●报缝话题

生物农药产业发展

箭在弦上

省可百连续 3 次装

检出高盡农药水质

磁磁戏网,引起社会

各界的普遍关注。在

刚刚闭墓的中国生

物农药发展论坛上

与全专家认为,毒豆

豆事件对生物农药

发展是一个契机,生

物农药的会理施用

可以有效解决农药

残留问题。记者从太

业部有关部门获采

国家将继续加大对

立表宏然的使用問

制,日前已经开始制

定禁用、限用等管理

改策。在政府部门和

社会各界对食品安

全,环境安全高度重

视的背景下, 生物农

药发展的瓶颈问题

将会得到逐步解决

我国生物农药产业

高毒农药器什

机遇多据了解,我国

已经成为世界第-

农药生产和使用为

国,单位面积化学为

药的平均用量比册

界平均用量高 2.5~

5 倍, 每年遭受残留

农药污染的作物面

积达 12 亿亩、每年

因农药残留招标说

成的外贸损失达 70

亿美元。据统计

2007年1月~2009

年3月间 我国共和

24 批出口枸杞产品

因为检出农药残留

等指标不合格而被

美国 FDA 拒绝 A

谙,给我国农业告点

平面经济损失和不

良影响。加之化学农

药因本身的特占利

使用方法的不规范

拉药性问题日益品

显,而生物农药由于

成分和作用机理的

不同, 杀虫节点较

多,多种农药配伍使

农业部农药科

定所副所长顾宝根

Y绍说, 盡可豆事件

引起了有关领导的

高度重视,农业部药

检所将采取字际技

施,从源头控制农药

残留。农业部和工信

部已经开始论证,将

出台具体措施加强

高度农药的规范管

理,计划取缔禁用-

批高毒农药,并将根

押生物农药的转占

制定更加科学合理

的登记要求,对井区

霉素、Bt(苏芸金芽

和杆菌)等使用多年

的产品减免登记资

料,在管理上为生物

农药的发展扫清障

用基本不会出现抗

药性的问题。

分展签在改上

△午午却 海市

你准备好了吗 ⑨

了吗? 面对企业生产销售淡季的即将到来,做。 生产车间进入检修准备阶段,为了使今后的 生产和管理更趋完善,使之更有利于今后的 向纷扰复杂的社会,从日出而作、日落而息 生产,"你准备好了吗?",检修纯粹是先前生 走向紧张而有秩序的工作岗位,从父母的朋 产经验利与弊的有效积累,有的地方不合 股关爱走向自强自立,你是否感到过彷徨 理,但现实生产中又容不得我们去做具体的 你是否感到过无助, 你是否想到过放弃, 你 改动, 你是否已经做好记录? 你是否已经吸 是否想到过为了你今后不一样的人生, 而努 取讨同样生产线的好的经验?你是否和同行 力进取,及时融人呢。为了所有的这一切, 做讨交流? 更重要的是你是否尝试创新? 你 "你准备好了吗? 是否已经做好了计划或者预算?还是等到生 生活中的占占滴滴加此,人生之路亦是

就是为下一步的生产做准备,排除一切隐 我们不能奢望老天给予我们太多,我们只有 程,是我们每一位合格员工的义务,绝不可 不尽人意,我们应该勇敢而对。阳光总在风 好准备。作为装制人员,更应该做好一切准 来。 备:为防止静电,电线是否接地,卸料软管是 为了我们辉煌的明天,"你准备好

●企业文化画与话

"你准备好了吗?"现字中最流行的雷人 料储罐品否有漏占,更应及时了解……所有 之语,可以应用于任何的事情,但是这句话,的不安全因素都应该排除在外,为避免发生 细细分析起来,却有它独自的魅力和深刻的 事故,我们有权利大声说"不"。那是因为你 拘着负责任的太庶,他们没有准备好,你必 作为化工生产领域来说,你真的准备好 须要准备好,所以你应该无可厚非的这样

从高校进入工厂,从精彩的校园生活走

产华下来,即将检修的时候,现吆喝现卖呢?如此,虽然没有固定的模式可走,但是你可 作为现实中的工作,更应该有"你准备 以选择是否勇往直前,开拓进取还是越超不 好了吗?"的思想,这种思想应该每时每刻根 前、顺其自然。人生的每一个脚印都必须付 植与我们的心中。作为员工,每次的交接班, 出艰辛与努力, 才能更稳健地迈出另一步 患,告知一切上一班生产中的异常和解决过 为今后精彩的人生做好准备,尽管有时事情 为了推卸责任而隐瞒不报,留下隐患,如实 雨后,对自己说一声:加油!宝贝。美好的生 告知就是使接班人员为本班生产的顺畅做 活和荣誉都会随着自己的努力奋斗纷至2

(滨农财务 王向阳)

人在旅途

识来的春天

春天到了,今年的春天好像比往年来的稍晚了一些,丝毫没有朱自清的《春》中描绘的那种 医童的场景。杨柳风好像害羞的姑娘,尽管人们在不停的召唤,可她还是若隐若现,走在街上还能 咸到一丝丝凉音, 应测的赛风还在坚守着冬天的阵地, 丝毫没有退却的意思, 吹在人们的脸上还 会陷陷作宿。好像时光并不争于向人们宣布表于正式到来的消息

每天坐班车经讨白鹭湖,看到湖水摆脱了往日的束缚,涌起无数欢快的波浪仿佛一个个跳跳 的孩子,他们舞动着、奔跑着向我们靠近,向我们召唤,似乎在告诉人们春天真的到了,新的年轮 开始了。而对那一片朝气蓬勃的湖水我没有时间贴足观望,也不想停留,因为我知道美好景象单 纯地靠目光是留不住的,只有用心体会和感悟才能永葆岁月青春。那一湾在阳光中闪烁的湖水属 我,也属于那些怀揣着春天的梦想赶路的人们。

記載出迷人的颜色与芳香却还没有展现其庐山。品,更是人品。

直面,给人以无限假想的金帅。加同喝酒一般, 自古因洒伤亡者有之,含杯误事者更甚。 所不同,更多了几分放松与惬意。

各个佳节,走亲访友推杯换盏之间,海阔天空谈

春节到岳父家拜年,偶得一副对朕曰"美酒 古论今,不亦说乎! 但若喝到不省人事,上叶下 ·于微醉后,好花赏到半放时"。细想颇具道理。泻,那就大煞风景了。自己丑态百出伤身劳神 花朵含苞待放时最为迷人,欲开未放即已 不说,也搅了他人的酒意,此时丢的不仅是酒

酒意微醺之际正是佳境,既能感受到微醉的美 奉劝那些好杯中之物者,要量力而行,切不可纵 沙,又能保持清醒的头脑,却又与平时的清醒有 欲无度。为人处世亦如此,做任何事都要留有 余地,我们经营事业也好,享受生活也好,都要 中国乃礼仪之邦,讲究无酒不成席,尤其在 掌握一个"度",切不可纵欲无度,自毁前程。 (中三车间 骨卫国)

红樱桃.绿芭蕉

"流光容易把人抛,红了樱桃,绿了芭蕉。"有多久没写过东西了?不知道。心,懒惰到无以复 D: 手, 也拿不动笔了。若不是看到这两句词, 真不知自己还能不能再用心体会些东西了。从前很 (欢后两句, 脆生生的句子, 水灵灵的时光。如今, 那些带着鲜活色彩的日子大都已经远去, 倒是 从"流光容易把人抛"里体会出同是天涯的况味来。

五月. 槐花香,又见槐花开满道旁,清爽的香气,总让人想起那些年少时光,如同红的樱桃,纸 的芭蕉,一样的水嫩,一样的清新。下班回家,碰到她,不经意的

抬头,刹那间时光有了一丝的停顿。还是那样清脆的脸庞,还是 那双清新的眼睛。时光仿佛回到了少年时的路旁:依然是槐花飘

"你快给我丢下来,我要那束最白的!" "给你,接着!"

"讨厌! 你扔到我头发上了......"

- 出出槐花, 一缕缕洁香

她还是那么好看,又添了别样的风韵,只是现在,多了几分陌生,而我却蹉跎岁月一事无成。 间的对视,化作两眼雾气。没有停留,任车子滑过她的身旁,留下一路微微的惆怅。 清新淡雅的槐香,她总是能在我那段年少时光里牵扯出一缕回忆。

自己存了张她的照片。又一年! 菊子和福辉早离开了,贝贝也快要当妈妈了,找个时间去凑 奏,不为别的,时光匆匆,转眼间我们都已非青涩的翩翩少年,从今以后怕是又要在记忆中流逝 午多东西了,像一片青色的风雅柳叶,旋转着,落人道旁的水沟。

流光容易把人抛,梦里不再听见那些欢笑,时光一年一年老,只落得,年轻难比芭蕉绿,情情

不如红樱桃呀!

(品管部 张瑞强

《滨农报》第一期记者团宣告成立

本报讯 4月14日,来自我集团公司农业、建材各系统第一期滨农报记者齐聚办公 楼四楼会议室,参加了由企业文化部组织的记者团专题培训。企业文化部主任戚哲芬以 我的纸里包着我的火"为题,跟大家分享了作为一名优秀记者应该建立的思维格局、即 业风范以及采写注意事项、报编梁新凯、美编石洁分别同大家交流了有关新闻写作技巧 及优秀版而常析等内容。相信《淀农报》第一期记者团成品能不免公司、以自己独特的价 值成长付出,为我们美丽的滨农园再添一抹浓重的亮色。 (本报记者 舒丽丽

《滨农报》第一期记者团名单

系统	姓名	肝在单位	系统	姓名	所在单位
行政部室	87 SH SS	企业管理部	车间分	贾卫国	中三本间
	苏丽华			陈丙儒	民六车间
	- 苏平	人力资源部		李林霞	三分厂
	声劳	后勤部		赵泉盛	民七车间
	王向阳	滨农财务	厂	刘益广	五分厂
	吳运芬	财务	科研所	苏沙沙	科研所
	王文建		销售公司	王强	销售一处
	张强	供应部		安章军	销售二处
	朱晓君	安全环保部		马洪操	销售三处
	李玲娣	行政管理部		王维新	销售四处
	刘琳			ΞŢ	销售五处
生产部室	张銮峰	仓储部		勾金海	销售六处
	张团彦			蔡海波	销售七处
	张娜	品管部		刘 杰	市场部
	牛桂芝			刘莉莉	市场部
	胡艳	包装部	建材板块	苏冰	青州矿业财务部
	賞 健	生产部		陈井峰	沾化金龙生产部
车间分厂	李春新	水处理		王淑銮	无棣金龙财务部
	孙伟科	动力车间		刘海	金龙方圆生产部
	李聪勇	悬浮剂		宋志山	金龙技术部
	% ш	民二车间		丁世香	美亚建材综合办
	杨洪福	合成三车间		赵源泉	惠民金龙财务部
	杨怀强	一分厂		李玉杰	博兴金龙财务部
	姜双德	二分厂		赵洁	水泥厂综合办
	78.25.97	A-8 . # 61	1	AL 10	7A PE / TRI ET 937

人在旅途

感谢生命

F对自身小病小痒的无知惶然。那个年纪 的权利竟已挥霍过半。 对一切诊所的消毒水味充满了惶恐不安, 思来想去,生命的长度其实只有一秒 总觉得医院的空气里定然游动着各种不可 钟,上一秒过去了,下一秒还未来,只有此 知的病菌与风险,无孔不入。

油然的青任咸。

今天是全国哀悼日, 第二次的感同身 堪!废墟边静默的书包,寂寞的红领巾,一 活于世。 切的一切,都令人无以言述……

开着自己的电影片,时常置身片外打量自 以为报。还是毛主席说得经典:一万年太 己,又投入其中自我注解。待曾经的鲜活逐 久,只争朝夕。

第一次写下这个题目,是十五年前,源一变成简缩的黑白片,随着底片的拉长,生

时此刻可以坐拥仅以秒计的现在。一棵树 随着生命进程的铺展,在一处处生活、锯断了露出的是年轮的截面,曾经的沧桑 的现场, 新生了许多处变不惊抑或老马识 不在,曾经的风雨不在。倘若抽刀断水斩取 途的况味。看着身边年轻同事们的神采飞 生命的截面,暂且断定为是那一刻人生品 扬与青春无忌,看着这些懵懂的眼神之中 牌的印章的话,是否鲜活,是否厚实,是否 充满的期许与活力, 艳羡的同时升起的是 良性运转着灵魂的脉动, 取张白纸敢不敢 盖在中央?

一直固执的认为,生命其实有气、液 受。想着废墟下的生命承重,面对突如其来 固三态,我们像植物一样生长在大地上,只 的生命终点,是如何地进行灵魂安顿,如何 是少了根系的牵扯,多了一份随意游走的 地细数人生,如何数着秒地等待生命消逝 自由,方便于自甘自愿的劳动与创造。俗话 或者奇迹再现,这需要多大的心理弹性来 说"人活一口气",是"气"这团灵魂的中枢, 掸除绝望的尘土! 年幼的弱肩孩童更何以 在驱动着血肉骨骼撑起的门面与皮囊,泵

年少的清高是无知的张狂,人至中年 就因为这,我无法不感谢自己的生命。尚存的清高则是对生命高度的自我认同。 人生的序幕拉开在懵懂的起点,我展 对于正在拥有又正在流逝的生命, (企业文化部 威哲芬)

3N5 滨农科技

Delieve Deed Success

信任 – 需要 – 成功





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

山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com 2010年5月1日 第6期 (内部资料 仅供交流)

"精吡氟禾草灵合成工艺"科研项目通过鉴定

本报讯 2010年4月9日, 滨州市科技局受山东 了技术鉴定, 鉴定委员会听取了课题组的汇报, 提出 省科技厅委托, 激请国内中国农科院植保所专家袁会 质询答疑并进行了现场考察。 珠、山东农业大学教授王开运、王金信,山东鲁化生产 力促进中心刘树彬、山东理工大学傅忠君教授及青岛 全、完整,数据真实,符合鉴定要求。该生产工艺达国 农业大学郝双红、赵洪海等七位专家对 公司承扣的山东省科技发展计划项目

"高活性除草剂精吡氟禾草灵的合成工艺研究"进行

与会专家一致认为, 我公司提供的技术资料系 内领先水平,产品经初步推广,已取得了显著的经济 社会效益,建议进一步加强产品推广,扩大应用。

(太报记者 苏沙沙)



滨农代表山东农药企业参加 "山东放心农资下乡咨询活动"

本报讯 3 月 23 日 上午,2010 年"山东省暨济南市放心农资下乡咨询活动"在 济阳曲提镇菜市场举行。本次活动由山东省农业厅、济南市政府和济阳市政府联合 举办。会场选在镇政府菜市场当中,人流如织,卖菜的农民顺便参与到活动之中。滨 农县山东农药企业唯一的

代表,公司带去了适合当地 使用的除草刻 圣山圣南刻 产品和宣传材料、活动由日 七农民对我们的产品上 感兴趣,我们详细解答了农 民朋友在使用中遇到的话 多实际问题。本次活动是: 年我们所参加的省政府 次活动的继续,对提升流动 品牌的知名度十分有意义。

(特约记去 杨孟坤



召开直销客户会议

本报讯 4月3日上午,来自滨州、东营、淄博三市的40位产品直销客户,汇集 F销售公司营销大楼三楼会议室,聆听了我公司适应当地市场的产品的介绍, 随后在相关人员陪同下参观了公司和生产厂区。他们对公司的生产规模大加警赏 对生产车间现代化的农药渣水线更是整不绝口。参观完毕后,双方就产品优惠政策 进行了广泛的沟通,与会客户对公司的优惠政策很感兴趣,对产品销售十 分积极,据初步统计,当场登记交款50金万元。

相对代理经销客户来说,与会的 40 名直销客户都是来自滨州各乡镇或村级约 端市场。与他们合作,具有天时、地利、人和的优势,渠道上减少了中间环节,物流上 方便快捷,产品上我们更加适销对路。从去年开始,在滨州试点做直销以 来,取得了良好的开端,今年我们又扩大到东营和淄博。这次会议增加了客户对公 司的直观认识,对今年的直销工作将会有很大的促进。 (特约记者 杨春坤

山东济宁、河南安丘、河北定州客户 来我司参观

讯一 4月7日,济宁客户一行十多人在杨总及业务员杨玉果的陪同下参观了 淀农厂区,杨总结合生产情况及地方客户的需求,对产品的性能及市场 布局向客户做了详细的分析讲说。据悉,这些客户中联有老客户,也有部分募名而 来的新客户。随后、杨玉里对来访客户进行了访查、并收集客户意见、及时掌握了记 字的市场资料。通过参观,客户对我公司的产品结构和优势有了一定的了解,大大 增强了合作信心,产生了更加深入的合作意向。 (本报记者 张 娜)

讯二 4月16日,河南安丘客户一行47人在业务人员汪宗宽的引导下,先后 参观了销售公司、滨农。据悉,这次终端客户来访的目的是为了解公司 实力及学习产品知识。为此,销售经理高三土专门做了一些针对性的课件向大 家讲解。参观结束后,客户纷纷认同公司实力及前景,并表示对自己的市场也更加 有信心了 讯三 4月19日、销售公司市场部经理高三十组织河北定州经销商来我

司参观, 在解说员的带领下, 经销商分别参观了滤农科技厂区和, 重点参 观了制剂加丁仝讨程及成品仓库。参观结束后在小楼三楼组织召开了 座谈会,会上客户对我公司的发展规模及先进技术给予高度评价。通过此次参观既 增进了企业与客户间的感情交流,又对公司的产品推广起到了一定的促进作用。 (本报记者 朱晓君

我公司喜获"2010年度山东省专利创造能力培育单位"称号 本报讯 4月22日,我公司被评审为"2010年度山东省专利创造能力培育单

位"。该奖项由省财政厅、省科技厅、 省教育厅、省国资委、省科学院、省知 识产权局、省专利技术保护鉴定中心 等单位(部门)共同评审确定,每年度 全省评出 15 家单位进行重点培育。 根据相关规定,我公司正式挂牌进入 三年培育期,培育期内将获得省知识 产权局给予的 10 万元专项资金支

山东省专利创造能力 (本据记去 花沙沙

情系玉树 真爱无疆

本报讯 4·14 青海玉树地震发生后,我公司全体干部员工十分关注来自灾区的一切消息。4月21日上 10时,值此全国哀悼日,我公司党总支、工会组织了"情系玉树,真爱无疆"自愿捐款活动,集团董事长黄 延昌、总经理任立明率先捐款、全体高中层干部在办公楼前参加了集体捐款活动。集团公司农化、建材两大 板块各部门、车间员工也纷纷自发捐款,集中将善款交到了企业文化部。活动结束后,累计捐款近五万元, 这批善款将用于驰援灾区同胞抗震救灾,重建家园。



青龙山水泥组织义务植树活动建绿色家园

本报讯 4月19日,青龙山水泥有限公司组织 200余人在厂区外围参加义务植树活动。各部门按照划 的植树地段,兴致盎然,三五人一组,分工合作,扶苗下坑,挥舞铁锹,培土踩实,精心栽植。经过近三个小 寸热火朝天的劳动,二百余棵树苗整齐地站了起来,在及时的春雨中焕发着生机。 (本报记者 赵 洁)

滨农首期后备干部培训正式开班

本报讯 在淀农人的期待中,为了更好地做好管理的传承,4月6日,来自科室和车间的八名后备干部 其直属领导聚集在四楼会议室,共同参加了滨农科技第一期后备于部培训班开班仪式,后备干部选拔领 导小组组长任立明、副组长李华在仪式上做了重要讲话。任总从当好干部的重要性、优秀管理者应该具备 的素质以及怎样当好后备干部三个方面进行了详细阐述;李总则从行业发展、企业目标及生产管理的角 度,分析了后备干部的自我成长规划与学习积累提升应遵循的方向及思路。

企业文化部主任戚哲芬在仪式上详细安排了第一期后备干部培训计划内容,并颁发教材。仪式结束 后,组织八名后备干部,以自我角色确认、团队游戏、案例探讨等形式上了一堂别开生面的思维训练课,使 大家豁然顿悟,提示了作为一名后备干部,如何完成从基层操作岗位向管理岗位的思想转变。

本期后备干部培训班旨在对后备干部进行必要的系统化训练,并以此探索一套更加切合公司管理现 状与发展需要的后备人才培养体系。(详细报道见3-6版) (本报记者 梁新凯)

●2008年以来,我公司是滨城区出口前五名企业,今年公司再度荣获"出口名牌企业"光荣称号。

●自3月23日起,我公司后勤部办公室紧锣密鼓展开集中改造工程,旨在解决长期以来各办公室过于分散 影响办公效率的现状。4月26日,各办公室"乔迁新居" (本报记者 芦 芳)

●3月26日,我公司荣登"滨州市2009年度缴纳国税100强企 民政府给予表彰并希 望公司珍惜荣誉,发扬成绩,再接再厉。 (滨农财务 张 静)

●3月29日至4月1日,人力资源部组织150多名新人厂员工进行了本年度第二期岗前人职培训。培训分 为两个批次,每个批次两天,安环部安全员司福来、企业管理部舒丽丽、企业文化部梁新凯分别担任讲师。 (本报记者 舒丽丽)

●4月份,合成一车间本着"环保、节能、方便、实效"的原则,倡导员工汇仁聚智,积极献策,从收集的近100 件提案中有选择的纳入检修计划,并拟定检修方案,各项准备工作现已安排就绪。 (太据记去 张春军)

●4月份,中四车间尝试更换了相关岗位的溶剂并改进部分生产工艺后,终于将困扰车间安环管理已久的 "环境差,异味大"这一顽疾解除。 (本报记者 刘益广)

●4月10日,人力资源部苏平、合成三主任助理杨洪福赴青岛农大参加春季校园招聘会,并成功组织化工 系 2010 届毕业生进行了专场交流。 (本报记者 苏 平)

●4月13日下午,滨城区人事局副局长任军成一行三人来我公司就我司人力资源基础管理及人才引进工

与总经理李华、人力资源部主任戚哲芬进行了座谈交流,并提出指导意见。 (本报记者 梁新凯) ●4月14日下午,滨农园新加人记者团的30余名员工,参加了企业文化部组织的第一期记者团培训。

(本报记者 舒丽丽)

●4月18日,厂区新置三张"邓亚萍牌"乒乓球桌,并落户于中餐厅西区,大大丰富了厂区的员 (本报记者 李春新) 工业余文体生活。

●4月3日、10日、17日、24日,企业文化部、企业管理部组织中层管理者周六企业文化讲堂有序推进、针对 一设备管理、于喜福—— 近期工作现状,分别邀请以下讲师主讲以下课程:李长环——质量管理、吴树亭-

持续改进、赵福廷——生产管理、戚哲芬——企业文化的力量。 (本报记者 石 洁) ●4月22日,博兴金龙财务部与客户对账时发现人库单与过磅单数量有121.88吨的差异,及时找出原因, 为公司避免了 3412 元的损失。 (太据记去 奎玉木)

●4月23日下午,滨城区电视台来我司参观采访,了解企业产品结构和进出口情况。(本报记者 孙如娟) ●4月16-23日, 漢农副总经理王红良、副总经理张余发和滨农西北处处长张元富走访西北客户, 考察市场, 对目前存在的问题提出指导意见, 极大地提高了客户与业务人员的积极性。 (本报记者 鸟湾 (本报记者 马泽操)

■管理践行

从量的积累到质的飞跃 中三车间践行内涵式管理

境、不同精神、不同品质的车间。

井然有序,就连化工企业的顽疾"跑冒滴漏"在这里 宗旨。 也难见其影:无论是产品的质量,还是车间的安全 在劳动纪律上,领导班子从自身做起,"身正则 环境都给公司交上了一份满意的答卷。短短几个月 令行"。狠抓安全生产,杜绝违规违纪现象。不论年 时间, 中三是加何做到的?

的带领下,经过不断的量的积累达到了质的飞跃。 极主动努力工作是员工的唯一选择

者下。实行岗位考核,大力推行岗位捆绑式考核制 理安全隐患,保证车间安全有序生产 有才无德限制录用,无德无才坚决不用",使每一名 示我们中三人的精神。 员工彻底融入这个团队, 肯为团队奉献。"积极主 动,爱岗敬业,忠于企业,求知创新"是车间对员工

同样的化工合成车间、同样的生产设备,却因的要求。优秀的产品是优秀的人做出来的,没有高 为不同的人、不同的管理理念造就了一个不同环 水平的操作技能,没有尽职尽责的心态,没有整体 协作的团队意识,做不出好的产品,更谈不上是-中三自开车至今,生产稳定,产质量稳步上升,名合格的中三人。"掘弃固步自封、推诿塞责的恶 设备运转正常,光亮如新:地面洁净,原材物料摆放 习,培养整体配合的协作精神"是车间培养员工的

龄大小, 职务高低, 不看关系, 一神同仁, 严格落实。 常言道"群雁高飞头雁领",中三员工正是在一 逐渐在整个车间形成了严格的管理风气。在这里 个充满自信、外事果断、雷厉风行的车间领导班子 "闲人懒汉呆不住,偷好耍滑不可能",脚踏实地,积

在科学管理、从严治理上中三领导班子有其独 为了能够与员工真正沟通,及时了解员工心 到之处,提出"一个目标三个统一"的管理模式,即 态,车间每周三及每月十日定期组织召开班组会 以公司利益为目标,统一方向、统一思想、统一步 议。集思广益,畅所欲言,积极采纳员工合理化建 伐。在车间内部实行班组长竞聘上岗制,能者上,庸议,并同时开展现场设备和卫生自查活动,及时处

度,既把车间上下拧成一股绳,又发挥了员工的主 环境可以改变人,中三员工都有一种随时被淘 动性。对每一名员工进行多方面严格的培训,不仅 汰的危机感,一种不进则退的紧迫感。中三员工在 在操作技能上达到熟练精通,在道德品质上也要高。车间领导班子的带领下正昂首阔步走在打造一流 尚无私。"有德有才破格重用,有德无才培养使用,团队的道路上,前方有一个更为广阔的舞台期待展温方法,需要四个人一天才能完成。

我们为能够成为中三车间一员而自豪!

(本报记者 雷卫国)

管理 探讨

从"丰田危机"反思管理工作的改进

上具有重大影响力的美国和中国市场,纵观"丰田"基层、一线重心"的要求,目前急需完善主任值班 汽车危机"的原因,固然有"全球金融危机"的影响,制度,实现与生产计划、安全及环保管理协调运行 但真正的根本原因还是"丰田"自身出现了问题: 的对接,值班主任能履行职责、起作用。 崇尚"扩张主义",逐步形成"盈利主义"、"规模主 车厂商,在美国的汽车市场份额也占到了第一位基层、一线。科室的"产品"往往是抽象的、模糊的 机、信誉危机",还有继续蔓延扩大的趋势。

2009年的实践证明公司的经营是成功的,产能得工作流程,制定完善工作标准、串成管理制度,形 到了进一步释放,尤其是国内制剂产品取得了大 成考核评审规范。 发展。但由于近几年公司的快速发展,原有的管理 基础比较薄弱,管理工作还不能适应公司发展的 者,如何对待出现的问题和潜在的风险也是急需 需要。为此公司确立了 2010 年定位于"内涵式发 改进的方面。从我们公司的"处理通报"中可以看 展,致力于从管理上解决问题的一年",要求苦练 出共性的方面:发生问题主要表现在员工身上、基 内功、抓好关键控制点,解决粗放管理所带来的一 层岗位,除了盗窃事件属员工自身素质为主以外, 切跑冒滴漏、解决各项生产经营成本偏高、费用过 其他例如工作中大量低级、重复性的失误,真正的

涵式发展",有效解决我们常讲的"执行力差",急 的不符合项一般判为"轻微不符合项",而多部门 需确立和真正形成以"现场主义"转化为我们自 出现相同问题或一个部门反复出现类似问题,就 己的习惯,就是"基层、一线为重心"的管理模式。要上升为系统问题,升格为"严重不符合项"。 "基层、一线"是广义的和现实的,既包括生产岗 位,也包括科室管理岗位,强调"重心"的管理,不 在基层岗位、一线执行,现场的问题就是信息,现 只针对员工队伍,而是中高层管理团队,需要管理 场的信息最真实、最有用,更需要以"现场主义"为 团队"植根于服务现场"、"植根于管理现场"。

谈到提高管理素质、管理模 式、管理方法会有各种各样的理 论和经验,善于学习是管理者办 恒的要求,也是有效的方法。企业 文化、管理理论及方法、员工的各 项技能培训教育正在有序展开和 深入, 必将为公司整体素质的提 升起到重要作用。现就目前公司 在执行层面,最简单、最基本而引 待完善的提出建议:

一是切实发挥好车间值班主 任的作用。公司提供了必要的条 件,大多数车间配备3名负责人 并实行了轮流夜间值班制度。其



而在于经常被不起眼的小石块所绊住

的一面镜子。日本"丰田汽车危机"波及世界市场、决问题、确保安全有序生产。这是对生产管理体现

二是科室管理。科室各具体岗位也是"基层 义"。以致全面赶超美国"通用"成为世界第一大汽 一线"。对公司决策和科室负责人来讲是更重要的 置。背离了具有自身核心优势的"现场主义"经营 判定标准也比较模糊、滞后、不宜量化、使科室管 管理模式,降低了来自现场最基本信息的支持;背理处于"普遍的难点"。科室工作中普遍纠结的现 离了"质优价廉"产品核心战略,最终出现"质量危"实是职责不清,出问题不仅影响本部门,产生的危 害风险比生产车间更大。最直接的办法就是立即 "滨农科技"同样也面临着金融危机的考验,完善"管理岗位分析",通过岗位分析识别连接点

三是无论车间还是科室, 甚至公司高层管理 主要原因在管理中, 因此从管理团队着手解决才 借鉴"丰田"管理经验及教训,要切实贯彻"内 是根本。管理体系审核有一个判定规则:单项独立

> 四是完善制度和重要的考评体系,制度主要 基础。从上世纪二三十年代兴起的"泰勒科学管

> > 管理"、"5S、6S、7S"等诸多管理方 法、考评体系都来自于对"现场" 的观察,分析,总结。生产过程的 操作规程、岗位定员各类定额和 料室的"岗位分析"、定岗定员没 有对"现场"的研究及信息是不可 能达到适用、合理、有效的。这些 建议只是些题目,能否落实有赖 于各级管理者的重视程度。急迫 的是需要各级管理者践行内涵式 发展要求,立即行动,体现出执行 力,循序渐进,逐项突破、逐项巩 (企业管理部 于喜福)

■文化践行

合三脱溶巧改更环保

3月初,合三车间经过几个月的刻苦研究,终于将脱溶工序 分水排空管线接收系统改造成功。由于脱溶分水时需要打开脱 溶釜上面的排空阀门,但釜内的甲苯在没有负压的情况下,就会 从排空阀内往外冒,这样浪费很多甲苯不说,还对人的身体健康 带来一定的危害。合成三车间管理班子想员工之所想,根据车间 实际情况研究改造,在不影响车间生产的情况下,在脱溶釜的排 空阀一侧,安装了一套甲苯接收系统,通过冷却降温,把脱溶分 水时外冒的甲苯通过管线全部回收到接收罐内。这样既节约了 甲苯,降低了成本,又理顺了生产流程,改善了车间环境,使本车 间环保治理得到有效提升。 (本报记者 姚世军)

民六换水解釜减员增效更安全

长期以来,民六、民七车间换水 解釜,总是先把坏水解釜放下,然后 将新釜拉上去安装完毕,把管线配置 好之后,再进行保温。保温前的准备 工作更是一项巨大的工程,首先要在 釜下搭架子,然后员工爬到架子上面 夫日常保温。架子离地有5米高左



右, 因此必须要扎保险绳。光这些琐碎的工作就要占去很多时 间。这样的保温工作不但效率低下,还相当危险。按这种常规保

现在民六车间打破常规,先把坏水解釜拆掉,将新釜用拉链 拉到可以进行保温之后停下,在地面上进行刷漆保温。这样的保 温不存在安全隐患,同样的工作两人一上午就能轻松完成,工作 效率更是提高了好几倍。希望其他车间如有类似情况也可效仿, 不但能消除安全隐患,还能提高工作效率。(本报记者 赵泉盛)

合成一节时挖潜原油生产向好发展

四月份,合成一车间紧抓生产的有利时机,深入挖掘生产潜 力,充分利用交接班的时间空挡卯足干劲投入生产,原油的产 量、品质有了明显提高。

随着气温逐渐变暖,冰机制冷对车间所需有所滞后,给车间 生产带来了压力,如何提高原油产能与品质?合成一车间根据一 线、二线不同的生产情况作出相应的安排,深入挖掘生产中的点 滴潜力,抓住交接班的时间空档,由以前停车等着交接班,改制 为开着车交接班,极大地提高了时间的利用率,更有效地起到了 降温效果。丁草胺线合理利用交接班时间,每班能多做两批,原 油产量提高了 12%,月产 20 吨;乙草胺线由于延长了降温时间, 原油含量比以前提高了两个百分点、含量均在95.2%-95.5%之 间,颜色品质也有了明显的改善。 (本报记者 张希军)

后勤部一举两得巧节约

公司后勤部管理着 40 多个垃圾箱,每天都要更换垃圾袋。3 月中旬,原包装车间工段长刘玲玲调人后勤部后,负责宿舍管理 工作。在看到垃圾袋的需求量如此大时,联想到了包装车间的废 弃编织袋,于是亲自去车间找了几个回来试了一下,与垃圾箱的 大小正好合适,便组织人员去车间挑选废旧编织袋,拿回来当垃 圾袋使用,使其废物利用,发挥更大的作用。此举既为公司节省 了开支,又响应了节约环保的主题,可谓一举两得。"低碳"、"节 约"、"环保",是当前的热门话题,跟你我息息相关,希望大家从 身边做起,都能积极行动起来。 (本报记者 芦 芳)

民七车间解囊相助不幸同事

4月4日,我公司四分厂民七车间员工申水清带着8岁女儿 去医院看病,在傍晚回家的路上,不幸遭遇车祸身亡。申水清家 境不太富裕,上有年迈的老父亲,下有三个未成年的孩子,最小 的只有四岁。平时工作积极能干,待人热情,团结上下,与同事们 建立了深厚的友情,在车间主任李安民主任的倡议下,大家自愿 理"到现在正在推行的"全面质量 捐款,为申水清的家庭奉献了自己的爱心,其他班组知道后也纷 纷解囊。在四分厂这件感人的一幕发生后,公司领导也委派工会 代表向这位不幸的员工捐助现金 2000 元。(本报记者 赵泉盛)

护卫队员勇追偷盗犯保公司财产安全

4月21日凌晨两点,两偷盗嫌疑人在"美亚建材"厂区偷盗 公司氧气瓶6个,被护卫队队员卢庆海在巡逻时及时发现,嫌疑 人立即逃离现场。卢庆海随即紧追不舍,同时电话联系值 班人员刘金亮、李树东,滨农院值班人员石轶朋紧急支援。最终

虽未直接抓获嫌疑人,但追到了嫌疑人丢弃的交通运输工具,后 经公安部门根据交通工具的线索破获了案件, 截获被盗氧气瓶 价值 3000 余元。通过此案的破获也消除了一个社会治安的隐 患,得到了公安部门的充分肯定,并将有力震慑意欲再来公司盗 窃的不法分子,净化公司的周边环境。

●报缝话题

山河,让每一个中国

人不由潜然泪下 心

如刀绞。但痛苦不能

抚平伤口,眼泪也无

法缓解灾情,在罕见

国人没有屈服,也绝

不沉沦,他们在党中

央的领导下,从4月

14日地震发生到现

废墟中救出了无数

同胞,妥善安置大量

受灾群众,各种救援

工作也在有序的开

展。一场大地震,房

屋没有了,但帐篷搭

起来了, 亲人没有

7,但更多的亲人来

型. 也没有倒下。而

是在爱的滋润下顽

强的站起来。玉树抗

震就工作取得了最

终的胜利。而这场胜

利对于我们又有什

在巨大的自然

扩生面前,我们不需

要理由,灾情就是命

令,不需要过多的讨

论,不需要有过多的

犹豫,解民干苦难就

是任务。"有一线希

望,就要尽百倍努

力"。所有到达地震

灾区的人都白发的

参与到抗震救灾工

作中去,他们喜无怨

言、不辞辛苦。所有

人都只有一个原望

那就是,拯救同朐干

6难.尽最大努力计

袖是--种充满着方

善与挚爱的奉献精

神。这是社会主义由

国人文精神的最高

体现。是社会主义制

度优越性的最高体

只有中国各民

在闭结起来 才能战

件一切自然灾害,才

能使我们国家更加

美好。中华各民族血

脉相连、亲如一家,

1.千年来, 中国各民

族方好相外,和睦井

存,共同发展,才铸

就了中华五千年文

明。血溶于水,爱大

干棉, 由华久尺族县

-家人。

么启示了?

。所以,玉树没有

玉树抗震救灾工作 给我们的启示

3NS

营销是农药企业经营管理中重要的一环,也是配送能力、资金状况等),选对经销商,就等于成功了 —協室加其事 困难和阻力,我们营销人员应积极的想办法应来对 对比竞品的弱点才能不断提高新品的销量。 的大地震使玉树这 个曾经遥远而陌生 的名字深深植入每 一个山間 人心山、那 瞬息间消逝的生命, 产品做市场。 那满日疮痣的美丽

怎样才能又快又稳地让新产品在市场当中站住 认为以下几点非常重要:

第一,市场调研和分析。要充分了解当地农民种 植的作物结构,使用品种种类、经济状况、文化水平、的桥梁,是占领消费者心底的关键法宝。新品推广的 对新产品的接受程度等等。要知道自己推广新产品 最终意义,就是让消费者认可并接纳产品,形成品牌 的目的,明确新产品的定位(市场定位),定位是中高的忠诚度,通过品牌,把新品的市场潜量变成现实的 端,还是低端。核心技术和独特卖点是什么?还要选 销量。因为,品牌是推广新产品的最好武器。 择合适的经销商,充分考虑其销售实力(网络状况、

"品字现价值的重要涂径。市场营销常常面临很多 一半。最后还得清楚的知道竟品的特点和弱点,只有

竞争。有的营销人员在产品推广过程中得心应手,市 第二,利用多种宣传和促销手段。宣传在新品推 场销量和占有率节节攀升。而有的营销人员每天也 广中作用巨大,方法包括:电视广告、宣传品、赠品 在辛苦的胸市场,但结果却不理想。究其原因,很重(文化衫)、悬挂条幅、粘贴海报,农民推广会,新品的 要的一点就是新产品没有推广起来,只是在依靠老 试验、示范等。选择适合当地市场的促销方案会使销 售工作变得很轻松

第三,做好服务工作。新品推广的关键在于基层 脚跟呢?怎样才能迅速提高新产品的销量呢?我个人 零售商,要急零售商之所急,想零售商之所想,尽最 大限度地服务好零售商。

第四,做好品牌营销。品牌是企业与消费者沟通

(销售五分 平 水)

■供应商风采

■营销心得

携手滨农 共创辉煌

产品营销在于新 新品销售在品牌

济南弘丰化工有限公司座落在济南市曲堤镇化工园,这里交通便利,投资环境优越,是理想的化工工 业生产基地。公司始建于1988年,2000年改制为股份有限公司,是一家专业生产氯乙酰氯的化工企业。产 品氯乙酰氯是近年来发展最快的有机合成中间体,广泛用于农药、医药、染料、灭火剂等领域,其发展和应 用潜力巨大。"弘丰"不仅是一个企业的名字,更是一个品牌。一直以来,公司领导着眼未来,立足长远目标, 从发展的角度出发,对生产规模、生产设备及工艺进行了多次改造,技术更加成熟,工艺更加先进,产品质 量和收率有了很大的提高。为了更好的满足市场需求,2009年投资2000万元扩建年产两万吨氯乙酰氯项 目,届时生产能力达到年产两万吨,产值过亿元,创利税800多万元,现该项目已进入试生产阶段。崭新的 一房,先进的设备,是公司一道靓丽的风景。雄厚的经济基础,科学的管理方法,优秀的企业员工和良好的 投资环境,必将使弘丰的明天更加灿烂。

"强强联手,才能更强"。弘丰和滨农是多年的合作伙伴,作为滨农的供应商,弘丰人严格把关,从原料 的使用,中间生产环节控制到产品出厂,层层把关,严格管理,确保产品质量合格率99%以上。按照滨农公



司对产品质量的要求,精益求精,把"用户是上帝,质量是关键"的理 念,贯彻到每一个员工,同时保证货源充足,力求供货及时到位。为了 公司有更好的发展,2009年10月底,滨农科技黄总计划协调资金几百 万元,加速企业资金的运转。在购进优先、手续快捷、汇款及时、资金援 助的顶力支持等方面,我们表示由衷的感谢。良好稳固的合作关系是 多年以来双方精诚合作的丰润成果,是双方工作人员辛勤努力的结 晶。与滨农的合作是愉快的,成功的,我们将把"互惠互利,共同进步" 作为目标,把"互相信任,团结协作"作为行动,把"客户至上,质量第 (本报记者 张 强供稿)

锐意进取的通辽力升

通辽市处于内蒙古东部,科尔沁草原的腹地,水 担 费 草丰美,牛羊成群,自然环境官人,人杰地灵,是清朝 用,主 孝庄皇太后的故里,同时也是内蒙古自治区重要的 推 在 商品粮基地,通辽市农业生产资料有限公司驻地科 高 梁 尔沁区,也是我们的经销商,公司的经理是孙建安,田,高 不但人长得很帅气,其公司的业绩同样令人羡慕,其 梁 田 人气才气都很旺, 其销售网络遍布通辽市 68 个乡 苗 前 镇,经过八年的发展,其公司规模已在当地首屈一 苗 后 指,并且有重要的影响力,这些功绩应归功于其明确都 的经营思路和有效的公司管理。

物主要是玉米,其余丘陵和山地均为草场和荒地。 乐,同时也能给消费者带去技术和使用方法。

通辽地区的农药使用相对吉林省较为落后,包 影响力,其中我们的38%莠去津是一个例子。

2009年 38% 莠去津销售 130吨,每年都以较大售数量和市场占有率。 的速度增长,在通辽当地也成为一个品牌,农民买玉 锄头已在农民心中形成较为深刻的印象。孙建安在 的销售和服务当做事业来做,也是孙建安的理念。 宣传和政策方面是独特的,我们的38%莠去津是在 玉米田登记的,而通辽地区有较大面积的高粱田,消 孙建安锐意进取,正在积极发展营销队伍,加大对业 费者需要除草, 吉化和三征的 38%莠去津都在高粱 务员的培训力度,把力升的服务做成特色,也是和其 田有登记,而我们口头宣传作用不大,孙建安与我们 他公司的重要区别,让我们共同祝愿通辽力升与滨 合作制作了宣传单页,我们负责单页设计,孙建安承 农的合作长盛不衰。



通辽地区土地面积为5.9万平方公里、耕地面积 并在宣传单页上做了部分除草知识和使用方法,单 主要集中在科尔沁区周边和开鲁县的平原地区,原 页的样式为豪华纸张单面宣传,背页是比较新颖的 因是其地下水源较为丰富,有利于农业生产,种植作 故事,老百姓比较乐于接受,故事能给消费者带去欢

在铺货和调货时期,客户什么时间需要什么时 括其使用方法和使用亩量,通辽地区的农药使用历间送货和调货。在5月份的旺季,不分白天和黑夜, 史较为短暂,农药的使用也就是最近几年才开始的,有时候调货回来就天亮了。五辆货车不够用,就把自 孙建安抓住了通辽地区农资成长的机遇,迅速的开 己的别克轿车当货车使用,自己也身兼数职,对客户 发其销售网络,增大销售数量,提高其市场占有率和 和员工非常真挚。对于 38%莠去津的价格结算政策 既有原则又比较灵活, 总的原则是提高该产品的销

孙建安对其公司的战略定位是专业做农药,在 米田除草剂,都会说"小锄头莠去津",其标签上的小 农药经营方面做成该地区首屈一指的企业,把农药

通辽力升正在以蓬勃发展的态势进入 2010 年, (古林西部 王扩龙)

营销实战

敢教日月换新天 西南干旱情况下业务员更应具备的能力

题记:据国家防总办公室统计,截至3月23日,我国 耕地受旱面积 1.14 亿亩, 其中作物受旱面积 8796 万亩 (重旱 2708 万亩 干枯 1381 万亩) 待播耕地每水每垢 2612 万亩。其中,西南5省份耕地受旱面积9654万亩,占 85% 与此同时 我国目前有 2271 万人因星於水困难 花 中西南5省份有1805万人会旱 上全国的70%

在西南干旱如此严重的情况下,上至销售公司王总到 滨农六处万处长(负责南方七省一市)下至我们这些负责 西南的业务员,都感到肩上压力的沉重与责任的重大。在 会议中各级领导也多次给大家出谋划策。作为一名滨农 负责西南重庆、贵州的业务员我有责任也有义务在自然 条件不利于除草剂销售的情况下更努力、更积极地完成 公司定下的任务。这就要求我在今后的销售中更灵活更 主动地做好销售工作:

一"位",就是对自己的准确定位。要知道自己在公司 中的地位,一个好的业务员是公司和客户之间沟通的桥 梁,既是财富的创造者又是财富的传达者。业务员通过联 系业务,从而给公司创造财富,同时又把公司的利益分享 给客户。所以说业务员本身不要看不起自己也不要过分 高看自己,要对自己进行准确的定位,这也是和客户谈判 能够成功的首要前提。

二"力",做业务员的要有"耐力"和"毅力"。有口才的 人不一定成为一个优秀的业务人员,但有耐力和毅力的 人却一定能成为一个好的成功者。既然认定这一行那就 要全心全意投入不要半途而废,要有一种干这行成功的 决心。在西南如此于旱情况下经销商第一次可能不会进 货或进很多货,但一个好的业务人员要有耐心,要能接受 挫折,进行二次努力。人只有在挫折中才能成长,要有毅 力,只有不断的学习,不断的努力才能达到成功。

三"到",就是"眼到""耳到""心到"。眼到就是要注意 观察客户的一举一动,可别小看了客户的一个小动作,有 时候我们可以根据客户的一个动作看出他和我们合作的 意向。耳到,就是要注意聆听客户谈话,客户的每一句话 都对我们有很大的帮助。或是对我们感兴趣或是对我们 有疑问, 只有在谈话过程中才能更深一层使客户了解我 们。而谈话的内容都是从耳朵听来的。心到,就是要用心 与我们的客户交流,用心去观察客户的爱好,才能避开客 中不愿交流的话题。干旱不会一直持续下去,做到三"到 我们就能抓住机会,和客户达到心灵相通的境界,就一定 能把自己的业务谈成。

四"心", "信心""诚心""细心""恒心"。信心是一种动 力,是一种力量。你只有对自己有充分的信心,你才会喜 欢上你现在的公司和现在的工作,从而相信公司,相信公 司提供给客户的是最优秀的产品和优质的服务,相信公 司为你提供的是一个能够实现自我价值,展示自己才华 的舞台,当然也相信你能够做好这份业务销售的工作。这 样办起事来才会事半功倍!"诚心",所谓"心态决定一切" 是否具备有良好的心态是决定一个人做事能否成功的前 提条件! 作为一个业务人员,必须抱着一颗真诚的心,诚 恳地对待客户,真正地为客户着想,在不违背公司利益的 前提下,尽可能地多站在客户的立场考虑问题,只有这 样,客户才会尊重你,把你当作朋友,那么接下来的合作或 者谈判也就轻松得多了。"细心",所谓"处处留心皆学问" 作为业务员,在你与客户的交谈过程中,他(她)们在语 上的,态度上的,面部表情上的,动作上的,每一个细小的 变化,你都必须有所觉察,有所了解,并认真地分析引起变 化的具体原因,努力把握住每一个细节,从而做好应变的 思想准备,从而把握住谈判过程中的主动性,并获得最终 的胜利。"恒心",即必须具备良好的心理素质和永不言则 的斗志。作为一个业务员,被客户拒绝、遭遇失败及挫折 那都是家常便饭的事。学会如何坦然地面对挫折和失败 永不退缩,不骄不馁、不急不躁,始终保持平静的心态,并 学会不断地调整自己的心态,不断地改进自己的工作方 法,不断地提高并完善自己的工作能力,使自己能够以平 常心去面对一切困难、挫折与失败。只有这样,才能够最终 克服并战胜困难,也不会因一时的顺利或小小的成就而得 意忘形、忘记自我、不思进取、不求上进。

干旱总会过去的,西南农民的生活会越来越好,同时 滨农明天也会越来越好! (滨农销售六处 勾金海

为"滨农加速度"领跑的人们(二)

周磊:成功取决于90%的态度加10%的技能



合成四年间主任 2009年度优秀管理者

做事情要本着认真、负责、精益求精的工作态度、一次就把事做对、做好、到尽善尽美、并以这种

谈到生产管理,首先团队建设是关键,注重员工的综合素质培养,把骨干培养成多面手,车间就 能完美地完成生产计划;其他兄弟车间,只要有需要,团队成员都能做到传、帮、带

安全、环保生产是两条生命线,对待安全工作,要求员工百分之百落实,去年我们做到了零事 故;对待环保总结经验、想办法、把污水指标落实到赃组,严格考核、各产品排污大幅降低、环境则是 改善。设备完好无损、现场管理高效、成本持续降低、质量持续提高。生产出物美价廉的产品,才能提 高产品竞争力,企业才有竞争力。

张乐乐:务实、踏实、散业、团队



2009年度优秀管理者

众所周知,化工行业是高危险行业,安全工作更是重中之重。作为车间一线管理者更要把安全 放在日常管理的首位,只有严抓安全生产,严格管理,才能让车间没有后顾之忧。每一名员工进人 中三车间都会感到压力的所在,只有有了压力才能出成绩,才会有成长的空间。

车间主任作为一名管理者,更要把自己当成一名领路人,多和员工交流,多和团队协商,做好 传承的工作。当有什么特殊情况出现,你的离开不会给车间或者公司带来很大的影响,这也是我一 直希望获得的效果。另外要多向兄弟车间学习借鉴,争取把最适合自己车间的管理办法顺畅地贯 彻到每一名员工心里,让员工主动地活应团队。车间的管理思路必须要与公司接轨,形成良好的风 气,并慢慢地坚持下去,形成属于自己车间的文化。三车间主任

于喜福:调整完善职能定位,提升部门工作绩效



企业管理部主任 2009 年度优秀管理者

企业管理部通常是承担公司内部管理综合职能的部门,有前几任部门负责人、部门人员的不懈 努力和各部门的充分理解及支持,企业管理部的工作处于比较高效、顺畅的运行中,也在不断提升

由于个人来到公司仅有一年多一点的时间,并且对"农化行业"不熟悉,更缺乏本行业核心技术 基本知识的支持,企管部的总体工作效果离"规范、效率、效果"的核心目标仍有一些差距。为此,今 后企管部工作绩效的完善、提升需要更多的努力。首先要以身作则,尽可能多地了解行业的发展状 况、多了解公司基层的实际情况,尽快调整完善职能定位,更多地关注管理的过程,以规范的过程保 结果,在过程中提效率,在过程中提升管理水平、降低管理成本。

游学民: 资金是企业的血液



资金对于企业来说,就如血液,对迅速发展的企业,血液的流速至关重要。作为资金管理部的领 异,是管理者,更是执行者,想带好本部门,除了掌握融资业务外,还要能处理帐务,负责具体融资的 口作。首先要以身作则,保证大家主动工作,避免给公司带来不必要的损失。其次对下属要"知人善 · 充分发挥他们的主观能动性,提高团队的整体素质,树立起开拓创新、各实高效的部门新形象。

随着企业越来越大,对资金的需求量增大,力争占满现有银行授信额度,增加新的银行授信,以 满足企业的资金需求。各银行现增加对企业收取中间业务收入,致使企业财务费用增加,在保证企 业正常经营的同时,有选择性地选择银行及其产品,从而降低企业的财务费用。

滨农财务资金管理科科长 2009年度优秀管理者

郭洪波:质量管理,企业稳步发展的必然选择



2009年度优秀管理者

任何企业,在面临生产旺季的时候,总会存在质与量的选择。要么求一时之利而毁企业之发展 前程;要么顾及质量,精心耕耘。如果产品质量一旦出现问题,不但会增加返工产生的额外成本,更 会遭致客户投诉,直接影响公司经济效益,损害公司名誉。因此,加强企业产品质量管理势在必严。 衡量生产过程优劣的标准是:高产、优质、低耗。也可以说是多快好省,其量化的指标体现在投 出率。在生产过程中,我们要力求以最少的劳动耗费,生产出尽可能多的满足用户需要的产品。 换言之就是以最少的成本生产出满足公司品质要求的产品

质量是企业的生命,企业要想长期稳定发展,必须围绕质量开展生产,加强产品质量管理,借以 生产出高品质的产品,让领导放心,让客户称心。

刘玉坤: 员工队伍稳定是企业最大的财富



2009年度优秀管理者

十年磨一剑,人厂十年来见证了公司发展的几个阶段,车间的管理也经历了几次转变。车间一 线管理必须要跟上公司的思路,我们车间要转人内涵管理。只有员工操作技能熟练稳定、业务素质 扎实、团队协作配合默契,才会有精细化的管理,才会有现场管理的井然有序。

要想获得员工队伍的稳定,必须要以人为本,多奖少罚,让人人心中有干劲。作为一名车间管理 、员、个人能力再强,管理再有思路,想法再好,制度再完善,没人愿意跟着干活也是白搭。管理并不 是强制性的,而是每个员工为产品质量、成本控制以及产量大小负责,把管理的思路落到实处,积累 而成。我们要多听取员工的心声,多征询员工意见,多关心员工情绪、才能换取员工的信任。员工稳 定是企业最大的财富。

罗建亭:过程有对有错,但术间心无愧



民三车间主任 2009 年度优秀管理者

作为一名生产一线的管理者,必须先把安全和环保工作做好,再把产品的质量和收率做好。工 作必须"用心",同时要给自己制定合理的远大目标,围绕目标采取行动,目标越高,付出要越多,越 需要有恒心。目标不是恒定的,而是随着时间的推移而提高的。"一个人一天做好一件事容易,难得

工作不会一帆风顺,一定会遇到各种各样的困难。这时要细心,要有信心,决不向困难妥协、低 头。2008年9月份二甲戊乐灵投料开车,当时目标是收率到90%,力争做到92%。以后的生产中,围 络这一目标而努力,虽然遇到了诸多困难,但经过一年半的努力工作,第一目标终于实现了。中间过 程中有对也有错,只要自己努力,不论结果如何,但求同心无愧

李晓勇: 优秀的管理源于优秀的员工



2009年度优秀管理者

优秀管理者,顾名思义就是车间管理得好,在我看来其实不然,真正的管理在于看你怎么选择优 秀的员工,有了优秀的员工,车间才管理得井井有条。优秀员工应具备十个条件,即敬业态度、较高 的专业能力或学习潜力、道德品行好、反应能力强、愿意学习新东西、善于沟通、能够合群、身体状况 新进人员是否具备专业知识和工作经验已不是车间选择人才所必须具备的条件。取而代之的

是该人接受训练的可能性,即学习潜力如何。新员工初到车间上班,必然感到陌生,但若在最短的时 间齿头来工作环境 并且能与同重和缺相外 车间以完全重视这名员工 反之,外外与人格格不人 即使满胸才学。也难以施展。车间所开展的一切工作都是以人为主体的,因此拥有学习意愿强、道德 品质高的优秀员工,才是车间宝贵的财富。

曹占鹏: 内涵式发展, 用人育人是关键



被评为优秀管理者是一种无上荣誉,但背后更多的是一份责任与坚持! 作为车间主任,既是管理者,更是执行者,如何打造一支高素质的团队?怎样选拔适合的人用到

合适的岗位上?怎样把员工培养成生产岗位所需的人才?如何把繁琐的交接班内容,转变成员工不 折不扣的执行力? 是我一直以来不懈努力的目标! 带彻公司"内涵式"发展理念,用人育人是关键! 在日常管理中, 车间主任对生产细节的持续关注, 对产品品质一贯如一的坚持, 将会直接影响 到车间员工的工作态度和操作习惯。带头重复做正确的事,最后把它培养成一种潜移默化式的习

惯, 县车间管理最为有效的方式 合成一车间主任 "选好人、用好人、留住人! 我执行、我坚持、我提高"的口号充分体现了车间贯彻内涵式发展的 2009年度优秀管理者 新思路;这一时期,通过在车间内灌输"找准定位、勇担责任、持续坚持、充分合作"的团队管理理念, 来树立用人、育人的新风气、积极培养和调动团队的力量来共同努力,不断推动着车间管理的长足进展,使车间各项工作扎实、稳步 推进! 任重而道远,成绩只能说明过去,我们需要更加努力!

吴艳芳: 进取 开拓 创新



科研所综合办主任 2009 年度优秀管理者

"精吡氟禾草灵合成工艺'科研项目刚刚通过鉴定,没等放松,下一个申报项目的 准备工作又开始了。"这只是科研所项目申报工作的一个缩影。

自 2007 年开始主管项目申报以来,起初没有任何参照经验,极富有挑战性,我通过各种学 7,不仅熟悉掌握了本公司产品及其工艺情况,还详细了解了项目申报相关知识、国家和地方关 - 项目申报的政策内容, 着重加强了对项目申报及专利申报工作的研究。 经过科研所全体科研 人员的不懈努力,项目申报工作由最初的"摸着石头过河"阶段已发展到能够准确、完备、有针对 性地提供各项项目申报资料。今后我会更加努力地学习各项专业知识,不断提高自身业务,争取 用好、用足各项政策,使公司在创新方面走在时代的前列。

郭建辉: 做有准备的人



我们公司的市场布局都有了质的飞跃。这些成绩的取得与公司领导正确的决策和全体员工共同努 这一年能被公司评为销售标兵,我感到非常荣幸,在此感谢公司对我的信任,我只是尽全力的

2009 年县我们集团公司建材板块都常和发展的一年 这一年天论县我们公司的销售额 还县

去完成自己的岗位工作,完成公司下达的销售任务,在工作中不断的总结经验,从经验中学习,向 同事们学习,不断的自我提高自我完善,尽量将工作一次比一次做的更好,尽可能的提高效率。成 绩代表的只是过去,明天将是一个新的起点,作为一线销售人员,必须有充分的心理准备,以全新 的姿态去迎接下一个挑战,记得有位哲人说过;机会总是留给有准备的人,坚信我们金龙人就是那 一群有准备的人

李支涛: 与公司每位员工一起拼搏,共创美好明天



2009 年度律材板块优秀管理者

2009 年度建材板块销售标兵

回想惠民金龙公司刚刚开始创建的时候,第一天在惠民看到是一片菜地和荒草,心里却是热 乎乎的,在量地搭板房后,随着接踵而来意想不到的困难摆到面前时,我们没有退缩反而更加拼命 地把工作干好,干得更加热火朝天。当时我们几个都拼命的干,没有一个说苦说累。我们的友好团 一直保持得很好,我从中也感悟到了团结的力量。去年获得"优秀管理者"的称号,离不开我们 惠民金龙公司全体员工们的支持帮助,我觉得荣誉应该属于他们,没有优秀的员工也体现不出优 悉的管理者,在此事心地对你们说声谢谢。

我下定决心,以后的工作要一如既往,与公司的每位员工一起拼搏,一起来创造美好的明天, **多民全龙北英土有限公司调度主任** 给公司创造最大的成绩,体现我们思民全龙分公司的每位员工的价值。

王中信: 从事水泥销售的五个必须



者龙山水泥厂 2009 年度建材板块销售标具

从事水泥销售工作以来,在销售公司领导的带领和帮助下,在各部门团结协作、鼎力相助下,自 己立足本职工作、恪尽职守,超额完成了本区域的全年销售任务。

要做好销售工作务必要:切实落实岗位职责,认真履行本职工作,树立良好的敬业精神和高度 的主人翁责任感:明确任务,主动积极,无论是分内、分外的工作都一视同仁,力求保质保量,按时完 成公司制定的各项计划及目标任务;认真学习和掌握公司相关产品的质量、标准参数,为销售工作 奠定坚实的基础;及时了解与分析市场信息,充分掌握竞争对手的产品价格及销售策略并及时反馈 公司,制定完善的营销应对方案;正确对待客户的质量投诉,及时与客户沟通、交流,同时按领导的 指示制定应对措施 尽力做到买盖解冲 计安白滞音

宋玉超: 谋事在人,成事在天



全水混凝 土有限公司 2009 年度建材板块销售标兵

从事销售工作已经八年多时间了,我深知销售是一项极具挑战的工作。不仅是对能力的考验, 更是对人心理的一种考验。多年来我一直将"谋事在人,成事在天"作为座右铭,时刻激励自己努力 做好每一件事。

人的一生会遇到许多棘手的困难和问题,有的甚至超出你的能力,但是我们不能被困难吓倒, 坐以待毙,应该保持平和的心态积极而对困难,全力以赴想办法解决问题。无论事情结果怎样,都不要给自己留下遗憾。不可否认,很多事情我们没有把它做好,或许受到天时, 地利等客观因素影响。 我们不能怨天尤人, 毛主席曾说过: 牢骚太多防肠断, 风物长官放眼量。我们要尽情地投入到工作 中,在苦难面前放下沉重的思想包袱,不断充实自己,超越自己,实现自我价值,为公司的发展尽

谭凤国: 大胆设计, 小心术证



金龙混凝土有限公司 2009 年度建材板块优秀管理者

人们常说,一粒种子,只有深深地植根于沃土,才能生机无限,而一名员工,只有置身拼搏创业的 氛围,才能蓬勃向上,我很庆幸能成为金龙混凝土的一员,在公司领导搭建的平台上从事混凝土技 术研发工作。2009年,在中国建筑材料科学研究总院赵师增教授的指引下,我们跨入了混凝十生产 技术研究的门槛,本着大胆设计,小心求证的原则,一路走来,既有迷茫与困惑,也有成功的喜悦。 2010年是公司建材板块跨越式发展的又一站, 黄三角开发, 公司重新布局筹建新的站点, 也带来新 的课题,如何尽快做好海工混凝土的技术储备工作,如何尽快完善产业链优势,是公司技术工作的

我和同事们将继续本着大胆设计,小心求证的原则,一路走下去。

孙勇: 无论做什么工作都要认真扎实



王 检全龙浮器 + 有限公司 2009年度建材析掛錯值标丘

能够获得2009年度的"销售标兵"这个荣誉称号,我感到很荣幸,更感到很激动。获得这份荣 誉,心里多了份喜悦,更添了一份责任,感谢公司给我提供了这次机会

转眼在销售公司工作已四年有余,感谢公司一直以来对我的支持,更感谢公司领导对我的关心 和照顾。作为一名销售人员首先要有良好的职业道德、忠于职守的思想、对客户说到做到、承诺给 客户的事情就一定要兑现,只有我们对客户真心付出才会得到客户的认证和认可。 ◇于丁作不努力 明于努力找丁作 这是我在某公司宣传栏由看到的一句话。这句话上我悟电

了其中的道理。无论做什么工作都要认真扎实、珍惜现在的工作。在今后的工作中我会更加努力。 不辜负公司领导对我的期间, 争取在销售工作中取得更好的成绩。

张锋:付出总有回报



美亚建材经理助理 2009 年度建材板块优秀管理者

自进公司工作至今,我并没有做出了不起的大贡献,也没取得特别值得炫耀可喜的业绩,我只 是尽量做好属于自己的工作,尽量争取将自己的本职工作做得更好。能够被评为 2009 年度优秀管 理者,说明我的付出却得到了公司的认可,深感无比荣幸。我认为公司通过这次评优活动向每位员 工传达了这样一个信息:只要有付出,只要做好属于你的那份工作,就会得到公司的认可。

虽然被评为优秀管理者,但我深知,还有很多需要去学习的东西。我会继续带领自己的团队踏 踏实实地做好每一项工作,从点点滴滴的工作中,细心积累经验,使工作技能不断的提高,为公司的 发展奠定坚实的基础。让我们携手为公司的未来共同努力,使我们的公司更加强大。

刘德明: 延伸销售服务链,创品牌形象



法化全龙混凝土有限公司 2009年序律材板块销售标兵

从事金龙混凝土的销售工作已有四年时间,建厂初期,我对混凝土的销售工作很是陌生,对产品 的性能相对模糊,通过学习请教对产品有了初步认识,业务方面也开始顺手。最初我们独家经营,市 场方面相对容易开拓,价格、货款也都比较理想。

随着市场的发展,参差不齐的同行顺势增加,加上建筑行业监督力度不够规范,市场一度出现混 、恶性竞争现象。我们向公司领导汇报市场动态,和同事们制订应付对策:对市场采取先人为主的 京则,抓住典型工程、标志性工程,以此扩大我们在行业中的影响力;延伸销售服务链,创造全新的 品牌形象;加强业务人员销售合同的规范性、对账制度的严密性,降低心收账款的风险性。同时建议 生产技术人员深挖潜力、降低成本、提高产品的市场竞争力。

编者按:在企业的发展历程中不仅需要一批批 为"滨农加速度"领跑的人们,也需要不断补充新鲜 血液,以完成企业的新陈代谢和力量传承。后备干部 选拔培训是我公司着眼未来发展进行人才开发培育 的尝试,也是内涵式发展的题中之义,更是我公司管 理梯队建设逐步完善的开端。还是公司发展数年来 干部选拔任用从"点将"到"选将"的破冰之举。

本期特开设第一期后备干部的专刊, 旨在让这 些优秀的年轻力量从幕后走向台前, 让我们大家共 同做好管理传承的见证。









《点海》,

我公司第一期后备干部训练进行时

'滨农战狼" 队长:张 琪 队员: 刘胜勇 赫延赫 任明主

人力资源部 林延彬

三个转变

管理人员,我们不再只是模范员工,而应

更多抽象与部门的计划组织工作,我们的

工作目标是怎样完成所在部门的任务,而

变。作为管理者,首先要完成从自己做事

到指导别人做事的转变。一件事情,管理

者自己做的话,可能 1 小时就能做完;教

别人做的话, 却要花 3 个小时, 作为管理

者,我们别无选择,必须花时间去教别人。

成就感的改变。作为团队的领导者,我们

不仅要领导小团队实现其目标,同时还要

兼顾与相关团队的协调、沟通,考虑公司

的整体目标以及他们所领导的小团队如

何对公司目标的实现做出贡献。

二是从追求个人成绩成到追求团队

不再是部门中某一个岗价的任务。 二是从自己做事到让别人做事的转

是从管事到管人与事的转变。作为



五分厂 刘胜勇 树立大局观

从思想上要有改变, 做事要树立大 局观。从单纯的技术工人走向管理岗位, 要改变以前的旧思想,不要一叶障目不 见泰山,这样才能从大局上管理好自己 ACTERIES.

从行为上要有改变,注意言行,要起 表率作用。当引领团队时,自己不能有抱 怨声,任何事情,任何时候,都要注意言 行。以身作则,职工就会效仿你,你的模 范作用好,职工效仿的就好,这样才有利 于车间工作的开展,才会有一个不畏困 难被干打硬份的团队



紧紧围绕工作重点,积极学习有关 细节知识,努力做到融汇贯通,联系实 际。思想方面努力向车间靠拢,生活上树 立良好形象,为员工树立好榜样。

同时还要清楚的知道自身存在的问 顯和不足,不斯提高自身素质,尽职尽责 完成各项任务, 争取早日成为一名合格





蜕变

要成为一个好的领导者, 不是看他 能够干多少活,而是看他所管辖的人能 能干多少活。作为一个领导者,是团队的 首领,更是整体的核心,同时作为精神的 领导者和行动的指导者, 在团队中起到 不可替代的决策作用。一个人再能干,也 不如一群人一起干。是否成为一个合格的领导者,要看是不是能完成"1+1>2" 这个算式。优秀员工的工作理念,并不适 用于一个优秀领导者。当我明白了这个 道理,我也明白了要立于一个新的起点, 面对一个新的领域。以前的成绩与经验, 只是工作的基础知识。未来的工作领域,

下一步, 我必须在工作中立足干基 础工作,着眼干管理方向,将自己放到管 理者的角度,积极地学习与思考,观察领 导的处事方略,吸取前辈的优秀经验,思 考更好的解决方案;在工作之余多读书, 多学习,了解各种典型案例,对照日常出 现问题,努力将理论知识应用于学践中, 使自己真正完成从员工到领导者的蜕

滨农财务 张均亮 做"升级版"员工

从一名普通员工到一名优秀员工再 到后备干部,从一个盲目工作、指到哪干 到哪的"傻瓜式"的员工到能够善于思 考、不断总结经验完善工作质量"升级 版"的员工,在这个过程中我意识到作为 后备干部必须要进行改变,更重要的是 思想意识必须改变。积极主动、用心做 事,在工作中注人激情。加强自我控制, 端正态度、严格要求。在处理事务时多倾 听、勤思考、增强条理性,多向身边的领 呈和同事学习 对下作更有决心面更有





创新思查 首先,要不断的提高自己的能力。 无止境,一个管理者的能力会影响他的言行。俗话说"主将无能累死三军",可见领导个人的能力在一个团队起多大的作 用。其次,要有创新精神,穷则思变。工作 中在某个环节感觉走到尽头、无法往前 继续的时候就该考虑是不是该改变了 改的时候要有大局观,高屋建瓴,从全局 出发,虽不说要做到未出茅庐天下三分, 可也要做到不在现场却了加指堂、心知 肚朋, 再次,要有一定的触力,大度而不 粗放,仔细而不抠门,简约而不简单,能 够公开、公平、公正的处理事情。

民六车间 李新文 从个人执行副团队执行

后备干部阶段是一个过渡、提高、向 管理者过渡的阶段,应做到伴随着职位 变化而必要的思想意识转变。对将要做 的事情要有一个比较系统的思考, 要完 成从个人执行到团队执行的转变。首先 在车间中要赢得员工的尊重,敢与团队 成员一起冲,给团队成员以士气的鼓舞 和无形的动力;同时对关键流程和关键 技术做好掌控,提升协调沟通能力,有思 路 还需要巧妙地表达出丰





生产部 田会义 从零开始

当选后备干部既是机遇,也是挑战 只有在工作中转变思维模式, 站在管理 的角度思考问题才能迅速缩小自己同-个真正管理者之间的差距。

首先要加强学习,不断提高自己的 专业知识水平。走向新的岗位,一切要从 零开始, 只有通过学习不断提高自己的 业务水平才能胜任所从事的工作。其次, 加强思想、道德修养,尊重员工,用个人 的人格魅力感染员工,赢得对方的认同 和尊重,这样有利于营造更为积极、和谐的工作氛围,有利于更加有效地开展工 作。另外,要以身作则,用规章制度要求 员工,"己所不欲,勿施于人。"只有自己 率先遵守各项规章制度,才能要求员工 认真遵守,才能更有发言权,做到"公生 明,麻牛咸。



图 8 课堂氛围——高度的集体认

图 10、11 分组-















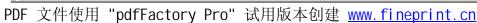












团队游戏——考量团队合作