对于质量,我们正在这样部署——

编者按:随着公司的不断发展壮大,产品种类的不断增加,市场上反馈的产品质量问题也不断出现,增强全体员工的质量意识,提高公司产品在市场上的质量形象,从根本上解决产品质量问题,已成为公司的当务之急。自10月份起,公司正式开展"质量在我心中,行动在我手中"活动,制定质量考核方案,并以此作为标准渗透到车间一线员工的日常工作中,予以执行固化,确保活动运行效果。配合此活动的开展,本报特辟专栏,全面追踪报道活动进展,见证记录滨农品牌的提升之路。

质量在我心中,行动在我手中

讯一 在品管部相关领导的建议下,公司自10月份起正式开展"质量在我心中,行动在我手中"活动。旨在提升公司全员质量意识,理顺并严格执行质量管理体系,从根本上治理"头痛治头,脚疼治脚"的管理习惯。活动开展主要有四个阶段:宣传发动,具体实施,效果验证,公司总结验收评比。下设活动小组,由副总经理李华任组长;同时,为便于管理,设活动办公室,由李长环担任公办室主任,负责日常工作及考核。

讯二 10月9日,二分厂厂长郑军利用周六中层管理人员培训时间,做了"生产管理之质量与消耗管理"的专题培训,旨在对管理者进行质量管理体系宣贯,强化质量管理意识。郑厂长就如何做好产品质量对管理、操作、质检人员提出要求和建议。

讯三 10月11日,品管部整理公司近几年质量事故、原因及造成损失,通过邮件下发到车间、部门,由各单位组织员工学习,强化员工的质量意识。

讯四 10月13日,二分厂厂长郑军组织召开了第一次质量月例会,制列生产车间、质量管理部门负责人围绕"制列质量专题"展开讨论和交流,使分管部门更加清晰地了解质量管理方面的优势和不足。郑厂长要求相关车间部门针对本车间部门存在的质量问题拿出整改方案及具体实施细则。

讯五 10月21日,相关车间部门根据工作实际情况向品管部提交了适合本车间部门运行的质量管理方案,包括出现的质量问题、原因分析、具体整改方案、主要负责部门等内容,为今后解决产品质量问题拓宽了思路。 (本报记者 张 柳)

对于质量,我们应该这样管理——

从务实出发,促进"质量改进活动"取得实效

"质量在我心中,行动在我手中"活动,已在公司正式启动。活动的目标非常明确:提升公司全员质量意识,理顺并严格执行质量管理体系。解决产品质量不稳定,质量事件频发,从根本上治理"头痛治头,脚疼治脚"的管理习惯。纵观各企业进行的改革活动,其实际效果与预期目标相差甚远、不尽人意,甚至出现不良的活动后遗症。面对这次活动,如何避免这种现象,值得我们深思和关注。

一、变观念,改习惯

滨农科技的快速发展,证明了我们的产品具有很强的竞争力,产品品质能够经得起市场的考验,但是客户的诉求和潜在需求也在不断增加,行业竞争更趋激烈。现实中,常见的产品质量问题得不到有效根治,更可怕的是我们对这些"老问题"习以为常,缺乏解决问题的有效管理体系,长此以往,势必影响我们的市场竞争力和企业形象。纵观市场反馈的质量问题,几乎每个问题都能找到原因,甚至会是"很充分的理由",分析起来也都有可解决的办法。问题体现在产品,发生在基层,而真正的根源在管理者,观念陈旧、习惯难易、急功近利、一劳永逸,这可能是在管理者中存在较为普遍的"大敌",这也是为什么要从根本上治理"头痛治头,脚疼治脚"的管理习惯的意义所在。

二、抓基础,务实求效

质量环境职业健康安全管理体系已在公司运行了三年多时间,业已通过了认证和审核,使我们引入了全球通行的管理手段,也在广大管理者中植入了管理体系的概念。然而获得证书仅仅是开始和形式,还不能说明我们已达到了国际标准要求,实际运行的效果离标准还有很大差距,满足实际管理的任务仍很艰巨,这也是本次活动需要解决的根本问题。

首先需要梳理体系、整合职责。体系、职责、目的、文件都需要有一个清晰的层次。管理体系并非越复杂、文件越多越好,关键是整体的有效性、可执行性和持续性。

其次重心下移,满足基层管理和执行的需要。这要发挥中层管理者的主导作用,解决核心职责、管理方式和如何务实的问题。也许有人会提出我们在这些方面还存在问题么?其实这些最基本的课题,最基础的东西更要重视搞明白,更要下力气落实好、执行好。管理创新与技术创新有很大的不同,往往来源于对习惯的观察分析、对生活的感悟,需要理性的支持、道理的说服、与时俱进的思维变革,它解决的往往是人们的观念和习惯。而技术创新它面对的是自然规律,往往需要重大理论的突破或支持。面对产品质量问题,要求我们既要有管理者的变革又要有技术人员的创新,更多的是要考虑自己的观念和习惯是否有利于解决常常发生的问题。这是管理者需要普遍关注的,也是企管部今后面临的基本问题。 (企管部 于喜福)

对于质量,我们正在这样认识——

质量是一种态度

工作中有这样一个普遍现象:同样的工具,同样的工作方法,同样的生产环境,但是做出来的产品质量却大相径庭。这是为什么?我认为,质量是一种态度。

产品的质量取决于每个员工的态度。只有员工从意识上真正把自己定位为企业的一员,将工作定性为企业发展的动力,将产品质量定性为自己的责任,才能以主人翁的态度自觉地监督产品质量。

产品的质量取决于领导层的态度。只有企业的领导者牵头引导,管理层不折不扣地执行,才能形成拳不走、跑不掉、深入人心的质量理念,形成企业的质量文化。只有把这种认真对待质量的态度自始至终贯穿于工作的各个环节,无论是工作质量,还是产品质量,才会有根本保证。否则,单纯谈质量是单一的,偏颇的。

浇铸工在认真的对开盘

产品的质量取决于企业的态度。当企业对质量抱有坚定的态度时,管理人员才能更坚决有力地执行并引导员工的自觉性,从而形成一种质量至上的文化氛围,并使员工融入到企业的文化大河中。 (包装车间 路艳)

以优质产品打造行业品牌

价格战和创新战是当今最为激烈的两种方式,但是价格战可以取得一时的市场占有率,却不能长久的占有市场;创新战又是投入高,见效慢的方式。在这种条件下,要想长久、稳固地占有市场,产品质量成为企业恒久的主题。只有合格的产品才能满足消费者的需求,才有可能不断地扩大市场份额,创造出更好的企业效益。

精益求真,力求完美

质量是企业的生命。放弃质量的企业可能会有一时的收益,但必将死于激烈的竞争洪流中。只有信奉质量的企业,才能在长时间残酷的竞争中成长、发展、壮大,成为业内的常青树,时刻散发着生命的气息。 (包装车间 付立军)

唯有质量才有品质

在众多纷杂的农化产品中,要让老百姓放心的选择我们的产品,就必须保证我们的产品有过硬的品质。立足长远的发展前景,我们必须严格控制产品质量,创造出质量上乘的产品,打造出更多有特色有闪光点的产品。我们要做好产品生产的前期工作,筛选出最佳的生产工艺,优化生产工艺和生产配方,拿出切实可行可靠的方案。在产品生产过程中,必须用更高的标准要求自己的产品质量,保证每一道工序的产品都是合格产品,严禁不合格产品进入下一道工序,禁止不合格产品出厂。 (科研所 董丽)

有效沟通,将工作做到实处

质量是企业生命的前提,每个企业都在抓质量,但真正落到实处将整个质量链完善好,管控好的少之又少。产品从原材料进厂到生产出成品出厂,到达终端使用者这个过程,公司每个部门都负有质量责任,只是所担责任程度不同而已,如果一味的片面的将整个质量管理体系分割开来,质量永远都得不到提升,问题也就永远不会解决。如果一味追求质量成本,也是一种错误的做法,所以说,质量管理要以质量管理体系为基准,结合企业自身实际情况来实施才是问题的关键。 (包装部 张新峰)

●报缝话题

工作感悟

化工生产的过程是通过对工艺流程的严格控制,人为地给原料提供一个最佳反应平台使其充分反应生成所需产品的过程。在这个生产过程中,操作人员技能的高低直接影响产品质量的优劣。一个优秀的操作工能够根据物料反应的形态以及附属设备的状态预知反应进程,并事先做好调控,使其反应条件恒定在一个最佳范围之内。看似简单地拧几下阀门或点几下按钮,轻描淡写间却蕴含着无数实践经验的积累,因而成竹在胸、尽在掌控之中。

作为一个学习操作的新手,我们应该通过表面观实质,对所停何时做何种操作不但应熟记于胸,更应该明白这样做的原因。同样是开关阀门,师傅只需一次便可调控至最佳状态,而自己可能需要反复多次才能达到要求,在反复开关的过程中,物料的反应条件肯定发生变化,进而影响产品的质量,这就是我们为什么要不断强化工作技能,学习操作技巧。在学习过程中,要做到"多问、多看、多学、多练"。问,就是向师傅多多请教操作参数和注意要点;看,就要熟悉掌握物料管线的走向,设备设施的设置情况;学,就是将操作规程牢记于心,通过实践操作,对不合理的地方提出改进建议;练,就是主动上手,只有将岗位操作全线贯通,能独立排查处理异常情况。虚心一点、谦卑一点,才能在实践中逐渐成长为一个合格的操作员。

俗话说"一瓶子不满,半瓶子晃荡。"我们犯错误往往不是在什么也不懂的时候,恰恰是在自以为什么都懂却还有不懂的细节的时候。化工生产有其特殊性,在学习的过程中更应循序渐进,稳中求准,切忌急于求成,不懂装懂。

(中三车间 贾卫国)

我wo型我SHOW 滨农科技庆国庆员工才艺大奖赛异彩纷呈

本报讯 9月29日晚,滨农园内灯火辉煌、歌舞欢腾、人声鼎沸,这是滨农科技庆国庆员工才艺大奖赛的现场。本次比赛由企业文化部和滨农禾韵艺术团联合组织,旨在弘扬公司企业文化、丰富员工文化生活、展示员工风采。副总经理孟令涛、陈延刚、一、二、四分厂厂长王国忠、郑军、郭树成,滨农禾韵艺术团团长王海燕担任比赛评委。

比赛集绘画、乐器、京剧、歌曲、舞蹈多种形式于一炉。参赛选手们在舞台上淋漓尽致地展现自己的才艺,以激情忘我的表演为观众呈现了一场视觉、听觉盛宴。比赛中场,主持人张璐、禾韵艺术团成员的精彩客串为现场增添亮丽一笔。平日里辛勤忙碌在一线的员工们,此刻也济济一堂,陶醉在选手们精彩的表演中,热烈的鼓掌声、欢呼声此起彼伏,贯穿了整个比赛过程,与选手们一起尽情挥洒着滨农人的青春活力。

比赛现场评比,现场亮分,7号选手李文凭借一首深情款款的《心如刀割》独占鳌头,喜获一等奖;13号郭学城、10号李春鑫、19号李莹莹获二等奖;4号芦芳、8号孟繁飞、9号王松松、15号侯玉刚、17号黄建、20号丁希超荣获三等奖;仓储部王辉以一幅别具一格、富有情趣的丙烯画获得了特等奖。此次比赛充分展示了广大职工多才多艺、能歌善舞和健康向上的精神风貌。 (本报记者 苏 平)

滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY
Believe Need Success 信任－需要－成功
滨農報
总第039期
山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com
2010年11月1日 第12期 (内部资料 仅供交流)

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

核心是市场,重点是管理,产品是关键

本报讯 10月6日下午,我公司组织全体高层管理人员召开本年度第六次高层工作例会。会上,公司各板块分管领导就近期工作重点和存在问题做了全面汇报。董事长黄延昌听取汇报后,总结分析了公司当前的总体经营状况,对第四季度工作重点作出安排;同时,基于行业发展趋势及政策方向,进一步明确了公司的发展战略,提出了当前应着力解决的问题和调整方向。

黄总首先对公司当前的总体经营状况做了全面分析,自去年9月到今年9月这样一个完整的生产年度,公司基本上在按照年初制定的目标在前进,整体销售收入稳步增长,截至9月底,完成制剂6亿元、原药4.4亿元,总计10.4亿元的销售收入,第四季度要确保全面完成12亿的年度销售任务,其中原药销售必须完成6亿元,力争实现6.5亿元。回顾这个生产年度,我们唯一没有预料到的就是气候异常对公司生产经营带来的影响,致使原药、制剂库存偏大,占用大量资金。这有两个主要原因,一是公司战略决策失误,产品生产安排过剩;二是销售管理失误,没有及时控制运行偏差。另外,连续两年来,公司新建项目、公用工程、新厂区征地及技改等投资庞大,但收效太慢,从研发到生产到项目基本建设,再到正常生产、最后投入市场见到收益,没按计划完成,已严重拖累公司发展。下一步,要加强投资管理与资款回收力度。

在下一个生产年度伊始,黄总指出,2011年度制剂生产要完成6个亿的销售任务,库存控制在18%以内。我们必须学会科学的营销,科学的管理,不能以销量为唯一目标,而要以销售利润和营销质量为根本,要以长期的销售增长及利润为第一位,不断增加滨农品牌含金量,扩大市场份额。2011年制剂销售稳定一年,消化今年所产生的问题,但稳定并不代表不发展、不成长,而是为了立足长远,保证今后不断的持续增长。因此2011年我们必须着手以下几个方面的提升和改进:**一是内部管理要细化、规范化。**生产管理、营销管理、人力资源管理等都必须做细,做规范,做到井然有序,井持之以恒;**二是加强销售队伍建设,提升团队营销能力。**销售队伍建设必须按照公司的发展思路进行,销售业绩的完成必须要看销售团队的营销技能去实现,而不能依赖于公司的资金支持;**三是原药销售紧盯市场,不参与低价竞争。**公司有着庞大的营销、生产、后勤服务保障队伍,随之而来的就是庞大的费用,我们必须保证所有的费用回收,不能参与低价竞争。要价格比别人高,就必须质量比别人好,以此来把握市场,掌控市场;**四是车间生产要做精品,彻底解决质量问题。**这几年公司花费大量资金做生产技改投入,为的就是提高产品质量,对于变色、分层、结晶等这些质量问题,每个分厂厂长、车间主任、生产管理人员都有责任去解决好,谁解决不了就是谁不称职。

最后,黄总统揽分析行业发展趋势及政策走向,并立足长远,提出了公司的应对策略及发展方向。黄总谈到,要做好一个市场,无非要靠两个因素,一是经得起市场考验的好产品,一是优秀的营销团队。我国农药行业在多年的发展中,虽然出现了很多问题和整端,但国家宏观调控已经出台了相关政策法规,我们必须率先作出调整,解决公司目前存在的一系列问题,以适应国家行业政策的发展;

一是调整产品结构,发展高附加值产品。莠去津,欧盟国家已经禁止使用,美国也正在讨论当中,四、五年以后,莠去津、乙草胺这些产品销量必定会有大幅下降,因此我们必须做好S-异丙甲草胺,必须做好丙草胺。草甘膦,很多企业已经将生产线改装,但是我们要看到草甘膦庞大的市场潜力,这个产品我们必须要做好,找出问题所在,立足长远发展。

二是制剂销售要立足长远,调整产品结构,调整销售团队。2011年是十二五规划的开篇之年,公司计划在二到三年的时间内对接资本市场,现在对上市公司要求越来越规范,又正值农药行业最难熬的时期,但关键就看谁能熬过这个冬天。2011年是我公司发展进程中一个新的成长点,其他两个品牌力争五年内做到3.5-4.5亿元,滨农制剂明年稳定在4.5亿元,调整产品结构与销售团队,守住原先的市场份额与产品销量不下滑;在今后五年,滨农制剂从4.5亿元做起,冲破6亿大关,到2015年,必须做到6个亿以上,三个品牌制剂必须超过10亿元。

三是原药品种不断推陈出新,加大高附加值产品研发力度,增强销售后劲。原药的不断发展必须由研发做支撑,我们要加大新产品、高附加值产品的研发力度,加速向生产转化,迅速推向市场。我们的S-异丙甲草胺是国内的第一套生产装置,那么就必须在短期内迅速拿出产品,推向市场;乙草胺、莠去津在2-3年后销量必将大幅下滑,若新产品得不到及时补充,公司业绩必然会下降。到2015年,我们的原药销售必须保持持续增长,必须做到10个亿,路身全国前二十位,并且要坐稳这个位子。

四是服务市场,服务客户。原药销售不能单纯依靠贸易公司,必须依靠自身实力,长期稳定的占领国内外终端市场。因为市场小了,生产能力再大也没有用,没有市场,一切都无从谈起。因此我们必须一切以市场为重,一切服务于市场,服务于客户,公司内部必须生产合格的产品,做好产品质量,找出自身缺陷,努力提升。今后工作的核心是市场,重点是管理,从现在开始,要调整思路,统一思想与行动,聚焦于公司发展的战略目标,做好一切工作。

(特邀记者 王尚供稿)

滨农科技代表队喜获第二届"两省五市篮球联谊赛"亚军

本报讯 10月14-16日,由山东滨农科技有限公司冠名赞助的滨州市滨农科技代表队,在河北省沧州市举行的"第二届两省五市篮球联谊赛"上喜获亚军。滨州市滨农科技、德州市浩天集团、东营市代表队、沧州市日新集团、衡水市老白干五支代表队经过两天紧张激烈的角逐,采用单循环的比赛形式决出最终名次,沧州市日新集团代表队技高一筹,荣获冠军。

据悉,两省五市篮球联谊赛始于2009年,旨在体现全民全运的理念,大力开展全民健身运动,加强两省五市间的交流。两省五市地缘相近,风俗相通,自古就交往密切,特别是体育文化交流频繁,内容丰富,形式多样,相沿成习,成果丰硕。

比赛结束后,组委会举行了隆重的颁奖仪式,滨州市篮协主席王卫国和沧州市体育局副局长初勇宜圆满完成会旗交接。16日下午,董事长黄延昌与载誉归来的队员合影留念,并一同参加了公司举办的庆功晚宴。(本报记者 董新凯)

我公司荣获"中国农药行业植保科技服务下乡十佳企业"称号

本报讯 10月20日,在上海召开的第十届全国农药交流会开幕式上,第三届"中国农药行业创新贡献奖"评选结果揭晓,我公司荣获"中国农药行业植保科技服务下乡十佳企业"称号,董事长黄延昌出席颁奖仪式。

据悉,"中国农药行业创新贡献奖"自2008年创立并开展评选活动以来,在调动全国农药行业工作者的积极性和创造性、加速我国农药事业发展方面起到了积极的推动作用。本届评选侧重于在责任关怀、诚信经营及植保科技服务下乡三个方面做出突出成绩的企业,设立了"农药行业责任关怀十佳企业"、"农药行业出口贸易诚信十佳企业"、"农药行业植保科技服务下乡十佳企业"三大奖项。由工信部、农业部、中国农业生产资料流通协会、植保(中国)协会、中国出口信用保险公司等单位从事农药管理和服务的专家组成的评选专家组,对申报企业经过初评和终评,最终评选出30家获奖企业。 (特邀记者 徐家俊)

我公司召开第三届五金供应商交流会

本报讯 10月19日,我公司供应部组织的第三届五金配件供应商交流会在四楼会议室举行,由供应部主任助理杨洪福主持,来自滨州、淄博、东营和济南等地的40多名供应商代表参加。会议就供货过程中出现的质量问题进行了深入的交流和探讨,并在现场与参会代表签订了全年供货合同和客户服务质量承诺书。为提高我公司的服务质量和水平,企管部主任于喜福就我公司相关部门工作人员的服务态度对参会客户进行了现场问卷调查。会议现场气氛融洽,交流愉快,取得了良好效果,增进了双方的交流与合作,传递了合作共赢的经营理念,提高了双方合作的紧密程度,有利于进一步提升供应链竞争力。 (本报记者 张 强)

我公司水处理工程被市环保局誉为"海河迎查样板工程"

市环保局领导陪同专家检查海河迎查工程

本报讯 截至10月8日,我公司海河迎查各项工作基本完成,其中水处理工程被市环保局誉为"海河迎查样板工程"。自今年3月份起,按照全市海河迎查总体部署,以全市海河流域工业点源整治工作会议精神为指导,以《全市重点流域工业点源整治标准》为标准,我公司制定了海河迎查准备工作方案,坚持总体布局、分步实施、突出重点、整体推进的工作原则,分别从厂区绿化、规范污水外排口、污泥处置、在线监测站房建设、现场宣传展板制作、道路硬化、慰藉建设等几个方面展开工作部署。

讯一 10月11日,区环保局局长孙文博、副局长刘佩儒组织滨城区工业园区十几家企业来我公司参观"海河迎查样板工程"。在水处理车间主任助理穆海滨的陪同讲解下,一行人员了解了整改排水口的构造、巴歇尔槽的选型、在线检测室的布局等关键点的建设等。孙局长指出工业园区周边企业要以我公司水处理工程为样板,确保在10月底前高效率高质量地完成规范化排水口及在线监测室工程。

讯二 10月13日,市环保局局长韩杰、海河迎查领导小组副组长王惠军等市、区环保局领导来我公司督查海河迎查工作,公司总经理任立明、水处理车间主任助理穆海滨接待并陪同。韩局长对我公司海河迎查工作进展情况给予充分肯定,要求各县区领导及相关企业来我公司参观学习"海河迎查样板工程",同时,就我公司海河迎查工作现期存在的问题提出了指导性意见和建议。 (本报记者 凤信子)

地址:山东省滨州市工业经济开发区永莘路518号 邮编:256603 电话:0543-5087555 总编:黄延昌 任立明 李 华 执行主编:戚哲芬 责任编辑:王勤勤 美术编辑:石 洁

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

干的是日常工作，践行的是滨农文化

○一线播报

动力车间：自主维修练内功，节约费用效果堪比外修

动力车间在公司“练内功、强素质”的方针指导下，积极响应公司有关节能降耗的政策，充分发挥员工机械维修的特长，在车间主任曹玉亭的带动下成立了以马国营、杨彬为首的冰机(螺杆)自主维修攻关小组。自公司成立以来，螺杆制冷机组一直外协维修，不但维修周期长，而且维修费用高。动力车间借今年检修之际，以理论基础为导向、动手实践为基础，对1线1号、3号制冷机组，3线2号制冷机组进行自主维修。在维修过程中边研讨边学习，维修小组技能水平不断提高，截至9月底，已全面完成三台螺杆机的维修。经过使用验证，维修效果良好，完全达到外修效果。这次维修不但为公司节约了大量的拆装费、运输费、维修费，更重要的是培养出了一支合格的专业维修队伍，为公司今后维修所有制冷机奠定了基础。（本报记者 王勤勤）

包装车间：全自动贴签机，助推制剂生产自动化进程

我公司历经十几年风雨历程，在国内农化行业占据了一席之地。尤其是除草剂制剂，已真正坐上了国内第一把金交椅。随着产品美誉度、客户认同度的不断提升，除草剂产品供不应求。但随着金融危机之后，国内制造业的全面复苏，国内用工需求大增，许多企业招工困难，劳动力成本剧增，在农药企业制剂产品包装方面，生产设备供应商仍主推原来的人工贴标签设备，这种落后的生产方式严重制约着我公司的进一步发展。公司领导提出突破自动化生产孤岛，减少用工，联手供应商实现制剂生产的全面自动化。

今年上半年，公司委派设备技术人员，到自动化设备生产厂家进行考察，最终从“江苏金旺”“烟台博迈”“上海质瑞”三家企业购进十台全自动贴签机，实现了圆瓶方瓶的全自动贴签。7月份，三分厂专门聘请相关厂家技术员对我公司设备员进行自动化设备知识培训，不断提高设备员的实际管理操作技术水平和素质。三分厂一条龙式全自动化生产不仅解决了招工瓶颈问题，更大程度上提高了工作效率。（包装车间 郭洪波）

包装车间：发现包材制作失误，规避产品质量风险

10月9日，包装车间在安排生产50%菁灭净出口产品时，员工周冬云、吴春花发现包装箱印刷的喷头及贴标签位置与计划单要求不一致，计划单要求包装箱一面印刷喷头，一面贴标签，而包装箱两面均印刷为喷头，无贴标签位置。二人立即报告车间主任。经车间与销售公司沟通确认属于包装箱制作失误。销售公司负责人及时与客户沟通，并纠正失误的标签。

在生产中，员工发现33%二甲戊灭灵个别批次包装瓶、盖不配套，存在滑丝现象；16%精喹·氟磺胺配套量杯及标签与包装瓶不匹配，车间领导及时通知相关部门予以协调处理，避免了产品质量风险。（本报记者 王勤勤）

仓储部：过期包装新处理，废旧物资再利用

9月8-30日，我公司对一批计划取消和证号过期的包装物进行集中处理。仓储部、包装部、供应部及销售公司相关负责人对包装仓库提报的需处理包装物进行确认后，仓储部和供应部本着废旧资源再利用的节约原则拟定处理方案。报废瓶盖由仓库人员更换铝箔片，空白卷膜通过供应商裁改尺寸，这些物资经过二次加工之后可以继续使用；对无使用价值的标签、包装袋改变以往焚毁为主的方式，供应部让有加工能力的客户公开招标竞选加工权。这些措施有效减少了包装物资源的浪费，降低了公司生产成本，提高了产品竞争力。（本报记者 张金峰）

仓储部：呵护公司利益，于细微处见精神

10月2日，扬中市泰富电气设备有限公司送到我公司一批电缆桥架。仓储部保管员王村发现该公司送货司机在卸货过程中卸下一袋沙子，当即拒绝给其退皮过磅。同时通知供应部、企管部，上报部门负责人。经供应部、企管部人员现场核实属实后，对泰富公司的作弊行为予以严肃处理，并终止合作关系。公司保管员这种严谨细致、认真负责的工作态度，及时维护了公司利益。（本报记者 张国芳）

包装部：边学边用边实践，小细节大节约

近期，我公司包装部主任张新峰和赵涛根据市场情况，查阅了大量关于包装物的信息资料，在征得销售公司相关部门领导的同意并与之达成共识的情况下，对我公司包装瓶的瓶口尺寸和瓶盖重量进行了调整，在保证包装瓶质量的前提下，减轻重量。此举大大降低了公司在包装瓶上的生产成本。（本报记者 常海燕）

装卸办：成品摆放标准化，节省人力效率高

公司制剂产品的搬运、存储、发货方式一直都靠人工重复工作，这样的作业方式与劳动用工的矛盾越来越突出，而且产品经多次搬运也易损坏包装箱。装卸办主任齐恩平从实际出发，考虑如何减少用工，提出了从车间摆放交付产品开始进行标准化作业；包装车间将成品按照一定的标准要求，码放在可循环使用的木质托盘上，然后用包装带固定；成品拖运到仓库后，用叉车搬运直接摆放储存；发货时，可用叉车直接将一整盘成品搬运到运货车辆或装货货架上。这样减少了两次人工重复搬运的过程，可显著减少用工，提高搬运、装车效率；也便于车间与仓库交接清点。成品摆放标准化经初步运行，得到了车间的认可和支持，正在大力推广中。（本报记者 舒丽丽）

○图片掠影

编者按：文化不是说出来的，而是做出来的。正是每个部门、车间、班组一线员工日复一日在日常工作中的所思所行所坚持，才构成了滨农文化建设的真实脉动，并得以固化传承。

文化似水流，镜头所记录的只是一段截面，拍到的是风景线，反映的却是生命线。这些文化的先行者，正以行动告诉我们：九层之台，起于垒土。文化建设，始于细微。

勿以善小而不为！

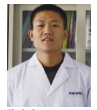
① 一条龙式服务的后勤办公室　② 2号楼303房间被评为标准宿舍　③ 清洁规范的品管化验室
④ 检修后的悬浮剂车间更为整洁　⑤ “风雨无阻”的装卸办每日晨会　⑥ 水处理车间景观建设
⑦ 排队下班的经包装车间员工　⑧ 匠心铸造的仓储部宣传栏

○研发专题

评先进，促研发，建高效团队

为尽快建设一支高效、高素质的研发团队，加快研发速度，提升研发质量，助推公司快速发展，公司集成化工研究所开展“爱岗敬业之星”、“研发能手”、“积极进步之星”月度评比活动，在全体员工中营造崇尚科学、学习先进的浓厚氛围。制定了相关评选标准，各职能部门推选原则，由科研所总工徐家俊整理后并公示，最后由全体人员进行不记名投票选举。

10月8日，徐工召开科研所全体研发人员会议，经各科室负责人对候选人进行无记名投票表决后，评选出九月份“研发能手”为张庆文、“爱岗敬业之星”为张军、“积极进步之星”为刘振叶，并为他们颁发奖状和奖金。(科研所 吴艳芳)



张庆文
合成室研发员

研发能手

业务素质过硬，工作严谨，攻克技术难题，短时间内研发新产品小试成功，被评为9月份研发能手。

张 军
合成室研发员

爱岗敬业之星

在工作中任劳任怨、积极主动，不计个人得失，不怕脏、不怕累，热爱本职工作，堪称爱岗敬业的模范。

刘振叶
生测室试验员

积极进步之星

工作严谨仔细，学习力强，积极参与每项试验，短时间内基本胜任本职工作，实为积极进步的榜样。

○一句话新闻

◇9月25日，山东滨农科技有限公司在滨州市人才工作会议上被评为全市人才工作先进单位，位列第二名。（科研所 吴艳芳）

◇近日，我公司ERP项目已完成了项目需求调研、流程整理、模块设计与配置等工作计划，鉴于项目组各关键部门及成员在完成本职工作的同时，很好地兼顾了ERP项目实施，公司给予各部门关键人员奖励并全公司通报表扬。（本报记者 张 瑞）

◇10月8日，南京瑞雪物流公司来我公司洽谈业务，初步达成合作意向，对我公司加快南方市场销售，特别是江浙沪市场的发货速度起到积极作用。（扬流部 李敏）

◇10月18日，我公司首批工人技师滨州技术学院在职培训班正式发放教材，《农药分析》、《设备点检维修制技术及应用》等教材紧扣公司行业特点，并契合公司实际生产；学员的相关学籍信息已采集完毕。（本报记者 石洁）

◇10月16-17日，我公司山理工专升本、山科大高起专两个培训班60余名学员参加了“2010年全国成人高考统一考试”，考试通过后，将统一入学。（本报记者 梁新凯）

●报缝话题

描绘自己的风采

记得刚走出校门参加工作时，对生活充满了无尽的遐想，憧憬着美好的未来，然而在工作的日子中，我更多地体会到生活需要梦想，但更要面对现实。岁月总是日复一日地抹杀我的锐气，梦想的激情也在一点点的消磨殆尽，但我必须勇敢面对现实。“要认真工作”这句曾被日常琐事淹没的话语又一次次地叩响我的心灵。

曾经因工作中的事而烦恼不已，经常会有“分内之事，小心谨慎；分外之事，淡然待之”的工作心态。自从进入滨农这个大家庭以来，领导的关心、同事的帮助让我逐渐体会到“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”的内涵。现在无论工作程序多么繁琐，时间多么紧迫，我不再气恼、而是认认真真去做，慢慢地积累工作经验，掌握工作技巧，工作能力也在逐步提升。现在我的生活也因为工作的充实而变得丰盈，内心也因不曾虚度光阴而坦然。

对待工作，要有一份认真执著，而人生，则要有一份淡然和超脱。或许你已经付出很多，但还没有得到你想要的；或许你还没有得到领导的认可，但是仍然要始终坚信，只要认真工作，只要心态端正，我们就有收获。即便错过了今夜的月光，也不会再错过明朗的清风。

无论是成功还是波折，无论是辉煌还是失意，面对人生的种种顺逆荣辱，让我们保持一种恬然的心境，平静而从容。工作的压力，生活的烦恼，精神的忧虑，都需要我们保持一份认真的态度、超脱的心境坦然地面对。

认真工作，从付出之中品味人生的丰盈与无憾；淡然人生，在得失之间感受心灵的挣扎与升华。面对未来，信心满怀，保持一种认真的工作态度，原来平淡的生活是那样丰富，多彩。

（仓储部 王卫爽）

市场前沿

“双交会”滨农火爆迎商机

本报讯 10月12-14日，以“粮食安全与现代植保”为主题的第26届中国植保信息交流暨农药械交易会(简称植保“双交会”)在黑龙江省哈尔滨市隆重开幕。此次植保会盛况空前，展会设特装展位188个，标准展位1300多个，展出面积达5万多平方米，参展企业达977家，展会注册代表4000多人，各界参会人数逾10万人以上。

滨农科技展厅以大气、独特、新颖的特展形式列位盛会，在董事长黄延昌的带领下，公司集40余名销售精英、相关部门骨干人员在展厅迎接全国各地众多新老经销商前来洽谈。我公司展厅达到空前的火爆场面，厅前人潮涌动，厅内喜笑云集，仅一天时间，公司宣传册全部发放完毕。很多经销商在现场与我公司达成合作意向，一些老客户也纷纷前来咨询我公司新品种及明年具体销售政策。

此次我公司以强大阵营出席第26届植保“双交会”，不仅有利于公司品牌形象的推广，提升公司的知名度，而且增强了广大客户朋友对公司未来发展的信心，坚定了与公司长期合作的决心，扩大了各地市场的客户群。

（本报记者 王强）

河北平泉、济南长清、广西南宁、天津宝坻客户来我司实地参观考察

编者按：金融危机之中，行业寒冬之际，我公司逆势而上蒸蒸日上的发展势头就从来没有停滞过，除草剂、杀虫剂、杀菌剂、原药等众多品牌运销全球。随着滨农品牌的不断运播，产品美誉度的不断提升，各地经销商客户对公司的认同度不断增加，也越来越迫切的希望全面了解公司的规模和实力。金秋十月，我公司迎来了国内广大客户朋友前来实地参观考察的高峰。

讯一 10月8日，河北省平泉县植保购销部李东光经理组织当地零售商、终端商二十余人到我司实地参观考察，公司市场总监杨希坤热情接待并陪同客户参观了生产厂区。沿途，随行业务经理及时向客户解疑答惑，使客户更清楚地了解滨农的生产实力和产品品质。杨总就滨农的发展历程和企业文化做专题讲解，技术部段敏详细讲解了玉米田除草知识和除草剂未来的发展方向，市场部经理刘杰就我公司发展前景、产品竞争优势和明年即将上市的新产品情况做详细讲解。

据悉，此次来访客户既有滨农合作多年的老客户也有慕名而来的新客户。参观考察结束后，客户对滨农雄厚的生产实力、产品竞争优势、发展经营理念等方面予以赞赏，纷纷表示要继续与滨农紧密合作，借滨农之势把自己的事业做强做大。（常销二处 李新国）

讯二 10月20日，济南长清客户一行30余人在解说员张娜引导下，参观了制剂生产流水线、原药、杀虫杀菌剂等生产区域。业务人员结合客户销售产品的情况，重点参观了除草剂成品仓库，并向客户一一解说其销售的产品种类。据悉，来访客户均是滨农的金牌客户，对公司的认同度较高，销售产品效果较好。此次来访目的是为了了解公司实力及习产产品知识。21日，市场总监杨希坤在销售公司会议室专门安排了一些针对性的课题做讲解。参观结束后，客户纷纷表示滨农有这样强大的经济实力和研发实力，自己的市场前景一定更广阔。（本报记者 张 娜）

讯三 10月22日，广西南宁普得乐植保有限公司的核心经销商和部分员工，在总经理谭旭旗带领下到我公司参观学习。包装部常海燕引导客户参观了生产区、成品仓库、研发区和生活区并做详细解说，市场总监孙永安介绍了公司的近况和未来发展规划，技术部曲耀训针对施药技术和产品知识做专题培训。参观客户对滨农科技的发展规模和管理予以高度称赞，纷纷表示明年将会更加下大力度推广滨农产品。（市场总监 孙永安）

讯四 10月26日，天津宝坻区永丰种子销售公司组织当地核心零售商到我公司参观考察。技术部史大浪就玉米田苗后除草产品做专题讲解，销售部李金贵向客户讲解了公司的竞争优势和重点产品，并针对大田作物的杀虫剂做详细解说，使客户全面了解公司的产品优势和特点。2010年我们在宝坻市场创下突破性业绩，通过此次来地参观，客户对我公司发展有了全方面的了解，对公司的生产规模和竞争优势予以肯定和赞赏，进一步坚定了与我公司深入长久合作的信心。

（销售二处 于振海 李新国）

经销商风采

六年由弱到强，源起从头再来

2004年对柳江农技服务公司来说是最艰难的一年，上任领导拉走了公司的老业务员和80%的上下游客户另立门户，当时的困难可想而知，新任总经理覃志伍重整旗鼓迎难而上。没有资源，自己去市场上游找；没有客户，自己带着业务员下乡开发。在这种艰难的情况下，为了给公司注入活力，覃总毅然做出了一个惊人的决定：舍去原来所有的客户，一切从头开始。正是在这种情况下，我公司开始了与柳江农技服务公司的合作。多年来，柳江农技公司由最初销售我公司产品几十万元，已扩展到900万的年销售额，现已成为我公司在桂北地区的金牌客户。

覃总根据当地的区域种植结构把柳江分成四个区，然后再采取化整为零的方法，由面及点，把整个柳江市场编织成一个整体的销售网。面对毫无经验的业务员，覃总请来技术员给他们一点点培训，自己一个一个带着下乡，了解市场累积经验，培养出一批自己的专业销售队伍，这样强有力地推进了公司的业绩提升。

在覃总的带领下，柳江农技服务公司在6年的时间里取得了从无到有、由弱到强的跨越式发展，由经营单一产品扩展为经营除草剂、杀虫剂、杀菌剂、化肥等多种农化产品的公司。工作上的事，覃总总是行动在最前沿，下班为开发新客户、新货源，维护旧客户，从来没有停止过。覃总深感肩上的责任，任重而道远，经常挂在嘴边的一句话就是“弟兄们跟着我老覃干，我就不能亏待任何一位。”正是这种责任心，把一个曾经濒临破产的企业经营得有声有色，把所有业务员的心紧紧拧成了一股绳。（营销七处 蔡海波）

销售心得

全面提升素质 销售战场亮剑

销售工作是现代职场中最具挑战性的一项，作为一名农化行业的业务人员，应当区别于其他行业，我们接触的是最朴实的农民和代理商，我们就应当用真诚的态度去感动客户，与客户培养起良好的客情关系。

企业与业务人员是水与鱼的关系，如果企业离开了业务人员就好像死水一般，失去生机与长期发展的动力；业务人员离开了企业，就像鱼没有了赖以生存的环境，很快就无法生存。业务人员首先应该是企业的代表，不管是拜访代理商，还是下乡开展各种促销活动，业务人员的素质和个人形象是以代表一个企业的管理水平，我们要时时刻刻注意自己的行为举止。其次，业务人员就是代理商与企业之间沟通的桥梁，比如企业的发展变化、相关政策传达，面向客户的收款及销售发货等，都需要业务人员的沟通与协调，所以业务人员就在企业与代理商之间起到了至关重要的纽带作用。怎样与代理商更加顺利地开展工作，我认为业务人员应做到以下几点：

一、做事先做人。代理商事情再小也是大事，他们是我们的衣食父母，也是企业赖以生存和发展的根本，所以我们要真诚地面对客户，用实际行动和人格魅力去打动他。

二、从细节做起，与客户建立起良好的客情关系。我们不仅要把客户当成我们的贸易伙伴，更要把他们当成朋友、亲人去对待。我们要对客户的收款、发货、报价等做好明细账目，要学会通过发货情况，看出当地市场的需求品种和数量，由此预测未来市场的变化。

三、要熟悉掌握住客户的各种信息。比如资金、网络、性格、喜好等，我们只有掌握了这些，才便于其他工作的正常开展。

四、以市场信息为据，做好代理商的参谋。有些业务人员只会做一些传话筒、收款机这样的表面工作，不但没有成效，而且还会极大地引起客户的不满和反感，我们要依托当前市场上的各种信息，以此为据，让他们不得不信服。

五、要培养良好的心理承受能力。在与客户业务的开展中，不免会遇到一些诸如发货不及时、产品质量、售后服务和宣传之类的问题。客户态度可能很强烈，我们要学会耐心听取他们的倾诉，他们是想解决问题，而不是激化问题，所以我们就要学会先承受再协调。

六、要不断学习总结，用知识武装自己。一个业务人员要养成勤思考、勤总结的习惯。每天面对的客户不同，就要用不同的方式去谈判，只有不断的去学习思考，去总结，才能与客户达到最满意的交易。

当前市场风云变幻莫测，农资市场的竞争已由激烈变成了惨烈，对业务人员的要求也更加苛刻，我们不仅要具有亮剑的精神，更要有积极的心态去面对每一天的工作。我坚信只要具备了这些基本素质，我们的销售工作定会伴随“滨农科技”一起更加蒸蒸日上！

（销售六处 余建明）

供应商风采

精诚合作 共赢十载

浙江新化化工股份有限公司是一家具有40多年生产经营历史的综合性化工企业，与山东滨农的合作始于1999年。十余载的合作，我们目睹了滨农科技一步一步地发展壮大，一跃跻身为农化行业的知名品牌。两家公司也在这个长期的合作过程中建立了良好的客情关系，双方本着合作共赢的理念，形成了战略一体的合作关系。如今的农药行业市场竞争异常激烈，我们作为阿特拉津主要原料异丙胺、一乙胺和三乙胺的生产厂家，与滨农科技战略一体合作关系的确立，可以共享需求和供给信息，减少不确定因素，降低库存，以便集力量于自身的核心竞争优势，加强市场竞争力。

为巩固和提高双方的战略合作伙伴关系，我们采取了一系列措施。

首先，公司坚持“以人为本、科技创新、诚信经营、可持续发展”的经营战略，树立“健康、安全、绿色、环保”的现代高新技术企业发展经营理念，注重科技创新与全面规范化管理，全力构筑企业核心竞争力。公司注重内部管理，坚持以“创立品牌，赢客至上，优质高效”的质量方针，依靠科技进步，强化质量管理，走质量效益型道路。供应滨农科技的异丙胺和三乙胺产品采用美国空气产品与化学品公司标准，产品出口二十多个国家和地区。

竞争中具有领先优势，双方通过各种渠道进行信息共享，保持双方具有持续的竞争优势。当滨农科技收到订单时，滨农科技采购部第一时间把原料采购量传达给我们，让我们提前锁定采购原料成本，增强产品的竞争力；当我们预感我们产品的采购原料价格变化时，提前通知滨农科技，以便控制有效库存，让滨农科技具有比其他竞争对手更强的接订单能力。

第三，加强售后服务，保证滨农科技供货的及时性。滨农科技有一个比较大的问题，就是储罐小，用量大。为了保证滨农科技的正常生产，我们一方面与滨农科技的供应部经常保持沟通，了解库存变化状况；另一方面，我们与物流公司签订了长期的运输协议，运输公司比较固定，对运输路线十分熟悉，可以保证供货及时性，以便在危机关头，全力保证滨农原料供应。2009年初，异丙胺市场异常紧张，价格持续上扬，到了一货难求的地步，为了保证滨农科技的正常生产，我们承诺一天一车，很多车辆仅仅只装了整个储罐的三分之二，虽然我们在运费方面有一定的损失，但是为了保持双方长期的战略合作伙伴关系，我们觉得这种“舍”是值得的。

十一年的风雨兼程，十一年的精诚合作，让我们双方紧密地融合在一起，共同应对风云变幻的市场竞争，我们将以优异的产品、可靠的质量、高效的服务，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn