

■2011 年度优秀管理者采访

原药登记:在学习中合作,在合作中提升

编者按:9月22日,原药登记部主任何理朱环环在周六培训例会上,与大家分享了2011年度原药登记部的管理经验。朱环环自2011年主持原药登记部工作以来,就非常重视团队建设,特别是注重员工知识水平的提高,在国外产品登记方面取得了一定的成绩。



FAO认为,农药登记是指政府部门对农药的安全性和有效性资料的评审和批准,包含着几个不同的环节,其中,评审过程是最重要的。为使农药通过评审,生产者必须提供农药各方面的科学资料。据朱主任介绍,中国对农药登记的解释是:因为农药是一种特殊商品,为有效控制无效或低效甚至有害的农药产品进入市场而实行农药登记制度,即:农药进入市场前须在国家相关部门进行登记,获取批准(登记证或其他证明),取得农药登记证这种重要的无形资产。

在2011年之前,原药登记部的登记工作一直是通过与外贸公司合作的方式进行的。自2011年开始,我公司开始直接

与国外客户合作登记,共授权18个国家,83家公司,完成了186个产品的登记。在同国外客户直接登记的同时,也保持与外贸公司的合作登记。2011年,我公司共授权16家外贸公司在18个国家,完成了34个产品的登记。由此看出,外贸公司的授权登记相比前两年已经明显减少,这反映出我公司同国外客户的直接合作正在加强,“滨农”品牌在全球农药行业的知名度正在提高。

在团队建设方面,朱主任对登记部员工提出了勇于担当、乐于奉献、善于分享、敏于收集、勤于学习、严于规划等六项要求。勇于担当就是在登记项目中,积极寻求对业务有所裨益的亮点,激励其他部门协助登记工作;乐于奉献是指借助登记的视野,为业务部门与职能部门提供协助;善于分享是要求团队中的每个人都要加强自身的优势知识,并善于以分享的方式交换他人的优势知识;敏于收集则要求登记部人员关注登记之外的行业信息与发展动态,深化信息积累;勤于学习强调互通有无、互相学习,学习沟通的目的不是套取别人的信息,而是为自己寻找老师和课堂;严于规划指的是在工作中总结经验,勤于做数据的标准化与操作流程的标准化。

原药登记是一项涉及面广、专业性强的工作。所以,朱主任特别重视提高团队人员的业务水平。在知识体系的基础建设方面,朱主任首先要求团队中的每个人员了解我公司优势

产品和及业务区域的登记要求,掌握本公司主打产品登记数据,并学习登记要求相关模块的体系构成。知识的提升途径主要有四个:从市场出发,把握整体主流产品行情与发展情况;从作物出发,学习作物线产品构成与相关的登记情况;从熟悉的登记出发,把握登记要点与派生的登记评估体系;从团队出发,学习产业链其他环节所涉及的各项登记以外的知识。

对登记人员思维提升的途径,朱主任归纳了四点。深化理解:归纳区域市场登记要求的通性,使登记资料和资源具有通用性和一致性;强化沟通,建立自身人脉关系,拓展自我登记工作的外延,加强登记信息获取渠道;优化布局:对登记工作的分布和权重做初步分析,在瓶颈工序上做重点突破;淡化心态:对登记工作外围知识善于发现,以登记为契机多方面学习农药相关知识。

随着中国农化行业的不断发展,国内农药出口登记进入了一个新的发展时期,生产企业越来越成为出口登记的主体,外贸公司的出口登记需要依靠生产企业的支持。跨国公司对该市场的垄断也在一定程度上阻碍了中国农药出口登记模式的突破。现有的出口登记方式决定了中国农药“国际品牌”难以实现,从而影响了中国农药品牌的国际化。路漫漫兮修远兮,相信在登记部与海外销售团队的共同努力下,滨农品牌定会大放异彩。

(本报记者 李明德)

■思与行

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行

古人学问无遗力,少壮工夫老始成。纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。

《冬夜读书示子聿》——南宋陆游

培训界的专家们经常会讲“温水煮青蛙”的故事来传达“生于忧患,死于安乐”的意思,告诉学员们不能失去奋斗的冲动或者其他一些牵强附会的道理。由于故事看起来合情合理,无可辩驳,寓意也很好,都是具有很强的激励意义,于是,这个来源于19世纪末美国康奈尔大学科学家做的实验被广为流传,大量引用。许多年来,我们都对这个实验深信不疑,从来也不曾有人想过要亲自试验去验证其真实性。

前段时间在一期电视节目里,有人做了这个试验。然而,当把青蛙扔到开水中,青蛙被开水以迅雷不及掩耳之势烫死,整个过程只有四秒左右。试验者为了保证试验的严谨性和真实性,还分别选了原生态和人工饲养的两种青蛙反复进行试验(阿弥陀佛,好像残害了不少只青蛙),结果都一样。有专家指出,这可能是现代的青蛙跟19世纪的青蛙不一样,因为现在环境污染或农药使用可能破坏了现代青蛙的某些身体机能。

接下来,试验者进行“温水煮青蛙”第二部分的验证。先把青蛙放到冷水中,通过加热,发现当温度达到60度左右,开始有青蛙跳出,当温度达到65度左右时,所有的青蛙全部跳出来了。试验者还做了不同加热速度的试验,发现当温度以每分钟10度左右的速度加热,青蛙在37度左右跳了出来。当温度以每分钟12度左右的速度加热,青蛙被煮死了。试验结果表明:“温水煮青蛙”故事背后的依据是有一定道理,但前提是温度变化明显的情况下。

很多的时候,我们习惯到“谷歌”上“搜狐”一下“百度”的结果;习惯上和咀嚼别人的研究结论;也习惯不懂装懂,胡乱指点,潜意识总认为自己绝对比别人做得更好,其实这是一件很可怕的事情。

公元1199年,陆游以“古人学问无遗力,少壮工夫老始成。纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”的醉醉诗句,就知识的获取谈了自己的看法:一是要花多力气,二是要亲自实践。

我们需要怀疑一些前人留下来的话或者思想,在没有亲自试验的情况下,我们所知知道的也许靠不住。真正了解一个领域必不可少的一项就是亲自实践,否则都是纸上谈兵。(市场部 刘杰)



■诗海拾贝



无题

◇合三年间 姚世军

粉花桃花含羞笑, 春花娇媚随风摇, 翠荷含露露光闪, 莲花浮水红艳绕, 金菊飘香秋风爽, 桂花浓郁秋风醉, 腊梅点点暗香透, 银装素裹枝头像。

■凡境禅心

最好的那块玉



姨夫的朋友开了一家玉器店。听他说,那位朋友是玩玉的行家,店里大都是珍贵上乘的好玉。关于玉石,千百年来,人们对其赞美良多。我对玉也一向是带着神秘感和崇敬去喜爱的。玉器店开张那天,我和表妹忍不住跟去参加了庆典,想要见识一下。

庆典那天去了不少人,看样子,也大都是些爱玉之人。致辞一结束,大家就一股脑地进了店内。店里的空间都是用雕花木屏风隔开的,装饰非常古朴,玻璃柜中的青黄白璧各色玉石被灯光映衬的格外莹光水润。虽然好多饰品的价格实在是令人咋舌,但能够一饱眼福也是好的。

店主是个看上去很儒雅的中年人,耐心地给客人们介绍着橱柜里的各色玉石,也讲解一些辨别玉器真伪的小知识,这让我们和表妹两个菜鸟听得聚精会神。讲解完后,两位店员各捧着一个长托盘走过来,盘中尽是大小不一颜色各异的玉石。店主说:“这些都是未经加工的玉料,成色也都差别很大,诸位可以在盘中仔细地挑选一下,谁能挑出最好的那块,将会得到一颗和田玉珠的吊坠作纪念。”于是,大家开始细细地摩措盘中的玉料。我不懂玉,但总觉得跟玉有关的活动,如果参与一下,自己也会变得风雅一些。可外行就是外行,虽然听店主讲了一些知识,也有些模模糊糊地学人家去摸盘中的玉石,但人手尽是一片冰凉凉水,实在分不出优劣。我选了一块水珠形状的淡绿色的玉石,表妹也拿着一块黄白相间的玉石看得仔细。

最终,最好的那块玉石出来被一位老先生挑出来了——一块巴掌大小、通体绿的有些发乌的玉石。据说琢磨之后,颜色会翠得滴出水来。我挑选的那块也不错,但是颜色不均影响了价值,而表妹拿的那块黄色玉石在那两盘玉料中质地最一般。

我们跟她开玩笑说:“人家让挑最好的,你倒把最差的那块挑出来了!”

在众人围着店主研究那块上乘玉料时,我看到表妹在一边向看管玉料的那个店员问着什么,我便走了过去。只听店员在评价着表妹选的那块黄玉:玉以绿色为上乘,颜色偏黄就是最差等了,这块石头颜色还不均匀,算不上纯色玉,并且玉相浑浊,所以,就算加工出来价格也不会高……”

我拍了她一下:“怎么,不相信自己眼光差,还要再来认证一下呀?”表妹回过神来,却是一脸兴奋:“我已经问过啦,这块玉石会雕成花型呢,肯定很漂亮!还好价格我也能承受,下个月应该就能够摸出来了,到时候你来陪我买行不?”

难怪人说黄金有价玉无价,也难怪人说挑玉要看缘分,那块最次的黄玉,在表妹眼中,真是胜过那块昂贵绿玉千千万万。其实,仔细想来,玉石不过都是石头,哪有真正的优劣之分?通透也好,浑浊也好,是否真喜欢,觉得珍贵,全在自己内心的感受。人眼即是缘,人遇到心爱之玉是一种缘分,玉遇到赏玉之人也是一种缘分,天地万物,红尘一线。玉如此,人亦如此。(人力资源部 杨霖)

■生活之道

学会让钱生钱

以前听到有人说要去学理财时,我便觉得好笑,钱还用理财?谈花的花,不谈花的就不花,这还不简单吗?!

学生时期,我对“财”一点概念都没有,自认为还是比较省吃俭用的,可不知为何就是剩不下钱,而别人的卡里却总是有备用金库。当时,我还清高地认为,他家肯定是很有钱,又是一个啃老族!

一次偶然的机会,学校里组织了一次理财活动。学校给参加活动的同学每人一张一千元钱的卡,要求在扣除生活费的情况下,一年后卡里还要有存款。在此期间,参与活动的人都不能借钱,如果出现不够花或借钱花的情况就判为淘汰。

我傻呢,一千元钱,一年,还要剩余,这是什么概念啊?!一千元钱还不够一年的馒头钱呢!何谈剩余

啊!做生意也不够本啊!存银行更不是现实!怎么办呢?怎样才能让这一千块钱生出更多的钱来呢?参加活动的同学也都不知所措。这时,有位女同学说:“以前,我做过一次实验,拿一千块钱中的一百元买了一点当时升值较稳定的一支股票,过了两天,卖掉后就赚了五十”,这样,我那几天的生活费就有了保障;在解决温饱后,我便可以打工赚钱了。如此循环,我不仅保住了那一千块钱,还有了多余的存款。”

现在想来,这位女同学的成功实验虽然有很多幸运的成分(通过炒股赚钱),但是,也不能否定她能够适时抓住机会的理财能力和理财思维。总之,活动也好,实验也好,对我们这些80后的花钱能手来说,如果我们想赚钱生钱的话,学会适时、恰当的理财真的很重要。(生产部 李德凯)

■一句话新闻

◇9月17日,市安全评价中心下发安全隐整整改通知后,动力车间针对车间存在的问题进行了逐项整改,主要包括:压力表的更换、应急照明灯的安装、设备二次接地的制作安装等项目。(动力车间 陈鹏)

◇10月10日,我公司2012年度特种设备定检工作全部完成。(安环部 孙文杰)

◇10月10日,经过五天的激烈角逐,滨农科技第七届篮球比赛精彩落幕,滨农销售代表队以精湛的技术和优秀的团队合作精神荣获比赛冠军,此次比赛既丰富了员工的业余生活,凝聚了滨农人团结一心的精神,同时也营造了良好的工作、生活氛围。(行政管理部 耿向阳)

◇截至10月底,公司后勤部对宿舍楼的整修已全部完成,包括清洗窗台、粉刷内墙、修理橱柜、维修床板等内容,此次彻底整修,在很大程度上改善了员工的住宿环境。(后勤部 郭明明)

◇10月16-18日,为进一步加强安全标准化工作的运行,公司中二车间主任杨海阔,合成三车间主任罗建亭,安环部孙文杰、李振华等四人参加了安评中心组织的安全标准化培训。(安环部 孙文杰)

◇10月19日,后勤部蔬菜水果超市开始试营业,主营蔬菜、水果、干果、蛋、面、油等,为广大员工带来了实惠与便利。(后勤部 郭明明)

●报道话题

新型农药缘何不被农民接受

日前,笔者在陪同某县质监局推广农业标准化时,就农药的使用情况进行了一些调查。调查发现,如今很多农民仍然喜欢使用高毒的传统农药,而对于一些新上市的生物农药及高效低毒农药却并不感兴趣,这是为什么呢?

首先是观念难改。多少年来,在农民头脑中似乎形成了这样一种传统观念,那就是毒性大的农药杀虫效果肯定比毒性小的农药好。特别是在使用农药预防病虫害的实践中,他们基本上掌握了传统农药的使用方法。常言说:“习惯难改”,因此近年来虽然不断有高效低毒农药上市,可仍然有很多农民对传统的化学农药情有独钟。

其次是宣传滞后。让农民接受一项新事物的过程比较缓慢,而且种庄稼是种一茬收一茬,一旦有个闪失,就会造成严重损失。因此,新型农药宣传时,广告必须跟上,而且形式应多种多样,语言应通俗易懂。

再次是示范较少。由于东西南北温差大,气候变化多端,南方适用的,北方不一定适用;平川适用的,山区不一定适用,而农民无论使用什么新技术,都非常讲究适用,因此农技部门应该首先指导更多试验田来指导使用。实际推广中,可以让种大户免费试用一些新农药,取得经验,让农民亲眼看见,亲耳听见,这样一来接受新农药的速度自然要快得多。

第四是价格较高。新型农药由于产量不大,种类相对没有传统农药全,再加上前期研制经费,所以生产成本高,售价也相对贵一些。现在农民种地更是精打细算,哪个便宜用哪个。

因此,要让高效低毒农药与生物农药真正占领市场,还有许多具体工作要做。(摘自山东农药信息网)



信任—需要—成功
Believe Need Success



总第063期

山东滨农科技有限公司

http://www.binnong.com

2012 年 11 月 1 日

第 11 期

(内部资料 仅供交流)

■第七次高层办公会专题报道

决战第四季度,跨二奔三望五

本报讯 9月30日上午,我公司组织全体高层管理人员在三楼会议室召开了本年度第七次高层办公会。会上,各高层管理人员对前三季度工作做了总结汇报分析,对第四季度的生产经营做出计划安排。董事长黄延昌听取汇报,对当前国内外行业形势及企业内部生产经营环境做了综合分析,对公司下一步的战略发展和生产经营提出了明确要求。

第三要借市质长质量奖的申办,深植卓越绩效模式,使之落地生根。在当前的行业形势下,很多优势企业都有较大发展,利润过亿,远在滨农之上。这凸显了我们低利润产品以及“四大费用”居高不下之弊端,只有转变管理理念,优化运营模式,靠管理之提升去促进公司的规范、健康和可持续发展,才能除弊兴利,破茧成蝶。对于管理之升与成本之降,高管人员责无旁贷,务必亲力亲为。

第四要持续优化中高层团队的建设。黄总着重指出,骄兵必败,尤其面对管理与市场上的差距,要时刻保持危机感。并提出,中高层管理人员要培养自身的三个精神,全面提升职业素养:一是百折不挠的进取精神,我们正在“跨二奔三望五”,国内外市场要长期持续开疆拓土。原药制剂品种要长期持续做细、做精、做专,打造国际化滨农,务必百折不挠!二是顺势而为的危机精神,在激烈的行业竞争态势下,我们要时刻想到,不是

一定会持续上升。因此新项目建设要全面加速,确保年内投产运行,至11月30日倒计时安排工期,所有工作必须绝对服从于项目建设需要。

没有市场,而是我们没有客户;不是产品平庸,而是我们的产品没有竞争力。要时刻聚焦于这些问题的解决,度好势方能破好题,破好题方能抢先机!三是惠而不费的勤俭精神,“惠”是最高价值,“不费”是最低成本,“惠而不费”就是用最少的资源、最低的成本创造最高价值的产品。

对于下一步经营发展的关键问题,黄总提出要准确定位,合力聚焦:公司战略及阶段性目标要清晰明确;加速员工的培养,储备足够的人力资源;改善管理,灵活优化组织架构;安全环保安身立命,治污减排务必落到实处;创新无止境,产品、理念、营销模式都要创新求变,研发费用永不设限。对于当前的,未来的所有问题,不但要天天讲,时时做,还要强化预见性,做到未雨绸缪,措施前置,才能砥砺前行,破浪远行。

(本报记者 戚哲芬)

■要闻简讯

我公司当选为中国农药工业协会第九届理事会副会长单位

本报讯 10月18日,中国农药工业协会第九届一次会员代表大会在上海召开。会议经172个会员单位的代表以无记名投票的方式,选举产生新一届领导成员,我公司董事长黄延昌当选为中国农药工业协会第九届理事会副会长,我公司当选为中国农药工业协会第九届理事会副会长单位。(本报记者 刘梅梅)

我公司四个研发项目被列入2012年度山东省第三批技术创新项目计划

本报讯 近悉,我公司于8月10日申报的“新型高效除草剂异丙草·菊悬浮剂”、“新型高效除草剂乙·菊·异丙甲悬乳剂”、“新型高效除草剂乙·菊·滴丁酯悬乳剂”、“稻田除草剂沙稗磷·吡啶磺隆可湿性粉剂”四个项目被山东省经信委列入2012年度山东省第三批技术创新项目计划。据了解,根据《山东省企业研究开发费用加计扣除管理操作指南(试用)》的规定,列入计划的研发项目均可享受150%研究开发费用加计扣除,此政策将为我公司的研发创新再添动力。(科研所 王晚艳)

我公司集成化工研究所荣获“优秀社会组织”称号

本报讯 9月份,我公司山东集成化工研究所被滨州市民间组织管理局和滨州市社会组织促进会联合授予“优秀社会组织”称号。

据了解,今年6月份,我公司就山东集成化工研究所和滨州赢新化工研究院向市民政局提出了年检申请。在提出申请三个月后,滨州市民政局公布了年检结果,我公司两个研究所年检全部合格。(科研所 王金凤)

我公司组织召开五金供应商季度交流会



本报讯 10月18日,供应部在办公楼四楼会议室组织召开了五金供应商季度交流会,山东政通阀门有限公司、滨州广远机电有限公司等60多家客户代表参加了此次会议。供应部副主任杨洪福主持会议,公司采购副总侯立国参加会议。会上,侯总就公司目前的经营发展现状进行了简要介绍,就质量、价格、付款及服务提出了明确要求,并对部分AAA级优秀供应商提出了表扬。随后,杨主任要求供应商一定要适应公司采购计划的调整,跟上公司发展的节奏,并认真填写匿名客户问卷调查,真实反映采购过程中的问题,为公司采购管理水平的提升提供依据。接着,采购员李玉东对采购过程中出现的问题进行了通报。最后,杨主任为会议做了总结,此次交流会取得了圆满成功,为今后实现与客商更好的合作奠定了基础。(供应部 王涛)

我公司再次参展第十二届全国农药交流会

本报讯 10月19-22日,第十二届全国农药交流会暨农化产品展览会在上海光大会展中心隆重举行。我公司由董事长黄延昌、副总经理闫勇带队参会。

此次展会上,我公司在继续展出和推广优势产品和规模化产品的同时,重点向客户宣传新研发以及新推出的多个产品。我公司销售代表与国内的原药客户及意大利、美国、巴西等海外国家和地区的原药、制剂进口商进行了新老产品的洽谈。参展期间,经中国农药工业协会统计,2012年全国农药销售百强企业新鲜出炉,我公司位居第六。借此机遇,我公司将继续加大中国农药的研发力度,做到产品的梯次更新,真正实现健康、快速、持续发展。(出口部 开玉锋)

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

乌克兰GE公司偕其经销商来我公司参观考察



据了解,GE公司与滨农合作已有三年之久,三年来,双方一直保持着友好的合作和交往。其中,GE对我公司的乙草胺、二甲戊灵等产品,无论是品

尼日利亚、贝宁两国政府官员考察团来我公司参观交流



■要闻简讯

卓越绩效模式:现场评审积极准备中

本报讯 近悉,我公司申报的滨州市市长质量奖文件已经通过初审。这是我公司自6月份启动卓越绩效模式以来取得的阶段性成果。目前,公司各部门正积极准备现场评审。

根据现场评审要求,各部分内容将由相关高层领导负责汇报,评审员根据自评汇报的内容和质

我公司组织召开现场管理星级评价培训会

本报讯 10月15日,我公司在办公楼四楼会议室召开了现场管理星级评价培训会。培训内容主要包括:解读评价评分准则与评分要求;四个参评生产车间预演汇报;车间对准则的理解。培训会上,将极大推动生产系统基础管理水平的持续改善与提升。(生产部 吴树亭)

我公司剧毒化学品信息管理系统正式启用

本报讯 10月21日,滨州市公安局领导来我公司针对剧毒化学品的储存情况进行了最后确认。通过最终确认,市公安局领导认为我公司剧毒化学品的储存条件符合相关规定,由此,我公司剧毒化学品信息管理系统通过备案审核,正式启用。

据了解,该系统内容全面,操作简便,把市公安局、分局局和企业有效连接了起来,在很大程度上减少了企业人员在市局、分局间之间往返的次数,优化了工作流程,提高了工作效率,实现了管理工作科学化、信息化和规范化。(安环部 孙文杰)

■QC 论坛



QC 小组是在生产或工作岗位上从事各种劳动的职工,围绕企业的经营战略、方针目标和现场存在的问题,以改进质量、降低消耗、提高人的素质和经济效益为目的组织起来,运用质量管理的理论和方法开展活动的小组。

随着经济的发展,质量含义不断延伸,企业的质量意识不断提高,各地开展 QC 小组活动更加普及,其内容也更加广泛、更加丰富。我公司今年开展的 QC 小组活动取得了更大效果,对公司管理水平的提升起到了重要的推动作用。

第一, QC 小组活动有利于开发新产品, 创造新工艺, 开拓新领域。QC 小组对涉及新产品、新工艺、新领域的课题, 组织技术攻关型、创新型 QC 小组, 遵循 PDCA 循环原理, 首先从当前迫切需要出发, 提出生产性的技术攻关或创新课题, 制定规划和计划, 组织技术攻关及创新, 运用新的思维方式, 创新方法, 制定对策及实施, 及时做好技术创新成果的巩固, 形成制度化、标准化加以巩固和提高, 并推广到生产中加入应用。当前企业发展, 越来越依赖技术的进步, 而 QC 小组活动本身就是对现有技术不断进行探索、改进和更新的过程, 其采用循环原理, 并可进行多次循环, 从而不断探索新领域, 并使技术水平得到持续改进、更新。

第二, QC 小组活动有利于促进交流, 促进各部门、各小组相互学习、共同提高。现场发布及评审是 QC 小组活动的重要形式, 也是一个相互交流、学习和提高的过程。成果发布及评审, 既是对活动成果的总结汇报, 也是现场交流的重要形式。在现场听成果发布, 学别人的经验, 找自己的差距, 达到相互交流、相互启发、共同探讨、取长补短、集思广益、共同提高的目的。通过现场发布, 既展示了 QC 小组活动成果, 又进一步

■QC 成果实例

合四车间: 提高异丙甲草胺原药含量



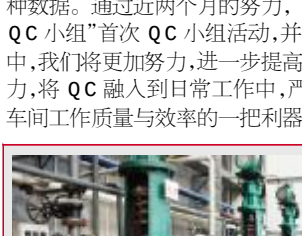
小组成员通过理论验证及总结多年的生产经验, 再结合生产调查, 初步确认了影响异丙甲草胺原药含量的工序为加氢和酰化工序, 要提高异丙甲草胺原药含量就应从这两个岗位入手。经过后续的调查、分析、整改, 最终按原定目标提高了含量。为巩固 QC 小组成果, 合四车间又采取了以下措施:

首先, 对 QC 小组制定的对策和实施方案进行固化, 制定详细的作业操作书和操作规程, 形成了标准。

其次, 组织异丙甲草胺生产线所有职工进行成果学习, 强化质量意识和操作技能。

此次活动的开展, 不仅大大提高了员工的质量意识和动脑的积极性, 提高了车间管理人员的基础管理水平, 也有效提高了车间技术人员的专业素质。通过组织、参与 QC 活动, 合四车间全体员工熟练掌握了 QC 活动的基本常识, 为今后活动的持续开展打好了基础。

包装车间: 降低 CCG-12B 高粘灌装机爆管率



自公司组织学习 QC 以来, 包装车间积极组织员工学习并成立了包装车间“开拓 QC 小组”。随着公司 QC 学习的不断深入, 包装车间“开拓 QC 小组”最终确定了以“降低 CCG-12B 高粘灌装机爆管率”课题作为首次 QC 小组活动的课题。在确定选题后, 全体 QC 小组成员积极收集并整理各种数据。通过近两个月的努力, 最终完成了包装车间“开拓 QC 小组”首次 QC 小组活动, 并有幸获奖。在接下来的工作中, 我们将更加努力地提高车间 QC 小组的工具运用能力, 将 QC 融入日常工作之中, 严防流于形式, 使之成为提高车间工作质量与效率的一把利器。



■文化宣传

为圆满完成本年度的利润目标, 合成五车间主任元文福带领全体员工集思广益, 最终确定了 2012 年下半年的工作主题: 节能降耗、提升效益。确定主题后, 合成

五车间领导班子及技术人员又通过多次论证, 最后决定在减少蒸汽与电的单耗上进行改造和突破。

车间 5# 脱溶釜原来是用于在对精馏异丙醇处理后的循环再利用, 经车间多次研究、讨论后, 认为对精馏异丙醇可以直接进行套用, 并且套用后会减少工艺流程, 又能降低蒸汽和电的单耗。为此, 从 4 月份开始, 合成五车间就着手在生产过程中进行试验, 留出两台合成釜在加入二次醇后补加一定量的精馏醇, 测试生产产品的质量稳定度。经过三个生产循环,

QC 活动: 群力群行驱动质量改进

本报讯 10 月 20 日, 在周六质量培训专题例会上, 品管部主任李长环首先通报了各生产车间的质量情况。随后, 本次培训会为公司荣获首届“质量月”活动一、二、三等奖的 QC 小组举行了颁奖仪式, 标志着公司首届“质量月”活动圆满成功。其中, 合四车间荣获一等奖; 包装车间、中五车间荣获二等奖; 合三车间、合五车间、动力车间荣获三等奖。

在质量月活动期间, 我公司开展了以“质量是企业的生命, 是品牌的基础”为主题的首届“质量月”活动, 并成立了领导小组。其中, 活动内容主要包括: 开展全员质量管理学习活动、开展质量征文活动、开展 QC 小组活动等。活动开展过程中, 各分厂、车间、部门都积极响应, 活动结束后, 共计收到质量征文 126 篇, 注册 QC 小组 18 个, 分别评选出质量管理优秀征文和 QC 优秀成果并给予相应奖励。此次质量活动的成功开展不仅有助于在公司内部形成“人人重视质量管理, 人人参与质量管理”的良好氛围, 也是公司全体员工践行企业核心价值观, 完成企业愿景, 走向卓越的有效实践。

QC 小组活动在企业管理中发挥着重要作用

提高了小组成员总结、表达能力, 对推动和引导 QC 小组活动健康发展具有不可替代的作用。

第三, QC 小组活动有利于提高人的素质, 发挥人的积极性和创造性。企业管理是以人为中心的管理, 管理的基本对象是人。实现企业目标要依靠全体人员的积极性、创造性。QC 小组是吸引广大职工积极参与质量管理的有效形式, 具有广泛的群众性, 有利于实现全员参加管理。在生产、经营、服务现场均蕴藏着无限的人力资源, 通过 QC 小组活动, 职工互相学习, 互相帮助, 共同提高; QC 小组活动使每一个员工都关心自己的工作, 努力把工作做好, 并不不断改进周围环境。QC 小组活动还可以克服员工由于从事简单重复工作而产生的单调乏味情绪, 增加工作的乐趣, 进行富有创造性的劳动。小组成员自找问题, 与同伴一起进行研究分析, 解决问题, 因而改进工作及周围环境, 从中获得成功的乐趣, 体会到自身价值和工作的意义, 体验到生活的充实与满足, 有助于提高员工的科学思维能力、组织协调能力和分析与解决问题的能力, 产生更高的工作热情, 激发出巨大的积极性和创造性, 自身潜在智力与能力得到最大限度的发挥。通过开展 QC 小组活动, 小组成员在工作中共同探讨、团结协作, 还能在工作中改善人与人之间的关系, 有利于增强人的团结协作精神。通过 QC 成果的开发, 小组成员的综合素质得以不断提高, 同时 QC 成果的表达也为小组成员扩大了视野, 提供了更加宽展的展示平台。

第四, QC 小组活动有利于改善和加强管理工作, 提高管理水平。QC 小组活动强调运用质量管理的理论和方法开展活动, 使管理工作具有严密的科学性及规范性。小组在活动中遵循科学的工作程序, 步步深入地分析问题、解决问题, 在活动

中五车间: 提高产品一次校验合格率

通过 QC 小组操作书、实培训和实际运用操作, 使车间全体 QC 成员扩大了知识面, 找到了分析问题、解决问题的科学方法, 增强了分析问题、解决问题的能力; 对待过问题不会再束手无策, 有了 QC 方法和工具, 使我们对待问题更加充满信心和勇气。在接下来的工作中, 我们将继续加强学习, 结合生产实际, 在不断运用 QC 方法和 PDCA 循环活动中进一步提升产品质量、降低生产成本。

合三车间: 降低甲苯消耗

2011 年度苯类原药生产过程中间单耗居高不下, 于是, 在开苯 QC 活动时, 合三车间就把降低苯类原药生产过程中间单耗作为此次 QC 活动的重点。

苯类生产的工艺是属于比较成熟的一种工艺, 从相关资料及以往的生产经验中我们小组发现苯类生产过程中间单耗最低有过 0.032 的好成绩, 所以我们小组决定把目标定为 0.0397 T/。

然后, 合三车间 QC 小组成员全面分析了甲苯消耗高的原因, 并针对主要因素, 制定了一系列整改计划。整改结束后, 通过各方面的验证数据表明, 苯类生产过程中间单耗降低到 0.0378 T/T 的好成绩。

通过此次整改, 合三车间苯类原药从 2012 年 1 月份到 8 月份, 原料消耗只比苯类一项就节约了 38.6 万元, 并且大大减少了甲苯的排放, 有效改善了周边的环境。

此次 QC 活动使全体 QC 成员增强了分析问题、解决问题的能力, 也提高了全员的质量意识, 降低了成本。在以后的工作中, 我们将进一步加强全面质量管理, 结合生产实际, 在 PDCA 循环活动中进一步提升产品质量, 将苯类生产的甲苯消耗向 0.032 的最好成绩推进。

合成五: 节能降耗促提升

合五车间: 提高净类产品质量

2011 年度 1-6 月份, 苯类净类平均产量为 327 吨, 但是其 5 月份的产量达到了 477 吨, 因此, 合五车间 QC 小组把工作重点定位为: 将净类产量提高到 480 吨/月。

目标设定以后, 小组成员集思广益, 利用各种方法从各个方面对造成产能不高的原因进行了分析、论证, 最终从人、机、料、法、环五方面的三个末端因素中最终得出三个造成产能低的主要原因: 吸收液不适合、反应釜釜量不足、吸收能力不足。针对三个主要因素, 合五 QC 小组通过制定整改计划, 落实整改责任, 在规定时间内对整改的内容进行了验证。根据最终结果显示, 我们圆满完成了最初设定的目标。

通过开展 QC 活动, 合五车间多创造利润约 160 万元, 并且极大改善了合五车间室内、室外废气处理的效果, 减少了环境投诉, 改善了生产对周边环境的影响, 取得了较好的社会效益和经济效益。在此次活动中, 合五 QC 小组成员科学有效地运用了 QC 手段, 使净类产量达到目标值, 创造了可观的经济效益和较好的环境效益。

动力车间: 降低消防泵电耗

动力车间开展此次 QC 质量管理活动是借助了全国“质量月”活动的东风, 搭上了公司全面推行质量管理工作的快车, 在公司领导及各部的大力支持协助下, 我们圆满完成了“降低消防泵电耗”的质量管理活动。活动中, 从课题的选定, 到现状的调查分析, 再到对策的实施, 最后到效果的验证, 动力车间 QC 小组成员在组长的领导下, 各司其职, 对活动中出现的难点问题充分发挥“头脑风暴法”积极献计献策, 最终利用 PDCA 循环的方法实现了活动目标。

此次 QC 活动的开展在有效锻炼了一批技术人才的同时, 也提高了广大员工的能力。在今后的工作, 动力车间将继续立足“安全为天、质量为本”的质量理念, 深入开展 QC 小组活动, 不断提高广大员工的技术水平。

试验结果表明, 产品质量比较稳定。于是, 领导班子决定把此次改造全面应用于车间正常生产。

此项改造不仅减轻了员工的劳动强度, 还降低了蒸汽和电的单耗。其中, 4 月份至 9 月份期间, 蒸汽节约共 44.8 万元, 电节约共 17.6 万元, 达到了车间预期的节能降耗目标。本次工艺优化是员工集体智慧的结晶, 也是合成五车间践行公司“创新发展, 追求卓越”理念的具体体现。

(合成五车间 刘文福)

●报捷话题

明年农药价格上涨成为必然趋势

目前是我国农药使用的淡季, 一般年份淡季农药价格会下浮 10% 左右, 但在原材料价格大幅上涨后, 不少企业对原药价格纷纷报出新高。在病虫害防治压力加大等因素拉动下, 预计明年上半年农药市场将会走出熊市, 价格上涨会成为必然趋势。

最近, 原材料价格涨势强劲, 让时值使用淡季的农药价格也走出低迷, 报出新高。最近国家环保监管力度加大, 关停了一批环保不过关的原材料生产企业。10 月份后国际原油价格大幅上涨使大宗原材料出口市场转好, 国内原材料市场缺口较大, 价格急剧上涨, 创出历史新高。

原药价格冲高后, 因离农药使用旺季还有四五个, 购买者不多, 无法出现采购原药热潮, 制剂生产企业大都持币观望。目前, 大部分原药生产企业没有报价, 因为现在农药价格, 形成产品很畅销的一个景象。有条件的还可以站店促销, 与农户面对, 展示实地效果图。此外, 推广老产品时顺势着推广新产品也是行之有效的办法。推广之余, 我们要密切跟踪使用效果, 对最初的几个用户一定要快速跟踪, 亲自观察使用效果。这样, 不仅节省时间, 而且对使用效果不很理想的农户可以避开信息的回馈。

总之, 要想让产品深入人心, 理想的效果、高利润产品、好的推广方式, 这三样, 一个都不能少。

转眼之间, 告别大学来到滨农已经 5 年。这 5 年里, 我一直都是在河南市场负责销售, 其间有过成功的喜悦, 也有过无数次的创伤, 我也就是在这些创伤中总结经验, 摆正心态, 从而逐渐使自己成长起来的。现在回想起来, 这几年和同事们所共同走过的路, 幸福之中又带着些苦涩。

几年的销售经验让我觉得厂商合作更像夫妻过日子, 前期属于恋爱阶段; 厂家在选择客户、客户也在选择厂家; 中期属于结婚阶段; 共同努力开发市场; 后期属于婚姻维护阶段; 个别客户或厂家多少都会因为最终市场保护和利润分配方面闹出矛盾, 调和不好唯有分道扬镳。所以, 如何让这种婚姻更持久, 是需要我们每个销售人员时刻思考的问题。通过过这几年来工作的总结, 我认为应该从以下几个方面入手。

核心产品: 也就是能够给客户带来高利润的产品。“天下熙熙皆为利来, 天下攘攘皆为利往。”没有利润、没有经济基础的婚姻是没法维护的。所以, 针对核心产品, 一定要保护好市场, 使其生存的时间更长, 让客户没有二心, 即使同行厂家使出各种招数想进行插足也没有机会。

中低端产品: 市场不是我们一个厂家在操作, 市场份额是固定的, 每个厂家都想在有限的时间吃更多的蛋糕。面对此种情景, 我们没有什么好的办法, 就是一个价格战, 尤其是大陆产品, 客户对价格最为敏感, 如果我们没有中低端产品, 那么, 这部分市场就会被抢走。

新产品的开发: 市场不同, 作物不同, 用药习惯不同, 但是有一点是相同的, 即在老产品逐渐退化的过程中, 我们一定要提前做好新产品的开发, 抢占客户, 抢占市场。

售后服务: 选择有潜力的市场、有能力的客户, 针对某一块快速大量的产品进行推广。

理性果断: 不适合我们的客户或我们的产品及政策不适合某一客户的, 及时做出调整, 不要因为面子问题而勉强维持, 那样对双方都是一场无形的伤害。

风险共担: 无论推广什么产品都应和客户提前约法三章, 不能过多地对客户进行无限度的让渡。

下乡工作: 多下去了解终端, 及时与客户沟通, 并对政策及产品的不妥之处做出调整, 减少客户的库存压力。

这是我理解建立的幸福厂商合作关系的几个方面。就像婚姻一样, 幸福的生活需要双方真诚地付出; 幸福的工作合作关系同样需要我们真诚地维护。

■营销策略

占领市场之重点推广与合理配置

通过近两年在胶东市场的观察, 我发现高含量乙草胺、花生田、玉米田苗后产品是未来销量、利润的增长点。而我们要想重点将这些产品做成知名品牌, 就要从以下几点出发:

由于普通乙草胺利润偏低, 所以, 我们要重点推广高含量乙草胺(包括滨农亿美思、金久久、滨农久久)。目前, 由于受用药习惯影响, 多数人还是着重选择普通乙草胺, 以致我们的推广效果不太明显, 但是, 我认为还是应该坚持给客户推荐高含量的, 慢慢转变他们的观念, 争取在这两年之内将金久久、亿美思等几个产品做上量。

将玉雕、地茂、金苗想、滨农先玉等几个玉米田苗后产品根据客户的实际情况配置好。现在, 玉雕、地茂是主要是集中在烟台和胶州这两个市场, 推广面还是比较狭窄, 目标是争取将玉雕推广到平度、即墨、胶南等几个市场; 在威海市场配置金苗想、滨农先玉这两个乙草胺成分的产品, 避免与烟台客户冲突。这样, 我们可以通过产品的分开发配实现对市场大面积的占领。

(销售五处 韩秉鹏)

一个都不能少

除草剂市场竞争日趋激烈, 产品的生命周期不断压缩, 所以, 要想在除草剂市场占有一席之地, 我们只有不断创新。创新并不意味着投机取巧, 推出一批新名字、新包装等那些换汤不换药的产品, 不是为了创新而创新, 而是要结合市场需求, 目标是争取让客户真正需要的产品, 能真正正为农户解决问题。只有抱着这样的心态, 我们推出的产品才会有生命力, 才能引领市场。

当然, 有好的产品只是第一步, 能否推广开却是个重大的工程。俗话说得好, 酒香也怕巷子深, 好的产品也要有好的推广方法配合。首先是客户敢不敢卖, 终端客户能不能接受。我们不能以为产品和利润高终端老板就会拼命地卖, 他们也有自己的担心: 万一产品效果不行或是出了什么问题, 赊销的货款不上来就会影响老客户的信心等等。

越是农户, 对推广新产品就越谨慎, 他们的担心不无道理, 这样的例子每年都有发生。我们只有打消他们的顾虑, 让他们无后顾之忧, 他们才可能安心的推广新产品。那么, 如何让他们放心呢? 我认为, 实地实验是推广新产品的关键。在经销商附近找试验田做做试验, 让他们看到实际效果。经销商看到效果很理想, 加上又有钱可赚, 就不会不上了。接下来, 可以让经销商推荐 5-10 家实力比较大的零售商, 与厂家人员一起实地实验, 让好效果深入他们的脑海, 打消他们的顾虑, 增强他们销售新产品的信心。

接下来的推广就是爆发式铺货: 一次性大量地铺货, 速度要快, 形成产品很畅销的一个景象。有条件的还可以站店促销, 与农户面对, 展示实地效果图。此外, 推广老产品时顺势着推广新产品也是行之有效的办法。推广之余, 我们要密切跟踪使用效果, 对最初的几个用户一定要快速跟踪, 亲自观察使用效果。这样, 不仅节省时间, 而且对使用效果不很理想的农户可以避开信息的回馈。

总之, 要想让产品深入人心, 理想的效果、高利润产品、好的推广方式, 这三样, 一个都不能少。

建立“幸福”的厂商合作关系

转眼之间, 告别大学来到滨农已经 5 年。这 5 年里, 我一直都是在河南市场负责销售, 其间有过成功的喜悦, 也有过无数次的创伤, 我也就是在这些创伤中总结经验, 摆正心态, 从而逐渐使自己成长起来的。现在回想起来, 这几年和同事们所共同走过的路, 幸福之中又带着些苦涩。

几年的销售经验让我觉得厂商合作更像夫妻过日子, 前期属于恋爱阶段; 厂家在选择客户、客户也在选择厂家; 中期属于结婚阶段; 共同努力开发市场; 后期属于婚姻维护阶段; 个别客户或厂家多少都会因为最终市场保护和利润分配方面闹出矛盾, 调和不好唯有分道扬镳。所以, 如何让这种婚姻更持久, 是需要我们每个销售人员时刻思考的问题。通过过这几年来工作的总结, 我认为应该从以下几个方面入手。

核心产品: 也就是能够给客户带来高利润的产品。“天下熙熙皆为利来, 天下攘攘皆为利往。”没有利润、没有经济基础的婚姻是没法维护的。所以, 针对核心产品, 一定要保护好市场, 使其生存的时间更长, 让客户没有二心, 即使同行厂家使出各种招数想进行插足也没有机会。

中低端产品: 市场不是我们一个厂家在操作, 市场份额是固定的, 每个厂家都想在有限的时间吃更多的蛋糕。面对此种情景, 我们没有什么好的办法, 就是一个价格战, 尤其是大陆产品, 客户对价格最为敏感, 如果我们没有中低端产品, 那么, 这部分市场就会被抢走。

新产品的开发: 市场不同, 作物不同, 用药习惯不同, 但是有一点是相同的, 即在老产品逐渐退化的过程中, 我们一定要提前做好新产品的开发, 抢占客户, 抢占市场。

售后服务: 选择有潜力的市场、有能力的客户, 针对某一块快速大量的产品进行推广。

理性果断: 不适合我们的客户或我们的产品及政策不适合某一客户的, 及时做出调整, 不要因为面子问题而勉强维持, 那样对双方都是一场无形的伤害。

风险共担: 无论推广什么产品都应和客户提前约法三章, 不能过多地对客户进行无限度的让渡。

下乡工作: 多下去了解终端, 及时与客户沟通, 并对政策及产品的不妥之处做出调整, 减少客户的库存压力。

这是我理解建立的幸福厂商合作关系的几个方面。就像婚姻一样, 幸福的生活需要双方真诚地付出; 幸福的工作合作关系同样需要我们真诚地维护。

■专家指导

东北三省玉米茎叶除草思考

笔者在田间调查和市场调研中获悉, 今年全国各地应用玉米茎叶除草基本属于正常情况, 而东北三省却多出现应用烟嘧系列、硝磺草酮系列后, 玉米生长缓慢、严重受到抑制、叶片失绿呈白化或黄化、新叶扭曲或卷缩、茎秆发脆易折断、次生根不伸长下扎等药害症状, 有的还出现不良事件。一直处于全国化学除草领先地位的东北区域, 为何会产生上述情况, 值得我们思考。

首先, 我们来分析一下产生不良药害的各种原因。**药剂问题:** 受多种因素影响, 不少市售产品一是实际含量比标注的高, 二是加入隐性成分。已知加入的隐性成分有 2.4-滴丁酯、噻草胺甲酯、噻草酮、溴苯腈、氯氟吡氧乙酸、噻吩磺隆等。提高含量或加入隐性成分的正效应是提高了除草效果, 负效应是打乱了产品标准, 难以确定用量, 降低了药品对作物的安全性, 积小成大, 最终引发药害。

用药技术问题: 首先是错过了玉米 3-5 叶的最佳喷药时期, 未进行定向、半定向喷雾, 仍是全田喷雾。如黑龙江省, 以拖拉机牵引安装的多喷头全田式喷雾, 形成药液在幼嫩新叶(喇叭口)内积累, 再加上地头拐弯处重喷均易产生药害。其次是重复用药, 如已用过含 2.4-滴丁酯的制剂进行土壤处理, 又用含同类物质的烟、嘧或硝磺、噻草叶喷等, 形成双重药力, 再加上 2.4-滴丁酯、烟嘧磺隆活性较高, 也很容易产生药害。再次是凭“感觉经验”随意加大用药量。有些农民急于求成, 误认为加大用量是提高除草效果的一条捷径, 忽视了产生药害的一面。

气候问题: 该区域今年应用玉米茎叶除草时, 遇持续低温多雨天气; 接着又是 30℃以上的高温, 两者都会使玉米正常的生理代谢失调, 免疫力下降, 引发药害。

误导: 不真实的宣传误导也加重了“药害程度”的负面效应。调查中发现, 当玉米出现非正常生长后, 少数人不采取积极补救措施, 而是唯恐不乱, 小题大做, 夸大其词歪曲真相, 妄想渔利, 致无法判断真实药害程度。为降低和防止不良药害, 我们还要多项措施并举。

规范产品品质: 企业要从源头做起, 规范产品, 让标注与内装物品质一致, 既不短斤少两、假冒伪劣, 也不违反规定含私自超标, 更不能乱加隐性成分; 要做到标签合法、产品真实, 既除草又安全, 让经销商大胆卖, 让农民放

■供应风采

申新与滨农共成长

与滨农科技合作这么多年来, 申新包装作为滨农科技的战略合作伙伴, 我们见证着滨农的飞速发展, 见证滨农走过的风雨历程。“滨农科技, 科技为农”, 滨农也一直在用实际行动诠释着这句话的含义。

自与滨农科技合作至今, 我们受益匪浅良多。其中, 滨农科技快速包装的理念, 高效快速的工作作风, 高效的工厂跟进服务理念, 在很大程度上简化、规范了申新的操作方式, 提高了申新的工作效率, 让申新紧跟上了市场的步伐! 正是有了滨农科技的支持和鞭策, 我们成长了、发展了。

如今, 申新包装已在浙江申新包装实业有限公司的

■经销商风采

诚信铸就品牌

——记江苏省盐城市大丰市描花农资有限公司

描花农资有限公司位于江苏省盐城大丰市, 是一家销售除草剂、杀虫剂、杀菌剂、多元肥料的农资公司。描花目前拥有业务员 10 名, 配送车辆 5 辆, 辐射区域涵盖了大丰市下辖所有乡镇, 网络健全, 是大丰市知名的农资企业。

描花农资与滨农科技自 2007 年开始合作至今已有五年多的时间。回顾走过的历程, 可以说, 描花农资公司的发展过程, 也是与滨农科技合作日益紧密的过程。每提及此, 总经理夏万涛先生总是满脸笑容地说: “选择滨农科技作为长期合作伙伴真是选对了!”

事实就是如此, 夏总对厂家的选择和市场的运作是有自己的一番见解的。夏总常说: “什么样的产品是品牌? 老百姓认可的产品才是品牌。经销商也是如此, 没有过硬的产品, 是得不到农民的认可的。”滨农科技的产品质量好, 老百姓认可, 形成了品牌, 描花代理滨农的产品, 自然也就成了品牌。”

(销售五处 刘伟)

情况, 严格控制用药量, 不能超过说明用量上限。如该地每公顷有效成分用量, 烟嘧磺隆不能超过 75 克、硝磺草酮不能超过 165 克、2.4-滴丁酯不能超过 160 克, 相同性质的药剂复配要适当减少用量。二是选择最佳用药时期和正确的喷药方式。玉米 3-5 叶期, 可以全田喷雾; 超过 5 叶后, 就要定向、半定向喷雾, 防止药液在幼嫩的心叶内积累形成药害。三是与有机磷物质混用时, 必须间隔 7 天以上, 以免抑制产生分解烟嘧磺隆的谷胱甘肽酶致玉米产生药害。四是粘玉米、甜玉米、爆裂玉米、制种田玉米和大田登海系列等敏感品种要慎用烟嘧磺隆系列产品, 玉米新品种首次应用之前, 应先做安全性试验再应用推广。

适应气候变化, 灵活用药: 极端天气变化给化学除草带来很大麻烦, 我们只能适应并辅之其它措施减轻或避免药害。当遇到低温多雨时, 要适当减少用量并注田间及时排水、松土、追肥, 促进玉米正常生长, 提高抗药力。当高温超过 30℃并干旱时, 应避开中午前后, 最好在下午 3 点以后喷药, 有条件时要先浇地, 让玉米恢复正生长的生理代谢平衡后再用药处理。

急救补救: 一旦玉米产生药害, 要抓紧时间积极采取措施补救。可根据不同药害症状, 选择喷施叶面肥、生物调节剂, 辅之农业栽培的有利措施和人工解除严重扭曲卷缩的玉米心叶, 都能收到较好效果。

改变观念: 一是改变只注重除草效果而忽略作物安全的这种违背应用除草剂三项基本原则的观念。“只要杀死草, 杀不死苗就能用”的观念已是一种过时的误导, 一旦造成药害, 损失就不可挽回了。二是不能把“感觉经验”当成科学规律用以指导生产。东北地区化学除草起步早, 种类多, 用量大, 农民在用药过程中积累了很多经验, 但这些经验的还存在不全面性, 用以指导普遍生产尚不成熟。本文叙述的一些药害症状, 在冀、鲁、豫、皖的夏玉米田都曾经出现过, 农民们都有深刻的教训。各界同行协作配合, 日积月累, 把经验进行概括升华, 组建了配套设施, 亦值得东北三省参考借鉴, 相互学习共勉。

(技术部 曲耀训)

■供应风采

申新与滨农共成长

与滨农科技合作这么多年来, 申新包装作为滨农科技的战略合作伙伴, 我们见证着滨农的飞速发展, 见证滨农走过的风雨历程。“滨农科技, 科技为农”, 滨农也一直在用实际行动诠释着这句话的含义。

自与滨农科技合作至今, 我们受益匪浅良多。其中, 滨农科技快速包装的理念, 高效快速的工作作风, 高效的工厂跟进服务理念, 在很大程度上简化、规范了申新的操作方式, 提高了申新的工作效率, 让申新紧跟上了市场的步伐! 正是有了滨农科技的支持和鞭策, 我们成长了、发展了。

如今, 申新包装已在浙江申新包装实业有限公司的

■经销商风采

诚信铸就品牌

——记江苏省盐城市大丰市描花农资有限公司

描花农资有限公司位于江苏省盐城大丰市, 是一家销售除草剂、杀虫剂、杀菌剂、多元肥料的农资公司。描花目前拥有业务员 10 名, 配送车辆 5 辆, 辐射区域涵盖了大丰市下辖所有乡镇, 网络健全, 是大丰市知名的农资企业。

描花农资与滨农科技自 2007 年开始合作至今已有五年多的时间。回顾走过的历程, 可以说, 描花农资公司的发展过程, 也是与滨农科技合作日益紧密的过程。每提及此, 总经理夏万涛先生总是满脸笑容地说: “选择滨农科技作为长期合作伙伴真是选对了!”

事实就是如此, 夏总对厂家的选择和市场的运作是有自己的一番见解的。夏总常说: “什么样的产品是品牌? 老百姓认可的产品才是品牌。经销商也是如此, 没有过硬的产品, 是得不到农民的认可的。”滨农科技的产品质量好, 老百姓认可, 形成了品牌, 描花代理滨农的产品, 自然也就成了品牌。”

(销售五处 刘伟)