

关键词：陕西景盛肥业,张玉梅

内容概要：

陕西景盛肥业集团有限公司在西北肥业界迅速崛起，快速发展壮大，一跃成为世人瞩目的耀眼新星，这里面凝聚着公司总经理张玉梅的聪明才智和点点心血。熟悉张玉梅的人都知道她具有过人的胆识和高超的组织才能，思维敏捷，办事干练，处事果断，是一位不可多得的女...

正文：

陕西景盛肥业集团有限公司在西北肥业界迅速崛起，快速发展壮大，一跃成为世人瞩目的耀眼新星，这里面凝聚着公司总经理张玉梅的聪明才智和点点心血。

熟悉张玉梅的人都知道她具有过人的胆识和高超的组织才能，思维敏捷，办事干练，处事果断，是一位不可多得的女强人，她是陕西省劳动模范、陕西省第六届人大代表，曾先后获得“陕西省巾帼创业先锋”、“陕西省杰出青年创业奖”、陕西省首届“百名优秀创业女性”、“咸阳市优秀民营企业家”等20余项荣誉称号，是中国企业家联合会、中国企业家协会理事，陕西省三原县政协十三届常委。人们羡慕张玉梅头顶上一个个耀眼的光环，但很少有人知道她为此付出的艰辛努力和承受常人难以承受的艰苦磨难。



## （一）下岗创出新天地

张玉梅1963年出生于陕西省延安市，1982年从陕西煤炭学院毕业后，分配到澄合矿务局筹建处工作，1986年调入澄城电石厂工作。她由一名普通大学生做起，短短几年时间就走上企业领导岗位。正当张玉梅准备大展宏图时，企业因诸多内外因素的影响陷入了困境，经济效益很不景气。

当时困扰电石厂的主要瓶颈就是销售问题，张玉梅决心打破这个瓶颈，为企业发展贡献自己的力量。1993年，张玉梅顶住来自各方面的压力，勇敢地站了出来，义无反顾地承包厂里的电石销售。

当时，电石产品已处于饱和状态，许多企业被迫下马，销售难成为各地电石厂最为棘手的问题。张玉梅就是在这个风口浪尖上跳起了这幅重担，她离夫别子只身南下上海、苏州、杭州等地跑销售，开始了人生第一次磨炼。为了将费用降到最低，她住最烂的旅店，吃最差的饭，挨门跑企业进市场寻找商机，在这期间，她吃了多少苦，受了多少白眼，只有她自己知道，最终凭着自己顽强的意志和感人的人格魅力打通了销售渠道，从此，企业开始转机，工人工资能按时发放，产品渐渐在市场上成了供不应求的“香饽饽”。

## （二）一帆风顺调转船头进军化肥行业

张玉梅在电石厂正干的风生水起、一帆风顺的时候，让人没想到的是她又调转船头，开始了人生又一次重大选择。1998年初，张玉梅紧抓全国国有企业改制机遇，果断出资买断了三原县木材公司。当时的木材公司已多年没有生产经营，厂房成了危房，四周道路泥泞行人车都很困难。买了这样的企业，张玉梅开始打算通过招商引资整体出租，但客人来了一拨又一拨，看了现场后几乎都是摇头而去，几个月过去了仍毫无进展。

木材公司好似烫手的山芋，让张玉梅十分揪心，怎么办？永不服输的张玉梅决心自己干。1998年5月，她从陕西省石化厅了解到一条重要信息，国内肥业集团异常紧俏，98%需要进口，随着农业产业结构的调整将越来越紧俏，而陕西省尚无一家肥业集团厂，听到这条信息后她立即向有关部门求证，在得到确切的信息后，她就选准了要上这个项目。从当年6月起，她带着项目和技术人员跑市场找资金，寻工艺找设备。在山东临沂市，张玉梅和技术人员想看别人厂区设备及工艺，但却被拦在门外，无奈她们一直等到凌晨五点，才以联系业务的名义进厂学习。每当提起这段往事，张玉梅含着泪说：“我当时就有几百万资金，完全可以过安逸的生活，我那样做无非就想多干点事，可干点事太难了，把自己搞得像个特务似的”。

在临沂的经历，只是她跑资金找设备工艺的一个缩影，类似的经历有多少，她自己也不知道。就这样从1998年5月开始到2003年，张玉梅用了5年时间跑北京、上海、香港等地寻找合适的工艺和资金投入。五年时间，她花光了所有的积蓄，当时县上一位主要领导劝张玉梅说，实在找不到工艺和资金就选做其他项目，这样跑弄不好会倾家荡产的，可张玉梅认准的事情就是九头牛也拉不回来，几百万的积蓄没了，她将自己的房子做了抵押，又当掉了自己全部首饰，继续北上南下寻找工艺和资金。

皇天不负有心人。2003年，张玉梅引进了肥业集团制作二步法工艺，又和中国农资集团公司签定销售2万吨产品意向书，2003年前半年县上出资对木材厂周边道路进行整修，2003年8月以后陆续有不少经销商前来洽谈，某投资公司经实地考察决定分期为该厂投入资金4000多万元，有了工艺和资金，2004年8月景盛肥业集团生产线正式开工，2006年3月正式投产，看到第一袋钾肥下线，张玉梅的眼圈红了，泪水不自觉地流了下来。

自2006年3月陕西景盛肥业集团下线以来，因其质量稳定，市场信誉高，各地的订单像雪片似地飞来，扩大生产规模已成了没有选择的选择，2007年初，张玉梅再下决心依托处于重化工业园的区位优势，开工建设第二期20万吨硫酸钾复合肥生产线，次年6月即投入生产。

众所周知，化肥是农业增产增收重要的生产资料，全国各地亿万农户是最直接的使用者，这些使用者都是社会的最底层，要让他们在农资市场上购买自己生产的“景盛”“莱四维特”品牌肥料靠什么？张玉梅的规则是“要用一流的产品质量和一流的贴心服务”，在这个竞争十分激烈的市场上为景盛集团创造一个宽松的环境，给农民和客户创造一个好的交易空间，让农民真正认识到景盛拥有不一样的服务和可信赖的产品效果，如果这些做到了，农民愿意买，那市场就会越做越大，越做越强。在13年的发展中发生了很多事，在处理这些事中，张玉梅坚持这样一个原则：对自己的企业，用制度来约束，对顾客用法律来保障，用服务来感化。保护客户利益是景盛集团长期以来的服务宗旨，在原料市场波动的时候，张玉梅教导她的营销人员“坚持诚信与顾客，严格按照合同契约价格执行，要让客户在享受一流服务的同时，感知景盛人的信用，我们的产品是有价的，但我们景盛集团与顾客的感情是无价的，市场的信誉更是无价的，而且它给景盛带来的社会效益更是无法估量的”。多年来，张玉梅所领导的景盛肥业集团坚持执行对外的信用承诺，使企业的信誉在广大顾客和农户中一下子扎下了根，出现了产销两旺的良好新局面。

目前，陕西景盛肥业集团有限公司已投资上亿元打造当今具有国际先进工艺水平的20万吨高塔造粒复合肥生产线。净资产超过1.2亿元，拥有400多名员工，3条生产线，成为总能超过30万吨的化肥企业。公司曾先后获得“国家十二五规划示范基地”，“陕西省农业产业化重点龙头企业”，“农业部农企合作推广配方肥定点企业”，“陕西省认定企业技术中心”，“陕西省中小企业协会副会长单位”，“3.15诚信与社会责任规范单位”，公司产品获得“全国农业行业免检产品”、“全国十大质量服务满意品牌产品”、“全国知名品牌产品”、“农业部测土配方施肥推荐肥料”、“陕西省名牌产品”等称号。

### （三）做中国最负责任的农资企业

张玉梅时刻铭记要做中国最负责任的农资企业，她经营的陕西景盛肥业集团有限公司，被共青团陕西省委确定为大学生实习基地。先后累计接纳了200多名实习大学生。为了使这些年轻的大学生从学校环境的角色转变到社会实践中来，尽快成长为经济社会事业发展的适用人才，为未来自己的职业规划铺垫打好基础。她从繁忙的管理工作中，抽出专门的时间与大学生们面对面交流，她常说：“我们接收了大学生的实习工作，生活上要关心好、实习岗位要安排好、人文思想工作要做好、行为指导工作要结合个体实际细心做，做好关心大学生的成长工作，是我义不容辞的职责。”她还号召企业干部职工与大学生们交朋友，互相学习，要求干部职工做好传、帮、带工作，以积极的热情做好大学生实习工作，为实习大学生的健康成长奠定了坚实的基础。

张玉梅在事业上取得了巨大成功后，把乐善济困作为她感情生活的一部分。2006年，在她的企业尚在艰难起步之时，当她得知三原县新兴小学有困难时，及时参加捐助活动，向该校捐助人民币2000元，为该校孩子们捐助了学习用具，对一些贫困家庭的孩子送去衣物。2007年，张玉梅积极参加县妇联组织的“希望小学”活动，向三原县洪水小学捐助3000元，帮助贫困儿童家庭孩子上学。同年又参加了县妇联组织的“代理妈妈”活动，及县妇联组织的“春蕾行动”，向三原县武官坊村捐资4000元，资助贫困家庭儿童的生活。2007年还参加了咸阳市妇联组织捐助彬县孤困儿童活动，捐助3000元，帮助当地孤困儿童。2008年，在“希望学子”活动中，她拿出11000元帮助5名贫困大学生完成学业。每遇到困难家庭的孩子和老人时，她还不时自掏腰包接济他们，她以强烈关心下一代热情，谱写了一曲“关心下一代的形象大使”的赞歌。

在关爱活动中，张玉梅积极增添新内容，拓展新领域，在企业所在地社区开展了“倾注五老情，关爱助成长”活动，数年来她拿出数万元，利用重阳节向数百人次老人发放慰问金和礼品，使得关爱行动在社区蔚成风气，受到了社会各界的广泛赞誉。

### 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](mailto:[email protected])