



年 1 月 25 日,从接到任务策划晚会到晚会演出取得胜利,从大家积极提报节目到节目筛选确定,从组织排练到节目成型,看着演员们淋漓尽致表演,听着观众欢呼雀跃的呐喊,还有忙忙碌碌穿梭着顾不上欣赏节目的工作人员,所有的一切都深深刻印了我的脑海,挥之不去,温暖如心,滋润心田。

帷幕拉开,我们且看着这群非专业但充满激情的演员们:李莹莹、黄志敏、何瑞、李英四位自编自导,为我们呈现了一场场舞蹈盛宴。有激情四射的开场舞,有火爆的劲舞,有俏皮可

王勤勤:我们在感动中前行

随着主持人的串烧舞,有风味十足的民族舞,一曲曲、一幕幕各有特色,各有趣味。马洪操堪比专业编剧,《金牌调解之夫妻那些事》幽默风趣,嬉笑之间演绎一场锅碗瓢盆的交响曲;《滨农好家园》以快板相声的形式精彩展现了滨农 2012 年的骄人业绩。每一个节目的演出都是演员智慧的结晶,每一次修复都是演员力求更好的表现。

俗话说,台上十分钟,台下十年功。虽然我们的演员比不上专业的演员,但他们对节目、对自己的要求却是比专业更专业!没有排练时间,他们就利用自己的休息时间,看着他们每天午饭后自觉地凑在一起,快快乐乐的排练,真是幸福。开场歌舞的演员多达二十人,涉及厂区、销售、国昌的十几个部门,他们每天都不辞辛苦从销售公司、水泥厂赶过来,一遍遍排练、修复,直到开场的前一刻还在琢磨最佳的动作。最让人感动的是合四车间的张国勇和屈忠雨,他们的相声剧本一波三折,换了又换,背了又背,在拿到最终剧本后,只用了两天时间就完全背熟并表现的活灵活现。也许,对有些人来说,排练意味着要受苦受累,要牺牲自己的休息时间。可对于我们的演员来说,他们喜欢这些节目,能够在舞台上亮相就是他们最期待的精彩时刻。

滨农舞台为演员成就了精彩,而演员们亮丽的表现,也让滨农舞台更加大放光彩。2013 年的晚会已然落下帷幕,他们留下的精彩瞬间值得我们纪念,他们在排练中付出的辛苦更值得我们尊敬。新的一年正悄悄向我们靠近,让我们共同期待:2013,让梦想升级梦想,从胜利走向胜利!

马洪操:兄弟姐妹们太给力了

自从接到 2013 年滨农春晚筹备通知的那天起,销售公司上至领导、下至演员,所有人都开始“动了心思”:写剧本、审剧本、编舞蹈、找演员……每天晚饭后,都能看到演员们忙碌的身影。

黄志敏,这个为舞台而生的小伙子,凭着对文艺的热爱,为我们献上的一幕幕精彩画面;何瑞,带着刚刚手术后的隐隐病痛那么用心地设计每一个舞蹈动作;张德生,下班回家吃完晚饭后,再骑车返回公司参加排练;剧务王义凯,尽管没有台前的亮相,可是每个节目都少不得他;还有李荣春、王超等等,还有太多人挥汗如雨的付出……个别节目是在演出前三天才正式定型的,许多同事都是在边排练、边思考、边改动的过程中完成彩排的。

今年感激的话说过好多次了,但在这里,我还是想说:又是一场不容易的胜利,兄弟姐妹们太给力了!

王娟娟:舞台让我成长

之前我从来没试过表演,没上过台。说实话,上台之前我非常紧张,怕自己会忘词。没想到的是,舞台上因为灯光的关系,我根本看不到台下的观众,也就不紧张了,反而越表演越放松,越入戏。在台台下排练时,每次都不理想,都不是自己想要的那种味道,我根本没想到自己在台上可以那么轻松地表演出来。直到上台后,我才知道原来不是味道不对,而是没有舞台的那种氛围。

张玉鹏:这是一场视觉与听觉的完美盛宴

汗水是成功的源泉,忙碌的一个月又一次悄悄地离去了,换来了我们为之骄傲的成功。整台晚会真的可以用精彩绝伦来形容,宏大震撼的开场、精灵搞怪的小品、优美动听的歌声、美轮美奂的舞蹈、连今年最流行的 Style 都有……74 位演员给大家呈现了一场视觉与听觉的完美盛宴。

赵洁:感谢为节目忙碌的兄弟姐妹们

感谢孙玲童:唱音乐,修改歌词,打电话通知演员,联系领导请假……其实,很多工作小孙本可以不做的,但为了节目,她不厌其烦。感谢你,我最亲爱的战友……

感谢封封强:《国昌颂》的每一次排练,小封都非常认真地推敲,每一个环节他都想着很周到,直到上场前,他还一遍遍地联系整个流程。这份认真真的很让我感动。感谢你,小封……

感谢高阳:高阳是临时被决定参加朗诵队伍的。一开始我们不好意思指出他的不足,没想到高阳自己说:“我哪里不到位,一定要指出来,不能因为我的一点瑕疵影响咱的节目。”在 80、90 后中,能这么虚心接受别人指导的已经不多见了。感谢你,高阳……

感谢财务部小妹妹们:每次练舞,她们都攒着一堆工作,但哪怕是晚上加班也不会耽误排练。在冰冷的舞蹈房里排练时,冻得手都伸不出来,她们却没有任何怨言。演出前,大家换好衣服走台,因为天气太冷,我想多练两次,结果她们都说:再练一遍吧……因为你们的执着,节目才会取得那么好的效果。感谢你们,财务小妹妹们……

感谢李英:李英第一次问我排个搞笑舞蹈行不行时,我很不确定。所以初选时没有选送《喜洋洋》。后来,通过与戚老师商量,国昌增加了《喜洋洋》。从选人到排练,都是李英在前后忙活,在那么短的时间里,排出如此精彩的舞蹈。感谢你,李英……

李莹莹:感谢你们的坚持

2013 又是新的一年,来到公司 4 年多,我在这个舞台学到了很多,懂得了很多。从一个小小的学员锻炼成一个小小的导演,我很欣慰,也很高兴。最佳氛围奖、优秀表演奖、突出贡献奖,感谢舞台上跟我一起奋斗的伙伴们!他们利用下班时间抽空排练,不怕苦、不怕累,还有换了我来不训练的推广部的四个小弟弟,感谢你们坚持了下来!

明星脸谱



黄志敏:此君极易溶于音乐,易燃易爆,遇音乐一点即着,日常须密封保存。



李莹莹:歌舞小品前后台,样样拿得起放得下,滨农舞台培育了她,她回报了滨农舞台。



李英:民族与时尚交融,传统与现代共呈,一场舞蹈串烧,才气淋漓尽致!



王娟娟:技惊四座,一鸣惊人,谁想得到这可是地地道道的初出茅庐者!



杨霖:金嗓子,甜样子,画画时的女才子。



滨农科技给您拜年!!!

向节日期间坚守岗位辛勤付出的员工表达最诚挚的敬意、问候和感谢!祝所有的员工、合作伙伴、社会各界朋友在新的一年里生活幸福安康,事业兴旺发达!

滨农科技
BINNONG TECHNOLOGY

滨农报

总第066期

山东滨农科技有限公司

2013 年 2 月 1 日

第 02 期

http://www.binnong.com

(内部资料 仅供交流)

■高层专题报道

二〇一三,学习追赶超越

本报讯 2013 年 1 月 18 日,我公司组织召开了新年度首次高层会,会上,各主要分管高层简要阐述了新年度伊始的重点工作安排及存在问题。董事长黄延昌听取汇报后,结合国内外经济形势及当前省内外同行的经营状况,分析了公司当前在生产经营管理中存在的不足,指出必须要提振精神、强化管理、切实提升,才能够确保完成新年度目标任务。

黄总谈到,走新型工业化道路、节能减排、清洁生产、品牌创新和领先是我们国家当前工业发展的总体思路,各行各业人力成本的巨大上升是国家发展工业面临的最大困境;省内外多家优秀同行 2012 年度在结构调整、产品优化、技术创新、清洁生产、市场拓展等方面各有所长,纷纷进步,利润率不断提升。而反观我们自身,差距不小,问题不少:

一是基础管理水平低。现场管理、清洁生产、节能减排做得越差,固步自封,劳动生产率低位徘徊;管理人员应急事务处理能力远远不够。二是管理人员沟通协调不足。日常工作中,高层人员与内部管理资源不能有效整合利用,动辄随意增加人员、配置资源,能增公司费用。生产管理问题多,质量问题总是不能彻底解决。生产一线管理缺乏亲力亲为,疑难问题不能及时解决。三是新项目见效迟缓。货款回收、货物占用、投资见效迟缓,致使公司成本陡增,经营风险加大,尤其新项目速度远远不能适应当前农药市场的发展变化。

综上所述,我们一定要搞懂企业盈利之所以低,低在哪里,原因何在?那就是我们的企业文化只是一张纸,没有真正内化,没有落到实处,没有为我所用,连我们发展多年来总结积累的东西都落实不好,更谈不上管理的进步、卓越绩效模式的推行。

当前,新的农药管理条例即将出台,新条例对假冒劣劣等低端恶意竞争处罚将愈加严厉,这对净化国内农药市场是有好处的,对我们也是一个利好的消息。值此,我们将更加自律自警,做到做到极致。因为只有质量才能强企,没有质量的产品一

定是没有生命力的,没有质量的工厂也一定是一个不可持续无法长远存在的工厂。所以,我们一定要一如既往,坚持做质量做品牌!即使定得累一些、难一些,也要坚定不移,不坚定的质量会带来不坚定的客户、不牢固的市场,这不符合滨农长远可持续发展的战略。

那么,我们如何破解自身面临的困难,走上预定的战略发展轨道?

第一是提振精神,强化管理。我们提出,2013 年作为公司的学习追赶年。我们的管理落后首先源于管理理念的落后,高管要率先调整。同时一定要引进好的管理模式,切合企业实际,不折不扣长期持续地做下去。生产系统要强化学习精细化管理,细化到每一个车间,每一条生产线,水电气等生产资料消耗和人员使用,都要量化考核,彻底改良提升。

第二是抓人才引进,抓人才培养,抓人才使用,靠人才强企。当前公司人员多而不精,创新型人才,高素质、国际化的市场人才,高水平的管理人才一直奇缺,我们要提待遇给空间,大量引进高素质人才来优化我们的人员结构。研发要准确聚焦,加速突破,车间要努力提升迅速达产。中层人员要严格业绩考核,建立淘汰机制,有位有为提拔重用,有位无为立即免职。在日常管理中,要注意符合公司以人为本的文化原则,让员工在衣食住行等生活细节感受到公司的温暖,提升满意度,管理方法要切合公司实际。加大对不同层次员工的培训,以满足企业对不同层面员工的要求。对于不同层次的人才,引进、管理、待遇、培训,都要做好分类而治,推行差别工资、差别待遇,销售也是如此,要分类销售,差别管理,为公司谋求健康的业绩增长。

第三是质量强企,聚集发展正能量。没有质量的产品一定定是没有生命力的,没有质量保障的市场一定不是我们最终的市场。质量的好坏决定着企业的兴衰,决定着企业的发展,最终使一家工厂关闭的真正原因一定是质量。我们看到,很多同类

工厂,有的已经发展起来了,有的已经没有了,原因在哪里?就是市场萎缩。为什么萎缩?那就是因为质量。不管国内市场,还是海外订单,如有退货现象发生,车间主任就地免职,这是滨农品牌的红线,更是生产管理的重中之重!我们要搞强企工程,就要从两个方面突破,一是人才,二是质量。首先产品质量的提升就意味着经营成本的下降,同时采购质量的提升不但是采购成本的下降,更是优质生产的基础,第三工作质量的提升就意味着后勤管理部室工作效率、态度、业绩的上升,为员工服务满意度的提升,给公司带来的更是正能量。

第四是市场拓展分类而治,在趋势中抓住机遇。2013 年“保 23 冲 24”的任务目标非常艰巨,销售系统要高度关注统防统治和政府采购。今年国家对粮食作物都有专项补贴,我们要高度关注,以变制变。中禾、民昌要聚焦区域突破,滨农在国内制剂依然是要做品牌、做优势,做引导,同时高度关注土地流转、施药方式的变化。植保公司的产生、大农场主的出现等趋势变化,并做好相应布局与准备。国际市场是支撑滨农未来成长的重中之重,全国农药出口今年增长 32.1%,将来我们在国际市场的做法,也要分类而治;外贸公司、国外经销商以及终端自己做。要做国际终端,首先要培养国际化的植保人才和营销人才,同时要管理好我们国外的登记资源,优化使用,严格国际市场管理,使之规范有序,收益最大化。对于整体的营销运营质量的提升,那就是加速货款回收,加速存货占用的周转。

二〇一三,是农药行业的成长之年,对于我们,更是任务艰巨繁重的一年。新年伊始,生产、研发、营销、技术管理以及公司的整体管理等各方面工作,都应朝着我们预定设想的目标向前迈进,各层面管理人员及全体员工都要比 2012 年有更大的付出,也要取得更大的进步,我们的目标能够实现!

(本报记者 戚哲芬)

■要闻简讯

我公司连续两年当选为国家救灾农药储备承储单位

本报讯 1 月 5-7 日,国家救灾农药储备工作总结及 2013 年签约会议在海南三亚召开,会上获悉,我公司继 2012 年后再次成为 2013 年国家救灾农药储备承储单位。

国家救灾农药工作是保障农业生产丰产丰收、企业储备、政府贴息而在特殊情况下实施的一项重要举措。该项工作中中农集团下属企业中农立华牵头,汇集全国 12 家重点农药生产企业共同承担了 5 亿元

的储备任务。

在 2012 年救灾农药储备工作中,我公司严格履行合作协议,超额完成储备任务,得到了与会领导的好评。继 2012 年后,我公司再次承担这项工作,不仅体现了国家有关部门对我公司的充分信任和重视,显示了我在农药行业的地位,同时,对今后政府举措、购中其它项目的合作也起到了重要作用。

(市场总监 杨希坤)

我公司顺利通过安全生产应急管理示范点验收

本报讯 12 月 28 日,滨州市安监局副局长刘波、应急救援中心副主任张艳玲一行来我公司对应急管理示范点进行了实地验收,公司总经理助理郭安勇热情接待并陪同验收。

验收会上,郭总就我公司应急救援工作的开展情况做了详细汇报。随后,验收组查阅了各项安全生产应急管理工作制度、组织机构、应急预案等资料,并实

地察看了应急设施的建设情况。

验收结束后,刘局长对我公司应急管理工作的开展情况和应急设施的配备情况给予高度赞扬,并指出要不断加强应急知识培训和应急演练,及时修订预案,加强应急管理,不断提升全体员工的应急保障和处置能力,真正起到应急管理示范作用。

(本报记者 朱晓君)

我公司顺利通过安全生产目标责任考核

本报讯 1 月 9 日,滨州市安委会第四考核组围绕安全生产责任制完成情况、贯彻落实上级部门署情况、重点工作完成情况等方面对我公司进行了综合考核。公司总经理助理郭安勇就我公司 2012 年度安全生产目标责任完成情况做了详细汇报。

听取汇报并查看相关档案资料后,考核组对我公司 2012 年度安全生产工作的开展情况给予充分肯定。郭总表示,我公司将以此次考核为契机,继续贯彻“安全第一、预防为主”的安全生产方针,完善公司安全生产目标责任工作的落实。

(本报记者 朱晓君)

东营胜利职业学院学生来我公司实习

本报讯 12 月 24 日上午,胜利职业学院一行 12 人在年级主任郭老师的带领下,来我公司进行实习。

当天上午,人力资源部及后勤部安排好师生食宿并为学生办理了工人登记证等手续。25-26 日,人力资源部及安环部对实习生进行了实习培训。培训结束后,学生一行正式开始了一线实习生活。

1 月 14 日,实习结束后,公司副总经理李华、人力资源部主任戚哲芬与学生就 20 天以来的实行情况进行了交流,对同学们树立正确择业观起到了指导作用。学生们也纷纷发言,此次实习收获颇多,对今后的学习工作将产生重要影响。

(本报记者 于心江)

■研发专题

●11 月份,由山东省科技厅和山东省知识产权局共同组织开展的 2012 年中国专利山东明星企业复查认定工作结束,我公司由一星级中国专利山东明星企业成功晋级为二星级。

●12 月 3 日,山东省经济和信息化委员会发出了关于下达 2012 年山东省第四批技术创新项目计划的通知,我公司的“扑草净 VPP 的开发研制”、“稻田除草剂卡啞·苯噻酰吡啶”、“新型稻田除草剂异丙甲·辛吡啶”、“新型环保除草剂氟乐灵乳油”、“苯磺隆水分散粒剂”、“新型高效除草剂滴丁·乙草胺乳油”等六个项目被列入山东省第四批技术创新项目。

●12 月 19 日,滨州市科技局下发了关于下达山东省 2012 年科学技术发展计划政策引导类项目(滨州部分)的通知,我公司的“超高效茎叶除草剂甲基二磺隆的合成新工艺”和“不对称催化合成精异丙甲草胺原药”两个项目被列入山东省科技发展计划。

●12 月 21 日,我公司申请的“滨州市环境友好型农药关键技术企业重点实验室”获得滨州市科技局、滨州市财政局批准建设,同时获得由滨州市财政局一次性下拨的 10 万元经费补助。

●12 月 24 日,我公司申请的“设施农业内果蔬菜害防除技术的研究”被滨州市科技局列为滨州市 2012 年科学技术发展计划项目。

●1 月 23 日,全市高技术产业发展座谈会在滨州市政府大楼召开,会上,我公司获批准滨州市农药清洁生产技术研究工程实验室。

(科研所 吴艳芳 王晓艳)

■培训专题

我公司员工培训持续进行中



●11 月 23-27 日,来自滨州职业学院的高端丽教授为我公司电工培训班的学员进行了电动机、变压器及电气控制模块的授课。电工班自 6 月 2 日开班以来,共计划 90 个课时,五个模块的学习内容,至此已完成 69 个课时。

●11 月 30-12 月 1 日、12 月 6-8 日、12 月 20 日、12 月 28-29 日,2013 年 1 月 3-5 日,公司人力资源部、企管部及安环部对近期入厂的新员工进行了入职培训,来自各分厂、车间、部(工)及沾化厂区的 640 余名新员工分批参加了培训。安环部司福来、企管部于善福、人力资源部李明德分别针对安环知识、规章制度、企业发展历程及文化理念等内容对新员工进行了培训。通过培训,新员工进一步了解了公司的文化理念,熟悉了规章制度,掌握了安全生产知识,为今后工作的顺利开展奠定了良好的基础。

●1 月 5 日,在生产专题培训会上,合六、干操等车间领导就本车间出现的事故进行了总结报告,并提出 2013 年的目标及操作方法;中一、中三车间领导分享了本车间安全生产的经验,副总经理孟涛及生产系统管理人员听取了汇报。孟总要求安全工作应以预防为主,各车间务必做好危险性预测工作。随后,孟总就安全生产问题提出了管理上提高认识、完善安全操作规程、消除安全隐患,针对人的不安全行为进行培训并做好有效性评价等三项要求。

(本报记者 李明德)

二〇一三,开启滨农新引擎

编者按:2012年,我们以20.65亿元的业绩完美收官。面对一个新的年度,我们该如何做好2013年度的工作?如何确定我们的生产经营目标?如何备战对接资本市场的大考?为保证圆满完成23亿任务、24亿目标,我们又该如何发挥管理、研发、生产、销售这四引擎的强大动力?

■四轮引擎之人才篇

识别具有管理潜质的人才资源

在年度总结工作会议上,为实现公司“跨二奔三望五”的战略目标,黄总明确提出了——人才战略是第一战略。那么,作为人才资源重要组成部分的管理型人才,怎样识别、培养成为落实人才战略的重要问题之一,自己工作的几点领会,愿与各位同仁交流探讨!

一、必须明确的两个概念

人才资源主要是指一国或地区基本已经开发、具有一定知识、能够运用和驾驭知识进行创新的群体。人才资源一般是指具有承担专业技术工作、管理工作相应资格或能力的人员——高素质的专门人才。相对于一般的人力资源而言,人才资源具有高附加值的特点,因为人才资源的稀缺性决定了它比一般的人力资源更昂贵,价格更高。

依滨农目前的人员现状来说,缺的不是人力资源,或者说只要提供具有竞争力薪酬福利,人力资源就不是问题,缺的是对企业发展中遇到的问题运用所学知识 and 经验,进行创新思维,找到有效新方法的人才资源。

二、人才资源中管理潜质的特征

首先是战略眼光,能看长远;通常,有这种眼光的人能将企业利益放在部门或个人利益之前,他乐于倾听别人的意见,并与同事友好协作。在实际工作中这些人不计个人得失,对安排的挑战性任务不讨价还价;能跳出部门框框,公司需要是第一要旨;具备倾听美德,确保充分全面论证后再做决策;与同事良好互动协作,事业的成功不取决于占有多少资源,而是可以调动多少资源,因为任何人真正占有的资源都是十分有限的!

第二是好奇心,在公司的目标或战略发生变化时,他们能较快地拥抱新思想和新思路,愿意投入精力和激情学习新的知识。这类人不惧怕变化,心胸较开放。他们认同唯一不变的永远的变化,社会在变、市场在变、需求在变,企业也必然处在不断的变化之中,作为企业最重要资源的人才就必须适应这种变化,那么,敢于否定自己,勇于向自己的经验和知识挑战是重要的途径!

第三是同理心,也就是换位思考,古语说得好:“己所不欲,勿施于人”。能站在同事或领导者的角度感受别人的想法,获得信任的体现,这是所有素质中最重要、也是最重要的东西;具备这种素质的人才,能够在任何一种新的文化或工作挑战下全身心投入。能替客户着想,才能发现真正的需求,抓住难得的市场机遇;能替员工着想,才能挖掘他们的潜力,实现企业和个人双赢;能替政府着想,才能获得支持;能替社会着想,才能获得可持续发展的发展!

第四是情商,有关专家研究了专业技能、智商和情商对一个人出色表现的贡献率,发现情商的贡献至少

■四轮引擎之销售篇

再接再厉,更上一层楼

光阴如梭,一年的工作转瞬又已成为历史,2013年已经来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

我公司多年来一直坚持原药制剂并重、国内国外市场并行的战略,致力于成为国内领先,国际知名的专业农药产品供应商。2012年在公司全员的共同努力下,各项工作取得了全面胜利,各项经营指标均创历史新高,实现了原药内销及出口销售14亿元人民币(其中美金1.2亿元)的销售额,超额完成了公司2012年初制定的11亿元人民币(其中美金1亿元)的目标任务。公司继续保持了原药品种齐全、质量过硬、制造能力强大、美誉度高的优秀品质,为以后开拓市场打下了坚实的基础。

公司2012年销售业绩首次突破20亿元人民币大关,成功跻身中国农药行业前列,向中国农药产业政策中提出的培育50亿元农药集团公司的目标跨进了一大步。2013年适逢公司上市准备工作的第二年,所以超额完成公司下达的原药销售15.5亿、总销售额24亿元的目标总任务,有力地推进了公司的目标跨进显得极为迫切和重要。因此,2013年是公司推进行业革新、拓展市场、持续发展的关键年,也是公司发展里程碑中的关键年。为此,2013年度的经营工作必须扬长避短,做好如以下几方面的工作:

第一,继续保持强大的制造规模,加大环保和安保投入,降低制造成本和各项费用,增强产品和市场的竞争力。

第二,加大附加值高、利润高、污染物排放少的新

是其他因素的两倍。而且,在公司中职位越高,情商的作用就越重要;按照情商的标准,“高潜力人才”往往有自知之明,对人对己都比较诚实,并抱有务实不苛求的态度。他们善于控制自己情绪,常常会自我反省,深思熟虑,不断成长。他们追求成就感,对工作充满激情,乐于学习并富有上进心;他们具有同理心,善于和别人交流,并能够培养人才,凝聚团队;他们善于社交,能帮助人们管理团队,调动人脉资源。

最后,中国经的发展也遇到了城市发展争夺土地、汽车发展导致能源危机等一系列前所未有的危机。此时,我们猛然意识到企业不好做了,做企业太难了。在参与国际竞争过程中,曾一度依靠的核心竞争优势——低成本及低环境治理成本在不断受到挑战。没有核心竞争力的企业根本无法做大,更无法做强!

面对经济发展的瓶颈,我们在沉思——路在何方?

停下匆匆的脚步,放下急躁的心情,打开窗户,看看外面的风景,或许会有些启示。

苹果公司从成立到现在,由一家小规模美国本土企业发展成为全球市值第一的科技企业;苹果品牌的产品在世界范围受到消费者的青睐;iphone系列手机和Ipad系列平板电脑的推出,将电子产品消费从买方市场一举变成卖方市场,甚至出现了一机难求、排队限购的情况。是什么原因让苹果公司获得了如此骄人的业绩?

苹果公司之所以成功,取决于其超强的研发能力,并且苹果在推出产品时,能确保其产品持续推向市场。因此,乔布斯不断开发新产品和新技术。同时,乔布斯认为,保持或增加创新的步伐和产品开发是应对当前经济萧条的最佳方式。苹果公司的研究和发展部门构成了最主要的核心要素价值链。分析iPhone 4手机的价格组成,我们也可以看出端倪:几千元的手机价格中研发投入占60%、销售占30%、生产费用不足2%、原材料占8%。由此可见,“创新”打造了苹果公司的核心竞争力,使其利润高达60%。为其代工的富士康劳动百万劳动大军,日夜不停地奋战,赚取不足2%的微薄加工费。迫于人力成本不断上升的压力,富士康不得不把目光投向更加落后的中西部地区寻求发展空间。

对照苹果公司与富士康两种截然不同的盈利模式,我们该何去何从?非常幸运的是滨农科技的领头雁高瞻远瞩,审时度势吹响了创新驱动战略的号角,将“抓创新、强投入,加快产品结构调整”作为驱动公司未来发展的战略。我相信,通过“创新”打造滨农的核心竞争力,“科技滨农、绿色滨农、国际滨农”的目标就会离我们越来越近! (研究所总工 徐家俊)

■四轮引擎之生产篇

抓质量,降成本,确保竞争力

提高产品竞争力须从质量、成本抓起。做好质量管理,首先要做好质量培训。当所有的员工都达成质量的共识,明白自己在质量改进中所扮演的角色之后,产品质量才可能得到保证。

质量培训包括两个方面:一个是态度层面,让每个员工从思想上明白质量的重要性,培养员工积极主动、持续改善的工作态度;另一个是专业能力层面,让员工具有相应的工作能力,了解相应的工作流程等。态度教育是非常关键的,这种教育不是教给员工一堆新技术,而是改变其观念,这就必须从基本的态度改变做起。态度正确后,专业能力上的提升往往就可以顺理成章了。

做好质量管理,其次是执行。全员参与,提高产品质量,不只是品管部门的事,而是全体员工的事,是每个人的事。这不仅需要生产车间、采购部门、品管部门努力,同时需要科研所、销售公司都要组建质量控制小组,全方位地提高产品品质;科研所做好配方和生产工艺,采购部要采购合格的原料,品管部严控进出,车间要生产合格的产品,销售公司要给客户配套的服务。此外,全员还要通过QC小组活动不断提高产品质量。

成本+利润=市场价格,市场价格-成本=利润。从以上公式可以看出,利润的高低在于成本。要降低成本,我们需做好以下几个个方面:第一,以人为本,实现安全生产。第二,加强计划和沟通,实现连续生产,降低能耗。第三,通过细化管理,提高生产率,减少用工。第四,通过创新,提高质量,降低原料成本。 (副总经理 孟令涛)

■一句话新闻

◇12月26日,在山东省优秀企业报刊交流会上,我公司《滨农报》获评“2012年度山东省优秀企业报刊”,组照《拔河》获得“2012年度山东省企业报刊十佳摄影奖”。 (本报记者 刘梅梅)

◇近日,公司为全体员工统一发放了冬季工装,为员工度过寒冬提供了保障。 (本报记者 朱晓君)

◇1月8日,我公司消防战线又添一辆价值百万的12吨泡沫消防车,新消防车的配备不仅提升了我公司的消防应急能力,更重要的是对于维护园区的消防安全具有十分重要的意义。 (安环部 李振华)

◇1月17日,我公司冰机四线压力容器延期校验完成在线监测。 (孙文杰)

◇按照《国务院安委会关于进一步加强安全培训工作的决定》(安委〔2012〕10号)的要求,1月18日开始,我公司的《企业从业人员安全培训管理系统》的基础信息录入工作全面开展。 (安环部 孙文杰)

◇为弘扬车间—车间居安思危、团结一致、稳产保质的管理理念,树立学习榜样,1月20-22日,车间组织开展了2012年度年终总结工作暨优秀员工评选活动,通过无记名投票的方式,马振义、张文才、王爱民三名员工被评为车间—车间12年度优秀员工。 (车间 张洪池)

◇1月份,中共滨州市委、滨州市人民政府主办的中国滨州网(www.binzhou.com)在重要企业版块加入了我公司网站的链接。(本报记者 李明德)

◇1月23日,为加强剧毒化学品管理,我公司剧毒化学品专管员赴滨农、

●文化战线

装卸办:

机械清扫效率高

随着公司的快速发展,厂区面积也在不断扩大。随之而来的日益频繁的车辆作业,在仓库区域产生了大量扬尘,导致货物表面积土,箱体不清洁,整体现场显得又脏又乱。面对这种情况,人工清扫费时费力且效果不佳。

为解决这一难题,改善现场环境,领导通过考察,最终决定成立装卸办环卫组,并于10月份购进电动扫地机两台,以机械作业代替人工清扫。环卫组对物流周边公路及成品仓库约80000m²的区域面积每天保持清扫一遍,一台扫地机每小时清扫5000m²,是人工的15倍。

可以说,此举是一次投资长期受益。

装卸办环卫组运行两个月来,厂区内卫生环境得到了很大程度的提升,尤其是成品仓库内前区卫生环境领先前有了明显改善。环卫组的成立,运行不但减轻了仓库工作人员

的劳动强度,更为物流系统全面推广各项工作标准化起到了良好的助推作用。

(装卸办 王含恕)

动力车间:

挑战严寒,齐心协力收拢电缆

新二甲扩产项目落成之后,新电站工作还未竣工。为确保新二甲按时试车投产,动力车间从2#电站启用了临时电源。12月22日,新电站切换电源完毕,正式供电投入运行。在处理完供电电的各项后续工作一周后,动力车间开始着手收拢临时电缆。

12月29日,临时收线队伍30余人在车间主任曹玉亭的指挥下,把5根185

的电缆从龙门架及管线上安全收拢。随后,在零下十几度的天气中,在满是冰霜的公路上,伴着“起”、“走”、“加把劲”的号子声,30余人严然排成了一支长蛇阵,慢慢地,却十分有力

的前进着。随着电缆滚子慢慢地旋转,12月30日中午,大家终于将几百米电缆成功收拢。此次行动充分体现了动力车间“安全、高效”的不为失败找借口,只因为成功想办法”的行动理念,展现了动力车间团队、团结的力量。

(动力车间 陈鹏)

■销售经验

做好销售:感情+业务+盈利

就像是辆晃悠悠的自行车,在滨农这棵大树下,我带着未知的迷茫与好奇就这样上路了。

从开始对客户的陌生到可以融洽的相处,从对产品的不了解到熟悉它的用途,从开始面对问题时的心慌到能够沉着应对,这一路走来,我发现,做业务并不是一件简单的事情。

最初接触销售时,我以为它就是单纯的卖东西,只是一种工作,一个可以让我生存下去的饭碗,只要拥有一定的专业知识,了解自己的产品,就能够把它做好。可慢慢地,我发觉这种想法简直错得离谱,它并不只是单纯的销售产品,而是在销售产品的同时,能够成功地将自己推销出去,并且,还要懂得与不同的人去沟通交流。

坐着开春的列车,带着领导的介绍,我终于来到了目的地——山西。面对偌大的一个市场,在一切都还很陌生的情况下,如何才能更快地了解它?现在,回头头仔细想想,主要有以下几点需要我们注意:勤跑是关键,勤跑不等于瞎跑。没有目的的拜访客户就是瞎跑。为了更快地与经销商和其业务人员熟络,我经常陪同客户去送货,有时候一趟货要出去几百公里,有时候晚上也还要继续……

市场的变化总让人难以预料,它总是在不经意间给我们来首插曲。记得销售旺季来临的时候,由于受其他原因影响,公司的货物总是来得比较晚,客户难免就会抱怨。这时候,我们如果替客户多关心下货物的物流情况,让他们放心,其他相关事情处理起来可能也就不会再那么棘手了。很多时候,市场显得很平静,那是因为我们没有发现问题,而我们要发现问题就必须常常到一线走访、观察,因为终端零售商反应出来的问题往往是最真实的。

销售中,我们既要多跟客户沟通,也要多与零售商交流。我们与客户沟通的大多是销售思路,而与零售商交流的则多为产品使用中出现的的问题。这样,把两者有效结合就能让我们的产品更好地适应市场需要。在当今这个经济社会,对于没有经济的产品,客户是不会感兴趣的,让好的产品为客户带来利润才是根本。为此,我们要经常走访客户,为他们介绍公司最新的动态,让他们了解公司的资源优势。

总之,对于销售,必须基于基础,业务是联系,盈利是目的。我虽初来乍到,但却非常明悟,要想做好销售,必须更加努力和勤奋,必须付出更多的汗水,正是:路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。

(销售四处 韩亮)

做好销售:“知己”是前提

时光荏苒,岁月如梭,我来到滨农已有五年的时间了,从一名刚毕业的大学生变成了一名老业务员。我从2008年底就开始负责周口市场,经过几年的拼搏,我对这个市场已经比较熟悉了。

从2008年开始,周口市场有了销售玉米田苗后产品的势头。到目前为止,苗后产品的销售已经占到了整个周口市场的90%以上。其中,苗后产品销售的主要配方就是烟蓟系列产品。几年来,我总结出了烟蓟系列产品的四大天王:粉剂天王和悬浮剂天王两个剂型,粉剂天王为玉秋和玉秀,悬浮剂天王为金苗想和滨农先玉。

粉剂天王玉秋和玉秀的优势在于都是老产品,口碑好,效果也得到了经销商和零售商的认可。而悬浮剂天王金苗想和滨农先玉是公司的拳头产品,也是这两年上量比较快的产品。它们的优势在于:

第一,证件比较好,是市场中唯一的一个登记证。其它公司都是两元的证件,而我们的足26%的烟·蓟·莠的证件,与其它公司的证件有很大的区别,这也是这个产品能卖上高价的一个重要因素。

第二,产品的配方经过连续几年的改进,现在的效果已经达到经销商和零售商的要求。

第三,产品的包装比较上档次,使用的包装瓶是同类产品中最好的。

金苗想和滨农先玉虽是我公司的拳头产品,不过也有其不足之处,即如果放置很长时间,容易产生沉淀,给销售带来了些许负面影响。

玉秋、玉秀、金苗想、滨农先玉是周口玉米田米田销售数量最大的四个产品,每种剂型的产品都有各自的优势和不足。一个产品的成功推广,需要很多因素,其中,最重要的就是对自己的产品了如指掌,无所不知。此外,只要我们用心分析销售环境,做好一方市场并不是难事。

(销售四处 贾少冉)

做好销售:积极进取,寻求新思路

关于农资销售的成功方法,可以说是仁者见仁,智者见智,因为,没有人会给我们现成的路去走!因为我们面对的环境都是各不相同的,不同的市场,不同的客户,不同的产品结构,不同的风土人情。所以,营销方法,照搬是不行的,适合的才是最好的。

就拿我负责的豫西市场来说,豫西是西部比牧落后贫穷的山区和半山山区,经济发展水平较低,农业生产水平更是严重滞后,再加上当地政府对农业不重视,所以,这里基本没有现代化农业的影子。其次,这里的农资市场混乱不堪,假冒伪劣产品横行,正规产品在这个市场上就像美军在阿富汗打击塔利班一样无处着身。

在这个市场上生活的比较滋润的首先是做小厂家,就像打游击一样,不停地变换着花样欺骗农民。其次是进口产品,这些产品以先进的技术优势及资金优势占领着高端市场,而我们这些国内大中型厂家所占的市场份额相对于其他省份或地区要小得多。

在这样的市场环境,我们要做的不是怨天尤人,更不是坐以待毙,而是积极进取,寻求新的天地。要想把销售做好,我们需要注意以下四个方面的侍处:

第一,经销商的选择。经销商的选择可遵循以下原则:(一)经销商的信誉要好,以避免造成资金流失的风险。(二)经销商的销售网络要好,以利于产品顺畅流通,提高市场覆盖率。(三)经销商的销售能力要强,包括资金实力、人员保有数量、储存能力、新市场、新产品的开发能力。(四)经销商的销售思路要明确,包括对我们公司的信誉及我公司在其经营业务范围的地位(指是否以我公司的产品为主要经营对象)。(五)确定经销商是否遵守农资销售的原则。如在市场的划分上,经销商是否会产生恶意串货乱价等,是否积极配合公司在市场上的一些促销行动、打假行动等。

第二,产品的选择。目前,豫西市场的产品相对来说比较复杂,从苗前的酰胺类产品到苗后的甲基磺草酮产品都有销售,但其数量及规模都比较小。这就要求我们必须做好每个产品、每个规格及每个客户的产品营销计划。在销售大宗产品的同时,我们也不要忽略小产品的销售。这样做不仅有利于增加销售额,也会给客户留下一资源全面、服务周到的感觉。

第三,把握我公司的产品优势。要做好销售,就要知己知彼。在充分了解市场中的竞争对手之后,我们要从其中总结出我公司产品的竞争优势。相对于小厂家的低价及进口厂家的高价位,我们的优势是提供全面的、优质的产品、可持续的产品和服务。

第四,做好售后服务工作。首先要保证公司的利益不受影响,以使市场可以健康持续发展。其次,我们要重视每一个细小的服务环节。因为,在市场上,客户的事情就是我们最大的事情。

(销售四处 王泽中)

2013年除草剂市场展望

2012年在北方的寒冷中渐渐远去,2013年

带着浓重的雾霾匆匆走来。透过层层

的雾气看,除草剂企业前行的路:大道通天,荆棘密布!

为了对2013年的除草剂销售有一个思路,我们试着对2013年的除草剂市场做一下预测和分析。总体来看,2013年的除草剂市场份额会比2012年有所上升,销售额有所提高,产品制剂销售价格不会有太大变化。除去这些直观的现象,它还会具备以下几个特征:

第一,全国除草剂市场状况及变化:根据除草剂在农业生产中的使用情况和变化趋势来看,2013年大宗常规产品的使用量还会有所上升。因为今年冬季东北区域降水量较往年偏多,墒情较好。如果2013年春季延续正常年份的降水及天气状况,2013年除草剂品种中的苗前封闭产品销量会好于2012年。玉米苗后产品的市场需求会略有下降,将不会再出现2012年苗后产品供不应求的局面。而东北市场苗前、苗后除草剂销售阴晴不定,反观华北市场不会有太大起伏。华南市场除草剂品种的市场份额会发生一个轻微、缓慢而持续的变化,就是苗后产品的市场份额比较苗前封闭除草剂还会有所上升。海南市场将成为一个特例,部分厂家被迫退出,海南成为变相垄断市场。天

灾性生性除草剂转转基因作物的推广使用,此类品种还会倍增。第二,除草剂销售最好的,已然会是渠道品牌,而非使用品牌。中国传统的小农业生产模式及农村文化状况,造成了农民成为农资消费市场的弱者,他们对农资的选择和使用,更多的不是根据个人的认知,而是根据农资零售店人员的推荐和朋友的介绍。其中,农资店人员的推荐占比达到70%以上。所以,生产企业依然会把大部分的精力投放

在经销渠道上。第三,农村土地流转速度会加快,特别是在经济发达地区的临近区域和耕地易于集中的地方。这一现象,将会造成部分地区农

技服务要求的变化。有战略眼光的企业(包括生产企业、渠道经销商)会试着建立自己的适应市场、适合自身发展的农技服务体系。

第四,企业间的竞争将凸显为产品证件的竞争。由于国家主管部们为提升农药生产企业的门槛,致使实力欠佳的企业会逐渐变为无证可。那么,拥有一定数量的产品证件将成为取得竞争优势的法宝。

第五,执法力度会更加严厉,如何规避执法风险将考验企业的整合能力。

第六,网络的力量在2013年的除草剂销售中不会有太大的体现,但会崭露头角。作为企业,我们必须思考如何利用网络创新销售与服务,尝试更好地利用网络的力量。

第七,更多的企业会加入到除草剂的销售大军中来,冲击最大的将是大宗常规产品,如乙草胺类产品。对于原来不以除草剂为主的企业来说,做市场更加细分的产品,他们做不好。大宗常规产品的竞争没有更好的招数,只有节能降耗,降低生产成本,保持成本优势。

总之,2013年对除草剂生产企业来说,机遇挑战并存。对差的企业将是非常危险的一年,对好企业将是快速发展的一年。

岁末年初充电忙

——销售公司各事业部纷纷组织培训学习演练



本报讯 1月15日,一年一度的业务员培

训隆重开课。此次培训分为三个部分、两个阶段。第一部分是营销知识培训,聘请了富有行业实战经验的仪虎亮、牛玉治两位老师为大家讲解经销商选择、货款回收等知识。第二部分是

根据培训知识,由公司的专家顾问、中国农科院植保所农会朱教授、山东农业大学王运

教授和王金信教授,分别讲授杀菌剂、杀虫剂和除草剂方面的知识。第三部分是营销知识演讲比赛和产品知识培训,分别由滨农、民昌、中禾三个事业部各自举行。

今年的培训工作中本着缺什么补什么的原则,力求培训更富有针对性,尤其是对新入职的业务员,以期通过较为系统的培训,使其业务能力尽快得到提升。 (特邀记者 杨希坤)

●1月15-18日,民昌4名销售人员在在三楼会议室进行了营销知识演讲比赛,比赛要求人人准备、人人参与,采取现场抽签确定参赛顺序,现场评分决定的办法。

比赛过程中,各参赛的片区经理就如何向经销商介绍民昌产品、如何拜访终端零售商、如何降低产品库存、如何提升自身的业务技能的开发能力。(四)经销商的销售思路要明确,包括对我们公司的信誉及我公司在其经营业务范围的地位(指是否以我公司的产品为主要经营对象)。(五)确定经销商是否遵守农资销售的原则。如在市场的划分上,经销商是否会产生恶意串货乱价等,是否积极配合公司在市场上的一些促销行动、打假行动等。

第二,产品的选择。目前,豫西市场的产品相对来说比较复杂,从苗前的酰胺类产品到苗后的甲基磺草酮产品都有销售,但其数量及规模都比较小。这就要求我们必须做好每个产品、每个规格及每个客户的产品营销计划。在销售大宗产品的同时,我们也不要忽略小产品的销售。这样做不仅有利于增加销售额,也会给客户留下一资源全面、服务周到的感觉。

第三,把握我公司的产品优势。要做好销售,就要知己知彼。在充分了解市场中的竞争对手之后,我们要从其中总结出我公司产品的竞争优势。相对于小厂家的低价及进口厂家的高价位,我们的优势是提供全面的、优质的产品、可持续的产品和服务。

第四,做好售后服务工作。首先要保证公司的利益不受影响,以使市场可以健康持续发展。其次,我们要重视每一个细小的服务环节。因为,在市场上,客户的事情就是我们最大的事情。

(销售四处 王泽中)

的的不是根据个人的认知,而是根据农资零售店人员的推荐和朋友的介绍。其中,农资店人员的推荐占比达到70%以上。所以,生产企业依然会把大部分的精力投放

在经销渠道上。第三,农村土地流转速度会加快,特别是在经济发达地区的临近区域和耕地易于集中的地方。这一现象,将会造成部分地区农

技服务要求的变化。有战略眼光的企业(包括生产企业、渠道经销商)会试着建立自己的适应市场、适合自身发展的农技服务体系。

第四,企业间的竞争将凸显为产品证件的竞争。由于国家主管部们为提升农药生产企业的门槛,致使实力欠佳的企业会逐渐变为无证可。那么,拥有一定数量的产品证件将成为取得竞争优势的法宝。

第五,执法力度会更加严厉,如何规避执法风险将考验企业的整合能力。

第六,网络的力量在2013年的除草剂销售中不会有太大的体现,但会崭露头角。作为企业,我们必须思考如何利用网络创新销售与服务,尝试更好地利用网络的力量。

第七,更多的企业会加入到除草剂的销售大军中来,冲击最大的将是大宗常规产品,如乙草胺类产品。对于原来不以除草剂为主的企业来说,做市场更加细分的产品,他们做不好。大宗常规产品的竞争没有更好的招数,只有节能降耗,降低生产成本,保持成本优势。

总之,2013年对除草剂生产企业来说,机遇挑战并存。对差的企业将是非常危险的一年,对好企业将是快速发展的一年。

(销售副总 张强)

■培训学习

岁末年初充电忙

——销售公司各事业部纷纷组织培训学习演练



本报讯 1月15日,一年一度的业务员培

训隆重开课。此次培训分为三个部分、两个阶段。第一部分是营销知识培训,聘请了富有行业实战经验的仪虎亮、牛玉治两位老师为大家讲解经销商选择、货款回收等知识。第二部分是

根据培训知识,由公司的专家顾问、中国农科院植保所农会朱教授、山东农业大学王运

教授和王金信教授,分别讲授杀菌剂、杀虫剂和除草剂方面的知识。第三部分是营销知识演讲比赛和产品知识培训,分别由滨农、民昌、中禾三个事业部各自举行。

今年的培训工作中本着缺什么补什么的原则,力求培训更富有针对性,尤其是对新入职的业务员,以期通过较为系统的培训,使其业务能力尽快得到提升。 (特邀记者 杨希坤)

●1月15-18日,民昌4名销售人员在在三楼会议室进行了营销知识演讲比赛,比赛要求人人准备、人人参与,采取现场抽签确定参赛顺序,现场评分决定的办法。

比赛过程中,各参赛的片区经理就如何向经销商介绍民昌产品、如何拜访终端零售商、如何降低产品库存、如何提升自身的业务技能的开发能力。(四)经销商的销售思路要明确,包括对我们公司的信誉及我公司在其经营业务范围的地位(指是否以我公司的产品为主要经营对象)。(五)确定经销商是否遵守农资销售的原则。如在市场的划分上,经销商是否会产生恶意串货乱价等,是否积极配合公司在市场上的一些促销行动、打假行动等。

第二,产品的选择。目前,豫西市场的产品相对来说比较复杂,从苗前的酰胺类产品到苗后的甲基磺草酮产品都有销售,但其数量及规模都比较小。这就要求我们必须做好每个产品、每个规格及每个客户的产品营销计划。在销售大宗产品的同时,我们也不要忽略小产品的销售。这样做不仅有利于增加销售额,也会给客户留下一资源全面、服务周到的感觉。

第三,把握我公司的产品优势。要做好销售,就要知己知彼。在充分了解市场中的竞争对手之后,我们要从其中总结出我公司产品的竞争优势。相对于小厂家的低价及进口厂家的高价位,我们的优势是提供全面的、优质的产品、可持续的产品和服务。

第四,做好售后服务工作。首先要保证公司的利益不受影响,以使市场可以健康持续发展。其次,我们要重视每一个细小的服务环节。因为,在市场上,客户的事情就是我们最大的事情。

(销售四处 王泽中)

最终,魏颖艳荣获一等奖,张倩荣获二等奖,曹洪玉荣获三等奖。演讲结束后,科研所副总工程师司永兵、市场部曲老师分别对此次演讲进行了点评,并希望以后多开展此类学习交流活动,以增强内部员工间交流,提高生

产人员的综合素质。 (生测室 崔沙沙)

我公司顺利通过滨州市市长质量奖现场评审

本报讯 12月21-22日,滨州市市长质量奖评审专家赵毅、吕杰、李波一行三人在滨州市质量技术监督局相关领导的陪同下,来我公司进行了为期两天的滨州市市长质量奖现场评审。此次评审的主要目的是:通过现场评审识别卓越绩效在我公司的执行情况,为滨州市市长质量奖提供评审依据和建议,为公司下一步管理提升提供建议。评审依据

2012年12月21日,我公司的滨州市市长质量奖现场评审工作正式拉开帷幕。自2012年6月份以来,我公司开展卓越绩效工作已有六个月。此次评审,公司高层高度重视,各部门紧密配合,在历经两天的严格审核后,评审小组给出了五项优势,两项改进空间的评价,基本认可了我公司开展的卓越绩效工作。

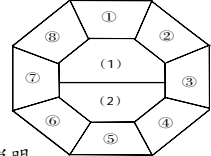
公司的发展就像中国的高铁建设一样,速度非常快。眼下,如何在保证企业快速发展的同时,保证企业的发展质量,已成为企业面临的棘手问题。质量、速度是必须面对的课题,中国高铁也是如此。在经过一个阵痛后,中国的高铁肯定会获得更加迅速的发展。而对于企业,如何才能避免发展中的各种问题?经营模式的转变是我们必须面对的,采用更

现场数据信息审核过程中,专家组一行先后参观了我公司的合成车间、包装车间、包装仓库、新建污水处理工程、科研所、智能生测温室及质检中心。参观过程中,评审组专家对我公司先进的生产设备、专业化的检测水平及良好的工作环境表示高度赞扬。

在专家组进行现场评审的同时,针对2012年滨州市市长质量奖入

国企业和个人的网上社会满意度测评也在同步进行。我公司凭借客户的信任和员工的满意,最终获得了网上测评第一名的好成绩。

卓越绩效模式的导入、推行,使我在看到了管理现状与标准要求、标杆水平还存在一定差距的同时,更使我公司进一步明确了优势和改进空间,坚定了成为行业标杆的信心和决心。(本报记者 刘梅梅)



- 图片说明:
(1)现场评审主会场
(2)专家组听取我公司领导汇报
①专家组观摩智能生测温室
②专家查阅相关资料
③专家组观摩仓储物流
④专家组听取汇报
⑤专家组观摩新建污水处理工程
⑥专家组观摩自动化包装生产线
⑦专家组观摩生测实验
⑧专家组观摩智能生测温室

结束意味着开始

度及战略分解提出了建议,即战略的落地问题,需要有专职部门进行管理。对绩效的测量与分析,专家组也给出了改进建议,需要自上而下分解目标及有专职部门精确测量,才能用于企业绩效的改进及提升。

市长奖、省长奖的评选获奖,只是企业提升知名度的体现,其中的关键是要通过评审让企业内部的工作运行得到提升,这才是本质。

死亡意味着重生,结束意味着开始。深入开展卓越工作,我们需要从以下几方面做起:

第一,领导重视,全员参与。公司高层的实施决心是推行卓越的关键,积极参与卓越的培训及会议,出台实施方案,让所有人都看到高层是很关注绩效管理的。而通过各种途

径调动员工的积极性,并让其参与其中,也是实施卓越的基础。

第二,学以致用,营造氛围。对学到的东西,我们要应用到实际中来。只有结合公司战略去分析绩效管理,才能对我们的工作有帮助。通过这次评审,我们要将绩效管理理念持续实施下去,并对好的做法坚持实施下去。

第三,持之以恒,坚持到底。绩效管理是一项长期的工作,短时间内不可能产生立竿见影的效果。这是一个漫长而坎坷的过程,我们要学会忍耐,只要坚持,就有希望成功。

第四,学会沟通,真诚待人。沟通贯穿于推行绩效管理的始终,更是日常工作获得成功的法宝,高效率的沟通是成功的关键。

逆境突围,追求卓越

光阴似箭,日月如梭,转眼间2012年已经过去。对于农化行业来说,2012是不同寻常的一年。像供大于求、假冒伪劣、恶性竞争等情况愈演愈烈,对于厂家造成的冲击越来越严重。2013年的市场形势依然很严峻,庆幸的是,在下半年参与了卓越绩效管理模式的培训及汇报后,我对2013年的工作有了更深层次的认识,那就是从优秀追求卓越。目前,虽然滨农的品牌影响力

和市场占有率后,但在2013年,我们必须加强管理,取长补短,发掘新的增长点,圆满完成公司交付的任务。

卓越绩效管理模式以“平衡、发展”为目的,以“领导、战略”为龙头,强调管理的系统性、一致性,关注持续的改进,使各系统达到“融合互补、协调一致”的“整合”境界。从顾客与市场角度出发,卓越绩效给我们提出了明确的目标,就是要求我们根据企业制定的战略以及竞争优势来确定我们的目标顾客群及细分市场,了解关键客户的需求及期望,与顾客建立战略合作关系,满足并超越其期望,赢得信赖,提高客户满意度和忠诚度。

通过学习卓越绩效管理,使我们以顾客与市场为中心的政策得到了进一步深化。为确保2013年度任务的圆满完成,我们需要从以下几个方面做出调整:

第一,网络调整:公司从2004年进入制剂市场,经过8年的披荆斩棘,取得了今天的辉煌业绩,而这些得益于我们广大忠诚客户。随着公司的发展,由于部分客户的操作思路过于保守,观念陈旧,已不符合公司发展的需要,我们必须有所选择地放弃一部分客户,竭尽全力对核心客户做好优质服务。

第二,销售及推广人员薪酬绩效考核改革:企业之间的竞争归根结底是人才的竞争。企业成就于人,也成就于人,二者相互依存、相互选择。随着公司的快速发展,原有的薪酬体系已经不适合目前的状况。为了提高业务员的积极性,使优秀的人才发挥更大的潜力,我们必须做到以人为本,让合适的人做合适的事,新的薪酬体系由原来的九级别调整到现在的六个级别。调整后,薪酬考核政策更加完善,做到了能者上,庸者下。

市场竞争在加剧,推广员所做的工作也愈显重要。随着推广队伍的逐渐壮大,原来的考核模式也已经过时。为了提升工作效率,真正实现按劳

分配,体现出每个人的价值,公司对推广部的考核方式进行了整改。整改后的考核重点是考核基准增长率。推广员每次的推广周期为一个核算周期,按照本次推广周期超过基准增长率的多少进行奖励。通过考核方式的调整,不仅提升了推广部的团队凝聚力和工作积极性,更为公司重点产品的促销提供了坚实的

后盾。

第三,密切关注潜在客户,随着国家及行业政策的日趋变化,原有的营销模式正在逐渐发生改变,这就需要我们密切关注潜在客户。

首先,近几年政府为了提高农民种植的积极性,在采购方面逐渐加大了力度与份额。有的是农民种植作物补贴,有的是土地补贴。政府相关部门用农资的形式发给农民,虽然目前采购环节较为复杂,但采购数额往往十分惊人。所以,这类客户我们必须密切关注。

其次,随着国家政策的扶持,土地流转已经是大势所趋,人心所向。一是政府加大财政投入。农业具有高风险特点,为激发企业、个人租赁土地从事农业开发的积极性,财政在安排农业专项资金时,对土地流转扶持资金实行单列,并制定相应的扶持政策。二是信贷支持。资金短缺是制约农村土地流转的一大因素,金融部门本着支持新农村建设和城乡统筹为出发点,通过科学论证,对有效益的农业开发项目,允许业主用租赁的土地上的附作物作为抵押,向银行申请贷款。三是税收扶持政策。对农业产业化企业在税收上地方留成部分给予

优惠政策。

未来将会产生越来越多的大型农场主,这部分农场主将会是我们未来更需要关注的对象。2013年,各区域业务员必须有意地针对这部分客户进行认真详细的调查,包括种植结构、药品采购、用药品种和习惯以及亩用药成本等内容,为我们以后与该类客户合作做好前期调查。

总之,通过以上几点不难看出,卓越绩效实际上不仅是一套管理准则,同时也为我们提供了执行的方法,指明了需要整合的方向。在我们销售部进行整改的同时,更需要公司的全力支持。

首先,从目前的产品线来说,我们的产品大多数以常规产品及同质化产品为主,缺少创新。这就需要公司在研发方面加快速度,争取做出几个有独立知识产权的产品,靠产品上量来占领市场和提高利润率。

其次,就是各部门协调问题。目前从整个公司来看,各部门对自己本部门的事情都能够做到尽职尽责,而在部门之间有些问题需要协调时,也得学会从整个公司的角度出发,这一点需要公司进行改进,以便让整个系统高速有效的运行。

通过对卓越绩效管理的学习,我们可以充分发挥自己的优点,及时改正不足之处,将其变为一种动力、一种机遇。

虽然2013年的形势可能会和今年的寒冬一样依然不容乐观,但我们整个团队已经做好了充分的准备,相信自己,逆境突围,赢得胜利,追求卓越。明年对于别人可能是一次考验,而对于我们,对于我们这支久经考验的团队,将会是又一轮的机遇与挑战,同时也是一个充满丰收与希望的季节。

(特约撰稿 王红良)

以结果决定过程

接到人力资源、信息与知识管理两个模块的评审汇报任务后,和人力资源部、信息中心的事同事并肩奋战,经过短暂而又紧张的全面学习与准备,调整思路,理清重点,在“防审团”的现场支持下,顺利通过了评审。

对我们来说,汇报的关键是在有效的时间内突出亮点,并且以点带面,展示出目标明确、架构清晰、组织有序、行动有效的工作组织管理系统。而专家则通过我们的汇报,在望闻问切中,“慧眼识珠”,由点看面,辩证评价我们的经营管理状态。

评审结束,专家组对我公司的领导作用、文化建设、市场与品牌、人才培养、研发创新、综合竞争实力予以肯定,并指出需要改进的空间;战略体系的分解与资源配置、关键绩效指标体系的建立。其实就是缺乏一个自上而下的分解和一个自下而上的支撑。

一度以来,“完美执行”是难题,也因此而确立为公司的管理理念之一。执行难的根源在哪里?结合本次评审,感受更加真切:

往往我们总强调,考核看结果,过程看执行。其实过程和结果,你中有我,我中有你,两者不可剥离。如果说过程决定了结果,大家都觉得容易理解;但如果说以结果决定过程,似乎有些费解。我们所说的,恰恰就在这里。而真正的成功,也恰恰做到了“以结果决定过程”。

结果,其实就是我们想要达到的目标,就是我们的愿景,以明确的愿景来指引现在的行动,中间再规划出行动路线,就万事具备,只待执行了。但事实并非如此简单,行动路线必须科学、精准、有效,必须有层层分

解的资源 and 授权、计划和实施。这是企业的策划者、管理者所应该做的情——搭平台、建机制。但对于员工来说,只是按着要求跟着做就行了。

有人曾经问邓小平:你参加革命出生入死,怎么过来的?小平就一句话:“跟着走。”

好一句“跟着走”,跟谁走?怎么跟?怎么走?跟着领导走、跟着使命走、跟着战略走、跟着理念走、跟着流程走、跟着制度走、跟着文化走……一个团队最怕的是无所跟从,如果人人感觉无人可跟、无事可跟、无法可跟,那就无所适从,或者乱走一通,最终只能虎头蛇尾,不了了之。何谈完美执行?

什么是团队?就是一群人聚在一起,完成一个不可能做到的事情。

这群人,可以有无数双眼睛,看到问题的不同层面;

这群人,可以有无数双手,做着各自擅长的事情;

这群人,可以有无数双脚,拓展着不同的经营阵地;

这群人,有且只有一个目标、一个方向、一个信念,要且只要一个结果;那就是我们的愿景。

(特约撰稿 戚哲芬)

“卓越绩效”是企业没有终点的赛跑

卓越绩效工作是全公司上下共同参与的一件大事。从年初到岁末,从员工到高管,从动员到客群,企业上下参与度之高,涉及面之广在滨农的历史上还是第一次。通过卓越绩效一系列工作的推行,我们取得的成绩是显而易见的。

第一,我们对卓越绩效有了正确的认识。卓越绩效是提高企业竞争力的重要措施和手段,是建立现代企业制度、使其基业长青必须要导入的一项工程。

滨农现阶段处于发展的关键时期,公司的发展战略构架、内部激励机制体系还没有建立起来,与农药行业的现实要求还有很大的差距。这次卓越绩效管理工作推行,与以往我们做的其它管理项目的不同点在于,由“要我做”变为“我要做”、“要我做”是被动的,而“我要做”则是主动的。二者的目的不同,手段也不同。“要我做”的目的往往是为了取得某个证书或者荣誉;“我要做”的目的是为了企业自身能力水平的提高。所以,黄总在

公司卓越绩效动员会上就明确指出,这次的卓越绩效管理不是单纯为了拿证书,更不是为了拿奖金,目的是为了

组给滨农的评价也说明了“我要做”的重要性。

第二,卓越绩效对企业来说没有终点,只有起点。不能不能拿到今年的市长质量奖,相对于要建立百年基业发展战略的滨农来说,只能算是发展历史长河中的一个重要节点。得到奖,说明我们的工作取得了一定的成绩。若得不到奖,说明我们的工作还存在差距。我们申报市长质量奖既像一场长跑比赛,又

又是一场长跑比赛。长跑比赛比出名次发完奖以后,一场比赛就算结束。而市长质量奖,企业无论得到得不到,各项工作还必须要做,企业要发展,市场在变化,生产要素在变。而且要求企业必须做得更好才行。

另外一点,我们通过申报市长质量奖,也发现了我们的不足之处,更加明确了我们的工作

需要改进的方向,进而使我们的各项工作更加卓越。因此,2012年,我们的卓越绩效管理推行工作是一次没有终点的赛跑。



(特约撰稿 杨希坤)

促生产,抓管理,降成本,从优秀走向卓越

公司在刚推行卓越绩效模式时,曾经有人问过,公司既搞三标体系,又推行卓越绩效管理模式,是不是有点重复?其实不然。两种质量管理体系都是从大质量观出发,三标体系是一个符合性的标准,是国际认证的合格评定标准,而卓越绩效管理模式是一个成熟性的标准,它引导企业持续改进和创新,不断完善和趋于成熟,永无止境地追求卓越。所以说,三标体系达标是让我们拿到竞争的通行证,而卓越绩效管理是让我们

在竞争中名列前茅。

建立现代企业管理模式,推行卓越绩效管理,围绕“开源节流、精细管理,改变模式”的采购思路,根据生产计划合理地组织采购,我们一要通过批量下单,提高客户设备运行控制成本;二要通过有效沟通、技巧谈判来降低采购成本。同时,还要大力提倡“勤奋、敬业、忠诚、务实”的工作理念,营造“以人为本,忠诚企业”的氛围,关注和改造流程,建立和完善约束与激励机制,为实现“跨二奔三望五”的目标而奋斗。

第一,改变采购模式,严格控制成本,提高公司盈利能力。在市场竞争激烈的微利时代,要想全方位地参与市场竞争,成本控制的重要性是不言而喻的。在某种程度上,成本控制能力就是企业管理水平的最好体现,是企业生命的

线。

实施绩效管理以来,公司一方面通过规模化生产提高采购量来降低生产成本,另一方面又不遗余力推进成本管理朝着精细化的方向发展。从总体情况来看,成本管理工作达到了预期效果,尤其是在全面推行卓越绩效,改变采购模式后,成本管理的效果在包材方面得到了体现:首先,公司不断改进物资采购模式,与有力度的生产厂商建立战略合作伙伴关系,比如河北诚信、南京太化、浙江新化等等,既大大减少了对本地供应商的依赖,较好地保证了原材料的供应,同时又降低了采购成本。其次,坚持执行价格数据库和询价比价制度相结合,定期进行市场调查,让所有的物资采购均置于有效监控之中,执行公平、公正和公开的阳光采购政策,从而大大降低了物资采购成本。再次,实行淡储战略,通过整理采购物资及其上原料材料历年的走势,结合现有市场情况,勇抓时机,全年原料材料节省1400万,包装物200万;此外,实行改进创新策略,取得了较好成绩。例如包材改变物资材质,今年合剂由去年的白桶改成蓝月亮壳等等,既有效地降低了成本,又提高了生产效率。

第二,抓质量和技术管理,提升公司竞争实力。产品研

究是

企业生存的基石,是企业竞争实力的重要组成部分。围绕公司年度质量目标,我们在重点抓好厂内物资质量的同时,控制好出厂产品质量,在工作中的主动性、生产现场的跟班服务、关键工序的过程控制、质量考核的组织实施等方面狠下功夫,较好地保证了公司生产的顺利进行。

首先,要选择优秀供应商。我们选择的供应商无论从内在质量,还是外部管理都在行业中处于领先地位,大部分都通过了质量管理体系认证,并且在质量承诺书上签字,对产品质量负责,从源头上控制产品的质量。

其次,我们与品管部共同制定了采购标准,对采购物资严格管控,不合格的产品绝对不能入厂。

再次,我们会不定期进行抽查,比如对于包料物,实行不定期采购制度,并进行动态抽查,随时关注质量状况。

技术创新是企业发展与提高的关键所在,是企业持续进步的根本保证。实施绩效管理后,各个部门密切沟通,加大了对物资采购计划的技术支持。

第三,抓内部管理,规范生产经营。在分析了企业所处的内外部环境后,公司从不断提升企业整体竞争能力和拓展企业发展空间出发提出了“开源节流、制度建设、精

升级管理体系,为实现百年滨农奠定良好的基础。

(特约撰稿 侯立国)

平而自我加压的结果,公司为此也做了大量富有成效的工作。

导入卓越绩效模式后,我们重新对整个工作流程进行了认真梳理,通过理顺内部流程来达到合理配置人员和明确界定职责的目的,并为今后实行动态考核打下了基础。对内对外,我们也将大力推行目标责任制考核,采用定性与定量相结合的办法来评估工作业绩,实行优质优供、提高采购系统工作效率,有效调动部门员工的工作积极性,增强员工的责任感和危机感,完善干部队伍建设。

公司推行卓越绩效管理模式,利用公司所有的资源让我们得到了供应商的肯定,赢得了同行和对手的尊敬,也让我们坚定了加快企业发展的信心和决心。实现“跨二奔三望五”的目标虽然困难重重,但我们必须抖擞精神,挑战自我,超越自我,满怀信心地走专业化同核扩张之路,打造核心竞争力,寻求具有优质资本的战略合作伙伴,在成本领先的基础上实现品牌领先,成为全球领先农药企业。

卓越绩效管理模式灵魂就是“改进和创新”,强调实现双赢。随着市场和社会的日益发展和竞争,我们必须不断的改进和创新,才能实现百年滨农奠定良好的基础。

(特约撰稿 侯立国)

卓越是什么?我认为,卓越是一种精神。有的追求卓越者甚至说:“非卓越无以辉煌”。2012年,我公司推行卓越绩效,为的就是能与与时俱进,使公司不断发展壮大,走向辉煌。

卓越绩效是一种挑战个人自我意识,总结过去、优化未来的思想改革;是一种团队精神相互学习、共同协作的战略精神;是滨农一项长期持久的卓越发展模式。它包含了一套先进的管理理念,一个整合的体系框架,一系列的管理方法、工具、模式,一套绩效评价与改进指标。“卓越”的标准更重要的是要求企业具有高度的创新精神。尽管每个优秀企业的个性不同,但同样拥有许多共同的品质。

卓越是什么?我认为,卓越是一种精神。有的追求卓越者甚至说:“非卓越无以辉煌”。2012年,我公司推行卓越绩效,为的就是能与与时俱进,使公司不断发展壮大,走向辉煌。

卓越绩效是一种挑战个人自我意识,总结过去、优化未来的思想改革;是一种团队精神相互学习、共同协作的战略精神;是滨农一项长期持久的卓越发展模式。它包含了一套先进的管理理念,一个整合的体系框架,一系列的管理方法、工具、模式,一套绩效评价与改进指标。“卓越”的标准更重要的是要求企业具有高度的创新精神。尽管每个优秀企业的个性不同,但同样拥有许多共同的品质。

卓越是什么?我认为,卓越是一种精神。有的追求卓越者甚至说:“非卓越无以辉煌”。2012年,我公司推行卓越绩效,为的就是能与与时俱进,使公司不断发展壮大,走向辉煌。

卓越绩效是一种挑战个人自我意识,总结过去、优化未来的思想改革;是一种团队精神相互学习、共同协作的战略精神;是滨农一项长期持久的卓越发展模式。它包含了一套先进的管理理念,一个整合的体系框架,一系列的管理方法、工具、模式,一套绩效评价与改进指标。“卓越”的标准更重要的是要求企业具有高度的创新精神。尽管每个优秀企业的个性不同,但同样拥有许多共同的品质。

(特约撰稿 侯立国)

追求卓越,永攀新高

些品质基本上可以总结为八大基本属性,即:崇尚行动,贴近顾客,自主创新,以人为本,价值驱动,不离本行,精兵简政,宽严并济。

在不断的学习应用中,我们由上至下、自内而外的总结自己的优点和不足,“取其精华,去其糟粕”,学会了高瞻远瞩而不鼠目寸光,富有胆识而不瞻仰随人,在追求至真至美的境界中折射滨农之光

的璀璨,展现真正属于滨农的伟岸风采。

因此,卓越绩效是公司提高产品、服务和经营质量,增强竞争优势,促进经济持续、快速、健康发展必不可少

的执行模式。

用好卓越绩效,提高工作业绩

明确了目标之后,制定针对性的关键指标,对目标进行进一步的细化描述,使目标从模糊走向具体,使其进一步清晰可测量。在制定目标值之后,要形成系统化的行动计划,理清工作思路和工作步骤。

大家都知道,目标只是一个指针,是一个努力的方向。方向描绘得再好,再清晰,再有挑战性,如果没有对应的解决办法,目标也仅仅是一个指示器,并不能发挥实质作用。所以,我们不但要注重目标,更要注重行动计划,要提前预测到可能发生的偏差,并提出预防措施。如果发生偏离,我们会主动探寻导致偏离的原因及对策。我们要找到最根本的原因,要提出最有效的解决办法来进行绩效改善,保证目标的实现。

(特约撰稿 孟令涛)

绿色滨农·和谐国昌

2013年迎新联欢晚会圆满落幕

本报讯 1月25日晚17:58,绿色滨农·和谐国昌2013年迎新联欢晚会在喜庆激昂的《天地人和》中拉开帷幕。整台晚会由“贺岁篇”“发展篇”“迎新篇”三个篇章组成,共包括来自国昌、滨农的74名内部演员自编、自导、自演的十六个节目。公司副总经理李华作新年致辞,来自滨农厂区、销售公司、国昌各站的700余名观众观看了演出。

又是一年春来到,又是梦想起航时。一曲喜庆激昂的《天地人和》完美展现了滨农人2012年奋勇争先,让销售业绩大步向前的精神风貌,一举夺得晚会的最佳氛围奖;小品《金牌调解之夫妻那些事》以其幽默的语言,极具喜感、夸张的表演摘得晚会最佳表演奖;舞蹈串烧《喜洋洋》以其独特的创意、丰富的内容、诙谐的表演获得晚会最佳创意奖。

激情劲舞《我们是未来》、舞台剧《国昌颂》让我们回顾了滨农、国昌与辉煌与传奇的2012;寓意深刻的小品《超幸福百草枯》启发了我们关于“幸福”的思考;竹板相声《滨农好家园》为我们重现了滨农发展的足迹;歌舞《幸福家园》用甜美的歌声、欢快的舞步也再一次让我们感受了滨农、国昌这个大家庭的温馨与和谐!

整台晚会包含了歌曲、舞蹈、小品、相声、舞台剧、诗朗诵等多种艺术形式,以丰富多彩的内容、绚丽多姿的形式为广大观众奉上了一道新年盛宴。

(本报记者 刘梅梅)

绿色滨农·和谐国昌

2013年迎新联欢晚会节目单

第一篇:贺岁篇

- 1.《天地人和》
- 2.《我们是未来》
- 3.《红旗飘飘》
- 4.《国昌颂》
- 5.《超幸福百草枯》

第二篇章:发展篇

- 6.《海阔天空》
- 7.《金牌调解之夫妻那些事》
- 8.《国昌歌曲联唱》
- 9.《滨农好家园》
- 10.《推广style》

第三篇章:迎新篇

- 11.《保卫钓鱼岛》
- 12.《潇洒女兵》
- 13.《喜洋洋》
- 14.《味道》
- 15.《壮志在我胸》
- 16.《幸福家园》

《天地人和》

《我们是未来》 《红旗飘飘》

《国昌颂》《超幸福百草枯》 《海阔天空》

《金牌调解之夫妻那些事》《滨农好家园》

《推广style》《保卫钓鱼岛》《潇洒女兵》

《喜洋洋》 《味道》

《壮志在我胸》

《幸福家园》

