

管理随感三则

熊万光

通过对日常企业管理的思考,有以下几个方面的认识与感受,诉之于文字,与各位同仁共享。

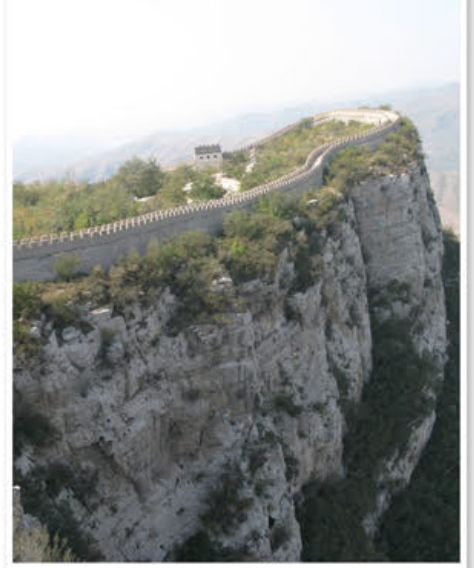
随感一:务必坚持制度面前人人平等
没有规矩无以成方圆,制定科学、严密的管理制度并认真贯彻执行是企业发展的基础与保障。

随感二:务必做到公司上下传播同一个声音
创世纪公司为打造百年企业,制定了中长期发展的宏伟规划和年度经营目标与计划,各系统、各部门也相应制定了为实现公司总体目标而细分的具体措施。

是有想法、有意见要多和上级充分沟通,与领导达成共识后再去实施。

随感三:奖励要与工作业绩匹配
一般人总认为,要让别人做点事情,就应该给他们奖励,不管多少,不论大小,有总比没有好。

摄影/王星海



月夜随想 郭勇

人有悲欢离合,月有阴晴圆缺。心情也是一样,有时愉悦,有时忧伤,有时欣慰,有时彷徨.....想起伏,跌跌撞撞。站在月光下,回首这个如水的夏季,莫名的心情就像潺潺细流,无声无息的浸润了整个心房,慢慢流淌.....

也许真的是巧合,与三年前一样,最后一次毕业也是7月3日离校。一个个背起行囊,或满面笑容,或满眼泪水向车窗、挚友挥一挥手,走向远方,厚重而自信的身影慢慢消失在人群中。

人生就如一场旅行,在乎的不仅仅是旅行的目的地,还有沿途的风景以及欣赏风景的心情。漫漫旅途中,闪烁过一幕幕悲欢离合,记录下一个个精彩瞬间,也蕴涵着点点滴滴的酸甜苦辣。旅途中,不断有人加入,也不断有人离开,但加入和离开都不在我们控制之中,一切只是命运的安排,也许唯一能做的只有向朋友道一声问候与祝福。

基地感悟 李华清

基地感悟有感以,看到那卷制回,基地生活真艰苦,一天三餐吃粗粮,野菜香茶不短,苦中自有甘中乐,质量放在第一位,质检去了一遍遍,去库不冲这三次,去库不冲这三次,红花岗白瓷自称,只要商场不好,起时去库是总志,说到产量不一致,整地改地是基础,起量中耕不轻少,打顶去心轻增产,大家努力争高产,公司农户双赢!

西行 秋意 乔兰平

西去阳关有人,天下谁人识君,好男一似胡虏,羌笛怨边声,长烟落日景悲,天山南北秋色,大漠孤烟直,到村田里互动

寻找棉田 周长征

清晨,草儿轻轻吮吸着晨露的乳汁,太阳在山那头努力向上攀爬,汽车的鸣笛声,划破这和谐的宁静。推开车门,沁人心脾的晨风,夹杂一丝丝泥土的气息扑面而来,顿感神清气爽,忍不住深呼吸几口。草儿的清香,花蕊的甜醇,泥土的浑杂,酝酿乡间田野的原滋原味。

远远望去,忙碌的身影早已行走在纵横交错的田埂上。清风拂过沉睡一夜的棉田,伴随鸟儿清脆的歌声,棉株左三拳右三拳舞弄起来,舒展僵硬的筋骨,弯腰敬礼,迎接我们的到来。

棉田,我们此行的目的地,它的主人,已在田间等候,我们直奔而去。行走在崎岖不平的田间小道,鞋底压过软绵绵的草皮,偶不留神,脚底一滑,“哎呀!”一声惊呼,“扑通”一声音,休憩田间的一只白鹭,惊慌中展翅飞去。

悄悄地,太阳已爬上山头,柔和的阳光驱散晨雾的身影,一切变得明亮、清晰。棉叶上露珠儿在阳光下晶莹剔透,一阵风吹过,露珠儿似滚动的玻璃球,滑过嫩绿的叶面落地头,滋润大地。露珠儿这不经意的刹那,没有赢得落叶“化做春泥更护花”的称赞,却奉献出自己的全部,用朴实无华的行动实现自我价值。心灵为之一震,露珠儿这务实的精神,不正是开拓市场的我们所追求与寻找的品质吗?

牛B的唐调和彪炳的宋词
民本,文化交融融合,国势强盛,一种为国立功的荣誉感,一种满腔的具有青春活力的热情和理想,渗透在唐诗中;宋朝在与北方强大的少数民族的对抗中一直居于守势,面对着小小的西夏也连连败仗,文人士大夫的心理状况和审美情趣也在变异,隐逸、守静取代了建功立业;独善其身,取代了兼济天下;注重于个人生活情趣和生活体验,宋词变得醇熟、婉约!

象由心生,朝代如此,国家如此,企业也如此!人与环境是互动的!就一个公司来说,员工的言行举止,会路上企业文化印记的!
在编辑《创世纪报》第六期时,员工的文章让我感受到创世纪员工的激情与朝气。如张忠卫的“我工作,我快乐”!张丹丹的“为了让更多的农户不转眼泪”!乔兰平的“好男一似胡虏,征战边陲报深,长河西落日景悲,天山南北秋色新”!李华清的“看到那卷制回田,油然而生成就感!”

言为心声,在这些或许不够精美和华丽的文字中,彰显着澎湃的激情,像是一曲曲青春少年的清新歌曲!创世纪给了我们舞台和自信,机遇和空间,激发了他们建功立业的壮志情怀!

主办:创世纪转基因技术有限公司
主编:杨雅生 执行主编:黄涛
编辑:王曦昭 助理编辑:吴梅如

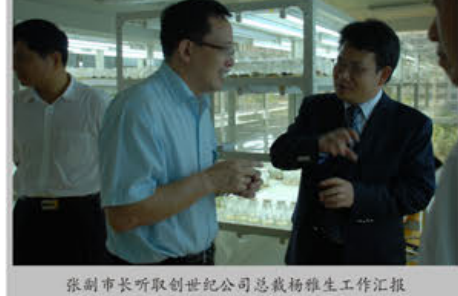
创世纪



地址:深圳市福田区新洲南路2017号4楼 邮编:518048 电话:0755-83415215 传真:0755-83415228 网址: http://www.bio-t.cn

推进抗虫棉产业化 加快生物产业发展

——深圳市张思平副市长调研创世纪公司暨抗虫棉基地



张副市长听取创世纪公司总裁杨雅生工作汇报

2009年9月,深圳市出台了《深圳生物产业振兴发展规划》及其配套的《促进生物产业振兴发展政策》。《规划》指出,要将深圳市建设成为全国乃至全球重要的生物产业基地。生物农业领域是深圳市生物产业的重要组成部分,根据《规划》,深圳市将建设成为全国领先的转基因农作物研究与产业化基地。

9月16日—18日,深圳市张思平副市长率队,深入创世纪转基因技术有限公司深圳总部以及陕西等地的抗虫棉生产基地调研。深圳市作为全国第一个没有农村行政体制的城市,可以没有农村,但不能没有农业。在新形势下,深圳市确定了发展都市农业的发展战略。创世纪公司总部位于深圳,在深圳建设了全国一流的生物技术研发中心,并将生产基地和销售网络建设在全国各主产区,突破了深圳市农业发展的用地和市场瓶颈。

在创世纪公司总部考察期间,创世纪董事长吴开松向张副市长详细介绍

了公司自主创新取得的成就,尤其是创世纪公司国产抗虫棉的推广,打破了国外跨国公司对中国早期市场的垄断,为国家创造了巨大的社会效益。

张副市长在调研时一再强调自主知识产权对保障国家安全和农业生产的重要性。国务院在2008年出台了“转基因生物新品种培育”重大科技专项,将在三年内投资数百亿元支持转基因生物技术的发展。深圳市的生物科技企业要紧紧抓住机会,努力参与到国家科技重大专项中去。

张副市长在调研时还指出:生物技术有巨大市场前景,市政府将根据《深圳生物产业振兴发展规划》及配套政策,优先扶持生物产业发展。同时指出,对于生物农业高新技术企业,在认定总部经济企业时,要针对农业行业特点制定相应的政策,尽快培育全国行业领先的生物农业企业,促进深圳生物产业基地建设。(文/黄涛 图/吴梅如 刘立秋) (文章转自香港商报2009年9月29日第B7版)



张副市长考察陕西棉花生产基地

公司领导考察汇隆棉业

10月23日至25日,总裁杨雅生、副总裁曹凤喜、人力资源部经理王玉辉、新疆生产中心总经理舒清等一行4人考察新疆汇隆棉业有限公司。汇隆棉业位于新疆自治区柯坪县,是新疆自治区农业龙头企业。为加快推进创世纪公司棉花经营战略,2009年8月,公司同汇隆棉业开展了深层次的合作。

在此次考察中,汇隆棉业厂址整洁、收购有序、加工正常、棉包堆放整齐,得到大家的一致认可。在汇隆棉业徐尚丹董事长、李培凤经理的陪同下,杨总一行对籽棉收购过程、皮棉和棉籽存放场地、消防设施、职工食堂和宿舍、棉花加工车间等进行了参观,并听取了汇隆棉业经营班子的汇报。杨总对汇隆棉业的收购、加工、安全、经营等工作基本予以肯定,对汇隆棉业的发展充满了信心。杨总与汇隆棉业经营班子还制定了未来五年的发展规划,即以汇隆棉业为中心,大力发展棉花生产基地;实施皮棉品牌战略,加强棉花质量的管理和控制,生产出品质优良、一致性好、无“三丝”的高品质棉花;为满足棉花深加工和种子加工的要求,计划投资建设棉种脱绒线、种子加工线;计划在汇隆公司附近建立棉花良种繁育基地。汇隆棉业经营班子表示:汇隆棉业将以创世纪公司为依托,大力发展棉花基地,拉长棉花生产与加工产业链、开展种子加工建设项目,最终实现预期的经营目标。(文/李培凤 韩宗城)

总部举行“2008-2009经营年度总裁奖”暨“年资奖”颁奖大会

公司“2008-2009经营年度总裁奖”暨“年资奖”颁奖大会于10月19日下午在总部大会议室隆重举行。

2008-2009经营年度,全体创世纪人在杨总裁及公司各级领导的带领下开拓创新、求真务实、甘于奉献,取得了可喜的成绩。为了奖励工作业绩突出、表现优秀的员工,公司根据《薪酬激励制度》的有关规定,最终评选出了年度优秀服务奖、年度技术服务优秀奖、年度销售能手奖、年度费用节约奖、年度生产成本节约奖、年度质量管理优秀奖等奖项,分别由李景凤、宋新平、彭国强、周长征、刘海亚、单保龙、贺树锋获得;还评选出了集体奖项“团队协作奖”,由生物技术中心检测室获得。同时为鼓励员工长期为企业服务,根据《年资管理办法》相关规定,分别授予杨雅生总裁、谷登斌副总裁、马妮妮经理工作五周年铜质奖。

会上,杨雅生总裁做了重要讲话,杨总首先对获奖的优秀部门和个人表示热烈的祝贺。其次指出:在全体创世纪人的努力下,我们顶住经济危机的巨大冲击,2008-2009经营年度取得了一系列可喜的成绩,但也要清醒地认识到经济危机带来的负面影响并未完全褪去。因此要正视我们所面临的形势,全体员工仍要以高度的责任感和职业精神投入到自己的岗位工作中,以出色的工作来提高公司整体的竞争优势和竞争实力!

会上,杨雅生总裁做了重要讲话,杨总首先对获奖的优秀部门和个人表示热烈的祝贺。其次指出:在全体创世纪人的努力下,我们顶住经济危机的巨大冲击,2008-2009经营年度取得了一系列可喜的成绩,但也要清醒地认识到经济危机带来的负面影响并未完全褪去。因此要正视我们所面临的形势,全体员工仍要以高度的责任感和职业精神投入到自己的岗位工作中,以出色的工作来提高公司整体的竞争优势和竞争实力!

公司获得“质量管理体系认证证书”

9月9日,公司获得了权威认证机构——方圆标志认证机构颁发的ISO9001:2008“质量管理体系认证证书”,标志着公司在棉花种子的研发、生产、加工、销售和服务等系统的质量管理与国际标准开始接轨,实现了质量管理工作的规范化和标准化。

选择ISO9001:2008国际标准,建立和实施质量管理体系,目的是通过建立质量方针和目标,采取对过程监测、内部审核、管理评审等措施,防止不合格产品的产生,并消除其产生的根源,以持续改进整个体系,增强顾客的满意程度。“认证证书”的获得是公司全体员工共同努力,通过积极查找问题,提出整改方案,落实整改措施的结果。

选择ISO9001:2008国际标准,建立和实施质量管理体系,目的是通过建立质量方针和目标,采取对过程监测、内部审核、管理评审等措施,防止不合格产品的产生,并消除其产生的根源,以持续改进整个体系,增强顾客的满意程度。“认证证书”的获得是公司全体员工共同努力,通过积极查找问题,提出整改方案,落实整改措施的结果。

系统集训在郑州举行

9月1日至3日,新系统“进销存一体化平台”集训在郑州成功举办。副总裁张国治、财务总监李惜龙、品管中心楚现周总经理出席了会议,来自加工、品管、市场、财务部等46人参加了集训。楚现周总经理要求大家操作该系统时认真填写数据,特别是库管员及内勤人员需更加认真,保证数据的真实性,做到账物相符。

9月2日,加工系统结合新系统进行了程序文件的系统培训,为即将来临的生产加工工作做好培训准备。9月3日,又在河南生产中心会议室举行了加工中心总经理会议,各加工中心总经理针对目前设备维修、辅料、半成品、成品库存情况做了详细的汇报;会议还根据市场系统2009年成品需求和改进要求进行了讨论。最后,张副总裁安排了下一步的工作计划,要求各中心务必尽快做好准备工作。(文/陈建涛、熊万光)

让每一袋种子成为创世纪的名片

——河南生产中心严格田间管理狠抓产品质量纪实

郭占坤 乔兰平

河南生产中心承担公司主要的杂交制种任务,制种范围主要集中于冀、豫、鲁部分地区,近20个县。河南制种的成败将直接影响公司的发展。

河南生产中心、河南品管部将2009年确定为“提高制种产量年”。全体员工,深感重任在肩,不敢有丝毫懈怠,克服重重困难和阻力,作出了巨大的努力!

一、立新政,树新风

虽然公司种子质量主要指标皆高于国家标准,河南生产中心不满足于已有的成就,想方设法进一步提高种子质量,采取了一系列有效的措施。

为引导组织方重视种子质量,河南生产中心修改《棉花种子采购合同》,将种子合同价格在上年基础上每公斤下降1元,然后对种子纯度高于97%的种子分段进行奖励。这样做效果非常明显,大部分组织方在生产过程中都不同程度地加大了对种子纯度的控制。

启动SSR技术对棉种进行室内快速纯度鉴定。7月24日、25日分别在濮阳、鹿邑召开了两场专题会议。对种子采收过程控制进行强调,重点向组织方宣传2009年要对收购入库的棉种全部进行SSR室内纯度鉴定。对发现种子纯度有问题的批次将停止加工、停止付款,进一步加强了组织方对种子质量的重视。

修改《棉花杂交种子生产控制程序》文件,进一步明确品管部与生产中心的职责,明确规定品管对质量的一票否决权,减少生产与品管在工作过程中的扯皮、矛盾,增加品管与生产的配合与默契。严把亲本发放关,要求公司生产人员、组织方、农户三方到场。按实有面积,当场领用,当场签字,余下的由公司人员亲自保管,退回公司,避免错发和流失现象发生。

加强过程考核,增强员工的过程意识。中心将整个生产过程分为田间去雄与种子采收两大过程,针对不同岗位设计出两组过程考核指标,田间的过程考核9月20日考核完成并公布。种子采收过程的考核在12月31日前完成。两次过程考核结果的平均值作为个人全年过程考核成绩,在年终个人考核中将占40%的份额,从而加大了员工对过程质量的重视。基地员工和实习生全体参与讨论,定出所检查的项目,对上一次检查不合格项目进行整改,并对下一次检查目标定出各项数量指标,然后逐级分解各项数量指标,做到人人头上有指标。

组织方过程检查评估打分,首先让员工和实习生明确检查的目标:一是让组织方按公司程序正常运行,不偏离轨道;二是通过检查评估打分来提高自己技术和管理水平。经过检查,人与人,组织方与组织方之间的分数有一个对比,这就形成一个比、学、赶、超的新局面。其次,组织方过程检查的重点,就是检查工作中的失误和做得不合格的地方,检查后进行及时整改。如8月上旬,李四合负责的鹿邑基地组织合同方、监管员、公司员工、实习生参加过程整改,认真记录整改内容,并让制种户签字,确认整改。整个整改的过程也是考核者与考核者进行沟通,对被考核者的工作进行评判、指导并促其改进的过程。过程改进通过协调沟通,避免扯皮,受到了制种户的欢迎。

优化种子采收流程,启用《子棉采收传

递单》和《毛子收购传递单》,将种子采收过程分成不同的工序,用传递单将上、下两道工序的责任连接起来;每道工序责任者在传递单上签字确认,单随种子走,并规定下道工序的监控者对上道工序的工作进行监督,有问题可以拒绝签收,一旦签字即为确认。该流程优化后,每道工序的监控者都感受到了肩上的责任,没有人敢于随便在传递单上签字了,只要大家都能认真起来,相信种子质量会大幅提高。

二、引导农户,培训农户

种子不是机械化大生产,而是建立在公司农户基础上的手工经济,生产链条长,标准执行难、劳动者个体差异大,沟通协调难,可以说种子质量的提高仅靠公司生产、品管人员是远远不够了,必须把广大农户调动起来,只要有群众的积极参与,管理、技术等诸多问题就迎刃而解了。

首先是建立利益共同体,让农户体会到与公司是一荣俱荣,一损俱损,从分析现实的反面教材入手。列举邯郸部分基地毛子转商,郸城基地报废,一些组织方因某些指标不合格被公司扣种子款的实例,使组织方和农户在质量方面有危机感。加上今年多为大户承包,让其意识到质量一旦出现问题会有多么严重的后果。通过反复宣讲,组织方和农户意识到质量出现问题,首先受损的是自己。

其次是引导农户意识和观念的转变,农户对培训不再排斥,进而产生渴求。公司适时对合同方与农户定时培训,在亲本发放和育苗期、移栽期、麦后苗期管理期、授粉期、收购期分别进行各种培训,反复灌输质量意识和技术要求;

一是制定切实可行的培训方案。由于培训内容多,农户文化水平和操作能力参差不齐。如:淮阳鲁台基地有一农户,前期培训让其整枝打叉,而他在操作时把下部的营养枝全部留下。技术员检查时发现他的棉株几乎变态,不像棉株了,技术人员当场要求立即进行改正。淮阳基地技术人员结合5至7天的质量总结会,重新制定了一套切实可行的培训计划,针对各种情况及时培训,会后指导每户限期落实,并跟踪调查,抽查结果表明,效果较好。

二是鼓励各基地多召开各种形式的现场会。7月25日,检查组到淮阳基地,发现一个制种户的制种田管理规范,每天都能按照公司要求清除红白花,整枝、疏花都很到位,用工少而结铃多,棉花田间长势非常喜人。郭占坤总经理决定立即召开现场会,组织方也很配合,短时间内召集了30多个制种户,先到到会者进入田间观看,然后由制种户宣讲如何对制种田、剥花工进行管理,按公司要求做的好处等等。接着郭总站制种户的立场上分析了公司要求的每个细节的原因及效果。所有制种户都深刻理解了公司之所以严格要求都是为了他们好,反应异常热烈,所有参会的制种户都不同程度地有所改变。中心要求各基地在子棉采摘期,选择样板地块,组织制种户及拟制种户到现场召开规模不等的现场会,将平时讲而看不到效果的技术通过现场会让农户接受。

三、巧用创新改进工作方法

在制种一线的员工为了保证种子质量,

在与组织方和农户的合作与交涉中都开动脑筋,想出很多很好的办法。制种过程中有许多精彩的故事,这里抽取几组工作花絮:

杨培厉用责任制

成安东庙基地的杨培,虽然是个小姑娘,但工作起来雷厉风行。

杨培首先对组织方技术员实行责任制,每三个技术员为一组,设小组长,各组管理的种子分批次,单收单轧单交,如有奖惩,各自承担。奖罚分明,提高他们的责任心;其次是定期开会,传达公司要求,安排下一步工作,及时进行技术指导。要求组织方每30亩安排一个监控人员,培训后上岗。培训内容:按时到地,准时出地,每天早上5:30保证地里无人剥花;步点查花,严查剥花;清场必须干净彻底,方可授粉;下午查处去雄不净并整改。三是监控人员上岗后,她进行抽查监督,如有违规,一次警告,二次换人。

张丹大处着眼说利弊

开封基地的张丹,8月4日下午布点查花时,发现一农户的5个点中有2个被剥了,遂喊来户主并及时找到负责该行的剥花工,一位是三十多岁的大嫂,另一位则是年近六十的老大娘,起先两位死活不承认剥过大花,但在事实面前她们无言以对,只好承认了错误。在和她们的讲清利弊以后,张丹让她们把近2天内所剥的母本全部摘除,在户主的配合下,两位剥花工含泪摘除了她们的“劳动成果”。

处理结束后,张丹把所有的剥花工聚到地头,重申公司的质量要求以及和他们的利益关系,消除了户主和剥花工心中的不满和疑虑。在所有的人渐渐散去之后,只剩下叹息



的户主和流泪的两位剥花工,其中老大娘直说:“可惜了,可惜了,剥了两天累得指甲疼,就这样白费了,以前只觉得扔掉一朵花怪可惜的,没曾想因小失大,会对质量造成影响,以后再也不这样剥了!”一边说一边哭,张丹事后说听了老大娘的哭诉,心中很不是滋味。以前因为处理剥大花的事情挨过户主的骂、剥花工的骂,那些骂声倒让她觉得怎么样,反而坚定了她严格控制种子质量的信念。但那天的痛哭声,让她有点于心

不忍,因为剥了大花而让他们损失了几千个正常的花朵。但对于公司来说,这样做是为了让更多的棉农不掉眼泪,是保证更多棉农的利益。

苏自刚支招承包户

河北魏县基地的这块田由三个人共同承包,意见分歧较大。承包户等靠心理占了主导地位,导致制种开始7天之内,对农民工的管理非常松散,田间管理滞后,地里杂草丛生、干旱,施肥、化控较晚,蚜虫危害比较严重。针对这些问题,主管该基地的苏自刚在两天内对所有的承包户进行培训,要求:1、把148亩地分成三份,自负盈亏;2、把各承包人手下的工人分成若干小组,由组长负责招募剥花工人。承包户每亩每天支付60元工资,至于有多少人来工作,全部由组长确定,但组长要保证质量和产量;3、承包人对每个组长设置200元的浮动工资,如果工人的工作不符合公司的要求,视情节轻重从200元里面扣款,直到扣完200元为止(基本工资保持不变),以提高其工作积极性。

李二彦巧解用工难

山东基地包括成武县、梁山县和汶上县,共计330亩。此基地均为外来农民承包种植,人脉较弱,因此,用工难在这块基地上表现很突出。

当地剥花工多为40岁以上的妇女,男子多外出打工,妇女们还要兼顾自家的庄稼,因此上工很慢,由此带来了一系列问题。为解决这个麻烦,主管人李二彦等人一是向制种户介绍工种特性,并打去下盘果枝,减少营养浪费,让制种户建立信心;二是让制种户买几百块钱的鸡蛋作为礼物,到农户家去联系小工,盛情难却,终于感动了农户,找到剥花工;三是在人未齐之前,让制种户先放弃一部分,根据人力制种,并直接采取包干到人的措施,保证开始制种的田块各方面达到要求,对放弃的部分采取来多少人工恢复多少地的措施,以免出现“贪多嚼不烂”的现象。

四、单调、艰苦而又充实的基地生活

每天早晨4点钟,天还不亮,大部分人还在美梦中,基地的技术员已起床下地。实力强的组织方能配备摩托车、电动车这样便捷的交通工具。但实力较弱的组织方只能提供除了铃铛不响,全身都响,内胎外露的破旧自行车,技术员尽量凑合着骑;或者去修,实在修不好,就步行。农村里家家养狗,村里村外,成群结队,着实让人害

怕,但只能咬牙往前走,鹿邑基地的孙单、焦芳说她们经常被几只狗追赶。

早上5点30以前,要让所有的剥花者离开棉田,然后清场,把前一天的红白花彻底清理干净。整理完毕,员工们大约上午9点多下班,顺便到附近的集市买些馒头、青菜,回到住地做饭,一般是每个基地的员工一块起床,分摊费用。下午一般在3点后下地,指导农户剥花,监督去雄是否干净。晚

上7点多下班,吃饭后各自整理数据,写工作日记,生产经理和大区负责人要向生产内勤发手机短信报产。在基地工作期间,因工作性质,基地员工一般都是一天两顿饭,很少有吃三顿的。

在农村工作比较枯燥,有的组织方会提供电视机,但机器残旧且农村信号都不好,收到的节目很少。再说一天下来,筋疲力尽,也很少有谁会去观看。如果要上网,则须到附近的集镇或县城去,除非遇到有重要的事情要汇报给公司领导或是查阅信息,否则不会专门外出上网。

以前多数基地洗澡不方便,鹿邑基地员工常常就是弄点凉水躲上厕所里擦澡。今年郭占坤要求组织方尽量提供洗澡设施,让大多数基地员工洗上了热水澡。

品管员宋雪雷今年负责豫西汝阳、豫东南丘、山东成武基地,地理跨度大,西至河南最西端,中部路过商丘,东至山东。基地生活条件差,他没有抱怨而是想办法去克服,住宿地方小,床不够,他和张忠卫采取“交叉抽查基地”的工作方法,这样可以节省一张床的地方。没有被子盖,大家就几个人合盖一个被子,天冷就穿着衣服睡觉。没有洗澡的地方,半夜没天时就在院子里洗。

品管员们为了能多抽查几块地,从早起4点钟一直到晚上8点多才回到住处。为了更多时间在地头工作,经常买一次馒头解决一

下转第三版

服务市场 赢胜终端

——河北营销中心张国军经理市场活动掠影

张灿



张国军,河北营销中心营销经理,创世纪市场系统的老大哥。2008-2009年度公司A级员工。多年来,他坚持以客户为关注焦点,做客户的顾问和市场诊断医生,用贴心的服务和帮扶赢得客户的尊重与信赖。

一、发挥特长,扎实做好农艺服务

张经理年近五十,酷爱棉花,他勤奋学习,不断地总结经验,改进工作,加上不耻下问的精神,熟练掌握了棉花栽培的系统理论和农大知识,天津宁河的经销商认为他在棉种业务上已经“登峰造极”。

在播种出苗阶段,他风餐露宿,和经销商走村串户,查看苗情,指导田间管理;进入现蕾开花期,他更是风里来雨里去,传授追肥、化控、打顶等实用技术。尽管市场分散、棉田零散、管理指导困难,但他从不气馁,硬是凭借执着的精神、认真的态度,不遗余力地去指导、服务棉农。据统计,五、六、七三个月,他累计开展大田服务48场,每场参加人数约30人。

二、观摩预定,尽早启动市场销售

8月8日,张经理在河北廊坊组织了津唐市场经销商培训会,培训帮扶的重点内容是:如何做好今年的现场观摩并实现预定、销售。经过和大家的深入沟通及讨论,形成了两套观摩方案:方案一,全面启动现场观摩和预定,实现早宣传、早销售、早入手。具体方案为:观摩结束后立即预定种子,每人定2袋种子交10元定金赠汗衫1件,10元定金购买种子时购买2袋种子顶10元使用;定5袋种子交20元定金赠汗衫1件,20元定金购买5袋种子顶30元使用;定10袋种子交40元定金赠汗衫1件,40元定金购买10袋种子顶70元使用;所定种子必须在2009年11月30日前购买,否则定金作废。方案二,观摩会结束后每人赠送汗衫1件,立即开展定种子活动,每定1袋种子交3元,购买相应种子可顶6元使用;所定种子必须在2009年11月30日或12月30日前购买,否则定金作废或以以后只能享受交3元顶3元,不能算作3元顶6元的优惠。

最终,大家一致同意使用方案一。8月12日起,观摩预定活动全面启动。从每天反馈的信息看,观摩加上预定的活动,达到了预期效果。8月12日当天,天津宁河客户要求提货超一万袋。

此次会议正是突出了“服务客户”这一核心宗旨。

三、有新思路,就有新出路

2008年,市场竞争达到白热化,张经理开始对辖区内的重点市场——天津宁河地区进行系统的终端拉动,取得显著的效果。天津宁河地处天津东隅,濒临渤海,属冲击平原。辖11个镇、3个乡,农业生产以棉花为主。由于张经理一直负责天津宁河县业务,召开了多次二级网络培训和终端的观摩技术服务工作,使得他对各乡镇经销商相当熟悉。在宁河做乡镇代理,他有一定的

上接第二版

的饭,“早上趟着露水走,白天顶着烈日行,不下雨时一身土,遇到下雨一身泥”是他们真实的生活写照。在泥泞的水坑里骑摩托车翻车是家常便饭的事,因为经常穿梭在泥泞的棉田里,不少人得了脚气。长期的风吹日晒,加上洗漱条件简陋,很多女孩子都为变坏的皮肤掉了眼泪,但简陋而艰苦的生活条件并没有影响他们的工作热情,他们得到的是工作的充实和丰收的喜悦。尽管工作中经常面对农户的不满、不理解甚至谩骂、恐吓,但他们还是一如继往地严把质量关。

五、我工作,我快乐

鹿邑基地孙单是这样谈体会的:整个夏天没有睡过午觉,两个月下来鞋子穿破四双,体重下降十四斤,皮肤上的斑点也由此而生,肤质再也没有从前顺滑……看着自己体质上的变化,心里酸酸的,但更伤心的是所付出的努力被否定。由于前期授粉前清场不彻底导致后期自交铃的形成,我把自己要承担责任的想法告诉带队老师的时候,他对我一顿“狠批”,顿时我委屈的眼泪流了下来,我真不明白两个月的付出竟然得到的是这样的回报。但后来我懂了,公司需要的不是我这样的保姆型的技术员,而是真正的技术员。

通过实践,我积累了一定的经验。07-08年的基地工作明显比第一年要轻松,但是压力大了许多。今年我把所负责的350亩

基础,利用多年来公司在宁河积累的品牌影响力以及自身广泛的人脉关系,张经理确定了3个重点经销商和4个次重点客户,从而顺利地由宁河县开展起了终端技术服务工作。

按公司的预约政策,这些乡镇经销商在08年6-8月份全部预约了我公司种子,预约量共计近6万袋。在08-09年度籽棉价格低迷,且受到良种补贴、销售期推迟等因素的影响下,宁河县最终市场销售也达到了近5万袋。从以上数据看,宁河市场终端技术服务的操作是比较成功的。

四、敬业精神,执着的态度是市场回报的有力保证

多年来,张经理以市场为家,连续两个中秋节在市场上度过。尽管年近五十,但他热情依旧、信心高昂、行动迅速。张经理俨然已经成为了天津通,天津的县村他都走到了,服务到了。张经理带着热忱与饱满的激情投入到工作中,夏季顶着酷暑进行田间技术服务,冬季冒着严寒开展创世纪科技进万家活动,每次服务时,总是能生动、幽默、耐心、细致地解答棉农提出的问题。这样的付出感动着每个接触过他的人,获得经销商、棉农兄弟的一致好评。

终端的经销商们说到张经理时竖着大拇指说他“真神”。神在他的专业知识精湛,可以解决生产上的众多难题;神在他的风风火火,做事雷厉风行;神在他的坚忍不拔、锲而不舍;神在他的创新思路、敢想敢干。

努力就有回报,近日,他完成年度销售计划的进度位居市场系统之首,更令人兴奋的是,发出的种子入户率已经达到50%,并且有两户出现二次提货。

让我们共同思考:他工作积极向上、痴心市场的源动力在哪里?

份收获,茂盛的制种田给了我成就感,激起了我对工作的热情,让我更加投入。农户的每一句问候,每一次请教都令我欣慰、自豪。

棉花盛花期,为了提高产量,增加农户收入,我们指导农户尽量多剥少漏;教给农户如何提高剥花速度、授粉技巧;每天坚持与农户一起工作到最后,夜幕来临,和头戴小矿灯的农户,剥完最后一朵花。在质量上我们杜绝剥花不净,每天授粉前清场,清除红、白花,保证质量达到公司要求;广做宣传,让农户认识到质量的重要性。

让我最有成就感就是收获季节,看着农户把白棉花的棉花装入袋里,累的满头大汗却抑制不住脸上的笑容。此时此刻他们还真诚地问我:明年还来不?满怀希望地告诉我,明年还想增加几亩地。这既是对我们公司的肯定;也是对我工作的评价;更是对我工作的鼓励和赞赏!

单调、艰苦的基地生活不乏色彩,不乏激情,不乏收获。

我工作,我快乐!

正是有了这样的员工,有了这样的精神,我们的制种田才优质高产,才郁郁葱葱,才丰收在望,我们的公司才有大希望。员工们兢兢业业,恪尽职责,付出了汗水,付出了艰辛,为公司培育出了合格的棉种;为公司树立了良好的形象;为公司赢得了广泛的赞誉!

激励,不乏收获。

正是有了这样的员工,有了这样的精神,我们的制种田才优质高产,才郁郁葱葱,才丰收在望,我们的公司才有大希望。员工们兢兢业业,恪尽职责,付出了汗水,付出了艰辛,为公司培育出了合格的棉种;为公司树立了良好的形象;为公司赢得了广泛的赞誉!

激励,不乏收获。

正是有了这样的员工,有了这样的精神,我们的制种田才优质高产,才郁郁葱葱,才丰收在望,我们的公司才有大希望。员工们兢兢业业,恪尽职责,付出了汗水,付出了艰辛,为公司培育出了合格的棉种;为公司树立了良好的形象;为公司赢得了广泛的赞誉!

我到创世纪河北生产中心工作已有两年了,在基地的繁种工作中,深感加强基地组织方(以下简称组织方)管理的意义非常重要,组织方是提高和保障种子质量重要的一环。河北生产中心每年都要对基地进行考察、筛选,选出合适的地块,然后对组织方及农户进行培训。通过基地方的配合去杂和收购时的严格把关来控制提高种子的纯度;加工时认真、仔细检测来提高种子的芽率。中心想方设法,与组织方进行沟通和交流,切实加强管理,采取各种措施来保证种子的质量。

就拿今年来说,在河间基地,播种前,我们要组织方组织农户开了“备耕会”,为农户讲解播种前的备耕方法和公司的质量要求。今年在播种的时候,为了减少亲本的用量,组织方自己组织买了播种工具23台通过技术人员的调试,今年的播种用种量下降至一公斤。

在出苗以后,定苗之前,我们要求组织方开展培训工作。组织方联合举办了创世纪公司、县植保站和土肥站的技术人员共同对农户进行苗期管理,如何定苗及不同品种密度确定的培训会。去杂期间,组织方组织了去杂队伍,每户每块去个杂,以确保种子纯度。

收购是保证种子质量一个非常重要的环节,尤其是今年,在9月4日至9月11日连续降雨导致着色增高,第一遍棉花采摘的量大,且今年的棉花第一遍采收时期正好赶上农户秋收种小麦,招工比较难,但是组织方还是克服重重困难,组织了60多人挑拣棉花,每人每天只能够挑拣200斤左右的棉花,其中僵瓣就挑出40多斤,即使这样挑拣以后的棉花变色籽仍为5-6%。由于今年公司要求组织方进行毛籽剥绒,并且规定剥绒后破籽≤4%,这就大大增加了工作难度,刚开始剥绒的时候基地方用自己的种子进行试机,破籽率达到了8%以上,为了达到公司的标准,配合公司工作组织方对加工机器进行了改造和修理。

通过两年的基地工作,我感觉做繁种工作最重要的环节在于收购阶段。如果在收购阶段组织方不加以严格控制,就会导致很多问题。首先是种子的流失,今年的棉花价格比往年都要高,收购阶段如果不进行每天的监控跟踪,很有可能导致农户把棉花卖给小商贩;其次是种子的质量,在加工时如果不认真仔细检测,马马虎虎,种子的质量就很难达到公司的标准,最终的结果是导致芽率降低,影响公司的销售。

是提高种子质量的关键
加强基地组织方的管理

关炎