在积极中启动进步的钥匙

继秋风叶落之后，寒风夹裹着雨雪把我们带入了酷寒的冬季，不知不觉2011年已经渐行渐远，站在2011年的尾巴上，回想过去的点点滴滴，往事历历在目。

记得那是烈日炎炎的署夏，兴奋地进入滨农这个大家庭，我第一感觉就是滨农有雄厚的人才力量，让我感觉自己惭愧不已。与同事们亲切的交流，让我感受到他们睿智的思路、丰富的经验、纯熟的技巧。我拼命学习，认真请教，利用自己的专业知识慢慢渗透，一步一步逐渐的熟练。回想过去这些日子，自己的确进步了很多，就像领导说的：积极去做，认真负责，多去学习，多思考才能不断完善，从而适应公司上市的发展需要，共同进步。感谢滨农，让我们共同奋斗！ （物流部 王志伟）

回眸2011

一丝不苟对待工作

作为市场部的内勤，我知道岗位的重要性，这是一个承上启下，需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，对销售业务人员做好考核。这些对个人的综合要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪。

切实做好自己工作，加强工作技能，在工作上力求做的高质高量高效，切切实实做好自己的本职工作，做好领导交代的每项任务；服从领导的指挥和安排；加强自己的工作技能，在工作质量和效率上严格要求自己，减少错误的发生。工作中需要细心，认真和一丝不苟。细节的工作特别能考验一个人，面临着很多繁琐的日常事务，如果仅仅面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理，才能有更好的进步。

（市场部 魏翠红）

2011年的收获

来滨农之前我从事的是实验室工作，现在转到办公室做内勤工作，新的工作，新的环境，避免不了会出现一些问题。这个时候我就会去反思，这样的做法到底对不对？为什么会出现这样的问题？这个问题应该怎么处理？以后应该怎么处理？当下次再出现类似问题时，就顺利的解决了。

在我们的周围，经常会听到很多的抱怨声，抱怨工资少，抱怨工作的繁忙，抱怨哪个同事怎样怎样，抱怨生活如何。一样，有时我也会抱怨。可是抱怨能给我们带来什么呢？除了浪费时间，增加烦恼，什么益处都没有。既来之，则安之，在抱怨工资制度的时候，想想自己又为公司创造了多少价值呢。抱怨是一种毒药，它会消磨你的激情，抹杀你奋发向上的动力。

不要太依赖别人。任何人都没有义务为你做什么事，不要把一切都当做理所应当。如果你把这个当做理所当然时，如果别人没有按你的想法做，你会非常的失望，甚至是愤怒。当你认识到这是自己该做的事情，是别人在帮助你时，你有的却是感恩的心。

2011年有所收获，我觉得这就是一种成长，一种进步。 （市场部 孙丰芸）

2011年，我们艰难跋涉

随着世界经济的缓慢复苏，市场信心在徘徊中增强，金融危机的矛盾和问题逐步缓解，但是国际贸易动力依然不足。旺季不旺，最明显的体现就是询价减少，有效订单难以形成。

国内原材料价格上涨，劳动力成本上升，企业利润被挤压。出口方面面临越来越多的国外企业的竞争。中国的资源性优势已不明显，发达地区的高技术高效率和欠发达地区的成本优势都逐渐体现出来。

2012形势不容乐观，降成本，抓订单。推新品，抬利润。继续走，前方即曙光。 （出口部 王乐敏）

向目标奋斗

从标签核对中，我学到了什么是细心和认真；在采购宣传品上，我学到了什么是责任和"斤斤计较"；在和其他部门沟通中，我学到了什么是协调；在和外来客户的电话咨询中，我学到了什么是热情和耐心。遇到不懂的地方，谦虚好学，不懂就要问，哪怕是最简单的问题，也要问个清楚。什么规格用什么瓶子？什么瓶子用什么标签？什么标签是什么尺寸？别看小小的标签，只是薄薄的一张纸，但是它丰富了产品的内涵。这个时候就要有责任心了，要敢承担责任，不要怕犯错误，关键是在犯错之后敢不敢承担责任，能不能在犯错后有所收获，能不能吸取教训。没有努力就得来新水，这在哪里都是说不过去的。不懈努力，就是我永远奋斗的目标！ （市场部 王颖霞）

想家的感觉

睡意正浓，电话铃声急促地响起。"哥，最近很忙吗？刚才我给老爸打电话时，他说你好久都没有回家了，有空的话就给家里打个电话吧……"电话那头传来小妹的声音，我在朦胧中回答道："好的，我知道了，我有空就打电话或者忙完了这一阵就回家。""那你睡觉吧，别忘记了，家里人挺想你的，我挂了……"

电话里传出"嘟嘟嘟……"的声音，我睡意全无。回家，真好！

每次回家都能看到老妈站在门口焦急的神情，回到家老妈就张罗着做饭，一个劲地问吃这吗？吃那吗？我也不住的说："你别弄了，吃什么会自己会弄的，你歇着吧。"这个时候老妈肯定不会听我的，还是一个劲地忙活着，还不住地和我们讲家里的变化和村里的新鲜事儿。

每次回到家中就住一晚上，第二天就需要早早起床赶车，就算是这样，在家中睡得还是特踏实，特香。第二天，天还没亮，就听见厨房里叮叮当当的做饭声。一会儿，老爸会把一碗热气腾腾的鸡蛋面端到桌子上，嘱咐道："抓紧时间，吃碗面，别空着肚子回去上班。"这个时候最忙的就是老妈了，她会找一个大袋子，把家里能带走的，对我们有用的东西，统统都给我们装上，嘴里还不住的唠叨着："把这些东西都带着，在外面买的话要花很多钱的。"这时，我只有不住的点头，临走时老妈又嘱咐道："有空了，就回家来。"

好想停下脚步，把所有的世俗都暂时搁下，好好地陪陪家人，陪老爸喝点酒，听老妈讲讲新鲜事儿。

（一分厂 王鹏鹏）

不安，思考

不知什么时候，我们变得恐慌了，具体说是一种不安全。

对未来心存忧虑，对人事心存怀疑，只有真正的静下来，才是真正的自己。周围没有人，没有声音，仿佛置身旷野，听见的只有自己的心跳和呼吸。

身处所谓的都市，喧闹的市井中，感到的只是钢筋与混凝土筑造的气息；奋斗在我们的岗位，繁忙的时刻里，感受所有盘根错节的纠结；宿舍卧谈喜乐与苦楚，家庭坐论油盐和琐碎……我们分秒必争的运转，是的，没有一刻停止过。其实，都推理过，我们需要经济，努力工作，创造业绩，升职涨薪。

不安全。

我们的不安全来源于我们的思考。安安静静地去思考吧，总会想起记忆中的那片静默无语的芦苇。喜乐愁苦，慢慢淡去，爱恨怨冤，静静稀释，剩下的只有理性豁达，去感恩，去策划，去执行，去奋发向前！

在黑暗里走向光明的人，身上才有阳光的味道。 （出口部 李洪波）

保持平常心

前几天，我参加一场销售公司内调的面试，虽然面试没有成功，但我却获得了比职位更宝贵的东西——一颗平常心。

我落选了，这不是一个理想的结果，这个结果让我突然意识到问题越来越严重了。我输给了一个有工作经验的女孩，这再一次验证了我们从前最惧怕的那个结论。在那场，工作经验比学历更重要。在学历优势不明显的时候，我该怎样去丰富自己的工作经历，又该如何在现有的岗位学得自己应该学到和懂得的知识呢？人生不可以重来，我该如何趁还有时间，多获得一些真的有益于工作的技能？有时人生只是需要那么一个契机而已啊。

我很用心地准备了这场面试，怀着忐忑紧张的心情，站在面试官前，给了自己一次机会，一个正视自己检查自己的机会。最值得我欣慰的是整个面试的前前后后，我做了自己所有能做的，没有什么遗憾。很感谢亲人对我的支持与理解，是你们的陪伴，让我决定重新享受生活，享受一个我原来并不了解的普通生活。

简单的就是幸福的，自信的就是美丽的。一直以来我努力平复着自己的心情，抗衡着内心的担扰和呐喊，终于在今天的局促过后，感到了从未有过的安静与从容。闭上眼，窗外没有风景，而风景在我解冻的心田复苏、繁茂；远方没有遥远的落日，但落日的余晖在我的心湖铺就半江瑟瑟。心情从未如此完整，看，静静的小河打身边流过。

（推广部 张文凤）

让青春在滨农绽放

八月的天气，灼热的空气中夹杂着一股花香，带着理想我踏进了滨农的大门，正式成为原药出口部的一员。我时常暗暗告诫自己，要时刻注意自己的形象，以良好的精神状态、饱满的工作热情、优质的服务态度对待客户，要以年轻人特有的朝气和热情，将青春和爱心融入我的工作当中。

有人说得好，"人生可以平庸，但不可以平庸；人生不一定伟大，但一定要崇高"。在社会中，每个人都在扮演自己的角色而各自的工作岗位就是实现自我价值、扮演人生角色的舞台，热爱自己的工作，就是对工作的意义和价值的认同，这是激发职业热情和敬业精神的前提。

朋友们，莫让青春负年华，青春的图画需要我们用实际行动来描绘，只要我们用一颗真诚的心对待工作、对待生活，我们的青春年华就一定会在滨农这片大地上绽放异彩！ （出口部 张下子）

■报道话题
积极性

积极性指的是人的一种主观能动性，一种干劲和劲头。

在工作中，领导经常这样说的：要转变工作态度，由"要我做"变成"我要做"。

其实，拥有积极性的工作态度可以让我们更好地完成工作内容，保持身心健康、精神愉悦。积极性体现的是一种态度，是一种自我状态的最佳表现。当一个人干劲十足的时候，他会充分调动工作思维，挖掘自身的内部潜力，全身心地投入到工作中。那时候的我们头脑会更加敏捷，思路会更加清晰，思考会更加周全，工作起来可以收到事半功倍之效。

养成积极主动的好习惯，可以慢慢突破自我，完善自我，丰富工作经验，提升自己。

给自己创造良好的环境和温和的工作氛围，处理好上级和下级的领导关系、同级之间的同事关系。在一个比较快乐温馨的工作环境中，有利于减轻心灵上的負担，喜欢和大家在一起相处的感觉，促使自己融入集体。渐渐地我们就会发现，我们离不开这个团队，这样，积极性的心理特点也就应运而生。

在团队中，往往个人的积极性能够被充分发挥出来。如果一个人在团队中无所事事，就会产生一种孤立的感觉，成为团队的"多余人"。为了避开这种不利的环境，人的心理情绪会促使自己承担起团队的责任。这就是积极性被激发的前兆。当然，个人在团队中还要有一个属于自己的目标。这时候，我们又要和自己心理的一些小情绪做斗争了。不怕苦，不怕累，不怕骚，用于承担，敢于所为，这样内在的潜力才会挖掘出来，从而变得更加成熟、老练，进而独当一面。小小成就感，往往是促发积极性的最佳良药。

（物流部 王志伟）

BNS 滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY
滨农报
总第053期
Believe Need Success
信任－需要－成功
山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com
2012年1月1日 第01期 （内部资料 仅供交流）

感恩回顾

谨向每个在各业务板块各岗位的全体员工致敬，你们辛苦了！特向每个在生产、销售一线艰苦岗位的员工，表达诚挚的谢意！你们承载了滨农更多的希望，更美好的明天！感谢所有家属，亲人的付出与奉献！感谢社会各界朋友的关注支持！

二0一二，滨农更有力，更前行

岁月不居，春秋代序。一年一年，蓬勃发展的主题环环相扣，赋予我们一个日益成熟稳健的事业根基，且复且守，我们感受着每一步前进的喜悦。

今天，我们又一次共度新年。我们互祝新年快乐，互祝来年机运昌达，互相传递鼓舞，承托信念，相信来年更加前程似锦。

今天，当新年的曙光再一次君临大地，我们跳掉一年的征尘，敞开心志，重温往日之憧憬。我们梳理这一年的成就，也纪念这一年的甘苦。

这一年里，行业发展虽困境依旧，但整体步伐已涉过深水区，逆境突围，稳步前进，中国农药步入品牌化时代。

这一年里，我们沿着内涵式发展的道路稳步前行，实施"三品工程"，升级"四轮驱动"，突出"优势聚焦"，力促管理转折提升。

这一年里，滨农事业发展阔步向前，销售业绩依然高歌猛进，销售结构得到初步优化，原药制剂稳步跨越年初13亿的任务目标，完成了15亿的销售收入，稳居国内前三。制剂产品市场占有率成为行业首位，原药产品国际竞争实力持续增强。伴随着中国驰名商标的荣膺，品牌影响力获得能级扩张。

这一年里，研发团队人才储备再次扩容，创新平台建设扎实推进，集成化工研究院沿获中国专利山东明星企业、山东省创新方法试点企业、滨州市知识产权示范企业等平台资质。

这一年里，生产系统人均生产率取得显著进步，原材物料成本节约效果初现，现场管理、技术改造、环保治理、工艺优化，已成为生产一线努力提升精细化管理的群策群行。

这一年里，各系统团队勋精图治，建制度、顺流程、理规范，规范化管理意识初步奠基。各板块各部门配合上市过程的规范化建设，企业各项经营管理活动得到根本优化，自身管理能力得到提升。

这一年里，员工队伍得到初步优化，一线骨干有留工作有序迁进，公司内部流动包容性增强，员工收入得到显著提升；厂区建设快速推进，滨农园区景观打造、道路规划、美化环境得到全面提升。

唯鞭除启，灯火璀璨，在二0一一年的行业舞台上，滨农依然站在中央。

二0一二年已经开始，滨农将再一次闪亮登场。你、我、他、我们，都在其间，独一无二，不可或缺。又一轮同心鼓力、整合资源、聚焦优势的沙场征战即将开始，让我们把信念再一次付诸实践，这是我们的光荣之路！

"日出江花红胜火，春来江水绿如蓝"，让我们共同迈向下一个胜利的节点！

董事长 黄延昌 / 二0一二年一月一日

高度关注行业形势，顺势而为；扎扎实实规范自身，聚力目标

董事长黄延昌在本年度末次高层会上的讲话摘要

本报讯 12月24日，公司组织召开了本年度末次高层会。会上，各板块高层管理人员对各业务板块的年度工作做出综述，并给给提出改进思路。董事长黄延昌结合公司当前迫营实际及战略目标，分析了国内国际行业形势、竞争态势以及市场格局的变化，高瞻远瞩指出了公司2012年度及未来三到五年的前进方向及战略路径。

回顾2011，既有成绩，也有缺失。对于2012的工作重点和今后的发展思路，我们必须统一认识，统一思想，坚定信念，稳步前行。

2011年度在农化行业整体依然惨淡经营的态势下，圆满完成了年初"保13冲14"的任务目标，以15亿的销售业绩完美收官！包括生产管理、技术进步、企业基础管理的方方面面，以及生产经营效益，都有着不同程度的进步、规范和提升。但我们也很清醒地看到自身的差距，表现在生产经营、产品品质、研发创新、营销水平、人员队伍，乃至国际渠道的布局等方面，如果不能迅速弥补跟上，会阻碍今后的发展，甚至影响战略目标的对接，以至于在行业落伍。因此，滨农要实现自身质的飞跃，做大做强做久，必须从现在开始转型调整。2011年只是我们对外接资本市场启动公司上市进程，对自身所做的梳理和提升，我们只是在规范发展之路上刚刚迈步，管理规范任重道远。2012年的经营战略目标非常明确，保17冲18，其中原药确保完成10-11亿，制剂继续推行一体两翼，三公司确保完成7亿。围绕这个经营目标，我们一定要在五年之内使公司达到8万吨的原药规模，10万吨的制剂销售，加大产品结构调整。对于2012年的重点工作，着手从以下五个方面去部署：

一、扎实推进管理提升，不断优化管理流程

2012年要更新管理理念，扎实推进管理提升，不断优化管理流程，包括预算管理、薪酬体系改革、激励机制、项目管理、基建管理、员工分类管理等，引进借鉴先进的行之有效的管理手段和方法，把交叉作业、拖沓作业、不规范作业等不顺畅的流程迅速缩短，一一理顺，使公司真正跨上规范化管理的台阶。

二、加大中高层团队建设，持续优化职工队伍

中高层团队在公司发展中发挥着核心作用，中高层团队建设是重中之重。高层团队要站得高，看得远，管得宽，一定要有高度的责任感和强烈的事业心，真正成为公司的骨干。员工的榜样，并且认真打造自身学习、自我修养和自我提高能力，学会识人用人，就给公道正派之心，分管好不同的职责，各担好不同的职责。中层团队必须专业敬业，对部门、车间工作紧盯紧靠，完成职责，同时必须不断与时俱进，不断提升部门工作质量和效率，承上启下，上要对公司忠诚，下要代表公司体恤、关心、厚爱员工，公道正派，以德为先。职工队伍要持续优化，2012年一定要对员工实行分类管理、分类使用、分别待遇，把这项工作作为2012年的一项管理突破。

三、持续强化市场拓展，加快强化产品结构调整

国内市场我们今年做了极大的调整，要的是质量而不是销量，但海外市场，依然要大力拓展。一方面要坚定制剂产品在国内市场的一体两翼，把滨农制剂做大做强做成真正的品牌，另一方面我们面对的市场正在发生变化，土地流转大势所趋进程加快，国内制剂立即着手调整成立机构销售，市场人员向专业化发展转型，成为穿白大褂的主稼医生。未来的专业销售人员，一定是扎根基层，了解区域种植结构，甚至从土壤、施用肥料开始，对气候、种植习惯、季节、温度等全面把握，为庄稼做诊断开药方，这是我们的必走之路。

加快进军国际市场的步伐，将来公司的成长一定是在国际市场，要迅速组建强壮的国际外贸队伍，提高单兵作战能力，培养我们海外销售的海豹突击队，不仅是语言，其适应生存能力、客户沟通能力、专业技术解决能力都要过硬。同时加快对接国际游戏规则，在什么时间、做什么区域、卖什么产品，要迅速形成立足3-5年的可靠规划，并且按照规划去走。

加快产品结构调整。我们一定要有危机感，十几个亿的业绩我们靠得是老三样产品，不是说这些产品不好，而是要看到这些产品不能给公司带来巨额利润，它可以支撑公司的脸面，但不能丰富公司的内涵，可以使公司做大，但没法做强。所以产品结构的调整，必须首先从销售开始，要加大其他产品的销售，把其他产品的市场真正拓展开。

四、调整研发思路，校准研发方向

第一，和跨国公司相比，我们一年的销售额不及其一年的研发费用，所以我们再去埋头研发专利产品，一定是死路一条。再就是不能再去跟踪跨国公司刚刚投放市场的专利产品，这不是我们的强项。我们今后要紧盯国内国外有市场有潜力并且可以做大的非专利产品下功夫，去引进消化提升，变成自己的优势，这是公司今后合成研发的着力点。对于制剂的研发、登记，面对未来国内市场的变化，我们只需要专注于产品的剂型、药效和含量，登记也要作相应的调整。整个研发机构一定要立刻调整思路，不能再继续走弯路，迅速校准方向。

五、细化生产过程，精进生产结果

生产管理虽然有进步，但细节管理差距依然很大，生产装置一定要不断提高自动化水平，最大程度减少人工，不断从各种细节去改进生产现场环境，关心员工健康。同时做好过程中的环保治理，一定要节能减排，仅水电汽能源消耗这一项，如果每年下降1%就是100万，所以生产过程的细节管理，物料节约、现场改善都非常重要，当前生产过程中还存在很多无效劳动，所以对生产过程的细节管理才可以使最终的生产结果得到提升。一定要精进生产结果，包括现在还没有干好的几个新产品，这些产品在国内是有市场的，而是我们把市场没做进去，因为没有竞争力，所以一定要从生产过程的控制去做好细化管理，才能得到我们想要的生产结果。

面对依然困难的行业经济形势，我们不要期望短期内有多大的改善，竞争环境有多大的好转，我们只需要沉下心来干好自己的事，研究改进自己的问题，高度关注行业形势，关注行业对我们企业的影响，而不需要跟随大环境势走就风起舞。只要扎扎实实做好自己的事情，结合公司的各项预算和自己制订的方案和战略目标做到稳步前进！（本报记者 吕新杰）

■发展年鉴

四轮驱动，始给力，稳向前

★销售——"质"与"量"齐头并进

☆"滨农"牌系列产品被国家商标总局认定为"中国驰名商标"。5月27日，"滨农BINNONG"商标被国家工商总局正式评选为"中国驰名商标"。成为山东省260家农药定点生产企业中首家获评的驰名商标，标志着"滨农BINNONG"品牌在全国范围内获得了高知名度和美誉度，为滨农科技打造百年品牌奠定了坚实的基础。

☆国内制剂市场转变经营模式见成效。2011年国内制剂市场占有率稳居行业第一，营销质量有了明显改善，品种结构得到初步调整，利润产品达到30%以上，库存整体下降50%以上，整体效益比去年增长20%以上，初步实现了由单纯的"数量型"增长向"质量型"增长的转变。

☆原药市场国际化进程明显加快。2012年原药销售叶破9亿大关，年增近30%，为行业低谷期的出口销售强势提振；出口团队在人才引进和培养、产品登记等基础性工作上都有了较大进展。

★研发——创新平台建设扎实推进

研发高效、低毒、低用量的农药新产品，促研发转型；加大人才引进力度，打造研发团队，创新平台建设扎实推进，2011年添获多项资质；中国专利山东明星企业、山东省创新方法试点企业、滨州市知识产权示范企业；促进产学研结合，与中化化工科学技术研究总院、沈阳化工研究院有限公司、中国农业大学等国内农化产业产学研龙头组建了农药产业技术创新战略联盟，从中国农科院、山东农业大学、青岛农业大学、山东理工大学等高等院校聘请国内知名专家，对研发工作进行战略性技术指导。

★生产——细化管理效果初现

原药合成、制剂生产人均生产率明显提升，吨用工开始下降，原材物料成本节约效果初现，人员内部流动包容性、稳定性增强；管理架构初步理顺，强化分厂管理职能，绩效考核增加利润指标，体系更加完善；提炼总结现场管理、生产工艺、质量提升、安环治理等难点，与公司培训平台有机融合，建立内部实学模式；以培训、考试等方法，使工人技师队伍体系搭建初具完善框架，横向涵盖合成、制剂、水处理、电工等范围，纵向跨越初、中、高三级，一线骨干队伍建设迈开步伐。

★管理——向规范化初步迈进

☆2月10日，为系统谋划企业发展，有效解决公司在战略分析、战略规划、战略决策和战略执行方面带有根本性、全局性、长远性、系统性的问题，优化企业资源配置，为公司完成与国际市场对接，进而向更高、更强发展提供支持和保障，公司组建成立"战略推进委员会"，负责对企业发展战略问题进行全面管理。

☆3月，公司正式启动对高层团队的数字化考核，结合年度生产经营任务目标，将各业务板块关键绩效指标与高层业绩逐一挂钩，层层分解，使各系统、各业务单元任务有指标，考核有数字，工作有方向。

☆3月，公司启动薪酬改革，颁布新薪酬体系，提高了各项补贴额度，员工收入稳定增长，本年度人均增资280元。

☆7月22日，公司成立"预算管理委员会"，下发《山东滨农科技有限公司预算管理制度》，为全面提高企业经济运行质量和企业经济效益、促进企业可持续发展，迈开了数字化管理的步伐。

★环保——治理方法、技术投入不断升级

☆8月，滨农科技获评"十一五全国石油和化工行业节能减排先进单位"，为节能减排、环保治理再添动力。

☆9月23日，《中国环境报》第5624期第6版以《节能减排先进企业 绿色产品》为题刊发了"滨农科技为行业实现节能减排先进企业"的专题报道，对我公司在"一五"期间积极响应国家产业发展要求，严格规范自身管理，精细方案生产的创新理念和实践方法进行了专题阐述。行业媒体的聚焦，广为称赞。

☆2011年上半年，公司再次投资6000万高起点建设完准15000立方米生化污水处理系统，无论从治理方法，还是治理技术上，都将成为全国农药企业中最先进的环保处理系统。

强化基础管理,提升核心竞争力

本报讯 12月10日,在周六培训例会上,中四车间主任周立东就车间管理与大家分享了产品质量不断提升、节能减排等管理经验。

中四车间始建于2008年10月,2009年7月正式投产,主要生产氟磺胺草醚原药和25%氟磺胺草醚水剂。氟磺胺草醚是一种二苯醚类用于大豆田、果树、橡胶种植园等防除阔叶杂草的选择性高效除草剂。该品种具有杀草谱广、除草效果好、对大豆安全、对环境及后茬作物安全等优点。投产两年来,不断改进工艺,强化基础管理,在产品产量、成本等方面取得了较大的进步。氟磺胺草醚月产量由最初的24吨提升到现在的53吨,涨幅一倍之多;月平均含量由89.6%提升到95.6%,水剂颜色逐渐变为黄色透明,能够满足客户基本需求。

第一,加强人员管理,建设骨干团队。

中四车间组建之初,员工大都是从各个车间调拨来的,缺少骨干员工,当初被戏称为"八国联军"。为了能够尽快建立起一支骨干队伍,周主任决定逐步淘汰对企业和车间不够忠诚的员工,稳定能够踏实干事的员工,培养和教育需要提升的员工。对如何培养员工,周主任建立了一套自己的跟踪办法:观察行为 - 发现差异 - 与员工对话 - 说明重要性 - 提出改善意见 - 示范演练 - 陪同作业 - 追踪辅导。按照这个方式,促使员工不断转变工作态度,提升操作技能。同时,还从产量、现场、设备多角度对员工进行量化考核,全面强化职工工作能力。

第二,细化分工,严格设备保养。

中四在生产方面有一项劣势,就是生产过程中硝酸、硫酸、盐酸、醋酸、磷酸样样都有,这些酸性物质对生产设备腐蚀非常严重。部分原料中含有氟,对搪瓷也有一定的腐蚀性。为保证设备正常运转,周主任把设备分工到人,细化检查标准,杜绝跑冒滴漏,减少物料对设备的腐蚀,从而有效延长了设备的使用寿命,保证了现场的干净整洁和设备的产能发挥。

第三,严控生产过程,降低成本。

经过一年多的努力,产品成本由原来的近十万元/吨降到现在的七万元/吨左右。主要得益于以下几个方方面:一是多方借力,大胆尝试,不断摸索生产条件,改进工艺;二是严格控制原材料计量,确保投料比例准确;三是树立节约意识,采取多种措施回收利用。这样不但降低原材料消耗,还大大提高了产品质量。

第四,分类处理,综合利用,减少污水排放。

中四车间的污水排放一直是公司的难点,车间通过多措并举,对于产生的污水进行清浊分流,分类排放,能够使用的加大回收力度,进行二次使用;同时不断改进工艺水平,减少污水的排放量。根据统计,现在污水排放量降至25.2吨,仅为去年的三分之一。

第五,强化现场管理,杜绝脏、乱、差。

现在走进中四车间,与初建车间时有很大不同,一改脏乱差的现场,取而代之的是物品摆放井然有序,现场干净清洁。设备现场实行双包,责任到人。现场检查以自查自纠与车间检查督促相结合的方式,加强检查力度,无形中强化了员工的责任心。上半年开车期间实行现场及隐患自查自纠制度,取得了较好效果。

现场隐患的自查自纠采取各班组内部以班组长为首,以班组为单位每班自发组织自查自纠活动形式,并具体记录在册,日日清、日日结,责任落实到人,考核落实到人。为了鼓励各班组自查自纠,车间规定,对于班组自查的问题不进行处罚,但对于隐瞒不报的加重处罚。通过这一举措,车间内部从以往的被动接受检查转变到现在的主动发现问题、主动解决问题,改变原来"车间主任检查,班组整改"的被动局面为"班组自查自纠,车间跟踪落实检查"的主动局面,真正调动了班组的积极性与主动性,改善了车间的环境,降低了各类事故的发生几率,确保了制度执行的效果。

中四车间取得的成绩,不是几句话,也不是几个数字就能描述和概括的,他们不断进取的过程是不断探索、不断完善、持续改进的成长之路。在大家的共同努力下,中四车间历经两年从人员管理、设备保养、产品提升、技能减排等方面完成了一场华美蜕变。

(本报记者 王勤勤)

动力车间:冰机制冷改革,小投入大产出

动力车间根据冰机制冷的运行现状,集思广益针对盐水流送系统进行了改造,可以实现盐水搅拌机季节性停机不影响制冷系统正常运行,达到节电效果。

在盐水搅拌前安装挡水板利用各车间回水的重力撞动,使盐水回水从蒸发器未端最终到出水终端,即高温盐水途经整个蒸发器得以降温后向车间输送盐水。出水口的盐水为最低温度,经过出口温度计显示,盐水搅拌开启与不开启温度差仅为±0.1度。开车率全年以9个月计算,技改后每年可节省电费开支(不包括电损)50余万元。

动力车间冰机盐水流送系统的改造,其实际行动和成效切实践行了公司"责任、团队、创新、超越"的核心价值理念。

(本报记者 孙伟科)

以色列马克西姆阿甘客户到我司参观考察

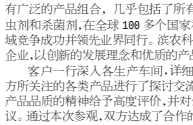
本报讯 11月28日,以色列马克西姆阿甘集团副总裁及其中国首席代表到我公司参观考察进行商务交流。我公司生产总监张玉瑞、副总经理闫勇热情接待了来访客人,并陪同客户参观了生产厂区。

据悉,马克西姆阿甘集团是世界上非专利作物和非作物保护产品的品牌制造商和经销商,有60多年的发展历史。马克西姆阿甘集团拥有广泛的产品组合,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竞争成功并领先业界同行。滨农科技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吸引了阿甘公司的关注。

客户一行深入各生产车间,详细了解了我公司的产品种类,就双方所关注的各类产品进行了探讨交流。客户对我公司不断创新、关注产品品质的精神给予高度评价,并对外销产品提出了宝贵的意见和建议。通过本次参观,双方达成了合作的默契和共识,将以此次会谈为契机,寻求强强合作的机会,共同促进滨农科技产品在国际市场上的应用发展。

(出口部 李艳杰)

我公司圆满完成2011年度安全生产目标



本报讯 12月12日,滨州市安全生产目标责任制考核工作组到我公司针对2011年度安全生产目标责任制进行考核。根据本次考核细则,生产总监助理郭安勇就组织领导、事故预防、安全许可、安全投入、隐患治理、职业健康、宣传教育、应急管理、基础管理、现场管理等十部分内容进行了总结汇报。

考核小组认真听取了工作汇报,并查阅相关文件资料,对滨农圆满完成2011年度安全生产目标,一年来做的安全生产工作给予肯定,并进一步指出,希望滨农进一步学习贯彻《国家安全监管总局工业和信息化部关于危险化学品企业贯彻落实<国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知>的实施意见》(安监总管三[2010]186号),在岗位安全、生产目标责任制、隐患排查治理方面进一步加强管理。

(本报记者 朱晓君)

我公司专利项目荣获第十二届山东省专利三等奖

本报讯 12月13日,根据《山东省专利奖评奖办法》的规定,山东省知识产权局山东省专利奖评审办公室(协调管理处)将第十二届山东省专利奖评审结果予以公示。我公司"一种含有异丙甲草胺和特丁净的除草剂组合物"的专利项目,经山东省专利奖评审委员会评审,被评为第十二届山东省专利三等奖。

(本报记者 苏沙沙)

中共滨州市滨城区第八次代表大会圆满落幕

本报讯 12月25-27日,中国共产党滨州市滨城区第八次代表大会顺利召开。我公司党支部书记、副总经理李华和生产总监张玉瑞作为工业园区代表参加了会议,认真履行了共产党员的权利和义务。

大会通过了滨城区委书记赵伟宏同志题为《凝心聚力,加快发展,全面建设生态和谐富裕现代化新滨城》的工作报告,还通过了滨城区区委常委、区纪委书记王凤博同志关于中共滨城区纪委向区第八次党代会的工作报告——《认真履行职责,狠抓工作落实,为建设生态和谐富裕现代化新滨城提供坚强保证》。

(本报记者 王勤勤)

●报缝话题

团队精神

从力学上分析,力的方向保持一致时,合力最大。一个团队,唯有建立一个共同的目标,统一战略,团结协作,才能在竞争中保有自己的一寸之土。制定目标不难,但是制定目标之后,如何在工作中实现目标的统一,并达到预定的目标是团队运作的关键。目标、路线能否统一,也直接影响到团队的工作效率。

立足本行如下棋,输赢系于每个棋子,如果整个棋局都输了,再有力量的棋子也没有用。团队协作的精神,就是要在目标一致的前提下团结起来,携手协作,力争出一流的成绩,但要避免恶性竞争。

每个人的工作,都有相对的独立性,又都与全局相关联,如果一个人只顾自己,不顾他人,势必会影响团队的战斗力。一个团队要想完成制定的目标,会有很多方案可以选择,由于每个成员的工作经验、看问题的角度不同,所选择的有效方案就不一定相同,这时就需要采取有效的措施来实现目标的统一性。

和谐的团队关系,更有助于形成相互尊重、相互理解的工作氛围和友好宽松的工作环境。信任能增加团队的凝聚力,团队中与同事相处时,一定要给予充分的信任。外求支持协作,内求团结一致,协调好内外关系,相工作的主动性与针对性、实效性统一起来,精诚团结,同舟共济,向着共同的目标奋斗。

集体活动,一定程度上也会增强团队的团结协作意识,在遇到困难时就能集体想办法、出主意,积聚集体智慧和力量,进而产生协同效应。困难面前,团队成员之间发自内心的鼓励,可以使我们战胜自我,使我们跨出决定人生的重要一步,这时我们会强烈地感受到来自团队的巨大力量。

(生产部 张世栋)

■一句话新闻

◇自冬季校园招聘进入高峰期,人力资源部、科研所和销售公司相关人员相继参加了德州学院、沈阳化工大学、西北农林科技大学、河北农业大学、山东农业大学、青岛农业大学的招聘会,为公司引进人才,积极助推校企合作。 (本报记者 安 超)

◇12月1日,江苏盐城市射阳县经销商一行23人来我司参观考察,以期对我公司的发展规模、研发技术、产品品质有进一步了解。 (销售五处 刘 伟)

◇从12月1日起,物流部正式实行对运输商日考核制度,以加强物流运输的制度化规范化,增加货物运输的及时性安全性。 (物流部 王志伟)

◇12月初,财务部财务业务一体化附带的友吧U8软件开始正式启用,现已基本满足业务流程需求。

(本报记者 王向阳)

◇12月9-11日,我公司在第二十六届黑龙江植保会上紧握商机,与众多客户签下供货订单,实现黑龙江市场2011年销售完美收官。 (销售一处 王 强)

◇12月13日,人力资源部主任威哲芬应滨州职业学院就业处邀请,在职业学院报告厅为化工、机械等相关专业十二个分院600余名学生做了题为"职场起点如何关键领先"的择业、就业、职业观讲座,受到了广大学生的热烈欢迎。 (本报记者 安 超)

◇12月19日,经市、区人保局考核认定,我公司被确定为"滨州市大学生就业创业孵化基地",并获批相应创业扶助资金两万元。 (本报记者 李明德)

◇12月18-20日,我司销售副总王红良和市场总监杨希坤应邀参加了由《销售与市场》杂志社在四川成都主办的第十四届中国农化营销策划峰会。

(本报记者 徐付贵)

◇12月24日,据市场部统计,我公司2011年R商标注册证共计181件,TM临时受通证件14件,商标注册证收到26件,临时受通1件,商标转让26件,其他商标进展情况由市场部随时跟进。 (本报记者 徐付贵)

◇12月16日,由二分厂组织的车间主任首期安全培训在办公楼四楼举行,合五车间主任亓文福着重讲解了设备及用电方面的安全知识,意在提高所有车间主任的安全知识和预防事故的处置能力。

(悬浮剂 张巧玲)

◇12月24日,物流系统开始运行清单备货工作方式,以应对销售旺季的到来,提高运输效率。

(物流部 王志伟)

◇12月25日,由包装部组织的2012年包装物供应商会议在三楼会议室召开,会议双方就提高包装物产品质量进行了深入探讨和交流。(本报记者 张 强)

■市场观察

聚焦优势 迎战2012

农药行业已经经历了三四年的冬天,万物周转轮回,冬天已经到了末期,农药行业的春天马上就要到来了。2012年,是充满机遇与挑战的一年,我们必须聚焦2012,清晰地认识自我,了解自己擅长的技能,看清楚自己的强项,做好自己优势的产品,做精我们的优势区域,提升销售质量,提升市场竞争力和我们的盈利能力。

一、聚焦产品的优化组合。产品聚焦,需要确定公司主推的单一品种或品类,进行合理的产品线规划,明确企业的主推品种,把有限的营销资源全部集中在该单一品种或品类上,实现单品突破,通过单品的营销运做来塑造品牌。回看我们的企业,多产品战略是企业发展的核心,总希望我们对整个市场实现无缝隙覆盖。针对所有作物,辐射范围内的所有市场都有公司相对应的产品。公司对于常规的产品也是希望多品种多规格上量,但是殊不知价格不合理对市场的冲击力有限。做产品就做我们的尖刀产品,哪怕不是我们的优势产品,我们可以不赚钱,也能通过产品为公司品牌杀开一条血路,利于我们的品牌产品有更大的空间。聚焦产品的本质就是优化产品组合,有自己的尖刀产品打市场,有自己的拳头产品保利润,有自己的品牌产品保网络。

二、聚焦样板市场的魅力,精耕细作。聚焦,就要集中资源先做样板市场,通过我们推广部、销售部、策划部的强项集中轰炸,把单一的区域市场做深做透,直至成为该区域的领导品牌后,再稳步地进行外围的市场扩张。也就是说,先建立根据地,建立自己的大本营,让消费者认可后,再进行市场扩张。

三、聚焦产品的销售质量。卖多的产品不挣钱,挣钱的产品销量小、辛辛苦苦一整年,利润全在仓库前。销售质量,现在来看是我们企业的硬伤,尤其在行业的冬天,销售质量显得尤为重要。销售质量可以用发货、回款、库存、费用四个关键数据来组合分析,发货数量理想与否,回款是否及时和回款数量是否合理,库存是不是掌控在合理范围之内,费用花在刀刃上是我们生存与发展的关键。能否把这些关键数据组合好,可以作为销售质量好与坏的重要依据。

四、聚焦团队的凝聚力。产品与产品之间最大的差距不在于产品本身,而在于销售产品的人,在于人的勤奋与否,对产品了解多少,以什么样的方式销售产品,如何与客户相处沟通。我们公司的很多产品都是这样,往往是局部畅销,一些客户饭不够卖,而一些客户抱怨不能卖。所以要求我们的营销团队的素质要不断的提高,只有在寒冬中能猎取强势,才能跑得更快,发展得更强。聚焦2012要明确每个营销人员的工作职责和目标,用薪酬去激励,用培训促使其成长,让自己的团队有归属感,有企业责任感,有家的温馨。

五、聚焦优秀客户的开发。选择到一个好的客户,产品推广就成功了一半,选择比努力更重要。这就要求我们的业务员要对经销商进行分类分级别,根据客户的忠诚度和贡献率给予客户不同的待遇,业务员也要学会"嫌贫爱富",对那些扶不起的"阿斗型"经销商要敢于说不,要坚决换掉。

因此,我们聚焦2012就是要抓重点,找短板,用有限的精力去做我们认为最能提高业绩的方面。聚焦就是做亮点,通过市场的整合,把市场的影响力进行复制,把一个区域的成功复制成多个区域的成功,进而通过口碑效应的影响力轰动全国。滨农科技突破成长机会在于聚焦2012,实现产品聚焦、市场聚焦、品牌聚焦、渠道聚焦和团队聚焦的有效资源整合。聚焦2012我们充满着机遇,2012我们充满希望和期待。

(产品经理 乔振华)

■销售心得

把问题简单化

要想做好销售业务,就必须懂得把复杂问题简单化,而消费者往往把简单的问题复杂化。这就需要我们根据以往的经验,积累一种比较成型的模式,就能让我们轻车熟路的做业务,所以,做一名出色的业务员,就在于能不断的重复。在重复中积累经验和教训,使自己不断提高,就能把销售问题简单化。

第一,制定每日目标。每天工作要有明确的目标,统筹合理地安排时间,把要办的事情根据市场客户的情况分为重点、次重点、非重点等,然后找出合理的解决途径。

重点事件做好充分准备,分析出我们的优势,分析客户的心理,找出客户的需求。销售方面的准备工作琐碎复杂,技术、产品、市场、策略等各个方面都要想到。准备工作往往需要占用好多的时间,单最重要的就是与客户沟通,只要沟通到位了,就有备无患了。

第二,店前调研。到客户那里一定要一个"早"字,我的原则是一定要在比老板提前到店,最好是比老板提前一小时以上。在这一个小时的时间里,聪明的业务员要沟通的内容很多。如了解自己产品的库存及走货情况,竞品的进货走货情况,了解自身的不足,了解客户员工的销售心理等等。总之,如果业务员能在这一小时多的时间里做好调查沟通,把心中的疑问都解决掉,就再也不用再害怕见客户,害怕客户的疑问能难得到我们啦。

第三,加强与客户沟通的技巧。见到老板,一定会懂得沟通技巧。首先能给老板一个好的印象,让他感觉见到你,能给他带来很多的经济价值,让客户愿意跟你沟通,这是做好销售的根本。市场中的业务员参差不齐,客户手中的厂家几十个,每天的时间也有限,那么客户肯定想充分利用有限的时间,多跟能带给客户价值的业务员交流。这样就要求我们不断完善提高自己,交流的时候不要拖泥带水含糊其辞。争取做客户的参谋,充分为客户着想,谋取客户信任,取得客户的尊重。这样长此已久,客户就把你当做朋友看待,取得客户信任了,我们的产品还能在客户那里不好销售吗?

第四,勤拜访其它客户。想做好一个好的业务员,潜在客户的拜访很重要,能在拜访中积累销售经验,提高自身的技能,了解更多的市场信息,开发潜在新客户。

销售其实就解决疑问的过程,要先听再说,用80%的时间听,20%的时间说,用20%的话回答80%的问题。优秀的销售人员是倾听客户的心愿,差的销售人员是不断重复产品的特点。优秀的业务员是潜移默化地让客户明白自己的思路,差的销售人员是把自己的思路强加给客户。总之,销售这个行业决定了销售不会有一个统一的模式。客户千千万万,我们也必须在实践中不断的摸索。无论市场怎样变,我们业务员的执行力和创新力都不会变,我们不但要能"低头拉车",也要能"抬头看路",要根据自己市场的实际在摸索中前进。

(销售公司 乔振华)

■营销策略

如何成功召开农民会

为了提高公司的技术传播,召开农民会是一项有用的、必要的手段。同时,农民会是公司直接面对农民传递信息的重要渠道,也是听取农民心声,及时调整推广策略的最佳方式之一。那么,如何才能成功地召开农民会呢?

第一阶段,前期准备工作。

明确目的。召开农民会之前,一定要确定开会的主要目的,然后以此为框架,利用农业技术知识组织编写讲课内容。比如:推广某种产品,讲课内容要条理清楚,繁简有序。讲课的目的是为产品服务,绝不是培训技术员,这一点一定要心知肚明,以免沉浸在洋洋洒洒、枝枝节节的细微技术上而背离了会议的目的。

会前准备。这个环节包括两个方面,一方面是技术人员对课件的准备,技术人员要及时将准备授课的内容传递给服务经理或网点客户,由服务经理或网点客户传达给农民。一方面是区域服务经理、网点客户与村民做好沟通的准备,服务经理在与农民沟通后,要及时把农民朋友最为关注的问题反馈给技术人员,以便更好地更有针对性地设计会议内容。

选择适当时机。农民会的召开,一定要选择恰当的时机。这其中包括宣传推广的产品是否适合该村的种植结构,季节是否对应,讲课当天天气条件是否适宜等。

第二阶段,会议召开的现场操作。

到达现场后要迅速地进入预设场地,做好一切准备工作,如在选择合适的地方悬挂条幅,张贴宣传画等。同时利用村广播告知农民会议的具体地点、时间,讲课内容和讲课单位。讲课单位一定要有权威性。

对农民在会前提出的问题,在广播时要婉转地告知对方会议上会有技术人员的专业解答,以召集留住更多的人员参会。对于会前收集到的农民反映要及时反馈给讲课人,一方面可以在会议上有针对性地解答,一方面给讲课人一个准备的时间。

讲课人要尽可能使用本地语言,讲课时语言要通俗易懂,讲课内容和列举事例要贴近生活、贴近百姓。不要讲太多理论上的东西,讲课就像聊家常,拉近与农民之间的距离。对于现场情况要多加留意,适时现场交流但要做到胸有成竹,控场有度。遇见突发情况要沉着对付,不急不燥,始终保持良好形象。

会议召开过程中最重要的是要增加互动的内容,如提问产品使用技术小问题,做与会议有关的小游戏,让使用过公司产品的农民发言等等。提问的问题一定要简单易回答,游戏要简单易操作;参加互动的要赠送公司的新产品或小礼品,以增加参与的积极性。

要多举一些案例,多讲一些贴近生活又跟我们活动相关的故事。要用自己的情绪感染与会者,农民会不是专业知识会议,你只要让农民接受公司的产品就行了。会后要进行跟踪,回访,新产品要做好试验示范,所谓回访,是要回访那些种植大户,种田能手,有一定影响力的农民。农民喜欢跟风,农民有句口头禅:"庄稼活不用学,人家咋着咱咋着。"购买农资也一样。试验要在位置比较好的地方做,靠近公路旁,然后做个广告牌,写上哪个公司科技示范试验田。

第三阶段,适时结束。

课时安排要恰当,选择适当时机结束。会后工作人员要及时收拢器材,对于农民还在咨询的问题,要简洁明了回答,并告诉他们以后如果再有问题可拨打公司技术咨询电话。会议结束,不适宜拖延太长时间,要让农民有种意犹未尽的感觉。

农民会是非常主要的会议,农民认可了,产品销售就不成问题。

(市场部 孙永波)

■在路上

跳动的青春

拍拍身上的灰尘,提起行李,迎着烈风,踏上了回公司的征程,结束了本年度的最后一次出差工作。征战在全国各个市场上的销售人员也都陆续地回到了公司,安静的业务大厅又变成了欢聚的海洋。大家坐在一起侃膝而谈,一起分享市场上的见闻与乐趣,每当提起自己的辛苦事,大家或挠头,或轻轻一笑。欢笑洋溢在每一张张年轻的脸上,青春的气息让我们的团队更具有生命力。我们都以自己的眼责担当起这份业务工作,贡献出自己的力量。

我是一名从基层一线业务员成长起来的产品经理。来滨农已经八年了,我一直跟随着滨农的发展而成长,目睹了滨农从默默无闻成为行业佼佼者,从开始起步到中国驰名商标。每一步都是光满四射,这骄人成绩的背后凝聚了所有工作人员的辛勤付出。又是岁末将至,感慨颇多,回望这段历程,仿佛又看到了每一个业务人员辛勤工作的身影。

天道酬勤,付出就会有回报。

新的岗位,新的挑战!在产品经理的岗位上已经工作了一年了,从陌生到熟悉,一直在不断地学习和探索,努力使自己能够在这一岗位上沉淀下来,向身边的老师和行业内同仁借鉴学习,以更高的标准要求自己,努力做到最好。

"岗位成才,青春建功"。辛苦在四季里飘过,我们会默默接受,无惧寂寞与孤独,是青春男儿定能热烈地高歌!

(产品经理 左占海)