■管理探讨

车间管理以人为本

车间是组成企业的基本细胞,是实现企业利润的最基层组织,是企业管理的主体。在这个组织中,人员是构成这个组织的主要单元,因此对于人员的管理尤为重要,根据我二十多年的管理经验,在车间人员管理方面我认为应当遵循以下几个原则。

人格平等原则。在《宗师传奇》影片中,主人公叶问在打败世界拳王"老卷风"时说过这样一段话:"人的地位虽然有高低之分,但是人格不应当有贵贱之别,我们大家应当学会互相尊重"。我相信这样一句话:"尊重别人就是尊重自己"。公司陈总也在培训时讲过:"沟通是一门艺术"。在车间人员管理中,我们不能因为是车间主任或是其他职位就因此看不起我们的员工,要知道,真正直接创造财富的是他们。我们在平时与员工沟通时,一定要掌握好分寸,不能刺伤员工的积极性和能动性,要站在平等的位置去沟通、去管理,只有这样车间管理才能创造良好的氛围。

公平公正原则。在故事"分粥"中,为什么同样是七个人,不同的分配制度,就会有不同的结果。其根本原因就是没有把握公平、公正的原则。车间分配是最敏感的问题,一方面我们要制定合理、规范、标准的考核制度,不能随意、随机进行变更;另一方面,不管是谁,要尽量做到一视同仁,不得偏向;同时在车间分配过程中如出现偏差,要及时纠偏,不能拖延,要给员工一个满意的答复。员工的眼睛是雪亮的,他们看到我们在分配中公平、公正、合理,他们的工作积极性就高,就能极大地提高劳动生产率,就能为企业创造更多的财富。

民主集中原则。我们到小营粮库学习过,他们制定制度时有一个固定的流程,它的精髓就是民主集中制。民主集中制不是国营企业的专利,民营企业也同样适用。要真正实现车间管理规范化、制度化、标准化,就必须根据车间实际情况制定相应的制度,在制定制度过程中,必须走从群众中来,到群众中去这条路线,这样形成的制度是最适合车间管理的,也是员工最愿意遵守的,同时更加有利于车间人员管理,有利于创造一个规范的、和谐的工作环境。

循序渐进原则。要想把车间管理好,就必须清楚员工的愿望是什么,现在员工的愿望主要有两点,一是希望收入稳定并不断增加,二是获得一定的发展空间。我们公司已经完善了相应的薪酬制度,这些也得到了员工的认可。对于发展空间而言,我认为就是个人技能的不断提升,员工渴望在工作过程中学到各种知识。个人技能的提升要遵循循序渐进的原则,车间管理要做好日常培训,定期培训,把员工应该掌握的知识传递给员工,不断提高员工的综合素质,不断提升员工对企业的认同感,不断增加员工对企业的依赖感,不断增强员工对企业的自豪感。

车间人员管理是一门学问,更是一门艺术,我们要掌握好、使用好这门艺术,为公司管理奠定坚实的基础,为公司的发展创造良好的契机,为公司的效益提供坚强的保障。

(合成五车间 亓文福)

■思与悟

"遥远的"救世主

刚上大学那一年,迷上了一本畅销小说《遥远的救世主》。看到最后,答案已清楚:在这个世界上是没有什么救世主的,只有自己才是自己的救世主。可既然是自己,为什么还遥远吧?在家靠父母,在外靠朋友,到老靠儿子。事实上,谁都靠不住,父母会老去,朋友会分别,孩子会离开,伴侣也避不了生老病死的自然规律。在这个忙碌道逐什么的现实社会里,要想被救,首先要自救。要想达到充分认知自我、及时把握机遇、在困难中坚守、在顺势中冷静的境界,是很不容易的,得思索,得磨练,得有勇气挑战自我的弱点,得回归一颗纯净的心。在这个浮躁的、物欲横流的时代,能做到风事以自己的"心"和"力"去对待,坚守一份真我,真的还相当地遥远。

有这样一个小故事:某人在屋檐下躲雨,看见观世音菩萨撑着伞走过,这人说:"菩萨,普渡一下众生吧,带我一程如何?"观世音菩萨说:"我在雨里,你在屋檐下,而檐下无雨,你无须我渡啊。"这个人立刻跳出屋檐下,站在雨中:"现在我在雨中,该救我了吧?"观世音菩萨说:"你在雨中,我也在雨中,我不被淋雨,是因为我有伞,你被雨淋是因为没有伞。所以不是我渡自己,是伞渡我。你要想得渡,请找伞去!"说完就走了。后来,这人又遇到了难事,便去庙里求菩萨。走进庙里发现观音菩萨像前也有一个人在礼拜,那个人长得和观世音菩萨一模一样,丝毫不差。这个人很惊讶:"你真是观世音菩萨吗?"那个人说:"我就是。"这个人又问:"那你为什么还自己拜自己?"观音菩萨笑道:"我也遇到了难事,但我知道,求人不如求己啊!"

电影《肖申克的救赎》给我们展现了一个身居囚圈却心向自由的高贵灵魂。痛苦的监狱生活不但没有磨灭主人公高贵自由的灵魂,反而促使他不断依靠自己的力量拯救自边犯人的灵魂。他靠着自己的智慧和坚守,不断为身边的人赢得更多的利益。举杯畅饮的欢乐、聆听音乐的洗礼、享受知识的权利,都是他对自由的尊重,对不公平的抗争。19年的时间,苍老了他的外表,却更历练了他的心灵。19年的时间,他用一把小锤头为自己挖开一条通往外界的自由之路。当他爬出恶臭的下水道,在雨水中接受新生的洗礼时,他的自我拯救获得了胜利。正像安迪所说的,这个世界穿透一切高墙的东西,它就在我们的内心深处,他们无法达到,也接触不到,那就是希望。失去希望的生活是灰暗的,没有生气的,甚至是没有意义的。

是的,求人不如求自己。这就是《遥远的救世主》给我们的启示。当别人把男主人公看作是"救世主",请他扶贫致富的时候,他明确表示:只有自己才是拯救之道。在人生路上,往往伴住我们前进步伐的不是远处的高山,而是脚底的一粒沙子。人生最大的敌人就是自己,如果有一天,我们学会了及时清扫脚底的沙子,那我们离着登上高山也就不远了。打败骄躁的自己,站立起一个不屈服的自我,那我们的自我拯救之路也就不再遥远了。

(企业文化部 王勤勤)

●农化资讯

中国草甘膦出口多了机会

巴西政府在8月15日的官方公报(Official Gazette)中称,由于原告方孟山都公司撤诉,巴西将终止对原产于中国的除草剂草甘膦的反倾销复审调查。草甘膦是中国农药企业重要的出口产品之一,申诉方撤诉,对国内企业拓展草甘膦产品在巴西的市场具有积极意义。自8月份以来,部分地区草甘膦价格每吨上涨了500~700元,8月中旬草甘膦原粉主流价格在每吨2.19万~2.60万元。

我国正逐步淘汰和禁用高毒农药

7月5日,农业部新闻办公室举行新闻发布会,农业部、工信部、环保部、工商总局、质检总局5部门联合发布高毒农药禁限用的公告。会上,重点落实了《高毒农药淘汰和禁用工作方案》相关要求。据悉,方案拟分步淘汰和禁用现有高毒农药,提出停止高毒农药的新增登记和生产许可,撤销高毒农药在蔬菜、水果、茶叶等作物上的登记,2011年底禁用甲拌磷和甲胺磷等10种替代产品较无足的农药,对尚没有理想替代产品或禁用后对农业生产和社会影响较大的杀扑磷等12种高毒农药,进一步加强科学论证和影响评价,择机启动禁用程序。

农药出口命悬一线

对外出口不畅和对内产能过剩导致我国农药三大主流品种的生产企业均徘徊在亏损边缘。《"十二五"农药工业发展专项规划》的出台无疑将加快我国农药企业的兼并重组。业内人士认为,安全认证的繁琐程序和高额费用是中国农药出口的主要掣肘,建成大的农业生产企业集团有助于突破这个瓶颈、促进出口,并通过加强技术和服务创新增强国有品牌的国际竞争力。同时,政府部门应加强对农药行业准入的监管。

■诗文段字

【游 子】

裴却办 韩荣燕

醒来呀,泪水已流遍边
总在梦中闪现
爹娘的身影
月亮是我的红颜
星星与我作伴
无数个孤寂的夜晚

机会送到亲人的耳畔
我握上了方向盘
车轮不知碾碎了多少
沉沉的思念
拿起电话

又不知迎来多少轮明月
沉睡的黑夜
望着浮出的泪水
望着母亲苍老的面庞
紧握母亲的双手
跪在父母身旁
等到有一天呀荣耀故里

十天年的颠沛
十五年的坎坷
从蹒跚学步到成熟健硕
滨农人正在描绘一幅激情如火的蝴蝶画卷

当时间一路匆匆,回望走过的脚印
弯弯曲曲 磕磕绊绊
春今朝 忆往昔,
滨农在神州天空下正在崛然站起

滨农,中国驰名的奖章挂到你的胸前
奈正珍贵的荣誉羞涩了你年轻的脸盘
掌声和鲜花即只是代表过去的光环
"滨农进万家"的作业你深感任重道远

八月的天空,
带着诗意的水滴,自体内涵出夏的激情
晶莹透一幅油画,悬挂在秋天的门槛
八月,持结的果还很青涩
八月,夏的温度正孕育着满园的幼果
丰收的渴望让我们温暖地拥抱
把瞳在手心的微笑,洒进原野
洒进可以孕育种子的这片热土

每一个烙有滨农印记的兄弟姐妹
用你的左手,握紧我的右手
然后,面向太阳,
做一个祈祷的姿势,
想到面朝大海,想到春暖花开
憧憬着滨农明天辉煌的未来

滨农这片热土
莘莘学子的心在这里放飞理想
滨农这片热土
于事创业的人在这里扬镳启航
滨农这片热土
我用最炽烈的浓情与你感受每一段气息
滨农这片热土
我用最绰约的风姿为你守候每一道风景

【承 诺】

二分厂 毛旭涛

草长莺飞花芬芳,这是花草对春天的承诺;
杨柳成荫麦穗黄,这是绿树对夏天的承诺;
硕果累累丰收忙,这是果实对秋天的承诺;
傲霜斗雪独自香,这是寒梅对冬天的承诺。

零落成泥碾作尘,这是落花对泥土的承诺;
一片冰心在玉壶,这是鲍己对友情的承诺;
执子之手相携老,这是爱侣对幸福的承诺;
我目倾刀向天笑,这是壮士对苍生的承诺。

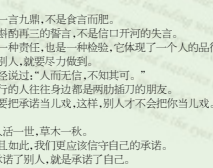
承诺如同一杯香茶,苦涩清新,是游子远行归来时的天伦之享;
承诺如同一壶浓酒,甘醇绵长,是故人西出阳关时的声泪两行;
承诺如同一曲壮歌,雄迈激昂,是少年乘风破浪时的青春飞扬;
承诺如同一卷诗词,婉约豪放,是灯火阑珊处的倾吟,是金戈铁马声的高唱。

承诺是一言九鼎,不是食言而肥。
承诺是斟酌再二的智言,不是信口开河的失言。
承诺是一种责任,也是一种检验,它体现了一个人的品行和能力。
承诺了别人,就要尽力做到。
孔子曾经说过:"人而无信,不知其可。"
言出必行的人往往身边都是两肋插刀的朋友。
因此不要把承诺当儿戏,这样,别人才不会把你当儿戏。

朋友,人活一世,草木一秋。
草木尚且如此,我们更应该信守自己的承诺。
记住,承诺了别人,就是承诺了自己。

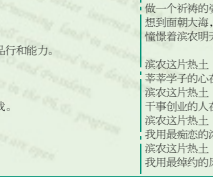
【企业文化·画与诗】

企业文化部 张凤鹏



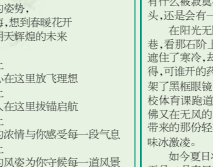
作中的安全问题应正确对待生产工

同事间的团结协作就应像左手和右手

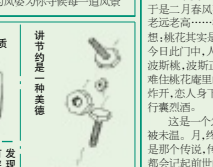


讲秩序是一种品质

发现更大的天地有突破的创新才会



讲节约是一种美德



■人在旅途

蝴蝶飞不过沧海

传说,每一只蝴蝶都是一朵花的轮回。踏着夕阳,闲庭信步,然而黑夜总是很快来临。会想起昨夜的一个梦,忘了情节,只记得暗香浮动,疏影月明,在梦里总会有什么被寂寞打湿,湿了一潭秋水,倒映思念。梦的尽头,还是会有一只蝴蝶,飞不过沧海。

在阳光无限好的日子,不经意间想到戴望舒的雨巷,看那石阶上的青苔,早已浪漫出一个花季。油纸伞遮住了寒冷,却还是逃不了感冒,娘叮嘱多穿衣服我记得,可谁开的药道了烧却医不好青春苦老。也不是只有架了黑框眼镜的徐志摩才会过再别康桥,那年夏天学校体育课跑道上的沙粒如今早已蔓延出一座废墟,仿佛又在无风的阳光下弥散书香,突然想起了下课铃声带来的那份轻松心情,和校门口谁说要一起吃的草莓味冰激凌。

如今夏日将尽,纷纷细雨也摇成了一把水晶木棉,于是二月春风整装的柳条绽放着缠了风筝,线却飞得老远老高……桃花红遍校头的风景也渐渐远去,总是想:桃花其实是妩媚与婉约的完美结合,才吟出了去年今日此门中,人面桃花相映红。记得桃的拉丁学名叫做波斯桃,波斯正是现在的伊朗,而那里的核问题,能否难住桃花瓣里的桃花仙?战争与和平的小字由一朵朵炸开,恋人身下的驼铃还是云淡风轻的镰湍沙漠绿洲,行囊烈酒。

这是一个怎样的夜晚?青灯照壁人初睡,冷雨敲窗被未温。月,终于落了下来,夜,才到深深的时候。梦里又是那个传说,传说,每一只蝴蝶,刚刚破茧而出的时候,都会记起前世的爱情,千百次轮回,终无法忘记。一只蝴蝶去飞越沧海,沉沦中带着灿烂,双眸中散着光芒。蝴蝶如此,人亦如此。因此,有人说:人生,终究是需要奋斗的。

踏过夕阳,依旧背影落寞,却早已不怕了天黑得太快……

(原药部 宋新蕾)

BNS 滨农科技 SHINONGKEJI
滨农报
总第049期
Believe Need Success 信任-需要-成功
山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com
2011年9月1日 第09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

编者按: 8月23日上午,我公司组织召开了本年度第六次高层办公会。会上,各高层对近期工作作了总结汇报与计划安排,董事长黄廷昌听取汇报后,结合前期对国外及江浙先进企业的考察了解所带来的借鉴启发,以及配合我公司的上市推进,各板块工作应如何合拢对接提出了几项明确要求。

拓市场 调结构 突破惯性 学习提升

董事长黄廷昌在第六次高层会上的讲话摘要

对于农药企业来说,2011年依然是非常惨淡经营的一年,国内只有几家品种独特、管理优质、国外市场做得好的优秀企业业绩大幅上扬,一般大路品种生存空间已越来越小。农药行业走到今天,不是金融危机惹的祸,而是行业自身的不规范发展与无序竞争所导致的必然结果。农药行业连续三年的经营困难,检验着众多企业的生存与竞争能力,使许多企业的经营态势发生了深刻变化,我们发现在此期间,优势企业在做加法,差的企业在做减法,聪明的企业在重生,这种情势变化非常明显。国家推进科学可持续发展,首倡"包容性增长",提高劳动者工资收入,我公司也做出了实质性的努力,今年和去年同期相比,员工工资平均上涨了一千元,这是我们今后所要持续面临的责任和压力。非常庆幸,我们终过1-8月份的运行控制,公司战略得到了很好的推进,预计到年底能够超额完成15个亿的销售任务,进入国内同行业前五强。但反过头来看,今年是我公司对接资本市场进程推进最关键的第二年,是我们增长年、沉淀年,我们追求的是销售质量的增长、盈利的增长和管理的进步,对于今年后四个月的市场发展工作,我们做出以下部署:

一、市场调整:提高营销质量,积极拓展市场

准确把握市场变化,实现营销结构调整和质的转变

把握每一个区域、每一个省、每一个地区、每一个客户,要求我们的处长、省经理、业务员,都做精做细做实,哪些是提升市场占有率的产品,哪些是盈利产品,要定好位,找准操作方向。民昌,中不可以在这两年放慢销售量的增长,但要确保利润增长,以提高我们的毛利率。滨农今后加大销售额的增长,国内市场应该提高市场占有率,提高营销质量,巩固招展公司品牌,实现营销结构调整和质的转变,使滨农今后真正成为一家科技服务型的公司,成为一家专业的植保公司。把握这个目标,调整任务,调整结构,调整产品,国内除草剂制剂市场占有率要做到第一,这是滨农上市的优势之一。但我们在行业内要引领发展,就要多培育高利润产品,重点客户,营销是一门学问,既要卖上量去,又要卖出效益来,这才是水平。

国际市场:加速资源聚焦,迅速稳妥实现国际化

作为国际市场,这两年我们自身和自身社,是在进步,但和国内同行其他优秀的企业我们没法比。我们的订单大多数是飘单,正因为这样,我们在国际市场上还具有不稳定性,造成我们从供应到生产,到员工队伍人数的确定,都无法把握。我们在国际化上,在国际市场资源的培育,在人才队伍的培养上,都落后了。国际化首先要做的是和国际标准的对接,认真梳理整合好公司现有的登记资源、国际客户资源等,加紧聚焦资源,迅速实现国际化,这也是确保我们公司今后实现可持续增长的唯一策略,国际化人才、国际许可,也要迅速跟进。一定要真正走出去,设立自己的公司,用滨农的名义设立海外公司,将来海外制剂销售一定会超过国内,因此要加速海外市场占有,加速操作海外市场队伍的建设,既要加速走出去,又要稳妥,审时度势,避免走弯路,花冤枉钱。

国内市场:加紧以调整销售结构来拉动生产结构调整

公司产品面临老化,而真正的新产品没有形成市场份额,我们现在赖以持家的老产品、大产品从长远来看将来份额一定会呈下降趋势。我们为什么没有放弃草甘膦?因为草甘膦产品本身没有问题,而是行业重复建设盲目跟风所造成了这个局面,它依然是个好产品,一旦百草枯被禁用禁产,草甘膦还会上量,将来我们一定会做满2两万吨,在国内市场就有影响,在国际市场上就会有声音,这个是可以做大的。所以,只有从销售结构的调整才能改变生产结构的调整,要把已经形成生产能力的新产品作为销售重点,并且作为硬性任务去卖。如果不这样做,再过两年我们会面临非常大的麻烦,销售额会出现下降。

二、管理提升:用非常之手段使公司发生非常之变化

高层要突破惯性,着力解决问题

原来山东几家优秀的农药企业,为什么不行了?除去体制的原因之外,分析一下,其真正的原因是产品老化、市场占有率下降、销售额萎缩,它们的基础管理都非常优秀,我们到使再干上三年都会有差距,从规范管理、细化管理,还差得很远,所以一定要看到这些企业的优势以及败在哪里。所以目前我们已经形成生产能力的产品一定要做到极致,把做得最好的那一批的优点持续保持下去。看一下我们现在做的产品,无论成本、质量都有缺陷,我们能不能稳定保持在一个高端的水平?不要强调我们的员工不行、工艺不行、原材料不行,你能不能解决这些问题?高层管理者一定要关注热点、控制敏感点、解决难点,我们下一步的难点是什么?那就是市场需要调整,盈利能力不足,管理需要提升,所以我们要从高管层做起。

为什么我们的制度建设乏力?因为高管层不执行,随意性太强。一个公司的高管团队,决定公司的命运,高层管理人员胸怀要大,眼界要高,要能容忍、肯容忍、容得下,一个公司走下坡路,一定是从高管开始,一个不团结的班子,会把公司带向失败,所以高管要以公司利益、以大局利益为重。满招损,谦受益,要谦虚谨慎。人不难以知人,难于自知,要正确评价自己在组织中的作用,不要夸大、高估、放大自我。包括我本人,始终认为,公司发展到今天,靠的是团队,靠的是这些年来大家的齐心协力。所以,公司的高管,在面临公司战略发展的十字路口,一定要突破惯性,用非常之手段,使公司发生非常之变化。如果不这样做,我们想上市,想脱胎换骨是很难的。这几年,大多数企业依然艰难,大多数上市公司年报依然非常难看,明年也不一定好过到哪里去,我们不能指望这个行业发展变化,不要等行业好了你就好了,而是通过自身发展变化去推动这个行业发展变化。所以说关注热点指的是关注行业发展趋势、国内市场怎么做、海外市场怎么做,要研究这些东西。还要关注员工沉求,用工难、难用工,今后上项目,一定要尽最大能力提升自动化水平,今后一定要用最先进的技术,来实现结构性减员、阶段性减员、技术性减员,用科学技术来替代人力,我们今后再也招不到十几年前那样的大学生了,愿意到一线一待就是两三年。我去参观陶氏化学,年销售30亿,42个人,一条操作线上4个人,有3个是清华毕业生。所以说清华毕业生不是不上企业,是不上我们这样的企业。我们的确人多,多在哪里,如何解决?这是我们应该提升的着力点。

中层要学习提升,肯干事会干事

公司要实现战略目标,要完成各高管的经济指标,就要打造我们最核心的管理队伍,那就是要打造我们的中层。中层需要提升,我们需要对中层管理人员实施提升工程,怎么去管,怎么去带?现在我们部分中层身上所突出表现的就是:非常浮躁,既没有自我学习能力,又没有被学习接受的能力,学习是全方位的,向好的企业学习,向别人学习,学习新的理论、新的技术,看看大家的自我学习意识,连15%都没有!自身不进步不提高,但社会在发展,这个世界唯一不变的就是变,你想自身以不变应万变,可能吗?这个世界的确是进步太快了,这需要不断地更新我们的知识、观念,不断地调整改变心态,这些都需要学习。而现在我们的中层,都像海绵蘸满了水,一点都不吸收新东西,不会吐故纳新,所以说要对中层团队实行提升工程。让那些能干事、想干事、肯干事、会干事的人得到重用,收入得到提高,得到公司的重视;让那些不能干事又不想干事,还坐在那里混日子的,赶快走人。我们现在能干事、想干事、肯干事的人不是多,而是少,这样的中层越多越好。所以说中层怎么管理提升,怎么用好,这是当前管理提升的关键点。

农药行业其实是一个资金、技术密集型的行业,而不是劳动密集型,真想干好的确很难,为什么全球七大巨头占领了全球80%的市场份额?就是因为这个原因。所以如何把我们这个行业干好,把企业干好,确实需要从我们市场拓展、产品结构调整、产品创新、高中层管理团队打造等这些方面齐驱并进,勇于创新求变,只有把这些方面都理顺管理到位,相信实现我们的长期战略以及近期的上市目标,就不会遥不可及。

(本报记者 戚哲芬)

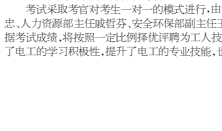
我公司获评"十一五"全国石油和化工行业节能减排先进单位

本报讯 8月5日,由中国石油和化学工业联合会主办的"全国石油和化工行业节能减排工作会议"在北京召开。我公司副总经理李华参加了此次会议。

会议总结了"十一五"期间石油和化工行业节能减排工作总体情况,对获得"十一五"全国石油和化工行业节能减排先进单位、优秀服务单位的企业和突出贡献者,先进个人荣誉称号获得者进行了表彰。我公司荣获"十一五"全国石油和化工行业节能减排先进单位。

(本报记者 耿向阳)

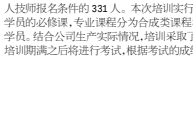
我司荣获滨城区优秀高新技术企业荣誉称号



本报讯 8月9日,由中共滨城区委及滨城区人民政府共同举办的滨州市滨城区科学技术大会在滨城区创业大厦召开。会议传达了中国科学技术协会第八次全国代表大会及2011年国家、省、市科技大会会议精神。大会表彰了滨城区2010年度科技工作先进单位和先进个人、高新技术企业、民营科技企业、企业技术中心等。我公司荣获"2010年度全区优秀高新技术企业"称号。黄总出席会议,并代表获奖单位做典型发言。

(本报记者 刘 琳)

仓储部料棚仓库正式启用



本报讯 历时4个月的建设,仓储部料棚仓库已在8月2日前提前竣工并正式投入使用。该仓库位于公司新建厂区,占地约5000m²,共4个分库位,库容量最高可储存原材料及半成品4000吨。该仓库投入使用后,原材料装卸全程实现叉车机械化作业,解决了公司风雨天气不能进行装卸作业的问题。料棚仓库的启用将为公司实现在淡季储存原材料的巨大作用。

(本报记者 张金峰)

一分厂组织电工进行专业技能考试

本报讯 8月23日,一分厂组织动力车间电工进行专业技能考试。前期理论考试成绩的前十二名员工获得考试资格参加了本次考试。考试由亚光热电厂魏立峰、动力车间主任曹玉亭、自动化管理部主任吴风军出题并担任考官,考题内容涉及安全操作需注意事项、车间设备电路识图等。

考试采取考官对考生一对一的模式进行,由考官现场评分,副总经理孟令涛、一分厂厂长王国忠、人力资源部主任威哲芬、安全环保部副主任王关华现场监督,确保了考试的公平公正。据悉,根据考试成绩,将按照一定比例择优评聘为工人技师,进一步让大公司工人技师队伍。此次考核提高了电工的学习积极性,提升了电工的专业技能,也拓宽了技能人才的成长通道。(一分厂 王鹏鹏)

滨农科技第二期工人技师培训开班

本报讯 8月18日,滨农科技第二期工人技师培训开班仪式在三楼会议室召开。副总经理李华主持会议,指出实行工人技师制度既是符合国家政策和新时期经济社会发展的需要,又体现了公司"以开放平台成就员工"的企业使命。

本次工人技师培训为期25天,各分厂车间共有379名员工报名,通过初审符合公司工人技师报名条件的331人。本次培训实行了通用课加专业课的课程设计,通用课程为所有学员的必修课,专业课程分为合成类课程和制剂类课程,分别面向合成车间和制剂车间的学员。结合公司生产实际情况,培训采取了讲师连续授课、学员轮流循环听课的形式。学员培训期满之后将进行考试,根据考试的成绩进行工人技师等级评定。(本报记者 李明德)

文化践行 WENHUAJIANXING

悬浮剂车间:细节管理无处不在

本报讯 8月6日下午,在周六培训例会上,悬浮剂车间主任李晓勇结合本车间管理经验与大家分享了生产、设备、现场、人员四个方面的管理方法和特色,让人深深感受到,悬浮剂车间的成功经验就在于:细节管理无处在不在。

践行图片 JIANXINGTUPIAN

悬浮剂车间由最初新厂区搬迁时一条38%莠去津悬浮剂,已逐年扩产为五条生产线,年产量1万吨左右,市场销售额达1.5-2亿元,为公司创造了可观的经济效益。

生产犹如做菜,细节管理出成效

谈起生产管理,李主任打了一个很好的比方,生产就像做菜,饭店里的菜做工精细,流程顺畅,做出的菜味道就比较好;家庭做菜放调料缺乏系统性,味道就大打折扣。其实做菜的关键在于用料精细,制作讲究,材料配比完美。车间生产在不需要控制温度压力的情况下,关键就是掌控配料。

注重原材料控制,严把原料计量。在悬浮剂车间,什么原料存放在什么地点都是固定的,原料全部用标牌标注名称,避免出现混料情况。由于一些员工不认秤不懂计量,就由车间仓库保管员专门为领料员工计量过秤。保管员会严格按照配方含量要求计量,绝对不会出现错料、少料、多料现象。几年来,悬浮剂车间产品配方变化很小,但质量提升很大,完全得益于物料计量准确。以前出现过悬浮剂结块质量不过关的现象,根本不是配方问题,而是由于计量不准确而打破了配方的配合比。对于剩余库存,保管员在交接班时都要细细核查数量,并详细填写库存清单。这样可以及时发现受料问题,出现生产问题时还可以有效查询。避免库存不清,无法掌握发料投料情况。

成品贴标签,质量问题完全可追溯。车间生产的每批成品都有详细的生产记录和样品存放,并在盛放成品的桶、箱中都贴有标签,注明本产品是哪个班哪个员工生产的,使每批产品的质量都有可追溯性。一方面员工在生产时自觉加强了工作责任心,保证产品质量;另一方面当产品出现问题时,有效节省追查原因时间。

小细节善改良,"全部家当"物尽其用

车间新上生产线,本着便于员工操作和生产需要的原则,力求做到合理布局,设备安装了然于胸。一个简单明了的布局,可以避免操作上的失误,悬浮剂车间后续建设的生产线,基本都是车间员工自主动手安装的,既节约了劳工安装费用,又加强了员工对设备的熟悉程度。①线路布局简单化,便于生产。把一些可固定的管线、电缆线埋入地下,少占地面空间,也方便员工拉料、运货出行,工作快捷,保障员工的安全;②设备保养"贴面膜",实用又方便。油悬浮剂显酸性,极易腐蚀车间设备,导致设备生锈。每年仅除锈刷漆工作就浪费大量人力财力。李主任采用较油漆更便宜的塑料膜缠绕设备,可隔绝空气防止设备生锈。这样每年更换一次塑料膜即可,简单又方便,目前此方法已在部分车间得到推广运用;③过滤器自动化改造。过滤器上的过滤网是260目,以前全凭员工不停搅动物料才能保证过滤顺畅,这样员工的劳动强度非常大。李主任采用借助真空泵吸力完成过滤的方法进行了技改,员工再也不用不停的搅拌物料了。④对于因生产设备自身问题带来的生产不便,李主任总结经验,分析设备原理,也分别一一进行了小技改,如料箱液下泵、砂磨机的技改等,都减轻了劳动强度,节约了生产成本。

⑤另外,为提高原材料、成品的回收率,悬浮剂还设置了回收盆,定期清理空桶中残余的物料,量虽少,一年下来也是一个惊人的数字。⑥到废料场淘宝,修旧利废。李主任有个"嗜好",经常去废料场"淘宝",每次都会"满载而归"。像不锈钢材料、旧螺丝、旧阀门、旧架子等,都是李主任往回淘的宝贝。车间摆放成品的样品柜、生产记录柜,过滤器技改中的大铁皮,行吊轮胎圈等,都是淘来之宝。

现场管理,巧用心,保清洁

悬浮剂车间不光物料定点摆放保持整齐,就连垃圾桶、空桶、周转桶都要进行定点摆放。为了方便员工摆放整齐,李主任根据垃圾桶的底部大小,在定点位置为桶底量身定做了适合摆放的圆形水泥台面,这样员工放桶时自己就会主动"对号入座",并且只要把桶推进水泥台就自动"被整齐"了。针对悬浮剂生产中的诸多难控点,李主任均采用此策略,或铺地板砖,或挖小洞存料,把一些跑冒滴漏点逐一解决。

有一次,云南客户来公司参观,对磨砂机进料口旁的小洞存满了滴漏的物料产生了极大的兴趣,当场向李主任请教。原来磨砂机进料口极易积累杂质,在清理杂质的过程中,磨砂机筒体内的残存的物料也会漏出,既影响环境卫生又产生物料浪费。于是,李主任在磨砂机进料口旁挖一小洞,随时收集周围散落物料,便于清理,同时杜绝了浪费。客户对悬浮剂车间整齐清洁的生产设备、地面连连称赞。

操作工序简单化,减轻劳动量

李主任常说,要想留住员工,必须给员工提供好的工作环境。李主任为了减轻员工劳动量,想尽千方百计使操作程序简单化,对车间设备大到上料小到推拉小车都进行了改进。现在的悬浮剂车间已经逐一把重活累活改造成了标准化的半自动操作。

甲醇罐计量压塑上料设备的技改采用液位计计量压缩机上料的办法,取代了原来员工小桶上料的劳作模式。这样不但操作方便,还解决了漏料的大难题。李主任根据物体水平移动省力的原理,在运料转料过程中,多处运用此原理减轻员工搬运物品的劳动量,如化料房的架子、地磅与地面水平一致,配备改造不同高度的运货小车等等。

一系列"以人为本"的管理改进,给员工的工作提供了大量方便。员工悬浮剂车间工作轻松愉快,成了能留住员工的重要吸引力。日常管理中,李主任推行结果思维,他认为行动才是成功的开始,等待就是失败的源头,没有就没有结果。在这样的管理理念下,车间员工大都养成了自觉维修设备,自主承担责任的良好习惯,不管过程有多少困难,都想办法去克服解决,不为失败找借口。

管理点评:

什么叫做不简单?能够把简单的事情日复一日都做好,就是不简单;什么叫做不容易?把大家公认的、非常容易的小事情,都非常认真地做好,就是不容易。悬浮剂车间无处不在的细节管理,正是向精细化管理的迈日迈进。

一句话·点评

◇我公司仓储部员工崔学军从2002年开始参加无偿献血,至今累积献血30余次,献血总量已经超过23200毫升,她这种热心公益、无私奉献的精神感动了身边许多人。 (本报记者 王勤勤)

◇8月6日,中国共产党滨农科技有限公司总支委员会荣获滨城区"先进基层党组织"荣誉称号。 (本报记者 王勤勤)

◇8月10日,仓储部地磅称重检斤自动系统正式投入使用,工作效率提高20%,与原料仓库并网后极大减少数据输录失误率,提升了服务质量。 (本报记者 张金峰)

◇8月19日,滨城区人大代表副主任赵秋兰到我公司进行高新技术企业调研,参观考察了研究中心的实验室和智能温室大棚后,对于我公司研究的规模和技术水平给予充分肯定。 (本报记者 苏沙沙)

◇8月21-23日,公司生产、供应、仓储等从事统计工作的16名员工参加了由滨州市统计局组织的统计从业资格认定考前培训,全力备战9月份国家统一组织的统计资格认定考试,以期成为我公司又一批持证上岗的专业人才。 (生产部 张慧)

◇8月22日,财务部在滨农办公楼三楼会议室组织召开了关于财务预算方面的讨论会,为下一步公司合理运营资金打下了基础。 (供应部 孙明明)

◇8月23日,技术部曲耀训老师冲来访的山西侯马客户详细讲解了玉米田除草剂方面的知识,重点介绍了适合当地使用的产品农得鑰及相关产品的用法、用量和注意事项。 (技术部 孙宝民)

动力车间

与时间赛跑抢工期

7月30日,动力车间接到公司通知,2#冰机房技改设备即将入厂,需尽快做好安装工作。车间全力投入原设备的拆除工作,仅用3天时间就将4台KF2-125制冷机及附属管线设备拆除完毕,为新设备安装提供了保障。进入安装阶段,协调基建办建造设备基础,安装队人员各司其责,预测工作中的可预见性困难,做好多种预案,完善组织、安全和技术工作计划。与此同时,制定了相应的时间进度表,使得过程中每个单位工作完成情况和相互间的进度一目了然。

8月份正逢雨季,下雨天气无疑会影响施工进度。动力车间根据天气预报时刻做好应急准备。在制作盐水箱基础时下起了雨,工作人员用早准备好的塑料布,及时遮住了刚浇筑好的混凝土基础,保障了工作进度的顺利。像冒雨工作赶进度,只是其中的一段小插曲。工作中,安装队抓工期,加班加点,有时甚至工作十几个小时,一直向前推进工作进度。

保安全,保质量,保工期,降成本。经过大家的努力奋战,在历时不到一个月的时间里冰机系统顺利进入打压试漏调试阶段。2#机房技改设备的投入运行将大大缓解公司制冷压力。 (本报记者 孙伟科)

装卸办

废木托盘深加工 修旧利废再利用

公司在采购原材料和包装物时带有大量木质托盘。车间使用消耗物料后,习惯于将托盘置于公司的垃圾场。这些木制托盘除用作食堂做饭木料外,大都被作垃圾处理掉。装卸办主任芦恩平在巡查工作时,发现此类废弃物料用于仓库放置物料、包装物和生产成品,具有较高的利用价值。

芦主任与后勤部协商后,把废弃木托盘运到叉车班,安排本部门员工利用业余时间进行维修加工。7月份累计加工木托盘358块,已陆续投入包装仓库、原料仓库、合成一车间使用,效果良好。按照托盘采购价格60元计算,可共计节约采购费用2万余元。 (装卸办 王会恕)

生产部

控制库存降损耗

随着公司生产规模不断扩大,产品生产不断规范,制剂种类、产量不断增加,包材的不合理库存日益凸现出来。自2006年新厂的投入使用到2011年上半年,每年包材报废金额都在50万左右,这对公司来说是一笔不小的损失。

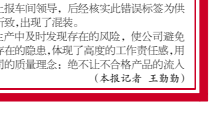
如何有效控制包材的库存数量,减少甚至杜绝报废现象呢?

生产部根据三分厂制剂车间提报的2011年上半年包材实际损耗率明细的分析,得出结论:严格控制损耗率是控制包材库存的关键。经生产部、包装部、包装物仓库、三分厂各制剂车间共同研究讨论,于7月底向公司提交了《包装物损耗控制报表》。随即公司出台了《包装物有效期间控制规定》,以保证此项方案的实施。

经过近一个月的试运行,包装物库存得到了明显控制,并摸索出了较为合理的包装物损耗率,可有效避免制剂生产进入旺季时,因包装物不配套造成的大量不合理库存。 (生产部 张慧)

包装车间

员工细心工作 杜绝标签错误



8月12日,包装车间在生产出口计划Neq-08008,300g/L莠去津+300g/L特丁津SC时,生产班长刘佐祯、员工王艳华进行产品贴标工序时发现标签中混有外观类似的其他产品标签。遂对标签进行逐一区分,共找出25张错误标签。二人立即将情况上报车间领导,后经核实此错误标签为供应商客户粗心所致,出现了混装。

此二人在生产中及时发现存在的风险,使公司避免了产品包装中存在的隐患,体现了高度的工作责任感,用行动见证了公司的质量理念:绝不让不合格产品的流入下一道工序。 (本报记者 王勤勤)

●农化资讯

农药行业即将迎来一场大洗牌

为促进农药行业产业升级,中国农药工业协会日前正式出台《"十二五"农药工业发展专项规划》。"规划"提出,未来5年,农药原药生产将进一步集中,到2015年农药企业数量减少30%,销售额在50亿元以上的农药生产企业5家以上,销售额在20亿元以上的农药生产企业20家以上。前20家农药生产企业的原药产量将占总产量的50%以上。

产能过剩、出口不畅致农药上涨之力

今年上半年,农药产品价格出现了分化。其中,康宽、毫歌、爱苗等进口农药产品均不同程度的出现了上涨,而草甘膦、吡虫啉、啶虫脒、阿维菌素、甲维盐、多菌灵、甲草胺、乙草胺、莠去津、百草枯等农药产品的价格则基本平稳,甚至部分品种的价格还出现了下降。

中投顾问化工行业研究员常铁智指出,由于我国农药行业的准入门槛都比较低,农药行业的重复建设情况较为严重。而且,我国农药行业的产品创新能力不足,目前国产农药产品大部分都是附加值低的基础农药产品。因此,现在我国基础农药产品的产能过剩情况较为严重,且这些产品的价格上涨较为乏力。

绿色农药制剂开发再迈坚实一步

因应环保化的农药制剂行业发展趋势,诺普信从2004年起即率先开展了以天然松树植物油溶剂替代芳烃类溶剂的绿色乳油项目的研发。2009年12月,诺普信发布公告,出资550万元与福建省德盛农药有共同投资设立公司,从事绿色环保农药制剂的研发和推广应用,以期发挥合德盛农药在松树油基农药制剂领域的技术资源。本次"松脂基植物油农用溶剂"项目通过技术论证,标志着公司在开发绿色乳油农药制剂的道路上迈出了新的坚实一步。

安徽华星化工客户来我司参观交流

本报讯 8月4日,安徽华星化工股份有限公司常务副总裁张明、厂长谢永清率生产、采购、质量等部门负责人一行30人来我公司观摩交流。副总经理孟令涛热情接待,分厂与部分部门车间管理人员与来访客户就双方生产管理和运营理念进行了深入探讨交流。

交流结束后,孟总等人陪同客户参观了公司的生产车间、物流仓库、仓储部等。华星张总对我公司的现场、仓库管理给予高度赞扬,表示通过此次参观获益匪浅,回去后一定要借鉴应用滨农的好经验。 (生产部 张慧)

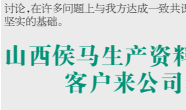
我公司2012年度原药供销交流洽谈会圆满结束

本报讯 8月7日,我公司在销售公司五楼会议室召开2012年度原药供销交流洽谈会,来自全国各地的原药、制剂供应商经销商厂家代表100余人参加。

会议由采购部经理王银锋主持,副总经理闫勇致欢迎词,就国内外原药近几年的现状及未来发展趋势做了详细分析,并指出了今后原药市场发展的方向。原药部经理孙朝星为来宾详细介绍了滨农的发展历程,近几年国内外市场齐头并进蓬勃发展的现状。供应商代表京博农化科技股份有限公司总经理戴荣华、采购商代表山东三农生物科技有限公司董事长吴文廷结合与滨农多年的合作情况,做了典型发言。

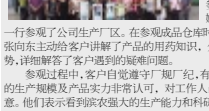
参加此次交流会的客户大都是与滨农合作多年,在农化市场有影响力的老客户、大客户。主客双方借此机会,就一些共同关心的问题互相探讨,互通有无,互相提供了一些切实可行的合作思路,为以后长久的合作共赢、共同发展打下了坚实的基础。 (原药部 张胜福)

包装部组织召开软包装供应商交流会议



本报讯 8月8日,包装部组织召开软包装供应商交流会,旨在加强沟通、消除摩擦、排除万难、合作共赢。来自广东、江苏、上海以及山东等地的六家供应商代表参加。会议由包装部副主任赵涛主持。总经理助理侯立国总结了一年来双方的合作情况,肯定成绩也指出了存在的问题和不足,提出了新一年的工作思路:稳定质量,降低成本,公平竞争,合作共赢。随后双方就产品价格、采购数量控制、退还服费、供货时间以及产品失重等问题进行了沟通与商讨。与会供应商积极发言讨论,在许多问题上与我方达成一致共识,为新年度合作奠定了坚实的基础。 (本报记者 张强)

山西侯马生产资料有限公司客户来公司参观



本报讯 8月23日,山西侯马生产资料有限公司一行64人来我公司参观。在解说员张娜的引导下,客户一行参观了公司生产厂区。在参观成品仓库时,我公司业务经理张向东主动给客户讲解了产品的用药知识,分析了当地市场形势,详细解答了客户遇到的疑难问题。

参观过程中,客户自觉遵守厂规厂纪,有秩序参观,对滨农的生产规模及产品实力非常认可,对工作人员的讲解也非常满意。他们表示看到滨农强大的生产能力和科研力量,对今后的产品质量更加放心,对今后的合作更有信心。 (本报记者 张娜)

●市场营销

市场运作细化发展

我负责的区域是云南省的西部片区,包括楚雄州、大理州、保山市、德宏、临沧市等地,也称滇西片区。我公司的"玉秋"、"玉珊"、"玉满多"、"蔗露"等产品在当地形成了一定的品牌优势。随着农药行业竞争越趋激烈,以前的粗犷式操作,已经不适合云南市场,运作思路需要调整,市场布局要细化。

首先是产品结构的调整,产品应该顺应市场,不盲目地增加品种和规格。销售产品品种很多,但单品上的产品却很少,究其原因是省级代理或市级代理手中的同类产品较多。例如草甘膦,每个客户手上都有七八个不同含量、不品同牌的产品,这种产品在市级代理处总是不上量。我们要协助客户做好产品服务,建设品牌店面,推动产品扩展到县级或者乡镇网点。

其次是网络的调整,增加县级代理商。临沧市场主要销售百草枯系列、莠去津系列、丁草胺系列、草甘膦系列、莠灭净系列、二甲四氯系列等产品,这几类常规产品总量约有8000多万。我们缺于在临沧地区做得比较粗放,所以客户少、网点少。下一步我们要依托公司的新精产品,在临沧市打开县级市场。

云南市场销量最大的除草剂产品是百草枯,在这方面我们是弱项,一方面是我们的百草枯投入市场较晚,另一方面是产品包装没有适应市场。如今大部分的农药产品都是仿制国外的名牌产品,就拿百草枯来说吧,云南市场销售的百草枯少说也有几百种,其中销量比较好的百草枯大都仿制"克芜踪"的瓶型、规格等。我们的百草枯瓶型和规格也应该像"克芜踪"的外观照样大方、漂亮,甚至超过它,农民才喜欢,经销商才有利润,市场才能打开。(销售六处 张小力)

电视台乡村服务营销渠道效果好

自今年4月份以来,我公司除草剂专供品牌产品进入快道联盟周口电视台乡村服务社营销渠道,市场销量已突破50万,成为了该联盟河南周口地区350余家乡村服务社主要供货企业之一。此举是继我公司省地县三级代理渠道、邮政物流渠道、滨州直供模式、昌图直销模式之后所拓展的新的销售渠道。

周口乡村服务社(http://1890.1890tv.com)在国家广电总局支持下,由全国城市台、产品供应商、渠道商联合组建的快道联盟与周口电视台共同建设的集"精约记者站、农村服务站、文化活动点、产品代购点"于一身的新型电视产业链执行机构,是电视台利用自身资源,转变经营模式,走产业经营之路的有益尝试;周口辖区各县市是全国重要的粮、棉、油、肉、烟生产基地。粮、棉总产量均居河南省第一位,分别占全省的1/6和1/4,是闻名全国的粮棉大区,是国内优质农资生产企业营销布局的兵家必争之地。为我公司在此地树立品牌、充分利用当地优势传媒,实现优势产品直接对接乡村用户进而减少渠道层级提供了一个优良平台。

在经营过程中,这一渠道不但会对我公司原有的营销渠道给予保护,还把我们的产品作为其主要推广品牌,屏蔽来自假冒伪劣农资产品的干扰,保持我公司优质品牌形象的正面效应,达到合作双方双赢的目的;同时,在当地政府和地方电视台的助力下,通过加大对我们渠团公司企业品牌的传播力度,也将有助于增强我们对当地原有销售渠道的渗透力和影响力,为我们原销售渠道经销商的销售提供了品牌推广的助力,达到了事半功倍的品牌传播效果。

至今,滨农苗想等近十个产品在周口电视台乡村服务社这个平台进行销售,市场反馈良好,打开了一番新局面,为明年双方的进一步合作奠定了基础。通过多种营销模式的积极探索,我公司一定能够实现"成为国内领先、国际知名的农药产品供应商"伟大愿景。 (销售公司 肖波)

收放自如紧随市场变化

市场是承载产品的主体,特别是我们农资行业更加需要紧跟市场、抓住市场。影响市场的因素主要有:农民购买力、农民用药习惯、经销商推广方式及天气情况。各个因素制约着整个市场,使得市场态势不断变化。以今年为例,恶劣天气情况成为主导市场的首要因素,去年干旱天气持续影响长江中下游地区,直至今年五月农田里几乎没有雨水,由于农田得不到有效灌溉,油菜大幅减产,棉花生长受到影响,早稻田没有水移栽等等。于是,农民改变了种植习惯,棉花种植延期,水稻改成早直播,油菜改种小麦。就在我们担心苗后产品受到影响时,天气又跟我们开起了玩笑,六月份的降水量从充沛几乎到了洪涝的程度。田间杂草开始疯长,苗后产品供不应求,打了我们一个措手不及。今年农资市场的动态变化给了我们一个警示:市场永远处于不断变化中,我们不能仅仅依据过去的市场情况片面得出市场走势,应该时刻保持变化思维,紧跟当下市场变化及时调整操作思路。

如果把产品仅仅放给客户,有的可能把我们产品操作得很好,但是绝大多数客户还是力不从心,因此我们要学会"放"和"收",学会用产品运作来操控市场。把我们的产品大面积铺开,而不仅仅集中在一个客户那里。这样做有以下优点:首先,我们的产品在这个地区有了广度,可能有些客户会说,这么操作是在削弱滨农的品牌效应,而我觉得恰恰相反,如果这个产品品牌效应会更强,会有更多人知道并且了解到我们的产品;第二,考察市场接受力。因为我们的产品品种多且全,通过一段时间的推广和销售就可以了解到市场对于哪些种类和规格更加侧重,销售就有侧重点;第三就是可以考察客户的能力,便于选择客户。"放"一段时间,接下来就可以"收"了。收产品、收客户、收市场,即:把适合这个区域的产品整合、不能很好操作产品的客户整合,冲突的市场整合。

市场和产品运作是相辅相成、缺一不可的,用产品的运作方式来应对市场的变化,根据市场的变化来调整产品的运作,相信对于把握好市场和产品这两点是未但不变的不二法则。 (销售五处 张圩)

经销商风采 JingXiaoShangFengCai

风雨同路

记经销商昌黎松雷农资推广中心

随着农资行业整合脚步的趋近,农资企业之间的兼并重组减少了企业的数量,但是农资流通领域中的经销商及终端门店并没有减少反而有增加的趋势,再加上异常的天气因素,农资经销商要想在市场上存活,就必须在激烈的市场"淘汰赛"中顺利晋级,特别是在经历2010年市场洗礼后很多经销商都在绝地反击。

面对今年公司的政策调整,部分区域的经销商很难理解,更想不出相应的销售政策。而昌黎县生产资料公司松雷农资推广中心阚经理根据多年的市场经验,制定出了相应的营销策略。

第一,控制库存,合理消化。在与厂家签合同定产品时,他根据辖区内种植结构及草害发生情况,选定自己重点能卖的产品,绝不照单全收,因为这卖点那卖点不上量,还不如卖出自己的品牌。要求厂家发货前,做好自己本年度的销售计划,对于产品品种、规格、价位、布点等做到心中有数。经销商的库存很大一部分是终端的库存,遇到这种情况,阚经理会及时推出优惠措施或者加大推广,尽可能把库存控制在过程中。

第二,限制除销,保证周转资金。资金周转现在是影响农药经销商发展壮大的最大障碍之一。很多经销商说"大家都除销了,我不除就卖不出去"。为了销量,不除也得除!原因有多种,但归根到底还是一个销售信心的问题。

好的产品不怕卖不出去,保证产品品质高,效果好,就是最好的方法。跟进促销,控动销售也是必要的手段。老百姓并不是喜欢买便宜的产品,而是喜欢买"占便宜"的产品,适时推出一些现款促销政策,例如赠花生油或买赠或捆绑,通过这种形式让经销商或农民主动愿意接受。年前个性产品提前收款,未雨绸缪,缓解资金压力。

第三,制定合理的销售价格,避免恶性竞争。充分调研市场,以市场需求为导向,走差异化道路,在产品上力求突破。在保证产品质量的同时,开发一些人无我有、人有我优的差异化产品供销如农得闲、地酒闲,这样可以避免产品同质化带来的价格透明化。有的产品不是没有卖点,关键是我们有没有去充分挖掘宣传。合理的零售价是关系终端商的基本利益,价格太高销售有阻碍,价格太低终端商没有利润。所以要制定统一合理的区域零售价,严格保护市场区域,有效避免串货引起的恶意砸价现象。

随着市场的激烈竞争的加剧,现在阚经理也感觉到压力比较大,但是他常说有滨农这样的公司在后面支持着,也就没有什么可怕的。我们必须在竞争激烈的农资行业浪潮中以崭新的姿态迎接新一轮的挑战。 (销售二处 李新国)