

■心路历程

隐形的责任心

绿树阴浓,幽草胜花的季节,站在自家阳台上俯瞰眼前的小花园,圆形的冬青丛有块半月形的区域,枝条比较矮小,相比其它也并不繁茂。记忆倒带,想起了去年冬天发生在这里的那场火。

周日的中午,枕着暖暖的冬阳正要午休,忽听窗外人生噪杂,起身看去,前面的小花园已是浓烟滚滚,附近的人有的拿拖把,有的拿水桶正在慌乱地灭火。其中,我看到了两个小男孩,十一二岁的样子,提着水桶,跟着大人一起跑前跑后。由于着火面积不是很大,很快就被扑灭了,只是原来郁郁葱葱的圆形冬青丛留下了黑黑的半月形“伤疤”。望着这个伤疤,我站在阳台揣测失火的原因,这时,一阵阵训斥声冲进了我的耳朵。小区保安和物业人员正对着刚才救火的那两个小男孩大发雷霆:“知不知道这样有多危险,要是惹出大事,你俩担待得起吗?老师是怎么教育你们的?!”孩子的家长在旁边不停地道歉,物业人员才愤愤地离开。不一会儿,还没等物业人员走远,我又听到了家长的训斥声:“就知道惹祸,玩什么不好,偏要玩火,你们找打是不是……”两个孩子始终低着头,一语不发。

不知道这两个孩子最终受到了什么样的处罚,我始终觉得他们虽然犯了错误,但远远没到不可原谅的地步。相反,他们也有值得表扬的地方,就是错误背后彰显出的隐形的责任心。起火了,他俩并没有走了之,反而从家里拿出水桶赶紧去救火,去补救自己犯下的过失。大火烧焦的黑色地带如今已经重新抽绿发芽,不知道孩子们那种勇于承担错误的责任心有没有因为大人的训斥而退却;不知道他们心里的那片净土是否还会绿茵依旧;不知道在今后面对困难时他们还有没有勇气坚持到底……

流星划过天际,责任心在无形地闪烁。生活和工作中处离不开责任,我们每个人都有勇气去承担和履行属于自己的责任。在这个世界上,责任心是一种弥足珍贵的东西,它来自一个人的灵魂深处,不仅可以拯救受伤的躯体,也会让心灵充满着纯洁和自由。

(原药部 宋新蕾)

■岁月留声

走了这么久 你变了没有

夜凉如水,冷月无声。一个人静静地坐在电脑旁,听着这首深情的老歌《走了这么久》。熟悉的旋律,婉转的琴声,令人回味那从前的时光。

都说流光容易把人抛,人生短短几十年,有太多的过客匆匆,太多的往事如烟。正如诗里说的:“悄悄的我走了,正如我悄悄的来;我挥一挥衣袖,不带走一片云彩!”留下的,也许只有淡淡的思念和无声的牵挂。

好想问一声,我亲爱的朋友——走了这么久,你变了没有?是否脆弱的泪水还不轻易地流?走了这么久,你变了没有?是否还是那样的善感多愁?走了这么久,你变了没有?是否寂寞时还记得我的问候?走了这么久,你变了没有?是否已经找到你今生的自由?

而今,走了这么久,我已变了太多,稚嫩的面容已悄然隐去,取而代之的是满脸的沧桑。而记忆中的你,还是深深的酒窝,只是或许少了些过去的羞涩。回想那些年,我们往往在不经意时,在两个人擦肩而过的刹那间,演绎一个致命的邂逅,留下一段无言的故事。而曾经的那些风轻云淡的日子,那些话,那段情,那杯酒,那场风花雪月的事都是那么地令人回味……只是,面对那已流逝的岁月,内心还是会泛起淡淡的酸,依然会有真诚的拥有而感慨,为伤感的别离而唏嘘……回味着这些感慨和唏嘘,我却找不出可以形容的语言。我亲爱的朋友,走了这么久,其实一切都在变化着。生活在变,情感再变,身边的人和风景也在变。只是伴着春夏秋冬四季轮转,变我想变的,守我该守的,让一路前行的脚印坚实厚重,精彩而无悔。即便我们不知道能有几人在经历过这些恩怨后,打开闹闹后,还能陪着自己一起走,并且走好久久,但请一定要记得,别让自己迷了方向。

物是人非心依旧,也许我已无法寻回来时的足迹,也许再也不能与你重逢,只是,只是在念如潮水汹涌着最初的感动时,在最近的容颜模糊着最深的记忆时,只想对你说,我亲爱的朋友——

走了这么久,往事且堪再回首;走了这么久,青春一去不回头;走了这么久,梦想依然要追求;走了这么久,未来的路还要坚定地走!耳边,歌声依然……

(二分厂 毛旭涛)

成长的秘密

曾经有一位老师跟我说过,所有的一切都在过去,有人有情六欲,皆是因为自己的执着。

东坡先生也曾经感叹:“盖将自其变者而观之,则天地曾不能以一瞬。”细细想来,自己此刻所想的何尝不是过去的事情!我们每个人都“把握现在”的重要,殊不知,现在,就在一瞬间已成为过往。

当然,没有执着的世界是不完整的,人们的一切动力与拼搏皆源自于执着。而有些时候,执着给我们带来的却往往不是希望的成果,而偏偏是想不到的伤心与失望。正如雪莱所说:“如果你过分珍爱自己羽毛,不使它受一点损伤,那么,你将失去两只翅膀,永远不再能够凌空飞翔。”生活中,在我们行走的路上,总会有许多的人不尽人意,许多无可奈何,难得糊涂恰是我们走好这一路的一门必修课。

人们总会生气,会发怒,会郁郁寡欢……试想,我们为了什么改变着自己的心情?为了什么折磨着自己的心灵?一切,皆归于执着。如果,我们不再过分执着于世事为何如此不公平,不再过分执着于某人如何亏欠自己,不再过分执着于“悔不当初”,不再过分执着于无论如何我都要……那么,我们的人生充满的会不会更多的只是微笑?充满的会不会更多的是对明天美好阳光的憧憬和希望?我们的生活会不会因此少一些烦恼,少一些争吵,少一些怨恨?

糊涂的人,虽然活得简单粗糙,却也因此觅得了人生的大滋味。时间倏忽,转瞬六月中,沁凉的晨风,淡淡的洗脸水香,也将自己的身心融化在这一天的开始。调皮的阳光,伴着有敬畏之色,来自一个人的灵魂深处,跳跃在树枝间。许是我很久没有早起了,一缕清风,一片花瓣,一声虫鸣,迷得我无法离开这一片圣地。

今天的清晨仿佛多了一丝鱼腥和嘈杂,猛然间想起,四年前的今天,自己也如同今天的万千学子,为了自己的梦想竭尽全力。橙紫色的梦里,哭过,笑过,拼搏过……岁月悠长,拂起曾经散落的记忆,才发现,自己已经站在故事的一端。那些刻骨铭心,那些坚忍不拔,那些默默不语,那一刹那的惊心动魄,都已随时间渐渐远去……

细细品味,逝去的一切已随风飘远,而错过晨光的我们,却在转身方向,看到黎明后的阳光,没有柔和,没有清爽,却有着一份坚强,有着一抹执着……

晨风渐渐消散,阳光也开始变得耀眼。上班的行人加快了脚步,而我,依旧凝眸不语,享受着阳光的沐浴。

浅笑悄悄挂上我的嘴角…… (品管部 宋希飞)

成长的路

曾在年少时就能懂得成长的苦楚,到现今而立之年却常常在回忆着过往,想那些曾经欢笑的一个个瞬间;想那个为之心痛的人;想某一年的某一天,生命里那些重要的节点,也许是坐着云卷舒云,也许是天高风冷,都如一幕幕电影晃过眼前……看过,笑过,哭过,然后选择性地遗忘,像一场绚丽的烟火,精彩后归于平静。

学校,在我的记忆里更像一幅水彩画,清新而透明。简单的三点一线勾勒出青春的色调,教室里的朗朗读书声,图书室里长发的女孩,夜间操场上玩单杠的男生,女生楼下常常响起的吉它声,这一切,平凡而又温暖。所有的争执与吵闹,都会在毕业时举起酒杯的那一刻烟消云散,留下的只有不舍,只有怀念,只有那一声声唱起的“朋友”……

于是,我们长大了,离开了熟悉的环境,开始融入这个社会,开始了理想追逐,开始天南地北地奔跑。这时的我们,还曾有过些许的幻想,还曾傻傻地保留着在校园时的那种纯真。伤过了,会感到迷茫,痛过了,会觉得失落。有时,心情不好的时候都会想到没人的地方,喝一杯酒,看一看夕阳,然后怀念当初的日子,给远方的哥们儿打个电话,只是想问一声“还好吗”……

时间如流水,一刻都没有停留,慢慢地,我们发现自己已经开始变,开始习惯于面具下的生活,学着餐桌上的嘻笑怒骂,顺应着职场里的人情世故。已经好久都没再去旧时的校园里转转,不会再去感叹四季的纷繁转换,只有落叶和白雪的痕迹,只有教学楼、操场,依然拥挤的食堂……看着那些似曾相识的脸庞,我知道,这里早已物是人非。

还有什么可以怀念的呢,生活就是这样,在日益沉重的生活压力下,每一次的选择都是一次成长的经历。有人喜欢雨下的浪漫,有人满足于冬日的暖阳,说起来也只是心态的不同。让自己始终保持着敬畏之心,面对人生的潮起潮落,让自己始终保持着年轻的心,来迎接未知的旅程。

(推广部 赵金涛)

■凡境禅心

何处有“慈悲”

小和高随老僧打坐,忽然提出一问:“师父,何处有慈悲?”老僧抬起右手,指了指门外,闭目不发一言。小和高起身向外望去:门外正草长莺飞,风清气日,行人姗姗而过,祥和尽显。于是,顿悟:原来世间众生万物,无论是达官贵人,贩夫走卒,还是花鸟虫鱼,一草一木,有幸生于世间,便处处皆是慈悲啊。

老僧看小和高站那里不动,便说:“门外桌子上,白色的那个就是瓷杯啊!这是几天前无意间看到的一则小笑话,老僧和小和高的理解完全是两种意思。可老和尚的瓷杯,竟然还是助小和高领悟到了自己的慈悲,真是尴尬又好笑。初看,只是觉得好玩而已,不知为何,又总觉得其中似是带着几分深意,于是,便清晰地记住了它。

仔细想想,“瓷杯”与“慈悲”,生活中不也真的处处存在着么?记得大学时期,学校举办庆祝活动,我亦积极报名参加。筛选节目时,正值学生上课时间,现场又不许外人进入,台下除了选手,就是评委。选手们大都自顾准备自己的节目,中间团体节目的同学也是各自围在一起小声说话,除了评委,几乎没有谁会注意你演的是什么,气氛紧张到什么程度,可想而知。我独自站在台上,表演就不自觉地僵硬了很多,我以为,这次的表演就这样失败了。忽然,台下不知从哪里传来一阵轻轻的掌声,很轻,很小,但这轻微的掌声对于那一刻的我却却是莫大的认可与鼓励。我来不及去看鼓掌的是谁,可瞬间提起的信心已经足以让我把节目的下半部分顺利地表演完了。评选结果公布后,我的节目最终通过,离场时,我心怀感激,向传来掌声的那一角落去,有几个女孩,轻声地在说着什么,其中一个笑得更开心了,这让我微微觉得有些尴尬,有些可笑,但随后也便释然了。

这是我学生期间经历的一个笑话,现在回想起来,岂不是与小和高的笑话有异曲同工之处?无论那掌声是有心还是无意,但总归在最关键的时刻帮了我一把。他们的“瓷杯”,也就成了我心中感怀的“慈悲”。

许多时候,别人无心的一句话,一个举动,也许就会给我们带来意想不到的灵感和温暖。“慈悲”还是“瓷杯”,都在于自己的主观意念罢了。别人有心相助也好,自己自作多情也罢,只要最终结果是我们想要的,就算幸运了。

今天,你点醒了谁?谁的“瓷杯”成就了你的“慈悲”? (人力资源部 杨霖)

四季人生

□中八车间 周立东



●报捷话题

让安全意识常驻心间

安全不仅关系到企业的发展,更关系到广大员工的生命健康和家庭幸福。当我们认真分析重大安全事故的原因时,发现大多数事故都是违章操作等人原因造成的。如果让安全意识常驻心间,时刻保持“生命至上,安全为天”的意识,那么,很多事故和不幸都是可以避免的。

生命对于我们只有一次,没有了生命,一切都等于零。很多企业都建立了安全管理体系统,但是,不难看出,几乎所有的安全事故都不是因为制度缺失造成的,而恰恰是因为违反了安全规章制度或制度执行不严格造成的。制度是死的,人是活的,人是管理工作中最活跃的因素,如果采取适时的监督和考核方式处理,往往会事半功倍。

让安全意识常驻心间,需要在建立安全体系管理的基础上,不断加强企业的安全文化建设,把安全理念融入日常工作之中。制度是文化的基础,文化是制度的灵魂。企业文化涉及到的企业、人物等各个方面,建立企业安全文化关键是要以员工为中心,关心、爱护员工,把安全意识内化到每一名员工心中。这是一个长期的过程,离不开制度的规范和支撑,更需要广大员工的领悟和认同。我们要不断总结、提炼和传承原有的安全文化积淀,不断改进和细化,真正保证员工的安全。

安全工作高于一切,员工生命高于一切,安全工作绝不能有半点疏忽和侥幸。让安全意识常驻心间,最终要落实到树立安全意识,严格遵守规章制度上,彻底排除隐患!

海因里希法则告诉我们,在一起重伤、死亡或重大事故背后必有29件轻度事故,300件潜在隐患。忽视潜在隐患导致的无法挽回的损失是最遗憾,也是最不应该发生的故事。没有安全就没有了一切,我们一定要让安全意识常驻心间。

(中一车间 李国胜)

Advertisement for Binnong Technology (滨农科技). It features the company logo, the name '滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY', and the slogan '信任—需要—成功 Believe Need Success'. The main headline is '坚持正确战略方向,远谋近攻,实现目标'. It also includes the date '2012年8月1日', issue number '第08期', and website 'http://www.binnong.com'.

坚持正确战略方向,远谋近攻,实现目标

本报讯 7月22日,我公司组织全体高层管理人员在销售公司三楼会议室召开了本年度第六次高层工作例会。会上,各高层管理人员针对各自分管工作对上半年度运行情况作了总结,并提出了存在问题及解决思路,同时针对下半年度以及明年的运作思路提出了前瞻性规划。董事长黄延昌听取汇报后,首先对行业形势与外部环境做出分析预测,接着,针对公司生产运营中所表现的突出矛盾和问题,对下一步的管理与经营重点提出了明确要求。

黄总指出,2012年度农药行业向好发展,无论出口还是国内制剂市场,凡是在经营管理上,技术创新上有亮点,有优势的企业业绩都在增长,毛利率也大幅提高。同时,一些管理混乱,战略模糊,没有形成核心竞争优势的企业依然百病缠身,步履维艰,销售萎缩,效益下滑。因此,2012年俨然成为农化行业的分化年,优势企业更有优势,并且已真正按照国家十二五规划的引导在向上走,农药产业政策规划要出招,就是规划即必克,踏踏实实,俯下身子,攻坚克难,这个行业发展越好,关键是我们如何去顺应,把握行业的发展趋势。

第一,销售依然是公司的重中之重。国内国外两个市场,原药制剂两条战线。没有市场,就没有工厂,销售永远是公司的龙头,客户需求永远是我们工作的重点方向,所有的生产经营管理工作都要以销售为中心。同时要了解其企业的发展,他山之石,可以攻玉。国际市场如何开拓?如何增加销售?如何了解客户需求?这

都需要我们这个市场,这个产品去一一分析。第二,始终把生产当做公司发展的基础。生产是供应市场的基础保障,滨农一定要保持强大的制造能力和一流的生产水平。一流的生产水平就是好的质量、低的成本和高的效益,没有安全隐患和环保问题。所以生产管理人员,肩负公司的责任和重托,要夯实管理基础,带好员工队伍,实现分类管理,真正做到以人为本,让员工有家的依靠,对品质、成本、效益、环保、安全想主意、拿办法,精进生产过程管理。

第三,技术进步是公司发展永远的助推器。技术就是生产力,我们搞创新研发,切勿好高骛远,要脚踏实地,不走弯路。要聚集资源,战略突破,不一定要跟踪热点,把仿制创新、应用创新、跟进创新这三步做好了,对丰富我们的产品结构,对现有产品的改造和提升就会产生非常大的帮助,就会使公司插上科技的翅膀。所以,在今后的发展中,公司要一如既往地加大投入,加大人才的引进,时刻牢牢掌握创新的主动权。

第四,管理是公司持续发展的保障。公司一定要做规范的、有序的、可持续的管理,要结合认证体系梳理和卓越绩效考核、内控体系建设,借助外部专业人才,帮助我们认真梳理,强化培训,将目前正在运行的几个体系真正落实,使公司的生产运营系统真正体现体系内有效运行,最后邀请专业机构来为我们把关、审

核,通过就是通过,通不过就是通不过,不能继续放任这种粗放式的、无序的管理模式。管理是一项系统工程,体系认证就是解决系统问题的,现在就是下决心彻底解决系统问题之时,借公司上市之机,借大力推进改善管理之机,真正把体系运行起来,这样会使我们的员工队伍,会使我们公司的生产与经营纳入到有序管理之中。管理就是保障,是一个有序的轨道,只要企业的经营在这个轨道上运行,这个企业就是健康的,而偏离轨道就肯定会出问题。

第五,加快沾化基地建设,做好产品规划,建设好公司后续发展平台。新基地建设,一定要高标准高起点,尤其是环保建设。包括现在的环保,一定要下大力气去解决,千万不要打擦边球,不一定要跟踪热点,把仿制创新、应用创新、跟进创新这三步做好了,对丰富我们的产品结构,对现有产品的改造和提升就会产生非常大的帮助,就会使公司插上科技的翅膀。所以,在今后的发展中,公司要一如既往地加大投入,加大人才的引进,时刻牢牢掌握创新的主动权。

最后,黄总对高层管理人员提出了三项要求:学会谦虚,坚持学习,保持慎独,并强调,当前离公司计划上市时间还有一年零五个月,任重道远。此间,销售要增长,毛利率要提高,费用要下降,管理要提升。我们必须要用非常措施,来精进提升,实现目标。坚持目前战略方向,坚定不移,毫不动摇地往前走。

(本报记者 戚哲芬)

我公司荣获“中国石油和化学工业文化建设先进单位”荣誉称号



本报讯 6月26日,中国石油和化学工业第二届企业文化促进大会在吉林石化公司隆重召开。十届全国人大常委会副委员长、中国化工集团企业文化建设委员会主任、中国石化集团企业文化建设委员会主任、中国石化集团企业文化建设委员会主任等出席了会议。中国石化集团企业文化建设委员会主任、中国石化集团企业文化建设委员会主任等出席了会议。

考察团一行首先在销售公司三楼多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

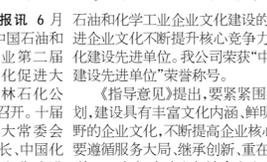
考察团一行首先在销售公司三楼多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

考察团一行首先在销售公司三楼多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

山东省职教办领导一行来我公司视察指导



本报讯 7月26日上午,山东省职教办主任张忠军,继续教育处处长王耿,综合处处长秦泰谦、卢涛等领导一行,在市局党组成员耿同庆、经信委副主任李云峰、经信委副主任唐洪祥、培训科长高国华、滨城区副区长李建汉、区经信局局长吕玉昌、副局长张惠斌等领导陪同下,到我公司参观指导省级实训基地建设情况,董事长黄延昌、副总经理李华热情接待并陪同

考察团一行首先在销售公司三楼移动多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

考察团一行首先在销售公司三楼移动多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

考察团一行首先在销售公司三楼移动多媒体教室听取了人力资源部主任戚哲芬就我三年来实训基地建设情况所作的专题汇报,张忠军主任就我公司实训基地内训师资队伍建设、企校合作课题库建设、人才测评系统使用等情况进行了专项交流,并提出诸多指导意见以及政策支持意向。

随后,考察团一行在董事长黄延昌的陪同下,逐一视察了我公司系列实训基地的建设实况,到中试车间、集成分化研究所、质检中心、智能生测温室、全自动水剂灌装生产线现场实地视察,对我公司的实训基地硬件投入、软件建设、实训过程管理表示赞赏,鼓励我公司稳固当前建设成果,继续打造滨农特色,建立实训课题库,继续推进与各高校的毕业实习课题合作,力争为山东省实训基地建设树立典型。

我公司组织国家实验室认可知识培训



本报讯 6月28-29日,我公司老总徐家俊、品管部主任李长环特邀北京日地物业管理咨询公司咨询师杜法奎来我公司,在中采办公楼三楼会议室就国家实验室认可的相关内容对科研所科研人员 and 质检中心质检人员进行了指导培训。经过此次培训,公司科研所人员、质检人员对国家实验室认可所需要的程序、步骤及其重要性有了明确的认识和了解,对公司实行科研实验室、质检实验室的标准化和规范化有一定积极作用,也为我公司通过“实验室认可”奠定了基础。

本报讯 7月24日,我公司第三批工人技师理论考试在中采餐厅、滨农西餐厅、滨农东餐厅、中采三楼会议室四个考场同时进行,来自五个分厂的330多名员工参加了此次考试。本次试题设置为公共卷和A卷、B卷、C卷,试题在考前严格保密,考试期间遵循公平、公正的原则安排专人进行监考,各监考人员认真履行监考职责,确保了考试的公平、公正。

考试结束后,生产部及时组织相关人员进行阅卷与成绩的录入工作,并根据考试成绩设置技师评定的后期一系列相关内容。

(本报记者 安超)

我公司员工管理委员会第三次例会召开



本报讯 7月27日,员工管理委员会第三次例会在中采办公楼三楼会议室召开,委员会主任李华主持会议,来自各部门(车间)的委员会委员共14人参加了此次会议。

会上,主任李华就员工代表平时工作的开展情况,意见如何征集上报、处理及员工关心的餐厅饭菜质量等问题与委员们进行了深入探讨交流,并对委员会如何开展下一步工作做了部署安排,此次会议为更好地发挥委员会的作用起到了指导作用。

(本报记者 李明德)

■2011年度优秀管理者专访

用规范保驾安全 以标准护航生产



编者按:6月30日下午,安全环保部副主任王关华在周六中层管理培训例会上,就本部门的安全环保管理经验与大家进行了分享交流。王主任自2009年进入公司以来,主要负责中采厂区的安全生产工作,从最初安环工作的刚刚起步到现在的全面开展,王主任时刻把公司的安全环保理念铭记于心,想千方百计为公司创造一个安全、绿色、和谐的生产环境。

安环管理 三三原则

由于现场生产装置存在多种易燃易爆、强腐蚀性的危险化学品,这些装置在投入生产运行以后,整个生产过程的安全控制就尤为重要。针对生产装置可能发生的各种情况,王主任采取了“三早”措施:早预防、早发现、早整改。

王主任首先按照国家标准、规范要求对公司所有消防器材、安全设施及应急装备进行了合理配置,做到“早预防”。公司新建项目设立以后,安环部参照项目《安全设施设计专篇》,针对危险化学品可能发生的危险,对消防设施进行了计算,确定了消防栓的配置数量;针对生产装置可能发生的火灾类型及覆盖面积,确定了灭火剂的种类及灭火器的类型与数量;针对生产现场存在的有害因素进行辨识,配备了相应的安全设施及防护措施。同时,王主任还采用部门日常检查与公司定期检查相结合、专项检查与季节性检查相结合、公司检查与上级职能部门检查相结合的方法,对生产现场存在的隐患进行及时排查,做到“早发现”,并根据检查情况,及时下发《隐患整改通知单》限期整改,做到“早整改”。

杜绝隐患,做到“三勤”。对生产一线的操作工来说,有毒、强腐蚀的危险物质接触的频次较多,造成伤害的可能性较大,这也正是王主任最关心的地方。为保证一线零事故,王主任要求大家要做到“三勤”:腿勤、眼勤、嘴勤。腿勤:严格执行巡回检查制度,坚持每天对整个厂区进行巡检,并对关键装置和重点部位进行重点检查,对特种作业进行重点监护,以确保现场安全。眼勤:对生产现场的职业

控制源头 推行标准化

除做好实战层面的管理工作外,王主任对安全管理理论也有自己独到的见解:只有对各种危险工艺提出严格的安全控制要求和相应的安全控制方案,从根本上实现工艺和设备的安全,才能最终实现装置的本质安全。安全环保部在与公司高层、职能部门、车间主任进行积极沟通,督促整改的同时,也积极提供相关支持与服务,促进整改。

此外,安环部一方面结合公司员工培训计划,组织、参与了多次培训,包括新进员工厂级培训、技师安全培训、员工年度再培训等,并针对每位员工建立了安全教育档案,做到了一人一档。同时,还安装“网上安全培训系统”,涵盖了安全管理人员、从业人员等公司在任职人员的基本信息。另一方面积极发挥监管职能,认真落实安环考核,每月制定月度班组安全培训计划,定期检查组安全活动开展情况,不定期抽查车间班前或班后安全培训档案记录情况。

安全标准化是企业开展安全生产基础工作的准则,因此,安环部积极修订“安全生产管理制度”等相关内容,并与相关车间进行沟通,结合车间生产实际完善车间原资料,构建起了安全标准化的基本框架,有效提高了公司的安全管理水平。

肩负公司安全生产责任,仅靠一人的力量是远远不够的,就像王主任说的:“现在取得的成绩,虽有我个人的努力,但更离不开团队的力量。一个部室就是一个家庭,每个成员都是家庭一分子,虽然分工不同,但方向只有一个,目标只有一个:为公司安全生产保驾护航。”

(本报记者 刘梅梅)

严谨精细 力求完美

——合成四车间主任周立东



编者按:7月7日,在周六下午的生产专题培训会上,合成四车间主任周磊就本车间在环保治理、产能提升、降本增效等方面的管理经验与大家进行了分享。自周主任任合成四车间主任以来,车间产能不仅得到了大大提升,车间员工也都养成了良好的工作习惯,这正是周主任凡事力求完美的结果。

严控细节 事必躬亲

汪中求在《细节决定成败》中指出,中国不缺少雄韬伟略的战略家,缺少的是精益求精的执行者;不缺少各类管理制度,缺少的是对规章制度不折不扣的执行。合成四主任周磊在车间生产管理中,就做到了真正把管理过程中的所有细节,一次把事情做到完美。

对于“细”字,在周主任看来包括两方面的含义,一个是“俭省”,要精打细算;另一个意思是周密详尽,生产管理要做到大到位,工作内容安排要到位,措施方法制定要到位,标准说明要到位,安全措施要到位,监督机制要到位,检查考核机制要到位。

明朝学者朱守仁说,知是行之始,行是知之成,知道并不代表着做到,做到也并不代表着做好。周主任在生产管理中,努力做到了知行合一。为了做到“俭省”,合成四车间在修废利旧方面下了功夫。今年车间的全部检修费用只有10万余元。周主任从动力车间废旧物资超市申领各种废旧钢材达3吨多,共节省检修费用5万余元。在车间生产中,只要车间力所能及的就尽量不使用废旧工,严格控制蒸汽汽气排放,根据精细化管理的要求尽量减少物料搬运的次数,仅此一项就节约了近5万元的制作成本。

在周主任的影响下,合成四车间的职工形成了记“车

间流水账”的好习惯,车间物资每一笔的原材料,每一件车间的物品,都能随时跟踪查询;车间巡检常态化,所有生产台账及数据车间主任了如指掌,能够随时掌握生产动态;项目安装调试时,在施工之前把设备的排布、管线的走向、阀门的位置等一一向施工队说明白,保证了一次性施工成功,有效避免了拆了重工之类的情况;订单的流程控制方面,细节把控更为严格,首先根据生产、库存、原材料的情况对生产部下达的生产计划进行审核,然后打印盖章了订单详细信息要求和车间要求的准备清单,把计划清单转化成车间的执行单,随后责任到人,按照执行单进行准备,车间值班主任对准备的情况跟踪落实。在执行单的流转过程中,执行分解步骤的责任人都需签字才能进入下一道工序。并且对每一个订单的准备、执行及发货情况进行存档备查,有效做到了产品的可追溯性。

不断学习 持续创新

成功是偶然的,有可能失败是必然的。周主任认为,要想做好车间管理工作,必须有完善的管理知识、安全知识、环保知识、专业知识等来支撑,并不断在实际管理中逐步积累成功的管理经验和方法。

探索管理方法,规范管理细节。周主任认为,知易行难,大家都知道圆的形状,但是想要徒手把它画好却不容易,倘若借助圆规就容易多了。所以,管理车间也要借助一定的方式和方法。在人员管理方面,合成四车间严格考核根本,根据限产、停车情况及时安排人员分流,构建和谐型的车间环境,关键人员、骨干员工总体保持稳定,操作能力和人员素质持续提升;落实劳保领用以旧换新制度,每月节约了三分之一的劳保用品。

不断创新,通过技改提高产量和质量。对异丙甲两条生产线进行整合和扩产改造,在5KL加氢反应釜上安装安全自动连锁控制装置,对加氢釜压力表、防爆电器的设置按照相关的标准进行改造其设备水平、自动化程度、用电安全等都有了大幅度的提升;不断摸索调整工艺配料量,降低物料投料过量数;通过不断的尝试终于找到了延长脱氢催化剂寿命的有效措施,原先每年更换一次的脱氢塔现在用两种都没问题。

把每一件简单的事做好就是不简单,把每一件平凡的事做好就是不平凡。管理用心、为成功找办法,不断学习积累成功经验、管理见微知著注重细节,把日常简单的工作做好,铸就了合成四的成功。(本报记者 李明德)

■要闻简讯

我公司组织召开助剂应用技术交流会

本报讯 7月16日,我公司在中采办公楼三楼会议室组织召开助剂应用技术交流会,南京扬子鸿利源化学产品责任有限公司、南京裕红农表面活性剂研发有限公司等30多家合作企业的客户代表出席了此次会议。

公司总经理助理侯立国主持会议,科研所副总工司永兵、制剂室副主任尹言亮、制剂三室主任助理吴建友,供应部副主任杨福参加了会议。交流会期间,我公司科研所及生产部对几种助剂今年的使用情况和市场反馈情况同与会客户代表进行了深入交流。最后,侯总为交流会做了总结,此次交流会取得了圆满成功,为2013年实现与客户更好的合作做好了铺垫。(供应部 王兆营)

我公司组织召开内控建设联络员培训会

本报讯 7月27日上午,我公司在办公楼四楼会议室组织召开内控建设联络员大会暨培训会,对公司开展内控建设的联络员进行培训,来自各车间、部门的60余名联络员参加了此次会议。

培训由北京立信会计师事务所滨滨项目组专家汪沛担任主讲。专家根据上市要求,结合公司内控的现状,重点从内控建设的重要性、目标、工作重点、工作范围、计划和方法、成果等方面进行了深入浅出的讲解。

公司副总经理张茂贵为大会讲话,并指出内控建设是现代企业建设的必然要求,也是上市的需要,各级管理人员在思想上要高度重视,认真执行业务,按要求完善自己的工作,以求专业管理工作上一个新台阶,促进企业可持续发展。(本报记者 张静)

■文化行记

中采制剂:闲时忙起来

由于中采制剂车间所用部分电气线路为明线线路,时间一长容易导致电气,无论是对车间生产还是对一线员工,都存在或多或少存在的安全隐患。鉴于此,车间利用停车时间,自6月26日开始对生产现场、生产设备、电气线路等生产设施进行了统一整改和维护保养。

电气线路由原来的明线普遍改为暗线,并加以套穿新管道,杜绝了线路因接触空气氧化造成的隐患。此外,车间还对灌装进行了彻底清洗,对链条、隔膜泵分别实行了接液改造和防泄漏改造,为接下来的安全生产打好了基础。中采制剂车间员工利用生产淡季空闲时间进行设备维护,现场整改,真正做到了“闲时忙起来”。(本报记者 孙宗建)

中采加工:安全环保落实处

7月初,中采加工车间完成了本年度的车间技改工作,此次技改的重点是:改善现场操作环境,杜绝粉尘尘职业病的发生。

中采加工车间共有两条生产线:OF生产线和WP生产线。由于这两条生产线的原材料都有相当一部分是细度很细的粉尘性物料,容易产生扬尘。为杜绝粉尘尘引发伤害,保障一线员工的身心健康,经过多方准备,车间在WP线新增了吸收集管和高压引风机等设施,并在螺旋混合器投放料口等部位安装了集尘罩。经过试运行,这些改造不仅集尘效果良好,而且能为一线操作工在炎炎夏日里带来一丝凉爽。同时,在OF线分散工序也分别安装了吸尘罩,大大改善了OF线的现场环境,真正把安全生产、环保生产落到了实处。(本报记者 杨怀强)

●报缝话题

化学损伤 应急处理

当工作中不慎将化学物品溅入眼中或皮肤上,造成皮肤或器官损害时,应急处理的原则如下:

第一,酸或碱性物质:及时去除污染的衣物后,立刻就地用大量清水(流动水最好)反复、持续、彻底地冲洗,若为高浓度酸或碱,则要先沾拭干净再冲洗,用水量至少1000ml,冲洗时间一般为15-30分钟。另外,现场处理时不可使用中和剂。

第二,磷及化合物、生石灰(CaO):先用干净棉布拭干,再用大量清水反复、持续冲洗。

第三,其他化学品:眼部用大量清水冲洗,皮肤用大量肥皂水清洗。

第四,经过上述步骤的处理后,再行就医,切勿开始就忙着就医,而忽视了现场至关重要的冲洗,以至于舍本逐末。冲洗得越早,清理得就越彻底,伤害就越轻。

现场简易处理的规则流程:去除污染源,即刻清洗,就医进一步处理。(后勤部 张立重)

工作着 快乐着

打起劲头,拿起了铁锹,握起了笔杆,举起了教鞭,炎炎难耐的酷暑,滴水成冰的严寒,迎来了送往的岁月交替中。

辛勤耕耘,默默奉献,任臂疼手酸,任汗流背汗,再累再苦,我依然无怨无悔,一切只为那美好的明天。

虽累虽苦,这却是生活快乐的源泉,在快乐中工作,在工作中寻找快乐的根源,工作着快乐着,为自己,为他人,为明天,续写更灿烂的诗篇(各七车间 丛翠华)

读书吧,可以随意去翻,也可以唯美去送。

读书吧,可以陶言陶学,也可以励志励行。

读书吧,每本书每个人每段事,那都是静水流深与海相若。

读书琐记

着实有一段时间,沉迷于《百家讲坛》,有三位似乎互不相干的历史人物在心中盘桓不息:戚继光、抗倭英雄民族战神;张居正,万历首辅大明重臣;曾国藩,一代大儒,理学传人,千古第一家训留世者。正如讲授者毓凌老师所言:“我讲的是历史,你读的是人生。”三位大家之光辉穿越了数百年历史的尘埃,仍可映入我们今天的视野。

修身可读曾国藩

先从曾国藩说起。我们可知,在伟人毛泽东眼里,什么秦皇汉武、唐宗宋祖,成吉思汗,不是稍逊风骚,略输文采,就是只识弯弓射大雕,但毛主席在年轻时却说过一句话:“愚于今人,独服曾文正。”一代英雄蒋介石,一辈子都把《曾国藩家书》放在枕边。而曾国藩小时候,却是一位打着灯笼也难找到的笨小孩,学习差,读书慢,老师不愿意教,断言其必不成材。曾经彻夜挑灯苦读,背不下一篇《岳阳楼记》,硬是把一位候于梁上伺机偷窃认不了几个大字的小偷都逼得跳了下来;“笨成这样,还读什么书啊?”张口就把押了一宿的岳阳楼记给背得背了个滚瓜烂熟,扬长而去。就是这么笨的一个人,后来成了一代大儒。青年时期曾经虚度好色游手好闲,把老爹气得要命。后来建立湘军,早年那是屡战屡败,并且心眼小的不得了,一战即败,一败就投水自杀,就曾这么没路走,后来成了中国近代理学大师,位列晚清名臣之首,留下了中国家训的巅峰之作:曾国藩的一生,只有短短的61年,然而,他是如何一步步战胜自己的资质平庸,如何一步步修正自己的性格缺陷,如何一步步跋涉坎坷的理想之路,在波谲云诡的晚清政坛上,不仅登峰造极,且能善始善终呢?秘诀只有四个字:反思+学习!

曾国藩最大的过人之处就是:终生一生,无时无刻不在反思、学习中进步,所以才能以极其普通的资质成就了极其不普通的事业:曾国藩一生写的日记家书达百万字,主要内容都是自我教育和家庭教育的的心得体会,无日不读书,无日不反思,无日不进步,毫不遮掩自己内心的丑陋,勇于直面惨淡的人生,如同卢梭之写《忏悔录》,梁启超先生就曾感叹:千年只此一入!

曾国藩用其“好好学习,天天向上”的坚卓之志告诉我们:“故吾人用功,力除傲气,力戒自满,毋为人所笑,乃有进步也。”

励行当学戚继光

戚继光,十八岁从军,率戚家军南北大败倭寇百余次,每战必胜,而且每战都是以少胜多,每一战都是全胜。三十年间,歼敌总数十五万,累计伤亡不过百人,很多著名大型战役中,将倭尽数歼灭,己方无一伤亡。这厮人战绩,当真是前无古人后无来者。

如果仅仅把戚继光当成一员武将那就错了,他还是一个伟大的军旅诗人,著有战地诗篇数百首。十八岁时就写下了“封侯非我意,但愿海波平”之名句,后来在逆境中为鼓舞士兵之士气,战地即兴口授创作了人类历史上最早的歌咏(凯歌):“万人一心兮,泰山可撼。众志成城兮,气冲斗牛。主将亲我兮,胜如父母。千军万法兮,身不自由。号令明兮,赏罚信。赴水火兮,谁敢退后!上报天子兮,下救黔首。杀尽倭奴兮,个个封侯!”酣畅明快,军心大振。

戚继光还是一位伟大的军事思想家,戎马倥偬之间,所著两部兵书《纪效新书》、《练兵实纪》,成为后来曾国藩编练湘军的指导书,再后来成为黄埔军校之教材,再后来在延安也被广泛用于学习,善发明创造,改造兵器,创建阵法(鸳鸯阵、两仪阵、三才阵),中国历史上第一颗地雷,第一尊火箭炮,第一辆木制坦克都是他发明的。还发明了场操,也就是今天广东流行的队列训练,以及近似实战的大规模军事演习,那也是他镇守边关时琢磨出来的。就凭我们今天所见的这岭长城也是他带领士兵主持修建的,亲自考察边事,地形和军情,对年久失修残垣断壁的秦长城进行了改建,还发明创造了空心敌台,至今已成为中华民族的精神地标。

戚继光的很多治军练兵思想,就算拿到今天的工作管理中,那也是极为实用。主张“算定战”,就是谨慎、不冒险,反对“舍命战”、“糊涂战”,不打无把握之仗,谋胜而后战。招兵严格遵循“四要四不要”,严把选入关。练兵有铁的纪律,人手武艺第一,违犯连坐,有系统的训练体系,练力气、练拳术、练武术、练将领,都有明确标准。比如,正是因为“凡平时各兵须学趋跑,一口气跑得一里,气喘才好”的练兵标准,才有后来一夜回师紧急行军一百余里,在饥饿状态下,率一千五百人攻克八千人,灭敌千余,仅伤亡三人,且三战三胜!带兵善激励,爱兵如子,赏罚分明,士兵皆奋勇争先。

如此杰出之人,也是少年大志,自幼勤奋,十八岁时放弃家族世袭的武官军,跑到京城城务工去赶考。因当时蒙古人俺答时常率兵张狂侵略,便于旅途中写就一篇《备倭策》,针对俺答来犯的危机作出对症下药的分析。恰在此时,蒙古俺答率十万大军劫掠进京,兵临城下,《倭备策》因其精彩与实用一时被广为传颂,成为当年赶考书生人手一册的传抄本,成为兵部抗击北虏的重要内参,命人大量抄写,发往兵部各直属部门。虽初出茅庐,却一鸣惊人。

坚守理想张居正

张居正,出身寒门世家,无任何家学渊源或祖宗庇荫可资借力,仅凭少年天赋和潜龙之志,逐步高登万历首辅。上台之初,大明朝积弊如山,财政枯竭,外敌窥伺,机构臃肿,官僚因循,效率极为低下。“法令、章程,一切的一切,只能是纸虎的浪费。……成日办公,其实只是办纸!”文件下去,各部门归槽,“从此匿迹销声,不见天日。”

张居正针对时弊,对百官创造性推出“考成法”。就是今天的绩效考核,说得好不如做得好,不看汇报看成绩,瞒报虚报者,雷霆打击。清丈全国田亩,减轻农民负担,推行一条鞭法。短短十年,把衰败、混乱的明王朝治理得国富民强,政治清明,经济繁荣,大明边防固若金汤(重用戚继光),被称为“救时宰相”。

尤为叹服的是,张居正以高超的策略手腕,四两拨千斤,使改革阻力化于无形,在考成法深入执行的万历九年(1581),一年内即从上到下裁减官员1321人,而在其当政十年间,因考成法业绩考核被裁减或提拨的官员更是无数,这样的“骨干员工队伍持续优化”,令大明朝的官僚团队生机勃发,但其本人也落得了“执事太严”的广泛苛责,树敌致无数,许多史官口诛笔伐,因此史料中对他的评价历来争议斐然不一。

而张居正早在改革之初就做好了“忘家殉国”的心理准备。因为他坚守心中那个伟大的理想,那就是让大明成为一个伟大的帝国,让小小万历成为一个文明帝。为了这一切,他可以放弃个人的身家性命,他可以放弃古代读书人看得比生命还珍贵的青史留名。他说:“鞠躬尽瘁,但为国事,死而后已,功业自成!”他说:“留此一段精诚在天壤间,古人所谓,知我罪我,在所不计。”这种孤独忘我的大境界,也是千古一人!

1941年,已故著名美学家朱东润先生在日寇全面侵华时期,在颠沛流离的流亡生活中,在金陵族破家亡的深重灾难里,满怀愤慨兼忧思,创作了30万字的煌煌巨著《张居正大传》,其实先生所作绝不是一个人的传记,而是一种民族的精神传记,而是通过此传记呼唤张居正精神,呼唤民族的伟大复兴!先生说:“整个的中国不是一家一姓的事,任何人追溯到自己的祖先的时候,总会发现许多可歌可泣的事实,有的甚至一些,也许有的黯淡一些,但是当我们将自己的祖先曾经为自由而奋斗,为发展而努力,乃至为生而流血,我们对于过去,固然看到无穷的辉煌,对于将来,也必然抱着更大的期待。前进啊,每一个中华民族的儿女!”(人力资源部 戚哲芬)

书的味道

英雄与伟人,被传颂在书卷之中,以浸满荣誉的笔墨勾勒;小人与佞臣,被钉在书页之上,用带着锋利倒刺的文字抽打。日月星辰,百变世态;花花草草,鸟鱼虾蟹;凡世上所有皆可在书中演绎。龙凤仙神,魑魅妖邪,世之未有书中亦有。

鲁迅少年时上过的学堂,叫做三味书屋。他的老师寿镜吾老先生这样解释“三味书屋”的含义——布衣暖,菜根香,诗书滋味长。意思是,甘愿做一平民百姓,吃着粗茶淡饭,品味诗书养老意味。书之于他是生活的味道,简单却不短浅,如白白的米饭,素洁无奇却却幽雅如仙。

金庸的武侠,长啸着江湖侠义,低吟着儿女情愁。如同兰花的香味,浓烈之中更多一种清幽。《傅雷家书》语重心长,讲的是生活的琐碎,慈父的关爱。像一段老甘薯,放在口中甘苦具有,却最是补气抗毒,强身健体。罗曼·罗兰的《约翰·克里斯朵夫》绵绵述说,是孤独而敏感的音乐天才的一生,心灵及肢体的挣扎,是一部人生的史诗。它的味道,更像是葡萄。有的皮酸肉甜,咬破那层酸酸的皮得到甜甜的肉;有的皮肉皆酸,要么全部吞下,要么全部吐掉;有的皮肉皆甜,是你经历所有之后修到的正果,那是一种莫大的幸福了。

世事百态,书陈百味。在人的不同生命阶段里,书的味道也不同。年幼,那时对已经上学了的哥哥有的净是羡慕。幻想自己背着书包走进学堂,那一刻是如何的骄傲。那时的书,真说是一本书,就是大人随口背过的几个阿拉伯数字,一个一个人的前数来,就像吃着一颗一粒香甜的奶糖。书在做时,是一枚挂在树上的香果,闻得其香,却难得吃上一口。

小学,得到了两本崭新的书——《语文》和《数学》。回家路上,像一匹欢乐的小野马,那个小小书包悠悠起来就是快乐的尾巴。路两旁,地里高高的玉米夹道祝贺,草丛中青蛙蝈蝈与同奔。恨不得,能够够地成寸,瞬间到家,骄傲的告诉爸爸妈妈——俺有自个儿的新书了!那新书垂涎已久,却高高挂在树上的香果,终于揣到了手中。你却不急于品尝,而是用厚厚的牛皮纸细心地包裹,歪歪曲曲地写上自己的名字,视若珍宝。那时的书如同你的梦一样,香甜。

四年级,开始上早学了。虽然学校与家隔着七八里的乡间土路,路上有好几片荒凉坟场,你却毫无畏惧。秋天的夜,有些漫长,害你等不到天亮就急于起床。拽起现在看来寒凉至极的书包,挨门串户,学着狗叫鸡鸣,和你的伙伴对着古怪的暗号,相约出发。就像一群顽皮的猴子,闹的村子里鸡飞狗跳,羊牛不安。出村的时天还黑着夜色,你从村口的场地上抱起庄稼的秸秆,点点的胡乱地举着,在田地里追逐嬉闹。场场里的兔子和猫头鹰被惊醒,因为你们踩在它们的窝旁踢着刚刚被拽出土的红薯。终于到了学校,装模做样地吼了几句古诗,读了两篇课文,便草草收场。回家,路上依然是快乐的追逐,家里还是等着你的热饭菜。那时,书只不过是过你上学路上的玩伴,或者说是你寻找快乐的借口。那时,书更像是一个你咬了一口却感觉有点酸酸的苹果,不太好吃,也不愿扔掉。

初中,离家住校,没了路上的快乐。那些玩伴也已大都散学,你觉得孤单了。书,成了你的依靠和伙伴。于是,课内的,课外的,凡是带字你都读谈。渐渐的,你发现书中的快乐不比路上的少,你开始痴迷。这时的书,仿佛那个你曾觉得有点酸的苹果,放久了,熟透了,变得香气扑鼻。

高中,书成了你的一切,它意味着你的未来。那颗曾经的香果是如此的沉重了,仿佛要摔它不起。这个熟透的苹果,你甚至要把核也得吃掉了。挑灯夜读,晨起苦读;书化成了山,压在头顶;化成了海,将你淹没。在你将要窒息的时候,那一场考试终于将你解救。突然山顶的山没了,周遭的海干了,你一口气长舒,直到缺氧,迷糊。直到一张纸的寄来,才令你苏醒振奋。那时的书,味道是那么苦涩,像是自己的心,黄连。

大学,书变得复杂厚重。相对于那些花真金白银买的参考书,你更喜欢图书馆里那些令人心旷神怡的图文。恋爱的季节,心意旁骛,书之于你远不及学生宿舍区的风景有吸引力。活跃的年代,精力充盈,书之于你远不及篮球场上的约的约更富激情。你更多的专注,在于走向成人的准备,而不是与书的熬战,你只是将书像收萝卜一样装进筐子里。那一堆装在筐里的萝卜,有人叫它水果,有人叫它蔬菜,毕业时的那张录取通知书贴在筐子上的标签。

工作,自己筐里的萝卜做水果也罢,做蔬菜也罢,你已自立。那些书,慢慢变成了用盐腌渍的萝卜。吃它,不是因为好吃,而是因为里面有你需要有的盐。书的味道变的有点咸。

人生至此,书的味道能品出的也就这些了。闭目冥想,多年以后,每个人都会化作一本厚重的书,书中味道,是酸甜还是苦涩,也只有撰书之人自己知道了。(中二车间 刘世进)

给忙人看的佛法书

——心灵歇息的驿站



每个人都在争取一个圆满的的人生,然而,自古及今,海内外,一个百分之百圆满的人生是没有的。所以,不圆满才是人生。人生,也没必要太圆满。——季羡林

《给忙人看的佛法书》前言中有这样一个故事,有一个人一直在烈日下狂奔,试图能甩掉自己的影子。在他狂奔的路旁,有几个农夫正坐在一棵大树下歇息,他们看到此人跑得大汗淋漓,又气喘吁吁,便喊道:“朋友,你为什么跑得那样急啊?”“我要甩掉我的影子!”那个人回答道。农夫说:“坐下来歇一歇,不就甩掉影子了吗?”那个人听不进去,还是继续狂奔,最终毙命于途。

忙到最终失去生命,这就是我们的生活吗?“不行啊,兄弟,我最近太忙了,简直连喘气的时间都没有,哪还有心思跟你们去郊游啊……”

“哎呀,不好意思啊,周末我要加班做报表,不能陪你去逛街了,理解万岁啊!”

“宝贝,对不起啊,爸爸很忙,没时间陪你,你自己玩吧……”

无论是身在工作中,还是回到生活里,我总时时不听见这样的声音,看见这样的人群。为劳忙,为车忙,为官忙,为钱忙,大家都在忙……忙在办公室,忙在路上,甚至忙在家里……天长日久,多年以后,有人忙出了功名成就的事业,有人忙出了身负显赫的地位,有人忙出了身心俱疲的慌乱,也有人忙出了碌碌无为的绝望……

同样的时间,同样的辛苦,同样的忙碌,为什么却是不同的结果?因为,功名成就,地位显赫的人是用心在忙,是以为为乐,而身心俱疲,碌碌无为的人是用身在忙,是以为为苦。

一路向前,这几十个春秋的路途,最怕的就是因身心俱疲而错过沿途的风景,因碌碌无为而半途终止。这一路,当生活让我们无奈的时候,要学会去“有一颗洒脱的陆陆心”,要学会去“有一颗感恩的慈悲心”。这一路,当工作让我们窒息的时候,要学会去“有一颗知足的不贪心”,“有一颗从容的平常心”。这一路,当“忙”成了生活、工作的主角时,我要学会适当停下脚步,找一处心灵歇息的驿站,回一回久违而逝而安……

《给忙人看的佛法书》用温婉雅致的语言,将一个又一个佛法故事娓娓道来,这些故事,或能让你学会放松自己,或能让你学会知足常乐,或能让你找到“忙”的秘密……当你这字语砸吧砸吧时,也许会感觉原来这才是最美的风景……(品管部 牛桂如)



企校合作

山东农业大学植保学院学生来我公司开展暑期实习活动



本报讯 7月24日,山东农业大学植保学院13名学生来我公司开展暑期实习活动...



24日下午,学生一行在丁培峰主任的陪同下先后参观了我公司全自动水剂灌装生产线...

在曲耀训老师的指导下回到田间进行了病虫草害识别的学习...

电工班,工学结合实训收益



本报讯 滨农科技电工班自6月初开课以来一直在按照课程的预先计划正常运行...



此外,值得一提的是,7月19日,职业学院电气工程学院高瑞丽教授在来我司理论授课的中间...

学院进行了为期一天的变频器实训,在电气工程学院电气控制实训室,手把手指导大家针对变频器技术...

一句话新闻

- 7月1-2日,我公司党总支组织建材、化工两支部共计45名党员赴河北西柏坡革命纪念馆参观学习。
7月10-13日,动力车间组织制冷班26人在公司四楼会议室就制冷工艺、安全运行、维护保养等知识进行了培训...

新员工心声

编者按:2012年5-7月,来自山东大学、山东理工大学、滨州职业学院、滨州技术学院、威海职业学院等高校的毕业生70余人,分别入职我公司科研所、质检中心、动力车间等部门(车间)...

二〇一二年七月十三日晚上 接班已经七十四分钟了,此刻的我正左手捂眼,龇牙咧嘴地呼痛...

二〇一二年七月十三日上午 哥哥在放海竿为钓鱼做准备。我头顶遮阳帽,脚踩人字拖...

我一向是坐不住的,没有耐心等待猎物上钩便换地挪窝了。鸡肠与鱼,无疑庞然大物。因鱼小咬不住钩,无奈之中,在饵下系一塑料袋,误打误撞,竟也抓了条余嘴鱼儿...

鱼儿交钩,迎来的便是挣脱束缚的命运;龙虾没有咬钩,却因死死捏住饵,不懂得松手,最终落得上钩鱼般的下场...

二〇一二年七月四日 本报讯 滨农科技电工班自6月初开课以来一直在按照课程的预先计划正常运行...

二十天的滨农实习生活让我从一个学生变成了一名公司的职工。角色的转换让我意识到,我应该从各方面提升自己...

对于从学校象牙塔里走出来的我们,一切都是从头开始。走进化验室之初,感觉好难,什么都不懂,就连说些什么,写些什么都会错...

当好一份工作,不仅要有责任感,还要学会与不同类型、不同身份的人沟通,这样才能更好地融入到一个集体中...

我要尽快独当一面

不知不觉来到滨农有半个多月了。回顾刚进滨农厂区时,感觉这个公司好大,真害怕自己会在这里迷路...

当初,看到那些高大的水塔设备、储罐还有那些输送管道,不知为什么,有一种莫名的害怕,总是和燃煤、爆炸联系起来...

成长在滨农

2012年的这个暑假对我来说是一个与众不同的暑假,也是一个锻炼自我,提高自我,充实自我的暑假...

每天骑自行车游走在各车间,看到车间师傅们勤劳的工作,他们的工作热情深深地感染着我,他们的工作激情带动着我...

桀骜不驯,多了些工作职场里的踌躇实地。两个月,无论是从开始的忐忑到后来的心安;还是从入门时的懵懂到理解后的熟悉,都记录了他们从校园走向职场实现角色转换的成长历程...

滨农生活之快乐日记 询问后,李主任通知班长张磊来接我。其间,我被领到隔壁等待。与鸣人(火影忍者中的人物)讨厌等待泡面前三分钟同感...

二〇一二年七月三日 昨天接到通知,今天面试。原本的计划推后了一天。等待是漫长的。早八点至午十一点,心情由紧张到平静到麻木...

二〇一二年七月一日 一早起床闹铃响,赶紧慢吞吞踏上了早七点日照往滨农的汽车。临近终点,我竟生出一阵胆怯,也曾实习过一两次,却殊不同于此次...

二〇一二年七月一日 一早起床闹铃响,赶紧慢吞吞踏上了早七点日照往滨农的汽车。临近终点,我竟生出一阵胆怯,也曾实习过一两次,却殊不同于此次...

这是我第一次与企业零距离接触。来到滨农这个陌生环境的二十多天里,我们从素不相识变成同事、朋友,一切都让我感到新奇...

对于从学校象牙塔里走出来的我们,一切都是从头开始。走进化验室之初,感觉好难,什么都不懂,就连说些什么,写些什么都会错...

象牙塔外更有梦

这是我第一次与企业零距离接触。来到滨农这个陌生环境的二十多天里,我们从素不相识变成同事、朋友,一切都让我感到新奇...

珍惜第一次机会

无数次憧憬工作后的种种,当真正踏入滨农科技的那一瞬间,偌大的公司,让我心中油然而升起了一股自豪感,升起了一股莫名的激动...

6月29日,刚刚走出象牙塔的我来到滨农科技品管部这个大家庭,作为新人,我要抛开本科学历这顶帽子,谦虚、认真地向同事们学习,开启自己的新里程...

时间如涓涓流水,缓缓流过,在这里,我认识了我的师傅、班长还有其他姐妹兄弟。班长对工作很认真,教会我们掌握实验方法、谱图方法...

忐忑过后的温暖

初入滨农,在一颗充满期待的心之外,还有一个个沉甸甸的问号在脑海中盘旋。我不断自问,作为一个实习生我能做好吗?

走出学校,来到滨农,成为公司冰机房中最小的成员,但却是最幸福的。班长教我注意安全;组长教我操作实践;同事给我补习各种化学成分特点及保护措施...

报缝话题

为自己节约

锄禾日当午,汗滴禾下土。谁知盘中餐,粒粒皆辛苦。相信识字的人都知道这首诗,而且能张口就来...

二〇一二年七月一日 一早起床闹铃响,赶紧慢吞吞踏上了早七点日照往滨农的汽车。临近终点,我竟生出一阵胆怯,也曾实习过一两次,却殊不同于此次...

二〇一二年七月一日 一早起床闹铃响,赶紧慢吞吞踏上了早七点日照往滨农的汽车。临近终点,我竟生出一阵胆怯,也曾实习过一两次,却殊不同于此次...

这是我第一次与企业零距离接触。来到滨农这个陌生环境的二十多天里,我们从素不相识变成同事、朋友,一切都让我感到新奇...

这是我第一次与企业零距离接触。来到滨农这个陌生环境的二十多天里,我们从素不相识变成同事、朋友,一切都让我感到新奇...

这是我第一次与企业零距离接触。来到滨农这个陌生环境的二十多天里,我们从素不相识变成同事、朋友,一切都让我感到新奇...

珍惜第一次机会

无数次憧憬工作后的种种,当真正踏入滨农科技的那一瞬间,偌大的公司,让我心中油然而升起了一股自豪感,升起了一股莫名的激动...

忐忑过后的温暖

初入滨农,在一颗充满期待的心之外,还有一个个沉甸甸的问号在脑海中盘旋。我不断自问,作为一个实习生我能做好吗?

走出学校,来到滨农,成为公司冰机房中最小的成员,但却是最幸福的。班长教我注意安全;组长教我操作实践;同事给我补习各种化学成分特点及保护措施...

时间如涓涓流水,缓缓流过,在这里,我认识了我的师傅、班长还有其他姐妹兄弟。班长对工作很认真,教会我们掌握实验方法、谱图方法...

撑起自己的一片天

初入滨农,在一颗充满期待的心之外,还有一个个沉甸甸的问号在脑海中盘旋。我不断自问,作为一个实习生我能做好吗?



管理论坛

生产系统现场管理星级评价标准



随着公司的持续发展,现场管理愈加重要,但如何落实,已成为一个难题。目前,公司现场管理屡现“拆东墙、补西墙”的现象...

第一,实行生产系统现场管理星级评价目的 为引导组织建立安全、规范、有序、优质、高效的生产制造现场管理系统...

第二,生产系统现场管理星级评价内容 1.推进要素 部门领导对现场管理的重视是推进现场管理的重要因素...

2.现场过程管理 部门的主要过程管理是现场管理的核心部分。部门应对生产涉及到的主要过程实施有效的控制...

3.结果:验证管理结果的科学性和有效性 ①人员素质:员工能力确认及教育培训。②设备管理:设备及设施能满足生产合格产品的要求...

第三,生产系统现场管理星级评价评分办法 1.评分说明 根据《生产系统现场管理星级评价标准》的要求,对组织的现场管理推进要素、过程管理系统及结果进行条款评价...

一星级:200-300分。 二星级:301-400分。 三星级:401-500分。 部门设定了现场管理的目标,建立了比较完整的现场管理流程...

四星级:501-700分。 五星级:701-1000分。 科学、灵活地使用相应的工具和方法对现场管理流程进行持续的改进,实现优质、高效、低耗、均衡、安全、文明的生产作业...

管理论坛

不拉马的士兵

成功的管理,必然从精细化入手。精细化管理虽是一种先进的管理理念,但并没有一个成形的模式可以拿来使用...

在管理界,“不拉马的士兵”这一故事流传久远,一位年轻有为的炮兵军官上任伊始,到下属部队参观炮台演习,他发现有一个班的11个人把大炮安装好,每个人各就各位...

在许多企业里,都可能存在“不拉马的士兵”。比如企业的工作流程或工作方式发生变化,企业的设备自动化改进或多方面创新等...

精细化管理就是一个“删繁、合并、重组、简化”的过程。企业组织是一种流程和链条,这就犹如木桶理论所述,木桶盛水的多少取决于最短的木板...

节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己 节约为了自己...

卓越绩效专题

永无止境的改进模式



谈、问卷调查涉及公司高层、中层、基层员工以及员工代表120余人;网络调查实行纸质版和电子版形式同时进行...

2010年以来,我公司多次派中高层领导外出学习卓越绩效模式相关内容,在推行卓越绩效模式方面已经积累了很多相关经验...

公司全面推行卓越绩效模式主要开展了座谈、问卷调查、网络调查、经销商调查、企业综合实力调查、企业资料整理等准备工作...

如何导入绩效管理体系

为提高企业管理水平,公司经过慎重考虑,决定实施卓越绩效管理模式。自6月9日入门宣贯,13日公司下文实施...

第一步,全面诊断。企业引入一种新的管理方法,必须希望解决某方面的问题,解决企业问题则必须找到根源...

第二步,完善各项基础工作。任何管理体系的正常运行都需要以一定的基础作为支撑,绩效管理作为一项重要的管理工具...

第三步,绩效管理体系试运行。绩效管理作为一种管理实践,只有在实际运行中才能发现是否存在问题,通过试运行,对发现的问题及时纠正...

第四步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第五步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

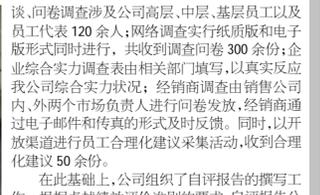
第六步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第七步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第八步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

卓越绩效专题

永无止境的改进模式



谈、问卷调查涉及公司高层、中层、基层员工以及员工代表120余人;网络调查实行纸质版和电子版形式同时进行...

2010年以来,我公司多次派中高层领导外出学习卓越绩效模式相关内容,在推行卓越绩效模式方面已经积累了很多相关经验...

公司全面推行卓越绩效模式主要开展了座谈、问卷调查、网络调查、经销商调查、企业综合实力调查、企业资料整理等准备工作...

如何导入绩效管理体系

为提高企业管理水平,公司经过慎重考虑,决定实施卓越绩效管理模式。自6月9日入门宣贯,13日公司下文实施...

第一步,全面诊断。企业引入一种新的管理方法,必须希望解决某方面的问题,解决企业问题则必须找到根源...

第二步,完善各项基础工作。任何管理体系的正常运行都需要以一定的基础作为支撑,绩效管理作为一项重要的管理工具...

第三步,绩效管理体系试运行。绩效管理作为一种管理实践,只有在实际运行中才能发现是否存在问题,通过试运行,对发现的问题及时纠正...

第四步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第五步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第六步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第七步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第八步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

第九步,绩效管理体系正式运行。经过上述步骤之后,绩效管理体系基本达到正常运行的状态,然而,由于绩效管理涉及面广,利益导向的文化、企业文化是企业发展过程中逐步形成...

■市场论坛

开局良好——2012年上半年市场分析

2012年农药行业总的说来开局良好。在历经2009-2011年连续三个“小年”之后,2012年的农药行业显示出可喜的复苏迹象。原药合成企业尤为明显,好多品种在国内及国际市场都出现供不应求的局面;制剂出口也出现前所未有的增长;随着原材料价格的提升,主流产品的价格也稳步回升,多数企业经营状况同比显著好转;除草剂销售行情好于杀虫杀菌剂产品,苗后产品市场紧俏,高库存、低质量的经营得到显著改善;随着职能部门对农药监管力度的加大,行业市场也得到了进一步净化。

农药行业显示复苏迹象原因有以下几个方面:中国农药在国际市场上的竞争力有明显优势,刺激了农药出口贸易;在2009-2011年连续三年“小年”之后,国内一些原材料生产企业退出市场或者压低了产量,主流产品产能过剩程度得到缓解;大量企业受制于环保压力无法正常释放产能,造成原药紧张;国内农药制剂行业,多数厂家都在迫逐转型,最终却没有获得期望利润,迫使企业调整转型,造成主流产品供应不足。而今年全国农作物重大病虫害总体呈高中高发态势,给农药市场繁荣带来了

修身致远——国内农化企业如何走出困境

除草剂作为影响农作物产量的一个重要的因素,在十几年前已经进入了一个快速发展的时期。由于除草剂的发展时间相对较短,所以,国内除草剂企业的发展也像农业等成熟行业一样经历了从无到有,从粗放到精准定位,从混乱到逐渐有序的过程。

记得有一位老师在给我们培训的时候说过一句话:在点上超越,除草剂行业该如何在拐点上超越?在这十年的发展中,除草剂的销售经历了广告战、规格战、价格战、品牌战等几个拐点。广告战:2002-2005年是除草剂电视广告竞争最为激烈的一个时期,各家竞相拼电视广告。记得在2005年河北邯郸市每天电视广告里某企业的产品广告不下一百遍,拼的大家都感觉到没有利润了,便开始转变营销策略,于是出现了规格战。2004-2006年,各家竞相拼规格战,你出500ml/瓶的包装,我就出480ml/瓶,当时某企业的氟乐灵规格达到了近十个。虽然表面上繁多的规格提升了通路利润,降低了价格门槛,提升了市场占有率和销量,但是,实际却并没有为企业带来多少利润。因为规格越多,其包装、标签、库存就越大,甚至很多剩余包装要报废,由此导致企业疲惫。规格站持续没多久,消费者便开始注意规格上的“猫腻”,厂家近乎“无利可图”后便开始打价格战,你一吨的毛利降到在5000元/吨,我就降到3000元/吨,拼到最后又是无钱可挣。虽然这些无序的竞争使各企业都精疲力惫,但是,某些小企业或小作坊以偷食量,加入隐形成份,以次充好等等更恶劣的手段进行不正当的市场竞争,导致国内除草剂市场硝烟四起。虽然企业之间的市场竞争每年都有大幅度提升,但是农药市场混乱和无序导致的国际除草剂生产企业生产的疲惫却无从改观。

当我们静下心来认真分析除草剂市场发展就会发现,各企业市场销量虽有大幅增长,但与外企产品相比,我们所占份额的增长却很少。企业品牌在代理商和老百姓心中没有形成真正的品牌效应,而国外企业产品的品牌却越来越受代理商和老百姓的欢迎,其市场份额也在快速增长。仔细分析国外企业的发展,他们所具备的优势有以下几点:第一,科研优势。进入国内市场的几大外企,如先正达、拜耳、巴斯夫、杜邦、陶氏、日本化学等都有自己独一无二的拳头产品,其科研力量是目前国内企业无法比拟的。

组合搭配——销售经理如何规划产品

市场的竞争无论如何演变,最终都会以产品的形式体现出来。产品是核心,营销是基础,推广是保障,三者之间在市场运作中相辅相成。正确的产品规划,科学的产品组合对增长销量、提升利润、抵御竞品和塑造品牌都有重大影响。那么销售经理该如何规划产品呢?

第一,“肥瘦搭配”策略:绝大多数公司都会根据产品毛利率、发展潜力、市场份额、竞争策略、企业战略等相关因素对产品进行分类管理,大部分分为重点产品、利润产品、上量产品、特殊产品四类。重点产品主要是毛利率高且有发展潜力的产品,公司在这些产品上有促销费用,同时也会在激励措施上引导销售经理重点销售这部分产品。在利润产品通常有一定市场份额且毛利率较高的产品,公司在这些产品上会制定配套的政策。上量产品一般为市场份额(或容量)较大,但毛利率低的产品,公司希望销量能进一步增长,从而稀释生产成本,公司在这些产品上通常采取返利措施。特殊产品大多是为应对市场竞争的产品,这部分产品毛利率偏低,公司想借这部分产品作为市场突破口,甚至会允许这部分产品亏本销售,以打开市场渠道。

销售经理在对客户进行产品组合时,需要将重点产品和上量产品进行合理搭配,哪些产品来承担利润,哪些产品来保障销量,哪些产品来树立品牌,哪些产品来狙击竞品。同时,要兼顾经销商的利和量,不能让客户捡便宜弃贵。

第二,“抓大放小”策略:通常情况下,公司会有几个

契机。

国内制剂市场先抑后扬,前期受持续低温、干旱天气影响,用药高峰期相应推后,杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、苗后除草剂销售量减少。进入6、7月份,二点委夜蛾爆发,再加上持续降雨,这给杀虫剂、苗后除草剂的销售带来了机会,出现了一时产销两旺的好现象。预计今年下半年病虫害发生也属于正常年份,全面爆发病虫害的机会较少,局部爆发病虫害的可能性较大,杀虫剂、杀菌剂的销售也会和常年一样较难抓住机会,这种情况下,我们只要控制好库存就可以了。除草剂在国内制剂市场持续上升,以除草剂为主业的企业,销售额都出现大幅度增长,出现“多极”竞争格局。好多做得不错的杀虫杀菌剂企业转投除草剂产品,信心很饱满,但资源不足,形成优势尚待时日。

由于原油价格下降,原材料价格将走下行趋势,如果企业不限制产能,自行调控市场,可以预计,下半年农药价格可能会走下行趋势。9月份的上海会议,会上各企业推出的谈销政策将决定今后农药走势,值得我们关注。

(市场部总 孙永安)

国内农化企业如何走出困境

如杜邦的“康宽”,虽然价格高,但是国内产品效果好,持效期长,所以,很快被老百姓接受。第二,产品推广好。虽然外企产品价格高,但是,外企在推广上下得功夫也多,如,开大量的农化会,大量进行试验示范等,而且在各地都有技术服务点,加大了服务的力度,赢得了老百姓的信赖。

结合外企的成功经验,分析我们自身的困境,我认为国内农化企业应立足以下几点才能走出困境。第一,加强企业文化建设,提升团队的凝聚力,增强员工的归属感。几年前,看到国内某企业在办公楼内有一句话:“细节决定成本,成本决定成败”。加强企业文化建设,让每一位员工都感到企业是我们自己的企业,是我们的家,从企业文化节约每一分钱,为企业发展多尽一份力。目前,国内很多企业,特别是相对较老的企业出现了很多招工不出力,做竟相拼规格战,你出500ml/瓶的包装,我就出480ml/瓶,当时某企业的氟乐灵规格达到了近十个。虽然表面上繁多的规格提升了通路利润,降低了价格门槛,提升了市场占有率和销量,但是,实际却并没有为企业带来多少利润。因为规格越多,其包装、标签、库存就越大,甚至很多剩余包装要报废,由此导致企业疲惫。规格站持续没多久,消费者便开始注意规格上的“猫腻”,厂家近乎“无利可图”后便开始打价格战,你一吨的毛利降到在5000元/吨,我就降到3000元/吨,拼到最后又是无钱可挣。虽然这些无序的竞争使各企业都精疲力惫,但是,某些小企业或小作坊以偷食量,加入隐形成份,以次充好等等更恶劣的手段进行不正当的市场竞争,导致国内除草剂市场硝烟四起。虽然企业之间的市场竞争每年都有大幅度提升,但是农药市场混乱和无序导致的国际除草剂生产企业生产的疲惫却无从改观。

当我们静下心来认真分析除草剂市场发展就会发现,各企业市场销量虽有大幅增长,但与外企产品相比,我们所占份额的增长却很少。企业品牌在代理商和老百姓心中没有形成真正的品牌效应,而国外企业产品的品牌却越来越受代理商和老百姓的欢迎,其市场份额也在快速增长。仔细分析国外企业的发展,他们所具备的优势有以下几点:第一,科研优势。进入国内市场的几大外企,如先正达、拜耳、巴斯夫、杜邦、陶氏、日本化学等都有自己独一无二的拳头产品,其科研力量是目前国内企业无法比拟的。

组合搭配——销售经理如何规划产品

市场的竞争无论如何演变,最终都会以产品的形式体现出来。产品是核心,营销是基础,推广是保障,三者之间在市场运作中相辅相成。正确的产品规划,科学的产品组合对增长销量、提升利润、抵御竞品和塑造品牌都有重大影响。那么销售经理该如何规划产品呢?

第一,“肥瘦搭配”策略:绝大多数公司都会根据产品毛利率、发展潜力、市场份额、竞争策略、企业战略等相关因素对产品进行分类管理,大部分分为重点产品、利润产品、上量产品、特殊产品四类。重点产品主要是毛利率高且有发展潜力的产品,公司在这些产品上有促销费用,同时也会在激励措施上引导销售经理重点销售这部分产品。在利润产品通常有一定市场份额且毛利率较高的产品,公司在这些产品上会制定配套的政策。上量产品一般为市场份额(或容量)较大,但毛利率低的产品,公司希望销量能进一步增长,从而稀释生产成本,公司在这些产品上通常采取返利措施。特殊产品大多是为应对市场竞争的产品,这部分产品毛利率偏低,公司想借这部分产品作为市场突破口,甚至会允许这部分产品亏本销售,以打开市场渠道。

销售经理在对客户进行产品组合时,需要将重点产品和上量产品进行合理搭配,哪些产品来承担利润,哪些产品来保障销量,哪些产品来树立品牌,哪些产品来狙击竞品。同时,要兼顾经销商的利和量,不能让客户捡便宜弃贵。

第二,“抓大放小”策略:通常情况下,公司会有几个

■市场观察

苯磺隆从巅峰始向下滑

由杜邦公司研制开发的苯磺隆曾作为磺酰胺类的主要产品之一,以超高效、用量少、杀虫彻底、对作物安全、对哺乳动物毒性低、与环境友好等突出特点,自上世纪90年代开始,在中国麦田广泛应用推广。苯磺隆控制着茎叶防除麦田阔叶杂草的霸主地位长达十年之久,深受麦农欢迎,同时为杜邦公司和国内相关生产企业带来了巨大经济效益。

时过境迁,近几年苯磺隆的应用效果却大打折扣,在麦农心目中的位置明显降低,销量急剧下滑。

苯磺隆除草效果不好的突出表现主要有以下几个方面:第一,原来对其极为敏感,具有防除特效的播娘蒿、荠菜效果显著降低,对6叶期以上的只表现出抑制,难以奏效杀死,再复活生长后超过小麦株高,开花结实,繁衍继续危害。面对遍地的“黄花菜”、“白花菜”,麦农只好人工拔除,效率低、费用高。第二,杀草谱窄,对麦田上茬数量较快的猪殃殃、泽漆、繁缕、牛繁缕等难治杂草基本无效。第三,死草速度慢,越来越不被农民接受。如果遇上气候不适应,用药技术不科学则效果更差。新产品及应用技术的不断出现,如双氟磺草胺、氟吡吡氧乙酸、碘甲磺隆、氟噻磺隆、啶草醚等及其复配剂的应用推广,凸显防除抗性播娘蒿、荠菜、猪殃殃、泽漆等难治阔叶草的优良效果,已被广大麦农十分看好,与苯磺隆形成鲜明对比,对其下滑构成了落井下石。另外,国内生产、经营苯磺隆的商家严重过剩,相互砸价平台的恶性竞争循环,也使苯磺隆市场如雪上加霜。

苯磺隆从巅峰始向下滑,循序渐近,逐步形成。最早上市销售的是75%干悬浮剂,短短叶草便普及国内麦田,为该药剂广泛应用奠定了坚实基础,但因此包小和难控制每桶水的具体用量及麦农用药习惯要求,最早衰败并基本退出市场。然后又是有10%的可湿性粉剂的生产,因包装明显加大,助剂多,亩相同有效成分用量自然就好,曾红极一时。当播娘蒿、荠菜逐渐表现出抗药性后,又开始了二甲四氧、辛隆磺隆、乙羧氟草胺、啶草醚等复配剂的生产与应用。不论是单剂还是复配剂,苯磺隆的用量都在逐渐增加,由原来亩有效成分量0.75克增至现在的2.5克,甚至更多,导致了应用成本增加和对后茬敏感作物产生药害等多种弊端。

苯磺隆为典型的ALS抑制剂,作用靶标单一,正是苯磺隆的连续使用及用量的逐渐增加才诱发播娘蒿、荠菜产生明显抗性。业内专家认为:“靶标酶发生突变是产生抗性的主要原因,大多数抗性主要发生在含有13个氨基酸突变的功A上和4个氨基酸序列的功能B上的两个高度保守区域,都会对磺酰脲类除草剂产生很强抗性。”在诸多原因中,播娘蒿、荠菜产生抗性是苯磺隆走下巅峰的致命因素。

苯磺隆走下巅峰并不等于该药剂已退出市场走向死亡,毕竟曾长期占据防除麦田阔叶草的霸主地位,有广泛的应用基础。我国冬小麦面积有3.8亿亩以上,各地不同的气候条件、用药习惯,播娘蒿、荠菜抗性的变异,多种复配剂存在的形式及农民对防除杂草的不同期望值,都为苯磺隆占据麦田防除阔叶草空间提供了一定条件。能否在玉米田等禾本科作物应用推广,为其开辟新市场,尚在试验过程中,现在下结论为时尚早。苯磺隆能否维持和延续其市场占有率,受多种因素综合作用,这也为各生产企业企业的研发创新埋下了伏笔。

■市场感悟

运筹帷幄 决胜千里

面对今年严峻的经济形势,经销商纷纷反映生意越来越难做。但经过走访,我发现有些客户今年的市场份额不但没有下降,反而逆势而上。究其原因,多年来的深厚功底正是他们激流勇进的根基。这些成功的客户,大致可以概括为以下几种类型:

重视终端宣传,保证终端利益型。提起潍坊青州市的张德新,在本市的农资圈里,可以说是无人不知,无人不晓。谈起经销商,零售商多亲切的称之为“老张”。虽然大家都说张经理特别“忽悠”,但是,张经理却深深地知道宣传是拉动销售的坚实基础,保证终端利润是做大生意的保障,质量是做好销售的根本。为此,张经理在严把质量关的同时,十分注重在终端的宣传,例如:充分利用厂家的宣传资源,组织厂家促销人员及自己的工作人员在重点零售商的门市进行“地毯式”宣传,把有限的条幅、招贴集中悬挂,粘贴,突出局部视觉效果,打造“样板店”,以局部带动整体。另外,张经理还经常组织观看电影等百姓喜闻乐见的活动,到农村、街道进行宣传,也收到了不错的效果。

重视技术服务,走专业化路线型。有多多年经验的寿光代理商王琳深知在这个产品同质化严重,竞争激烈的行业,做好技术服务的重要性。她经常组织专家下乡进行技术讲座,为农户进行现场技术指导,专业化的服务为她做大生意铺好了道路。与王琳不谋而合的还有池州的吴均波。在龙池附近的农户心中,吴均波颇受信赖。吴经理在农业技术推广站为农忙,但不提供技术服务,还注意信息宣传,如凡是来买农资的顾客均可打印正规发票,并印有“农技站为您服务”字样。

加强内部管理,目前的农资店多为“亲戚店”,即妻子管账务,丈夫管销售,亲戚朋友跑市场。这种经营模式,在创业初期效果较为显著。但是,随着生意的逐步扩大,经销商内部,由于亲情关系的增加,“监守自盗”的情形时有发生,因此,加强内部管理迫在眉睫。新泰的万传祥在经历过这种模式后,对公司内部进行了整顿,聘用专业人员进行管理,做出出货有记录,回收空白单,为公司的健康发展奠定了良好的基础。

由此看来,营销人员要想做好市场,必须从内、外两方面入手,做到两条腿走路,如此,才能在纷乱的市场上演筹帷幄,决胜千里。(销售五处 王继新)

●报捷话题

时光正好 请君惜福

繁华的街上异常热闹,往来人群川流不息。吃过晚饭,独自一人,指间夹一支烟,静坐在花坛边的木椅上,看这来往的行人。人群中,仿佛我也并不是那么孤单。到处闪烁的霓虹灯,三五成群逛街的女孩,弹着吉他沉浸音乐的男孩,忙碌的小摊贩,都在有声有色地点缀着夜幕下的繁华。这些喧嚣,属于我,却也在我之外……这份孤独,在我身边,却又四处弥漫……

经常一个人坐火车,鼾鼾中总免不了小睡一会儿。待车进站停下来的时候,突然醒来,一时竟不知身在何处,将要去往何方……既定的行程还要借助回忆来确认是否到达目的地,真是滑稽有趣。也有很多时候,坐在靠窗的位置,戴上耳机听一些自己喜欢的歌曲,一路上,浏览沿途的风景。回忆着,憧憬着,就这样,一段短暂的旅程,一路飞翔的思绪,静静地滑过在列车窗外。

偶尔,与同在异乡的朋友小聚。几个本地的家常菜,几瓶啤酒,聊人生,谈理想,侃八卦,诉衷肠。虽“同在异乡为异客”,但我觉得心无归属便无乡。有一种漂泊,是工作;有一种漂泊,是人生。

还记得,刚出校门那会儿,有一次出差下乡,被留在一个山下的小镇上,周围都是中年人和老年人,语言交流也有障碍,倍感孤独。喝完两瓶啤酒,我一个人跑到山头,眺望。第二天,回去时车解客回,去时车上幸吃了顿丰盛的家常饭。饭后,在好心人的驱使下,主人还拿出挂在土墙上的旧笛子吹了起来。虽然吹奏水平一般,但在高山上,那声音却是那么甜美悠扬。

曾想过,一个人,一个背包,去自己想去任何地方,一路风尘,一路欢笑。或许,那里荒无人烟;或许,那里绿色葱茏;或许,那里能勾起一段儿时的记忆;或许,那里能打造一个属于自己未来。一个人,一段岁月,一份自由,可以在任何时间、任何地方编织一副自己想要的蓝图。

理想路上,再苦也要努力,也要坚持,也请珍惜。(民昌销售 张志斌)

■经销商风采

刘经理的营销宝典

——内蒙古五原县植保站经理刘恒生



但凡成功人士必有其独特一面,我们且来看看内蒙古五原县植保站经理刘恒生成功背后的宝典。

精明睿智的经营思路。在竞争如此激烈的农药行业,能够稳居巴盟头一把金交椅绝非空谈。记得有一次与刘经理交流美国陶氏益农盖草能市场中的操作思路,我感触颇深。鉴于此产品在市场中颇受农民认可,有条件也有资格对市场谈条件,一般人都要建议实行捆绑销售,但凡要销售盖草能的零售商需在销售盖草能等国产品牌10件以上后才能获得盖草能的销售价格,这不仅能让盖草能有更大市场普及,也能让盖草能不失市场,利润更可观。但是刘经理对捆绑销售却另有一番见解。他认为,捆绑销售是一种捆绑营销,效果可能不错,依现在盖草能在此市场中的地位和五原植保站的名气,霸道一次也无不可厚非,但是,这样带来的是客户对自己已建立起来的信誉和声望的大打折扣。信誉和声望不是一朝一夕建立起来的,而捆绑销售盈利只是一时,绝不会长久。

从这件事中,我看到了一位商人睿智的经营思路,看到了他在错综复杂的农药市场遇事时候的冷静和沉稳。刘经理的精明和睿智,并不是每个农资营销人员都能做到的。我想,这也是众多行业中各位成功者的法宝之一吧。店面的销售能动性。市场中的因素是客观无法左右的,但其公司店面的销售是可以人为控制的。刘经理每天一大早就让员工从各个库房拉回大致够半天销售的产品,整齐有序的摆置在店里,把提前定好的产品摆到店外。当然,摆置店面货是销售的要求,但是,刘经理却有着自己的想法。他认为,摆置店面货理所当然的是店面零售所需,但更重要的是点是集聚人气。当然来往往的农民路过此店,感觉到店内繁忙,员工忙碌时,自然就会认为此生意红火,回头客多,产品必然好!久而久之,客源滚滚,店面的零售生意也财源滚滚。

心宽气足。前段时间,有一位促销员由于疏忽弄丢了一个库房的钥匙,其他人也都抱怨连连,唯独刘经理没有一丝丝的责备。他说:人非圣贤,孰能无过!丢钥匙是常事,如果连这么小的事都不能包容,下次丢的就不仅仅是钥匙,丢的可就是人心了!敏感的危机意识。刘经理没有因为自己是巴盟第一把金交椅而骄傲自满,而是时刻保持清醒的头脑,坚持每年一两年就要推一种新产品,只有不断创新,才不会落伍,不会被市场淘汰。

这只是刘经理众多工作中的点滴小事,但也足以以一粒沙见大世界!正是他的认真做好小事的睿智成就了了他的事业。(销售三处 徐雪峰)

■市场感悟

脚踏实地方能平步青云

“滴答铃答铃答铃,时针它不停在转动……”伴着这首歌,新的一年、新的工作又开始了,新的挑战、新的行程也开始了。

醒来以后的第一件事就是安排好今天的具体工作;制定好最恰当的行程,确定好与客户最佳的沟通方式,这就是销售。销售是个枯燥乏味的工作,同时也是最磨练人的工作。销售工作的性质是双重的,当你孤独的时候,它可以让你思考;当你碰壁的时候,它可以让你成长。

出差这段时间,我对销售有了新的认识,新的感受,不妨与大家一起分享。首先,多学习,多思考,多接触,了解方方面面的知识,古人云活到老学到老,做好销售,不仅要专业,更要全身。闲暇时,能多学一点就让自己多学一点,技多不压身,多学习只能百利而无一害。其次,能吃苦。我看到这样一句话,写得很好:“销售是脚步量出来的”,“销售”是嘴皮子磨出来的;“销售”是大腿不想出来的。其实,吃苦才是最基本的,不要指望什么所谓的捷径,只有脚踏实地,一步一步一个脚印,才能真正平步青云。再次,多行动。秋天收获的果实不是想出来的,而是辛勤劳作换来的。只有自己多行动,多经历,多体会,才能对事情了解得更真实,才能发现新大陆。

世间从来都没有现成的路,只有自己才是自己的救世主。销售,并没有传说中那样难做。与其他岗位一样,只要我们肯用心,肯学习,肯花时间去总结思考,销售照样能做得得心应手!(民昌销售 黄龙龙)

■营销策略

做好销售 强而后大

当今市场,农资行业竞争激烈,产品同质化严重,每个企业都想在市场上争得一席之地,于是,每个企业都会开展各种各样的促销活动,真是五花八门。这些活动有效果好的,也有竹篮打水一场空的。这些活动做得多了,针对农资推广,我也有了一些自己的理解。

农药促销主要分为三个层次:针对代理商的促销,针对终端的促销和针对农民的促销。我们在做活动前,要根据企业的情况和要推广的产品选择最适合的推广方式。

针对代理商的促销常见的有销售返利、收预付款付息、组织代理商来厂家参观学习等方式。销售返利主要是针对销量大、市场成熟的产品,达到一定量后才有返利,通过返利来刺激代理商完成更大的销量。由于每个代理商都会代理不止一家产品,而预付款每个厂家都在收,预付款收取的多少取决于代理商对厂家的重视程度,预付款的利息多少等因素。所以,每年厂家都要召开经销商大会,组织代理商到厂家参观,以增加厂家和代理商的关系,增加代理商对产品的信心。

针对终端的促销是我们用得最多的,常见的有召开产品推广会、召开产品示范会、累计销售奖励等方式。一场场的推广会对销量的提升是很关键的,但时间一长,终端参加的推广会过多以后,就难免会觉得疲乏。所以,召开推广会就一定要把握好

销售需要多赢

做一名成功的销售人员不是一件容易的事,而做一名成功的农资销售人员是一件很不容易的事。要做好农资销售就必须对公司、对自己、对客户、对农民朋友做到熟知熟能。我们必须清楚这四者之间的关系以及他们各自的需求;公司需要的是产品的好销量、高利润、品牌知名度和良好的声誉;客户需要的是高利润和好声音;农民朋友需要的是低投入、高产出现;而我们销售人员需要的则是销售业绩。只有真正把握好四者的关系,才有可能把农资销售做到更好。

客户关系。客户关系的的好坏直接关系到客户是否进货及进货量的多少。在产品严重同质化、市场竞争激烈的今天,在价格差别并不明显的情况下,与客户建立良好的客户关系就是一种无形的竞争力!以诚待人,认真做事,注重信誉,把客户当作伙伴,当你的朋友,让他们充分感受到我们的热情,感受到公司对他们重视,让他们销售自己产品自然就会尽心尽力。

与农民朋友的关系。作为农资销售人员,我们要经常到田间去观察、去学习、去体会,及时了解农户具体需求,掌握农户用药习惯,引导其使用我们推荐的配方用药。同时,在关系良好的客户田地里做实验,带动周围其他农户的兴趣,起到以点带面的作用。掌握农友实情,带作物生长情况,病虫害情况,竞品产品情况以及农产品价格现状以便于解答农民朋友的疑问。对待农民朋友要真诚,要让他们切实体会到我们是在为他们着想,让他们觉得对我们的信任有依有据。

遵守公司规定,建立良好团队关系。我们不仅仅是为公司工作,更是在为自己工作。在工作中,我们能够学到多技能和经验,获得很多成功的机会。所以,我们要用心踏踏实实做好每

农资销售 我在路上

时间过得很快,不知不觉间已经是来到滨农的第四年了。这四年里,我从一个青涩的学生变成了一个社会人,滨农给了我一个平台让我发展,让我成长。每当看见刚进入滨农的新人青涩的脸庞和期待的眼神时,我仿佛就看到了当年的我,感慨良多。正式离开世界!正是他的认真做好小事的睿智成就了了他的事业。(销售三处 徐雪峰)

时间过得很快,不知不觉间已经是来到滨农的第四年了。这四年里,我从一个青涩的学生变成了一个社会人,滨农给了我一个平台让我发展,让我成长。每当看见刚进入滨农的新人青涩的脸庞和期待的眼神时,我仿佛就看到了当年的我,感慨良多。正式离开世界!正是他的认真做好小事的睿智成就了了他的事业。(销售三处 徐雪峰)

我将农资销售简单地分为三部分,即调研,洽谈,推广。首先是调研。孙子曰:知己知彼,百战不殆。一个产品销售得好与坏,前期的市场调研必不可少。对于农资销售,市场调研更是重中之重,所在地区的经济水平,种植结构的变化,土地流转的程度,当季作物的收购价格以及当地农民的用药心理,这些都是我们必须掌握的。此外,竞品的使用效果及渠道利润也是一个很重要的参考前提。

其次是洽谈。在有效客户的区域,我寻找新客户时尊重的信条是:不一定找当地最大的经销商,而是要找最适合滨农产品销售经销商。在有客户的区域,前期的调研就尤为重要,用数据拿下客户是我最得意的办法。通过前期调研,给客户分析市

狭路相逢勇者胜

“三五五计划”是指一个市场必须要三个重点经销商,每个重点经销商要有三个重点产品,每个经销商下面还要有五个重点零售店,即:打造核心产品,培养核心客户,运作产品市场。用心做好“三五五”计划方案对做好市场是很有帮助的。虽说付出总会有回报,但付出也要讲究方法,踏踏实实再加营销方法,销量上会有必然。

咬定青山不放松,打造核心竞争力。每个成功的企业,每个成功的产品,每个成功的市场无一不是不計辛劳的汗水和精力浇灌出来的。如今的市场上,产品天价产品高,于是乎,明天大家就马上着手生产A、B、C、D、E、F、G、H、I、J、K、L、M、N、O、P、Q、R、S、T、U、V、W、X、Y、Z。就这样,换来换去总是跟着别人跑,一天晚上没有培养出属于自己的核心竞争力。

现在,很多企业之所以不成功,是因为自身是个超生游击队;有能力生,没有能力养,管理不好代理商和经销商,创不出

时机,控制好终端的数量和质量,把握好会前、会中、会后的一些细节,想方设法开一场成功、有效的推广会,以优先占领终端库存,为后期的销售打好基础。产品示范会是做粮种的代理商愿意选择的方式。产品示范会要有好的产品,要做出好的效果,才能有比较强的说服力,才能够增加终端产品的信心。召开产品示范会的目的是做好销售,所以,会后的订货也是很关键环节。对于累计销售奖励,我们要设定一个合理的梯度,准备有吸引力的奖品,充分了解终端的需求和销量,做好准备工作。这样,才能发挥销售奖励的最大作用,做到最大销量。

针对农民的促销是最能产生直接销售的。最常见的方式是赠送小礼品,以此来吸引农户购买。开展活动时,我们要选择在销售旺季的站店和集市促销,协助终端店直接把产品销售到农户手中,产生最直接的销售。另外,下乡张贴宣传画,挂条幅,亲自为农户讲解产品等活动也能提升产品的影响力以促使农户主动购买,这也是很多企业做推广部的重要原因。

促销固然重要,但有一个前提:产品质量必须过硬,产品效果必须过硬。否则,促销过了,销量虽然提升了,但是,第二年却还没回本,这就违背了促销的初衷了。也就是说,企业做各种推广之前,首先要练好自己的内功:做好产品质量,打响企业品牌。

(民昌销售 郭德方)

销售需要多赢

一个环节。工作中,我们在表现智慧与能力的同时,其实也是在表现一种态度,态度会直接决定一个人的行为,决定他对工作是尽心尽力还是敷衍了事,是安于现状还是积极进取。刚开始,我们或许会觉得保持这种积极的态度很不容易,但只要坚持,时间长了,我们会发现,这种态度已经成了个人价值的一部分。当我们体验到别人的肯定给我们的工作带来帮助的时候,就会自然而然地秉承这种态度去做事做人。

市场的开拓。踏入销售行业不长时间的业务人员来说,要想开辟一方新天地,就得不断到基层去观察,去学习,去体会,不断跟农民朋友了解具体行情,不断跟零售商了解小区域需求,不断跟农民朋友了解具体需求,以便及时掌握农作物生长、病虫害发生等情况,做好投放规划,市场开拓过程中,随车下乡是最基本、最传统的宣传方法,既节约成本,又快捷有效。再就是做实验,实验目标明确选择当地的种植大户,并且有良好的管理经验、好的名声。等实验效果出来后,我们再邀请客户和零售商亲自观察效果,让他们真正体会到产品的高质量,增加他们销售时的底气。此外,有针对性地邀请对公司及产品感兴趣的人召开零售会,以扩大公司知名度和产品影响力,提高零售商忠诚度也是行之有效的方法。

成功的销售会有很多回头客,成功的销售信息会与为客户成为伙伴和朋友;成功的销售合同不会遗留隐患问题!作为农资销售人员,做好农资销售需要有一种坚强的信念,一份充足的信心和一股永不屈服的精神,需要有一种不拼到底不罢休的韧劲,一个好的销售人员要善于驾驭复杂的形势,善于扭转劣势,善于争取多赢!

(江西销售 张毅)

农资销售 我在路上

时间过得很快,不知不觉间已经是来到滨农的第四年了。这四年里,我从一个青涩的学生变成了一个社会人,滨农给了我一个平台让我发展,让我成长。每当看见刚进入滨农的新人青涩的脸庞和期待的眼神时,我仿佛就看到了当年的我,感慨良多。正式离开世界!正是他的认真做好小事的睿智成就了了他的事业。(销售三处 徐雪峰)

时间过得很快,不知不觉间已经是来到滨农的第四年了。这四年里,我从一个青涩的学生变成了一个社会人,滨农给了我一个平台让我发展,让我成长。每当看见刚进入滨农的新人青涩的脸庞和期待的眼神时,我仿佛就看到了当年的我,感慨良多。正式离开世界!正是他的认真做好小事的睿智成就了了他的事业。(销售三处 徐雪峰)

我将农资销售简单地分为三部分,即调研,洽谈,推广。首先是调研。孙子曰:知己知彼,百战不殆。一个产品销售得好与坏,前期的市场调研必不可少。对于农资销售,市场调研更是重中之重,所在地区的经济水平,种植结构的变化,土地流转的程度,当季作物的收购价格以及当地农民的用药心理,这些都是我们必须掌握的。此外,竞品的使用效果及渠道利润也是一个很重要的参考前提。

其次是洽谈。在有效客户的区域,我寻找新客户时尊重的信条是:不一定找当地最大的经销商,而是要找最适合滨农产品销售经销商。在有客户的区域,前期的调研就尤为重要,用数据拿下客户是我最得意的办法。通过前期调研,给客户分析市

狭路相逢勇者胜

“三五五计划”是指一个市场必须要三个重点经销商,每个重点经销商要有三个重点产品,每个经销商下面还要有五个重点零售店,即:打造核心产品,培养核心客户,运作产品市场。用心做好“三五五”计划方案对做好市场是很有帮助的。虽说付出总会有回报,但付出也要讲究方法,踏踏实实再加营销方法,销量上会有必然。

咬定青山不放松,打造核心竞争力。每个成功的企业,每个成功的产品,每个成功的市场无一不是不計辛劳的汗水和精力浇灌出来的。如今的市场上,产品天价产品高,于是乎,明天大家就马上着手生产A、B、C、D、E、F、G、H、I、J、K、L、M、N、O、P、Q、R、S、T、U、V、W、X、Y、Z。就这样,换来换去总是跟着别人跑,一天晚上没有培养出属于自己的核心竞争力。

现在,很多企业之所以不成功,是因为自身是个超生游击队;有能力生,没有能力养,管理不好代理商和经销商,创不出

(皖南销售 丁希超)