

2021年度感动辉隆优秀员工事迹回放

万同凤 瑞美福集团物流部仓库管理员。十年如一日，保持高水平仓储管理、收发记录“零出错”；销售高峰期，一天搬运、扫码货物达5000多件，工作繁琐复杂，却从不喊苦言累。在她的精心管理下，4600平米的库区井然有序、存放规范，500多种农药产品出入库手续齐全、保管得当。

王东 辉隆置业蚌埠项目部安装工程师。2015年加入辉隆，先后历经当涂、霍山、安庆、蚌埠四个项目，参建面积约62万平方米，独立负责近42万平方米，也完成了从资料员到专业工程师的华丽转变。他边干边学，将书本知识融会贯通，用于实际。通过对供电路径的优化，为安庆和蚌埠物业管理合理降负。当涂项目交房，新婚第二天的他便出现在岗位上；霍山项目任务繁重，他一度中暑昏倒在施工现场；安庆项目工期紧迫，他加班加点，协调督促，提前交房。这个血气方刚的“90后”，用行动诠释着责任与担当。

王捷 瑞美福集团合肥植保公司销售主管。面对遗留问题和政策影响双重挑战，他主动出击，奔波在各集镇站店推广；作为上下游客户的桥梁，他及时了解客户需求、关注库存结构，制定合理销售方案；为维护客情关系，他主动协调物流运输，积极配合基层推广。他创新销售模式，将“二八定律”灵活运用在客户规划和产品分配上。2021年，累计开展各类活动近百场次，销售额1150万元。

石银辉 瑞美福集团销售事业部二部主管。他主要负责芜湖、马鞍山、滁州区域市场。他根据不同区域特点，为客户量身定制产品套餐，满足客户不同需求。在维护好客情关系的同时，不忘着眼市场，通过产品推广活动，提供技术指导，解决农户种植问题，他用心、耐心和细心赢得客户尊重。2021年，他所负责的区域超额完成目标任务，为巩固拓展皖东南区域市场奠定了基础。

邢从志 海华科技集团营销中心员工。他主要负责BHT、邻甲酚的销售。2021年上半年，BHT市场呈现明显淡季，他积极拜访客户，拓宽下游渠道，在工厂检修期间将库存清空。10月份，他敏锐抓住市场短暂行情，销量同比增长40%。为打开邻甲酚市场，他与下游客户广泛接触，积累大量资源，在完成销售计划的同时帮助兄弟单位销售精品邻甲酚，并成功出口韩国。他还积极学习其他产品知识，结合产业相关客户，销售百里香酚50吨，为提升国产品牌知名度添砖加瓦。

刘小冬 连锁集团淮南配送中心经理。2012年，他加入辉隆皖江公司复合肥部，负责皖北市场开拓。带着几个包装袋和样品，穿坏两双皮鞋，成功开发了淮南、蒙城、宿州、萧县、濉溪等地代理商。2013年，他临危受命，接手淮南配送中心，负责淮南和凤台两区域市场。由于经营管理不善，彼时的淮南配送中心问题层出不穷，他细细梳理，多方协调，问题逐个化解，淮南配送中心清清爽爽，轻装上阵。经过近6年的努力，淮南配送中心复合肥固定网点达70多家，2021年，销售复合肥5500吨、水溶肥50吨。

刘奎玲 海华科技集团应急管理中心安全员。他主要负责生产现场隐患排查、新项目施工安全管理、特殊作业风险管控、新项目试生产方案编制等工作。2021年，他对厂内新建项目开展施工专项检查35次，排查并整改现场安全隐患215项，对655名施工人员进行安全培训考核，办理各类特殊作业票1285例。他创新实施“人厂证”管理，解决施工安全“隐患多”“人难管”的问题。他积极参与新建项目试生产安全工作，顺利通过蚌埠市和安徽省安全专家审查。他注重专业技能提升，先后取得注册安全工程师、国家安全生产评价师职称，并成为蚌埠市、淮上区两级化工安全专家组成员。

闫冬 慧达化工集团塑业部业务主管。他每日认真研究市场，分析上下游动态，了解工厂订单和采购情况。他积累大量工厂客户，开拓了安徽最大的塑料销售之乡——桐城市场，为业务发展带来新机会。他主动完成石化厂安排的年度外采外销任务，为部门带来更多优势和资源。2021年，他实现销售量2.5万吨、销售额2.2亿元。

张曼 瑞美福集团销售事业部大区经理助理。2021年，他深耕合肥和全椒市场，走访每一家零售店，重点零售耳熟能详。面对上游资源调整的挑战，通过开发新客户、发掘潜在客户，成功稳住合肥市场规模，天长、来安地区同比销量增长1吨。他以“带出优秀团队”为己任，让团队在农民会、观摩会和产品推广活动中锻炼成长。2021年，他累计召开各类培训会议130场，参加人数5000人次，全年销售完成率达125%。

张影 辉隆股份财务部委派连锁财务负责人。为解决配送中心管理难点，她多次调研，结合实际，制定了备用金规范使用、加强应收账款清理等规章制度，配送中心精细化管理迈上新台阶；她稳步推进连锁集团信息化建设，费控、销管、备品备件、“路歌”等系统先后上线，提升了工厂信息化管控水平；她积极与银行沟通洽谈，获得信用贷款8500万元，为连锁集团信用融资打开新局面。

张连发 连锁集团中成科技硫酸车间主任。无论白天黑夜，只要装置出现问题，他立即赶赴现场，有时一干就是一整夜。中成科技恢复生产以来，他坚持每日到各套硫酸生产装置重点岗位巡检，排查隐患。为提高工人积极性和责任心，他制定了多项奖惩措施，不断完善车间内部生产考核办法。2021年工厂大修前夕，他将专业与实践相结合，利用、处理了1000多吨尾料；他严把原料质量关，合理使用硫精砂，调整工艺指标，提高硫的综合利用率，为降本增效贡献自己的力量。

陈东升 农业集团万乐米业农服部经理。他扎根一线，务实勤恳，采用“农资供应+产中服务+原粮回收”模式吸引大量种植户。2021年，他带领团队开展农民培训、观摩会42场，直接培训农民1600人次，辐射面积约5000亩。同时，积极争取“环巢湖”等农业项目，在庐江、肥西市场开拓上取得巨大突破，销售额同比增长130%。

吴昊泽 辉隆股份工业肥事业部业务经理。他主要负责青海钾肥采购、江苏市场销售以及部分核心客户维护等工作。在盐湖直供业务对接中，他主动多方了解政策动向，磨合沟通衔接，为决策提供依据。为解决盐化遗留问题，他驻厂40多天，克服重重困难，寻找人工和机械设备进厂灌包、倒短车辆运输上站；通过近三个月的努力，盐化预付账款成功清零。他密切关注滨地动态，处处跟进，彻底解决遗留问题。与此同时，他不忘下游销售，从客户需求角度出发，给予合理采购建议，他的真诚赢得了客户的一致好评。

李祥 海华科技集团二分厂主操。身为氯化甲苯车间主操，他规范执行操作规程，处处发挥带头作用，主动协助处理当班发生的问题，保证氯气装卸过程万无一失；他业务技能精湛，各项工艺参数烂熟于心，主动延伸学习DCS操作技能，成为“内外兼修”的主操、主控；他积极做好传帮带，带领新员工对车间的每一个巡检点进行仔细讲解，毫无保留，促进班组和谐共进。

林道祥 海南农资集团肥料西区业务员。他主要负责白沙、昌江、东方三个市县的产品销售。他将“四点工作法”运用到业务中，针对区域种植时间和农户用肥习惯，为客户制定全周期用肥套餐，明确目标点；分析客户店内产品特性，把握客户销售心态，找准发力点；掌握客户动态，加强应收款管理，梳理风险点；勤查客户店面销售及库存情况，提前开展对账回款工作，消灭亏损点。2021年，他负责的区域常规肥、复合肥销量同比均有大幅增长，有机肥逆势上扬，并成功将1名百万级客户培养成千万级“大咖”。

金斌 连锁集团项目资产部经理。他主要负责连锁集团工业项目的基建和管理。高塔建设对辉隆、对他都是第一次，为保工程质量，每个节点他都步行爬上高塔查验；为赶工程进度，每个环节他都力争做到细致周全，在他的“守护”中，项目报建、施工、验收备案均一次性通过。随着高塔项目的圆满收官，他又马不停蹄、千里支援江西项目。7、8、9月正是江西最热的季节，他每日顶着三十七八度的高温在工地上来回巡查。江西项目地质复杂，他及时联系相关单位会诊，基础施工难题顺利解决。如今，他的名字又出现在中成科技二期项目小组的名单上，正严阵以待，随时准备进入施工现场。

周传庆 辉铝新材公司采购部副经理。从采购部助理到部门副经理，她的认真细致、虚心好学、专业诚信赢得内外一致好评。铝棒事业部成立后，她主动承担往来数据统计、内外协调工作，为财务提供精准数据，让同事专心业务，无后顾之忧。她货比三家，与供应商反复沟通、议价，为太阳能光伏选定优质供应商，为新厂发展做好后勤保障。

夏雨 连锁集团六安配送中心经理。2019年，他临危受命，接任六安配送中心负责人，严抓管理，强抓业务，三年来，配送中心管理步入正轨，销量稳步上升，面貌焕然一新。2021年，配送中心复合肥、水溶肥销量同比均大幅增长。同时，有效盘活闲置资产，节约配送中心运营成本近6万元。

潘地友 海华科技集团一分厂副调度。从学员到精馏主操、工段班长，再到现在的一分厂副调度，他从基层成长，常年奋战一线，以厂为家。他熟知分厂每一个细节，积极组织工厂大修计划，协调进度；他以公司利益为重，主动投入生产现场，提出合理建议。他认为，企业的安全文化都是以尊重人、理解人、关心人、激励人为出发点，因此，他利用班前会等方式，对员工进行安全理念的宣讲，有效预防“三违现象”，减少事故发生。

薛锋 海南农资集团技术部技术经理。2019年他进入辉隆，从技术代表做起，一步步成长为技术经理，以哈密瓜为重点作物，带领团队深耕东方、昌江区域。从刚开始的一知半解，到逐步摸索土壤、水肥管理、病虫害等知识，深入了解作物，他已成为当地小有名气的“薛老师”。2021年，他接下了乐乐、东方两地的技术服务工作，聚焦的作物也延伸至芒果。为开发核心种植户，帮助种植户提质增产，全年共开展各类观摩会、试验示范260余场，服务农户1600余户。随着哈密瓜、火龙果种植由南向西扩张，他与技术部同事积极布局，为开拓西部业务打好基础。

打造中国最伟大的现代农业综合服务商



·新年献词·

砥砺前行 再创辉煌

辉隆投资集团党委书记、董事长、总经理



百年奋斗，书写恢弘史诗；伟大征程，召唤新的进发。走过激荡人心的2021年，迎来充满希望的2022年，辉隆集团奋楫扬帆、劈波斩浪，数千辉隆人激情澎湃、豪情满怀。

总结2021年，我们交出了令人满意的成绩单，充分展示了“十四五”开局之年新气象。

这一年，面对百年变局和世纪疫情交织叠加，农资行情走势难控，我们知重负重、迎难而上，目标明确、信心坚定，始终坚持“工贸并举、工业强企、以工带贸、以贸助工、以工哺农”发展方向，坚持“双打造”愿景，围绕“5521”目标，全面做好抓项目、强管理、增规模、提效益、上台阶各项工作。

这一年，四季如常更替，发展节节攀升。我们在春天按下播种键，汗水洒向希望的田野，幸福流淌在亿万农民的心田；我们在夏天按下快进键，大千快上、提速争先，工贸融合为发展挺起最坚实的“脊梁”；我们在秋天按下收获键，扎根江淮大地的农服“五朵金花”齐开放，让服务中国现代农业的铮铮誓言变为现实；我们在冬天按下收官键，在传承中变革、在创新中成长，实力再攀高峰，美誉四海名扬！

这一年，我们的目标如此清晰，战略如此坚定，拼搏踵事增华，奋斗历历在目。我们用专注攻坚克难、固本开新；用坚守渡过万水、跨越千山，创造了辉隆发展史上最辉煌的业绩，真正实现了“百花齐放春满园”。

开启2022年，眼前风景豁然开朗。我们要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，衷心拥护“两个确立”、忠诚践行“两个维护”，坚持“稳字当头、稳中求进”工作总基调，树牢发展、安全观念，真抓实干、攻坚克难，努力开创辉隆绿色高质量发展新境界。我们要坚持拉高标杆，以工贸融合构筑新优势，以科技创新下好先手棋，以碳达峰碳中和提升“绿含量”，奋力打造卓越企业。我们要厚植人文情怀，在高质量发展中促进共同富裕，全力打造幸福辉隆。我们要勇于干事担当，营造忠诚尽职、奋勇争先的浓厚氛围，让干事创业成为辉隆发展最动人的乐章、最昂扬的旋律。

浩渺行无极，扬帆但信风。第三次创业征途漫漫，我们要始终保持战略定力、战略自信、战略耐心，再鼓实干之劲、再造发展之势、再聚创新之力，砥砺前行、再创辉煌，继续做走在前列的奋进者、开拓者、奉献者。

奋斗新时代，理想的世界天高海阔。奋进新征程，辉隆的未来无限光明！祝大家新年快乐！

辉隆集团召开2022年工作会议

1月22日-23日，辉隆集团2022年工作会议在合肥召开。省社党组书记、理事会主任吴良斯，党组成员、理事会副主任，省供销社党组书记、理事长汪斌，省供销社党委副书记、总经理李永东，辉隆投资集团党委书记、董事长、总经理



黄勇，党委副书记、辉隆股份董事长、总经理刘贵华，辉隆投资集团、辉隆股份领导出席会议。各公司及部室总助以上人员，配送中心经理，农服中心经理，年度感动辉隆优秀员工、年度感动辉隆安全生产标兵、年度感动辉隆优秀经理等参加会议。

会上，黄勇作了题为《砥砺前行新征程 创新实干再出发 奋力谱写辉隆绿色高质量发展时代篇章》的工作报告。报告指出，过去一年，辉隆集团在省社党组、省供销社党委的坚强领导下，坚守为农服务“主阵地”，驱动工贸融合“主引擎”，奏响党建引领“主旋律”，取得了发展史上最辉煌的业绩；农资产质效双增，工业板块动能澎湃，科研创新成果丰硕，资本运作聚势赋能，内控管理规范高效，社会责任彰显担当，党建引领高质量发展。

报告深入分析了当前面临的形势和任务，明确指出2022年工作目标和举措。要坚持“工贸并举、工业强企、以工带贸、以贸助工、以工哺农”发展方向，按照“稳规模、强管理、增效益、重创新、谋长远”工作方针，一要聚焦传统主业，为实现“双打造”做好“大文章”；二要瞄准产业集群，为实现“双打造”打好“攻坚战”；三要加快多元突围，为实现“双打造”提供“助推器”；四要坚持双轮驱动，为实现“双打造”培育“新引擎”；五要厚植人才优势，为实现“双打造”下好“先手棋”；六要创新管控模式，为实现“双打造”构筑“护城河”；七要坚持党建引领，为实现“双打造”奏响“主旋律”，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

李永东作了题为《追求卓越 稳步向前》的讲话，他指出，过去一年，辉隆集团经营业绩亮眼、运行质

服务三农 奉献社会

辉隆集团农资供应

农技服务热线：

400-8808097

解答专家：徐老师 肖老师
史老师 俞老师

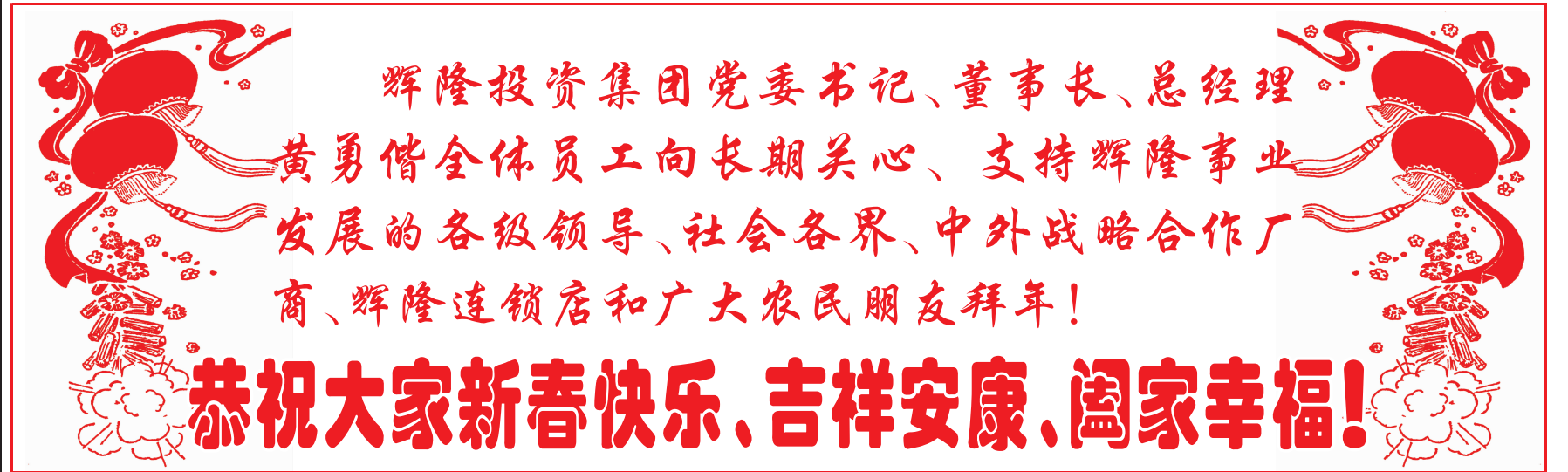
量大幅提升；农资板块“一体化”运作优势凸显；转型速度加快，工贸一体化向纵深推进；现代农业综合服务模式打造曙光初现；受冲击板块逐渐向好；内控管理水平不断提升；安全环保工作得到高度重视。

展望2022年，他要求，要站位高远、着眼长远，为打造卓越企业指明方向；要重视科研创新，为打造卓越企业补足短板；要致力共同富裕，为打造卓越企业凝心聚力；要强化内控，为打造卓越企业筑牢脊梁；要坚持党建引领，为打造卓越企业保驾护航。

吴良斯在讲话中用三个关键词总结辉隆集团2021年工作，一是“争先”，锚定目标、比拼赶超，实现“开局漂亮、全年精彩”；二是“创优”，塑造科技创新策源新优势，打出打好发展“组合拳”；三是“实干”，保持了稳定发展势头，为“十四五”开好局、起好步，实现了“开门红”。

就下一阶段工作，吴良斯要求辉隆集团要与时俱进、守正创新，拉高标杆、主动作为，干在实处、走在前列。一要当好乡村振兴“助推器”，坚持一二三产融合发展；二要当好资源平台“服务器”，加快基层资源整合，推广农服中心模式；三要当好科研创新“加速器”，加快打造优势企业集群；四要当好专业人才“孵化器”，努力建设一支规模宏大、富有创新精神、敢于担当的创新型人才队伍；五要当好私人杂念“除尘器”，牢牢把住思想和行动“总开关”。他希望，辉隆集团抢抓机遇、开拓创新，拥抱新时代、践行新思想、展现新作为，凝聚更大共识、形成更大合力、拼出更大干劲，为供销合作事业发展作出新的更大贡献。

会上，12家单位作典型发言，50位“年度感动辉隆优秀员工”“年度感动辉隆安全生产标兵”“年度感动辉隆优秀经理”荣获表彰，3名先进个人代表发言；各控股企业签订了年度《党风廉政建设责任书》《经营目标责任书》。（曹 皓）



编者按：时序更替，岁物丰成，虎气冲天又一春。告别硕果累累的2021年，喜迎充满希望的2022年。在新年第一期《辉隆人》，我们特邀辉隆股份、辉隆置业总经理，辉隆股份各子公司、事业部主要负责人共同启航未来。让我们继续为打造“中国最大的现代农业综合服务商”、为打造“高科技集群、高质量发展企业集团”的崇高愿景奋勇前行，为谱写辉隆第三次创业辉煌篇章砥砺前行！

砥砺前行新征程 创新实干再出发

——辉隆股份、辉隆置业总经理，辉隆股份各子公司、事业部负责人新年寄语



辉隆股份党支部书记、董事长、总经理 刘贵华

谋新篇，全速集聚三次创业新力量；
成伟业，砥砺前行乡村振兴正当时。



辉隆置业总经理 刘胜

2022年，辉隆置业将继续坚持以“去库存”为中心；坚持全员营销，做到应销尽销、应租尽租，以盘活存量进一步促进“去总量”；坚持乘势而为探索发展转型之路。



辉隆股份副总经理
海华科技、韶美生物董事长、总经理 解风苗

埋头苦干，久久为功，勇毅前行，继往开来，奋力打造香精香料、生物医药一流企业！



辉隆股份总经理助理、连锁集团总经理 赵磊

2021，农资人充满了太多的惊喜与感动，这一年也必将成为农资人的长久记忆。让我们以归零的心态、昂扬的斗志扬帆起航，为实现辉隆“双打造”愿景贡献力量！



辉隆股份总经理助理、氮肥事业部总经理 潘晓飞

2021年，面对各种困难与险阻，氮肥事业部彰显了“乱云飞渡仍从容”的不惧和定力，展现了“风吹色更明”的坚韧和勇气。2022年，新的起点、新的挑战，我们信心满满，向光而行，努力践行辉隆氮肥事业的使命与担当。



辉隆股份总经理助理、海南农资集团总经理 汪海燕

2012-2021，海南农资集团十年精耕渠道，执守三农使命，在瞬息万变的市场竞争中实现了由小变大、由弱变强的成长与蜕变。2022，站在崭新起点上，海南农资集团将把稳初心之“舵”，鼓足奋斗之“帆”，乘战略之“舟”，驶达下一个十年的辉煌彼岸！



瑞美福集团总经理 丁小龙

时光荏苒，岁月匆匆。越过2021年的艰辛，来到2022年的新春，总结丰收的经验，把握崭新的明天，端正梦想的希望，努力成就更高更远。新的一年，祝愿大家：收获多一点，快乐大一点，运气好一点，事业顺一点！祝福辉隆：辉光日新，隆盛天长！



辉隆股份国际事业部总经理 王峰

梦想不会自动成真，唯有奋斗是其桥梁；目标无法自动抵达，唯有奔跑才有远方。2022年，国际事业部将继续坚守初心、砥砺前行，不畏挑战、不懈开拓，把握新机遇、实现新发展！



农业集团总经理 杨东强

筑牢根基，聚力前行！2021年农业集团在打造现代农业综合服务的模式探索中初显成效，实现了从0到1的跨越。这一小小的成绩是辉隆人为农服务的初心坚守和汗水结晶，也是辉隆人创新求变的血脉传承。站在乡村振兴的时代窗口，农业集团一定会在现代农业的道路上行稳致远！



慧达化工集团总经理 唐雷

过去的一年，慧达化工稳步经营，抓住机遇，迎接挑战。一元复始，万象更新，2022年，我们将继续坚定“不信东风唤不回”的如磐信念，坚守“俯首甘为孺子牛”的高尚品德，坚持“风物长宜放眼量”的广阔胸襟，以更昂扬的斗志和充沛的干劲，再创佳绩！



辉隆股份工业肥事业部常务副总经理
南方公司总经理 路建起

旧岁已展千重锦，新年更近百尺竿。2022年是奋斗实干年，摆在我们面前的使命更光荣、目标更宏大、任务更艰巨、前景更光明。奔赴新征程，我们要脚踏实地、持续奋斗，共谱辉隆发展新篇章！



辉铝新材负责人 陈学松

2021年，是辉铝新材乘风起航的元年，我们坚持生产经营与项目建设两手抓两不误，年产十万吨铝型材项目顺利实现当年开工当年投产，奠定了辉铝新材跨越式发展的牢固基础。2022年，不忘初心，辉铝新材继续与大家携手共赢。