运。

还有我记住，好几个早晨，老板一大早就来到西周厂里，从伙房拿一个馒头，一块咸菜，一路走，一路吃，当我看到这里的时候，心里不知想说什么，也不知是感动还是触动，只觉得两眼有点湿润，可又说不出什么，只是在心里用千百年来人们说烂的俗话，说一声“您太辛苦了”。

老板都会在每次的会议上教育我们做人一定要诚实，要有责任，要孝敬父母，老板十年如一日的奔波，他是在为公司几百口人背负的责任而忙碌着，如果说老师就是学生的父母，那么我想说老板就是我们的太阳，我们都需要他的照耀，他照在我们身上永远都是温暖的。

十年，绿霸从黄河北临时租赁的简陋的三排房子，发展到现在拥有三个生产基地，公司在快速地发展，我人生的经历也在公司十年的变化中，变化着，是老板那宽广的胸怀，让我在绿霸大家庭中感受到最大的温情，更让我懂得怎样做人，让我学会了怎样做事。

在公司十年庆典之际，让我们共同祝愿，绿霸公司蒸蒸日上，愿我们的绿霸立于当前，展望未来，不断努力，创新思维，加强管理，精益求精，严把质量关，进一步提高质量，争取为广大用户提供更优质的农药产品，始终贯彻用户至上的服务准则，不断完善和改进生产工艺和配套设施，稳步向上，以优质的产品和服务，再造绿霸辉煌。

绿霸宣言

■ 王文龙

世界上任何一个企业，它的生命力都是有限的。都会因为市场、社会、经营战略或企业内部等因素而终结。要想使我绿霸有无限生命力，我们必须做到每个人的思想息息相通；每个人的情感紧紧相连；每个人的行为相互协调；每个人的知识相互补充。这样，我们将成为一个永不可摧的精神统一体。

我们要根除损害自身心理健康的自满和消极情绪，永远认清公司前途的光明和曲折，以及个人的长远目标，永远信奉付出和收获对等的自然法则。

我们要克服极易满足的享乐主义，永远坚信劳动是人生的必修课，也是人生幸福的源泉。

我们要永远坚持人与人，员工与员工之间的平等与互助。要坚信敬业是维护公司和个人利益的最基本条件，永远将不敬业视为无知和愚昧。

我们要永不间断的研究、学习和吸收新技术，并以最快的速度将新技术应用于产品的生产和服务，并树立坚定的质量观念，不忽视生产过程中出现的任何质量问题。

我们要坚守公司的管理制度并以其为行为指南。我们反对任何形式、任何规模的浪费，无论有意或无意的浪费，我们都视为犯罪。

我们要不断的完善自我，做到出类拔萃。努力使我们的精神境界和公司的经济实力相辅相乘，并一天比一天进步。我们只有在产业规模和企业声望上永远超越同行业，我们才能从激烈的竞争中得以延续和发展。我们的理想才不会是空想，我们绿霸这个名字才会永远闪亮。

绿霸
农化领域的一面旗帜
农药行业的一只雄鹰
绿霸
根植农业
追求至绿生机
绿霸
不断掀起绿霸飓风

相约2007

——我与绿霸共成长

■ 郭丽鋈



2007年5月份，我有幸成为绿霸的一员，从进入公司的第一天起，我就对自己说，要不断学习和持续进步，要多向领导和同事学习，要迅速融入工作。

刚来到公司，我被分配到销售部的文员岗位，我很激动，同时也很紧张。因为我的专业和工作经历都跟农药行业不对口，感觉压力很大。不过，很快我就充分做好了接受挑战的心理准备，万事开头难，怎样去熟悉工作并把工作做好才是重点。来公司的时候正好赶上公司的销售旺季，业务员都在外面做销售，公司内部正在进行三体系认证的资料准备工作。领导安排我做的第一件事情就是整理三体系认证所需要的公司资料。很清楚的记得当时张经理对我说，来公司首先要很快的融入公司，人际关系方面要尽可能快地和公司同事熟识，多交流，多沟通；工作方面要尽可能快地熟悉工作流程，工作内容。工作上的事情不要急，有些事情没法别人教，只能自己去学。在张经理的指导下，我顺利地完成了来公司的第一项工作。接下来我的信心就更大了，对工作的热情也更高了。

在西周厂工作了一周之后，就跟随公司搬到了工业南路100号三庆枫润大厦18层——我们济南绿霸有限责任公司的总部。良好的工作环境，积极的工作氛围，让我对这份工作有了更大的希望，对公司也有了更深层的了解和热爱。我告诉自己我喜欢这家公司，喜欢这份工作。接下来我的工作内容就是负责业务员的报货，30多个业务员，上百个客户，上百种产品，我要记清楚每个业务员的声音，要记住上百个产品的名称和规格。要记住每个客户的名字和地址。最重要的是还要快！于是白天上班，电话记录业务员的报货单，晚上下班后记产品名称、客户资料和业务员姓名。刚开始时老是出错，不是业务员的名字搞混了，就是客户的名字记错了，或者是产品的名称写错了。这些失误都可能会出大乱子，如果记录错了，那物流就会发错，后果不堪设想。还好，报货填单是史姐帮助我，报单到物流发货时是何姐检查帮助我，以至于我的错误没有延续，发生大错。在工作上我非常感谢两位姐姐对我的帮

助，真的，工作上互帮互助，同事之间真挚的感情的流露。不久，我的报货记录就熟练了。每天忙碌的日子让我觉得充实，同事间的相处得也很快乐。

6月底，业务员都回来开销售例会，借此机会我认识了天天在电话里面交流报货的30多个业务员。公司组织去仲宫旅游，加深了我对他们的了解，加深了我对公司的认识。紧接着又开始了新一轮忙碌的工作。在工作中，日子一天天的过，我感悟公司人性化的管理，跟随着公司的发展一起发展，一起进步。

国庆前夕，销售部组织去南部山区拓展培训，背摔、空中云梯、盲人方阵、求生等一个个刺激惊险的项目我们一一尝试；队歌、队旗、口号都是我们构思出来的。团队的精神又一次深入到了我的心里。日照旅游让我们领略了大海的美丽、雄伟和壮阔。更感受到了同事们的可爱，领导们的可亲，绿霸大家庭的温馨，让我更加热爱绿霸公司。

2007年12月11日是我们绿霸公司成立十周年的纪念日，可喜可贺！她十岁了！

10年间，绿霸从小公司变成了大公司，绿霸的大船载着我们顺势乘长风，踏破万里浪。不断的捷报鼓舞着大家的士气，持续改进的管理体制增强了大家的信心。

10年，绿霸一路走来，有风有雨，有苦有甜，有欢乐也有泪水，以“诚信合作，共赢未来”的企业宗旨，以“绿霸农药，说到做到”的企业信誉，逐步做大做强，规模越来越大，发展到今天，让人钦佩也让人感动！

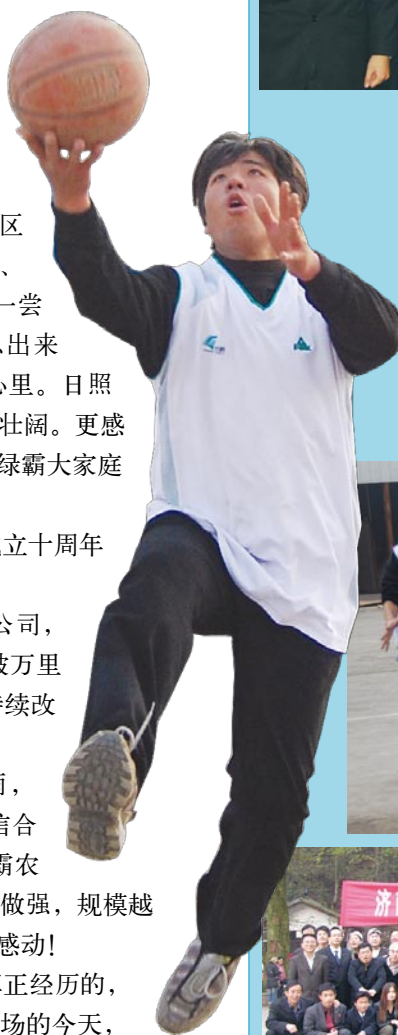
10年，说起来是一段历史，只有真正经历的，才知其中滋味。在瞬息万变、商场如战场的今天，10年来始终能把好舵，掌握好方向，朝着正确的地方前进。除了幸运，更应该说是我们的领导者有着非一般洞悉市场的敏锐观察力，才带领我们实现一个又一个的飞跃。

绿霸是个大家庭，发展到今天，家庭里的成员也越来越多，大家都在为了这个“家”的明天努力着，奋斗着。公司荣，我荣；公司耻，我耻！

在这值得纪念的日子里，祝愿绿霸能如一只展翅高飞的雄鹰，朝着更广更蓝的天空，飞翔！



十周年
活动掠影





辉煌十年话质检

热烈祝贺绿霸公司成立十年华诞

■ 司金城

绿霸公司已经走过了十年的历程。在这十年里绿霸公司各项事业日新月异，蒸蒸日上，取得了突飞猛进的发展。由一个几十人的单纯农药加工，产值几百万的小作坊发展成为今天拥有职工500多人，年产值三个多亿的中型现代化化工企业。

伴随公司的发展，质量检验工作也发生了翻天覆地的变化。最初只有一个人从事简单的检验工作，设备也只是一台国产气相色谱仪。近几年来，公司产品增加了，特别是高技术含量的合成产品的迅速增加，以及出

口量的增大。对质检工作提出了更高的要求。遵照董事长一贯的思路：要搞就搞高水平的，要搞就搞最先进的！公司先后投入了二百余万元，进口了十台世界上最先进的安捷伦气相和液相色谱仪，三台岛津公司的气相、液相色谱仪。同时，还配备了几台优良的国产分光光度计，就连小仪器也是世界上最先进的，如：瑞士梅特勒产万分之一和十万分之一的分析天平、精密酸度计和美国博力飞的粘度计等。

在增加先进设备的同时，引进一大批大中专毕业生，充实到检验岗位。目前公司已有检验技术人员30余名。经过几年的学习和培训，不但能适应公司的常规检验工作，部分人员已能胜任较为复杂的研究工作。已经形成一个集产品质量检测、环境检测、科学研究于一体的质检团队。

这个团队遵照：产品质量是

企业生命的宗旨。按照已经获得认证的ISO9001质量体系的规范，加强质量管理，从原料、中间体到产成品严格质量控制。坚决杜绝不合格产品出厂。近几年来从未出现过产品质量问题，赢得了全世界几十个发达国家和发展中国家的外商和国内商家的认可。

这个团队按照公司建设环境友好型企业的要求，对各车间的三废排放和环境治理，认真检验，加强监督，坚决不排放不达标三废。大大改善了生产环境和生态环境，促进了人与自然的和谐相处。

这个团队正在跟随绿霸公司的高速发展而大踏步前进。我们将进一步加强队伍建设，进一步提高人员素质，进一步改善装备，争取在不久的将来达到GLP实验室的要求。为绿霸公司的发展做出应有的贡献！

作为一个绿霸人感到自豪和骄傲。我相信我们绿霸的明天更美好。我们雄居全国乃至世界农药企业前列的目标一定会达到，而且一定能够达到！



这就是我社会人生的大课堂，让我从中受益菲浅。

和绿霸一起走过的日子

■ 仇裕振

时光就像指间的细沙，在不经意间悄悄流逝。屈指一算，和公司一起走过的日子将近六年了。其间有过挫折，有过辛酸，有过彷徨，也有过欣慰与快乐。

感谢绿霸对我的培养。大学毕业那年就业形势很不乐观，我当时对工作没有太高的要求，只想尽快有一份工作，不要再向父母伸手要钱了，是绿霸给了我机会，满足了我的愿望。当时绿霸虽然貌不惊人，但是创业最艰难时期已经过去，“百草枯”项目已初具规模。在工作中我就像一个孩子，学校里学到的知识能真正用在工作中的并不多，一切要从头开始。我去市场做过促销，但是销的产品不够一天出差

的费用；我去车间搞过生产，原本一个人的工作，我得需要两个人做；我去库房干过装卸工，工人两车都完成，我们一车完不成。公司不需要我这样的工人，但公司在无偿的培养我、锻炼我，这是公司对我意志的考验，这是公司给我开设的“产品生产流程”补习班。公司为什么这么做？我又应该怎么做呢？我虽然走出大学校门，但是我的社会大学才刚刚开始，我又变成了公司的完全消费者，我应该珍惜现在的机会，好好学习，不辜负公司对



期望！感谢绿霸对我的信任。通过自己的努力，公司给了我上岗的机会，那时有喜悦，有恐惧，有压力，但是心中一直有一个坚定的信念：把握机会，努力工作，争取年底交一份满意的答卷。现实工作中的挫折比自己预料的要大的多，公司在背后一直给我无形的支持，工作中困难一个接一个，公司领导、同事给予帮助，工作中能力有限，只能靠自己的勤奋来弥补。功夫不负有心人，年底基本完成公司交给的任务。“百草枯”重磅炸弹准时引爆，响声回荡中国大地。“高盖”卫星顺利送入预定轨道，绿霸突飞猛进，拔地而起，载入了农药史册，对农药的发展有着举足轻重的影响！我为自己能在绿霸工作而骄傲，我为自己能为绿霸贡献一份力量而自豪！

感谢绿霸为我们创造更高的竞技舞台。环境造就人才，能在绿霸这所大学学习锻炼，我感到非常荣幸。山东著名商标的颁发，潍坊绿霸的成立，绿霸在一天天的发展壮大，我只有加倍努力才能跟上公司前进的步伐。绿霸把我培养大，希望我的工作能给绿霸带来效益，创造价值，报答绿霸的培育之恩！

谁不想成为人群中最耀眼的新星，谁不想站在最高的领奖台上，我渴望这一幕的出现。我相信，只要有颗进取的心，只要付出，将来就有回报。借助公司良好的平台，我会创造出令自己满意的成绩，令公司满意的成绩！让我们为了绿霸美好的明天努力奋斗吧！

不想当将军的士兵不是好士兵，我认为当不好士兵的士兵，他永远当不了将军。所以时刻从自我做起，随时准备着……



犹如一本画册，默默翻阅才发现，
我们已经写下十年的篇章。
犹如一方印章，细细把玩才体会，
我们已经烙下十年的辉煌。

十年前，怀着追求和向往，
我们走进了新的家园。
忆往昔，有艰难有迷茫，
更多的是豪情飞扬、成功和希望。
看今朝
我们又迈入一个新的十年。
展望未来，有目标有方向，
让我们信心倍涨。

十年的春秋轮复弹指而过，
十年的辛酸汗水收获希望。
十年的发展，创新成为灵魂；
十年的发展，诚信赢得市场。

十年来，我们同患难，共呼吸，
把我们的家园打造得蒸蒸日上。
十年来，有多少往事历历在目，
这世界又平添可歌可泣的昂扬。
十年，我们厚重、轻灵，
没有踏步鲜花的清香，
没有惧怕荆棘的阻挡。
十年，我们不再彷徨，
在这个秋收冬藏的殷实季节，
收获成功，品味一路圆梦的芬芳。

绿霸十年

行政人事部

豪情蓬勃的绿霸人笑声朗朗，
激情澎湃的绿霸人歌声嘹亮。
我们的人生发生了太多的改变，
唯一不变的是我们对绿霸的挚爱。
我们的前进有过很多的标杆，
坚韧不拔的信念是我们永远的标榜。

十载春秋缓缓而行，
十年的光阴，一声钟响。
都印证着、承载着绿霸艰苦创业的历史，
这艰辛是我们永恒的珍藏。

十载春秋匆匆而过，
十年的风雨，一缕阳光。
都铺垫着、延伸着绿霸开拓前进的征程。
这征程是我们一生的行装。

为了成就宏伟的事业，
绿霸人披肝沥胆，百炼成钢。
为了执着追求的理想，
绿霸人求真务实，诚信为纲。

绿霸以骄人的业绩向世人证明，
全体员工的坚韧和刚强。
绿霸以宽广的胸怀包容海洋，
无愧于社会公众的期望。

迎着时代的风浪，
绿霸就是那出海的蛟龙 在高歌引吭。
向着绚烂的太阳，
绿霸就是那展翅的雄鹰 在蓝天翱翔

向着绚烂的太阳，
绿霸就是那展翅的雄鹰 在蓝天翱翔。

五年——我想说的事情

■ 谭忠彦

从1997年到2007年是十年，从2002年到2007年是五年；十年，绿霸公司从一个作坊式企业发展成一个知名公司；五年，我从一个初出茅庐的学生，在公司的培养、领导的教诲下，成长为一个在自己的舞台上为公司服务的绿霸员工。今天是绿霸公司是十年华诞，而我则想起这五年生活中的点点滴滴。

2002年7月20日，经过公司的三面面试，刚走出校门的我，作为业务员被招进公司，成为一名绿霸员工；先后在鲁西南、豫南等区域从事市场一线推销工作。

为了尽快的熟悉和掌握公司的产品，我和同一年进公司的同事几乎包办了2002年退货卸车的任务，今天我依然还记得我们充满激情、充满斗志的工作场景，还记得当时我们自己改编的歌曲：十八岁、十八岁，我来到绿霸装卸队，虽然苦、虽然累，我却从来不后悔……今天我、袁成奎、仇裕振、安磊、徐涛、宋宜竹、齐国平、张立杰等依然在为公司服务。

2003年春天，我在鲁西南做销售工作。5月1日，听从公司安排，从销售部调入西周基地厂，从事生产管理工作，直到今天。

2005年，我买房、结婚，是公司对我鼎力相助；

2006年，我妻子生产时大出血，又是公司及时给予我资助，

帮我渡过难关；

也许五年前刚到那时，我会为选择绿霸感到后悔，但是，今天我却为我的选择高呼万岁！

我为我是这么优秀的团队成员而高兴，我为我是绿霸的员工而自豪！

十年，绿霸公司在“绿霸农药，说到做到”、“规规矩矩做事，老老实实做人”、“绿霸牢记上帝话，真材实料不掺假”、“树济南绿霸品牌，扬民族工业之气”等四句话的指引下，取得了辉煌的成就。

今天，在绿霸公司十年华诞之际，作为五年的一名老兵，我想对赵总说：

谢谢您，真诚感谢您和公司五年以来对我的教诲和栽培！

是您，让我和我的家人过得更好；

是您，让我从一张白纸到拥有经验；

是您，让我明白了很多做人的道理，

是您，使我增长了见识，丰富了知识，增长了阅历；

是您，使我学到了许多在其它地方学不到的专业知识！

是您，使我的生活中多了很多值得骄傲和自豪的东西，因为我是绿霸人！

是您，在我进入社会给我最深远的影响，在我心中，您不但是位胸襟宽广的老总，还是一位博学多才、诲人不倦的导师；

是您，让我领悟和学习到对人生要充满信心、对工作要一丝不苟、认真负责的态度！

今天，我已经为公司服务五年，我将为这样的老板，这样的公司服务更多的五年！



绿霸 1997-2007 十年

十年结晶 绿霸

明天

■ 潘瑞

——潍坊绿霸化工有限公司成长小记

■ 潘瑞

光阴似箭，岁月如歌。济南绿霸化学品有限责任公司以诚信为本，一步一个脚印，经过十年的发展壮大，逐渐从一家默默无闻的小加工企业成长为在省内外具有相当影响力的农化企业。随着企业的发展，公司的科研及生产技术也取得了突飞猛进的进步。面对竞争日益激烈的市场形势，为彻底摆脱国外公司对原材料的控制，长国人志气，创绿霸明天，公司领导2006年底决定在潍坊滨海经济开发区投资建设吡啶系列产品项目。

潍坊滨海经济开发区距潍坊市50多公里，这里有国内外知名的海洋化工企业——山东海化集团，深厚的化工底蕴，便利的交通环境，热情周到的服务，使这里吸引了大批省内外企业的投资，随着企业的聚集发展，潍坊滨海经济开发区成为了一片日益升温的投资热土。

2007年初，我们一行人在全公司的殷切希望和重托下，来到了潍坊滨海经济开发区。2月1日，潍坊绿霸化工有限公司注册成立，3月26日，随着一阵礼炮的齐鸣，公司破土动工，从此，潍坊绿霸化工有限公司拉开了建设的大幕，绿霸公司的发展迎来了崭新的一页。



我们认真研究，周密安排，在“少花钱，多办事，办好事”的原则下，用最短时间在环保、安全、消防、土地管理、规划建设、经济发展等各级相关部门，高效率地办理完各项建设所需手续，保证了项目建设程序规范有序。

同时，还相继委托省内外知名的科研院所，高起点地进行了总体布置、公用工程及污水处理系统等规划设计。

细节决定成败。在项目建设过程中，我们战酷暑，斗严寒，不分昼夜，不论刮风下雨，每个人都一丝不苟，慎重对待项目设计和施工的各个环节，在质量、技术、工期上严格把关；尽管我们几个人分工明确，职责有别，但大家团结一致，心往一处想，劲朝一处使，相互支持鼓励，以确保项目建设过程中不出现任何

纰漏；我们主动放弃无数的节假日和休息时间，哪里有需要就到哪里去，大家从未有过任何怨言，高标准地建设各项工程，为企业实现“百年发展”奠定了坚实的基础。

目前，各项工程建设正在有条不紊地顺利进行，厂区规模已经初具雏形。潍坊绿霸化工有限公司在这片热土上已生根发芽，茁壮成长，相信不久的将来，它定会长成一棵参天大树，撑起绿霸人更加美好的明天。

我们怀念过去，是因为不能

忘记创业时的艰辛；我们期待明天，是因为绿霸公司发展壮大，又一个里程碑将很快展现在大家面前。让我们在公司领导的正确带领下，通过每个人的勤奋工作、自强不息，共同开创绿霸公司美好的未来！



在公司迎来十周年生日的时候，我也在绿霸度过了第四个年头。这三年多来，我目睹着公司一步步发展壮大，成为行业中不容忽视的中坚力量；同时，也感受到自己的点滴进步。这三年里，我从一个初出校门涉世未深的学生，逐渐成长为拥有一定的知识水平，掌握了初步业务能力的外贸人员。我感谢公司以博大的胸怀接纳了我，为我提供了施展才华的舞台，更加感谢各位领导和同事对我的耐心指导和无私帮助。

前进的绿霸 成长的我

■ 李雯雯



2004年，我满怀着憧憬与希望来到绿霸公司。由于我是从化工专业出来而进入了外贸这样一个既新鲜又陌生的领域，我知道自己是幸运的，同时也很清醒地认识到前面的路充满了挑战。当我准备全身心投入这项工作时，我充满了激情，并下决心要全心全意地做好，对前途充满了向往。自从来到公司第一天，我就感觉到了公司浓浓的人情味，大家以诚相待，我把对公司这种良好的印象看作一个好的开头，也很高兴自己能够融入这个温暖的大家庭。由于自己刚从学校里走出来，对于什么是工作几乎没有概念，因此在最初的一段时间里，也时常感到困惑迷茫，但随着时间的慢慢推移，在领导的悉心帮助下，渐渐地开始做一些具体的工作，并同时学习到了很多外贸方面的知识。由于公司的外贸工作刚刚起步，所以开头的时候遇到了很多困难，包括具体的联系客户的方法，需要准备哪些资料这些基本的东西都要从头做起，摸索着进行。不可否认，在摸索前进的道路上遇到了很多挫折，也由于经验不足走了些弯路，但由于内心坚持永不放弃的信念，同时在领导和同事的指导和帮助下，很快克服了困难，工作也逐渐步入正轨，业绩逐步提高，在这个过程中，也促使我养成了面对困难不屈不挠，开拓创新，注重团队合作的工作习惯，成为我的宝贵精神财富。

05和06两年来在公司正确决策的指导下，外贸部的

格局逐渐成型，业务开展蒸蒸日上，国外市场的开辟也在有条不紊的进行。在此期间，我也慢慢熟悉了各项工作流程，不间断的发布产品信息并积极寻找客户资源，随着公司知名度的逐步提高，和主打产品的支持，客户范围不断扩大并逐渐巩固，业务量也随之逐年增长。我对工作也变得更加有信心起来。05年初，公司考虑长期发展的策略，对每个人负责的市场做了细分，我主要负责拉美市场，开始由于对这个市场比较陌生，没有很好的了解，在接下来的几个月里，我通过搜索大量网络资料，着重研究了这个区域的产品结构、用药习惯、市场需求、政府政策、经济环境、风俗习惯、付款方式等等细节，认识到这个市场的巨大潜力，便有侧重点的在拉美客户集中的贸易网站发布信息，并逐步与客户取得联系和沟通，在与客户的接触中，我认识到掌握拉美地区的语言是很有必要的，因此专门去参加了语言培训，为业务开展提供了方便。两年来，由于经验和技巧的不断累积，我的业绩也在逐步提高，公司产品的品质优良、价格合理也逐步为拉美客户所认识，产品在拉美市场的占有率稳步提高。

特别需要强调的是国际展览会的重要性，通过这几年来多次参加各种重要展会，我发现这是一个接触客户，推销产品的有效平台，展会的专业化程度高，针对性强，信用好，因此参展客户对此非常重视，很多客户倾向于在展会上寻找合作对象，我们也常受益于此，我的很多客户就是从展会上认识并达成合作意向的。同时通过展会，我们也大致了解到整个农药行业的发展状况和大体规模，开阔了眼界，提高了认识，因此公司积极参与此类展会是很有意义的。

07年来，在公司良好发展的带动下，基于前期积累以及公司知名度和产品竞争力在行业内的提高，我的业绩又有较大的提升，本年度的合同额比上一年有了大幅提高，我相信一分耕耘一分收获，工作上取得的点滴成绩也使我更有信心面对将来的挑战。

几年来的工作让我体会到快乐，同时也更加认识到任何成绩都不是一蹴而就，而是通过一丝一毫的积累得来的。把上一个阶段的结束当作下一个阶段的开始，不断地吸取经验教训，不断进步，这不仅是工作的态度，更是一种积极的生活态度、人生态度。在绿霸十周年庆典之际，我感慨万千，我们相信绿霸必然有更为辉煌的另一个十年在前方等待，而我也怀着理想，坚定地走在自己选择的道路上，相信前方必定也是广阔的道路。



光阴荏苒，岁月流逝。绿霸已走过十个春秋，十年的路途中，有平坦大道也有坎坷泥泞，有一帆风顺也有大风大浪。路漫漫而求索中铸就了一代又一代绿霸人。时至今日，我来到绿霸有七个月的时间了，虽然时间不长，但是我对绿霸的感情却是浓厚的，绿霸的每一个人是我感动的。

让我感动的绿霸人

■ 吕松霞

绿霸是我踏入社会后的家园，这里是个温馨祥和的家，是绿霸的人文气息感染着我，是绿霸的工作氛围感染着我。我爱我家。

让我记忆犹新的是初来公司时，看到现代化的办公设施，规模化的办公场所，我庆幸我有一次与公司相识的机会，但心中不禁有几分胆怯，面试，一般来讲是严肃的，也是严酷的，何况是如此般的大公司呢。但是那次面

试却给我不一样的感受和体会，那也是我和李少萍部长的第一次见面，她让我觉得与我交谈的不仅是位考官更是位和蔼可亲的长辈，整个面试过程在轻松融洽的氛围中进行着。后来，我如愿成为绿霸的一名员工。作为刚刚走出校门的学生，在很多方面是懵懂的甚至是无知地，是她不厌其烦的、一点一滴的带着我把工作做起来，刚开始做事总是有些放不开，内心很是困惑，她便开导我说，工作，大胆的做就行，每个人不能保证不犯错误，但是做人做事把握住原则就行，不用担心什么。这样的一席话语让我的心豁然开朗，真有一种柳暗花明又一村的感觉。在短短几个月的相处中，我深深地感觉到她对工作是那么的精益求精、有条不紊，做事是那么的干练果断，为人是那么的和蔼可亲，……。她的闪光点是那么那么多，我需要学习的也太多太多了，我为自己有这样一位出色的领导和榜样而感动，我时常对自己说，有这样的领导，我还有什么做不好的工作呢。

俗语说，强将手下无弱兵。



强大的绿霸队伍正是有一位不平凡的领导。记得有一天早晨，赵总来的特别早，领导来的这么早，是要办公的，而我还没有把办公室收拾好，我一下子慌了，而赵总却笑着说，来这么早，真是辛苦你了，谢谢你啊。说着便和我一起打扫卫生了，这是我应该做的，怎么能让领导亲自打扫卫生呢，可是赵总执意不肯放下手中的拖把，为了缓和我紧张的情绪，他便和我聊天，嘘寒问暖，他的一言一行让我感动不已。慢慢地，我发现并非所有的老板都是严厉苛刻、高高在上的。我们绿霸的赵总就是一位有风度气量的老板、是一位平易近人的领导者、更是一位和蔼可亲的长辈。赵总的敬业精神最是难能可贵，他对工作是那么兢兢业业。中午的时候，他总是最后一个去就餐，下班时他总是最后一个离开办公室。我为绿霸更为自己有这样一位如此可贵的老板而感动。正是有这样一位领导者，绿霸在十年的路途中披荆斩棘，一路走来一路辉煌；正是有这样

一位领导者，绿霸不断地发展壮大，绿霸人的心紧紧地凝结在了一起。

绿霸人是勤奋的。上午8:30上班，而大多数员工早早地就来到了公司，比如索存川部长，他每天不到8点钟就来到公司开始一天忙忙碌碌的工作了。有付出就有回报，难怪他的外贸业绩是那么突出。绿霸人把绿霸当作自己的家，把绿霸的事业当作自己的事业，绿霸的每个人都以主人翁的心态在绿霸的沃土上不辞辛苦地耕耘着，我为自己能够在这样一个团体中奋斗成长而感动。

绿霸是个人杰地灵的地方，这里人才济济，复合型人才比比皆是。外贸部杨帮老师就是其中的一位，他在学校是学植物保护的，但他又精通外语，一口流利的英语让他在外贸方面展现风采，除此之外他还是位电脑高手，无论什么电脑问题，他都是手到病除。只要公司的电脑出现问题，他都是有求必应，立刻放下手中的工作，哪怕是自己下班后加班加点也要保证同事们能够

正常工作。这样技能过硬、高素质的人才才是绿霸的财富也是绿霸人的精髓，更是让我折服。

07年5月12日是公司迁禧之日。响彻云霄的鞭炮声过后，公司上下一片欢腾，真的是“有才的出才，有力的出力”，领导们指挥、年轻小伙们搬运、女士们在一边协助、清点数目。不多时，一个新家就布置的井然有序，真是人多力量大啊！那一天，是绿霸喜庆的日子，也是绿霸朝向更高更新发展的象征和标志。在那天的晚宴上，大家聚在一起，有说有笑，一起追忆昨天、畅想明天。看着一张张质朴的面孔，看着那其乐融融的场面，我不禁感叹：好一个令人感动的相亲相爱的家啊！

绿霸二字是那样的铿锵有力，是那样的霸气十足。她让绿色霸占天下，让生命长青。绿霸人始终坚持着“踏踏实实做事，老老实实做人”的原则，勇往直前，坚韧不拔地开拓着绿霸事业的巅峰之路。绿霸的每一个人都是值得称赞的，更是让我感动。



规规矩矩做事 老老实实做人

■ 宋宜竹



那是在2006年，我负责巨野市场的产品销售工作，在年初同客户讨论产品时，风暴螨、风暴蚜、五星立克灵这三个产品被列为主推，初步定的推广计划是：广告拉动，跨过中间零售商，药品直接送到终端农户。

计划定好，立即开始行动，柜台销售人员不厌其烦的向前来购药的老百姓讲解，零售送货车每天串四、五个村庄，各路人员都在严格执行当初的计划，干劲十足，但几天下来，事与愿违，每个产品仅十几件的销量，而与此形成鲜明对比的是邻近的几家店生意火爆，他们的低价位高承诺为他们带来了收益，例如：300克的杀虫剂仅零售6—8元；100克的杀螨剂仅售5—6块钱。而同期我们的产品300克杀虫剂售16元，100克的杀螨剂要售22元。其实我们心理很清楚，他们的那些低价劣质药在虫害发生时，根本达不到效果，他们的承诺只是空头支票，只是利用了老百姓淳朴、图便宜的心理，坑害百姓，而我们当时确实束手无策，好产品到不了百姓手中，怎么办？这时候我们的客户员工有人提出推出更便宜的河南货，别人卖8块，我们6块；别人承诺十天，我们就承诺二十天；也有人说，把我们的好产品功效再夸大，说的再神奇些。但我们最终还是尊重科学实事求是，没有在这方面做文章，而是改变了推广策略，由卖药改为送药，对到药店买药的农民，不再强推，讲清利弊，自己选择，对未买我们这三个产品的客户，一律送三针管样品免费实验，我们的零售车由售改送，主要是建立村级实验点，选有影响力的村民代表免费送药做实验。几天后带药回访，也许我们的诚心感动了上天，红蜘蛛、第三代棉铃虫陆续发生，我们的药效也表现出来非常好的效果，而原先被低劣药忽悠的农民朋友也转投我们的药店，批发送货车也创造了一天零售4万多的记录，我们的零售店里农民整天络绎不绝，当然，其他零售店现在只有看的份了，尽管站柜人员每天腿都站直了，嗓子喊哑了，但心情更舒畅。

当年我们的这三个产品就实现销售80多万。为客户为公司都创造了效益，但更重要的是，绿霸公司规规矩矩做事，老老实实做人的理念得到了更进一步的验证，老百姓会更信赖我们公司，信赖我们的产品。

岁月匆匆，我来绿霸已经有五个年头了。由公司招聘，进入了化验室，现在的西周生产厂区。

刚开始是在化验室，跟着李功彪老师学习厂内生产的农药制剂复配和检验工作，因为在学校里接触过相关的知识和实验，很快就掌握了工作中涉及的基本知识和要领。这期间还学习了相关的企业标准。三个月后的一天，赵总找我，让我到唐王的生产基地，有新的项目要做。那里的化验室需要人员。就这样我来到了唐王的生产基地。最初，没有直接到生产基地，而是到了另一处试验厂。我是到了才知道，是公司生产中试的地点。那里人员不多，厂里的技术骨干王工加上大部分是农药研究所的科研人员和车间工人一共不到二十人。每天除了分析样品，到车间取样，就是吃饭睡觉。没有上班点也没有下班点，也不觉得枯燥，但从工作中学会了很多，如观察现象的视角，工作中发现问题的角度，亦或是对问题不懈追求的态度……总之让我的认识从学校里的书本和实验换到另一个角度。成长就是这样一点一滴，潜移默化的吧。中试结束后，我跟随王工正式到唐王厂工作，基地建在姜家村的北面，就是现在的原药生产基地。当时化验室大型一点的仪器是一台气相色谱仪、分光光度计和两台液相色谱仪。厂内原药生产的项目也只有百草枯和高盖。我分在了高盖的分析室。第二年，化验室又新添了很多仪器，大型的液相色谱仪变成了七台、气相色谱仪变成了三台还有很多辅助性的小仪器设备。而我也不止做高盖的分析了，还配合小试验人员先后做过氟啶胺、稳杀得、氟草烟、吡啶、毒死蜱等相关项目的分析工作。感谢司老师的谆谆教导，让我能在分析这条路上走的顺畅。学到了很多经验和知识。我的工作也从一个化验员到分析化学师。

在化验室这个小集体部门中，人员在不断扩充，人员素质也逐渐提高，窥一斑而知全豹，化验室的变化和发展也正反映了公司的成长。在这五年中，公司开发和经营的范围在不断扩大，管理水平在不断提高，职员的知识也在不断更新，有如此好的业绩，如此好的前景，如此好的未来，我没有理由不爱她，不为她的繁荣而努力而拼搏。



我愿长相随

■ 沈延福



十年的春秋轮回弹指而过，十年的辛勤汗水付诸梦想，勤劳智慧的绿霸人创造了一个又一个辉煌，从名不见经传的小厂摇身成为农药界赫赫有名的领军人物，树立了绿霸金字招牌。屈指算来，我们已携手走过七个春秋冬夏，从相遇到相识，从相识到相知，风雨之中，我们肝胆相照，同舟共济，早已融为一体，难以分离。

雄关漫道真如铁，忆往昔，感慨万千，往事历历在目，在赵焱总经理的领导下，大家劈荆斩棘，勇往直前，创造了一个又一个辉煌业绩，绿霸事业的成功，当然有大家的辛劳，赵总更是功不可没。农药界的人，没有不知道赵总的。赵总为人处事，具有大家风范，是农药界公认的一代儒商，他拥有农村人的朴实无华，又不乏企业家的精明睿智，他以诚待人，以德服人，靠本事吃饭，广交天下朋友，具有神奇的人格魅力。天下英才贤士莫不为之折腰，听其调遣，共创绿霸大业。

绿霸是个研发实力很强的企业，2002年秋，菏泽一带甜菜夜蛾猖獗，危害特别严重，农民想尽了各种办法，用了许多药，就是打不死虫，再好的药，喷上去，就像给虫子洗个澡，农民朋友心焦如焚，急的直骂娘。救灾如救火，赵总多次带领科研人员亲赴现场调研，昼夜攻关，针对甜菜夜蛾对常规药产生抗性的特点，寻找新配方，新剂型，不断地做试验，功夫不负有心人，最终研制出“金蛾天关”，害虫应声落地，农民朋友拍手称快，产品一炮打响，风靡神州，绿霸品牌已是窗户眼里吹喇叭——名声在外。2003年赵总高瞻远瞩，率领科研人员拿下百草枯这个项目，开创了绿霸原药之兴河，接着，原药新产品层出不穷，从此，绿霸扬名整个农药界，产品远销海内外，绿霸事业更是红红火火、蒸蒸日上。

绿霸是个讲诚信、乐助人的企业，规规矩矩做事，老老实实做人是它的原则。在当今物欲横流、坑蒙拐骗屡见不鲜的社会，能真正做到一言九鼎，实为可贵，绿霸的诚信不是吹出来的，是实实在在做出来的。有一个原材料供货商，因有事迟迟未来结帐，赵总督促财务算好账，跑了几百里地亲自把余款送到供货商手里，供货商激动不已。古往今来，同行是冤家，而绿霸始终把同行当作朋友，当作亲兄弟，以诚相待，和众厂家都有良好往来。今年春天，正是百草枯供需旺季，省内有一家百草枯加工企业，不慎失火，生产任务无法完成，赵总知道后，停下自己的生产计划，主动要求免



费、优先为其生产，帮它顺利完成任务，渡过难关。朋友，当时我们的生产任务也排得满满的，一连停工几天，损失可想而知，赵总却一点都不在乎。

绿霸是个人情味特浓的企业，进入绿霸，大家就是一家人，你一旦加入这个团队，就再也不想离开，你的事就是大家的事，就是绿霸的事。大家互帮互助，亲如兄妹，这样的事情天天都在发生。2002年4月6日，我的孩子拉肚子，四处医治，就是治不好，后来到了济南市妇幼保健院，孩子的病还未看完，屋漏却偏偏又逢上连阴雨，妻子肚子痛的厉害，一检查，是肿瘤，有拳头那么大，必须立即住院治疗，否则生命有危险，孩子哇哇地哭，医生又催着把孩子抱走，带的钱也不够，急得我直掉眼泪，我一个漂零如萍的人，到哪里去弄那么多的钱呀，蓦地，我想到了绿霸，就象抓到了生命的最后一根稻草，我给赵总打了一个电话，赵总听完后说：“小沈，别着急，我立马派人过去！”不到二十分钟，丛培卫、谢德昆和秦衍华老师带着钱就到了医院。丛老师找熟人立马安排手术，谢师傅去买奶粉，奶瓶等物品，秦老师帮着照看孩子，最后母子得救啦，虽说大恩不言谢，我还是真心的感谢他们，谢谢大家关键时刻伸出援手，救我于水火之中。朋友，别忘啦，我只是一名普通员工，而且是刚到公司没多久，你说，这样的公司，这样的好人，我能不热爱、不为之动情吗？

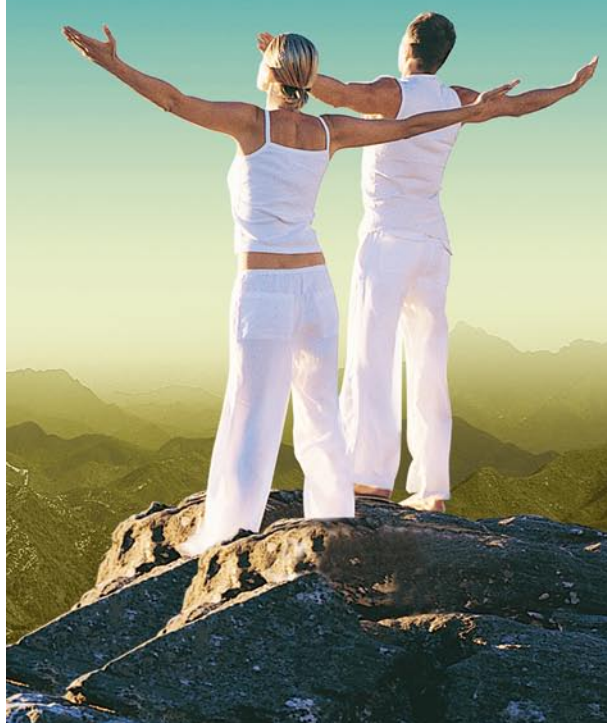
亲爱的绿霸啊！当我走向你的时候，我原想收获一缕春风，你却给了我整个春天，让我怎能不爱你！我热恋上了你，不想再分离，今生我愿长相随。乘风破浪正当时，直挂云帆济沧海，我们坚信，更大的辉煌正等着我们去创造，让我们携手祝愿：绿霸明天更美好吧！

同一片蓝天，同一片绿地
同样的起跑线
你却领先时代一步
共同的愿望，共同的信念
我们汇聚在你的旗帜下

■ 贾广乾

为绿霸喝彩

绿霸，一个响亮的名字
我们以你为荣，以你为榜样
你是我们的骄傲
你是我们共同热爱的家园
今天的盛世，明天的繁荣
共同的努力你变的光彩夺目
你成长的快乐感染了我们
我们为你加油，为你喝彩
天正午时，你正当午
昂首阔步，勇往直前
有心人天不负，今已蓓蕾满枝头
待明朝共勉励，再创辉煌，共谱绿霸新篇章



■ 张立杰

易卜生曾经说过：“青年时种下什么，老年时就收获什么”。作为进入公司工作六年的员工，我在这里种下希望的种子，并将用一生的勤奋去浇灌。我相信，如果愿意承担成长的责任，那么就会获得成长的权利；如果为公司的成长竭尽自己所能，那么公司就会给你创造成长的机会；如果以积极的心态和全心全意的努力去对待公司中的各种事务，那么精神意志和工作能力就会在公司的发展中得到提升。用最努力的行为和最积极的态度为公司的成长尽心尽力，这就是我，一个普通业务员为之奋斗的目标。

利用工作之余，我认真地读完了《心态决定命运》一书。此时，我深刻地体会到这本书对自己工作生活的指导意义。毋庸置疑，对于工作六年的我而言，心态的好坏起着至关重要的作用。正因有了良好的心态才能够正确地评价自己，才能脚踏实地的投入工作。我深知，事业的成功与工作态度，就像车身与车轮一样，如果不让车轮着地，汽车就永远

我与公司共成长



不能驶向远方。2002年6月，我告别陪伴自己三年的大学校园，来到济南绿霸公司。时间如白驹过隙，工作六年，在这段时间里，我始终保持良好的心态和积极的精神面貌，坚守自己的岗位，严谨认真地各项任务。虽然自己在工作当中有很多不足，但庆幸的是，在我的周围有那么多良师益友，他们总是耐心地指导我、帮助我克服这样或那样的困难，使自己不断的成熟和坚强起来。

作为一名业务人员，职责是为公司把绿霸的品牌延伸到农户，如果工作上有稍微的疏忽和失误，都可能给公司带来不可预估的经济损失。工作的枯燥和乏味，更要求我们必须以积极的心态去面对工作，面对生活。正如书中所说的的那样——积极的心态创造人生，消极的心态消耗人生；积极的心态是成功的起点，是生命的阳光雨露，让人的心灵成为一只翱翔的雄鹰；消极的心态是失败的源泉，是生命的慢性杀手，使人

受制于自我设置的某种阴影。选择了积极的心态，就等于选择了成功的希望；选择了消极的心态，就注定要走入失败的沼泽。”我们只有以积极的心态刻苦钻研业务，提高专业水平，才能保证工作质量、更好地避免各种异常事故的发生，才能够不断地提升自我。反之，消极的心态只能让自己不断退步，终将被社会所淘汰。

目睹着公司大踏步的前进，我深深地体会到专业知识扎实的重要性。在工作这六年多的时间里，我经历了结婚、生孩子这两件人生大事，同时面临着工作繁忙、学习压力大等情况，但为了让自己尽快深入到工作中去，我始终没有放弃学习，抓紧每个机会充电，通过勤奋学习来提升自己的业务水平和工作能力。通过市场的实际工作，我学到了许多宝贵的知识，让自己得到了不断的充实和提高。更重要的是，我从老员工们的身上看到了他们心态积极、脚踏实地、不怕苦、不怕累的敬业爱岗精神。我公司的销售队伍是一支能吃苦、讲奉献的队伍，这是我从事农药工作以来最大的感受。这支队伍的团队精神、敬业精神、奉献精神，无时无刻不在感动人，无处不在感召人！

销售是农药企业相对艰苦的岗位，但又是值得尊敬的岗位。刚一进入这个部门时，我就感受得到老业务员们的质朴与可爱。每逢节假日，当人们在与家人团聚的时候，他们仍然坚守在岗位，即便一句节日的问候也足以让他们感动不已。由于工作的原因，一些没在济南安家的同事一年只能回家几趟。

销售又是一项艺术性较强的工作，从产品的正常发货、操作方案到库存消化，都需要我们业务人员细致而准确的应对，容不得丝毫马虎。业务人员在资源有限、任务重的情况下，战胜了一个又一个

困难。多少个酷暑严寒，他们决战在市场；多少个滂沱大雨的天气，为了确保产品的完好流通，他们在田间地头观察作物长势；多少个日日夜夜，家人在为他们牵挂和担心……无论多么恶劣的自然环境，他们从没有放弃和逃避，这是敬业爱岗精神的真实体现，他们用火一样的热情和默默无闻的奉献精神，实践着自己的人生价值。

急用户所急，想用户所想，这是我们工作的宗旨。由于农药销售季节短，大家没有被超负荷的工作量压倒，顽强的战斗在市场一线，像忠诚的卫士一样守护我公司在该市场的份额。只要客户有需求，大家便会像接到命令的战士一样，冲到市场一线。不管工作任务有多重，压力有多大，大家时刻把销售质量放在首位。特别是在迎峰度夏期间，大家经受住了高温“烤”验，全体业务人员排除了一个又一个问题，向公司和客户交出了一份又一份满意的答卷，为公司在全国的品牌效应做出了积极的贡献。他们肩上担的是公司销量和品牌责任，心中想的是集体的利益，他们牢记“服务农业，造福农民”的光荣使命，在自己的岗位上全身心的投入与付出。就这样日复一日，年复一年，他们在基层一线为农业默默无闻的奉献着自己的青春才华；他们没有惊天动地的壮举，没有激昂澎湃的豪言壮志，他们靠激情，靠热心，凭实力，凭信誉为公司取得了一连串的骄人业绩！正是因为他们这种无私奉献的精神，才有公司不断的发展和壮大。

十年来，济南绿霸公司走过了一条从无到有，由小变大的发展之路。回顾我们公司十年来走过的历程，公司的发展已经翻开了崭新的一页。公司领导班子摆脱传统观念的束缚，创新经营理念，为适应

新形势下企业发展的需要，不断深化内部改革，创新管理机制，提高干部职工队伍的整体素质。凭借开拓创新的胆识和团结拼搏的精神，带领公司全体员工在发展历程中走出了一条具有自己特色的“绿霸之路”。公司在不断的发展、不断的前进，对我们的要求也在不断的提高。我们只有始终保持良好的心态，立足岗位，扎实工作，学习更



多的知识、掌握更新的技术，才能更好地为公司做贡献。

公司在不断发展壮大，我为她感到自豪与骄傲。我的岗位是平凡的，但我会尽自己的力量，接受每一项工作，努力完成每一项任务。一路走来一路欢喜，能在这样一个团结互助、相互鼓励的环境中工作，我感到自己很幸运。感谢这个大家庭，使我的生活充实而美丽；感谢这个大家庭，给我提供汲取知识、充实自我的源泉；感谢这个大家庭，促我不断的成长进步，坚强成熟。对于公司而言，我是一个兵，在以后的道路上无论是阳光还是风雨，我都会执着坚定、努力进取。我愿用我年轻的时光，和公司同呼吸、共命运，伴公司一起成长。



绿霸化学 伴我飞翔

■ 王栋

“绿霸，永远是一面旗帜，一项事业，一种精神”，这是我与公司共同走过的日子里，我内心拥有的自豪和骄傲，这几年的风雨发展路，我领会和体现着“绿霸化学，激情系农，厚德丰物”的高贵品质，立志规规矩矩做事，老老实实做人，汇“以事立业，以德播名”成为我的两翼，伴我飞翔。

我是一名绿霸销售人员，几年的销售工作，我与农药经销商、农民朋友共同在市场上认识、了解绿霸化学，我积极传播公司的市场理念、优质产品，让农药经销商卖放心药，让农民朋友购买好的农药产品，解决农民朋友的困难。在这几年的销售



工作历程里，曾几何时，睡眠朦胧中醒来，穿衣，洗漱，一路带跑赶到客户的门市，站在柜台前，早早的等候农民朋友来购买我们的产品，积极地推广销售绿霸农药；曾几何时，在酷热的六月，万里晴空，坐在颠簸的客车上，思考着下一步到客户那里，如何做工作，督促客户销售我们的产品，并及时回款，当时焦急的心情，然而却有一种永远的信念支持鼓舞着我，那就是“绿霸化学，伴我飞翔”；曾几何时，那飘落的雨水，夹着水的热情，流淌在我们的脸上，使我静心的去想明天天晴、早起，与客户忙着铺货、送货，把我们的产品送到农民朋友那里，帮农民朋友找解决问题的方法，帮助农民收获又一个丰收；曾几何时，一杯清茶、一支水笔，把销售工作的感想回报给公司领导，让绿霸化学给予我力量，使我勤思考常创新，

紧跟复杂多变的市场步伐，紧紧地把握市场脉搏，做一个优秀的公司销售人员。

我思绪万千，只有时光如流水般飞流直下时，才会领悟那水的蕴涵，审视

自己，我必须和着绿霸化学奏出的有力节拍，高举绿霸旗帜，体会绿霸精神，努力构筑起自己飞翔的翅膀，只有时光如流水般飞流直下时，我站在阳光普照的大地上抬头望那天空中的白云和飞翔的小鸟才会深深的感悟到自己走过的辙印，那是“绿霸化学，伴我飞翔”。



绿霸天下

■ 李文慧

济生农民天下，
南北震撼商海。
绿遍中华大地，
霸我百年生机。
骋弛农化事业，
雄怀千万生计。
天植五谷丰登，
地富黎民昌盛。

绿霸 济南绿霸化学有限公司
EST JINAN LUBA CHEMICAL



张峰

我在绿霸工作

2002年12月1日我来到济南绿霸化学品有限责任公司西周生产厂，赵总亲自面试，谈了几句家常，最后说“明天来上班吧”，我很感激，心里想：这么简单？没有考试，就像一个家长和孩子聊天，说明天过来干吧；很随意，特舒服，不是原来想象的笔试、面试。真的，我当时连工资多少都没有问。

想想当时我也是走投无路，2000年莱阳农学院大学本科毕业，由于缺乏社会经验，到了一家国有农业企业，干了两年半，工作无滋淡味，工资低的根本不可能二十年内在济南买上房子。看看农药行业的同学凭自己的工作业绩领到的工资、奖金，心里很失落。受他们的影响，我来到绿霸公司，赵总和很多老同事对我不断鼓励，安排我2003年负责胶东、潍坊区域的百草枯销售。我铁了心要在绿霸公司发挥自己的最大能力，豁上了，也要对得起公司领导的信任。当年市场确实不错，雨水充沛，草势旺盛，功夫不负有心人，公司领导对我年底销售业绩很满意。2004年我开始独立负责辽宁市场，2007年负责东三省市场；这四个年头，我们绿霸公司产



品在东三省的品牌性越来越强，销售额稳步提高，我个人的家庭生活条件也得到了很大改善。

有人问我：绿霸公司算不算好公司？我说很好。因为某位成功的CEO说过，好公司与垃圾公司的区别在于：好公司以人为本，越呆越暖；垃圾公司唯利是图，越呆越寒。我呢，一开始和许多人一样，根本不相信真有所谓的好公司，无非都是老板和佣工的关系，没有感情可言的，但现在看，在绿霸公司，可以让人在工作中忘记一切烦恼和不开心的事情。

斗转星移，沧海桑田，世事无常，经历了五年我才发现，什么事情都是可以变的，惟独不变的是公司以人为本，温暖如家的爱。在多年的工作历程中，我已经忘记所有的烦恼和不开心的事情，整个人好象一直沐浴在公司温暖的春风中。这世间少有的好公司。请原谅我的自私！我知道无论用多么华丽的辞藻来形容公司的好都是不够的，都是肤浅的，所以我只想说一句：公司实在太好了！我愿意一辈子在绿霸公司工作！

苍天之下，厚土之上，公司十年发展，在济南农药行业中数一数二，我为能在这样的公司工作，成长于这个团队而感到无比自豪！在这个日新月异的时代，是这个企业为我提供了展示人生价值的舞台，在这个舞台上，不论是过去、现在、还是将来，我都将更加尽心尽责地在平凡的岗位上奉献自己，与公司一起成长。我坚信下个十年，公司在赵总的领导下会发展的更快，将来一定会在世界农药界放出异彩！

扬帆绿霸

■ 相佃民

绿霸辉煌一十载，发展飞速湖成海。
人才辈出干劲高，创优品质齐夸好。
办公高楼拔地起，犹如巨人东方立。
产品规格齐又全，杀虫除草任尔选。
质量保证合标准，证件齐全可定论。
上下团结如一体，斗志高昂永不弃。
公司管理高要求，年终人人争优秀。
生产设备日改进，车间工人谨又慎。
原药出口满全球，制剂国内创一流。
省著商标显实力，全国名牌可指日。
公司又有新气象，潍坊绿霸眼前亮。
生产吡啶中间体，如鱼得水春风意。
明日星光璀璨，共谋发展世人赞！



2007年3月1日，是我开始在绿霸上班的第一天。到现在也有十个月啦，而12月11日又是绿霸公司成立十周的大日子，绿霸的过去，都是从赵董事长跟各位前辈口中得知，我没有经历过，仅把我在绿霸工作一年的生活感受表达一下。

在没有进绿霸前，只是通过跟客户、同行业务员之间交流了解一些绿霸公司的发展规划、产品质量、产品销量等等，等真正进入到这个团体中来，才发现当初自己了解到的是多么的肤浅。07年的销售工作也将结束，回顾一年来在绿霸的工作，从中学到了不少原来自己不知道的东西。如每一次的例会做的报告就是一个很好的例子：没进绿霸公司前，开例会无非就是领导讲一下发货额、回款额什么的，而在我们的团队中，每一个区域经理都对前一段时期的工作做个小结，对其所在地的病虫害发生情况，用药习惯、用药水平的高低等，所在区域跟别的区域不一样的地方很直观的告诉大家，大家在一起相互沟通交流，好的工作方法，好的推广经验，团队中的每一个人都能学到，对于工作中不足的地方，大家也都可以借鉴，使我们尽可能去避免犯同样的错误。前辈的经验是宝贵的，每个人的体会不一样，在交流沟通中，自己慢慢溶入到这个团队当中。

每次例会报告主要的还是锻炼了自己，记得第一次到前面做报告的时候，手心直冒汗，腿也哆嗦，也不敢看下面的领导跟同事，自己先把自己吓住了，在心里准备好的东西，到了嘴边硬是说不出来，照章宣读，天不热，自己衣服却湿透了，通过后面几次的例会报告，慢慢克服了自己的这些缺点。准备的好坏不说，最起码不会打哆嗦、手不会发抖。

绿霸公司经历了十年的发展，已经拥有了国内不多的百草枯原药生产线，高盖原药生产线，先后上了敌草快、氟氟草酯等几个走在国内前列的除草剂产品，使公司产品往系列化发展奠定了基础，使我们公司以后在国内除草剂领域占有的比例会稳步加大，绿霸昨天的起步是艰苦，绿霸今天的发展是有目共睹，绿霸的明天将更加璀璨。

最近几年国内市场农药产品无序化竞争激烈，当有一个产品畅销，来年就会出现各个厂家的产品一拥而上，靠价格、包装来争夺有限的市场，在同一市场内同类产品互相砸价，不仅造成产品寿命短，经销商利润低，还会造成公司证件资源的浪费。绿霸公司在近几年的发展，没有加入到这个怪圈，由此看到了赵董事长和各级领导，做事做产品都是踏踏实实，这也是我加入绿霸公司的一个重要原因。现在公司给我们提供了这么好的平台，不管是平时的会后足球比赛，还是户外的拓展训练等都体现了公司对我们销售队伍的关怀。我怀着一颗感恩的心，为绿霸美好的明天贡献自己微薄的力量。

愿我们绿霸的大旗遍布中国农村的每一片土地！

■ 田富贵

我在绿霸的一年



缘分

2004年我走出大学校门，步入原本属于我们，并要求我们努力自我创造的社会家庭。面对就业压力我彷徨过，不知道自己不能找到一个称心的工作，不知道自己适合什么样的工作，只有一个信念，我要努力。一个偶然的机会，我有幸来到公司实习，我非常珍惜，也非常紧张，不知道能不能和大家很快融为一体，带着一系列的疑问，我来到了公司。

初到公司，一切都很陌生，但一切都感觉那么亲切，大家都笑对每一天，在一个团结的团队中生活，谈论工作，气氛融洽。公司员工都以绿霸自豪，谈起产品在市场的影响，谈起老板等事宜都热情洋溢，激动之情难以言表，我暗下决心，我要为成为其中一员而努力！

变与不变

十年来，绿霸公司一步一个脚印，逐步发展成为一个能够生产百草枯、高效氟吡甲禾灵、敌草快、氟草烟、精吡氟禾草灵等原药的在国内较有影响的企业，并相继建成了西周分装厂、唐王原药生产厂、潍坊化工厂，有较强的生产能力。试验能力和研发

能力也在逐步提高。

近年来，公司逐步加大在保护环境方面的投入，大大改善了对环境的影响。

绿霸公司的变化是巨大的，但绿霸公司有一点是不变的——产品质量永不会变。十年来，绿霸公司秉承“老老实实做人，踏踏实实做事”的信条，不断向市场投放了如：立克灵、金蛾天关、百草枯、高盖、闪剑、高而远等一系列产品，取得了较好的口碑，“绿霸农药，说到做到”也深入人心。我们都为能是绿霸的一员而自豪！

共赢未来

忆往昔，成绩令人羡慕；看明朝，前途一路光明。今天的绿霸正朝着一个更加健康，更加和谐的方向发展，产品结构更加完善，生产能力不断增强，产品竞争力逐步提高，选择绿霸，共赢未来！

■
孙
滨

感悟

记录霸十年

踏踏实实做事 老老实实做人

吕和成

——在平凡中创造非凡

我是一名入厂3个月的新员工，是什么使我选择了绿霸？是绿霸人“踏踏实实做事，老老实实做人”的处事原则使我加入到咱们这个团体中，成为绿霸的一员。

我是在齐鲁人才网上看到咱们公司的招聘启示的，当时也没有过多关注，与其他众多企业一起，随便发了个简历。没几天郭部长回了个电话，介绍了咱们公司的情况，咱们绿霸是山东省十大农药生产企业之一，年销售收入逾亿元，是一个有实力的公司，管吃管住，实习期两个月800元，以后1000元以上。当时我就感觉，给我打电话那人首先很干练，讲话很有条理性，介绍问题很清楚，第二，这个公司真诚，第一个电话，就讲工资。不像其它公司，第一个电话是介绍我公司如何如何好，你来面试吧。

第二天，我来到咱们公司见到张厂长、郭部长，长谈一番，公司对我有了一个全面的了解，我对公司也有了更深的了解。张厂长更是典型的山东“实在人”，对公司情况、工作情况、工资情况介绍的很清楚，很实在。有这样的好领导，公司发展是有前途的，我们员工更是有发展前途的。

后来，我成了FCY车间普通的一员，距今已有三个月。在车间同事、车间主任和工程师的帮助下我很快适应了车间工作。

在这三个月里我对咱们绿霸公司也有了更深的了解。咱们绿霸公司生产60多个农药产品。公司坚持“绿色环保，健康安全”的可持续发展方针，建立了安全、环保的生产管理体系，建立了完善的质量管理体系。

完善的车间管理体制，由管理经验丰富的车间主任进行日常管理，真才实学的工程师进行技术指导，与车间员工的共同努力，保障了生产的顺利进行。

在生活方面，公司为我们提供了宽敞明亮的宿舍，可口的饭菜；在娱乐方面，公司为员工建立了娱乐室，内有乒乓球、台球等娱乐设施，定期播放当前流行的影视节目；福利待遇优厚，定时发放劳



保手套、口罩、洗衣粉、肥皂等生产生活用品，每个月月底准时发工资，工资水平在济南市也是比较高的。

公司为我们做了这么多，我们员工应该怎么做呢？我们如何在绿霸这块肥沃的土壤里成长发展？我们员工就应该踏踏实实在本职岗位上做好自己的本职工作。这句话看上去简单，其实真做起来也并不简单！这需要三条，首先，我们要熟悉本职岗

“博士”学位，但一定要成为“专家”；因为，不管是从事哪个行业，只有成为顶尖的人才，才能真正地出类拔萃、受人尊敬！——在平凡的工作中创造非凡！

有些人瞧不起技艺，总想做大事。比如，当总经理、从政做官、做科学家、理论家等等。但我说，芸芸众生之中，又有几个大人物，又有几个做大事的，大部分还不都是平凡的人。我本凡

念。“十年一剑，铸就辉煌”正是我们绿霸人长期坚持“踏踏实实做事，老老实实做人”的原则，才有了我们今天的成就。我们的企业文化，说白了就是一种责任，一种原则。“踏踏实实做事”公司有公司的责任，车间有车间的责任，老板有老板的责任，员工有员工的责任，各司其职，各尽其能，大家都把自己应该做的事情做好了，一切就水到渠成了。“老老实实做人”这是



位的各种操作，做到“我会操作”；其次，要有责任心，能够快速圆满的完成工作，一个员工无论你业务多么熟练，上班不好好工作，“会但不干”的员工也不是一个合格的员工；第三条是“我懂操作”，这是一个员工的最高境界，每一个操作，都是有道理的，都是靠理论指导的，我们不但要知其然还要知其所以然。我们这一生，不一定要拿

人，何必自扰！不如踏踏实实、脚踏实地的做好自己的本分工作。在平凡的工作中做出自己的成绩，展现自我价值。

企业文化是对自身企业有了相当的了解后确定的一个观念，一个信仰，这需要长期的积淀，还要接受时间的考验。企业文化是企业 在市场经济的实践中，逐步形成的为全体员工所认同、遵守、带有本企业特色的价值观

我们的原则，实事求是，一就是一，二就是二，这是我们做人、做事的标准。

我本人，没有什么特长，也没有什么过人的才华，但做好自己的本分，做好自己该做的事，是我一贯做人的原则。这与我们绿霸人一贯坚持的“踏踏实实做事，老老实实做人”的宗旨不谋而合。心之安处即为我家，绿霸是我家！

1999年是我承包村果园的最后一年。在我们那个地方，果树病虫害的防治是以打农药为主的，18天为一周期，一年打6、7次药。一天中午，经朋友介绍，在一农药销售点买了一瓶1605，生产厂家是济南绿霸化学品有限责任公司，因那时常买到假药，我就抱着试试看的想法用了。你别说，打了这瓶1605，还挺管用（凭多年管理苹果园经验），就对这个生产厂家有了好印象。

后来通过朋友介绍，我来到了绿霸公司上班，这天是1999年5月6号。接待我们的是刘炳福主任，他给我们安排好了住宿，还说生活上有什么困难就找他，我们很受感动，有点家的感觉。那时的生产量、生产设备还没有现在规模化，厂容厂貌也没有现在好，但那时厂里的一些做事风格却给我留下了很大的印象。以至于对我以后的个人生活经历、工作生产都产生了很大的影响。

上班后的第五天上，轮班轮到我们干分装台。因为手生经常失误，经常跑料，赵然厂长和刘主任一起来查质量，心里就更慌，就更不会干了。赵厂长看到后就手把手地教我，先调计量，定好后再慢慢地打开阀门，等料注满量杯后，把前阀门关上再开后阀门料流入瓶内。一定要注意的是，不管分装时发生什么意外，首先把前阀门关闭，以防跑料。最后说到：慢慢干，时间长了就能熟能生巧了。当时我就想，这个厂长不孬，挺平易近人的，就对他有了亲切感。下午再干的时候，感觉自己已经熟练了，也忘记再重新调计量了（因过一段时间，受压力管道作用，要重新校对一下计量），就忘乎所以了。分装了十几箱左右的时候，刘主任过来检查计

我与绿霸的情和感受

崔兴河



量，结果每瓶差5ml。刘主任说，计量不够，这样不行，要倒掉，倒入回流桶中。我个人认为，不就是5ml嘛，也就是一瓶盖的事，要倒掉的话，盖子（带防盗圈的）内塞都坏了，标签也不能用了。再说，农民买回家去也不会再称重计量。这样做是不是有点浪费（误工，误料），我心里有点不情愿。赵厂长知道这件事后就找我谈话，说：我们的产品，讲的是信誉，质量是企业生存的根本，效益是企业发展的动力。要实实在在做人，踏踏实实地做事。做农药就好比做人一样，要光明磊落，落地有声，你一瓶差5ml，十瓶就是50 ml，那一百瓶呢？名义上是我们赚了，可是我们的信誉没有了，农民不买我们的产品，我们怎么发展？将心比心，我们都是农民，用汗珠子砸出来的钱买我们的产品，不容易啊，你说是不是这个道理。

这件事给我心灵的震动很大，从社会大家到我们自己小家，从国家到企业，要没有严格的规章制度，要没有这样明智，明理，重情理的人贯彻执行，我想我们绿霸公司也不会发展到现在的规模。

企业要发展，管理很重要，公司采取人性化管理，为我们职工建立了娱乐场所，丰富了职工的业余生活，投之于桃，报之以李。职工在工作中积极向上，业余生活自娱自乐，开创了绿霸公司职工精神文明与物质文明双结合的新局面。

取之于民，用之于民是我们的立足之本。服务于民，为社会主义做贡献是我们的大方向，我们要在公司领导高瞻远瞩的领导思想下“扬民族工业志气，树济南绿霸品牌”，让我们绿霸人信奉的精神思想“绿霸农药，说到做到”做的更彻底、更长远、更美好。



梅花香自苦寒来 宝剑锋自磨砺出

——浅谈公司新产品的市场推广工作



■ 于亚

中国有一句谚语“先入为主”，指的是最先出现的事物往往可以最先占领市场，起到市场的主导作用。但是在一个由众多企业、产品组成的市场汪洋中，如何让消费者在短时间识别、记住、钟情于一个新品牌是一件非常困难的事情。据资料统计，每年数以万计的新产品，能够真正留在市场上的不到10%，能够为企业赢得利润的产品更是少之又少。很多企业花费了数以亿计的推广费用，效果确不仅仅是不理想，反而是更加糟糕，自己的新产品不但没有推广起来，确成为其他品牌推广的铺路石，那么对于一个公司来说，究竟该怎样推广一个新产品呢？特别是我们这个鱼龙混杂、硝烟弥漫的农化行业中，新产品该如何推广呢？

我们公司近几年陆续推出的几个新产品，在国内都是领先的，剂型新，技术含量高，市场需求前景广阔，价位也相对的偏高；所以市场接受的速度比较慢，开始销售的难度相应偏大；为了有效推广我公司的几个核心重点新产品，在此我们大家共同探讨一下：

从产品生命周期看推广规律

◎ 产品导入期，离不开“独特销售卖点”

如今的供过于求，竞争无秩序，使许多大众化同类产品市场中只能苟延残喘。对于一个新产品如何在一入市场就能让消费者、经销商耳目一新，刮目相看呢？就看此阶段的推广重心是什么，品牌宣传？产品USP宣传？还是眉毛胡子一把抓呢？我想，此刻若想做好产品，其推广的发力点，应放在宣传产品卖点的独特之处，让消费者容易记忆，容易接受，开辟属于自己的独特消费群体。

◎ 产品成长期，狠抓品牌概念

依托产品独特卖点，从众多同类产品中脱颖而出，开辟了属于自己的蓝海地带，接着就是如何在此基础上迅速提升品牌的概念，加强品牌形象。此时推广应以提升品牌概念、巩固产品卖点，活化市场链为目标，让

消费者在意识中形成该品牌是什么产品的代表，或者该品牌是产品在某方面的代表。无论怎么讲，此时推广的焦点就是如何让消费者感觉你的品牌在这个独特领域中是数一数二的。

◎ 产品成熟期，整合市场优势

产品个性区域接近成功，市场细分“独领风骚”，品牌的重要性和产品的个性利益正进行着完美的结合。为了不让竞争品牌把这块市场份额瓜分，为了不让消费者感觉这个产品或品牌后劲不足，企业要不断进行市场组合改革。如运用价格调整，改进包装，扩大分销渠道，增加产品功能，加强服务体系等方面的推广。同时，在产品旧概念的基础上增添产品的新概念，采用些副品牌或子品牌进行延伸品牌或产品的生命力。

从产品的销售季节把握推广节奏

◎ 旺季来临之前

首先要做的推广是促销活动，这个促销活动是针对经销商，通过产品促销、渠道促销增强经销商的欲望和信心，大批量吃货或者终端铺货。同时适当依靠媒体做些宣传性的广告，目的是让经销商的货物能够顺畅的流入市场，为产品的旺销季节奠定基础。

◎ 产品旺销时刻

旺季的推广主要针对零售终端或消费者促销为主，此时各品牌之间竞争都是短兵相接，在肉搏战中抢占销量。此时推广内容主要整合各类促销方式来吸引零售终端或消费者；大家所熟悉的基本推广方式大致分为以下几种：一是人员推广；二是渠道激励，包括各类产品推广会议，技术培训，市场保护，销售奖励等政策；三是终端促销，包括各类促销活动，但是费用应该提前预算；四是媒体宣传，包括各类广告宣传，技术手册等；五是品牌宣传，树立公司品牌形象；六是技术服务等。

◎ 旺季结束之后

此时产品销售下滑，为了延长旺季时间，减缓下滑速度，这时推广的目的不是促销抢夺销量，而是针对消费者多做些媒体广告进行宣传或炒作，让消费者感受品牌的威力和影响力，因为此时选择产品的消费者都是比较理性的。

◎ 产品的冷淡季节

产品的淡季是最难熬的日子，人说“旺季做销售，淡季做推广”，但淡季推广有效果吗？投入和产出难成正比啊！小型推广，不见效果；大型推广，浪费资源。资源用光了，关键时刻怎么办呢？所以此时的推广、促销的目的又不是针对消费者了，而是针对经销商，希望获得经销商的支持，让经销商感受品牌或产品的价值和利益，帮助企业度过淡季。

推广必须抓住规律，瞅准产品周期所处阶段，销售所经季节，采用不同的推广手段，以最小的资源获取最大的收获。

制定行之有效的营销考核和激励方案

公司许多新产品之所以推广不成功，是因为公司的营销团队根本就没有引起重视，公司对业务人员既没有考核，也没有激励。这样一来，业务人员便不会主动去推销，新产品还没有走向市场，就先被自己的营销团队给否定了。



因此公司要想把尤其对公司来讲具有战略意义新产品推广成功，首先就要把上市新产品的意义给业务人员讲明白，并制定行之有效的营销考核和激励方案。

经销商的引导和强制要求

由于公司新产品的成功推广离不开经销商的支持配合和资源的倾斜，所以如何给经销商足够的压力和动力，让他们大力去推广，这也是公司的新产品能否成功推广的关键因素。

那么公司该采取哪些措施去给经销商足够的动力和压力呢？

在动力方面，要给经销商讲明公司上新产品的原因和市场前景，以及经销商大力推广这些新产品能够给他带来的利益。另外可以把经销商享受某些政策与推广新产品结合在一起，让经销商自己权衡。比如：公司推广新产品达到一定程度时由公司出工资给该市场派驻助销员，帮助经销商进行产品宣传推广和做其他工作。为了鼓舞经销商，公司高层可亲自到那些重要的市场和新产品推广的好的市场拜访。

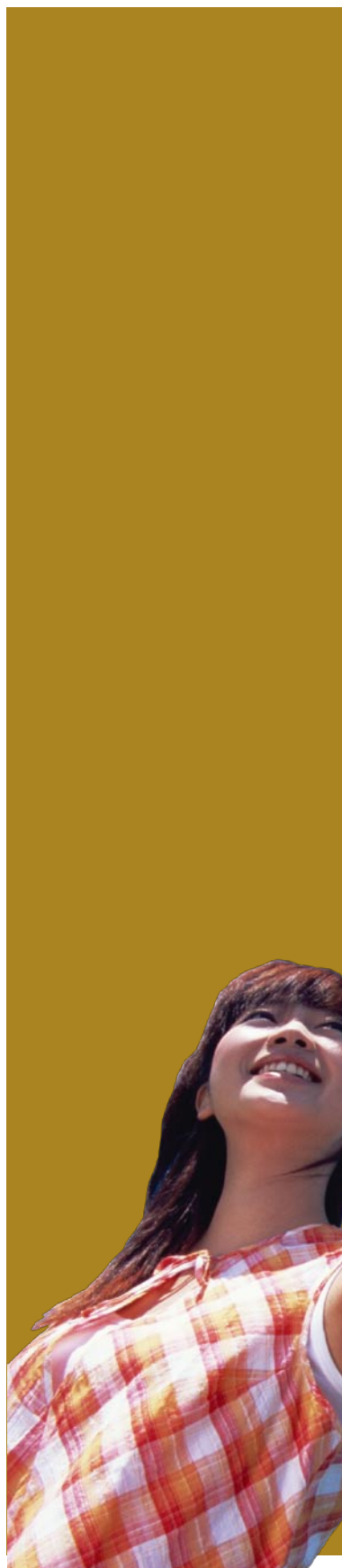
在压力方面，对于企业重点的新产品，如果经销商拒绝投放或不用力去推的产品，可以告诉他，公司可以就新产品在该市场另外开设经销渠道。另外，拒绝推广公司新产品或推广不力的则无权享受企业的某些政策。

建立标杆和样板市场

公司推出新产品，除非公司在电视等媒体等大量投放广告，最好不要在所有市场同时发力。可以通过集中企业资源建立标杆和样板市场，以起到鼓励经销商和营销团队信心与士气的作用。

另外要把新产品推广的工作着力点放在目标消费群集中的场所。许多公司的新产品之所以推广失利，往往是由于把产品交给经销商后，却不能告诉新产品的目标消费群和推广的要点，结果经销商拿到新产品后就拿货乱铺一气，有的产品一旦偏离新产品主要目标消费群集中的场所，就会造成货物积压或退货，而以积压和退货，经销商就会丧失对新产品的信心，从而不愿再下大力气去推广。

没有远虑，必有近忧，新产品推广不但需要大量的投入，更需要精心的策划，坚决的执行。任何新产品在推广之前，都要充分考虑新产品的未来的品牌推广，知识产权的运用，市场上的产品发展趋势，国家的政策等长远因素，而后建立完善的产品推广战略后进行推广。相信采取这样的步骤，公司必能少走弯路，减少不必要的花费，在新产品推广之前，已经运筹帷幄之中，决胜千里之外了



绿霸十年了，今天的绿霸在风风雨雨中走过了十个年头，这是一个多么值得庆祝的日子呀，但是回顾走过的历程，又充满了多少感人肺腑的故事呀！

当绿霸还是一个年轻的团体的时候我们也是一支年轻的队伍，当它因为年轻经不起暴风雨的敲打时，我们的心是和绿霸紧紧联系在一起的。记得产品刚出口的时候，因为我们所有的工艺和技术都不成熟，我们要生产出一批产品是不容易的，有时候为了一批产品我们都要付出一天的时间，车间里因为操作不熟练加错料，化验上因为技术不强而在化验上出现误差，反反复复的调制连吃饭的时间都没有，大家累的下班的时候路都走不动。车间里也是因为都干了一天的体力活趴哪就睡哪，因为人少也不能倒班。那时候如果做一批合格的产品是一件很高兴的事。但是也经常担心产品不合格，那时候的产品不稳定经常出现质量问题，可是领导都会和我们工作人员一起找问题，分析问题，解决问题，经常忙地忘了时间。可是现在不同了，我们的产品经常出口，每天都做好几批，很多时候一批料一次性就能做合格，这是个多么大的进步呀。我们的公司每天都在发生着变化，



■ 丫丫

我爱绿霸

设备越来越全，仪器越来越先进。正是因为有了那时候的努力才会有了今天的成功。

记得刚到绿霸的时候就听他们讲在绿霸的故事，那时候就想自己可能没有选错工作单位，当我进入绿霸这个大家庭的时候感觉真得很温暖，领导对我们很关心，同事之间也很热情，很团结。董事长也处处为员工着想。记得有一个员工生病了找领导请假去市里看病，因为交通不方便，正好碰上老板的车外出，便坐他的车来市里，由于这个员工来济南没多久对市里不熟悉，员工正愁怎么走的时候，就听董事长对司机说“你送他去**** 医院，到前面路口停车，我打的回公司”……

这个普通员工，别提当时有多感动了，从此以后这个员工在工作中更加努力，更加勤奋，每时每刻都提醒着自己要好好工作，因为只有这样才能对得起董事长对自己的好，才能对得起绿霸对自己的培养。当你走进车间是会看到每个员工都在很努力的工作，有原料撒在地上他们都会自觉收起来，不会用水冲到下水道去，记得有一个员工说过“老板对我们这么好看到原料撒到地上都觉得心疼，怎么忍心冲到下水道那，还是收起来让老板赚钱好”。正是因为有这么好的领导所以才会有这么好的员工。他们都把绿霸当作自己的家一样爱护。

看着我们的公司在突飞猛进，我想如果我们一天不学习就会跟不上公司发展的脚步，所以我们只有不断的学习不断的进步，让自己的知识充实起来，才能赶上公司的发展，才能为公司奉献自己的一份力量，我们的公司才会发展得更快！更美好！我们相信绿霸公司的明天会更加灿烂辉煌！

学会感恩

——绿霸十年有感

■ 何佳纹 宋军生



踏着时代的步伐，我们迎来了绿霸十岁生日。十年的春秋轮回弹指而过，十年的辛酸汗水付诸憧憬在这成功喜悦的日子里。十年，可以让一个嗷嗷待哺的婴儿，变成一个能独立思考的小学生。十年，可以让一个懵懂少年变成为具多面才能的成熟男人。十年的绿霸更是发生了巨大的变化，绿霸变化之大，成长之快，我们有目共睹，难以用语言表达；但绿霸始终没有变化的，却是我们赵董事长的为人处世之道以及绿霸所有人的善良和每位员工所拥有的那份真诚的心。

绿霸人拥有知难而进的精神和坚韧不拔的信念。现如今的农药行业竞争如此之激烈，绿霸人更是懂得逆水行舟，不进则退的道理。我们没有满足复配制剂在同行中傲人的业绩，赵董事长审时度势，及时瞄准了原药合成。经过多少次实验失败的困惑，经历过无数个不眠之夜，仅一年之后，绿霸百草枯就一跃成为同行中的龙头。是啊，大海航行靠舵手，绿霸之所以能走得如此茁壮、稳健，首先，这与我们绿霸公司的总舵手掌握了正确的航行方向分不开的，同时也与所有齐心协力向指定的目标奋勇划行的船员分不开的。

绿霸是一个有人情味的大家庭，我以身为绿霸人而感到骄傲和自豪。记得我们一名普通员工的母亲因病去世，我们赵焱董事长亲自安排所有后事，凡事妥当周道，事无巨细，这让我们所有在场的人都为之深深感动！是啊，人与人之间的交往需要心与心之间的交流，需要有兄弟姐妹之间的情意，需要家庭般的温暖，在这里，我们体会到了这种情意，体会到了这种温暖！在这个大家庭的精心呵护下，我们各方面在日渐成熟，我们的心智也得到了提升。

古人说：滴水之恩，当涌泉相报。感恩，是我们民族的传统美德。事实上，我们也非常需要感恩，因为，父母对我们有养育之恩，老师对我们有教育之恩，领导对我们有知遇之恩，同事对我们有协助之恩，朋友对我们有友谊之恩，绿

霸对我们有发展成长之恩……赠人玫瑰，手留余香。一个经常怀着感恩之心的人，心地坦荡，胸怀宽阔，会自觉自愿地给人以帮助，助人为乐！我们赵董事长本人不就是这样的典范吗！

子曰：“以德道为人之本，德义明，善恶及真伪，排斥恶兴伪，德以明理，以服从，争一寸步难行，退一步海阔天空”。我们都应拥有海纳百川的胸怀，同时也应该培养我们的感恩之心。感恩是积极向上的思考和谦卑的态度，它是我们自发性的行为。当一个人懂得感恩时，便会将感恩化做一种充满爱意的行动，实践于生活中。感恩是一种处世哲学，感恩是一种生活智慧，感恩更是学会做人，成就阳光人生的支点。

也正因为绿霸人拥有了一颗感恩的心，我们就学会了宽容，学会了付出，懂得了回报。我也深深懂得，我们只有学会了感恩，才会在现实的生活中发现更多美好的事物，才会用微笑去面对每一天，用微笑去面对我们的世界，才能更好地对待自己的人生，对待你周围的朋友，对待你所面临的困难。宽容和感恩可以化腐朽为神奇，化冰峰为春暖，化干戈为玉帛。

还有一件事，至今想来记忆犹新，几年前，我们绿霸公司的一名员工的家属遭遇严重烫伤，身体严重贫血，情形非常严重，每天高额的医药费更是令此员工家庭难以承担。绿霸人此时此刻

充分显示了我们的爱心和高度责任心，在赵然厂长倡议组织下，大家自发的为他捐款，当该员工从赵然厂长手中接过捐款的一刹那，激动得热泪盈眶，感激之情难以用言语表达。我相信，这位员工永远也不会忘记那一刻，永远也不会忘记绿霸人给他的帮助和关怀。当然，有了这样的关怀与帮助，他也同样会用一种感恩的心对待他周围的人，对待他的工作，他更能懂得用什么样的实际行动来付出、来报答。

对于生活我们心存感恩，你就不会有太多的抱怨，世上没有十全十美的事物。比抱怨更重要的是自己为改变这一切做了哪些努力。感恩之心足以稀释我们心中的狭隘和蛮横，还可以帮助我们度过最大的痛苦和灾难。怀有感恩之情，对别人、对环境就会少一份挑剔，多一份欣赏和感激。感恩将使你的心和你所企盼的事物联系得更紧，感恩将使你对美好生活、对一切美好事物追求的信念更加坚定，从而一生被美好的事物包围。常怀感恩之心，我们便能够生活在一个感恩的环境中，我们的人生也会变得更加美好。

心的改变，态度就跟着改变；态度的改变，习惯就跟着改变；习惯的改变，性格就跟着改变；性格的改变，人生就跟着

改变，愿感恩的心改变我们的态度，愿诚恳的态度带动我们的习惯，愿良好的习惯升华我们的性格，愿健康的性格收获我们美丽的人生！



绿霸未来的路还很长很长，我们相信在赵董事长的领导下，在全体绿霸人齐心协力的努力下，绿霸人都会怀着一颗感恩爱心将绿霸的明天创造得更加美好、更加辉煌！

爱我绿霸 做自豪的绿霸人

■ 游 斌



济南绿霸在十年的风风雨雨成长过程中创造和积累了丰富的精神财富和知识财富，在同行业中赢的了较好的口碑。随着公司不断的成长，综合实力增加，竞争能力增强，绿霸公司将长期是员工成长的最佳舞台。我正是在这样一个绚丽的舞台上豪情万丈地挥洒着自己的青春，与绿霸同呼吸，共命运。

选择绿霸 永不言悔

2003年的春天，一个万物萌芽的季节，我带着美好的憧憬走进了绿霸这个大家庭。陌生的环境、陌生的同事，陌生的工作，在部门领导的精心指导和帮助下，我很快适应了销售工作。毕竟刚刚走上社会，多少带着校园生活的气息，轻松散漫却又好高骛远。在这里我的思想得到了最大的洗礼，在这里我迈开了人生十字路口最重要的一步。是绿霸公司的企业文化氛围，领导的人性化管理，同事之间的真心帮助让我懂得了只有在平凡的工作岗位上勤勤恳恳、兢兢业业，才能做出不平凡的业绩。我明白选

择了绿霸就要不断的去挑战自我、经营自我，发挥自己的潜力和干劲，这样才会感到生活的真谛，才能体现自身的价值。选择了绿霸就是选择了一片广阔的天地，需要自己不断地去耕耘。03年作为一名促销员，没有销售经验，没有服务技巧，我没有被看似“三座大山”的困难所吓倒。正是凭着初生牛犊不怕虎的拼劲勇猛地冲在了市场一线。我深深地感受到一个外地人没有亲人，没有朋友，要想展开工作局面，只有靠自己脚踏实地，一步一个脚印的付出，这样才有回报的可能。面对三个月的考核期，面对无动于衷的客户，恰恰又是在广东最炎热的夏天里，我的汗

也流了，泪也流了。客户的白眼相对，甚至是扫地而出，一下子我不知所措，心灰意冷。“市场不相信眼泪，那就把眼泪擦干”面对挫折我认真总结教训，渐渐明白干营销工作不能光凭一股热情，还得精通营销技巧。部门领导和同事也经常鼓励我要树立信心，多向老员工学习，多积累经验。功夫不负有心人，不久产品的销售慢慢有了起色。我还清晰的记得我在惠州做促销的一次尴尬经历。一个零售大户，销量很大，但人很高傲。当我们促销员第一次跟客户推广车去的时候，却被他扫地出门，我没有气馁，持续了几次的推销终于感动了那个傲慢的客户。时至今日我仍然和那个零售店的老板保持着良好的朋友关系。

诚诚恳恳做事 踏踏实实做人 绿霸的光荣传统

诚信不是智慧，但它常常放射出比智慧更诱人的光泽。有许多凭智慧千方百计也得不到的东西，然而凭借诚信却能得到了。真诚地对待公司、真诚地对待客户，真诚地对待身边的每一个人。这不仅是一种人格的体现，也是绿霸公司“诚诚恳恳做事踏踏实实做人”对每一个员工的要求。有一句话说的好：“一盎司忠诚等于一磅智慧”，每一个员工对企业忠诚，是企业巨大的精神财富。我坚信我们绿霸是农化行业的一只雄鹰，创国际一流农化企业的美好愿景一定能够实现。

在绿霸的四年工作经历，是我人生当中一笔宝贵的财富。“我靠绿霸去生存，绿霸靠我去发展”的信念一直铭刻在我的心中

■ 崔兴河

啊！绿霸，我赞美你

赞美你是农民眼中的绿衣天使，
翩翩飞来，带来了福音
赞美你是原野上奔驰的骏马，
一路奔来，带来了希望
赞美你是天空中飞翔的雄鹰，
长鸣一声，那是搏击长空的自信
赞美你是山涧中的一条小溪，
涓涓流来，蜿蜒曲折，自强不息

啊！绿霸，我歌唱你

歌唱你海纳百川，汇流成河
歌唱你时代骄子，不屈不挠
歌唱你朗朗乾坤，挥洒自如
歌唱你不畏艰险，扬起风帆

啊，绿霸——

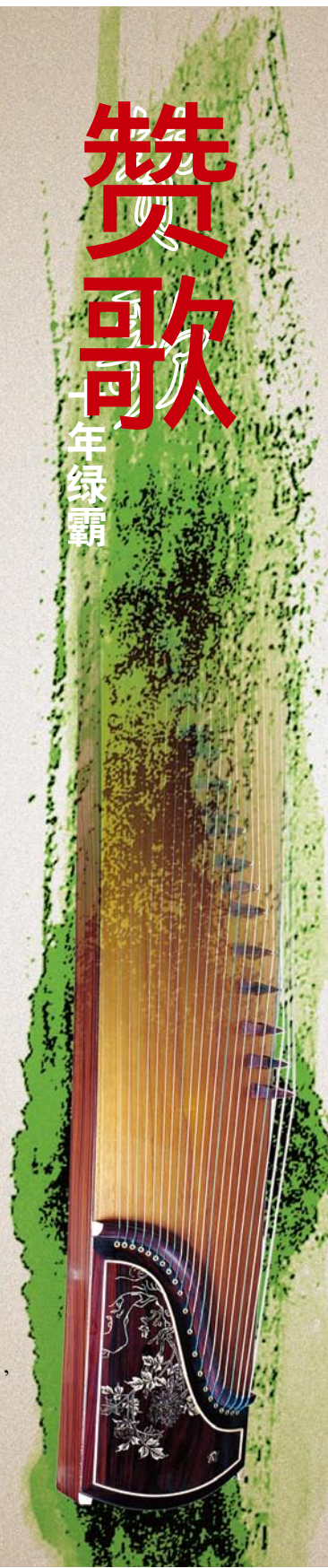
你是一把利剑，
斩去了旱在农民脸上的阴影，
为收获带来希望
你是黎明的光，
以创新为己任，走在了时代的前沿
你是思想的桥梁，架起愿望，
让世界认识了你，为你喝彩
你更是一位智者，
为后者铺成了前车之鉴

啊，绿霸，奋斗的绿霸，拼搏的绿霸，
收获喜悦的绿霸

啊，绿霸，我祝福你

赞歌

十年绿霸



■ 陈小雪

绿霸心中的

为了心中的梦想，也为了使家人过的宽裕点，提着行李和朋友来到了美丽的泉城这块梦想的土地上。进入绿霸公司——西周厂工作，经领导安排进入标签室工作。当我第一次拿起号码印时，不知道怎么用，标签那么多种，规格各式各样，再加上初到这里，环境和饭食上都不适应，很想离开这里。但看到比我小或者同样大的同事都不怕苦，不怕累，站在第一线工作着，干的那么好。心想：我来这里的目的是啥？别人能干好的事，我为什么不能把它干好呢？我相信自己有能力，只要坚持不怕苦，不怕累，多向有经验的同事学习，终有一天我也会成为公司一名合格的员工。

最值得高兴的是，我遇到了一帮很好的“狼头”，他们经常耐心地传授我技术经验和正确地操作方法，按照他们的指导，我慢慢的锻炼，常常练到拿号码印的那只手实在是没感觉的情况下才肯罢休。我始终相信一句话：世上无难事只怕有心人。工夫不负有心人，我终于锻炼出来了，我从一个“小绵羊”变成一个事事都会，经验还不太丰富的“小狼仔”。我工作起来不再像以前那么吃力，现在能熟练地操作了，达到得心应手的水平。

渐渐地，我喜欢上了这个温暖的大家庭——绿霸公司，因为她就像我的父母一样关心教育着我成长。仅仅凭这些技术经验还不够，他们经常给我学习的机会，使我不断成长。公司还经常组织员工去旅游景点观赏，我不仅开阔了眼界，而且也学到了更多的文化知识，这让每位员工心中都暖洋洋的，也让我对领导有了更深的认识。这些关心、照顾我们的领导，我只能在日常的工作中好好表现，与绿霸风雨同舟来回报领导对我的期望和关心。

时光如水，岁月如歌。转眼间，我来这里已经一年了，经过这一年地努力和奋斗，我终于成长为一名合格的员工。我时刻不忘“狼头”地原则：踏踏实实做事，老老实实做人。在工作中我常常想，绿霸公司能有今天的辉煌成绩，这和我们“狼头”付出的心血和努力是分不开的。可想而知，“狼头”投入了多大的财力和物力，才使绿霸公司焕然一新，成为农业领域中的佼佼者。

在这庆典的日子里，做为一名新员工，我希望所有的员工和领导，为了绿霸公司更加壮大，拧成一股绳，团结一心，共同奋斗，使她成为赫赫有名的名牌企业，也使我们这只“狼”的队伍越来越强大，展现出“狼”的精神，坚不可摧，勇不可挡，彰显绿霸霸气。