

■员工风采

在平凡岗位挥洒热情的老大哥

——记装卸工王含恕



在同事眼里,他是一位热情的老大哥;在领导眼里,他是一位扎实能干的好员工。他就是装卸工段长王含恕。自2001年入厂以来,王师傅在滨农工作已有12个年头了,对分管的制剂类装卸工作可谓兢兢业业,对同事也是热情周到。

2008年7月份,由于工作出色,王师傅从原民三车间调至仓储部,负责装卸队的管理工作。2009年,由于部门改制,装卸工作划分至装卸办。装卸办人员流动性较大,且素质参差不齐,给管理工作带来了一定难度。面对困难和挑战,王师傅细心梳理工作程序,积累工作经验,在亲自实践中寻找优化工作方法。在他的协助下,装卸办培养出了一支人员稳定、乐于奉献、敢于吃苦耐劳的队伍。

在2013年度3月份的制剂发货中,王师傅不分白天黑夜地盯在发货现场,他所带领的团队月发货量突破13000吨,日发货量最高达700吨,均创历年制剂发货最高纪录,人员用量同比下降了20%,整体工作效率提高了30%。

十几年如一日,王师傅这股敬业的劲头儿值得我们赞一声:好样的!值得我们为竖起大拇指!更值得我们静下心来学习!(仓储部 张奎峰)

■简单·爱

我们还有爱

去年的中秋,银月当空,天空清澈,繁星闪闪。人们似乎看到了嫦娥起舞寒宫;似乎听到了吴刚的声声神斧回荡宫阙。我们也在红色的石榴树下把酒赏月,欢声笑语,天上人间共欢乐。秋虫在吟唱,夜莺也在空中飞去飞来,叫声清远又渐近,这种享受,真是美极矣。

今年中秋月圆之时,白色的云镶着铅色的边,遮住了天空,众星隐去,圆月只是隐约可见,始终是蒙蒙胧胧,遮遮掩掩,不见端倪。人们也早早收起了供台上的供酒,月饼和水果。据说,今年的中秋月亮是最圆的,但却光亮不皎洁。天象所致,赏月的情趣也少了。可是,却还有月饼照常带,还有苹果照常甜,还有家人,还有爱照常团圆……(沾化动力 孟庆顺)

■诗文新声

蓝蓝的天

□木棉花

你看蓝蓝的天,它纯真一片,经过多少风云变幻,仍在眼前。风来风去,云来云往,与我何干!人生苦短,总有太多遗憾,可总要大步向前。远看山有色,

近观花不艳,远方的月,它分外的圆。是什么,模糊了我们的双眼,有谁懂得珍惜眼前!谁是谁的天,谁能保证谁不会倒一边,云起云涌,处之泰然,你看蓝蓝的天。

翱翔的中禾

□河南区域 胡树德

五年混沌初线光,坚定苗后除草王。聚焦差异好策略,求真务实信念强。铁路连剑出鞘,直指目标不挡。领导技术创价值,农民丰收我荣光。

药效展示藏客心,农民会议播福音。集思广益献良策,统一思想定乾坤。夯实基础强专业,分享沟通好气象。团队合作心默契,干劲激昂显精神。团队合作心默契,干劲激昂显精神。团队合作心默契,干劲激昂显精神。

■画中有话

美丽=代价



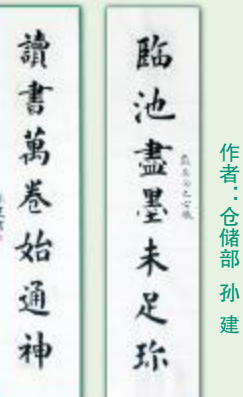
作者:软包装车间 贾立华

安全莫疏忽



作者:中五车间 韩兴

妙笔丹青



作者:仓储部 孙建

■文化践行

中四车间:用心经营,自我管理促提升



对中四车间来说,这却是千真万确的事实。吊兰、虎皮兰等20余盆植物在中四车间已然安然“生活”了近两个月了,每个岗位至少都“生活”着两个盆栽。

“养花”并不是车间的根本目的,只是一种措施,是督促员工实现自我管理、自我约束的一项措施。车间是在通过“养花”来证明:只要用心经营,只要用心付出,只要肯下决心管理,就没有什么是不可实现的,没有什么是不能解决的。(中四车间 张洪池)

软包装车间:瓶装颗粒自动灌装线成功投入使用



今年10月初,公司引进颗粒瓶装灌装线。10月4日,灌装线成功完成调试,开始投入使用,经过验证,达到了24小时500件以上的预期产能。该灌装线的引进,改变了车间之前人工挖药工的工艺,实现了瓶装颗粒的自动化生产,从称重灌装到旋盖、封口、喷码,再到贴标、装箱,一条流水线即可完成任务。整个流程仅需5人,大大节省了人工成本,降低了生产成本。同时,该生产线的使用,也有效改善了车间的现场操作环境,提升了现场管理水平。(软包装 黄建)

叉车班的那些人,那些事儿

经过一个多月的紧张忙碌,叉车班终于完成了叉车的“换装”工作。近期,叉车班对所有车辆和登车桥进行了全面除锈、喷漆的维护保养,使叉车班所有车辆,包括登车桥和托叉机拖盘,都焕然一新。看着穿着整齐、崭新衣裳的叉车,师傅们脸上的疲惫一扫而光,绽开了灿烂的笑容。这次除锈、喷漆的维护工作,不仅延长了设备的使用寿命,同时也提高了安全系数。

除锈、喷漆是又脏又累的活,一天下来,师傅们头上、身上尽是铁锈,可以说,唯一白的地方就是牙齿了。可在困难面前,大家并没有退缩,每个人都备有一套脏衣服和一副眼镜,除锈、刷漆、电焊,样样拿得起。其间,大家不分你我,每个人做完运送工作一回来就帮着除锈,帮着刷漆,忙得不亦乐乎。有一次,班长开会下班晚了,回来后见到大家还在干,就说:“怎么着,弟兄们不吃饭了啊?”大家一看时间,才知道都11点40了。这就是我们那帮为了工作而废寝忘食的弟兄们。

正可谓:吃苦耐劳像老牛,工作踏实像黄牛,俯首愿为孺子牛,叉车司机真叫牛。(装卸办 张玉智)

及时查处隐患,保证安全生产

(一)保安全之未雨绸缪

为保证硬件安全消防设施的完整有效,近期,动力车间不断组织员工进行全员大巡检,自查自纠隐患,以将隐患事故消除于萌芽状态。同时,不断组织消防安全事故应急知识的专题学习,以提升应急处理能力。

其中,动力车间在对消防栓上油维护的过程中,对消防栓开启与关闭时发现不对劲儿。于是,立即将异常消防栓线路停止供水,拆卸消防栓箱体进行检查,结果发现,原来消防栓闸芯驱动器已经被腐蚀,在水压与开启阻力的作用下,驱动器断裂。经检查,该线上的另一个消防栓也出现了此种状况。于是,动力车间迅速将问题向安全部汇报,并申请对此前安装的36台消防栓进行全部检修,以确保安全消防设施的完好,防患于未然。

(二)保安全之迅速行动

10月是安全生产活动月,为进一步提升员工安全意识,杜绝安全事故发生,动力车间不断组织车间员工进行应急预案演练活动。10月17日,动力车间冰机一线北线盘管分液器由于腐蚀出现了漏点。

发现问题后,动力车间立即启动应急预案,组织工作人员对漏点实施全面排查。在冰机班长马国营的带领下,检查小组人员迅速地、有条不紊地将防毒面具等防护用品齐集到现场。班长马国营简要介绍后,小组成员熟练地将空气呼吸器、防毒面具等按规范佩戴完毕。每三人为一小组,各组分头到现场进行漏点排查。半小时后,各组排查完毕,找到了漏点,并开始实施整改。

此次排查前后用时不到一小时,在及时查处安全隐患,保证安全生产的同时,也进一步提升了员工的安全防范意识。(动力车间 陈鹏)

改动防护栏一举多得

由于沾化新厂动力车间制冷系统中的氯化钙盐水配液池原有的设计不便于操作,容易使工作人员在操作过程中将氯化钙洒在地面上,不仅造成浪费,工作环境因此变得脏乱。对此,动力车间制冷机班的师傅们集体开动脑筋,想出了解决问题的办法:师傅们把配液池原有的安全防护栏进行了改动,使其恰好平盖到池子上口。这样的改动,不仅达到了更安全、更节约,还给操作人员带来了方便,改善了现场操作环境,真可谓一举多得。(沾化动力 孟庆顺)

仓储部:安装防尘布,改善环境提效率

由于绿板业基建施工,导致大量白灰粉及尘土吹到成品仓库,影响了仓库环境和产品外包装的洁净度,给仓库卫生管理带来了不便。为改善这种状况,仓储部将物流D座大门下部位全部安装了防尘布。安装防尘布前,工作人员每天必须用扫地机清扫一遍,才能保持现场的整洁。安装后,室内防尘效果明显,仓库内的卫生可保持三天不用进行大面积清扫,也能保持仓库现场及产品外包装的整洁,有效减轻了保管员清扫卫生的劳动量,节省了清扫机的作业时间。

物流D座的防尘措施展现效果后,仓储部在其它包装物、杀虫剂仓库也陆续进行了推广,截至10月中旬,仓储部制剂仓库大门的防尘布全部安装完毕。(仓储部 张奎峰)

●报摘话题

棉花主要害虫抗性治理技术获突破

我国棉花害虫种类繁多,据报道有300多种,造成危害的有20~30种,年发生面积都在2亿亩次以上,防治面积在3亿亩次以上。自上世纪90年代以来,由于生态、气候、品种等变化,特别是在黄河流域、长江流域棉区,转Bt基因棉的大面积种植,棉铃虫等鳞翅目害虫得到有效控制,但棉蚜、棉蚜、棉蚜、棉蚜等刺吸式害虫的发生却日趋加重,对棉花生产影响很大。目前,由于农民超剂量、盲目用药普遍,加速了棉花害虫抗药性上升的速度,棉蚜已经对菊酯类药剂产生了极高的抗性,最高达到数千甚至上万倍;对新烟碱类药剂吡虫啉抗性达到了500倍以上;棉铃虫对拟除虫菊酯类药剂抗性仍然是居高不下,而且对转Bt基因棉的抗性有逐年上升趋势。

从2012年开始,全国农技推广服务中心与公益性技术服务(农业)科研专项作物害虫抗药性监测与治理技术示范与推广项目组合作在河南省西华县、山东省滨州市建立了棉花害虫抗药性治理技术示范区,通过开展抗药性监测、治理药剂的田间效果验证、轮换用药等措施,达到延缓棉花害虫抗药性发展、减少农药使用量的目的。为了防止棉花害虫抗药性的快速发展,专家在经过大量调查、试验验证的基础上提出了在棉区开展不同作用机理的杀虫剂轮换使用的方案,取得了突出的效果。

棉蚜:发生通常有两个高峰期,分别为苗蚜和伏蚜发生期。苗蚜防治可采用种子拌种或茎叶喷雾,种子拌种可选用吡虫啉、噻虫啉;茎叶喷雾防治苗蚜,可选用了硫克百威、吡虫啉、啉啉虫脒。伏蚜防治可选用啉啉虫脒、噻虫啉或者氧化乐果。

棉盲蝽:7-8月份是棉盲蝽高发期,前期防治可选用马拉硫磷、高效氯氟氰吡虫啉;中期可选用阿维菌素或甲维盐、硫双威;后期防治使用啉啉虫脒、吡虫啉等。(下转2-3版继续)

Header section for Binnong Technology (滨农科技) featuring the company logo, name, and contact information. It includes the slogan '信任·需要·成功' and 'Believe Need Success'. The main title '滨农报' is prominently displayed in large characters. Below it, the issue number '第075期' and the date '2013年11月1日' are provided. The website 'http://www.binnong.com' is also listed.

生产、销售、研发、管理,四轮驱动必须稳、狠、快

本报讯 10月22日,我公司在三楼会议室组织召开了高层生产经营扩大会议。会上,各高层管理人员对前10月份的生产经营管理情况进行了总结汇报,并阐述了下一个生产经营年度的关键思路。董事长黄延昌听取汇报后,对公司2013年的运营概况及所存在问题进行了总结分析,对本年度后两个月的生产经营管理提出了关键要求。

黄总首先谈到对高层团队的期许,处在企业发展十字路口,高层一定要率先转变观念,增强危机感、责任感、紧迫感,方能将滨农带到健康可持续发展的正确轨道上来;滨农今年的经营管理形势之严峻,前所未有的,这其实是研发、销售、生产、管理等各方面基础工作多年来“积欠积弱”的累积爆发。从高层到中层,大家都很敬业,都在努力,但低级问题却反复出现:从内销到外销,销售时机、库存成本仍然没有清晰把握;生产管理,安全、环保、质量、现场,问题总是改而未果,以致重大损失。企业经营,时刻如履薄冰,一旦产生拐点,就会难以遏制迅速下滑。滨农多年来总在强调稳中求进,但这个稳,要是稳生产、稳经营、稳中有升之稳,而非稳中养懒、稳中滑坡之稳。

针对本年度后两个月的生产经营管理,黄总明确要求:第一,一定要千方百计组织好生产。后两个月,以产定销的时刻又到了,生产系统,包括沾化基地,包括环保治理,一定要千方百计,切实组织好生产,确保完成年度生产经营任务,两月力保3.5亿。

第二,经营要转变观念,从追求数量真正转向追求利润、追求品牌。内销调整结构、求利润、做品牌;外销做深做细,从队伍管理,到市场拓展、资源登记,要找差距补足不足。销售高管理要真正拐点,就会难以遏制迅速下滑。做到吃透公司产品,吃透区域特点,吃透市场变动,吃透国际运营规则,对国内市场的调整、国际市场的做细,时时刻刻心中有数。

第三,研发一定要加速聚焦,重点突破,迅速、快速对接市场。中采厂区的几个新产品,从去年开始市场火爆,但为什么我

■要闻简讯

我公司董事长黄延昌荣获山东省发明创业三等奖

本报讯 10月11日,我公司董事长黄延昌,在山东省知识产权局、山东发明协会共同举办的第八届山东省“发明创业奖”评选活动中荣获第八届山东省发明创业三等奖。

据了解,山东省“发明创业奖”评选活动是为了贯彻落实党的十八大提出的“创新驱动发展战略”,鼓励创新,促进科技成果转化,表彰发明创业人才而举办的。获奖人员是经组织申报、初选推荐、专家评审和网上公示等程序后,最终形成的。(本报记者 苏沙沙)

山东省人力资源和社会保障厅领导一行来我公司视察指导



本报讯 9月28日,山东省人力资源和社会保障厅副厅长李伯平,省人才服务中心主任贺广彪,滨州市副市长张兆宏,滨州市人力资源和社会保障局局长方杨勇、副局长董洪喜,市人才服务中心主任范文柱等省市领导一行十人来我公司对大学生就业、见习工作进行视察指导,公司董事长黄延昌,副总经理李华,人力资源部主任戚哲芬热情接待并全程陪同视察。

领导一行先后现场视察了我公司自动化灌装生产线、成品物流仓库、新建污水处理项目、检测中心、技术中心及智能生测温室。视察过程中,黄总就我公司的基本运营情况、环保治理工作及科研工作的开展情况分别作了简要介绍。在检测中心,李厅长详细询问、了解了员工的日常工作及生活情况。在智能生测温室,领导一行与刚参加工作不久的大学生新员工们就见习及生活情况进行了交流。

视察结束后,领导一行对我公司的大学生就业见习、企校合作及新员工培训组织等工作的开展情况给予高度评价,并鼓励我公司要持续做好人才引进与培养,加强技术创新,不断做大做强。(本报记者 刘梅梅)

我公司参展第十三届全国农药交流会暨农化产品展览会

本报讯 10月15-18日,我公司参展由中国农药工业协会主办的第十三届全国农药交流会暨农化产品展览会。交流会主要围绕农药管理新规和“十二五”农药行业发展规划,关注行业法规的颁布与实施等热点话题进行,邀请了国家相关部委领导、国内外资深专家、学者、优秀企业家作精彩报告。同期,还举办了“第六届中国农药创新贡献奖”评选和颁奖活动,发布了中国农药行业获得HSE认证的12家企业名单,中国农药百强企业。我公司获评HSE认证合格企业,位列中国农药百强企业榜单第六名。

展会期间,董事长黄延昌和副总经理闫勇,侯立国分别与重点客户厂商就公司产品结构、产品产能、产品质量等客户关心的问题深入交换了意见,并初步达成共识。同时,我公司组织销售、研发、采购的精锐团队与客户厂商进行了友好洽谈,充分展示了公司的实力,提高了公司产品品牌的知名度,进一步增进了双方的合作信心。(登记部 魏艳艳)

我公司组织召开2013年度小麦田生测试验汇报会



本报讯 10月9日上午,我公司组织召开2013年度小麦田生测试验汇报会,生测室曲耀刚老师做汇报,董事长黄延昌,副总经理王红良,技术中心总工程师徐家俊、副总工王永兵及科研所所长、公司产品经理、销售处长、业务员、推广员及生测室业务人员等200余人参加了会议。

会上,曲老师就生测室2012-2013年小麦田除草剂、杀虫剂室内及田间试验、登记试验以上大田13项试验为单元,作了系统综合汇报,并在试验基础上对麦田试验剂作了评价。2012-2013年生测室分别完成除草剂小麦田室内试验17项,涉及8种药剂,6种除草剂除草剂;62种处理、多次重复试验。其中,登记试验有2种药剂的配方筛选和安全性试验,共3项试验,35种处理。田间试验共在4省市,分年分,年后16个地点进行了12种试验药剂,9种对照药剂,47种处理多次重复的489个小区试验。销售公司驻地试验涉及4种药剂,12种处理,重复2次的22个小区试验。杀虫剂室内试验8项、田间试验3项。最后,曲老师详细分析了麦田草化除难点,对我公司今后麦田产品研发、生测工作的开展提供了有力指导。(生测室 曹洪玉)

企业使命

以优质产品服务客户
以开放平台成就员工
以绿色环境回报社会

总第075期

山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com

2013年11月1日 第11期 (内部资料 仅供交流)

■高层专题报道

生产、销售、研发、管理,四轮驱动必须稳、狠、快

们没有得到利润回报?那是因为我们有机会潜伏期迟迟没有解决好工艺问题、产品问题!公司的产品决策没有错,是执行出了问题,偏离了公司预期。抱怨没有用,紧抓快赶是关键。后两个月的生产经营占据着年度任务六分之一份额,做好了,我们依然可以完美收官!

最后,再次针对当前的生产经营管理及研发着力,黄总总结强调了三个字:一是“稳”,稳住现在的生产,稳住现在的安全环保形势,稳定我们的员工队伍,确保业绩稳中有升。二是“狠”,“狠”不是治人,而是要狠抓管理,狠抓基础工作的落实。当前就是要以坚决落实三个体系夯实基础管理,从管理文件,到程序文件,到作业文件,把这套体系真正做好了,对接行业内最先进、质量最好的企业,就没有问题。三是“快”,研发聚焦要快,既然产品决策没有错,市场前景没问题,就一定要把这些原药、制剂及剂型做出来,把环保问题、工艺问题、质量问题解决好。当前的这些产品,两到三年之后,在国际市场上,一定会有非常好的表现。我们今年栽树,要是后年的开花结果,今后,我们只要把“稳、狠、快”三个字真正落实了,滨农就一定会有一个更好的未来!(本报记者 戚哲芬)

■培训发展专题

我公司组织QC小组活动专题培训

本报讯 10月19日,我公司组织了QC小组活动专题培训,来自各车间、部门的30余人参加了培训,副总经理孟令涛担任主讲。

培训会上,孟总从“QC统计方法和工具”、“QC小组活动程序”等方面对开展QC小组活动的相关知识点进行了详细讲解,为各车间QC小组活动的持续开展提供了有力支持。QC小组活动,是各车间、部门在解决实际问题中,比较常用的工具之一,也是我公司QES体系执行中落地实施开展的活动之一。(本报记者 刘梅梅)

我公司组织电工班专题培训

本报讯 10月12日下午,我公司在中采厂区三楼培训室组织了电工班专题培训,来自动力车间、自动化管理部的14名电工参加了培训。滨州职业学院电气工程学院的高端丽老师为大家讲解了“电动机、变压器及电气控制模块”的内容。(本报记者 李明德)

仓储部组织员工学习三体系基本知识

本报讯 10月份,为使三体系能深入落实到实际工作中,使每位员工全面认识、学习、掌握三体系的相关知识,仓储部组织本部门员工进行了三体系基本知识的培训。培训中,每位员工都有不低于两小时的课程。培训内容主要包括公司的质量管理体系方针及目标、部门危险源及环境因素辨识及防范措施、部门有关的法律法规及标准、四级程序文件的学习。学习过程中,仓储部还要求员工对本工作岗位进行自评活动,以找出并改善本岗位的不足。(仓储部 张奎峰)

■参观交流

广西南宁金子农化客商一行来我公司参观



本报讯 10月24日,广西南宁金子农化有限公司客商一行90余人来我公司参观,公司制剂副总经理孙永安热情接待并陪同参观。

客商一行先后参观了我公司技术中心、检测中心、成品仓库、草甘膦水剂车间、软包装车间及自动化灌装车间。参观过程中,孙经理就我公司的经营规模及有关产品的生产工艺作了简要介绍。随后,销售公司在五楼会议室组织了产品知识专题培训会,孙经理就公司发展近况、未来除草剂的发展方向及产品使用知识等内容为客户一行进行了讲解。

此次参观使客商一行对我公司的发展实力及产品的生产过程有了直观、真实的了解,为更好地实现互惠共赢再添动力。(销售七处 张亮亮)

■高层论坛

细节管理见效益

一个企业的建设,需要各个方面的支持,硬件和软件要相互配合,才能发挥其效能。在建设之初,管理人员要有长远打算,要有一个远大的目标,充分考虑企业未来的发展,把未来发展需求纳入规划范畴,科学合理规划,以便在今后的发展中,不做重复的工作,减少不必要的程序,降低费用,实现利润最大化。

基本建设要有长久规划,防止东拼西凑,临时应付。尤其是质量,为省钱而降低质量是最大的浪费。各个项目的建设,一定要有一个整体规划,尽量减少临时“插件”。一个项目的建设,不是完全独立的,而会涉及诸多方面,这就需要各方的沟通与支持。同时,一个项目的建设也会影响到其他工作的运行,甚至会改变一些工作程序或设施。因此,对于项目的实施,无论规模大小,管理人员都要认真规划,保证实施能在整体规划范围内进行,否则,必然会给其他工作带来困扰。

对于项目建设,我们要顾及整体规划,统一设计,充分考虑其实用性及与整体环境的协调性。合理度规划、建设,能减少不必要的资源流动,降低流动费用。我们在研究一个项目或流程时,要充分考虑涉及的相关工程和部门,改变一个流程,对于整体的运营来说是否可行?小范围的利益是否符合总体的利益?对于项目建设过程中省略的工作量,会不会造成让其他部门以多倍的代价来换取?例如:一个部门省略了录入数据环节,看似省了十分钟,可这十分钟就有可能导致其他多个部门都要用十分钟重新录入一遍,与此同时,还提高了四倍的出错率。

要提高工作效率就必须统一标准。在项目建设、运行中,“统一标准”是一项非常重要的手段,它适用于企业运营中的所有方面。有了统一、规范的标准,才能让员工在遇到问题时知道如何处理,不会无所适从。有了统一、规范的标准,各个部门才能进行有参照地自我改良,并及时到其他部门的响应。统一的规范,能让所有检验者有一个可视的尺度,不会因人而异,参差有别。

要保证每个细节的完美,就要有检验的标准,建立健全统一标准是保证执行的基础。判断一个工序操作合格与否,要通过规范的标准来衡量,而且这个标准必须是统一的,不能依照个人喜好来判断。建立健全统一标准,不只是针对产品质量的检验,还包括行为规范。行为决定质量。试想一个不按规范投料的单位能否生产出高质量的产品?没有统一的标准,同一事件交给不同的人处理,就会得到不同的结果。而有了统一的标准,就会出现同样的结果。多环节的统一标准,可以产生一致性的结果,具有相应的预测性,便于提前做好准备,能够快速衔接,提高办事效率,减少不必要的扯皮。

把事情做好,首先要做好细节。再好的项目,细节做不好,也达不到理想的效果。只有100%地做好每一个细节,才能有办法达到预期的效果。环节之间是乘的关系,而结果是积。假如只有5个相联系的环节,当人们为每个环节都做到了90%而感到不错时,实际结果只有理想的53%。这就是为什么每个部门都自我感觉做得不错,而当汇总到老板那里,结果却显示非常糟糕。

在工作中,我们经常遇到这样的情况,上一个项目,立一项法规,做一件事情,往往不能达到预期结果。追查责任,谁都没有差错,查其原因,是制定的方案有许多小漏洞,制定者没有关注细节的考量,当项目运行到此处时,必然就会出现障碍。在实施过程中,监督者不去查验一些细节的质量,造成了累计性的问题,最终酿成大的事故。

这些看似小的问题,给企业带来的却往往是大的损失。轻者影响使用,经常修理、修改,劳民伤财,重者不能使用,推倒重来,给公司带来重大损失。在我公司就有很多实例,像房屋、道路的建设,建好的房屋,几乎没有不漏水的,没有不破损的,修来修去,照漏不误,照坏不误。项目建设做不到一次完成,反反复复,改来改去,延误工期,美其名曰“技改”。

纵观问题,就出现在细节上,一个不牢固的接头,一个未焊实的焊点,一堵未嵌缝的墙面,一个不起眼的岗位,一起未处理的小违纪,都是影响我们实现目标的障碍。胜败在于细节,这是千真万确的真理。因此,要做好一件事情或项目,就必须做好细节管理。(特约撰稿 任立岩)

■一句话新闻



中一车间消防演练



第二联队应急演练



公司为车间员工配备的高温

10月12日,沾化新厂仓储部、品管部联合进行了消防演练,安环部主任安树亭现场讲解了干粉灭火器及二氧化碳灭火器的储存注意事项及使用方法,有效提高了员工的消防操作技能。(沾化仓储部 范宜琦)

10月15-17日,软包装车间分三个班次,陆续组织全体员工进行了应急救援预案现场演练,有效提高了员工的安全生产意识。(软包装 黄建)

10月上旬开始,公司对宿舍楼洗手间的冲水系统进行了改造,把原来的翻斗式水箱冲水改造为自动感应式冲水系统,不但提升了清洁效果,还大大节约了用水,由原先的200方/月到现在的30方/月,环保、节约、条件改善,一举三得。(后勤部 郭明明)

10月17、18日,滨城区安监局聘请专家王文强、李继英与滨城区安监局执法人员来我公司对车间进行了安全检查。(本报记者 孙文杰)

10月18日,为保证中七车间安全,顺利开车,安全部、动力车间及工程管理部等部门(车间)相关人员组成联合检查组对其开车条件进行了确认检查。(本报记者 孙文杰)

10月20日,中一车间组织了全员消防应急预案演练,旨在使员工熟练掌握灭火器的使用方法,提升员工的消防安全意识和应急事故处理能力。(中一车间 李寿水)

10月份,中一车间自行印制了生产厂区41条禁令,并发放到车间每位员工手中,要求员工都能牢记心中,以期对提高员工的安全意识,减少事故的发生起到积极作用。(中一车间 李寿水)

10月25日,在动力车间三汽冰机房完成技改,正式开车前,安全部主任王关华、司福来针对技改内容进行了安全验收,以确保安全、顺利开车。(动力车间 陈鹏)

10月20日,公司为员工统一配备的第一批保温杯已经发放到干燥车间员工手中;10月28日,干燥车间领取了第二批保温杯,两批共计239个,同时,为保证员工饮水清洁卫生,车间还在员工休息室配备了水杯架;据了解,公司将陆续为其他车间配备保温杯。(本报记者 刘梅梅)

10月12日,为加强包袋物入厂的质量把关,做到事前预防,包装部安排员工张广峰到申新包装公司进行了学习和交流。(包装部 赵飞)

10月26日,采购系统全体人员在三楼会议室对采购系统三体系的主责程序进行了详细的论证和学习。(包装部 赵飞)

10月29日,我公司委托安监局职业卫生科对公司接触职业危害因素的员工进行了职业健康体检,共330人参加了检查。(本报记者 孙文杰)

■三体系专题

Q&EHS 管理体系培训专题报道



QES体系培训内部专题会议



苏徐师傅“顾客开发及跟进”生产产训师与经销商的沟通与指导



苏徐师傅“产品研发及改进”“采购过程”“质量成本管理”等板块进行



苏徐师傅“跟踪、职业能力和综合”“人力资源、管理及改进”进行带教和指导

本报讯 10月7-9日,我公司组织实施了QES体系模拟内部审核演练,52位内审员分成23组,对25个部门(车间、科室)和管理层进行了模拟内部审核。

10月23-24日,科荣管理顾问(天津)有限公司顾问团队来我公司进行了为期一天半的Q&EHS管理体系内部审核培训辅导,以提升公司内审质量。

审核及辅导得分三个会场陆续进行。23日上午,在销售公司三楼会议室,席老师对“顾客开发及满意”、“生产计划与控制”进行审核和辅导。23日下午,分别在科研所、办公楼三楼会议室,对“产品研发及中试”、“采购过程”、“质量成本管理”等板块进行审核和辅导。24日上午,在检测中心会议室,席老师对“环境、职业健康和安全、人力资源、管理及改进”等板块进行了审核和辅导。公司一级内审员和分管高层接受了审核及现场辅导。(本报记者 刘梅梅)

●报捷话题

(上承1-4版报捷)

棉叶螨:从5月下旬至8月中下旬是棉叶螨发生期,通常有2-3个发生高峰。前期防治可选用双甲脒、啶螨酯、吡螨灵;中后期防治可选用阿维菌素、炔螨特、螺螨酯。

棉铃虫:6月份防治可选用高效氯氟氰菊酯、氟氯氰菊酯、辛硫磷、丙溴磷、氟铃脲;7月份防治可选用硫双氧砒、多杀菌素;8月份防治可选用阿维菌素、甲维盐、虱虫虱。

我科学家攻克“棉花黄萎病”黄萎病

根据中国农科院的历程,历经我国农业科研人员26年潜心研究完成的“棉花抗黄萎病中棉棉系列新品种选育及应用”成果日前通过专家鉴定。这一科研成果结束了我国棉花不抗黄萎病的历史,对保障我国棉花生产可持续发展,提高我国相关学科在国际学术界的地位和影响,具有重要意义。

棉花黄萎病是危害棉花生产的主要病害之一,被称为“棉花癌症”,中科院院士朱玉贤、中国工程院院士喻德勋等棉花领域权威专家表示,上述科研成果总体达到了国际先进水平,其中人工高压复合动态菌圃抗黄萎病检测技术

和棉花抗黄萎病新品种选育技术居国际领先地位。据课题主持人、中国农科院农产品加工研究所研究员樊晓枫介绍,在多年的攻关中,课题组成员突破了以往田间抗黄萎病鉴定缺乏有效利用的抗原和抗性快速检测技术难题,创建了人工高压复合动态菌圃筛选与分子标记辅助聚合抗病育种技术体系,创制出了我国第一个抗黄萎病的棉花新品种“中植372”;以“中植372”为骨干亲本,培育出

新品种128个,选育出国审棉花品种7个,培育出拥有完全自主知识产权、我国第一个抗黄萎病、对枯萎病免疫和高抗棉铃虫的“中植棉花新品种”“中植棉花6号”,填补了国内外空白,“中植棉花2号”先后成为农业部和多个省的主导种植品种。(摘自《山东农报》)

■销售思考

业务员“喜新”亦可不“厌旧”

在农药界混迹久了,与业务员接触多了,你会发现很多有趣的现象。比如:你会发现农药企业的业务员选择产品有种截然不同的方式,很是流行。今天,我们就试着对这两种方式做一下剖析。

一种方式叫“喜新”,一种方式叫“爱旧”。喜新的只对新产品情有独钟,爱旧的则只对老产品充满热爱。存在这两种对待产品的方式,并不奇怪。

两种方式的产生,有其深刻的原因,是受到当前农药创制技术、产品营销、使用水平、服务方式等多种因素的影响。

新产品、老产品各有利弊,喜新、爱旧都是走极端。走极端是没有出路的。怎样才能是正确的观点和做法呢?

如何来定义成熟产品呢,根据农药特征和产品周期理论(如图2),处于成长期和成熟期,可以定义为农药成熟产品。

它具有以下几个特点:一,产品经过充分大田试验验证,在使用效果和安全性方面表现优秀。二,有良好的销售模式可以复制。三,具有适当的利润空间,能够满足销售渠道各级经销商的利润期望。四,能够得到农民认可,具有良好的口碑效应。五,得到各级经销商的认可,销售积极性高,渠道阻力小,形成一定的品牌。

第三,对老产品进行市场再造。如果产品经过多年的销售,销售数量开始下降,进入衰退期,是不是就必然面临死亡呢?不是。

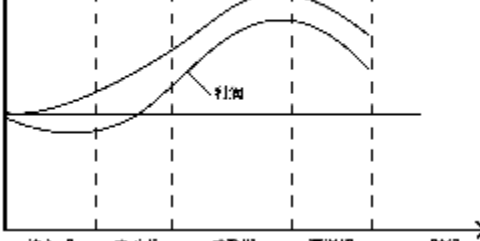
有些产品通过市场再造,完全可以变成企业新的利润增长点。对老产品进行市场再造根本就是为老产品寻找新市场,最主要的三条途径就是在空间、时间和目标作物(或病、虫)上动脑筋。

从空间方面来说,就是消灭空白市场,把产品从老市场拿到空白的区域市场去销售。就拿甲产品来举例说明,A市场是甲产品的老市场,B市场是甲产品的空白市场。甲产品在A市场销售时间不长,由于竞争形势的变化,已经进入衰退期,可是把甲产品拿到B市场,由于甲产品是刚刚进入这个市场,那么它就处在进入了进入期,后面还将有利增长潜力。甲产品就从A市场的衰退期产品,转身一变,成了B市场的潜力品种。

从时间方面来说,就是改变产品的使用时期,达到防腐药的神奇作用。比如玉米田苗前除草剂乙,奏效浮剂,销量逐年减少,利润不断下降,完全是进入衰退期的产品。如果把它与玉米田苗后除草剂配合使用,推广在玉米苗后早期使用,达到封杀双效的作用,不但解决了农民的需求,还增加了利润,皆大欢喜。这就是典型的改变产品使用时期,以达到改造产品的目标。

从改变产品目标作物(或病、虫)方面来说,二氯喹啉酸就是个典型的例子。这个产品原本是用来水稻苗后除田间尖叶杂草的,可是由于多年连续使用,加上农民加倍用药,致使二氯喹啉酸对水稻田间尖叶杂草,特别是稗草逐渐失去防治效果,现在几乎被淘汰出了水稻除草剂市场。可是如果把二氯喹啉酸用于高粱田,却能起到很好的除草效果。在高粱田中,二氯喹啉酸又焕发了青春。这是通过改变产品目标作物达到改造产品的事例。

以上这些就是区域业务员对待产品的正确思路和方法。好高骛远的喜新和不思进取的爱旧都不足以指引业务员走向成功。把眼睛和工作重点放在利用好现有产品,把主要精力放在推广“好成熟产品”上,才是区域业务员的正确选择、最佳选择。(市场部 孙永波)



第二,在产品销售上要有合理的精力分配。业务员作为企业在一个区域的代表,第一位的工作就是区域内销售工作的开展,提升企业产品市场占有率,增加销售额,为企业赚取更多的利润。

如何开好推广会

我做销售已有六个年头了,推广会也开了好多场,但是怎么开好推广会确实是一个大问题。能够开好一场推广会,就基本能保证一年的销售业绩。市场是有轻重之分的,开会又大部分集中在一个时间段,怎么选择重点呢?

如何选择市场作为开推广会的重点市场?我一般有两个参考点,一个是销量最大的市场,另外一个是一个增长最快的市场,在这样的市场开会才叫做有重点。不要以为和哪个客户关系好就作为重点,关系很重要,可是把握好自己的工作更重要。有一类客户虽然不能成为朋友,但是他敬佩你,你也敬佩他,这就叫互惠互利的伙伴关系,这种关系坚实牢固,对工作的开展是很有帮助的。

选择好市场了,怎么做工作?那就选择开会时间。一般在区域市场,不要做头炮,第一个开会的,如果自己的产品没有对消费者形成依赖关系,基本就都成炮灰了。因为大家都在等下场的政策,对手也在找参考对象。所以,一般产品的推广会就把第一时间让给别人吧。我个人建议在区域市场开会应该排在第三或者第四比较好,前两个做炮灰了,下面的就要出真材实料了,此时,乡镇客户也会有些沉不住气。所以,这个时间是最佳开会时间。

时间定好了,那就行动吧。行动前,最好预留出五天的时间,最短不得短于三天。怎么行动呢?第一,定重点乡镇客户名单,对于重点乡镇客户,我们一定要与客户一起去拜访,不能粗枝大叶。客户不是

产品就是业务员攻占市场的武器。这就如战场交战,我方有大刀、步枪、大炮、飞机、导弹、原子弹等武器,如何合理运用武器,必须根据战场状况确定。比如我混杂,陷入肉搏战,大刀、步枪正好实用,导弹、原子弹是无法使用的,否则就只能与敌人同归于尽了。如果打击敌方纵深就可以使用飞机、导弹,如打击敌人后方战略基地,原子弹就可以发挥出应有的威力。

在市场销售中,也很须根据产品定位及功能,对产品进行合理应用。在销售工作中,应把60%的精力放在销售明星产品和现金产品上。如果按新产品、老产品、成熟产品分类,就应该把60%的精力放在成熟产品的销售上,30%精力放在新产品开发推广,10%的精力放在老产品的销售及生命力再造上。

如果来定义成熟产品呢,根据农药特征和产品周期理论(如图2),处于成长期和成熟期,可以定义为农药成熟产品。

它具有以下几个特点:一,产品经过充分大田试验验证,在使用效果和安全性方面表现优秀。二,有良好的销售模式可以复制。三,具有适当的利润空间,能够满足销售渠道各级经销商的利润期望。四,能够得到农民认可,具有良好的口碑效应。五,得到各级经销商的认可,销售积极性高,渠道阻力小,形成一定的品牌。

第三,对老产品进行市场再造。如果产品经过多年的销售,销售数量开始下降,进入衰退期,是不是就必然面临死亡呢?不是。

有些产品通过市场再造,完全可以变成企业新的利润增长点。对老产品进行市场再造根本就是为老产品寻找新市场,最主要的三条途径就是在空间、时间和目标作物(或病、虫)上动脑筋。

从空间方面来说,就是消灭空白市场,把产品从老市场拿到空白的区域市场去销售。就拿甲产品来举例说明,A市场是甲产品的老市场,B市场是甲产品的空白市场。甲产品在A市场销售时间不长,由于竞争形势的变化,已经进入衰退期,可是把甲产品拿到B市场,由于甲产品是刚刚进入这个市场,那么它就处在进入了进入期,后面还将有利增长潜力。甲产品就从A市场的衰退期产品,转身一变,成了B市场的潜力品种。

从时间方面来说,就是改变产品的使用时期,达到防腐药的神奇作用。比如玉米田苗前除草剂乙,奏效浮剂,销量逐年减少,利润不断下降,完全是进入衰退期的产品。如果把它与玉米田苗后除草剂配合使用,推广在玉米苗后早期使用,达到封杀双效的作用,不但解决了农民的需求,还增加了利润,皆大欢喜。这就是典型的改变产品使用时期,以达到改造产品的目标。

从改变产品目标作物(或病、虫)方面来说,二氯喹啉酸就是个典型的例子。这个产品原本是用来水稻苗后除田间尖叶杂草的,可是由于多年连续使用,加上农民加倍用药,致使二氯喹啉酸对水稻田间尖叶杂草,特别是稗草逐渐失去防治效果,现在几乎被淘汰出了水稻除草剂市场。可是如果把二氯喹啉酸用于高粱田,却能起到很好的除草效果。在高粱田中,二氯喹啉酸又焕发了青春。这是通过改变产品目标作物达到改造产品的事例。

以上这些就是区域业务员对待产品的正确思路和方法。好高骛远的喜新和不思进取的爱旧都不足以指引业务员走向成功。把眼睛和工作重点放在利用好现有产品,把主要精力放在推广“好成熟产品”上,才是区域业务员的正确选择、最佳选择。(市场部 孙永波)

自己的产品,没有规定他必须属于你,必须跟你姓。那么,为什么要与客户一起下呢?因为,这是一个彼此“长脸”的事情,互相配合。下乡拜访的时候,我们要提前在车上进行充分沟通,把客户不好意思说的问题,我们要主动进行沟通。第二,要与客户一起去谈有分枝的乡镇客户。这时,我们也要适时,适当转换自己的角色。第三,开发新的乡镇客户。这时,我们必须认真介绍公司和产品,争取让客户去参加我们的会议。

等待开会。开会的前一天晚上,我们要把与会议相关的所有事情进行最后确认。准备好开会要用的条幅、宣传画、登记簿、测试投影仪。讲话的时候,要有“滨农”是销售中注意积极调货。我们也可以在给客户讲报销会费的时候就把会后几天的铺货率加进去,如果会后五天内铺货低于60%,那么只报会议费的50%,这也是控制库存的一个好办法。

按照制定好的流程,把细节考虑周到,实施到位,那么,成功开展一场推广会就不是想象中那么难的事情了。推广后期,我们就要选择重点市场多走,多看,多分析,多总结。这个过程中,不要蜻蜓点水式的走过场,而是要有选择、有重点、有意识地去。 (销售四杰 蔡瑞芳)

■思维发散

促销不拘形式

楼下开了一家童装店,起初的生意很冷清,并没有多少人会来这个不太繁华的路段。因为充满好奇,我时常会去逛逛。或许因为孩子不缺衣服,也或许因为价格稍高,所以从未下手。

突然有一天,这里的门口摆上了电动小火车及淘气堡。对于相对还有些落后的东区,这无疑是最让孩子们愿意玩耍的地方。于是,随着孩子们的增多,这里的人流量也开始增多,儿童服饰也就随之有了可观的销量。如果这里没有的这些玩乐场所,那么,小店也必定是冷清的。

我想,这也是营销的一种手段。熟悉的人带孩子来玩,分文不收,但十次之后,自己都会不好意思了,唯有买衣服,隔三五地买。而店家也每次都挤出单子,然后告诉你进价,顿时又觉得欠了莫大的人情,连一句还价也没有,顺口再让店家加点运费,别赔了。营销的最高境界就是:挣你口袋的钱,还让你感激地见面就笑。

市场上所产生的费用都是建立在有所收益的基础之上。无论是推广、促销,广告还是做一些漂亮的条幅、宣传画,都是为了拉动终端,激励经销商,实现双赢。如果没有各种各样的促销形式,销售产品也会面临困难。除非是达到一定程度的知名品牌,去年用过了,今年还拿着瓶子来找。如果是在这样的区域有这样的产品,促销或许就是多余的。

当然,时代在飞速发展,产品更新换代也快,国内低端生活的人们,会经不住过多的新产品宣传,夹带一些赠品,也会让他们乐于尝试面对新的事物。我想大多数人的心里都是相似的,处于高端,理想远大的人毕竟都在少数。没有一成不变的法则,促销出现在任何时候、任何阶段都容易让人接受,只是要看用的方法,对了,就事半功倍。

把别人口袋里的钱用合法手段放入自己的口袋,这是“梦想”,希望某一天,我们大家都能实现。(索 叙)

■技术指导

烟嘧磺隆的用药分析

烟嘧磺隆是玉米田防除禾本科杂草的当季药剂。由于其具备成本低廉、使用方便等优点,为广大农民朋友所青睐。但是不科学的用药也会导致很多玉米药害发生。

现将烟嘧磺隆的科学用药简述如下:
烟嘧磺隆适用作物:玉米,包括马齿苋、半马齿型、硬粒型。
其防治对象:一年生禾本科杂草——稗草、马唐、野燕麦、狗尾草、金狗尾草、野黍、牛筋草等;一年生阔叶杂草——柳叶刺蓼、酸模、刺蓼、香薷、水棘针、荠菜、苍耳、菊科、鸭跖草、风花菜、狼把草、遏蓝菜;多年生阔叶杂草——问荆、蒿属、刺儿菜、一年生、百菜菜等;对藜、地肤、翻墙花、芦苇等有较好的药效。

烟嘧磺隆的使用时期:玉米苗后3-5叶期,一年生杂草2-4叶期,多年生杂草6叶期前,大多数杂草出齐时进行。

用药过程中,需要注意的是:玉米2叶期前及10叶期后对烟嘧磺隆很敏感,3-5叶期抗性较强。因此,施药过早或过晚都容易造成药害。

烟嘧磺隆的单一药量:烟嘧磺隆有效成分用量为37.5-75克/公顷,即每亩2.5-5克。

需要注意的是:施药时空气相对湿度在65%以上,温度27℃以下时,用低药量,烟嘧磺隆用量37.5-52.5克/公顷(每亩2.5-3.5克)。施药时空气相对湿度在65%以上,温度28℃以上时,防治多年生杂草及难治杂草就要用高药量,烟嘧磺隆用量52.5-75克/公顷(每亩3.5-5克)。

混用药量:烟嘧磺隆与莠去津比例,两者单位面积用量的比例为1:12时效果最佳,玉米是最安全状态。当莠去津与烟嘧磺隆的用量比小于6:1时,则玉米不能完全克服烟嘧磺隆的药害,易出药害。

使用方法:3叶期-5叶期全田施药或半定向施药(玉米叶不喷药),即使对烟嘧磺隆敏感的玉米系列也可较大程度上降低药害的发生,不影响玉米的正常生长。

这时的用药,建议使用扇形喷嘴喷雾,每公顷喷液量350-450公升。

玉米3-5叶期,根据土壤、气候条件,精确确定烟嘧磺隆的用药量,施药时尽量在20℃左右,空气湿度在65%以上,要在早上或傍晚时进行,均匀喷药,不重喷、不漏喷,不随意增加药剂浓度和喷施次数。

长期干旱,空气相对湿度低于65%,温度高于28℃,有灌溉条件的灌水后再施药,以有利于后期杂草的控制和玉米生长发育。

出现药害的补救措施:一般情况下,烟嘧磺隆产生轻微药害时,不需要处理,生长只是暂时受到抑制,一段时间后即可恢复,不会影响产量。

若药害较重,需要处理时,可采用以下措施:及时浇水、喷淋,并适当追施速效性肥料,也可叶面喷施生长调节剂,增加植株活性,缓解药害。另外,加强中耕,增强土壤的通透性,促进根系的活动和对外肥的吸收能力,加快植株恢复生长。

需要注意:第一,喷液量不宜过大,喷液量过大,雾滴直径大于500微米时,会从杂草叶面流到地面而失去除草效果。最好的检验办法是施药后检查,杂草叶面每平方厘米(即相当于大拇指指甲大小)应有雾滴30-40个。第二,下茬不同种植作物如小白菜、甜菜、菠菜。第三,温度低于10℃或者高温干旱条件下持续2天以上,玉米代谢烟嘧磺隆缓慢,生长也较缓慢,对除草剂耐药性降低,出现药害。第四,不能与有机磷类和氨基甲酸酯类农药混用,如需使用,则必须间隔7天以上。(河北区域 郭锐)