



拓宽专业人员晋升通道 完善人才队伍激励机制

集团启动专业人员考核晋升工作

经过前期调研,各项工作正全面推进,将于11月份按新晋职级核定工资,12月份起发放

根据明化集字[2012]41号《关于各类专业人员考核工资管理暂行办法》(以下简称“试行办法”,或称“原文件”),集团各类专业人员考核周期业已期满,结合企业实际情况,经研究11月份安排各类专业人员的考核晋升工作。

为保证该项工作的顺利进行,集团设专业人员考核晋升领导小组,

由党委书记、副董事长孙洪海任组长,常务副总经理殷传光任副组长,集团各单位、管理处室主要负责人为领导小组成员。领导小组下设办公室,业务管理部门为集团人力资源处,负责各项工作的协调与实施。由吴国亮、付安平担任办公室主任,张静、王雁南、李小燕、王鹏鹏、赵丙英、仇东周为办公室成员。各单位分设考核晋升领导小组负责本单位内部专业技术(或综合管理)人员晋升考核有关事务以及本单位的人员考核。

按照原文件规定,专业人员的晋升分晋级与考聘两种形式。晋级适用于上年度按照试行办法套改为助理一级及一般科员一级以下工资级别的人员。符合试行意见规定的晋级人员,应填写《专业人员考核晋升申报表》报所在单位综合

办公室;不设综合办公室的报相关业务部门;集团直属部门报所在部门;提出晋级申请。所在单位(部门)对申请晋级的人员组织考核。考核办法及标准各单位结合每个专业(岗位)的实际情况以及原文件的要求,自行制定并报集团领导小组办公室核准备案后生效。各单位对申请人考核完毕,对符合晋升条件的人员,在其本人的申报表上填写考核结果及鉴定意见,统一报集团领导小组审批。

考聘适用于上年度按照试行办法套改为专业技术助理一级的人员。符合试行意见规定的晋级的人员,应填写《专业人员级别晋升申报表》报所在单位综合办公室;不设综合办公室的报相关业务部门;集团直属部门报所在部门;提出晋级申请。具有中级以上职称或执业(职业)资格且从事本专业管理的人员方可参与晋级。上年度套改为综合管理序列的人员,在本周期内新取得相应(中级或以上)职称的人员,以及因岗位调整后符合专业及级别要求的专业技术人员,可申请转晋专业技术人员相应职级。本次套改后原则上不允许再转套综合管理序列职务。岗位调整的期限限定为变更的时

点满一周年。按照“试行办法”规定被考聘为师级及以上人员的管理期为2年。本次考聘原则上聘至师级三级。专业技术人员转任领导职务,按规定经集团竞聘或审批。专业技术人员的考聘比例按照“试行办法”意见执行。暨具有相应专业技术资格的人员无特殊情况均正常晋升一级。所在单位(部门)对助理一级的人员组织考核。考核办法及标准各单位结合每个专业(岗位)的实际情况以及原文件的要求,自行制定完毕,并报集团人力资源处核准备案后生效。各单位对申请人考核完毕,对符合考聘条件的人员,在其本人的申报表上填写考核结果及鉴定意见,统一报集团领导小组审批。

综合管理序列副主任科员以上职务,本次暂不作考聘。

关于职务的特聘,作如下规定。领导职务转聘专业或综合管理职位的,集团予以鼓励,符合本细则规定的具有领导职务的人员,转聘专业技术或综合管理职位,经集团研究审批后,一般可予以特聘(或高聘)相关专业技术或综合管理职务。具有特殊专长或突出专业技术、技能,为企业做出突出贡献,经本人申请、

单位推荐,集团有关部门认定并报经集团研究审批后,可予以特聘相关专业技术或综合管理职务。一般情况下,特聘的职级不高于应聘职级的两级。具有助理级职称,不具备中级职称的,特聘的职级不超过师级三级。特聘的实施办法由集团领导小组研究制定。

关于集团下属子(分)公司相关人员的晋级或考聘,参照本意见执行。上年度因故未套改的,可按照试行办法进行套改,套改时点为实际套改时间。套改后,本周期工资差额不予补齐。有关资料报人力资源处认定后生效。本周期内转岗并且参照试行办法套改的人员按照本人套改时点及套改时的规定执行,晋级或考聘程序参照本细则。(注:上年度未套改人员转岗原则上按照本人现工资水平进行套改,暨参照“相近优先原则”,满一周年后重新按照试行办法进行套改。)按照所在单位“二次分配”政策调整工资的,如本人实际工资基数超出套改及晋级(考聘)后级别工资的,按照所在单位当前时点“二次分配”政策执行。套改的及晋级(考聘)后级差工资数额不予补齐。

3050项目土建工程顺利进行

随着气温的下降,土建工程施工难度加大,针对冬季施工难度大的问题,基建项目协调会中专项提出冬季混凝土施工做法,确保工程保质保量的完成。目前各工段顺利进展:办公楼装修完工,等待验收交工。尿素造粒塔10月20日已滑模至设计标高,现在塔顶模板已改装完毕,准备封顶;尿素主框架10月27日十一层顶板混凝土浇筑完工,最后一层施工完毕,进入钢结构安装阶段,设备基础完成80%;控制楼主体完成,开始装饰工程;二氧化碳压缩机厂房4.48米梁柱完成,设备基础底板完成;栈桥20米以下柱梁完成;包装楼基础完成;储运厂房基础开始施工。合成框架已经完工,架杆拆除完毕,循环机厂房等行车安装完成后吊装屋面;压缩机厂房框架已完成,正在砌填充墙,设备基础已完成;凉水塔顶层正在施工,十一月七日框架完成。合成控制楼主体已验收,正在抹灰;低压机厂房一层正在施工。终端水各水池已全面开工,1、2#生化池基础完成浇筑,1-7#滤池池壁完成浇筑。中心管架软水段已完成。

(基建处通讯员 王维庆)

项目进展

拓思路 增效益

销售公司针对境外尿素招标项目进行投标报价,在有效管控风险的基础上,创新营销模式,减少贸易商中间环节,提高销售价格。借助临近港口的地理条件,发挥大颗粒吨袋港口运输优势,拓展销售渠道,截止10月份完成自主出口4笔订单,销售5396.4吨,较同期订单销售价格相比,增加效益

31万余元。

关注市场,捕捉商机,进一步增加集团外销量,10月份采购销售小颗粒尿素144吨,尿粉35吨,大颗粒尿素3000吨左右,碳酸氢铵49吨,实现企业效益5万多元。

(销售公司通讯员 郭锐)

广泛调研 争取主动

11月4日-5日,瑞士卡萨利集团(CASALE)在上海召开“CASALE BOREALIS 高压三聚氰胺技术推介会暨三胺技术经验交流会”,我集团三胺项目组应邀参加。

会议主旨为向中国推广三胺合成技术及尿素-三胺整合技术。瑞士卡萨利是继欧技三胺公司之后的又一三胺新技术推广公司。三胺项目组与该公司进行多次接触,多方了解尿素三胺联

产新技术的国内外投资建设情况及市场的发展前景。通过与卡萨利集团交流,将了解更多的新技术信息。

(三胺项目组通讯员 杨波)

找好路,找对路,才有出路

面对市场竞争的激烈角逐,传统单一的产品势单力薄。要增强企业竞争力,开发新产品是我们的必然选择。10月28日下午,集团的新产品项目论证会上,就前期调研的项目展开讨论。企业领导科学讨论、民主决策、集思广益,为企业发展探索新路。

探索新路,首先要找好路。选产品上项目,需要以市场为导向。有市场前景的产品,才能为企业带来好的收益。而市场离不开竞争,盈利能力越强的产品,竞争往往越激烈,特别是化工产品的生产工艺很容易被复制,竞争更是惨烈。要想在

竞争中立足,做到“人无我有,人有我优”,就必须拥有自己的独特优势,先进技术和工艺无疑是竞争的有力砝码。因此,在新项目的选择上,市场前景广阔、技术先进的产品,是我们的第一选择。当然,新产品再好,技术再先进,投资回报率,也不是我们想要的。低投入高产出高收益是我们选择的主要方向。由于化工产品的特性,还要考虑选择对自然环境污染小的项目。另外,拥有高附加值,下游产品丰富的项目也是我们广泛调研的目标。总而言之,为企业“找好路”,就是综合考虑前期调研项目的各种属性,

甄选最劣,为企业选择一条开阔平坦的大路。

找好路,更要找对路。大路很多,到底走哪一条?从众多选项中选择最适合我们企业的那一项,是谓“找对路”。找对路,就要一切从实际出发,考虑企业自身特点,找到能够与其匹配兼容的新项目,为企业拓宽道路,实现利益最大化。作为老资格的煤化工企业,传统化肥是我们的根基和资本,这是我们的优势,我们要保持。开发新项目,就要充分利用我们现有的资源优势,优上加优,而不是盲目跟风不了解不擅长的项目。如果开发的新产品能够依托现有的产品,设备,工艺,场地进行生产;又或者新产品能与现有产品搭配销售,扩大市场份额,这无疑使资源得到优化配置。依托现有资源,是为了降低投入,并不表明企业对投资小收益高但不依附于现有资源的项目就

敬而远之,这样的新项目如果符合企业发展需要,能够拓宽企业发展空间,为企业增效益,我们又何乐而不为?有所为,也要有所不为。对待基本条件符合我们要求,但是投资过大,超出企业承担能力,影响现有生产运行;或者超越化工产品范畴,导致企业偏废现有优势;或者尽管回报率大,但风险也大的项目,我们一定要慎取之。因此“找对路”,就是要立足当前,观瞻于长远,起步于实际,发挥自身特点,顺应发展战略,为企业带来最大收益的项目。

找对路,才有出路。不论是阿里巴巴的B2B、B2C,还是苹果的ipod、iPhone系列,都是企业找对路走向成功路的代表。

因此,不论什么样的企业,探索新路,要找好路,更要找对路,这样才能有出路。(通讯员 张琳)