

目标步调一致 冲刺全年精彩

公司各单位决战决胜打好年度收官战

前三季度,公司全面扎实推进相关工作部署,经济运行稳中向好,重大项目建设进展有序,安全环保、生产经营、疫情防控等各项工作成效良好。时至11月,冲刺全年目标任务的号角已经吹响,我们能否给2021年划上一个圆满的句号,实现全年精彩,就看这最后两个月。

公司各单位信心坚定、干劲十足、目标一致,以不胜不休的信念,以百米冲刺的姿态,全力奋战两个月,确保全年目标任务实现。

守好安全红线 确保生产平稳

距离2021年结束,还有不到2个月时间,安全生产进入最后冲刺阶段,科技公司、化肥分公司、复合肥公司、阆中双瑞、高分子公司等生产单位强化责任意识,强化安全检查、强化安全教育、强化疫情防控,全力确保安全生产平稳收官,为明年实现高起步打下坚实基础。

科技公司 强化源头管理 确保安全过冬

时至11月,天气逐渐寒冷,给化工安全生产带来挑战,科技公司强化源头管理,加强管控,确保装置安全平稳运行。

一是加强疫情防控,确保健康安全。坚决执行国家、省市、公司的疫情防控措施,加强管控,严格落实“三项零报告”、体温检测,健康码核查、行程码验证,积极引导员工接种新冠疫苗加强针,确保疫情零感染、零输入,疫苗接种应种尽种,保障员工身体健康。

二是加强培训教育,提升安全技能。针对冬季特点,开展安全培训教育,宣传学习冬季安全注意事项,观看事故案例,提升安全意识。各班组加强冬季现场巡检,消除“跑冒滴漏”现象,加强预见性操作和检修,严格执行《操作规程》和《检修规程》,提升安全技能。

三是加强风险识别,消除安全隐患。以“我为安全做诊断”为载体,扎实开展风险识别和隐患排查治理,开展冬季安全大检查,确保仪表引压管、保温伴管,以及可燃气体和有毒气体泄漏报警等设施设备运作正常。实施隐患闭环管理,确保风险控制全覆盖,隐患治理无遗留。

四是加强现场监管,实现安全作业。以《全员安全记分管理办法》为抓手,要求各级管理人员尽职尽责,盯紧“两重点一重大”、危险作业等关键装置、重点部位,确保安全稳定运行。加强动火作业、进入受限空间等特殊作业监管,严格执行八大特殊作业安全管理规定,严格审批作业票证,落实各项防控措施,严格执法,防止发生事故。

五是加强应急管理,筑牢安全防线。让全员掌握应急处置程序、方法,清楚自身应急职责。强化应急演练,开展“三盲”演练,加强应急设施设备维护保养,提升应急物质保障能力,筑牢安全防线。(唐有)

化肥分公司 统一思想认识 冲刺全年目标

年终决胜阶段,面临特殊气候、限产限电、环保督查等复杂情况,化肥分公司统一思想、认清形势、奋勇争先,冲刺四季度,确保完成全年目标任务。

一是持续抓好安全环保工作,加强隐患排查整改力度和“两禁”、反“三违”监督检查,强化直接作业现场措施监管和票证规范管理,持续巩固安全生产良好态势。有序推进控制室抗爆和同步电机防爆两个隐患项目整改,为《安全生产许可证》换证创造条件。

二是持续优化生产组织,抓好生产运行过程中的精细化管理,抓好产品结构调整和开机模式优化,争取效益最大化。

三是持续夯实设备基础,抓好设备检修进度、质量等监督、检查、考核工作,确保装置检修高效有序完成。

四是持续深化挖潜增效,进一步梳理可节约的成本费用和项目,实施全员、全要素、全过程成本管控,严格执行费用预算。

五是持续抓好疫情常态化防控工作。针对目前国内多点散发的局势,严格按照当地政府、公司相关要求,抓好各类人员疫情防控工作。(严凤萍)

高分子公司 攻坚年度目标 加快项目进度

2021年工作即将收官,高分子公司紧盯年度目标,提速冲刺,全力攻坚。

安全方面。大力推进新《安全生产法》宣贯学习,不断完善公司安全生产管理制度体系,推进安全生产责任制落实。深入安全隐患治理,开展配电室、生产设备防静电、电气设备本质安全等专项检查,将问题隐患排查作为重点督办事项;重点抓好厂区消防系统安全隐患治理,优化系统设计,严把工程质量,确保工程实施安全可控。通过自评、自查弥补不足,力争通过“二级安全生产标准企业”考评。疫情防控常态化,夯实主体责任,落实好各项疫情

防控措施。

同时,高分子材料产业园建设项目管理部围绕“项目运行大表”,紧盯目标任务,加快建设进度,督促参建各方协同合力、切实履行主体责任,严把工程质量关,高效率、高标准、高质量推动项目建设。

生产方面。通过对订单的交货期、工艺难度优化排产、提前量化,提高生产效率。细化目标考核,将公司下达的生产、质量、成本、安全目标,分解到工序、班组,层层考核。通过上下工序自检、互检、抽检,加强质量追踪,确保生产过程受控。抓好作业管控,落实安全清单责任制、强化直接作业环节管控、持续抓好安全记分管理、开展“我为安全作诊断”,确保生产稳定运行。

市场方面。巩固成熟业务,抓销售订单增量。对主流客户,作交流磋商,协调订单增量,维持稳定客户。推进新业务新市场开发,为明年打好基础。同时,加强应收账款的催收,确保在授信额度范围内运行业务。(马滔 蒋涛)

复合肥公司 守好安全红线 促进高产低耗

年关将至,复合肥公司就如何抓好抓岁末安全生产工作,冲刺年度目标任务进行安排部署。

生产方面。加强设备维护保养,确保生产装置平稳,实现高产低耗。进一步强化过程控制,实现产品质量稳步提升。深入开展修旧利废、小改小革,实现降本减费。配合销售单位,为明年大春销售做准备。同时,加快技改研发项目工作进度。

安全环保方面。深入开展新《安全生产法》学习宣传活动,开展二级标准化创建达标评审和标准化达标考评。为安全现状评价及危化品使用许可证换证做好准备工作。开展“我为安全做诊断”活动,狠抓隐患排查治理,持续做好“三盲”演练,抓好承包商安全监管。严格落实技改施工安全环保措施,严抓作业现场违章违纪行为。(徐冬)

双瑞公司 少赚就是亏损 少赚就是失职

1-10月,双瑞公司LNG创下总产量超往年全年的好业绩。接下来,双瑞公司将抓住有利时机,戮力同心、全力冲刺,不遗余力确保安全生产。以“少赚就是亏损,少赚就是失职”的责任心自我加压,争取效益最大化。

重点策划和落实冬季运行方案,加大督促力度,确保方案落地见效;加强电气协调,确保生产物资的充足,筑牢生产基础;加强巡检,针对关键设施设备开展预防性维修和保养。从严从细落实安全监管职责,做好安全监管和安全教育;同时,做好车辆隐患排查,加强交通安全。特别关注岁末员工心理动态,关心关爱员工,增强团队凝聚力;持续做好疫情防控,落实好防疫措施。

在LNG市场销售方面,提前谋划,合理定价,对优质客户进行分类跟踪,根据需求制定服务。在年末的运输旺季里,充装站做好保供工作,高效率、高质量,以优质服务展示好双瑞的“窗口”形象。(廖俊)

实业公司 推动项目建设 确保安全平稳

实业公司围绕土地综合利用开发,一切工作以安全为先,一切精力以安全为先,一切需求以安全为先,扎实推动项目建设。

一是坚决杜绝事故发生,确保公司长期处于安全平稳态势,各项任务顺利完

成。二是落实施工单位责任,加强现场管理,强化监督检查,规范施工作业。三是提高安全水平,狠抓安全教育培训,夯实安全基础;开展隐患排查治理,实施闭环管理,消除风险隐患;加强安全制度执行力,让管理制度落

实落地,确保项目建设安全有序推进。(朱晓艳)



▲ 检查氮罐出口 DCS 调节阀情况



▲ 国六新品车用尿素净畅 Pro 生产线



▲ 复合肥产品发现场



▲ 客户点赞美丰根新品复合肥

吹响冲锋号角 全面扩销增利

2021年已经进入尾声,公司各销售单位都在为年终冲刺全力以赴。全体营销人员保持奔跑姿态,擂响前进战鼓,吹响冲锋号角,向全年目标任务发起冲刺,决战决胜“十四五”良好开局。

农资公司 聚焦增量提利 追赶目标任务

2021年,市场格局风云变幻,供需矛盾进一步突显,在实现全年目标决胜阶段,农资公司找差距、补短板、添措施,抓好营销队伍建设,全体人员鼓足干劲、奋起直追,追赶全面目标任务。

一是强化销售重点工作,奋力实现量利双增。强化当前销售工作的重点,打好“9·23”订单转化攻坚战,加强与生产单位 and 市场区域的协调工作,促进销售订单达成。11月,化肥行情依然不明朗,经销商观望情绪严重,备货不积极,农资公司营销将积极作为,逆风而行,寻找机会逆势突围。在市场用肥季尾端,走乡串户,贴广告、做店招、发单页,并在磷复肥展会期间广泛宣传,提前占领客户冬储阵地,提前开展冬储的准备

工作。深入调研市场行情,收集价格动态,加强产供销联动和预判市场走势,精准收集下游市场区域订单需求,科学制定具有较强吸引力的冬储政策,实现四季度量利双增。

二是多措并举开发新客户,凝心聚力

争先创效。围绕公司渠道建设目标,以老客户稳中有增、新客户有量为原则,以美雅新品、柑橘和茶叶专用肥进行切入,做好品牌定位、产品工艺卖点、试验示范效果、宣传推广方式、新产品销售优惠政策,以及新产品销售激励政策等工作;梳理现有渠道及区域的空白市场,以品牌、配方结合,在现有的市场中进行渠道切割;区域市场分级管理客户,全面督促新客户开发,完成四季度71家客户开户目标。

三是做好普产产销平衡,加大复肥推广力度。继续做好普通尿素产销平衡,同时利用好尿素资源,科学匹配普通尿素和新型尿素配比,实现销量优化,增值提量;在北方市场、南方市场进行考察调研,加大复合肥推广力度,释放公司产能,逐步提升美丰复合肥品牌市场份额,提高美丰品牌知名度与美誉度。

四是加大贸易销售力度,增加公司盈利水平。根据市场需求,代理高端产品或资源型产品的销售权,丰富公司产品系列,提升公司品牌形象,增加公司盈利能力。把握原料市场行情,择机开展贸易业务,利用原料大单采购有议价空间的机会,择机采购原料,淡储旺供,真正发挥农资公司的流通作用。

五是加强财务指标分析,持续优化绩效考核。持续做好业财融合工作,加强与业务部门沟通,配合做好销售结构调整和盈利测算,在原有市场对接小组的基础上,优化职能职责,并设置专人对各市场、区域销售进行持续跟踪,分市场区域销量完成进度、产品销售盈利状况分析并通报。结合当前形势,持续优化完善绩效考核,平衡销量与利润占比,调动员工积极性,提高员工薪酬的合理性。

六是优化宣传投入,严控办公费用。在目前肥料行业非常艰难的困境中,要高效合理的管理及使用宣传推广费用,依据当下的市场情况,缩减不必要项目及费用,将费用聚焦投放于能立即提升销量、增加盈利的项目上。严格控制会议费用、会议规模、参会人数及会议标准;严格控制办公费、车辆、差旅费和接待费用。

七是营销活动齐发力,奋起直追赶帮超。持续开展“走基层、访客户、转观念”专项活动,对核心市场出现的具体问题集体问诊,深入基层市场,摸清市场的堵点、痛点、难点,做好市场规划和营销队伍的管理。持续开展“比学赶帮超”活动,营造“比有对手、学有榜样、赶有方向、帮有伙伴、超有目标”的良好氛围,倡导全体营销将士争优比先创新,大干苦干实干。持续开展“美日一讲·丰收你我”培训活动,努力打造一支有知识、有技能、能打仗、打胜仗的营销队伍,以足够专业的人才队伍扎实服务市场营销工作。持续紧盯“百日营销攻坚”活动任务进度,全面督促市场区域对标对表,完成2021年各项销售目标。(刘辛)

加蓝公司 誓师攻坚争先 奋力再创佳绩

前三季度,加蓝公司通过早布局、细规划、勤沟通、拓渠道、多举措、跑市场,想方设法扩大销量,提升效益。截至今年9月,车用尿素销量同比增幅49.7%。进入四季度,加蓝公司将奋力拼搏,力争再创车用尿素销售新业绩。

一是做好思想动员,以“攻坚争先”誓师会精神激发全员斗志。与大区签订营销目标责任状,立下军令状,并设置年度销售之星,开拓之星等奖项,激励全体营销人员,抢抓车用尿素行业市场需求整体增量的有利局势,牢固树立销售不上量注定就会被市场淘汰的危机意识,不仅要想方设法加大力度在各自负责的区域多调研走访市场,帮助和激发老客户增强车用尿素行业经营信心,添措施、出实招、见实效,扩销量、增效益。还要立足研究本区域车用尿素市场产品供应需求特点,努力深耕新渠道,开拓新市场,开发新客户,寻求新合作、推广新产品、提升新销量,持续做好营销工作,促进区域扩销增利,为完成全年目标而努力奋斗。

二是强化品牌建设,加大品牌宣传推广力度,继续做好市场消费引导。在相继参加了四个全国展会的基础上,还将继续组织参加上海和南昌相关行业展会,扩大美丰加蓝品牌影响力。

三是强化渠道建设,持续加大地面宣传推广促销活动。由各大区针对不同的市场需求和客户消费习惯,有计划的全面开展地面宣传推广促销活动和订货会上,上线部分道路物流园区大型广告牌,多渠道助力提销量增效益。

四是强化服务意识,全力做好售后服务培训。统筹做好售后服务支持,组织各区域业务人员开展技术培训,满足市场和客户需求,全力做好售后服务支撑。(谢志均)

天投公司 走市场提销量 强协调保供应

最后两个月,天投公司全力以赴巩固市场、提升销量,加强协调、保障供应,助力各生产单位安全平稳稳定运行,确保圆满完成年度目标任务。

一是主动适应市场需求,变“坐”商为“行”商,提升服务意识,加强市场调研和客户走访;二是全面落实年度销售计划,做好气源平衡和价格管理,维护现有市场供气稳定,确保年度销售目标任务圆满完成。三是认真履行协调保供职能,加密上下游沟通,密切关注天然气价格调整及压力变化情况,做好各生产单位采暖季节的天然气保障供应和化肥分公司检修期间的用气协调工作,确保管线及输配设施稳定运行。(毛伟)

公司市场部 采取有力举措 确保安全发运

为做好年终公司产品市场发运工作,公司市场部采取有力举措,确保产品发运安全顺畅。

一是增强员工安全意识。利用每天班前会,对当日工作重点进行梳理,重点强调安全注意事项。通过集中培训,逐渐抓实隐患排查。成立安全隐患排查小组,定时到发运现场开展安全隐患排查,一经发现,马上整改。同时,完善发运现场隔离设施,实现装卸货物车车隔离,杜绝无关人员进入隔离区域。四是学习提升安全管理水平。通过对标学习复合肥公司、化肥分公司、科技公司、德阳火车站等单位安全管理好做法,梳理出存在问题,逐一进行整改,提升部门安全管理水平。(程云英)