

安全源自严谨

——观《匪影》有感

□包头希铝 高俊海

“任何事情我都要检查两遍”,这是观看影片《匪影》后给我印象最深的一句话。不仅想到了我们在生产中的一个常识,“事故源于麻痹大意”。很多事故的发生都是由人员工作随意和不认真造成的,避免事故的发生就需要我们具有认真负责的工作态度和良好的严谨性。工作的严谨性不仅是良好的工作态度和职业素养,更是做好安全工作的必要条件。

工作的严谨性来源于标准化的操作。电厂是技术密集型生产企业,对员工各方面的综合能力和素养要求较高。但在生产过程中生产人员的技能水平不可避免的存在着一定的差异,员工对现场的熟悉程度也会存在一定差异,员工的性格也存在差异,员工每天的情绪也会存在波动。这些客观存在的个体差异,这些不可控的因素在生产过程中都可能成为一切事故的源头,而事实证明了很多事故也正都是由这些因素造成的。而通过实行标准化的操作票操作就可以弥补以上缺陷。通过标准化的操作票,使员工按照固定的操作步骤操作,避免了员工的误操作,避免了操作上的遗漏,弥补了员工技能性格上的差异。同时通过员工与技术人员讨论形成标准的操作票,由于技术人员参与,保证了操作票的正确性,而员工的参与一方面使其“知其然再知其所以然”,深入了解了操作的一方面,另一方面讨论标准操作票的过程,也是对员工的培训,提高了员工的操作技能的过程。

工作的严谨性来源于团队智慧,团队的智慧是无穷的。当问题发生时通过团队的成员和各专业对问题全方位、多角度的综合分析,会将问题的可能性和后果一览无余。回顾包头希铝电厂2011年发生的问题,很多都是员工发生异常时的盲目操作造成。为了弥补这一缺陷,2012年包头希铝电厂自行编制制定了《重大操作分级制度》,将生产的异常操作根据重要程度划分为“红色、橙色、黄色、绿色”等级。跨专业的重要操作,需要部门领导签字,专业人士讨论制定详细方案后方可执行。专业内部重要的操作为黄色等级,需要专业人士讨论执行,针对一切可能发生的紧急情况制定详细的应对方案方可执行。操作简单但操作不慎会造成事故的操作性为蓝色等级,由班组成员讨论并指定监护人可操作。简单操作位绿色等级,只需严格按照操作票执行即可。通过《重大操作分级制度》有效的整合了团队的优势,避免了员工在异常发生时的盲目操作,有效地解决了生产中存在的很多重大异常,避免了事故的发生。

工作的严谨性也来源于执行层面。好的制度和标准重在落实和执行。制度和标准没有及时落实到位,有时不但没有消除隐患反而使隐患扩大化,错过了最好的处理时机。分析最近电厂发生的几起侥幸事件,反映了我们在操作执行上还有改进的空间,其中执行不到位,工作不严谨,操作随意是其中需要改进的一个重要因素。

《匪影》中男女主人公严谨的工作作风和工作素养带给我们很好的启示,是目前电厂运行需要进一步强化,也是做好安全预防,避免安全事故发生和积极应对电厂“安长满优”发展的需要。

节能降耗 降本增效

□新疆希铝 马陈华

随着中国的经济10年高速增长, GDP逐年增长,经济结构也随着发生了巨大变化。企业利润空间越来越小,生存空间也越来越窄,制造业由粗放经营不断向精益化、高效化、节能化、规模化、环保化迅速过渡,随着企业竞争力的日趋激烈和社会对环保的诉求,不进步就会被面临淘汰的命运。我们大家都是企业中普通工人中的一份子,企业是我们的生存之本,是我们的发展之基,如果他失去了健康和活力,我们每一位都会黯然失色,脸上无光,再也没有炫耀的资本。我们每一位只有跟着时代的步伐,爰国爰家爰企业,从我们身边每一件小事做起,事事追求点点滴滴的合理化。

东方希望2013年吹响了“节能降耗,降本增效”的号角,在过去一年中,通过各级员工、干部集思广益,不断不断努力,为为集团创造了上亿的收入,部分员工也因此获得了表彰和晋升,作为新疆希铝设备部中的一员,我们如何为企业贡献自己智慧来积极响应呢?这里我就来晒晒我们的成绩单吧!

变废为宝显强项

电动三轮车是质管取样工作的有效交通工具之一,但是在三轮车上,电动机故障率较高,电机容易坏,配件不容易买,采购周期长等等。为了保证我们每天能正常工作,只有自买更生,学习电动车电路原理,自己维修。自己动手制作发电机,公司第一批采购回十几辆三轮车,两年后全公司清查三轮车使用情况,最后全公司只有质管部还有一辆能正常使用,其余全部报废了。本早报废的工具在质管部回来的结局,将变废为宝,同时别人报废的工具被我们买来再经过维修,又成了大家争抢的工具,谁说这不是为我们降本增效呢!

降本增效就是杜绝浪费

当然变废为宝只是我们在降本增效过程中的一个方面,更多的地方是要求每一位员工都参与进来,让大家养成一种低碳、减少物料和时间的浪费。那在工作中如何做到呢?

要想工作高效正常开展,必须具备可执行和合理完善的制度保障。在工作中最怕的是大家都部打干,都不知道怎么干,好干坏一个样,每天看大家都在干活,但每天事情做不完,大家都觉得累。因此,我们在实际工作中,要求每位员工必须将当天的工作做完,否则就加班完成,同时还要自己分析未完成的原因,并进行“垃圾”量化分析工作,直至合理规范为止。

要想工作正常开展,离不开各项设备正常运转,比如电动机是否完好,取料机是否正常等等。很多设备都会出现“小感冒变成大病”的现象,当设备出现小毛病时,我们不去及时发现检查、维修,可能会在眨眼之间变成一堆废铁。为了保证我们的设备完好率,会在眨眼之间变成一堆废铁。为了保证我们的设备完好率,会在眨眼之间变成一堆废铁。为了保证我们的设备完好率,会在眨眼之间变成一堆废铁。

其降本增效团队一起节能降耗,降本增效。

建立竞争机制 推进工区管理

□包头希铝 齐鲜

进入2014年,世界经济进入寒冬,降本增效进入了前所未有的紧张时期,公司各部门积极应对当前形势,上下总裁办下至车间每一个班组都在大力实施跟班降本增效工作,力求在此微利时代争取更大的生存优势。2014年对于电解分厂来说既是一个新的开始,又面临重重困难。2月底公司对电解分厂进行了机构重组,建立了一个全新的管理体系,公司对电解分厂寄予很大的厚望,厂内每个员工都感受到了沉甸甸的压力,如何尽快适应新的工作模式,把这个担子挑好,对所有人来说都是一个挑战。

电解分厂重组后,分厂负责人于2月底第一时间召开了班组长以上管理人员生产例会,给大家鼓劲打气,并针对机构重组后的工作模式以及如何更快地展开工作进行了详细的安排部署,大家共同分析了当前分厂存在的主要生产问题,厂长指出了突破口。厂长要求所有管理人员要做有感染力,彻底转变思想,重新给自己定位,脱离等、靠思想,要紧紧围绕在生产这条主线上,勇挑重担,要用高标准要求自己,并希望每一位管理人员能主动往前迈进一步,推动电解分厂走得更好、更快。

分厂负责人号召所有管理人员用三个素质要求自己:品德服人、标准办事和方法正途。要具备此三个素质需要多做事,做好事,勤学习,多动脑,积极传播正能量;希望所有管理人员在今后的工作都要坚持“三规则”:凡会议必解决问题;没有方案不提问题;以身作则,做有感染力。并要求不论是分厂还是班组长召开的一次会议都是为了解决问题而举行,而不是相互扯皮或推卸责任,要勇于承担,而不是互相推诿与梦想。

□三门峡铝业 赵慧丽

鲜花与掌声汇成欢乐的海洋,汗水和

努力交织希望与梦想。

2014年是东方希望的标准化管理,先进企业文化和管理理念深深扎根在原料车间每位员工的心中,员工思想统一,车间管理到位,岗位技术创新,安全生产和现场5S等多个方面发生了巨大变化。

在生产管理方面,车间将工作量、安全质量、工作效率和降本增效等指标全部纳入个人绩效考核,由粗放管理向精细化管理转变,由经验式管理向科学管理、规范化管理转变;使员工成本意识和节约意识得到增强,充分调动了大家的工作积极性和主动性,实现了员工由等活干到抢活干,由机械的被动工作向主动动脑科学地化工工作的转变。

在设备管理方面,通过设备包机和评比制,在认真完成计划检修的同时,积极倡导预防知检修和机会检修,对运作设备

有方法,有措施,管理人员要亲力亲为,要让员工感觉到你的存在,起到积极的带头作用,有紧迫感,以数据指导生产,建立健全关键指标数据,循序渐进,目标清晰地把工作推行下去。

机构调整后,厂长带领大家,打破原有的工作模式与工作方式,以专业、属地、工艺为三条生产管理主线,安全工作属地为一个新的开始,又面临重重困难。2月底公司对电解分厂进行了机构重组,建立了一个全新的管理体系,公司对电解分厂寄予很大的厚望,厂内每个员工都感受到了沉甸甸的压力,如何尽快适应新的工作模式,把这个担子挑好,对所有人来说都是一个挑战。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的



电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

一系列问题,效应多,堵头多,积压严重,发货不拍苦,众志成城的精神,一步一个脚印踏踏实实向前进。降电流开始后分厂管理工作有实地推进,没有只限嘴,这得益于分厂机构调整后,分厂负责人带领大家梳理各工区的生产现状,帮助各工区摸清各自现状情况、设备情况、人员情况,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

针对效应居高不下现状,分厂随后建立15秒内踪踪机制,清理堵头,在工作区大家发扬打破砂锅问到底的工作作风,向大家多提一个班内内积努力多,堵头次数多少,槽子中的一个班的工作量多少,……所有管理人员都有一个量的概念,急员工所急,解员工所需,跟员工站同一条战线上,为下一个好成绩努力。

为了更好地把这种良性竞争机制推行下去,激发员工的竞争意识,创建“比学赶超”的工作氛围,分厂利用3到5月份举行各岗位竞赛,提高员工工作积极性,把电解分厂的管理推上一个更高的平台。

机构调整,带来了挑战,但也伴随有机会。是随波逐流,还是抓住机会做一番成绩,电解分厂所有人员用行动表示了他们的决心。大家相信胜利是属于有准备的人,胜利是属于永不放弃的人!

好局面。

把环境建设当做一件事来抓。为改善原料车间的现场面貌,使之符合5S及环评验收要求,使粉尘、油污污染得到根源,环境卫生大幅度好转,仅仅做好表面的、短期的清洁卫生远远不够,为此车间投入人力、物力将原已陈旧的护栏、电护罩进行刷漆,对在收尘过程中影响收尘效果的收尘袋、脉冲阀进行更换修复。此外,车间还将工作区、办公区、管道管径大小、设备操作步骤、及一些岗位规章制度采用大幅匾张贴于各个显眼位置墙上,不仅美化了环境,同时也让操作工在巡检之余,复习工作知识,一举两得。

没有东方希望业的先进企业文化和管理理念,就不会有公司“逆势成长”的良好态势;没有公司的管理方向,就没有车间“抱团取暖”的成功。作为三门峡铝业的一份子,首先应从自身做起,学会变压力为动力,树立正确的人生目标,相信我们的企业将更加和谐、更加美好!

善安全培训内容,使之更具科学性与实际性。以班组长和班组成员为中心,开展班前安全重点叮嘱、班前安全观察分享,班中安全监护提醒,班后安全工作总结的设备检修周期,同时也为安全稳定生产打下了坚实的基础。

面对金融危机带来的负面影响,用心做事,追求卓越的先进理念激励原料车间人不等不靠,积极采取一些资金要求小、见效快、意义大的技改措施来实现降耗提,提高产能和设备运转效率。一年来车间围绕设备稳定、安全生产、方便操作和维护环境卫生等方面实行技改项目几十余项,使一些不利于操作的地方得到了合理改善,使安全生产稳定生产的地方得到了有效治理。

车间领导一丝不抓抓安全,将安全工作提升到了一个新高度。车间重新调整完

不为困难找借口 只为成功找方法

——记重庆水泥标准化推进

□重庆水泥 覃宇天

者的结果是原地踏步,自己能力得不到有效提升,虽然结果是抓住机遇取得成功和突破。后者虽然没有做过,连基本格式都不知道,有种哑巴吃黄连无从下口的感觉,但是那一直在坚持做并在过程中不断的总结完善者。实践证明,我们成就都是在克服重重困难取得的,越是难成就的也就越多。比如前期设备基本资料的统计,部门设备资料不齐全,后续技改的设备没有相应的资料,只能找到现场逐一核实设备参数,点多面广,推进起来很困难;加上我们人手较少,其余人员要维持正常生产,没有多余的人员抽调出来帮我们统计设备基本信息。面对这些困难,我们没有找借口,不讲条件,只能从自身想办法,利用休息时间查阅相关资料并熟悉设备性能,始终保持高昂的精神斗志,使得工作得以顺利推进。

在这个过程中我们牺牲了很多休息时间,同时坚定了“不为困难找借口,只为成功找方法”的做事态度。“不为困难找借口,只为成功找方法”体现的是一种强烈的使命感和责任感。责任心是一种做人的态度,使命感和做好工作的根本保证和在责任感。尽心尽力,再复杂的问题也能迎刃而解,漠视责任,再简单的问题也会出现差错。目前公司在大力推进可视化管理和绩效考核,是全体员工必须勇于担当的责任和义务。能否不讲条件、一门心思投入到工作中是对大家的考验。同样今年也是东方希望的标准化管理,我们必须以务实的作风做好本职工作,从什么什么样的态度认识问题,以什么样的思维方式去思考问题,用什么方法去解决问题,直接关系到工作的成效和公司目标的实现。

目前,重庆水泥公司在节能降耗方面还有很大潜力可挖,在挖掘过程中还会遇到很多困难险阻,我们只有克服畏难情绪,不惧困难,不找借口,只要问什么、怎么干、如何才能干好。真正在主观思想上来一次大扫除,把困难当成考验,变压力为动力,努力创造企业相对优势,我们的收获才能在其中,同时,随之而来。

简析定金合同在购销业务中的使用

□总部 余明

合同约定,应认为未完全履行合同义务,故法院对原告提出双倍返还定金的请求不予支持;同时被告未履行合同义务,应当返还原告人民币40万元及利息。

【法律分析】

1、定金合同作为购销业务合同的从合同,需具备一定条件时方发生法律效力,定金是订立合同的双方当事人证明合同的成立和保证合同的履行,由一方当事人先行交付给对方一定数额的货币。定金合同作为购销合同的从合同,随主合同生效而生效。在主合同无效或者被撤销时,定金合同不能发生效力。定金合同为实践合同,须实际交付,定金合同未交付定金时生效;当事人应当按照约定的时间交付,当事人未在规定的时间内交付或交付的金额不足约定,而另一方又接受的,可以视为双方对定金合同的变更,定金数额由当事人自由约定,但不能超过主合同约定的数额的百分之二十。本案中,当事人双方虽就交付定金40万元达成了合同,但因为原告并未交付足额定金,因此原定定金并未成立。被告在取得40万元后,未提出异议,应视为其接受了定金40万元,应视为当事人双方达成了重要的约定和承诺,新定金合同成立并有效,当事人双方应受其约束。

2、定金合同主要为购销业务合同的顺利履行提供担保

担保效力是定金合同的主要效力。定金合同的担保效力表现在定金罚则上,即交付定金的,一方不履行合同时,即丧失定金;收受定金的一方不履行合同时,应当双倍返还定金;定金罚则的适用应具备:(1)有当事人一方不履行合同约定义务;(2)不履行合同的当事人一方有过错。本案中,被告B公司交付的玉米,是由于当地气候异常常高虫害导致使其玉米质量不符合合同约定的标准,属于不适当地履行,并非不履行合同约定义务,因此不适用定金罚则。

3、正确认识和使用定金合同,切实维护公司合法权益

心,有决心取得好的成绩!

为了更好地刺激大家竞争的意识,分厂建立了许多项质量跟踪表,每周跟踪,每周一排名,形成你追我赶的工作氛围,促使排名靠后的工区向先进工区学习,形成一种良性竞争机制,促使大家把工作往前推,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

一系列问题,效应多,堵头多,积压严重,发货不拍苦,众志成城的精神,一步一个脚印踏踏实实向前进。降电流开始后分厂管理工作有实地推进,没有只限嘴,这得益于分厂机构调整后,分厂负责人带领大家梳理各工区的生产现状,帮助各工区摸清各自现状情况、设备情况、人员情况,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的



电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

一系列问题,效应多,堵头多,积压严重,发货不拍苦,众志成城的精神,一步一个脚印踏踏实实向前进。降电流开始后分厂管理工作有实地推进,没有只限嘴,这得益于分厂机构调整后,分厂负责人带领大家梳理各工区的生产现状,帮助各工区摸清各自现状情况、设备情况、人员情况,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

善安全培训内容,使之更具科学性与实际性。以班组长和班组成员为中心,开展班前安全重点叮嘱、班前安全观察分享,班中安全监护提醒,班后安全工作总结的设备检修周期,同时也为安全稳定生产打下了坚实的基础。

面对金融危机带来的负面影响,用心做事,追求卓越的先进理念激励原料车间人不等不靠,积极采取一些资金要求小、见效快、意义大的技改措施来实现降耗提,提高产能和设备运转效率。一年来车间围绕设备稳定、安全生产、方便操作和维护环境卫生等方面实行技改项目几十余项,使一些不利于操作的地方得到了合理改善,使安全生产稳定生产的地方得到了有效治理。

车间领导一丝不抓抓安全,将安全工作提升到了一个新高度。车间重新调整完

用心做事谱新篇

——记重庆水泥标准化推进

□重庆水泥 覃宇天

者的结果是原地踏步,自己能力得不到有效提升,虽然结果是抓住机遇取得成功和突破。后者虽然没有做过,连基本格式都不知道,有种哑巴吃黄连无从下口的感觉,但是那一直在坚持做并在过程中不断的总结完善者。实践证明,我们成就都是在克服重重困难取得的,越是难成就的也就越多。比如前期设备基本资料的统计,部门设备资料不齐全,后续技改的设备没有相应的资料,只能找到现场逐一核实设备参数,点多面广,推进起来很困难;加上我们人手较少,其余人员要维持正常生产,没有多余的人员抽调出来帮我们统计设备基本信息。面对这些困难,我们没有找借口,不讲条件,只能从自身想办法,利用休息时间查阅相关资料并熟悉设备性能,始终保持高昂的精神斗志,使得工作得以顺利推进。

在这个过程中我们牺牲了很多休息时间,同时坚定了“不为困难找借口,只为成功找方法”的做事态度。“不为困难找借口,只为成功找方法”体现的是一种强烈的使命感和责任感。责任心是一种做人的态度,使命感和做好工作的根本保证和在责任感。尽心尽力,再复杂的问题也能迎刃而解,漠视责任,再简单的问题也会出现差错。目前公司在大力推进可视化管理和绩效考核,是全体员工必须勇于担当的责任和义务。能否不讲条件、一门心思投入到工作中是对大家的考验。同样今年也是东方希望的标准化管理,我们必须以务实的作风做好本职工作,从什么什么样的态度认识问题,以什么样的思维方式去思考问题,用什么方法去解决问题,直接关系到工作的成效和公司目标的实现。

目前,重庆水泥公司在节能降耗方面还有很大潜力可挖,在挖掘过程中还会遇到很多困难险阻,我们只有克服畏难情绪,不惧困难,不找借口,只要问什么、怎么干、如何才能干好。真正在主观思想上来一次大扫除,把困难当成考验,变压力为动力,努力创造企业相对优势,我们的收获才能在其中,同时,随之而来。

营销总经理经营管理特训成功举办

□总部 纯艳

行动方案。

农业事业部总经理刘云贵鼓励大家反映问题,并指出,有问题就有进步空间,但提问题时必须做到具体,不可泛泛而谈,这样才能有针对性分析和解决问题。同时提到营销管理做到3+1,3是指“策略+流程+客户”,1是指“价格”。策略很重要,是市场的切入点,流程很重要,是能做出有效的实施和成功的推广方案。要更好的服务客户,给客户带去更有价值的产品。

学习就是为了改变,相信行动的改变,我们才能拥有美好的明天。

如何快速超越?如何跨越对手?一个问题摆在面前,我脑子里每天都在思考,但我并不担心,我们是有备而来,我们有东方希望强有力的平台保障,有最优质的资金支持,有最优秀的精英团队,更有最优秀的东方希望企业文化。我们将带着这些正确的“武器”,一次次的耐心与客户交流。

营销王老板最初怀疑我们的饲料,我耐心理解,让他从了解东方希望开始,了解我们的企业文化,看样品对照,称猪做实验,现场称重,让他真正感受到我们饲料的价值所在。最终,王老板全部用上东方希望饲料。后来王老板称猪确实不错,而用原来的料那一圈小猪有60-70%还在拉稀。

我用同样的方法找到了3-4户愿意试销的养殖户,结果是不言而喻的,用上我们的饲料,试销饲料的养殖户都开花了。这么多的养殖户支持东方希望,我便信心满满地回过头找到蔡老板,因为愿意接受东方希望的养殖户比较多,所以希望能给他做实验用的这些养殖户资料,虽然我没有我们的困难。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。

市场反响很好,两吨料很快就被消化了。这时候蔡老板的反馈结果也出来了,蔡老板亲自参加称猪,当场称重,用东方希望饲料确实多挣钱,看到蔡老板对公司产品的赞许和鼓励,蔡老板这才放心,开始组织大批量的进货,大量的推广东方希望饲料。

经过一个多月努力,让固执的蔡老板认同公司产品,成为公司客户,我们深切感受到实证在客户正确选择饲料所起的关键作用,对比实证就是正确选择饲料的制胜法宝。

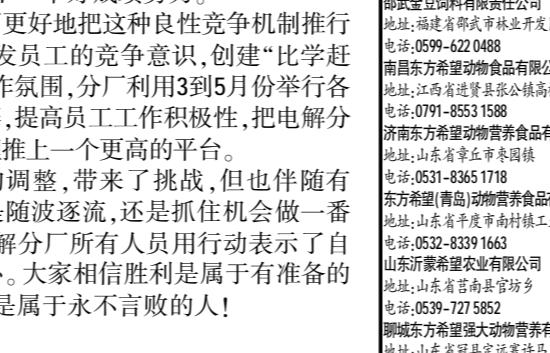
心,有决心取得好的成绩!

为了更好地刺激大家竞争的意识,分厂建立了许多项质量跟踪表,每周跟踪,每周一排名,形成你追我赶的工作氛围,促使排名靠后的工区向先进工区学习,形成一种良性竞争机制,促使大家把工作往前推,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

一系列问题,效应多,堵头多,积压严重,发货不拍苦,众志成城的精神,一步一个脚印踏踏实实向前进。降电流开始后分厂管理工作有实地推进,没有只限嘴,这得益于分厂机构调整后,分厂负责人带领大家梳理各工区的生产现状,帮助各工区摸清各自现状情况、设备情况、人员情况,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的



电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

一系列问题,效应多,堵头多,积压严重,发货不拍苦,众志成城的精神,一步一个脚印踏踏实实向前进。降电流开始后分厂管理工作有实地推进,没有只限嘴,这得益于分厂机构调整后,分厂负责人带领大家梳理各工区的生产现状,帮助各工区摸清各自现状情况、设备情况、人员情况,如何在保证竞争中不落伍,不被淘汰;各工区都积极行动,首先从源头抓起,不断培训员工提高操作技能,使每一位员工都具有强烈地关注生产的意识,按着层层把关,层层监管不断加强现场审核,用标准规范作业,狠抓固废质量,查废找废,清理磷块,定置化管理铁制工具,充分发挥员工的主观能动性,加强现场走动管理,把安全隐患消灭在萌芽状态,主动在保证安全的前提下下了大功夫。

因为操作失误不断下跌,为了应对惨淡的经济形势,公司决定降低负荷实现减产,电解分厂全体员工积极应对降电流带来的

善安全培训内容,使之更具科学性与实际性。以班组长和班组成员为中心,开展班前安全重点叮嘱、班前安全观察分享,班中安全监护提醒,班后安全工作总结的设备检修周期,同时也为安全稳定生产打下了坚实的基础。

面对金融危机带来的负面影响,用心做事,追求卓越的先进理念激励原料车间人不等不靠,积极采取一些资金要求小、见效快、意义大的技改措施来实现降耗提,提高产能和设备运转效率。一年来车间围绕设备稳定、安全生产、方便操作和维护环境卫生等方面实行技改项目几十余项,使一些不利于操作的地方得到了合理改善,使安全生产稳定生产的地方得到了有效治理。

车间领导一丝不抓抓安全,将安全工作提升到了一个新高度。车间重新调整完

用心做事谱新篇

——记重庆水泥标准化推进

□重庆水泥 覃宇天

者的结果是原地踏步,自己能力得不到有效提升,虽然结果是抓住机遇取得成功和突破。后者虽然没有做过,连基本格式都不知道,有种哑巴吃黄连无从下口的感觉,但是那一直在坚持做并在过程中不断的总结完善者。实践证明,我们成就都是在克服重重困难取得的,越是难成就的也就越多。比如前期设备基本资料的统计,部门设备资料不齐全,后续技改的设备没有相应的资料,只能找到现场逐一核实设备参数,点多面广,推进起来很困难;加上我们人手较少,其余人员要维持正常生产,没有多余的人员抽调出来帮我们统计设备基本信息。面对这些困难,我们没有找借口,不讲条件,只能从自身想办法,利用休息时间查阅相关资料并熟悉设备性能,始终保持高昂的精神斗志,使得工作得以顺利推进。

在这个过程中我们牺牲了很多休息时间,同时坚定了“不为困难找借口,只为成功找方法”的做事态度。“不为困难找借口,只为成功找方法”体现的是一种强烈的使命感和责任感。责任心是一种做人的态度,使命感和做好工作的根本保证和在责任感。尽心尽力,再复杂的问题也能迎刃而解,漠视责任,再简单的问题也会出现差错。目前公司在大力推进可视化管理和绩效考核,是全体员工必须勇于担当的责任和义务。能否不讲条件、一门心思投入到工作中是对大家的考验。同样今年也是东方希望的标准化管理,我们必须以务实的作风做好本职工作,从什么什么样的态度认识问题,以什么样的思维方式去思考问题,用什么方法去解决问题,直接关系到工作的成效和公司目标的实现。

目前,重庆水泥公司在节能降耗方面还有很大潜力可挖,在挖掘过程中还会遇到很多困难险阻,我们只有克服畏难情绪,不惧困难,不找借口,只要问什么、怎么干、如何才能干好。真正在主观思想上来一次大扫除,把困难当成考验,变压力为动力,努力创造企业相对优势,我们的收获才能在其中,同时,随之而来。

营销总经理经营管理特训成功举办

□总部 纯艳

行动方案。

农业事业部总经理刘云贵鼓励大家反映问题,并指出,有问题就有进步空间,但提问题时必须做到具体,不可泛泛而谈,这样才能有针对性分析和解决问题。同时提到营销管理做到3+1,3是指“策略+流程+客户”,1是指“价格”。策略很重要,是市场的切入点,流程很重要,是能做出有效的实施和成功的推广方案。要更好的服务客户,给客户带去更有价值的产品。

学习就是为了改变,相信行动的改变,我们才能拥有美好的明天。

如何快速超越?如何跨越对手?一个问题摆在面前,我脑子里每天都在思考,但我并不担心,我们是有备而来,我们有东方希望强有力的平台保障,有最优质的资金支持,有最优秀的精英团队,更有最优秀的东方希望企业文化。我们将带着这些正确的“武器”,一次次的耐心与客户交流。

营销王老板最初怀疑我们的饲料,我耐心理解,让他从了解东方希望开始,了解我们的企业文化,看样品对照,称猪做实验,现场称重,让他真正感受到我们饲料的价值所在。最终,王老板全部用上东方希望饲料。后来王老板称猪确实不错,而用原来的料那一圈小猪有60-70%还在拉稀。

我用同样的方法找到了3-4户愿意试销的养殖户,结果是不言而喻的,用上我们的饲料,试销饲料的养殖户都开花了。这么多的养殖户支持东方希望,我便信心满满地回过头找到蔡老板,因为愿意接受东方希望的养殖户比较多,所以希望能给他做实验用的这些养殖户资料,虽然我没有我们的困难。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。

市场反响很好,两吨料很快就被消化了。这时候蔡老板的反馈结果也出来了,蔡老板亲自参加称猪,当场称重,用东方希望饲料确实多挣钱,看到蔡老板对公司产品的赞许和鼓励,蔡老板这才放心,开始组织大批量的进货,大量的推广东方希望饲料。

经过一个多月努力,让固执的蔡老板认同公司产品,成为公司客户,我们深切感受到实证在客户正确选择饲料所起的关键作用,对比实证就是正确选择饲料的制胜法宝。

□宣城希望 姚银邦

硬派是传统养猪大户,许多品牌都在这个地区云集,周边小饲料厂家也在不断展现自己的优势,东方希望饲料几年前在这里也设立了服务站,但因各种原因后来退出了这个市场。

这里的猪场规模以100到400头居多,分布均匀,养殖环境比较好。经过再三考虑,最终我选择三个100头左右的猪场作为示范户,张老板、王老板和周老板。张老板和王老板都是现金购料,很少欠账,养殖时间长,经验丰富,特别注重饲料的质量。周老板养殖时间虽然短,但是猪场管理水平高,三人之中,张老板最符合条件,他养殖时间长,经验丰富,乐于助人,经常指导其他养殖户,在周边有一定的影响力。所以我在暗下决心,一定要让张老板用上我们的料。

几次拜访后,王老板和周老板同意试用我们的料,但是张老板一直用当地某品牌料,对其料料的性价比也比较满意,不想轻易换料,不过他给了我一个机会,拿出两窝小猪试用我们的教槽料。于是我立即从10公里外的东宛养殖场借来一包金豆奶粉,张老板打开一看,看饲料成色说:“饲料是不错,不过还是要看效果。”“诱食一

□宣城希望 姚银邦

硬派是传统养猪大户,许多品牌都在这个地区云集,周边小饲料厂家也在不断展现自己的优势,东方希望饲料几年前在这里也设立了服务站,但因各种原因后来退出了这个市场。

这里的猪场规模以100到400头居多,分布均匀,养殖环境比较好。经过再三考虑,最终我选择三个100头左右的猪场作为示范户,张老板、王老板和周老板。张老板和王老板都是现金购料,很少欠账,养殖时间长,经验丰富,特别注重饲料的质量。周老板养殖时间虽然短,但是猪场管理水平高,三人之中,张老板最符合条件,他养殖时间长,经验丰富,乐于助人,经常指导其他养殖户,在周边有一定的影响力。所以我在暗下决心,一定要让张老板用上我们的料。

几次拜访后,王老板和周老板同意试用我们的料,但是张老板一直用当地某品牌料,对其料料的性价比也比较满意,不想轻易换料,不过他给了我一个机会,拿出两窝小猪试用我们的教槽料。于是我立即从10公里外的东宛养殖场借来一包金豆奶粉,张老板打开一看,看饲料成色说:“饲料是不错,不过还是要看效果。”“诱食一

打造标杆 金字招牌

□单县希望 朱启文

2014年,养殖行情持续低迷,各饲料公司的竞争局面可以用惨烈来形容。单县希望公司营销部认真学习总部营销标准,分析产品结构,服务客户,不到两个月时间,单品蛋鸭料由原来的几十吨实现了一千吨的突破,不仅为公司营销打造了一个标杆,更为公司在市场上打造出一块金字招牌。

春节过后,单县希望公司不可避免地陷入了与多家品牌公司的胶着竞争状态。公司经过市场调研,发现商品蛋鸭市场行情一枝独秀,养殖效益非常好,新增养殖量很大。结合公司产品营销的技术优势,公司提出在力保公司产品、猪料、兔料和种蛋鸭料生产销量的基础上,实现差异化营销战略,打造商品蛋鸭料这一标杆,为营销队伍打开一个缺口。

措施制定后,说干就干,集中全体员工、车辆、高喇叭、汽车条幅,在蛋鸭养殖密集的鱼台黄集镇,单县高庄镇,虞城沙集,宁陵华保,睢县也巡回宣传,密集走访,在养殖密集区,人员稠密的十字路口张贴宣传条幅,所到之处都引起了轰动效应。在工作中,大家都不惜地把手每一个环节做到位,订条约、搞宣传,做实验,送资料,宣传集团,宣传公司,宣传产品。

经过三个月的不断奋斗,我们成功的把新客户陈老板打造成公司最大的客户,借助他的上下游渠道,有的放矢,积极拓展市场,取得了很好的业绩。

如今,在商品蛋鸭料开发成功的激励下,全公司上下群情激昂,信心倍增,面对市场的激烈竞争,反而有了一种愈战愈勇的激情。

只要紧盯市场,制定正确的策略,市场就会给我们不一样的回报,思路对了,为客户付出多一点,贡献多一点。我们不仅打造了一个标杆,更让我们多了一块金字招牌,真是功夫不负有心人啊!

□总部 纯艳

行动方案。

农业事业部总经理刘云贵鼓励大家反映问题,并指出,有问题就有进步空间,但提问题时必须做到具体,不可泛泛而谈,这样才能有针对性分析和解决问题。同时提到营销管理做到3+1,3是指“策略+流程+客户”,1是指“价格”。策略很重要,是市场的切入点,流程很重要,是能做出有效的实施和成功的推广方案。要更好的服务客户,给客户带去更有价值的产品。

学习就是为了改变,相信行动的改变,我们才能拥有美好的明天。

如何快速超越?如何跨越对手?一个问题摆在面前,我脑子里每天都在思考,但我并不担心,我们是有备而来,我们有东方希望强有力的平台保障,有最优质的资金支持,有最优秀的精英团队,更有最优秀的东方希望企业文化。我们将带着这些正确的“武器”,一次次的耐心与客户交流。

营销王老板最初怀疑我们的饲料,我耐心理解,让他从了解东方希望开始,了解我们的企业文化,看样品对照,称猪做实验,现场称重,让他真正感受到我们饲料的价值所在。最终,王老板全部用上东方希望饲料。后来王老板称猪确实不错,而用原来的料那一圈小猪有60-70%还在拉稀。

我用同样的方法找到了3-4户愿意试销的养殖户,结果是不言而喻的,用上我们的饲料,试销饲料的养殖户都开花了。这么多的养殖户支持东方希望,我便信心满满地回过头找到蔡老板,因为愿意接受东方希望的养殖户比较多,所以希望能给他做实验用的这些养殖户资料,虽然我没有我们的困难。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。

市场反响很好,两吨料很快就被消化了。这时候蔡老板的反馈结果也出来了,蔡老板亲自参加称猪,当场称重,用东方希望饲料确实多挣钱,看到蔡老板对公司产品的赞许和鼓励,蔡老板这才放心,开始组织大批量的进货,大量的推广东方希望饲料。

经过一个多月努力,让固执的蔡老板认同公司产品,成为公司客户,我们深切感受到实证在客户正确选择饲料所起的关键作用,对比实证就是正确选择饲料的制胜法宝。

□天津名门 安小星

台头是静海与霸州交界地,经过几天扫街了解到镇上共有四户饲料经销商,其中,蔡老板符合我们的要求,我们不仅打造了一个标杆,更让我们多了一块金字招牌,真是功夫不负有心人啊!

我用同样的方法找到了3-4户愿意试销的养殖户,结果是不言而喻的,用上我们的饲料,试销饲料的养殖户都开花了。这么多的养殖户支持东方希望,我便信心满满地回过头找到蔡老板,因为愿意接受东方希望的养殖户比较多,所以希望能给他做实验用的这些养殖户资料,虽然我没有我们的困难。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。冯老板虽然做过了猪场行情,聊养猪过程中的困惑。

市场反响很好,两吨料很快就被消化了。这时候蔡老板的反馈结果也出来了,蔡老板亲自参加称猪,当场称重,用东方希望饲料确实多挣钱,看到蔡老板对公司产品的赞许和鼓励,蔡老板这才放心,开始组织大批量的进货,大量的推广东方希望饲料。

经过一个多月努力,让固执的蔡老板认同公司产品,成为公司客户,我们深切感受到实证在客户正确选择饲料所起的关键作用,对比实证就是正确选择饲料的制胜法宝。

短讯

□酒水EH 李恒建

2014年,印尼酒水东方希望农业有限公司坚持以质量为本,瞄准精准营销导向,在3-5月销量连创历史新高,截止5月,销量累计同比增长23%。今年以来,印尼养殖市场行情低迷,养殖户协会及养殖户亏损严重,酒水EH公司秉着为养殖户提供优质服务,价格更优,利润更高的产品,在无锡猪塘和同行产业链垄断的夹缝中一点一滴的攻克突破,一步一台阶的得到市场认可,产品的口碑也越来越响亮。每天我都

□宣城希望 姚银邦

硬派是传统养猪大户,许多品牌都在这个地区云集,周边小饲料厂家也在不断展现自己的优势,东方希望饲料几年前在这里也设立了服务站,但因各种原因后来退出了这个市场。

这里的猪场规模以100到400头居多,分布均匀,养殖环境比较好。经过再三考虑,最终我选择三个100头左右的猪场作为示范户,张老板、王老板和周老板。张老板和王老板都是现金购料,很少欠账,养殖时间长,经验丰富,特别注重饲料的质量。周老板养殖时间虽然短,但是猪场管理水平高,三人之中,张老板最符合条件,他养殖时间长,经验丰富,乐于助人,经常指导其他养殖户,在周边有一定的影响力。所以我在暗下决心,一定要让张老板用上我们的料。

几次拜访后,王老板和周