“快乐友约，告别11·11”联谊会圆满落幕

本报讯 “蒹葭苍苍，白露为霜”，所谓伊人，她(他)在何方？为让公司青年人在繁忙的工作中感受身边的温暖，给更多单身员工创造一个相识的机会，11月11日下午，我公司主办的“快乐友约，告别11·11”联谊会在滨州市老干部活动中心浪漫开场。来自山东滨农科技有限公司、国昌控股集团有限公司、滨州医学院附属医院、滨化集团股份有限公司等企业的60余名单身男女青年参加了此次活动。

活动正式开始前半小时，在“月老”精心设计的“姻缘墙”下已经聚集了不少年轻人。大家有的拿着手机拍照，有的手持“爱心便利贴”，都在认真地翻看并记录着“姻缘墙”上展示的参与嘉宾的资料，希望提前找出自己心仪的“梦中人”。

半小时后，来自滨农科技推广部的黄志敏以一首活力四射的歌曲《溜溜的她》火热开场，随后，公司人力资源部主任戚哲芬致开场词，主持人宣布活动正式开始。“萝卜蹲”、“贴爱情宣言”、“运气球”、“成语接龙”、“听音乐猜歌名”等妙趣横生的小游戏，很快让原本陌生、紧张的嘉宾们变得有说有笑。期间，为了让大家更好地了解自己，不少嘉宾还主动上台展示才艺。

在最后的“寻梦终决选”中，男孩、女孩们各自找到自己欣赏的“对象”，大胆向对方表达心意，并留下了联系方式。活动结束后，嘉宾一行到我公司接待中心参加了快乐晚宴。宴会上，参与联谊的嘉宾们开心地说：参加这次活动真的很开心，不仅收获了友谊，更收获了快乐！ （本报记者 杨 霖）

■要闻简讯

国家工信部专家组来我公司审核

本报讯 11月21日，国家工信部专家组处长丁玉光、范耀成、马力利在山东省经信委原材料处处长田晓慧、王万杰，山东省石化行办处长李卫东、滨州市化工协会院长胡勤周的陪同下，来我公司对中农民昌农药定点延续核准进行现场复审，公司生产总监张玉瑞陪同审核。

期间，专家组对公司的生产设备、环保设施、品管控制、仓库管理等方面进行了现场审核。审核结束后，专家组对我公司的硬件设施和软实力给予充分肯定，同时，也提出了可供借鉴的参考建议。 （登记部 魏艳艳）

山东省安全生产委员会领导一行来我公司检查指导

本报讯 10月7日，山东省安全生产委员会领导一行在滨州市区安监局领导的陪同下，来我公司就安全生产管理情况进行检查指导，公司总经理助理郭安勇陪同检查。

领导一行首先听取了我公司安全部的安全生产管理工作汇报，并检查了相关资料，随后，又到公司的包装车间、消防站等现场进行了实地查看。

检查结束后，领导一行针对检查过程中发现的问题提出了指导性意见。 （本报记者 孙文杰）

青岛海事局前湾海事处领导一行来我公司参观指导

本报讯 11月9日，青岛海事局前湾海事处科长张保国一行三人来我公司参观指导，公司生产总监孟令涛、行政副总助理郑军陪同参观。

在参观了公司生产车间、详细了解了产品的生产流程后，张科长就危险品货物的装箱、封箱要求进行了详细讲解。孟总表示，我公司将严格按照海事处的要求，加强对危险品货物的把关，以最优质的产品质量、最严格的出货态度组织海上货运。 （出口部 李艳杰）

我公司组织召开QC成果发布会

本报讯 11月23日，我公司组织召开了2013年QC成果申报课题发布会。合二车间、中五车间、包装车间等15个单位分别就各自的QC成果进行了发布。发布会以比赛的形式进行，生产总监孟令涛、行政副总助理郑军、生产部主任赵福廷等六人担任评委。通过综合评分结果，干燥车间获得比赛第一名。 （品管部 张 娜）

我公司人力资源部赴多所高校招聘人才

本报讯 11月16日、22日、23日，人力资源部主任助理林延彬、李明德分别赴山东科技大学、南开大学、天津大学、青岛农业大学等高校参加了四场双选会，共收到专业对口且符合公司岗位要求的简历60余份，其中硕士以上简历31份。

11月20日，林主任赴清华大学参加了由山东省委组织部、省人社厅在北京举办的“2013年清华大学首场招聘会暨山东省高层次人才招聘会”。 （本报记者 李明德）

■一句话新闻

◇10月5日，我公司组织安全部、工程管理部、各承包商进行了安全施工专题培训，培训由总经理助理郭安勇主讲。 （本报记者 孙文杰）

◇自10月份开始，为进一步提升公司安全环保管理水平，我公司将原来每月首周一组织召开的安全生产例会改为安全环保专题会议。 （本报记者 孙文杰）

◇10月8日、10月12-14日，安全部对公司的消防栓、气瓶、粉尘及淋洗装置分别进行了安全专项检查，并根据检查出的问题下发隐患整改通知书56份，以消除生产车间的安全隐患，保证安全生产。 （本报记者 孙文杰）

◇10月21日、28日，沾化新厂生产部利用业余时间组织科室员工进行了办公软件学习培训，仓储部主管范宜琦为大家详细讲解了日常报表的填写、修改等基础操作，并对员工在软件使用中遇到的问题进行了释疑解惑，有效提升了员工对办公软件的操作水平。 （本报记者 王信喜）

◇11月7日，沾化新厂落实绿化带承包认养制度，各科室在明确分工的基础上互相协作，大家一起除草，清理垃圾瓦砾，共同把“滨农后花园”美化得更加干净、温馨和舒适。 （本报记者 王信喜）

◇11月9日下午，滨海镇派出所组织的滨海镇警民洽谈会在沾化新厂会议室举行，后勤部主任李安民主持会议，来自护卫队、仓储部等部门的10余人参加会议；会议对当地的警民关系、社会治安等问题进行了讨论。 （仓储部 李学利）

◇11月初，为进一步增强员工的安全意识，提升安全管理水平，沾化新厂仓储部特邀安环部工作人员就安全知识、消防器材的使用方法及注意事项对员工进行了详细讲解。 （仓储部 刘宝静）

◇11月12日，公司生产总监孟令涛带队参加了由滨州市石化行办在邹平科达公司举办的滨州农药企业生产座谈会。 （登记部 魏艳艳）

◇11月份，沾化新厂仓储部组织装卸班、叉车班员工进行了叉车操作技能演练，演练中，技能熟练的老师傅就叉车的保养维护知识对叉车新手进行了详细讲解，对全面提升叉车司机的操作水平起到了积极作用；同时，部门也借此机会对叉车进行了一次全面的保养维护。 （仓储部 刘宝静）

◇8月份，公司“成立净水房计划”开始实施，经过一系列房屋筹建、设备安装、调试、成品检验，11月中旬，经检验合格的纯净水正式对员工开放。 （后勤部 郭明明）

◇11月中旬，软包装车间组织班长等骨干人员召开三体系落地培训会，车间主任侯玉刚结合工作中的实例为大家讲解了什么是三体系及公司的方针目标、重大危险源等知识，对车间三体系的落地运行奠定了良好的基础。 （软包装 侯玉刚）

◇11月16日下午，我公司包装部组织召开了包装箱质量专题会议，包装部主任赵海主持会议；会上，针对包装箱近期出现的质量问题，我公司与会人员同供应商从生产控制及检测等方面进行了分析讨论。 （包装部 赵 涛）

◇11月25日，为丰富员工业余生活，提升图书利用率，公司图书借阅室搬至人力资源部东办公室，并对员工实行免费开放借阅。 （本报记者 刘梅梅）

●报缝话题

全省农药连锁经营经验交流会在滨州召开

11月13-15日，山东省农药检定所、山东省农药发展与应用协会在滨州组织召开全省农药连锁经营经验交流会。农业部农药检定所副所长魏启文、山东省农业厅副巡视员卜祥联出席会议并讲话，十七市农药监管机构负责人、农药生产、经营、使用等单位代表约200人参加会议，山东省农药检定所所长、山东省农药发展与应用协会会长杨理健主持会议。

魏启文副所长指出，近几年，农药连锁经营发展速度较快，有利于形成规模化、网络化营销体系，有利于提高企业竞争力，有利于农药市场规范和监管。希望社会各界共同关注，支持和推进农药连锁经营，从根本上维护农民和消费者的利益。

卜祥联副巡视员在讲话中指出，当前农产品质量安全的最大隐患就是农药残留超标，管住了农药，就抓住了农产品质量安全的“牛鼻子”，而农药经营环节又是农药管理工作的重点、难点、关键点，管住了农药经营，就从源头上消除农产品质量安全隐患。由政府主导推进农药连锁经营，就是要加强对农药经营环节的监督管理，改善农药经营现状，规范农药经营行为，提高农药产品质量，保障农产品质量安全。

他强调，推进农药连锁经营意义重大。一是符合国家政策及市场运行规律。“农药连锁经营”并不是一个新概念，在国内已经历了十多年的发展，尤其是2009-2010年连续两年扶持农资连锁写进中央一号文件，刺激了农药连锁走上了快速发展轨道。据有关部门统计，国内目前从事农资连锁的企业超过1000家，挂牌的连锁店超过30000个，农药连锁经营企业在农药销售市场所占份额已超过20%。二是净化农药市场的有效手段。农业部门通过推进农药连锁经营，引导农药经营网点在自愿基础上进行清理重组，组建农药连锁公司（配送中心）加直销店(或连锁店、加盟店)的农药经营服务网络，限制连锁经营网点从

(下转2-3版报缝)

BNS 滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY
信任—需要—成功 Believe Need Success

滨農報

总第076期
山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com
2013年12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

我公司获评2013年国家火炬计划重点高新技术企业

本报讯 10月28日，国家科技部火炬中心发布了2013年国家火炬计划重点高新技术企业评选结果(国科火字[2013]258号)，我公司荣获“国家火炬计划重点高新技术企业”称号，有效期三年。

8月份，经自主申报、主管部门推荐，滨州市科技局根据《国家火炬计划重点高新技术企业管理办法》规定及上报数量不超过当地高新技术企业数量的3.0%的比例要求，向山东省科技厅推荐了包括滨农在内的2家企业。由山东省科技厅择优推荐并经国家科技部火炬计划中心组织专家评审，山东省共有41家企业荣获“国家火炬计划重点高新技术企业”称号，占山东省国家高新技术企业总数的2.0%，滨州市仅滨农科技一家企业获此殊荣，占滨州市国家高新技术企业总数的1.5%。

根据国家科技部《国家火炬计划重点高新技术企业管理办法》第八条规定，荣获“国家火炬计划重点高新技术企业”的企业可享受如下政策优惠：“火炬中心将在火炬高新技术产业化及环境建设体系中对国家火炬计划重点高新技术企业在信息、宣传、人才、市场、资金等方面采取有针对性的帮扶措施，予以重点支持。对拟上市企业、产品或服务拟纳入政府采购的企业进行推荐。地方科技部门应对国家火炬计划重点高新技术企业给予重点扶持，有条件的地方可会同相关部门建立国家火炬计划重点高新技术企业专项扶持资金。” （技术中心 吴艳芳）

我公司检测中心正式通过中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认可评审

本报讯 11月11日，我公司检测中心正式通过中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认可评审。

自8月25日开始，检测中心针对评审专家提出的建议和意见，对9个不符合项进行了全面整改。通过对样品标识、各类记录、检测报告等流程环节的整改，进一步加强了检测数据的可靠性和溯源性。我公司13个产品(包括甲草胺原药和乳油、乙草胺原药和乳油、丁草胺原药和乳油、草甘膦原药和水剂、二甲戊乐灵原药和乳油、莠去津原药、可湿粉以及悬浮剂检测技术)顺利通过评审。

这表明我公司检测中心具备了按有关国际认可准则开展检测服务的技术能力，同时取得了国际互认协议集团成员国家和地区认可机构对我公司检测中心检测能力的信任，并有机会参与国际和区域间合格评定机构双边、多边合作交流。

检测中心此次顺利通过现场评审，获得中国合格评定国家认可委员会的获准认证，并在官方网站进行电子注册、发布，接受中国合格评定国家认可委员会的监督审核，意味着我公司建设国家检测重点实验室的目标已取得了阶段性成果。同时，也进一步提高了我公司检测中心的知名度，对树立公司品牌，赢得政府部门、社会各界的信任，增强公司综合竞争力起到了推动作用。 （本报记者 董 杰）

我公司“1500吨/年莠灭净—锅法绿色合成工艺技术改造项目”被国家工信部列入2013年工业清洁生产示范项目

本报讯 近日，我公司“1500吨/年莠灭净—锅法绿色合成工艺技术改造项目”被国家工信部列入2013年工业清洁生产示范项目，由财政部划拨中央财政清洁生产专项资金700万元予以支持。

据悉，中央财政清洁生产专项资金是由中央财政预算安排的，旨在重点支持对行业整体清洁生产水平影响较大、具有推广应用前景的共性、关键技术应用示范。此次评选，全国共有66家企业获得2013年中央财政清洁生产示范项目专项资金支持，其中农药行业企业共9家（8项原药及1项制剂加工项目）。

多年来，我公司高度重视自主创新和清洁生产，致力于农药清洁生产技术开发及成果转化，通过创新，实现企业转型升级，走新型工业化道路，力争打造“绿色滨农，科技滨农，国际滨农”。 （技术中心 吴艳芳）

我公司位列中国农药百强企业第六位

2013中国农药行业百强榜单

序号	省份	企业名称	2012销售额（亿元）
1	北京	北京颐泰嘉和科技股份有限公司	30.3
2	浙江	浙江新安化工集团股份有限公司	28.3
3	江苏	南京红太阳股份有限公司	27.3
4	江苏	扬农化工股份有限公司	21.9
5	浙江	浙江金帆达生化股份有限公司	21.4
6	山东	山东滨农科技有限公司	21.0
7	山东	山东潍坊润丰化工有限公司	20.4

本报讯 10月16日，在第十三届全国农药交流会主题大会上，中国农药工业协会正式公布2013年中国农药行业百强榜单，我公司以21.0亿元的销售额位列第六。

中国农药工业协会自2011年以来已连续发布两届中国农药行业百强榜单。从2012年销售百强企业的业绩来看，百强的入围门槛持续大幅抬升，由2011年的2.0亿元提升到2012年超过2.5亿元，入围门槛提升5000多万元，而2013年中国农药行业百强榜单的入围门槛又有提升，达到了2.6亿元。其中，百强企业销售额过10亿元的企业数也再创新高，达到了25家之多，反映出企业规模实力在不断增强，行业集中度大幅提升。 （技术中心 吴艳芳）

我公司被滨州市知识产权局推荐为《企业知识产权管理规范》贯标试点示范企业

本报讯 11月份，经企业自主申报、主管部门推荐，山东省知识产权局在全省择优遴选了首批《企业知识产权管理规范》贯标试点企业200家，滨州市九家企业获批入选。其中，包括我公司在内的三家企业被滨州市知识产权局推荐为《企业知识产权管理规范》贯标试点示范企业，并获专项资金支持15万元。

据悉，《企业知识产权管理规范》贯标工作旨在从企业发展和市场需求出发，通过政府引导，推进企业实现知识产权管理标准化，规范企业知识产权管理行为，达到增强核心竞争力、防范知识产权风险的目的。

近期，国家对《高新技术企业认定管理办法》进行了调研并欲酝酿改革方案，《企业知识产权管理规范》有望成为高新技术企业认定的重要指标之一。 （技术中心 吴艳芳）

我公司荣获三项“山东省技术市场科技金桥奖”

本报讯 10月30日，山东省科技厅公布了“2013年度山东省技术市场科技金桥奖”评选结果，滨州市共获得“山东省技术市场科技金桥奖”21项，其中，滨农科技被评为“2013年度山东省技术市场科技金桥奖先进集体”；公司技术总监张玉瑞被评为“2013年度山东省技术市场科技金桥奖先进个人”；公司项目《甲基磺草酮的合成研究》被评为“2013年度山东省技术市场科技金桥奖优秀项目二等奖”。

“山东省技术市场科技金桥奖”是根据《山东省技术市场科技金桥奖奖励办法》规定，对上年度技术市场工作中做出突出贡献的集体、个人和具有重大影响的转化项目进行的奖励。2013年“山东省技术市场科技金桥奖”重点奖励了产学研合作、科技成果转化、技术市场建设和管理以及服务“三农”的单位、个人和项目。 （技术中心 吴艳芳）

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 总策划：黄延昌 李 华 主编：戚哲芬 责任编辑：王勤勤 刘梅梅 美编：杨 霖

“三标一体化”之求真务实

编者按:为了对标差距、找准短板,进一步夯实公司的基础管理,公司上半年对通过认证多年的质量、安全、职业健康三体系提出了重新认证再出发、深度思考重认识的要求。“求真务实”是践行“三标一体化”的原则和标准,要求预选内审员力争在能听懂、能学会、有感悟的基础上,做到临阵观摩、事必躬行,全面指导。鉴于此,11月3日、10日,我公司组织各部门(车间)中层主要负责人及其他骨干进行了“三体系宣贯”内部辅导培训,来自各部门(车间)的40余人参加了培训。培训会上,企业管理部主任于喜福就“职责与目标对接——如何实现职位说明书落地”、“如何实现规则与职位说明书对接”为大家做了详细讲解,对全体备选内审员起到了示范作用。

“三标一体化”管理的再认识

为了对标差距、找准短板,进一步夯实公司的基础管理,公司上半年对通过认证多年的质量、安全、职业健康三体系提出了重新认证再出发、深度思考重认识的要求;聘请知名的香港咨询科荣公司紧紧围绕“三标一体化的意义及重要性、三标一体化基本知识、三标一体化在生产工作中的应用与实践”等开展深入的理论学习和实践演练。公司至少应对三标一体化加强以下几点认识:

第一,三标一体化管理的意义重大。

由国际标准化组织制定的ISO9001/ISO14001/OHSAS18001标准是目前世界范围内应用最广泛的管理标准,在世界上具有很强的权威性、指导性和通用性,体现了企业可持续竞争发展的思想。获得“三标一体”的认证,就意味着获得了在世界范围内进行市场竞争的通行证。企业进行三个体系的认证是世界性的趋势,是企业参与国际贸易、提高自身竞争的自觉要求,也是企业遵法守信、诚实负责的体现形式。通过体系的持续运行,可不断提升企业的各项管理水平。认证也意味着付出,意味着管理成本的增加。任何工作都离不开资源的支持,而企业追求的目标之一是经济效益最大化,如何处理好经济效益和综合效益的关系、将经济投入转化为效率提高是企业认真思考的事情。

第二,三标一体化管理体系的贯彻实施先要做到“心领神会”。

(一)将认证贯标工作纳入到日常工作中去,管理工作要以三体系为主线展开,各级管理人员、内审员要充当宣传员、解说员、发动员;贯彻实施三标一体化虽已多年,但对于认证的目的、三个管理体系的要求和术语还是有很多人不知道的,因为很多人认为认证与自己无关,那是内审员和公司领导的事情,思想上不够重视,其行动就可想而知了。

(二)只有“应知”,才能“应会”。要想让人彻底记住某个知识,并用意识作用于它,最好的办法就是先让他牢牢地记住这个知识,为了更好的记忆,最好的办法就是重复性地再现,通过不断地再现,使其逐渐达到习以为常的目的。

第三,成功保持体系有效运行的先决条件。

企业要通过体系认证并不难,难的是能够真正按照标准要求去实施,并做到持续改进。要做到体系的持续有效运行,离不开领导的高度重视和率先垂范,离不开全员参与,离不开眼前利益服从长远利益、个人利益服从企业利益的指导思想,离不开将体系运行与日常管理相融合的工作思路。

第四,三标一体化有效运行亟待解决问题的几点思考:

组织机构的优化:组织机构是企业开展管理工作的基石,应按照高效的业务流程去构造组织的机构,并努力减少中间环节。在职能划分时既不能出现遗漏,也要尽量避免过多过深的交叉,更要处理好部门之间的接口。

能力、意识和培训问题:合格的人力资源是圆满完成各项工作任务的保证。基于适当的教育、培训、技能和经验,从事各项工作的人员应是能够胜任的,企业应确定各岗位人员所必要的能力,提供培训或采取其它措施以满足这些需求,并评价所采取措施的有效性,使员工认识到所从事工作的相关性和重要性,以及如何为实现目标作出贡献。

程序文件的编写:文件化的程序文件有助于良好地运行控制,体系标准都是通用的,如何将通有的要求与企业的具体活动、产品服务的特点结合起来是编写成功的关键。应充分反映企业的质量、安全和环境等管理现状,不照搬照抄应派有与企业现有的管理基础相结合,不另起炉灶;应采用PDCA的过程方法,体现对人、机、料、法、环的有序控制。

重视体系的运行管理工作:体系建立起来之后,运行是关键所在。体系文件经过审批发布后各级部门和人员都应认真执行,并积极提出改进建议,通过内审和管理评审不断提高运行质量,确保体系的有效性、适宜性和充分性。管理体系既然是一种约束,就不能容许各行其事。

重视绩效的监视和测量:产品质量、工作绩效、过程能力、顾客及其它相关方的感受的监视和测量是持续改进的基础,除了对产品质量的监视和测量工作,其他方面我们做得还不够,尤其是对过程的监视和测量,这可能会导致过程保证能力的不足,势必将影响公司的履约。

(特约撰稿 李华)

找准路子,用好“三原则”

毕业之前,我印象中的三体系是商品外包装上“QS”标志;毕业进入企业后,虽然经常听领导和同事说起三体系,但是打心底里觉得那是安全部、环保部、生产部和各生产车间的事,与我无关。在学习三体系后,我才发现以前的观点是多么的片面。

三体系通常包含:ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系和OHSAS18001职业健康安全管理体系,公司正通过科学的方式将它们进行整合,在共同管理原则及可兼容的各标准条款的基础上,兼顾各分系统的特殊要求,建立起一个系统的、有机整合一体化管理体系,公司内部简称为“三体系”。三体系涵盖了营销、研发、生产、管理和服务等五大管理范畴,而不仅仅是安全环保和生产系统的事。

三体系运行中要遵守三大原则——闭环原则、比较分析原则和不断优化原则。但是我觉得这三个原则不仅可以用在企业经营管理活动中,同样可以运用到我们日常的生活和工作中。

第一,闭环原则。

闭环原则是把全公司的研-产-销管理过程作为一个闭环系统,并把该系统中的各项专业管理,如物资供应、成本、销售、质量、人事和安全等作为闭环子系统,使系统和子系统内的管理构成连续封闭和回路,且使系统活动维持在一个平衡点上。它通过对公司内部工作采用PDCA循环,使问题和矛盾得到及时解决,决策、控制、反馈、再决策、再控制、再反馈……通过这种螺旋上升的解决问题的方法,促使企业解决问题、超越自我、不断发展。

正如公司10月份进行的体系内部审核,过程中,内审员发现审核部门的不符合事实,然后开具不符合报告,并在不符合报告中提出整改建议。审核部门根据内审员的不符合报告,针对不符合项和内审员的建议制定整改措施和防止再发生固化措施。在此过程中,内审员审核,发现不符合项——内审员针对不符合项提出整改意见——审核部门参照审核员的整改意见制定整改措施——审核部门制定防止再发生固化措施——内审员验收不符合事实的整改情况——内审员组织下一轮的审核,这正是运用PDCA循环实现的一个闭环操作。

而且我觉得,PDCA循环在不经意间已存在我们日常的工作中:早晨上班前先计划好一天需要做的工作(属于P阶段),上班时间按照计划有序的开展自己的工作(属于D阶段),在工作中要检查工作完成情况及完成质量(属于C阶段),当遇到特殊情况可能影响工作完成时要及时的调整(属于A阶段)。我们完全可以通过PDCA循环来确保自己保质保量的完成工作。

第二,比较分析原则。

比较分析原则是指通过纵向与自己的过去情况比较,横向与同行业现在情况比较,现实状况与标准及顾客要求比较,看清差距,辩识不足。

没有比较就没有发展。闭门造车的做法在创业前期可能会比较出成果,但是在企业步入正轨后,这种类似老黄牛只知道低头拉车、不知抬头看路的做法势必会阻碍企业的继续发展。特别是现在已经进入信息化时代,没有比较就不知道同样的产品别的厂家可以做到很高的含量,而自己还为自己低含量的产品沾沾自喜。

在生活中,我们经常会跟自己比,努力超越自我;跟别人比,争取超越他人。但这种比较只是单维度的比较,没有形成系统的纵向和横向比较。我认为,把纵向与自己过去情况比较得出的结果和横向与别人同等情况比较得出的结果加以整合,寻找到共同点,设定努力目标和方向,更有利于个人的进步。

第三,不断优化原则。

不断优化原则是指为了更加优秀而“去其糟粕,取其精华,持续改进”。有句名言“你可以不成功,但是却不能拒绝自己更加优秀。”我觉得,这句话很好地诠释了不断优化原则。对于企业而言,只有自己的产品和服务不断优化,才能更好的吸引客户,提高企业的知名度和产品的市场占有率,才能更好的使企业发展壮大;对于个人而言,只有不断优化自己,才能使自己得到成长,在社会中发挥自己的聪明才智,为社会做出贡献,赢得别人的尊重,实现自己的人生价值。

这三个原则贯穿在三大体系,甚至是我们生活之中,指导着许许多多的企业和个人走向成功。但是世界上不存在两片完全相同的叶子,我认为,在学习别人的成功经验的时候,更应该认清自己的现实状况,要知道哪些可以借鉴,哪些只能用来欣赏,哪些需要规避,不能生拉硬搬,要找准自己的路子,运用自己独特的方法去解决实际问题。

(企管部 赵孟孟)

Q&EHS体系知识及实施规范

公司自进入农化行业以来,历经十多年的发展,走到今天这个辉煌的时代,经历了创业期、发展期、稳定期,现在需要在做大的基础上做优、做强。但在公司辉煌的光环下,仍然面临诸多问题,特别是基础工作的不扎实、部门之间的协作关系,流程之间的不协调等现状,严重阻碍了公司的发展。为此,公司决定在原来已实施10年体系认证的基础上,重新通过“DNV”认证,以达到夯实基础,提升管理,细化流程,强身健体的目的。

对于三体系及DNV公司,在这里做一下简单介绍:

QEHS是三体系的简称,分开来看,分别是质量管理体系Q(Quality)ISO9000认证、环境管理体系E(Environment)ISO14000认证、职业健康与安全管理体系HS(Occupation health and safety management system)OHSAS18000认证。

ISO9001是国际标准化组织(ISO)制定的质量管理体系标准。ISO14001是国际标准化组织(ISO)制定的环境管理体系标准,是目前世界上最全面和最系统的环境管理国际化标准,适用于任何类型与规模的组织。OHSMS(包括OHSAS18000)是国际标准化组织(ISO)制定的职业健康与安全管理体系标准。

三大管理体系包含及遵循一个不断改进的PDCA循环。PDCA循环是美国质量管理学家戴明提出的关于管理过程运行的模型,也就是有名的戴明环。它把一个管理过程分解为P(策划)、D(实施)、C(检查)、A(改进)4个阶段,依次进行,周而复始,形成一个管理的闭环,实现管理绩效的持续改进。 PDCA循环是企业管理的基本工作方法,是改进任何一种管理工作的合乎逻辑的有效工作方式。可以说,PDCA循环是一个组织改善其绩效的必由之路。

DNV认证,DNV-DET NORSKE VERITAS,挪威船级社,成立于1864年,总部位于挪威首都奥斯陆,是一个权威、专业、独立的非赢利性基金组织。它同法国船级社(Bureau Veritas),美国船级社(American Bureau of Shipping)一同成为世界三大主要船级社。

DNV的认证业务始终秉持着技术领先的优势,在世界上获得了超过80多个国家的授信认可,在全球已发出各类管理体系证书65000张。作为最早进入大中国地区的国际认证机构,DNV挪威船级社迄今为止已在大中国地区成立13个办事处,颁发了近5000多张证书。

公司于今年5月份开始实施DNV认证,同时请香港科荣咨询公司的首席培训师席自明予以培训指导,在公司领导高度重视及专业老师的辅导下,现在已进入了攻坚实施阶段,要求公司各级管理人员、员工按照以下要求去做:

第一,要了解公司制定的体系方针、目标、指标和方案,并且指标要从高层、中层、基层分解执行。

第二,本单位辨识的重大危险源及识别的重要环境因素是哪些?制定的管理方案是什么?

第三,本单位的岗位说明书是什么?岗位员工的能力是否能满足岗位需要?

第四,本单位的主责程序是哪些?相关程序有哪些?主责的条款是哪些?

第五,本单位识别的法律、法规有哪些?执行情况如何?

以上是对公司所有员工的要求,但程序文件的执行更是关键,这次程序文件共制定了133个,而原来的程序文件只有36个。程序文件是遵循公司现在运行的工作流程及体系对流程的要求而制定的,程序文件各部门也进行了核实及修改,更利于实施,要求各部门一定要对文件的权威性毋容置疑,认真实施。实施前期,会发生这样、那样的问题,也会对程序进行修改及完善,只有这样,程序才能真正运行,各部门之间的衔接才会更流畅,达到管理的严谨化。每一个程序都是一个PDCA的循环,所有体系程序文件(PDCA)共同组成公司的大PDCA循环,不断循环,不断提升,公司运营质量才能不断提高,最终实现公司战略目标。

(特邀撰稿 郑军)

●**报缝话题**

(上承1-4版报缝)

连锁公司(配送中心)以外的单位进货,就可以将有限的监管力量放在连锁公司(配送中心),实现从进货源头上保障农药产品质量。连锁经营中常用的统一规范、统一标识的做法,也可以打击、杜绝或减少假冒伪劣,净化农药市场。三是有利于维护广大农民利益。农药连锁经营有利于农民买到放心农药,会直接降低农民购买、使用成本,对农民的服务有了保障。

他要求,各地认真制定切实可行的计划,积极稳妥推进农药连锁经营。一要明确工作内容。采取政府主导或引导的方式,在县域范围内,将原有进货渠道混乱的农药经营网点在自愿基础上进行清理重组,组建农药连锁公司(或配送中心),由农药连锁公司直接供货给直销店,构成连锁公司加连锁店的农药经营服务网络。二要坚持开放式培育。要合理设定连锁公司(配送中心)开办标准,制定合理的经营门槛,引入公平竞争机制,丰富、畅通农药的购销渠道,防止出现一家独大、垄断经营的局面。三要加强协调沟通。要积极争取领导的支持,成立由农业局牵头,工商、质检、公安、安监等有关单位组成的工作协调机构。要充分利用乡镇和农村社区的工作力量,形成上下联动的工作网络。四要争取政策扶持。要积极争取财政资金,对达到设定条件的农药连锁经营单位进行扶持;高毒农药定点经营及低毒低残留农药示范补贴项目要放在农药连锁经营单位进行实施。五要统一经营模式。在农药连锁经营上,至少要实行六个“统一”,即“统一标识、统一配送、统一质量、统一标准、统一服务、统一监管。”六要实行备案式监管。首先是对农药连锁协议进行备案式管理。通过备案管理,强化农药连锁企业的内部管理,实现农药连锁的规范化经营。七要坚持为农民服务。鼓励农药连锁经营单位加强与农业技术部门的合作,为农民免费提供技术咨询、指导与培训等,鼓励连锁经营单位开展专业化统防统治服务。

(摘自山东农药信息网)

■经销商风采

南宁金子农化,走精品农资之路

南宁金子农化有限公司总经理梁祖旺与我公司董事长黄延昌合影

近年来,农资行业已进入优胜劣汰整合时期,市场饱和、产品过剩成为各地农资市场普遍存在的问题。面对激烈的市场竞争,如果选择安于现状、止步不前,必定会在这场战役中败下阵来。只有具备“思变”意识,不断学习、勇于创新,结合当地具体情况制定营销策略,拥有核心竞争力,才能在市场整合时期逆水前行,拥有更广阔的发展空间。

南宁金子农化有限公司成立于2002年,是一家非常有潜力的农资公司。自2005年开始与滨农科技接触到2007年正式合作,期间,金子农化每年的销售额都在不断攀升。与许多当地的农资经销商相比,金子农化算是起步比较晚的农资公司。但是,金子农化的发展速度却很快:2003年,开始拓展下面的网点;到2006年,三年间就已经建立了300多个网点。

可金子农化并没有被迅速拓展的火热形势冲昏头脑,总经理梁祖旺在进行了一番考察和思索之后,果断决定走精品农资之路。“只有走精品农资之路,才符合当前绿色农业和有机农业的发展趋势,才能为老百姓提供最优质的服务。”梁总这样告诉员工。

为贯彻精品品牌农资的思路,梁总从三个方面开展工作:

首先,精选合作厂家,与大厂家、信誉好的厂家合作。一方面是因为大厂家的产品质量过硬;另一方面是因为这些厂家完善的售后服务有利于金子农化开展业务。可以说,选择信誉过硬的厂家是金子农化蓬勃发展的基础。

其次,精选基层经销商。从2008年开始,金子农化开始整合基层经销商,逐渐剔除那些没有经营资质、恶意竞争、串货扰乱市场的不良客户,扎扎实实做好终端经销商工作。

第三,建立完善的推广、售后服务体系。在日常经营中,金子农化时时向农民朋友宣传“买名牌正规产品,效果有保障”的观念。

截至目前,金子农化2013年度已经完成滨农产品销售过千万。10月份,梁总偕部分优秀基层经销商到滨农参观,公司制剂副总助理孙永安热情接待并陪同参观。期间,孙经理就滨农发展近况、未来除草剂发展方向及部分产品知识做了讲解。此次参观也使金子农化一行对滨农的发展、生产工艺有了进一步直观、真实的了解,为更好地实现互惠共赢再添动力。

梁总表示,金子农化将紧跟滨农销售政策,扎实做好2014年的销售工作,共同为双方开创更加灿烂的明天而努力!

(销售六处 张亮)

销售滨农产品,我放心

延边朝鲜族自治州地处美丽的长白山区,山地占全州总面积的54.8%,高原占6.4%,谷地占13.2%,河谷平原占12.3%,丘陵占13.3%,基本上是“八山一水半草半分田”。延吉市长青农业生产资料商店就坐落在这个城市,总经理苑清贵带领他的团队在这里从事农资行业已有多年,对这里的种植结构、用药习惯、老百姓购买情况都非常了解。正是这些经验,成就了苑经理成为这个地区屈指可数的优秀农资人之一。

延吉市长青农业生产资料商店成立于1998年,一共6个人。苑经理是一个谦虚、谨慎、吃苦耐劳、敬业、信誉非常好的农资人。与他第一次见面时,感觉这个人很朴素,平易近人,话不多但又带着一丝幽默。经过这几年的接触,随着互相之间的沟通和交流时间越来越多,我慢慢发现了苑经理的生意经。

在农药除草剂大环境不利的情况下,苑经理意识到厂家对回款、库存的要求越来越严。如今,农资市场已经今非昔比,如果还一如既往地这样做下去,肯定会慢慢地就把自己做没了。

经过考虑,苑经理果断作出了政策的调整:

第一,调整终端客户。优胜劣汰,适者生存。苑经理把客户从原来的120个,缩减到现在的30个左右。而这30个客户基本上都是信誉、销售额、库存非常好的客户。

第二,调整厂家及其品种结构。把一些小厂家砍掉不做,这部分的销售额给一些大厂家,这也保证了大厂家在其市场的销售额。

第三,改变主抓批发,转变为零售。在延吉市周边25公里内不再设定终端客户。

另外,精心选择好厂家和品种、用心服务好每个老百姓,这也是苑经理的经营理念。

延吉地区山地特别多,盛产苹果梨。经过考察和学习,苑经理开始实行杀虫、杀菌剂的直销。现在,苑经理的商店在这方面的市场上已经独占鳌头。在一次交谈中,我了解到,苹果梨树一个生育期要用8次杀虫、杀菌剂,每次用药坚决不能重复。苑经理说,每次在忙的时候,每天都要两台车给老百姓送货,从早上4点忙到晚上9点,一天的销售额最多达到15万。

自2003年与滨农合作至今,延吉市长青农业生产资料商店已由原来的十几万销售额增长到现在的一百多万。并且,苑经理每年都在结账时把下一年的预付款及时打上,基本都是预计下年销售多少就打多少,每年的库存都是零。

我曾经问过苑经理:与滨农合作感觉怎样?他的回答很简单:除草剂方面,滨农科技绝对是我最理想的厂家,销售滨农产品,我放心!

(销售二处 徐兴堂)

■参观交流

我公司参展第十九届山东植保信息交流会

本报讯 10月29-30日,由山东植保会是由山东省植物保护总站、山东省植物保护协会共同主办,立足山东、面向周边、辐射全国的第十九届山东植保信息交流会在济南高新区国际会展中心隆重召开,我公司副总经理助理张强带队参会。

我公司此次参会的展位经过精心设计,突出了“苗后除草专家”的理念。众多到访者对我公司推出的新产品表示肯定,并纷纷表达合作意向。此次参展,充分展示了我公司的企业形象,对提高新产品的知名度起到了推动作用。(本报记者 孙丰芸)

以色列马克西姆阿甘集团客商一行来我公司参观考察

本报讯 10月29日,以色列马克西姆阿甘集团技术及质检总监Hanna来我公司参观考察,公司生产总监孟令涛热情接待并陪同参观。

作为世界上非专利作物和非作物保护产品品牌的制造商和经销商,马克西姆阿甘集团广泛的产品组合几乎包括了所有传统作物和非作物类除草剂、杀虫剂和杀菌剂,在全球100多个国家和其具有战略位置的全球分销领域都领先业界同行。多年来,我公司作为中国较大的农药出口生产企业,以创新的发展理念和优质的产品服务与阿甘集团建立了良好的合作关系。

参观期间,Hanna总监与孟总就改进产品品质检测及生产现场的细节进行了深入交流。此次来访,进一步深化了阿甘集团与我公司的合作,这将有利于加快我公司实现国际化的步伐。

(出口部 李艳杰)

美国CPS聘请第三方检测机构代表来我公司评估审核

本报讯 11月11-12日,澳大利亚LANDMARK公司暨美国CPS聘请的第三方检测机构代表来我公司,对异丙甲草胺及精异丙甲草胺产品的相关情况进行了评估审核。

此次审核的重点为,从原材料入厂到成品出厂所涉及各个环节的规范化操作及相关安全环保工作的开展情况。11日,审核组先后到产品生产车间、检测中心及污水处理车间进行了现场审核。12日,审核组对《质量资格认证书》、《员工安全生产技能培训记录表》、《员工职业资格证书》、《产品生产操作流程表》等相关资料进行了审核。审核结束后,审核组对期间发现的问题提出了指导性建议。

(出口部 于莹)

湖南常德兴达农业物资客商一行来我公司参观交流

本报讯 11月17日,湖南常德兴达农业物资有限公司总经理李仁祥偕其乡镇零售商一行25人来我公司参观交流。

上午,客商一行先后参观了我公司技术中心、智能生测温室及生产车间,对产品的生产工艺及流程有了直观的了解。下午,公司副总经理助理张强、市场部副经理孙永波,分别就公司的发展前景及苗后高端产品与客商一行进行了交流探讨。

兴达客商是我公司的重要合作伙伴之一,近三年来,其销售业绩年年翻番。此次参观,双方就“火优优”、“稳虎”等产品的销售问题达成了协议,为今后实现更好的合作奠定了基础。

(本报记者 孙丰芸)

宁夏夏能客商一行来我公司参观交流

本报讯 11月17日下午,宁夏夏能农业开发有限公司领导偕优秀零售商一行26人来我公司参观交流,西北区域经理吴学刚热情接待并陪同参观。

参观结束后,我公司组织召开了产品培训座谈会,公司副总经理助理张强就明年除草剂的发展趋势为客商一行作了分析;市场部副经理孙永波讲解了合作伙伴的选择艺术及火优优、稳虎、玉莱美、胜刃等产品的相关知识;吴经理结合当地种植结构,为客商讲解了“聚焦——客户快速成长秘诀”,并与客商就相关问题进行了交流探讨。11月18日上午,客商一行在吴经理的陪同下,参观了公司智能生测温室、梅花鹿园、假山鱼塘和生产车间。

此次参观使客商一行对我公司的发展实力及产品生产流程有了进一步认识,大家纷纷表示,希望今后能加大与公司的合作力度,更好地实现共赢互惠。

(西北区域 许长信)

■经营策略

实现现款操作不是空谈

在农药批发行业,越来越多的经销商都在感叹:利润低下,生意没法干了。

为什么会出现这种现象?其实不是农药批发不挣钱,而是毛利润率很高,净利润率却很低,库存大,资金周转率低。这都是“赊销”惹的祸。我们都知道,要赚钱,那就得降低赊销,实现现款操作!

可要现实现款操并不是说到就能做到的。那么,实现现款操作究竟难在哪里?

第一,厂家产品成分、规格、质量严重雷同,没有唯一性。国家标签正规后,想突出产品的“与众不同”,难!第二,部分经销商缺乏长远规划,当一天和尚撞一天钟,对价格的态度是高进高出。所以,即使实行价格让利,他们的兴趣也不大。第三,零售商担心药效、监管问题,极不愿意承担库存、退货等风险。零售商会说:没药效怎么办?谁负责?商家去找厂家吗?厂家不负责,怎么办?被执法机构抽检时,如果发现含量或其它指标不合格,产生了罚款怎么办?都已经现款操作了,我们找谁?第四,受到竞争对手的阻击。大环境流行“赊销”,零售商经常把“你不赊销,有人赊销”挂在嘴边。

鉴于此,实现现款操作真的很难。可现款操作就真的没有出路吗?那还得认真分析,找对策。现款操作难的对策在哪里?随着国家政策的不断调整,特别是十八大三中全会对农业政策的调整,农资市场一定会从混乱走向规范。黑格尔曾说:“存在即合理。”我们要大胆接受现实,坦然面对。现款操作是大势所趋,也是必然结果。

要实现现款操作,还得从以下几点入手:

产品:不贪图短期利益,抵制假冒伪劣产品。随着行业越来越规范,农资生产企业数量会最终减少,市场份额正在向大集团和大企业靠拢。大树底下好乘凉,经销商要找到属于自己的“大树”,经营规范产品,实现规范经营。

渠道:经销商在选择下游客户时,要有所为,有所不为。淘汰近几年来结账拖拉,特别是“只要政策,不管销量”的零售商,与诚信客户打交道,以“诚信”立天下。

服务:改变传统的“铺货——催款——结帐”销售模式,为零售商提供专业的植保解决方案,为农户提供售后服务。特别是种田大户的兴起,他们更需要植保技术服务。这也是为什么国内产品赊销铺不动,国外产品现款也畅销的原因。国外产品过硬的质量,周到的技术服务,频繁的推广宣传,这都是值得经销商朋友们注意的地方。

政策:根据厂家政策,经销商可以“移花接木”。例如:收冬储款、开会促销让利或月度回款达标奖励等形式,变相做现款。

保障:经销商上与厂家,下与零售商沟通好库存与退货的处理办法,既给予零售商一定的保障,又让他们有承担部分风险的思想意识,保持整个价值链和谐共存,互利共赢。

坚持:现款操作,贵在坚持。因为,现在已经具备了做现款的条件,大多数农户手头还是宽裕的,欠款只是习惯和跟风而已。

(销售五处 王继新)