缤纷十月 炫采滨农



技庆国庆第二届员工才芝展示大奖赛在 的8号选手侯玉刚凭借一首深情款款的 西黎厅精彩上海。来自各分厂、车间、部《你是我的眼》荣膺冠军。3号选手干勒 7的27名选手大展身手,激情演绎着自 勤、王鹏鹏的美文朗诵《老人与海》和18 的别样风采。

別解以来。 毎は手董青青、丁希超的合唱《为了谁》 舞台上, 吉他弾唱、独唱、台唱、日 两个节目要求三等変。安全环保部を表 1、美文朗诵、二胡弹奏、新疆舞、绘画作 鑫的《怀念战友》、生产部黄建的《忘记》 手工艺品……多种多样的节目类型 我做不到》、品管部李莹莹的新疆舞《美 上比赛变得丰富有趣。台下的观众也不 丽的公主》三个节目获得了三等奖。仓储 失时机地为自己支持的选手鼓掌加油。部王辉的水粉画《梦幻》、赵辉的国画《缝 比賽现场组织有序、精彩热烈、到处洋溢 衣》各具特色、风格别样、分获优秀奖。 着喜庆祥和的气氛。评委们在一片咖醉 "淀农核采"比赛昂已落幕,但选手 開進的成绩

5中严谨细致,为每一位选手亮出一个 们台上的青春激情,观众们台下的豪放 热情,似乎还在大家心中回旋,

小银球,大精彩

第三届"滨农杯"乒乓球联赛圆满结束 本报讯 9月28-29日,第三届"滨农 28日下午,女子组比赛率先落下帷 ("乒乓球联赛成功举办。比赛分为男子 幕。市场部徐付贵稍胜—筹赢得冠军,市

赛博得了观众阵阵掌声喝彩。

组和女子组两个组别进行角逐,采用先 场部孙丰芸、综合部李秀芹分获亚军、3 循环后淘汰赛的"11 分制"比赛模式决出 军。公司副总经理、乒协主席孟令涛为获 获胜选手,来自分厂、车间、部门的80余 奖选手颁发证书。29日上午,男子组比赛 严谨有序进行,竞争更是激烈。本届比赛 比審汇聚了全公司各系统乒乓球运 中,二分厂厂长郑军和中八车间韩晓鸥 动的精英强将,竞赛水平高,竞争激烈,再次在冠军争夺赛相遇,成为观众津津 也们推挡、搓球、拉弧圈、扣球、反手,小 乐道的焦点。最后,郑军、韩晓鸥、孟令 、乒乓球在球桌上跳跃、旋转,精彩的比 涛、李东夺得前四名,李会员经理为获奖 选手颁发证书

篮球场上展风采,滨农团队燃活力

滨农科技第六届篮球联赛圆满结束

本报讯 10 月 17 日下午, 为期六天 挥水平,赛出佳绩。特别是冠军争夺赛, 的滨农科技第六届篮球联赛圆满落下帷。滨农科技队与销售一队水平不相上下, 幕。参赛的六支代表队本着"友谊第一,比赛异常激烈,双方比分都紧紧相咬。最 十寨第一"的宗旨、发扬两于排捕、重于 后、淀农科技队以 37·35 的优势险胜销售 进取的竞技精神,再一次展现了滨农人 一队,成为本届篮球赛冠军,实现了滨农 团结协作、锐意进取的良好精神风貌,加 科技队六连冠的梦想。 深了生产一线与销售一线从业人员的交 球场上, 巧妙的配合, 精彩的人球, 快

速的突破,稳固的防守,连同场外观众的 比赛队伍分成两组,进行小组循环赛 阵阵欢呼和掌声,勾画出一幅幅和谐、活 的淘汰赛, 冲出太次赛事的前三名。 运动 力的画类。 当参赛队伍合影留今时, 他们 员们发扬团结拼搏、友谊第一的精神、发 脸上浮现的是活力、坚韧、快乐和友爱。



●扣條任题 踏实做事

加果长期に 事一种职业,你是 否会感带自己的 丁作乏味, 没有激 情呢? 面对别的工 乍你是否又在蠢 靠欲动,跃跃欲过 呢? 也许你会说 "yes",但我要告诉 尔 生活面需要我 们脚踏实地, 走好 脚下每一步。

我们每个人

都会向往自己有 一份高薪、自由、 没有市绩的工作 但理定的社会♡ 能给我们提供多 少这样的工作岗 位,自己又有多大 业力去胜任这-岗位呢? 请脚踏? 地,走好脚下每 步,不要汶山切象 那山高。也许你不 能成为下一 CEO,但是你可以 让自己活得充实。

--提記《肖申

古的教職》这部申 5.大家就会津津 乐道, 故事中的主 人小巫人证购进 人监狱, 但是狱中 医劣的生存环境, 瓜种寂寞的精神 斤磨,从未让他放 弃过追求自由的 住今。他就是第一 神別 / 眼中亜洲 600 年的 44 4 . 凿 涌了整堵墙面,挖 出了一条隧道通 自由, 在狱中 他并没有一味忙 于逃离,反而尽自 口庇能 经驻保的 每个人带来精油 上的东西。帮助别 富得啤酒. オ ま. 图书馆、《费加 罗的婚礼》等等 都是他所做的努 2 然是他绘予划 人的希纽, 其字影 不在于他布局 越狱有多精密、多 智慧,而是向观众 表达那些表层后 面的东西:一个人 50円由州迁著 为了给别人带来 希切,所能讲发出 来的勇气和忍耐。 我之所以想说这 些,是因为只有脚 踏实地走好脚下

脚踏实地,走 子脚下的每一步, 自己的未来才会 更加經億,才全數 发更大的人格魅

的每一步 做好的

己和左该做的事

情,我们所向往得

到的也就随之而

(推广部 桶国链)

3N5 滨农科技

Delieve Need Success

信任 - 需要 - 成功 2011年11月1日



总集051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

滨农科技在第十一届全国农药展览会上引行业聚焦 董事长黄延昌应邀出席 2011 年中国农药工业高峰论坛 本报讯 10月20-22日,由中国农药工业协会主办的第十一届全国农 的 結影

交流会暨农化产品展览会在上海光大会展中心隆重举办,来自全球各 演 讲。 的采购商、经销商汇聚上海、洽谈供销合作事宜。 此次展会上滨农科技再一次盛装亮相,成为行业关注焦点。滨农展位 合目自

第 11 期

以上以放始线"博士帽"选刑审音定步左行业由又上一个新宫峰 我公司 步 花 20 多名销售精英在展厅迎接前来咨询业务、洽谈合作的新老客户,还迎来 业的现 了一些慕名而来的国外客商朋友。从交流到洽谈,从销售到采购,从开展 划到服务,该农展厅前家户路锋不争,人海撒选,客庭纷纷满意而归。

21 日上午,中国农药工业协会以"'十二五'规划绘新图,责任关怀助 中国农 10月4日、国家农业部药检所生 成长"为主题组织召开了2011年中国农贡工业高峰论坛、激请国内外资、药产业发展的种种看法、深度剖析了中国农药企业在激烈的竞争环境中测室张文尹主任莅临我司老爱调研,、资专家、学者、优秀企业发集作了全方位分流,分析当前影像。提出发展被 略,为引导企业科学决策。引导行业健康发展建言献策。我公司董事长黄 会后,意应接受了(农资导报)记者的现场采访、就农药大宗产品的现状形成。 (本报记者 张凤鹏) 延昌应商出席本次论坛、并做了题为《在竞争中求生存、在创新中求发展》 未来走向做了详细阐述。

金秋十月,滨农园迎来客商参观高峰

董事长黄延昌热情接待并陪同参观。

老客户共计 282 人次。 据悉,来访的客户大都是滨农的忠实客 特色的经营管理理念。 户,也是滨农品牌的支持者,其中也不乏慕名 根据来访客户不同的学习内容和具体要而来的家客户。来访家农、意在进一步了解游、求、参观结束后,公司技术指导老师王忠印。

木榴铜 全孙十日 全国久地安高纷纷草 占介绍了安白威兴趣的产品和生产流水线 名来我司参观考察。仅 10 月 9 日至 26 日两 并将同家户参观了公司的其他生产区域。系 問多时间里,滨农园就迎来了九批来访的新 统的参观,让客户充分感受到了滨农发展、生 产、研发等方面的雄厚实力,深入了解了流态

农的发展规模、生产能力、今年的新产品,同 曲耀训、段敏、史大浪等人,或展开技术交流 时结合当地的种植结构和病虫害发生情况,座谈会,或进行技术指导,或介绍产品知识 学习险首制 杀山剂的使用技术 根据来访家 使用技术 改进解除首制 杀山剂去亚尔识等 户的销售品种、其当地种植结构、病虫害发生 等,为客户安排了丰富详尽的产品知识专业 (本报记者 王勤勤



①10月9日,河北省张家口市雨田农化有限公司组织当地优秀经销商、零售商42人 在我公司业务经理垄断国,高伟的時間下,来我公司参观老客。 (2)10月11日,广西省柳江县农业技术服务公司总经理覃志仿及旗下核心零售商一行

53人,来我公司考察学习。覃志仿总经理表示 2012 年销售滨农产品将突破 1200 万,继续在 柳州市场种占整头。

③10月11日,内蒙古五原县益农科技技术服务部组织当地优秀经销商、零售商25人 在我公司业务经理张云龙的哈问下,来我公司参观考察。 ④10月12日,宁夏恒瑞达农牧科技有限公司组织当地优秀经销商、零售商65人,在我

(5)10 月 16 日, 内蒙古呼和浩特市福斯特现代农业有限公司组织当地优秀经销商, 零售 商 21 人, 在我公司业务经理张云龙的陷間下,来我公司参观考察。

⑥10月18日,青海青农农药责任有限公司组织当地优秀经销商、零售商27人,在我公 司业务经理划长金的陷间下,来我公司参观考察。 (7)10月21日,新疆唐正农业科技开发有限公司组织当地优秀经销商、零售商 20人,在

我公司业务经理刘长金的陪同下,来我公司参观考察。

(8)10 月23 日, 川西运城博丰农资中心组织当地优秀经销商、零售商23 人, 在我公司业 务经理梁生迪的陪同下,来我公司参观考察。

⑨10月26日,安徽巢湖客户--行6人来我司考察学习,深入了解2012年我公司杀虫

山东滨州集成化工研究所党支部正式成立



本报讯 10月9日,在研究所二楼会 室,党建办组织召开山东滨州集成化工 室所貴支部第一次全体会议暨貴支部 大会。公司副总经理、山东滨农科技 限公司党总支副书记李华参加并主持

会议主要有两项议程。第一,宣布成 立山东滨州集成化工研究所党支部,该党支部隶属于山东滨农科技有限公司党总支。第二 选举产生了党支部委员,朱彬洲任党支部书记,王东任组织委员,陆德玲(女)任宣传委员。

最后,李总指出,党员要体现先进带头作用,勤勉自律,踏实敬业,从工作实际出发,为公 司发展出谋划策。

携手同行 共创未来

2012 年度滨农科技核心经销商大会江西分会圆满结束



本报讯 硕果金秋,丰收时节,滨农科技 势,提出了滨农应对未来市场变化的策略及未

9月26日晚 7:00, 答谢晚宴正式开始,董 分核心经销商情况召开了座谈会,黄总、王总等 事长黄延昌向广大经销商朋友致祝酒词。黄总 公司领导针对客户提出的问题和看法给予详细 炎到,近些年在大家的支持下,长江三角洲地 解答,大大增强了经销商的销售信心。 区和南方区域已经发展成为流水科技最有潜 此次大会向客户明确了程公司在未来五年 力的市场。今后将继续加大创新力度,不断推内的发展目标:确保在2015年前进入行业前 进结构调整,丰富产品线,以创新驱动品牌内 20位,成为国家产业政策重点支持的前 20%

4、黄总做了"海热而动,变由求富"的话题报(57、从而进一步字现双方共富。 告,深入分析了农药行业的现状及未来发展趋

2012 年度核心经销商大会江西分会在江西上 来的发展战略。随后,销售公司副总经理王红良 馀落下帷幕,来自南方各省的核心经销商 150 总结了 2011 年市场销售情况,并解释说明了 2012 年淀农的新销售政策。下午, 公司根据等

超出時間號上報 動始代、随后、現场が优秀经網絡部定議宴。宴 企业集团之一、实现销售收入5亿元、将滨衣 会上其乐巖融、大家推杯换盛、畅该发展。 27日、江西核心经销商大会正式开始。首 心经销商之间的距离,使得双方的合作更加密

销售公司组织召开 2011 年田间示范试验报告会



务经理及市场部相关人员参加了会

会上,曲耀训老师通过幻灯片的 形式、详细介绍了 2011 年的田间元 也试验的具体情况,并根据田间示范 战验结果,结合相应的试验条件和记 验配方在市场上的满力,提出了各个 试验配方应用的技术查贝。与令人员 人真讨论了实验配方能否做成产品 加何推广签问题。

本报讯 10 月 17 日,销售公司市场部组织 最后,曲老师针对 2011 年主要产品的技术 召开《2011年田间示范试验与主要产品技术点 点进行了讲解,对敏感产品、问题产品提出了相 汇总》报告会。销售公司副总经理王红良,市场 应技术指导意见,为敏感产品、问题产品应用和 总监孙永安,部分销售区域处长、产品经理、业 推广提供了参考。 (市场部 孙宝民)

◇10月15日,销售副总张余发、科研所总工徐家俊及市场部、科研所相关人员召开 2011年 产品质量总结会议,就2011年杀虫剂产品质量问题及配方建议等内容展开讨论,最后提出了相 应的改进方法

◇10 月 19-21 日,我公司工会、企业文化部组织八名技术人员赴博兴技工学校、参加了由滨 州市总工会、人保局等部门联合主办的滨州市第二届职工技能大赛,与来自滨州市各大企业和 部分事业单位的 300 余名技术人员就电工、焊工、计算机三个项目进行了技术交流和切磋、认识 到了自己的差距和不足。 (本报记者 李明徐) ○10月21日,我公司物流部李敏等专程考察了滨州物流园物流市场,择优选择客户洽谈合

作事宜,积极开拓物流资源,以缓解公司产品在山东省及周边地区物流高峰时的运输压力。

(物流部 谢云东) ◇10月22日,在烟台召开的山东省企业联合会上,我公司经省四会评审获聘为省企业联合 (科研所 朱彬洲) 全常各理事单位。 (发展部 (日文明)

合成制剂全覆盖,理论实践双测试 远见者稳进 稳进者远行 滨农科技第二批工人技师选聘只待开榜 2011 年度七次高层办公会专题报道

本报讯 2011年10月6日上午,本年度第七次高层办公会在公司三楼会 室召开。公司董事长黄延昌听取了各高层管理人员对于本年度前三季度的 5 结汇据 门及对第四季度的计划宏排 並針对当前的行业太热 公司的发展 规划以及当前的生产经营现况,提出了明年的战略目标

黄草提出 公司从公年五月份自动对高管的经济指标差核 同时推行结 果导向、过程控制、费用预算管理等,都是想通过无形的管理获得有形的效 á,尽快规范完善自身经营发展。总结前三个季度,我们已经完成了 12.5 亿的 銷售任务 第四季度具生产的量全季节 电具销售的电口旺季 並且市场正同 暖趋稳,因此,第四季度我们要确保全年完成14亿的任务,力争完成15亿的 目标,以确保公司进入农化板块全国前十,除草剂夯实国内第一的位置。

对于明年的战略目标定位, 黄总提出设立 17 亿的任务。18 亿的目标。国 内制剂要确保完成 7 亿,国外原药要完成 10 亿任务、11 亿目标。

同时,围绕今明年的战略目标,黄总强调必须从五个方面齐抓共管,才能 确保实现

 - 銷售更做好股略转擎、国内市场继续排行"一休两票"的战略。同时供 子销售结构再调整。坚持开源有道,既要上档次,又要拉销量,开拓市场占有 率,扩大边际收益,增强品牌影响力,力争明年冲破18亿目标,稳坐国内前

对于销售结构的调整,就是国内制剂市场一方面要做好量的增长。同时 做好质的转变。围绕一些小作物小产品打造我们的核心品种。确保量的增长 的是擁護公司的费用,而追求质的变化就是把制剂产品的差异化做出来 大幅提高毛利率 芬斯滨农县牌在国内市场的完价权 当然这种质的结构很 軟品新讲的、需要公司若干咨詢的配置、比如产品品质的不断提高、登记咨詢 的不断丰富,以及服务的支撑等,都会推动和完善公司销售战略的转移

与此同时,要特别注意国内销售模式的潜在转化。今后专业相保公司的 出现、区域性植保商的出现、土地流转的加快,包括政府推广的统防统治、政 府采购,都会使我们的销售模式发生非常大的变化,使得销售机会变得非常 难得,国内制剂市场要高度关注这三个变化,做好提前准备,比如销售内部机构的调整、各类资源的配置培养等,都要朝着这三个方向努力,如果不从现在 开始着手布局,那么从现在我们就会开始落伍。所以未来,对于国内制剂市 场。我们可能发生的最大变化就是加何致力于去打造作物保护方案的公司 加何夫服务农场主、加何加速参与政府采购签签法作能力。因此国内制制 6必须开源有道,这个"道"就是准确把握这种行业性变化的机遇,并提前应 计文种格势 提前学习嫁接国外去业结保公司 化季分销窑的经验

另外,一定要从现在开始着手逐渐打造一支专业的技能型销售队伍,将 来我们没有这样的一支队伍,就没法完成专业订单、客户订单,没法服务终 。当前我们的现状是好市场要靠推广吊来提高销售额,而未来的市场—— 是重技术轻推广,转型为专业销售。而且谈判不再是最重要的能力,因为将来 的农资价格反而会成为一个好商量的问题,而是你的植物保护方案、产品的 品质,队伍的专业性,才是公司能否生存和发展的关键因素。

我们公司建设了庞大的生产和制造能力,不仅要面向国内,更要面向目 斯以更不断当找活当的出口和得消 解决安白问题 解决所在国的证件。 顾问题, 朝这个目标来打造我们的国外销售队伍, 打造一支能够发现需求。 戈需求,能够把需求变成客户,把客户变成我们的销售的关键队伍,并且拥有 较强的定价技巧。所以对于国际市场业务员的培养和培训,对其专业性、谈判的技巧要求更高于国内,业务员对所在国的了解,对国际贸易的洞察都非常 关键,乃至对市场预期的探讨和走势判断都决定了我们能否做好和扩大国际

二、生产管理和产品品质要持续做到极致。生产质量只有更好,没有最 子,要实实在在每年有所提升。国内市场产品质量、包装质量以及原药内在 产品配方等都有问题,还没有做到极致和最好,我们还尚未稳固建立起业 内同类产品的知名度,还没有达到业内毫无挑剔的境界,还有很多改进和指 的空间。我们定位了那么多高端定位的新产品,配置了那么多资源,依然没 有做好,所以生产系统高管要字字在在把产品品质的年年提升放弃第一位。

三、重磅打造团队建设。公司团队无非就高、中、基三层、高层团队决定公]的生存,中层决定了能否促进公司的发展,基层员工队伍是一支不可忽视 的力量、冲定着公司的长远与否。

高层团队首先一定要自律自勉,加强纪律性。包括请假、值班都要严格规 也,通过在日常管理中的严谨表现树立起自己的形象标杆,当好员工做事的 风向标。第一要敢于担当、遇到问题不能上推下卸。第二要讲家团结协作、谦

对中层团队要加强消德教育和监督管理。当前中层管理人员以权谋私。 王人唯亲、利用职务之便为客户提供不正当便利以换取个人蝇头小利等现象 为存在,以后在内部用人上,你可以举贤不避亲,但坚决杜绝在本部门车间 字罟絲玄辛屋, 分管高厚要加强对中层的监督管理,强化职业道德教育,强化 · 国國宗宗國,乃自國安安加強和平宏的盟宣旨年,強化功弘這是政府,強化 · 习风气。对敢于大胆负责的管理人才,要多培养多予以承担,对不作为、乱 为的现象和人要严肃处理,提升中层队伍质量。

基层员工队伍要稳定。要提升技能,要增加员工对公司的向心力和凝聚 中层要代表公司善待、关爱、体贴员工,规范基础管理。

第四,研发要校准方向。研发要和市场接轨,是走国内市场还是国外市 6.我们需要做什么,要迅速定位,聚生空破,使研发产品快速市场化,转化为 市场的增长,转化为公司盈利能力的提高。同时研发要着眼和公司市场资源 登记资源的可匹配,因为研发要有用有效。所以今后原药研发要兼顾国内外 市场, 做出前瞻性, 战略性, 不断提升业户拥有的优势产品, 使优势不断扩大 同时盯住公司的潜力产品,甚至把三废治理了,这也是对生产力的提升和贡 献。制剂研发要从品种上、药效上、使用方法上、着眼于和跨国公司、国外公司 勺产品作对比,持续改讲,为公司未来的销售和未来的市场扩张做好铺垫。因 上研发要校准方向,包括研发方案的制定、研发行为的调整、人员机构的配 翌 都更供中的合约全期间数

第五,安全环保要万无一失,彻底根治。安全是不可以出任何问题的,必 解FF无一失,包括从生产到仓储、到供应、到所有运输等环节。对于环保 台理,第一今年一定要彻底根治大气,同时水污染一定要逐渐降低,彻底根 言。该投资就投资,抓紧启动新的污水处理设施建设,一定要从源头上、工艺 、治理手段上去着手解决处理,让切实的治理效果为上市目标的实现提供 (本报记者 或哲芬) 不明品种。

试、加试等环节,历时两个多月。

8月18日 - 9月11日,为理论培训阶段。根据专 吊工参加了此次控训

题严格保密,考试过程中考官认真履行职责,考试结 试成绩予以公示。 束后 24 / 时之内对考试成绩并行了公元 确保了考试 工人技师培训测试是公司选拔熔条一线技术人才

副計二部分 由生产部 人力容额部体第字排

重视,由生产副总孟令游、一分厂厂长于国忠、二分厂 越初、中、高三级的工人技师人才队伍体系。 ·长郑军、四分厂厂长郭树成、五分厂厂长张乐乐五

本报讯 10 月 25 日,第二批工人技师(制剂类)实 人担任工艺操作测试部分的主考官;设备知识及安全 条键结束 至此 我公司第二批工人技师条键圆滩 知识测试的主来宣分别由设备技术领导概率 宏全E ·東。此次工人技师经过报名、培训、理论考试、实践 保部干关华担任。25 日、综合理论和实践考试成绩、选 拔出 4 名高级工人技师进入加试环节。

10 月 17-19 日 为会成米工人技师初级实践者员 下同共分为合成类和制剂类两大组,培训课程分为 阶段,共计121人参加。21日,生产部及人力资源部共 用课程和专业课程,来自各个分厂和车间的331名 同对合成类工人技师实践考试成绩予以公示。25日, 为制制**工人技师定路老法阶段 共计 31 人参加 26 9月17日、10月9日,为理论考试阶段。考前对试 日,生产部、人力资源部共同对制剂类工人技师实践考

2公平、公正性。合成类、制剂类共计228人参加了理的重要举措。今年,公司对工人技师选拔程序组织更为 严谨,从报名、培训到考试、加试对考生进行了层层选 根据理论成绩,洗拔出了参加实践考试人员。实践 拔,志在打造一批高层次的技能型人才。据悉,公司将 试分为工艺操作测试、设备知识测试以及安全知识 在近期依据我公司工人技师选聘规定,综合评定合成 制制水全体茅仕理论 定购茅法成绩 择价法赔一批 《二部分·田生产部、人刀资源部统寿安排。 制剂尖全体考生埋论、头线考试成绩,拌优达聘一批 10月16日,为合成举工人技师中、高级实践考试 初、中、高级技师。 至此,我公司将从真正意义上搭建 2.共计16人参加。公司对此次实践考试给予高度 起——横向上涵盖合成、制剂两个专业种类,纵向上跨

(特邀记者 乔仁卿 安 超

班长:强化学习,加强知识储备

班长,这个为数不多的普通的岗位,在日斯壮大 充分的交流,营造健康、积极的工作氛围,做好团队的 淀农团体中, 尸成为团队不可或缺的润滑剂。 g农团体中,已成为团队不可或缺的润滑剂。 建设工作。 优秀的班长是生产中的精英,是一线上的佼佼 刚刚结束的技师考试,从一定程度上体现出班钻

者。在演戏,全优秀斯长需要有充足生产知识的储料,但如约400克沙兰克尔。这些是工种公司。 各种经验的沟通协则能力,所谓充足生产知识的储料。因为"的还是对达一定稳度"就会产度的"的现象", 各种经验的沟通协则能力,所谓充足生产知识的储料的还否到达一定稳度、就会产度的"的现象", 各就是结合工艺、设备、人员、服材物料、成品半坡、重新增生产的原利进行。因此、公司应着重提开报长 品等都有充足的了解,对每一次的生产任务有充分的 的知识储备,开展相应的培训工作。对于班长个人,后 逐步。 贝有文学 在生产由才能发展电离长的作用,车 和那脑点企业要求 利用久种准治提升自身的知识核 间的综合实力才能得以提升。较强的沟通能力,则是 备,爱岗敬业,吃苦耐劳,做基层管理最活跃的催化 在于班长与中层之间,班长与一线吊丁之间能够进行。如 共同为游农品牌增码运行! (4 产報 收益時

设备:扎实稳进,培养全能技工



每个人心由或名或小虾有一张田老。 我公司每年都有新设备上线,新项目开车。师傅带 丰富员工培训知识库。

际工作中就缺乏变通,遇到问题也很难处理,难以跟 员工检查、发现、排除问题的能力 5面新改进,这些都是我们今后努力的方向。

公司第二批工人技师实践 第一,利用基础平台,为更多的一线员工创造; 所试已经结束, 虽说是考试, 但 展的机会。将来新建项目会更多采用自动化仪表控制。 是一次培训。作为设备主考,企业转型升级会更快,这样大学生等高学历员工必将 放感觉本次考试形式很好,贴近 更多走进一线工作。我们就要充分利用工人技师这个 生产实际,能让员工发现自身不 培养人才的通道,培养出一批出类拔萃人才队伍。

让管理者发现管理中的疏漏。考试结束了,相信 第二,每年技师考试形成的技能考试试题,可以作 为一份培训材料不断完善,将经验逐渐形成知识,从市

維第的观念深深影响了一代人,这样培养的员工缺乏 第三,充分调动各车间的积极性,做好相应培训。 系统的学习,对设备工作原理和工艺流程不够了解,在 把知识库的内容在车间小范围内进行基础培训,培养

上最庞大的人力资源,如何培养员工适应生产设备 心,激发他们学习的积极性,相信下一年工人技师选拔 必将会收到事半功倍的效果。(设备技术部 吴树亭)

安全:转变意识,从基础抓起



艮多不足,现就安全方面提几点 基层人员认知片面。有些基层的管理人员(工段 5注与建议。

[的安全意识,丰富员工的安全知识,提高员工的安全

1.参测过程人员空缺较多,问及原因、给终是生产腐 细化。只有这样、才能使员工全身心的投入安全培训。 开。有些班组、特别是班组长,仅仅将完成生产任务 增强自身的安全素质,确保作业安全。 头等目标,而完全忽视了班组的安全工作,不能及 后,缺乏真实。如此下去,安全氛围从何而来?安全知 发展的安全工作环境。

通过本次工人技师的考评,识如何传播?员工安全观念如何增强?安全生产何以保 暴露出一线员工生产过程中的 证?

长、班组长)对安全认识片面,自身职责定义不全,认为 基础安全有待加强。本次考 安全工作是上级领导的事,与自己无关,认为只需根据 考评成绩不甚理想,初、中、高级技师成绩 上级要求抓好班组日常管理工作就行了,没有必要参 ·格率均不足 50%。本次命题主要针对生产现场一些 加安全培训和学习。从应试情况来看,工段长的安全成 以用的安全技术,例如灭火器的使用,火灾的扑救方法 绩不如班组长,班组长不如员工,更有基层管理人员来 等等。大部分考生只言片语,难以作答。如此的认知水 国家的安全方针、公司的安全理念都无从知晓。如此管 安全以何保证? 因此安全应该从基础抓起,转变员 理,安全如何保证? 没有安全的保证,其余无从谈起!

培训制度有待完善。安全培训教育是员工应得的 福利,也是企业应尽的义务。制度应明确员工参训带薪 字个还分的干形才 小司每在那不完即组织字个 脱产学习的重要性 呕趋失控训 后上岗的眉间 並進 川,除新进员工的厂级培训外,还组织各种专业培 安全培训贯穿于生产计划的各个阶段,层层落实、步力

安全是企业永恒的主题。安全工作任重而道法 |安排员工学习和培训。即使开展安全活动也只是念 我们既要发扬一贯坚持的优良传统和精神,又要积极 文件而已,没有将安全工作与本班组的实际情况相 引进新的技术和管理经验。各心协力,共同打造可持续 (安全环保部 王关华)

工艺:巩固基础,学习技能管理



公司内部员工日常应加大以

技师作为生产一线的优秀 第二,培养其专业技能。加强培训基础专业知识。 应具有较高的理论水平、提高员工操作技能,并且使一些好的、正确的操作方法 8的操作技能和一定的沟涌 能够顺利的传承下去。从积极心态、团队精神、文化素 。通过这次技师实践知识考 养方面起到老师的作用,做到"技""师"相结合。

第三,培养管理能力、创新能力。对于评上中、高级 技师、又有一定能力的人给予一定的管理职能(如研组 第一,基础化工知识。员工要熟悉基本原材料性 长),并在实践中要有意识地加强培养与锻炼。同时让 质,能够熟练处理原材料发生的应急情况,不限车间, 其参加一些新产品操作,在操作过程中学会发现问题 思考问题,从而解决问题。 (中三车间 张新昌

●报缝话题

淡然生活

知暇的財優

降下心来、润润脑

把生活当成

品合作 加州

可味 我有大久?

有同味起议句话蕴

今的香义 口具口

复一日的奔波,是

为生活,前段时间

同学小寮 他们有

的在准备老取事业

编。有的已在事业

单位安顿下来。毕

ル丘的洪林出中っ

以后的人生 我们

断地奔跑, 经风沐

万 地掛い棒 汶州

都计我觉得生活就

施,不断讲步,苦乐

拖冬枣的时节,人

们收基的不仅仅是

果实。更多的是又

--年的希望。今年

的久東吊不加往在

那样密, 但是吃起

来还是觉得甜,就

子像生活当中,均

问褶皱什么的固然

快,用心经营和感

♥, 还是会发现漫

长心酸道路上点点

溶溶的 腳聯 与学

財, 给予我们继续

前进与生活的勇

有忙碌着晒玉米的

聯軍的老人, 有在

一边嬉戏的孩童,

不有硕果累累的作

满眼的秋色与收

國下, 根紀若干年

前的那些轻秆与

逐,明白生活就是

年复一年, 加何把

期待讨成正在,把

不快用蒸電瘡埋

8后昂首挺胸,依

然潇洒抽押日子公

抹得给乱而豪迈

生任, 其字不用作

装饰依然不会单调

相注 还注:

一切还是靠自

2.怎么去面对4

也曾改正经历差点

华不前 那么请田

心聆听点语花香。

静观夕阳谢墓,知

暂的落寞黑夜过后

冉冉升起的那些热

情与红水, 无论生

活亦成哪一番機

栏. 我们都只好相

信,没有到不了的

瞎朗与明天, 装着

信念,学会永远坚

(人力資源 茶 平

信步其间,都是

俚尔业会田结

们暂目忽略那些オ

国序假日正县

相相仕任

3

又一年收获在金乡



9月,推广部的生力军又开进了大蒜之乡— , 开始了新一年的大蒜田除草剂的推广。炎炎烈 E 我们未街里共打广告贴宣传, 重占街道, 拾职位置 则处留下了我们的宣传标语。一滴滴汗水流下,我们没

5得失情况,分别收获的经验,讨论出现的不足,然后 门产品的客户也开始愿意卖了,不主卖我们产品的客 今年把我们的产品当成了重点产品。

根据工作安排,领导没有在金乡市场主持工作,只 能通过电话了解市场情况。尽管这样,我们并没有松 極 反而把这些改具对自己工作化力的一种老体 我们 公丁明确 团结会作, 在外理空发事件的时候, 实现组 与组之间的相互协助,使工作进展越来越顺利。截至回 司时, 会乡一件虚友也没剩, 还解决了其他区域的-些库存。我们在发货严重不足的情况下,完满完成了今 F的任务目标,实现了在金乡的又一次华丽转身。

尺我们还要踏上新的征程。 (推广部 杨行宇)

起跑在推广第一次

■在路上



*T作的征程、怀着上下的心情来到了我走向社会的第 山东滨农科技有限公司,我人生的一个新起点。

来到一个新的环境,看着一张张陌生的面孔,心里 一丝胆怯,感觉很无助。经过一段时间的工作,和大家慢慢 熟络起来,感觉他们就像兄弟姐妹般,带给我一种家的温 暖。尤其是在金乡大蒜田推广的这段时间,刚开始我不知 站店促销时,我们清晨坐最早的公交车到乡镇,傍道该干些什么,对一切都很盲目、力不从心,这些都让我感 到知识不足带来的欠缺。同事们的帮助让我很快度讨难 羊.他们耐心地给我讲解不懂的问题和除草刻知识,告 加门改正, 客户对我们的服务越来越潇亮, 以前不卖我 我怎么和客户交流沟通, 告诉我怎么做宣传, 正是他们 微不至的关怀和不厌其烦的指导,让我学会了坦诚相待 换位思考,让我告别了初人职场的胆怯,重拾信心,全身心 地投入到下作由去。

两个月的金乡大蒜田推广很快就结束了,我感觉自己 大了很多,也学到了很多。开始迷茫过,甚至怀疑过自己 能够干些什么。在一天天的工作和学习中不断摸索不断法 ,我由衷感受到了团队力量的强大,深深地体会到了 女推广部员工吃苦耐劳的精神和认真负责的态度。 我开始 为能加入这个集体而庆幸了

社会在发展,市场竞争也越来越激烈,这迫切需要到 坚信, 淀农一定会有一个美好的明天。 (推广等 予像美) 场还会更上一层楼, 再创销售新高。

广西市场分析

广西省位于中国西南部、北纬 20° 54′~26° 24′,北回归线横贯 ○区中部、与候温暖、执量主宮・降水主油、干湿分明・日昭活中、冬小夏 ,最适宜甘蔗的生长。广西全境甘蔗面积约为 1580 万亩,相比 2010

年增长 60 万亩,占全国种植面积的 80%以上,桦糖量居全国第一。 广西甘蔗田苗后除草剂市场销量约 60 万件,而我公司产品平均年 销量为14万件,约占总销量的25%。其中,销量较大的产品有蔗超、忘 脚、百姓无忧、喜迎迎以及南宁普得乐定做的产品。但是市场上的竞争 对手不容小视,广西本地「家有易多收、田园、金糖等,广西省外厂家有 与林会秋 山东绿野 上海咸政等。

从去年开始,竞争对手为在市场上面占有一定的份额,不断加大投 、包括产品三证、包装、宣传推广以及终端拦截等方面,其中在产品 证以及产品包装方面投入量最大。例如吉林金秋 -88%甲灭敌即将 正, 并与南宁农户接触并大量提供试验样品, 明年将要投入市场 4-5/

今年市场上出现的问题特别严重。4 月初至中旬,甘蔗田产品定价 过宫、上述 20% 体素焦缩外干燥切开水, 基本不讲价, 导致代理商结货 艮少:4月下旬至5月上旬气温较低,甘蔗苗前杂草很少,导致苗前产 品销售得少:6月中旬天气干旱、冬大小司产品除草效果不佳、其至有 很多农民要求代理商进行赔偿。我公司产品由于在市场上面外于主导 地位,故受影响最为严重;同时,农民连年使用以55%甲灭敌为主要成 A的产品, 杂草都尸出现了不同程度的特性, 这些一度导致后期产品领 售缓慢甚至不走货。市场上面虽然困难重重,但是客户顶住压力,克服 困难,不仅完成了今年制定的任务,而且实现了增长,这自然离不开公 司的支持以及客户的同心协力。5月中下旬,讲人市场销售旺季,每天 都有可能断伤,正是公司源源不断地生产才保证了产品供应充足。广西 的核心经销商——柳江农技服务公司、南宁普得乐、南宁金子农化等自 始至终都支持我公司的产品,从而实现了销售额的增长。

广西市场作为我公司的核心市场之一,虽然市场销售突破 3600 ,但市场反映的问题也是不少。首先,公司包装不上档次,用客户的话 使用同一配方生产的产品,杂草很容易出现抗性,从而影响市场销售; 第三,常规产品价格高,客户很难接受。尽管市场上存在一些问题, 我们今年成功了,金乡推广工作已经完美落幕。明 们不断完善自己,提高自身素质,与滨农一起迎接挑战。我 2012年,只要我公司与广西市场客户精诚合作,同心协力,相信广西市 (缩位上分 干进店)

(3)以野燕麦、看麦娘为主的田块。以节省成本为主、对杀草效果要

(4)以省表,节节表,早熟禾,繭草等経难坐禾本科草为主的田埠。

(5)以播娘蒿、荠菜、野燕麦、看麦娘等杂草混合发生田块,如想节

(6)以猪殃殃、泽漆、雀麦、节节麦等杂草混合发生的田块,只能选

也可根据当地经验选用药剂。如西部省份和河北的某些冬小麦区、

麦田推广新产品时,应先试验,后应用。甲磺隆、氯磺隆虽杀草效果好,

冬小麦田化学除草的最适用药时间

一是按冬小麦和杂草生育期,应在冬小麦 4~6 叶,杂草基本出土后

省成本,可洗用茶磺降与糖马的复配剂。加不大计较成本可洗用大能。

提高冬小麦田化学除草水平的基本技能-

ま 家服务平台

冬小麦是我国主要农作物,常年种植 3.8 亿亩,其 要灾害。化学除草面积达 90%以上,基本发挥了省工、省 5害事件,造成农业减产或民事纠纷,亟待改进与提高 间需 25~30 天,产品上市较晚,农民认知度浅。 用药水平,须具备基本技能。

针对靶标杂草科学选用除草剂,主要是调查清楚冬 除草剂品种的主要性能及特点,二者有机结合。

冬小麦田主要杂草种类及发生特点

其中猪殃殃、泽漆、佛座等已成为恶性杂草。西北地 竞争,让农民难辨真假,影响其真实性。 以播娘蒿为主,并对磺酰脲类药剂产生抗性。稻茬麦 7. 不利益首为主 早作后差妻务[7] 68叶首为主 在禾

冬小麦田常用除草剂品种的主要性能特点 1 並制出

四氯。该类药剂的共同点:活性高,杀草快,成本低;但 积推广 全件差,其用药量、用药时期、用药机械的不适宜,均 辛酯的飘移危害、药械残留轻于 2,4- 滴丁脂,二甲四 部地区已有市场;但成本偏高。

計期宽,对小麦安全性好,与其它药剂可混性好,成本低 本高,影响其推了 家:但对其它阔叶草效果差,杂草死亡慢,用药动间与下 了解更多的

除禾本科杂草较早的药剂,对野燕麦、看麦娘效果较好,成 类阔叶草为主的田块。可选用氯氟吡氧乙酸、茂隆单剂及复配剂,也可 本较低;但对雀麦、节节麦效果欠佳,加入安全剂的多少与 选用国外公司的哈利、阔极。 **药**宁州影响等久小字的比合州

甲基二磺酸(世马)。是目前防除凝难类禾本科杂草较 求不严格,可选用骠马、麦灵。如期望杀草效果好,又不太计较成本,可 中收与否、关系到国计民生。杂草是冬小麦生产中的主 好的药剂 但成本高,用药技术严格。 学家事、化学验馆面积达 90%以上,基本发挥了省工,省 哈薩賈默(徐生),对哪马已产生拉性的无本科杂草有

1、经济、高效的突出优点。同时也引发多起不良药效、较好的防治效果,并兼治部分阔叶杂草;但杂草彻底死亡时 可选用世玛、优先。

2 質配率药剂 苯磺隆类复配剂(麦福强力型、快杀型、速效型、麦力 麦喜。 麦田主要杂草种类及发生特点,掌握已用于冬小麦田 士、麦途等),该类药剂多是苯磺隆+其它不同药剂的二元 组合制, 也有一元, 三元的复配制, 该类药制利用了苯磺嗪 用阔世码, 麦喜, 大能, 的优点,并弥补了对某些阔叶草效果不好,杀草死亡速度慢 冬小麦田主要杂草净类及发生结点,受不可地域。的缺点。减少了其它药剂的用量。提高了安全性,是当前市 喜欢用苯氧施酸类单剂。河南、山东、安徽的多数冬小麦区喜欢用苯磺 气酸条件,用药水平、前套作物,耕作模式等因素影响。 场上助除今人麦田剧中草的主导品种,农民有用药品能与 降的复剂。在整在冬小麦田,有你农民已用丁草胺、乙草胺进行土壤 可比冬小麦田以播娘离为主。山东部分冬小麦田以播娘 国外复配剂土,成本低,在今后一段时间仍有较大市场。但 处理防除疑难类不本科杂草,经济实惠、未施用区域,可先试验后应 8、荠菜为主。河南冬小麦田多种阔叶杂草共同发生危。该类药剂存有套证产品多,市场不规范,低价窜货的不正当 用。需要注意,上述适用冬小麦田的除草剂产品,不一定适用于春小 表,大麦田, 加哪马再加安全剂为大哪马时,才能用于大麦田, 后两类

3.国外公司复配类药剂 阔世玛(甲基二磺隆+甲基磺醛除钠盐),是当前防险 成本低,但残效期长,易对下苯作物造成严重药率,本文不推差应用。 4科草中,雀麦、节节麦、早熟禾、硬草、肉草较难防治, 疑难类禾本科、阔叶草较好的药剂,有品牌影响力;但成本 在阔叶类草中、猪殃殃、洋漆、紫缕、牛繁缕、佛座牧难防 高,用药技术严格。安全性欠佳、不能与其他药剂混用、对春 治。对冬小芳洁成危素的主要县截年生杂意。 性、角质、硬质冬小麦生长有影响。在生长转弱、营养不良的、的3~5叶期用药。一是按日历用药、以河南、汀苏、山东南部为例。应在 冬小麦田应用易产生药害。

苯氧羧酸类。包括 2,4- 滴丁脂、2,4- 滴异辛酯、二 除对骠马产生抗药性的禾本科杂草;但成本偏高,尚未大面

冬前 11 月中、下旬。三是每天最活用药时间,应是中午前后。四是按温 大能(唑啉草酯+炔草酸),防除阔叶草效果快并能防 度要求,应在日平均气温高于10℃。 最适用药时间的科学依据。按以上要求时用药,杂草小,尚未对冬

选用麦极,世玛

小麦形成危害;冬小麦未覆盖杂草,杂草最易接触药剂;杂草茎叶幼 奔腾(唑酮草酯 + 苯磺隆)。能防除多种阔叶杂草、兼顾 嫩、传导性强易发挥药效;杂草未经过冬季不良环境,抗逆性差,抗药 对当茬作物及周边作物造成药害。不同点是 2.4- 滴 死草彻底和杀草速度快的两重性,对冬小麦安全性高,在局 力弱易杀死。某些产品的用药时间比较严格。如苯氧羰酸类药剂,要求 在冬小麦的4叶期至起身前用药,鲁北用药不能迟于3月底。阔世玛最 麦喜(双氟磺草胺 + 唑嘧磺草胺)。能防除冬小麦田多 好在冬前用药。苯磺隆不能春季过晚用药,间隔时间短易对下茬敏感

晚秋、早春的冬小麦化除期,气候变化异常,易出现寒流、雨雪、倒

如何选用适宜的冬小麦田除草剂产品

冬小麦田化学除草剂的最适用药量