

规划2014

明化鲁明事务管理领导小组

目标1、安全拆除:人身伤害为零、火灾事故为零。措施:(1)制定拆除方案、工艺处理方案、安全监护方案,逐级签字进行确认。(2)每个工段在拆除前,由原岗位岗长、车间领导进行确认,并再进一步置换处理,然后分析合格后方可进行动火拆除。(3)在每个工段开始进行拆除时,必须要有本岗位岗长现场进行监护动火,当系统进行切割分离后,可安排本岗位操作人员进行现场监护,不得用其他岗位人员监护,同时要保证监护人员的数量和业务能力。(4)施工前做好相应的安全培训工作,事务管理小组严格做好安全检查,做好现场的安全措施、劳保用品穿戴、使用工器具、激进冒险作业的检查,加强拆除过程控制,每天早上措施确认交接、过程查改,结束检查、管理人员到岗巡检签字。(5)在作业前都要按程序办理好作业票证,充分对其进行风险分析,并采取好安全措施后方可进行作业,严禁出现不办票证就进行作业的违章行为。(6)所有施工区域内必须断电,电工提前考虑照明接临时用电。(7)消防泵站充分备用。首保证消防泵站的电源长期稳定,各清水泵和稳压泵完好备用,保持消防管网压力不低于0.4MPa;保证消防水的水源充足,消防水池液位时刻保持在高限,保证出现火灾用水时间在20分钟以上。(8)尿素岗位人员做好巡检,按时到消防泵站进行检查。(9)各拆除现场在动火时一定要将灭火设施放置到位,灭火器要放到现场,消防水带要在消防

栓上接好,引到动火点,做到随时使用。

目标2、物资处理价值最大化。措施:(1)盯紧拆迁工期,确保拆迁进度。(2)对于通用设备、电器、仪表等联系明泉化肥和驻外办下属企业确认,可回收利用作为各机或备件的全部搬走。

目标3、物资完好:偷盗案件为零。措施:值班人员按时对各分管区域进行巡查,重点巡检区分为:明化南片11个、北片13个、双氧水片区5个、鲁明片区10个,双氧水片区每小时巡查一次,其余片区每两小时巡查一次,并设置了电子巡更仪检录的工作方式,同时建立巡更记录,每次巡查结束后做好记录。巡更仪由专人管理电子档案,随时可以查询当班人员巡更情况。明化调度室内每班安排专人对监控视频进行监控,每小时做好监控记录,发现异常立即汇报。鲁明前门传达人员四班三倒,每班次一人,负责进出门物资的检查,出门证与出门物资的核对。岗位设置当班人员值班牌,按集团要求建立了值班记录、离岗记录。每天由专人负责夜间(晚9:00—凌晨2:00)前传达值班人员在岗情况及进出人员车辆情况进行监控回放检查,每周五通报,集团保卫科每天对前传达值班人员在岗情况进行检查。需要出厂的物资,开好出门证后,车间领导、岗长一起清点车上的物资,把车送到厂门口。同时对于拆除的设备物资各岗位要专人负责,建立健全记录台账,及时办理好固定资产转移、报废手续,做到账实相符。设备技术科做好登记,并将物资收到回执单保管好,特别是出厂物资是同一岗位使用的,发货人、收到人决不准是同一人。

销售公司目标及措施

一、目标:

1、全年产销平衡,回款率100%。2、尿素销售价格全省同行业前3名、甲醇、液氨销售价格全省同行业排名保4争3。

3、多肽尿素销售保证7万吨、力争9万吨。4、吨袋尿素销售力争1.5万吨。5、实现自主出口与集团外产品1.5万吨,利润20万元以上。6、成品仓储管理以K3营销模块为主线,实行区域模块管理,提高仓储管理的信息化水平。

二、措施

(一)、化肥

大颗粒尿素(1)、加强销售管理,按业绩考核。(2)、市场区域细化并有专人负责,客户分类管理。(3)实行集体议价、定价,做市场前瞻和预知度,公开透明操作。(4)在市场操作中,先高后低,先中心后外围。以工为主,农为辅,出口为依托,多路并举。(5)积极开发终端市场。(6)、在出口期,寻找补仓及集装箱等价格相对较高的订单。

小颗粒尿素(1)、市场操作以主市场为中心,外围及出口为依托。以外销和出口拉动、支撑主市场的稳定和价格。(2)、开发周边市场。特别是运距较近的皖、苏市场。(3)、根据市场实际,工、农区别操作,专人负责,以工托农,稳定工业需求客户。

多肽尿素(1)、重新划分市场,加大多肽尿素的考核力度。(2)、小多肽面向农业,大多肽以工为主、以农为辅,最终形成工农并举的局面。(3)、工业市场继

续深挖BB肥厂等终端客户。

(4)、农口市场重新梳理代理商网络,取优去劣,加强网络建设和渠道管控,使网络群进一步扩大。(5)、在巩固省内、京、津、冀、东北等原有市场的同时,开发苏、皖、云、桂、赣等地农业市场。(6)、利用常规产品与多肽尿素的差异化特点,形成两种产品的联动及有效互补,增加产品的亮点和企业利润。

花粒尿素:根据不同的成色对花粒进行挑拣、分类、定价。避免因颜色差异造成客户逐级压价。

次品尿素:按成分、颜色进行分类,不再进行招标销售,利用我们现有的网络,尽量销售给终端客户。

吨袋尿素:在出口期来临前,就吨袋出口情况达成初步意向。拓展工业用肥客户,寻找合适的BB肥厂,加大销量。

氨水:开发工业客户源,根据氨水生产情况及时调价,及时销售。

硫酸:根据产品情况广泛询价,扩大销售渠道

(二)、化工

甲醇(1)、计划开发一至两家精醇大终端用户。粗醇市场走向安徽及华东等高价区域。(2)、与重点户、基本户订单操作,比例控制在60%左右。(3)、在销售过程中对客户进行过程管控。(4)、以寿光联盟和兖矿鲁南作为标杆企业,紧跟市场,寻找高价区域。(5)、每人按月进行激励考核,设置最高销价奖、最高平均销价奖、最高销量奖。(6)、每天

销量与实际产量变动在30%之外属异常变化,及时调整销售策略。(7)、探索火车运输甲醇操作模式,力争开展业务。

液氨(1)、初步构建起沂源联合化工、青州庆大复合肥、桓台海力化工为核心,齐鲁乙烯等单位为重点,江苏化肥公司等单位为外围的客户群,以保障销价、销量。(2)、建立生产、需求、贸易商三环节,科长、主管、业务员三层次信息互通机制(3)、每日信息汇总,集体研究定价,做到操作公开、正确。(4)、下步调研船运液氨和液氨出口情况,以扩大液氨销售半径。

(三)、外贸与物流

外贸:扩大外贸客户源,调整客户结构,创新合作模式,在三方协议的基础上,与国内外客户进行更广泛的合作和沟通。

物流:建立集团业务、物流双服务模式,降低丢包、破包现象,破损率低于3%;建章立制,贯彻K3订单式营销模块为主线,铁路运输现场和成品仓储现场为重点。

在各种产品目标、措施定位实施的同时,结合实际,销售公司制定以下方案:

1、以“信息、分析、预测、决策”八字方针为主题,开展每日例会制度,由各分公司领导轮流主持,科长以上人员参加。对每天的销售情况、市场行情做总结分析。

2、每季度组织一次营销论坛,由各分公司领导结合市场给业务人员授课,业务人员演讲,提高业务人员的综合素质。

热电公司

因搬迁原因,根据集团安排,热电公司未进行明年的预算,运行方式上以满足外部用汽需求和效益最大化为原则进行调整。重点做好以下工作:1、继续抓好安全生产工作。以“安全生产基层基础强化年”为工作总抓手,严格落实“热电生产、安全第一”的方针,真正把安全工作落到实处,杜绝各类事故的发生,保证公司的安全生产稳定运行。2、加强生产管理,保持运行稳定。一是采取有效措施,确保#3机和#9炉的长周期运行,安全度过冬季供暖季。二是按照“6S”标准加强现场管理,加大生产现场管理力度,提升生产现场管理水平。三是认真执行“工艺、安全、劳动纪律”三大指标。3、加强设备管理。严格执行设备、工艺检查制度,及时发现和消除运行设备存在的缺陷,保证设备出力稳定和运行,以

稳定运行实现经济效益的提高。4、加强环保管理。开好管好环保设施,提高脱硫装置的投入率,减少氨水用量,做到烟气达标排放。5、继续大力开展节能降耗活动。以经济运行、提高经济效益为最终目标,持之以恒、深入地做好节能降耗工作。6、做好公司搬迁工作。(1)、切实做好公司生产转型、人员安置工作。(2)、根据集团要求,结合公司实际,制定搬迁计划,待公司全面停产后,按照计划逐步实施搬迁工作。实施搬迁时,加大安全监督力度,加强保卫工作,确保财产安全。7、做好培训工作。8、针对公司前期在劳动纪律方面出现的问题,公司制定了《关于进一步加强劳动纪律管理的规定》,下一步劳动纪律检查小组按规定要求,组织有关人员严格进行劳动纪律检查,杜绝各类违反劳动纪律现象的发生。

