





## 重化工精益化检查圆满结束

9月24日至10月13日,东方希望分别对三门峡铝业片区、新疆重工业片区、包头铝业片区、重庆石化片区和呼伦贝尔化工公司进行了精益求精检查。目前,检查圆满结束。

精益求精检查是兄弟公司间的一次检查、促进、提升和交流的机会,此次检查涉及安全、生产、人力资源、采购、营销、招标、预算、信息化管理等8个方面的内容,财务管理之前已进行过专门的基础工作大检查,此

# 从“行人闯红灯”看安全管理

□总部 罗敏一

在日常生活中,过马路是一件非常平常的事情,而行人闯红灯却是经常发生的事情,也是屡禁不止的问题。亲身参与将近一年时间的集团安全改善工作后,从不同角度、更多纬度再看这个安全问题,给我带来了更多的思考和启示。

从意愿、行为和结果三者的关系来看,每个人在闯红灯前都认为自己是不会被车撞到的,每个人在买彩票前都会去,两者皆是性质相同的小概率事件,但在大家的意愿中,在期望着一个大概率事件不会发生的同时期盼着另外一个小

概率事件的出现。这是一个相互矛盾但客观存在的事实,说明大家内心是趋利避害的,但是结果呢?心想事成只是一个愿望,再强烈的意愿也不会变成我们想要的结果,只有行为才会直接影响后果,有良好的行为才会有好的结果,客观规律和数据统计证实只要出现不安全行为,发生事故是必然的,事故发生时间和后果是偶然的。只有行为是可以被约束、被测量和被管理的,也只有鼓励安全行为、避免不安全行为才能满足自己的安全需求。

从安全标准来看,对自己或下属而言最具影响力的是不是最高标准,而是你的最低标准。在绿灯亮起的时候走人行

横道,就是最具普适性的最低标准,不能认为没有车辆就可以闯红灯,因为看不见并不代表不存在,也不能认为车辆距离自己很远就不会闯红灯,因为我们的感觉有可能会欺骗我们,我们会不断地试探底线究竟在哪里,距离1000米可以闯红灯,下次就是800米,500米,300米……底线就会触及事故。过马路遵守交通规则,走人行横道,是将风险控制合理且可接受的安全范围内的最低标准,并不需要为了彻底消除风险而不出门,明确并遵守最低标准远胜于谈论自己根本做不到

作用,相互制约的。一个人不遵守交通规则去闯红灯,就会有另一个人盲目自信,你可以闯红灯也可以,你没有出事我也不,同理而言行人可以闯红灯,那么车辆呢?涉及多个组织、多个企业的安全管理系统,就像生物一样,低等的蚯蚓断成两段,照样生存,而高等的人身上戳个小小的洞,可能会致命。冗余的设计、科学的流程、一流的标准都依赖于每个人的尽职尽责和高效执行,否则规则就是一纸空文,事故就变成了血淋淋的现实。

行成于思,行胜于言,集团安全管理水平的高低取决于每个人展示自己安全承诺的行动,就让我们从过马路走人行横道,绿灯亮起时通过开始做起吧!

## 记住查理

在我供职于埃克森公司27年内的前15年期间,我对安全的认识和许多其他人一样,就是这样,事故不会发生在我身上,事故是发生在其他人身上的事情,和我没关系。

## 安全——从扶楼梯扶手开始

□平顶山盐化 薛楠楠

当我们迎着初升的太阳,开始新一天的工作和生活时,你是否想到该如何安全度过你的今天?安全是生活中你无时无刻不在,安全是所有工作的前提,那么我们就从扶楼梯扶手入手关注自身的安全。

上下楼梯,我们要掌握一些自我保护的方法,比如:(一)发觉拥挤人流向自己行走的方向拥来,应该马上避让到一旁,或是抓住楼梯的扶手,但是不要奔跑,以免摔倒;不要逆着人流前进,那样非常容易被推倒在地。

(二)若身不由己陷入人群之中,一定要先稳住双脚。(三)遭遇拥挤的人流时,不要采用前倾或低重心姿势,即便鞋子被

## 记住查理

事故来了,我甚至感觉到他的到来,我看见一股蒸气向卡车,击中了卡车,我看见卡车爆炸了,整个区域开始爆炸,紧接着,事故是发生在其他人身上的事情,和我没关系。

我终于可以把盲板拔出来了,我的工作就完成了。当我走到最后一块盲板边上抓住它的把手,把它拔了出来,有些东西不知道从管道的什么地方喷涌出来,弄得天也不明白是从哪里,这些东西击中了我。我喷溅到我的眼睛,喷涌到我身上,沿着身体流下来!



一种基本的权利叫安全,拥有一切安全,虽然不可能拥有一切,但没有安全就没有一切,对于人类而言,多一份自律,就多一份安全的筹码;多一份警醒,就拥有一张通往安全的绿卡。

上下楼梯扶扶手虽然是生活中微不足道的小事,但是我们只要养成了良好的安全习惯,遵守上下楼梯的秩序,尤其是快到冬季寒冷时节,上下楼梯时更应注意安全,让安全时刻伴随我们身边,只有这样,幸福快乐才会走进千家万户。

## 新铝电厂1号锅炉酸洗工作顺利结束

新疆福铝 杨立志

新疆福铝电厂自9月30日开始对1号锅炉酸洗工作进行全面准备,10月2日锅炉酸洗的准备工作全部结束,21日17时1号锅炉酸洗工作正式开始,至10月5日18时58分,1号锅炉酸洗工作顺利完成。

经过建设单位、监理单位、安装单位、调试单位联合对1号锅炉酸洗情况进行检查。锅炉金属表面氧化物、油污、烟渣等污物已清洗干净,无点蚀、无脱铜现象,并形成良好的钝化膜,平均钝化速率为0.85g/m<sup>2</sup>·h,腐蚀总量为37.75g/m<sup>2</sup>。此次1号锅炉酸洗效果达到了预期目的,酸液排放亦符合标准,酸洗效果评定合格。

## 企业快讯

**新疆福铝** 10月22日11时18分,新疆福铝公司煅烧车间52罐顺流式煅烧炉#4炉按照既定方案成功点火,进入为期65天的烘炉工作,这标志着公司碳素预焙阳极项目进入投产准备阶段。

**达茂科技** 10月20日14点40分,达茂科技3#套筒窑按照既定方案成功点火,进入为期10天的烘炉工作,这标志着达茂科技灰坝项目进入投产准备阶段。

## 把安全牢记心中

□三门峡铝业 王晓军

安全,是我们永恒的主题。“高高兴兴上班来,平平安安回家去”,是每位职工共同的愿望。

东方希望的十项安全原则中:安全工作——我的责任,它时刻提醒着我们每个人,安全是所有工作的前提。千里之行,始于足下。三门峡铝业公司始终把以人为本,科学管理,大力奏响生产生活的和谐篇章!安环部正在新老上岗的员工

讲解“生产必须安全”看,生产岗位上的兄弟仔细检查设备存在的隐患;瞧,生产一线的工作人员们以满腔的工作热情,严格按照操作规程工作着。

智者用别人的经验防止事故,愚者用事故来总结教训。2010年9月30日,铝厂电管管理处组织蒸发站二组设备检修工作,李师傅动火作业时因缺乏灭火知识,心里慌张,发生了面部3%烧伤的事故,当我们到医院去看望李师傅时,看到脸部

烧伤的兄弟,思绪万千,心里不由一阵酸楚。事后补救不如事前防范,为此公司定期召开安全活动交流学习,交流经验,谈安全体会,做安全汇报。从他人的教训中吸取经验,用于我们的日常工作。有了警惕,不幸的事故就会躲开;有了防范,不幸的事故才会远离。所有伤害都是可以避免的,所有事故都是可以预防的,从每个人的行为抓起,控制不安全因素。

全国一年的行为事故损失,相当于1000多万职工一年的辛勤劳动化为乌有,相当

于近亿农民一年颗粒无收。在我们的日常生活中,公司有着严格的安全检查制度,做到随时检查,教育,员工时时学习,时时刻刻。我们要有所有工作时刻一张紧实的安全生产网,为大家筑起一座安全幸福的屏障。从今年7月1日起,公司正式执行安全六条禁令,之后通过网络学院进行安全考试,防御性驾驶培训学习,提高每位员工的安全意识,在以后的工作中让安全事故每天从零开始,从零开始,把安全牢记心中。

## 产品质量争议 证据固定是关键

□投资法务部 施芸芸

《产品质量法》第四十八条规定,仲裁机构或者人民法院可以委托产品质量检验机构,对有关产品质量进行检验。买方发现质量问题后,除了固定上述相关证据,同时需注意证据保全条款约定要具体明确,质保期限可以参考国家或行业标准,质保期限无法达成一致,可以共同委托第三方权威机构进行检验。本案中A公司在3月有3台检验和本案合同确定的情况下就将设备拆除,拆除后的设备也没有保存,无法恢复原状,导致法院无法再委托权威机构对产品质量进行检验,最终以A公司承担责任。

《中华人民共和国合同法》第158条规定,当事人约定检验期间的,买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人,买受人质

于通知,视为标的物的数量或者质量符合约定的。视合同中是否有约定,达到验收标准,以产品质量争议中,除了固定上述相关证据,同时需注意证据保全条款约定要具体明确,质保期限可以参考国家或行业标准,质保期限无法达成一致,可以共同委托第三方权威机构进行检验。本案中A公司在3月有3台检验和本案合同确定的情况下就将设备拆除,拆除后的设备也没有保存,无法恢复原状,导致法院无法再委托权威机构对产品质量进行检验,最终以A公司承担责任。

在合同履行一段时间后才能推定设备是否符合合同约定,达到验收标准。所以产品质量争议中,除了固定上述相关证据,同时需注意证据保全条款约定要具体明确,质保期限可以参考国家或行业标准,质保期限无法达成一致,可以共同委托第三方权威机构进行检验。本案中A公司在3月有3台检验和本案合同确定的情况下就将设备拆除,拆除后的设备也没有保存,无法恢复原状,导致法院无法再委托权威机构对产品质量进行检验,最终以A公司承担责任。



总部法律事务处 协办·112·



规模化养殖场

## 突破营销故事分享

□运城希望 古顺柳

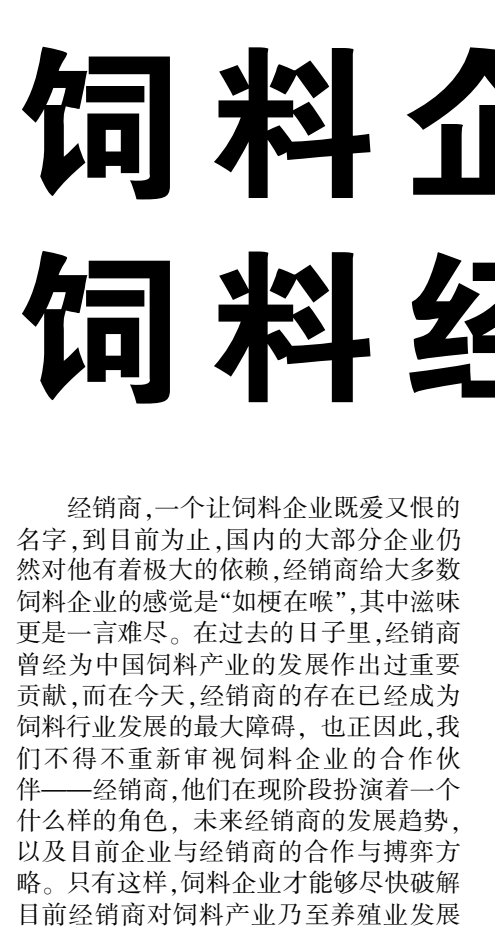
在来洪洞县之前,我们向以前跑过这里的业务员了解到,这边养殖户不错,但是各大饲料厂家的花红布布的地方。所以,在出发前,我就跟业务员交流,要做好打破的意愿准备。

凡事想前立,不预测则,你们需要准备什么。一是各种表格,如市场调研表,新养殖户发表表,实证数据表等,打印了八百多份,准备齐全。二是各种资料,如515套餐宣传资料,集团报,服务卡,宣传传单,样品等。三是整辆车保养好,低音炮装好,彩旗插好,装备焕然一新,队伍士气高涨。

去之后,初入土气,发现和拓展员说的一样,养殖密集,对手云集。各大饲料产品砸向一方,大型企业甚至集团、中型大型企业和小型企业基本兼收并蓄,导致了市场恶性多元化。此时的市场容量已经饱和,市场也已初步进入买方市场,同时确定车队宣传路线,确定目标猪场。第二,用两天时间车队宣传,按照既定路线走,乡镇街道两天,早晚各一遍,达到轰动效果。第三,用一天时间对重点猪场拜访,每个重点村,至少10条以上,而且每条村必须达到两遍以上,显眼位置,同时给目标猪场发招商报。第四,用一天时间,对重点村所有养殖户服务,发报纸和宣传资料,同时发公司的介绍产品,但是,不能卖料。第五,用三天时间集中拜访,连带促销,以订单形式,以组为单位,快速铺货,重点和目标猪场谈判,争取三天之内达成合作。第六,选择示范户称猪称膘,组织养殖户召开小型推介会。

按这一套程序走下来,我们就收获很多,建立了优质服务站,而且,我们三天订出去粉猪料1.5吨,仔猪料15吨,发展新养殖户42家。十天过去,养殖户反映效果非常好,这大大提高了服务站的信心,也让他们看到希望,从而更好的配合我们推广。

其实,我们之所以能够取得一定的突破,并没有更多创新的地方,只是按照集团突破营销的模式,严格执行到位,当我们把模式走完的时候,成绩自然就显现出来了。以前我们也是走了很多弯路,认为宣传,称猪什么什么的,对销量没有什么帮助,只是只要能发养殖户就行,这样来的思想导致我们做得不少,但是成绩并不明显,后来找到症结,我们大胆地做出改变,取得了事半功倍的效果。



规模化养殖场

## 饲料经销商的历史作用与功绩

在中国饲料工业发展的初期,许多养殖户还没有使用工业化饲料的习惯,此时经销商的作用,由于当时国内处于卖方市场时期,无论是饲料企业、经销商,还是养殖户,只要是愿意,坚持做,都能分得一杯羹。饲料厂、经销商、养殖户是一个基本对等的合作关系,大家各自赚自己该赚的那部分钱,大家都相安无事。这一阶段,经销商作为饲料企业的产品通路,承担了大量的独立推广任务,使企业可以更专注地致力于产品研发与扩大产能。

## 经销商的现阶段状况

进入20世纪90年代末期,饲料企业的迅速崛起,导致了竞争主体的复杂化,饲料企业大型企业集团、中型大型企业和小型企业基本兼收并蓄,导致了市场恶性多元化。此时的市场容量已经饱和,市场也已初步进入买方市场,同时确定车队宣传路线,确定目标猪场。第二,用两天时间车队宣传,按照既定路线走,乡镇街道两天,早晚各一遍,达到轰动效果。第三,用一天时间对重点猪场拜访,每个重点村,至少10条以上,而且每条村必须达到两遍以上,显眼位置,同时给目标猪场发招商报。第四,用一天时间,对重点村所有养殖户服务,发报纸和宣传资料,同时发公司的介绍产品,但是,不能卖料。第五,用三天时间集中拜访,连带促销,以订单形式,以组为单位,快速铺货,重点和目标猪场谈判,争取三天之内达成合作。第六,选择示范户称猪称膘,组织养殖户召开小型推介会。



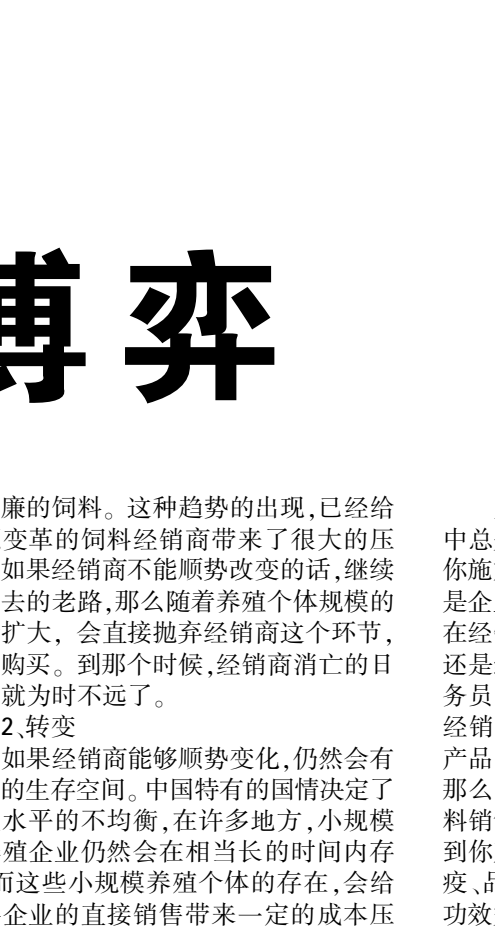
规模化养殖场

## 饲料经销商的历史作用与功绩

在中国饲料工业发展的初期,许多养殖户还没有使用工业化饲料的习惯,此时经销商的作用,由于当时国内处于卖方市场时期,无论是饲料企业、经销商,还是养殖户,只要是愿意,坚持做,都能分得一杯羹。饲料厂、经销商、养殖户是一个基本对等的合作关系,大家各自赚自己该赚的那部分钱,大家都相安无事。这一阶段,经销商作为饲料企业的产品通路,承担了大量的独立推广任务,使企业可以更专注地致力于产品研发与扩大产能。

## 经销商的现阶段状况

进入20世纪90年代末期,饲料企业的迅速崛起,导致了竞争主体的复杂化,饲料企业大型企业集团、中型大型企业和小型企业基本兼收并蓄,导致了市场恶性多元化。此时的市场容量已经饱和,市场也已初步进入买方市场,同时确定车队宣传路线,确定目标猪场。第二,用两天时间车队宣传,按照既定路线走,乡镇街道两天,早晚各一遍,达到轰动效果。第三,用一天时间对重点猪场拜访,每个重点村,至少10条以上,而且每条村必须达到两遍以上,显眼位置,同时给目标猪场发招商报。第四,用一天时间,对重点村所有养殖户服务,发报纸和宣传资料,同时发公司的介绍产品,但是,不能卖料。第五,用三天时间集中拜访,连带促销,以订单形式,以组为单位,快速铺货,重点和目标猪场谈判,争取三天之内达成合作。第六,选择示范户称猪称膘,组织养殖户召开小型推介会。



规模化养殖场

## 饲料经销商的历史作用与功绩

在中国饲料工业发展的初期,许多养殖户还没有使用工业化饲料的习惯,此时经销商的作用,由于当时国内处于卖方市场时期,无论是饲料企业、经销商,还是养殖户,只要是愿意,坚持做,都能分得一杯羹。饲料厂、经销商、养殖户是一个基本对等的合作关系,大家各自赚自己该赚的那部分钱,大家都相安无事。这一阶段,经销商作为饲料企业的产品通路,承担了大量的独立推广任务,使企业可以更专注地致力于产品研发与扩大产能。

## 经销商的现阶段状况

进入20世纪90年代末期,饲料企业的迅速崛起,导致了竞争主体的复杂化,饲料企业大型企业集团、中型大型企业和小型企业基本兼收并蓄,导致了市场恶性多元化。此时的市场容量已经饱和,市场也已初步进入买方市场,同时确定车队宣传路线,确定目标猪场。第二,用两天时间车队宣传,按照既定路线走,乡镇街道两天,早晚各一遍,达到轰动效果。第三,用一天时间对重点猪场拜访,每个重点村,至少10条以上,而且每条村必须达到两遍以上,显眼位置,同时给目标猪场发招商报。第四,用一天时间,对重点村所有养殖户服务,发报纸和宣传资料,同时发公司的介绍产品,但是,不能卖料。第五,用三天时间集中拜访,连带促销,以订单形式,以组为单位,快速铺货,重点和目标猪场谈判,争取三天之内达成合作。第六,选择示范户称猪称膘,组织养殖户召开小型推介会。

## 快乐的销售

□房山希望 高新平

“给我来15包151-40浓缩料,我试用一下。”他说。

“好的。”我答应。薛老板是我多次拜访的新客户,养殖场的地理位置比较好,走了一个小时的经销商都给他送货,最后考虑让老板给他送货去。

随着时光的流逝,我早已习惯了早出晚归的生活,在每天市场调研及规律的工作中有着苦恼也有欢乐。如果有一天打破这种习惯,我会感到很不自在,不经意间我已往饲料业务员的销售上打拚了五六年,业务水平也有了一定的提高,在市场上结识了许多合作伙伴,未合作之前,养殖户叫我去看,我一直在努力为客户做好合作伙伴。

“嘿!起床去上班了。”我叫醒身旁的实习生小张。

“怎么,今天不是星期天吗,该休息一天吧!”他说。

“我说星期天就不跑业务啊!”我说。

“这才感觉到我的脑海中已经不存在有星期天休息的字眼,我计算日子方式已经单调的成为‘月初’到‘市场’到‘月末’的循环。”每天不去谈几个客户,心里就感觉空荡荡的。

“喂,你好!是房山希望养殖厂吗?我是薛。”

“喂,薛老板,你好!我是北京房山公司高新平。”

## 快乐的销售

□房山希望 高新平

“给我来15包151-40浓缩料,我试用一下。”他说。

“好的。”我答应。薛老板是我多次拜访的新客户,养殖场的地理位置比较好,走了一个小时的经销商都给他送货,最后考虑让老板给他送货去。

随着时光的流逝,我早已习惯了早出晚归的生活,在每天市场调研及规律的工作中有着苦恼也有欢乐。如果有一天打破这种习惯,我会感到很不自在,不经意间我已往饲料业务员的销售上打拚了五六年,业务水平也有了一定的提高,在市场上结识了许多合作伙伴,未合作之前,养殖户叫我去看,我一直在努力为客户做好合作伙伴。

“嘿!起床去上班了。”我叫醒身旁的实习生小张。

“怎么,今天不是星期天吗,该休息一天吧!”他说。

“我说星期天就不跑业务啊!”我说。

“这才感觉到我的脑海中已经不存在有星期天休息的字眼,我计算日子方式已经单调的成为‘月初’到‘市场’到‘月末’的循环。”每天不去谈几个客户,心里就感觉空荡荡的。

“喂,你好!是房山希望养殖厂吗?我是薛。”

“喂,薛老板,你好!我是北京房山公司高新平。”

## 质量是销量的保障

——记白道口服务站

□中原希望 程昌勇

我和实证人郭一一起来到白道口镇,通过市场调研,用户反映一些饲料“看相好,前期市场开发阶段产品效果很好,一旦市场打开了质量就保证了,给养殖户造成很大的损失。

通过走访得知镇上的安老板在本地人品和信誉较好,经营能力也不错,就去拜访了他,安老板不仅为人直爽的人,而且经营着开过一个“家饲料”,通过交流得知,我们选择厂家有三个条件:1.距离不能超过80公里,必须是运输成本低,养殖户买饲料价格低了,2.必须是知名度高,美誉度大的厂家,养殖户才能信赖;3.质量要好,而且稳定,能给养殖户长期创造效益,前两个没问题,我这里离公司距离只有30公里而且东方希望起步较早,是个大厂家,品牌不错,只有第三个条件还是未知数。

我笑着对他,产品好不好只有用了才知道,数据说话。安老板听后赞同地点了点头。先拉来一吨101和两吨102,因窝猪对比数据同时进行,过两天后称回猪,15天后对比

## 质量是销量的保障

——记白道口服务站

□中原希望 程昌勇

我和实证人郭一一起来到白道口镇,通过市场调研,用户反映一些饲料“看相好,前期市场开发阶段产品效果很好,一旦市场打开了质量就保证了,给养殖户造成很大的损失。

通过走访得知镇上的安老板在本地人品和信誉较好,经营能力也不错,就去拜访了他,安老板不仅为人直爽的人,而且经营着开过一个“家饲料”,通过交流得知,我们选择厂家有三个条件:1.距离不能超过80公里,必须是运输成本低,养殖户买饲料价格低了,2.必须是知名度高,美誉度大的厂家,养殖户才能信赖;3.质量要好,而且稳定,能给养殖户长期创造效益,前两个没问题,我这里离公司距离只有30公里而且东方希望起步较早,是个大厂家,品牌不错,只有第三个条件还是未知数。

我笑着对他,产品好不好只有用了才知道,数据说话。安老板听后赞同地点了点头。先拉来一吨101和两吨102,因窝猪对比数据同时进行,过两天后称回猪,15天后对比