

那歌声……

■品管部 张瑞强

滨州这个地方,已经算得上漂亮了。

天空阴沉沉的。在小雪飘着的时刻,我不紧不慢地走着,不是为了赶路……

我一路走。快到五路尽头的时候,突然想听歌,于是,拿出手机,听那首《记得》。歌声不错,沙哑又略带沧桑,很有穿透力。

脸旁有风吹过,很凉。下一首《你一定要幸福》,也是我喜欢的歌。“沿着路灯,一个人走回家,和老朋友打电话……赌一把幸福的筹码,在人来人往的街头想起他……你一定要幸福呀。”突然在想,若是我自己,一个人,在一个陌生的城市,黄昏的街头,安安静静地唱一首歌,那情那景,该是一种怎样的幸福呢!

也是这个时刻,我突然感到一丝忧伤,因为,所有路人的眼光,比雪还要冰凉……面朝那滚滚的车流,我忽略掉身旁的冰凉,然后,轻声地哼唱……

在那熟悉的歌声里,我怀念着过去的时光。

冰糖葫芦

我喜欢趴在过街天桥上行人。然后,从他们的表情他们的生活是酸还是甜。一角,看过往的车辆。透过去在为什么奔波,为家人?为是像我一样,想透过车窗,别人的酸甜?

也许是下雨的原因,惠里又没有空调,还有半小时一样蜷缩起来,卧在车门前熙熙攘攘的人群。有到的。有笑的,也有哭的。大多,拿着检票,寻找着自己车的人,有的目光欣喜,有无奈……

在所有的人中,让我窗不远,穿着破旧,推着一且没有防泥圈的老自行车右,满脸皱纹,牙齿也已经烂。在他的车把上,别着“棉棒”,“棉棒”上插着很多来,又酸又甜,真正的糖不一声的喊着。光顾他的人是正处于热恋中的学生模们吃着老人家的冰糖葫芦推着车子向我的车窗走了“糖不得儿来,又酸又甜,真怪,老人家已经到了近前。做了。“姑娘,来一串吧,纯好吃着呢!”我一愣,随即谢,他已经递给我一串,“又好吃着呢!”说完他就骑走了。

我吃了一口老人家的甜。忽然想起冯晓泉唱的面它裹着甜,都说冰糖葫芦酸。糖葫芦好看,它竹签儿福和团圆连成串,没有愁来串冰糖葫芦,想着刚才的来一般的明朗,原来这才是生……冰糖葫芦是又甜又酸酸又甜的最有滋味儿……

时光旅程

■推广部 赵金涛

还记得小学的时候写作文,每一篇的开头几乎都是“时光如电,岁月如梭”。当然那时候还并不理解这句话的真正含义,只是觉得很押韵,就写得很顺手。这么多年过去了,从学校到社会,再到军营,再回到家乡,经历过许许多多的悲喜,看过太多的离合。走过的每一座城市都有自己的故事,夜晚的霓虹闪烁,有多少人在夜色里回忆往事的种种。当站台上又一辆长途车发走,我知道旅程永无止境。

家里的墙壁上每年都会贴一张年历,于是,时间的痕迹就这样保留了下来。从清晨的第一缕阳光开始,街边的树枝随风轻摆,交通灯忙碌个不停,早起的行人神色各异,车辆穿行而过,每一幕都像是光影里的片段,那样的清晰真实。在这一年年的过往里,有些感动被我们保留下来,像亲情,像爱情,像单纯的友谊,像一些温暖的话语,在我们生命的旅程中慢慢地累积,给我们信仰,让我们可以坚定地前行。

一年就是四个季节的流转。在时光的节点上,能够留下的那些美好的记忆,让我们在悲伤时可以聊以自慰,在挫折的路上可以重拾信心;也可以想到春的百花盛开,想到夏的骄阳清风,记起秋的硕果累累,记起冬日的皑皑白雪。蓦地,在一个陌生的城市遇到许久未见的故人,或者远行归来时透过车窗望见熟悉城市的标牌,都会有一种家的感觉,温暖而持久。

陶渊明在《杂诗》里说:“盛年不重来,一日难再晨。及时当勉励,岁月不待人”。对我们来说,那些逝去的过往都已是昨日黄花,荣耀也好,颓废也罢,终究也敌不过时间的磨砺,只有今天和明天能够把握。新的一年我们又将启程,让心归于平静,枯寂待生绿,长路任前行。

但愿来生是战友

■品管部 刘翠云

闲来无事,找朋友聊天。聊起长这么大,最遗憾的事是什么时,她说:“哎呀,我最遗憾的就是我妈把我生成女孩儿了,要是把我生成男孩儿,我肯定去当兵了。”我听了,哈哈大笑,“这怎么能怪你妈呢!明明是你自己没算准,投错了胎嘛!”

永不磨灭的番号

寒冬的深夜里有冷冷风吹来,不禁打了个寒颤,突然想起自己绪也不不知不觉间飘远……

还记得当兵走的那天,天上飘着大朵大朵的白云。18岁的我那天我第一次穿上绿色的军装,告别家人,告别家乡……

一辆141卡车将我带入想象了无数次的军营,一切都是新鲜的为军人的兴奋。五年的军旅生涯中自己经历了太多,也在慢慢地改但在军营得到了多方面的锻炼。连长说过:“男人倒下也是挺着的,信自己是个汉子。”在那田我经历了无数个让我肃然起敬,热血沸腾

高层论坛

以用促学,以学促提升,学用结合促绩效

生产一线素质提升工程全面启动

任务在于明确,措施在于到位,核心在于执行。再好的战略、再完美的计划经过层层分解,最终都要落到员工头上,由员工来执行到位。因此员工素质的高低决定了最终成果的好坏,所以当2012年度生产任务确定之后,便将全面提升员工素质确立为确保年度目标达成的关键举措之一。

一、中层管理人员首当其冲。中层永远是企业管理系统的中枢,随着行业竞争的加剧,随着公司战略发展的升级,对中层管理人员的管理能力、专业知识等综合素质也提出了越来越高的要求。尤其是在生产系统,作为化工行业生产一线的指挥员,要同时掌握化工专业知识、安全环保知识和化工机械等方面的知识。同时,在工作中事无巨细,很多事情如果不能提前预见,不能过程掌控,不能事后跟进,每一环都有可能成为影响计划完成、产品质量、生产成本的关键因素,因此中层管理人员的业务能力尤其重要。由此,针对生产系统年度目标的分解,第一个发力点就是生产系统中层管理团队的素质提升,我们采取了专业素质与工作业绩双线并行的考评方法:

首先是专业知识的系统提升。要求各分厂对车间管理人员进行自主培训并测评。目前,各分厂已纷纷行动起来,各自根据本分厂的产品种类、生产流程、管理重点不同,自主选定教材,划定知识范围,安排车间主任自主学习,由分厂组织每月专业知识测评,检验学习成果,促进专业素质的整体提升。

与此同时,进一步明确了对生产管理人员月度绩效考核的“评优四原则”:干得好——创造利润多;干得多——创造价值

大;素质高——专业知识丰富;思路清——工作思路清晰,措施到位,具备发现问题和解决问题的能力。

二、员工培训全面行动。首先要求各车间针对本车间应知应会的安全环保知识、岗位操作规程、产品质量知识等,每月对员工进行综合培训,并自主考试检验。各相关职能部门也全力投入,例如安全环保部负责组织对全体员工的安全知识月考,生产部、人力资源部负责对骨干员工——生产班长、工人技师的综合知识季考。培训在前,考试在后,考、学、练有机结合,素质提升了,操作技能、工作质量也必然随之提升。

三、优选培训未雨绸缪。自2011年底,就会同人力资源部策划并制定了《生产一线优选培训计划》,优选近两年入厂在生产一线专业对口的学生十几名,量身定做,进行职业素质提升专项培训,以“说、写、做”为培训目标,即人力资源部正在组织进行的“现场话题演练”“即兴写作测评”“专业知识考试”三项综合培训,借用每月周六培训课堂,并且该课堂已逐渐扩展为开放式课堂,各科室年轻员工也可自主参加,自由选择。因为要想成为一名优秀的基层管理人员,“说”将代表一个人的沟通能力和组织水平,“写”将代表一个人的提炼总结能力,反映出工作思路的清晰程度,而“做”代表的是专业水平。综合起来就是是否具备培养潜力。

一言概之,就是以用促学,以学促提升,学用结合促绩效。人的素质、人的能力提升了,产品质量、工作水准自然水涨船高。这就是以人为本。(副总经理 孟令涛)

实现企业管理规范化 打造企业核心竞争力

近年来,随着人民币升值、全球金融危机爆发、国内农化行业投资无序、劳动力成本逐年上升,国家对环保的要求标准年年提高,中国农药企业开始经历严酷的经济寒冬。曾经蓬勃发展的中国农药制造业,面临着利润急速下降甚至零利率负利率的风险变化,这直接影响着中国农化企业的生存与发展。面对这种困境,我们怎样才能逆境中求生存促发展?主要是从以下两方面入手,两手都要抓两手都要硬。

一、外塑形象,做好品牌销售和服务

国际大公司之所以具有竞争力,最关键的还是有强大的品牌效应、较好的销售模式和服务体系。滨农科技的牌子正在逐步形成,但是,距离大品牌还有一段距离。这就需要内外齐动,长期不懈做好产品及服务的质量及每一个细节。把好产品质量关,不允许有瑕疵的产品进入市场,走好品牌每一步。售后服务是离消费者最近的一步,也是品牌建设长征的最后一步,稍有不慎,则会前功尽弃,满盘皆输。

二、练好内功,提高核心竞争力

外塑形象做好品牌销售和服务的关键

层面员工的培训和素质教育提升。企业的发展需要员工的支持。管理者和员工的素质决定一个企业的发展潜力。公司一直坚持对中层进行培训,生产系统也从去年年底开始对中层进行安全和专业知识的培训,今年年初开始对班组长、普通员工进行培训。持续不断提高员工素质,企业最终会屹立行业鳌头。员工也会凭借其主动性、积极性和创造性对企业生存发展产生推动作用。

(三)坚持走绿色发展道路。农化行业是一直被称为牺牲环境换取GDP的行业,国家已经意识到这一点,且不断加大对农化行业的监督和审查。所以,持续革新工艺,坚持走清洁生产路线,强化环保治理,废物减量化无害化成为农化企业发展的方向。

(四)持续加强现场管理。不管是5S管理还是公司目前推行的五级现场考核管理,都是现场管理的一种方法。加强现场管理是一项长期、艰苦、细致的工作。在市场竞争日益激烈、利润空间不断缩小的今天,在自动化程度不高、所需人员较多的情况

■优秀管理者践行实录(二)

用行动践行

2011年度优秀管理者杨

一、按公司

平

随着企业战略越来越高,实现水平,我们借助“业务一体化”管流程,使财务及《报销管理规定》性;聘请国、地训,有效识别不欠并周期性地与做到销售、财务、

2011年,财本上都是新人新



肩上,感觉担子更重了。如何在工作中逐渐打造一的员工队伍呢?首先,根据工作内容,把员工分成核算组、税务组、业务往来核算组、出纳组等六个让大家明确自己的岗位职责,一切工作都按照规

二、加强对财税政策的解读,把控,对接

在税收筹划方面最重要的一点就是要进行税把握国家有关税务政策,认真解读税收政策与会计不同的要求,再按照不同的方法处理,达到有效降

我们本着积极对接、合理筹划、积极协调的原有有效维护了企业合法利益。如在协调滨农高新技:计扣除、日常涉税发票及涉税事宜方面都进行了:业预期目的。同时,有效配合研究所等部门,积极作了政府相关部门对企业多项资金的支持。另外,作,争创企业发展的有利环境。

三、一切工作按制度执行,坚持原则

作为非盈利部门,合理控制成本(费用),有效务工作的重中之重。因此,严格执行财务制度,全。①坚持收支两条线,加强财务核算和监督,杜:回收,减少坏账损失的发生;②在实际工作中对应账差异结论报告,对差异及时正确处理;③货币资银行存款结算准确,月末编制出余额调节表;④:的沟通,严格出入库手续,财务人员及时严格审核库存,及时有效的控制成本做准备。

下一步,财务部将继续围绕公司的战略目标升财务服务质量,强化制度执行力。

■文化践行

动力车间:节能创



动力车间在造后,把节能目上。动力车间按稳压、停大泵来开始着手东厂区

经过尝试,但消防泵无法实现成功想办法,不为失败找借口。动力车间通过与管线耐腐蚀耐压性强,非常适合地下消防。投入P腐蚀漏点问题,实现了小泵稳压的节能目标。

消防稳压的成功改造预计每年可节约电费2漏点的难题,实现了节能、环保双效益。

护卫队:迅速出警 消防

3月10日晚

寨子村火警电话警后,护卫队迅



高层论坛

大浪淘沙勇者胜

目前国内除草剂市场形式可以总结为:假货“不假”,凡是同质化产品,没有品牌之分,谁挺价格谁死。

国内很多零售商销售除草剂时,总是搭配杀虫剂、化肥等捆绑销售,并且价格几乎都一样。而农村老百姓的观念又都是“便宜就实惠”。除草剂使用量也越来越大,超过正常使用量的 2-3 倍,甚至更多。这样一来,低含量的产品效果照样好,而且更实惠,农民何乐而不为?所以,哪种产品市场好,可想而知。

一个厂家辛苦两年刚卖好一个产品,比其价格低的产品就跟出来了,其销量自然会受到影响。若不调整价格,销量就会慢慢降低,最终难逃一死;若随之下调价格,销量倒是有,却没效益,还是死。同质化产品的这种恶性竞争迫使经销商赚钱要出手快、狠,也就是说赚钱销售期只能是 2-3 年。所以,零售商对利润看得越来越重,一旦利润不好了,马上淘汰换新名称或新品种。另外一种情况是,在侵权、造价等方面存在一定问题的产品,基本都是卖两年就换品种,在消费者眼里也留不下强烈的视觉冲击,基本靠假货赚钱。这种大的“亚健康”销售环境致使经销商和零售商已经很难再做大。

现在,国家对企业的大企业的农药产品质量越来越重视,对造假行为的处罚力度也越来越大;而对小厂家的不法行为基本都是以罚代管,被曝光处理的也基本都是大企业。由此导致大企业越来越少,小厂家越来越多。蚂蚁多了会吃掉大象!现在的治理状况俨然是“打真扶假”,这也就是为什么厂家越减越多的原因了。

面对这种“亚健康”的市场竞争环境,滨农需要做好以下几点:

淡季储备。加大淡储力度,在当月内转换成制剂产品。在这方面,2011 年酰胺类就做得很成功。

加快资金周转次数,淡季分三次收款,不计息,对固定客户固定产品要在淡季签订合同并收款。

对高附加值产品,差异化产品制定稳定推广和增长策略。

减少规格品种。2012 年计划规格减少 20%,并制定产品淘汰管理办法。

大浪淘沙勇者胜。只要滨农人团结一心,坚定信念,必能出奇制胜,傲立行业前潮。(副总经理 王红良)

关于出口市场和原药销售的几点思考

通过今年的 CAC 展览会不难看出,中国农药走出金融危机阴影,回升向好的形势比较明朗。但由于受大环境影响,市场整体依然处在一个逐渐回暖的振荡时期。某些原药产品依然延续着 2008 年金融危机引发的价格下行的规律,但今年表现并不特别明显。

一、产品价格变化趋势

传统常规产品由于受政策、作物种植变化及市场竞争利润等因素影响已发生了很大变化:我公司酰胺类产品乙草胺销量锐减;某些特殊原因导致一些老产品价格飞涨,如氟乐灵等。随着市场行情的变化,相信老产品价格飞涨只是昙花一现,很快就会恢复到无利、残酷的竞争状态。

常规产品,如二甲戊乐灵和净类,由于受环保压力大,原材料价格上涨及市场供需矛盾影响,价格上涨幅度较大,导致市场供货紧缺,采购困难。

特色产品,如三嗪类,作为绝对优势和规模的产品竞争力明显。

二、市场销售变化趋势

出口市场发生了重大变化:从单一出口原药向出口原药和制剂齐头并进的方向发展,而且制剂出口的增量和增速已超过原药,由此表明,中国的农药产品在向贴牌生产和品牌生产迈进。

销售模式的改变:中国公司抢滩海外终端市场,成立合资公司或独资公司,单独注册产品,紧抓主动权,向跨国公司经营模式靠拢,抢夺跨国公司的非专利产品市场份额。

面对如此巨大的国内外市场变化,我公司只有顺应市场发展,强化自我核心优势,才能保持稳健快速的发展。

第一,顺应市场发展,继续加大新原药、新剂型的研发和生产;加大环保投入;加大产品集约化、规模化和特异化,保持公司强大的制造和研发能力;加快独资和合资公司组建的速度,拥有自己的海外销售队伍。

行业观察

打造过硬本领 推进国

在第十三届 CAC 展会上,我公司重点展出了具有规模化生产和高精尖技术的产品,赢得了国内外众多新老客户的青睐与支持,有效扩大了滨农品牌的知名度和影响力。同时我们也看到,一个企业必须有强大的实力,才能抢占更多国际市场。

自 2008 年全球金融危机至 2012 年,农药行业经历了一个漫长的寒冬。大浪淘沙过后,随着国家产业政策的调整,安全环保力度的加强,市场上产能过剩、无序恶性竞争的局面将得到改善。未来农药行业将逐步向环境友好型企业、勇担社会责任企业、专业科技型企业优化集中。对滨农科技来说,这既是挑战又是机遇。

2011 年,滨农抓住机遇,原药制剂稳步跨越任务目标,完成了 15 亿的销售收入,对我公司后续品牌建设,核心竞争力的提高起到了很好的推动作用。然而,整个中国农药市场状况并不乐观,主要表现在今后相当一段时间内:市场供大于求;产品雷同化严重;价格仍旧处在微利时期。在这样的大背景下,农药企业要持续快速发展,必须突破传统发展模式。这一方面,国内很多同行企业已经

通过建设专业人以及建设海,跟我们拉开了产、销售、管理以,今后的工作提升的同时,第一、加强营化海外销售人,员工专业培训,二、有目完善五批次报的登记资料库;训,提高登记人三、推进原把滨农制剂品,中。四、抓住初设立滨农国外,进程。总之,不管滨农人坚持公,有办法”的工作发展模式。这一方面,国内很多同行企业已经前列将指日可

未雨绸缪我先行

在第十三届中国国际农业化学品及植保展览会上,通过与参会伙伴的交流,我们充分感受到了滨农的快速发展和不断扩大的国际市场影响力;与优秀企业相比,我们也发现了自身的差距与不足,今后需从以下几点做好我们的工作:

一、加强产品知识学习,提高自身综合素质。营销模式不断变化的现状对营销人员的要求越来越高,我们必须加强产品知识学习,提高谈判技巧,维护好优质客户。原药部承担原药销售与采购两个职能,因此,我们要培养一个团结型、技术型、服务型的高效团队。

二、充分了解市场,做到知己知彼,百战不殆。销售人员必须充分了解市场,充分了解对手在想什么、做什么,对在相应阶段我们应采取什么样的销售策略做到心中有数。采购人员必须对上游原材料或基础化工保持一定的敏感性,通过了解原材料价格走势、厂家产能及库存,来判断我们的采购时间及数量等。我们部门要集思广益、谏言献策,争取公司利益最大化。

三、建立整体考核机制,制定合理激励机制。为适应公司整体发展,通过向业内优秀企业学习,2012 年我们将运行新的考核和激励机制,高层领导提倡全员参与销售,做到人人奇制胜,做大做

滨农科技第八次参加 CA



本报讯 3 月 6-8 日,由行业分会(CCPIT CHEM)主“化学产品及植保展览会”(CAC 重举行。作为一年一度的中国次会议,共吸引了来自中国大、澳大利亚等 100 多个国士。我公司副总经理闫勇带此次展会,我公司主要展

拥有一颗责任心

何谓责任心?通俗地讲就是做好份内事情的一种积极的态度。它是一个人应具备的基本素质,是为人处世的基础,是安身立命的保障。小到一个人,大到一个企业,要想成事,必须拥有高度的责任心。一个具备责任心的人,无论干什么事情都会兢兢业业,尽职尽责,遇到困难也会迎难而上。相反,如果没有责任心,做什么事情都粗心大意,避重就轻,遇到问题相互推诿,逃避责任,那么,他的人生将永远都是碌碌无为。

责任心是一种生活的动力。托尔斯泰说过:“一个人若没有热情,他将一事无成,而热情的基点正是责任心。”有了责任心,在工作和学习中才会有干劲,干事情才会脚踏实地,一丝不苟。常常看到某些车间的员工,对安排的工作敷衍了事,磨蹭拖沓。有的人明明半天能干完的任务非要拖到下班完成;有的人做设备保养时,从不除锈,直接刷漆;更甚者上班时间开小差,四处游荡。这些陋习既反映了车间管理的不到位,又说明员工对工作没有热情,缺少动力,缺乏责任心。

责任心是一种处事的态度。责任心的形成是一个人成熟的标志,你无论做什么事,都会感觉这是份内的工作,是在体现自己的价值。一个勇于承担责任,敢于承担责任的人,才会得到大家的认可。不要总是抱怨自己不得志,一切机遇都是以能力为前提的,只有端正处事态度,我们才会获得更多的机会。

责任心是一种可贵的坚持。有的人抱怨自己的工作千篇一律,每天都重复相同的事情,简单枯燥没有挑战性。其实不然,海尔集团总裁张瑞敏有句名言:“把每一件简单的事做好,就是不简单,把每一件平凡的事做好就是不平凡。”事无巨细,只要用心去做,比别人多想一些,多干一些,你会干得更好。

责任心是一种信念,是一种企业文化的体现。在滨农,无论是管理者还是普通职工,都有责任去做好本职工作。曾子曰:“士不可以不弘毅,任重而道远。”因为能力越大,责任就越大,你展现的舞台就越大。

(二分厂 毛旭涛)

昨天 今天 明天

在公司的这段时间里,从品管调整到车间,在不同的岗位职责、技能需求、工作环境中,我深深地认识到了自己在各方面的不足,继而开始不断努力学习,在认识上也获得了一些提升,自己也有所改进。

改变以自我为中心的意识。在学校作为小集体中的佼佼者,很容易成为邻里伙伴的学习对象。作为一个成年人步入社会,独自支撑一片天空时,我渐渐意识到这还远远不够,要更加努力学习更宽广的知识才行。物竞天择,适者生存,进入全新的环境,就应脚踏实地的从零做起。

放下个性,融入团队。以前的我总是摆出一副与众不同的个性,时间一长,难以实实在在地走进车间朴实的生产工作中。阳春白雪是生活,下里巴人亦是生活。放低姿态,怀着谦虚请教的态度多与他人交流,交流多了就会发现尺有所短、寸有所长。

在具体的工作内容中,我清醒地认识到自己空有理论知识,缺乏实践经验。知晓一些原理,但只会写写画画,不能联系到实际的生产操作及工艺处理环节。当把理论应用到实际生产中,才发现以前不曾涉及的问题逐渐浮出水面,凸显了出来。最直接的就是成本控制问题,怎样使物料消耗合理减少而又不影响产品的产量、质量等参数,这就不仅仅是一个简短的方程式或反应原理。即便是控制产品颜色这样一个简单的环节,其身后也隐藏着好些不易发觉的工艺问题。如何行之有效地将这些难题搞懂吃透,都是我不断努力进步的方向。

今天比之昨天进步不小,明天要想取得更大的进步,也唯有不断学习方能为之!

(合五车间 王由兴)

效沟通的方法与技巧

沟通从一定意义上讲,就是管理的本质。管理离不开沟通,沟通渗透于管理的各个方面。一个车间要想提高生产效率,除了要具有优良设备、先进技术等客观条件外,还需要领导者与员工之间建立良好的沟通,如此方能提高效率。

如何做到有效的沟通呢?首先,要了解自己所要沟通的对象。以我们企业为例,员工来自不同的地域,在年龄、素质、生活习惯等方面都存在一定差异。作为车间主任,要对员工(至少是班长、组长)的爱好、性格、优缺点等有所了解,然后对他们“对症下药”,根据其特点安排工作,这样才会如臂使指。其次,要准备好自己所要沟通的内容,准确发布命令。举个简单的例子,在开车间班前会议的时候,安排每一项工作都要细致、明了,语言要简练,通俗易懂。因为我们的员工不是“书袋子”,天花乱坠的语言他们不一定能听懂,最简单的方法就是告诉他应该干什么、怎么干、何时干、要达到什么样

的效果。还要随时检查,随时作出指导。最后,要懂得自己的观点强加给员工。任何人都不是万能的,在工作上的意见与员工相左时,要适时地学会倾听员工的意思而不是一意孤行。

沟通不仅是技能,更是艺术,而艺术是融入了大量不仅要管理者的角度统领全局,更要站在员工的立场关注他们的思想动态,才能充分运用沟通这把金钥匙,;

内涵式发展

何为“内涵式发展”?从一个人的生命发展过程来化,学会思考,学会推理研究,学会明辨是非,这就是内;

对于一个企业来讲,规模之大,不仅在于厂区之大是否过硬、品牌是否响亮。一个企业的内涵式发展不系到一个企业的企业使命、企业愿景、核心价值观及战“内涵式发展”是一个相对的概念,是相对于“外延”的本质,即:概念的内容或是指内在的涵义。它强调的内在的自然历史发展过程。它主要通过内部的深入引致质变的过程中,实现实质性的跨越式发展。

滨农科技历经十几年的风雨,从一个专业生产除齐全的企业,从名不见经传到业内小有名气,这段时间工的努力,但是,不可否认的是这与大的良好的市日趋严峻,竞争态势有见恶化,市场格局较为动荡,所先、国际知名的农药产品供应商,乃至最终成就百年基高员工能力,通过内部的深入改革,激发活力、增强实

问渠哪得清如许,为

——浅谈“一线员工

创新包括很多方面,如:管理创新、产品创新、技术一提到创新,很多人会认为太难太过遥远。其实这种想工作的点点滴滴中。平时,我们周围总会有很多不完善这些缺陷,再有那么一点主动性,你就会想出一些可行

令人欣喜的是我们企业在这方面做得其实挺不错的创新事例,小至工具的改进、设备改造,大到设备的工一线员工的工作积极性和创造力,更重要的是为公司效益,推动了公司的不断发展。

这些创新得益于我们公司良好的工作氛围和健全进设备,我提升产品质量,比学赶超氛围浓厚。公司对地增强了员工和各个车间的荣誉感,提高了他们工作作局面。

一支勇于创新的队伍是企业最宝贵的财富。一线会得到发展。“问渠那得清如许,为有源头活水来”。所小的创新就好比是活力之水,为公司这个池塘不断注入

四轮驱动

市场、科研、生产、研发是一个有机整体,缺一不可

市场是企业的龙头,是一切工作的重中之重。在现市场如战场,谁能把市场营销做得更好谁就掌握了战道,企业生产出的产品只能成为仓库里的积压品。如以往积累的经验应对市场,就必会导致销售业绩下滑。



在职教育学员领取培训计划书



在职教育培训开课

