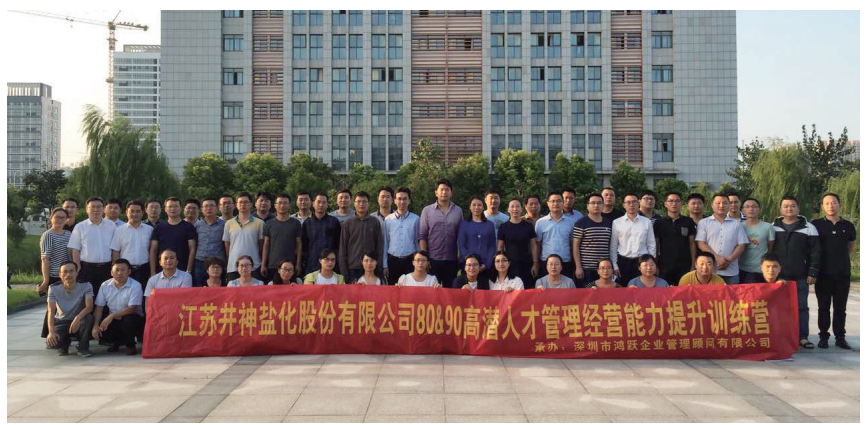


苏盐井神公司党委

实施人才强企战略 推动企业创新发展



王军青 摄

本报讯 5月13日上午,淮安召开了人才工作领导小组会议,近百个单位、企业代表听取了苏盐井神关于人才队伍建设方面的交流发言。近年来,苏盐井神公司积极践行新发展理念,大力实施人才强企战略,推动企业创新发展。据刚披露的2019年第一季度报告所述,一季

度累计盐化产品产销量同比分别上升7.23%、23.35%,销售收入和利润同比分别上升7.52%、58.83%,标志着公司经营发展中稳中有进,核心竞争力持续增强。

围绕企业发展需求,持续优化人才结构。通过行业推荐、猎聘、校园招聘等多种方式招贤纳士,通过公开选拔、内部竞聘的方式将合适的人选拔到合适的岗位。近年来累计招聘、引进成熟型人才40多名,新进大学生300多名,内部选拔150多名,搭建了科学的人才梯队。目前公司现有享受国务院政府特殊津贴专家1人、双创人才1名、博士集聚计划1人、全国制盐专家3人、省首席技师7人,先后有11人入选省“333”人才培养工程。尤其是公司组建了高端的研发团队,现有人员366人,其中有院士、专家等高层次人才,有省级人才13人、副高以上职称63人、博士硕士81人,建立了外部专家

团队,聘用了45名行业知名专家、教授等。

聚焦企业经营实际,搭建施展才华平台。公司注重人才队伍岗位历练,选派优秀人才参与重大项目建设、科技创新工作和科研平台创建。先后创建国家企业技术中心、国家高新技术企业,拥有博士后科研工作站、院士工作站,组建省级盐化工循环经济研究院、井盐工程技术研究中心、军民融合盐化工循环经济研究中心和井盐地空资源综合利用联合研发中心等。建立了研发投入与销售收入挂钩的科研经费保障机制,每年进行大量的研发投入,仅2018年研发投入就占营业收入3.15%。公司先后获专利69件,其中发明专利42件,创新成果的转化应用引领了行业绿色发展,奠定了公司在国内行业的领先地位。

健全内部培养机制,不断提升人才素质。公司统筹员工培训管理与技能提升工作,年度培训项目达300多项,培训人次达13000余人,近年来累计投入培训费用近千万元。先后出台《员工职业生涯管理办法》《内部工程技术专家管理办法》《人才培养专项基金管理办法》等多项人才培养、引进、激励制度,建立人才挂职交流、岗位锻炼培养机制,打破传统的单一职业发展模式,打通各类人才成长发展通道。(武宁)

淮安盐业公司党委 全力服务基层 解决实际问题

本报讯 去年以来,淮安盐业公司党委以“进基层、解难题、聚人心、提质效”为突破口,在党委成员中推出“841”工作法,即对于重点帮扶单位,领导班子成员每月在联系点工作不少于8天;对于一般帮扶单位,每月工作不少于4天;对于非帮扶单位,每月工作不少于1天。通过“841”工作法的实施,改善了领导干部作风形象,解决了基层单位面临的实际问题,促进了工作质效的全面提升。

走基层实现常态化。“841”工作法,对党委成员帮助基层开展工作从时间、内容、效果、考核等做出了具体的规定。改变了领导干部惯有的听汇报、看资料、查报表工作模式。党委成员走访群众、走访客户成为常态,掌握了市场营销和基础管理的第一手资料,工作脱虚向实。现场指导、督导成为常态,基层单位浮夸和数据不实等问题在较短的时间内得到了根治。帮扶的班子成员在市场暗访中发现两家公司工作不力,导致经营绩效下滑。公司党委迅速约谈上述2个盐业公司的领导班子成员同时成立了帮扶工作组,经过1个多月的工作,2个单位的面貌得到较大改观。今年4月份,2家公司的吨盐利润提升了300元以上,品种盐占比由不到20%提升至57%以上。

思想工作实现常态化。党委成员着重在基层做好三件事,一是开展形势任务教育,通过与职工双向互动,将集团和市公司的决策措施传达贯彻到每一位干部职工;二是加强与重要客户的沟通与交流,强化了对重点客户的掌控,及时调整优化服务措施,保障市场竞争的优势地位;三是组织干部职工座谈会,认真听取干部职工的意见和建议,掌握干部职工的思想动态,同时将职工群众的意见、建议带到公司党委,最终形成解决问题的方案。

出实招实现常态化。“841”工作法的核心就是帮基层解困、解难题。在盐业体制改革的过程中,党委成员有求必应,从县区公司改革文件的起草到前往政府部门协调,蹲点帮扶的党委成员几乎无处不在。帮助县区盐政协管工作与市场监督管理部门工作实现无缝对接,部分县区还争取到了食盐储备的经费补贴,为食盐安全有序供应创造了坚实基础。(施德怀)

苏盐井神一分公司党委

大讨论催生激情

多载体凝聚合力

本报讯 苏盐井神二分公司党委紧扣集团党委开展的“三讲三查三提升”解放思想大讨论活动的安排部署,结合公司实际,制定了详细的实施方案,坚持“聚焦活动主题、打牢思想基础、强化问题导向、靠实工作责任”思路,逐一对照,抓好落实,推动思想大解放、改革大突破、能力大提升、工作大见效。

多渠道凝聚发展共识。公司党委组织宣讲团,坚持“自上而下”开展宣讲讨论,深入一线、班组开展宣讲活动,把讨论内涵宣贯到底,确保在学习中深化思考,在学习中增进共识,在学习中统一思想,使每一位员工都能以讨论者的身份,真正投身到大讨论当中,紧扣工作重点,通过实打实的讨论,为公司的高质量发展集聚不竭动力。同时,充分利用公司微信群、“旗帜苏盐”平台及时宣传大讨论活动进展、经验做法,营造浓厚的活动氛围。

多载体推动工作提升。为更好落实解放思想大讨论活动,公司党委以系列活动为载体,把教育寓于活动之中,增强了干部职工参与的积极性,使活动有抓手,更具操作性。一是开展“红心向党做模范、守护淮盐保品质”党员先锋活动,促进作风建设的彻底转变,带动基础管理持续向好,全体党员争做生产攻坚的模范,品质守护的先锋;二是开展“最美员工、身边感动”选树活动,记录下最美员工在平凡岗位上兢兢业业、精益求精、默默奉献的最美瞬间,制作成形象墙,给广大职工精神上的感染和鼓舞,影响和带动周围的人奋发有为;三是举办“悦读越成长”读书分享会,读书小组成员定期分享读书心得,共同成长、共同进步;四是制作“我的小小目标”心愿墙,将广大职工2019年的想要实现的小目标制作成心愿墙,让广大职工在大集体中一起努力实现目标。

多方面彰显工作成效。将解放思想大讨论活动与“基础管理提升年”相结合,全体员工围绕“安全环保、意识先行”“严守操作规程、降低设备故障,就是效益”等主题,自查在团队建设、能力提升、制度建设、执行力、文化建设、指标设置、安质环设备工艺管理等方面存在的薄弱环节,在思想观念、履职尽责等方面存在的突出问题,制定整改提升的措施,使员工从“要我学”,向“我要学”的思想转变,提升员工责任意识、履责能力,4月份食盐I系统产能达到6.25万吨,实现复产以来最高纪录,用生产经营取得的实绩充分反映活动的效果。(杨晶晶)

南通盐业公司党委

党建融合经营

助推企业转型

本报讯 今年以来,南通盐业公司党委针对改革转型时期干部职工的思想状况,探索创新党建思想政治工作方式,不断深化党建、经营融合发展的深度和广度,有效提高党建工作引领发展的能力水平。

摸查职工思想动态。深入开展“三讲三查三提升”解放思想大讨论暨形势任务教育活动,党委成员过好双重组织生活,与所在支部党员共同查找公司在转型过程中的问题短板、制度障碍,研讨发展路径,增强必胜信心。

开展谈心谈话活动。公司党委制订《领导干部谈心谈话制度》,为党员干部“密切联系群众”的良好作风提供制度保障。班子成员坚持每月与干部职工谈心交心,互通了信息,交流了思想,既为工作决策提供了依据,又防止了潜在的岗位廉政风险。党委成员每月下基层主讲一堂专题党课,拓展思想政治工作的外延,通过现场知识培训、讨论交流,凝聚了共识,化解了矛盾,营造了和谐稳定的发展氛围。

提升职工履职能力。实施青年职工“7580”培养工程,实施培养计划,帮助优秀青年人才规划职业生涯,打通不同身份员



党员骨干利用周末开展“淮盐”宣传 张立新 摄

工之间的交流通道。今年以来,培养了4名青年职工进入基层班子挂职锻炼,激发了人才活力。举办主要由一线客户经理参加的营销培训班,通过邀请业内专家现身说法,提高了客户经理的实战能力。(张立新 李正斐)

盐城盐业公司党委

正风肃纪强督查

动真碰硬勇担当

本报讯 今年以来,盐城盐业公司党委坚持狠抓“正风肃纪、重塑形象”专项整治行动的落实,采取高频次督查、高标准执纪,加强作风纪律的精准执纪,为企业良性发展提供坚强的政治保障。

瞄准突出问题,实施精准发力。重点突出“五查五看”,认真对照“在状态、有激情、敢担当、出实效”要求。一查思想,看理想信念、为民服务理念、服务大局意识是否牢固,精神状态是否良好;二查行动,看言行是否符合党员干部的要求,是否存在损害单位形象和队伍形象的问题,工作激情是否高涨;三查效率,看是否存在不作为、慢作为、乱作为、敷衍塞责、办事拖拉、推诿扯皮,中梗阻、下搁浅等问题;四查制度,看党建制度和单位管理制度是否健全,制度执行是否到位,是否坚持用制度来规范工作和行为;五查纪律,看是否存在违法乱纪、有令不行、有禁不止等问题,是否存在“行为不廉洁、作风不扎实”等问题。

瑞丰盐业公司党委

多点举措齐发力

服务经营促发展

本报讯 今年以来,按照集团“三讲三查三提升”大讨论活动部署要求,瑞丰盐业公司党委细化工作措施,创新活动载体,着力抓好活动开展,努力为公司改革发展提供精神动力。

创新“讲”,注重思想引领。开展新一轮“思想大解放、任务大宣讲”,与劳动竞赛、技能比武活动相结合,引领职工争做生产技术标兵和市场营销能手;组织开展“思想再解放、发展高质量”领导干部专题读书调研活动,与职工交流座谈,引导职工为企业发展献计献策;对“三比三赛”“双亮双晒”赋予新内容新载体,量化创建目标,细化创建措施,注重发挥先进党员的先锋模范作用。

深入“查”,推动工作落实。围绕担当精神强不强、工作作风实不实、工作成效高不高等方面召开座谈会,积极开展问题查找和原因分析;对自身存在的问题及整改措施以签订承诺践诺书的形式固化落实,组织承诺践诺“回头看”,有效增强了党员职工的责任意识和担当意识。

从严“改”,强化质效提升。认真抓好整改措施落实,结合各部门和车间的实际,积极推行创新创效管理,在更高的标准上,从“精、细、严、实”等方面入手,扎实推进“提质量、降成本、抓创新、拓市场、促项目”等重点工作,推行个人申报、两级审核的创效评定机制,每月根据申报创新创效成果给予奖励。(闫曼)

简讯

盐海化工公司职工陈锦州 荣获盐城市“劳动模范”称号

本报讯 日前,经盐城市委市政府批准,盐海化工公司烧碱厂厂长陈锦州同志被授予盐城市“2016-2018年度劳动模范”光荣称号。

陈锦州同志自2009年1月入职盐海化工公司以来,一直冲锋在生产一线,在离子膜烧碱厂一干就是10多年。他吃苦耐劳、爱岗敬业、勇于奉献、开拓创新,无论是工作、还是学习、生活,都能以身作则,模范表率。此次被授予“盐城市劳模”,既是对他个人工作成绩的肯定和认可,同时也是盐海化工公司和全体职工的骄傲。(杨守高)

泰州盐业公司职工金杨 荣获“泰州市五一劳动奖章”

苏盐生活家泰州总店店长金杨同志被授予“泰州市最美职工”称号,同时被授予“泰州市五一劳动奖章”。全市共有10名同志被授予上述称号,金杨同志也是唯一垂直单位获奖的。这次评选活动由基层推荐、群众投票、专家评审,市委宣传部、市文明办、市总工会研究决定的。反映出泰州广大群众和有关部门对盐业工作的充分肯定、对苏盐生活家经营和服务的高度赞同。

扬州盐业公司:“淮盐”布展首展 “大运河文化旅游博览会”并作为指定用盐

本报讯 5月3日—6日,由省委宣传部、文旅厅等部门联合主办的首届“大运河文化旅游博览会”暨“大运河美食嘉年华”活动在扬州举办。扬州盐业公司认真落实集团部署,提前筹划展台、展架及展品布置,在入口显著位置精心搭建“淮盐”展位,组织员工持续四天进行品牌宣传、新品展示及现场推介促销等活动。现场人潮涌动,亮丽的“淮盐”展台与高颜值的“唐宋元明清”精选礼盒、金装海藻碘盐、“天然三零食盐”等新品引得游人纷纷驻足、争相咨询选购,有力提升了“千年淮盐”的品牌形象与价值。

活动期间,来自大运河沿线7省市和江苏13个设区市的80多家全国知名餐饮食品企业,以“寻味运河,共享美好”为主题共襄盛举,并在晚宴、地标美食现场制作中将“淮盐”作为指定用盐。(李小祥)

苏盐井神销售总公司 “智慧物流”建设迈出新步伐



本报讯 为进一步提升苏盐井神公司对外服务形象,提高物流配送工作质量和效率,从5月份起,苏盐井神销售总公司将现代信息化手段运用到物流配送的具体工作中,不仅方便了物流承运单位办理相关手续,同时降低了工作人员的工作负荷,工作效率和质量得到了显著提高。图为物流承运单位用手机扫描二维码办理承运手续。(李顺喜)

苏盐先锋行 精彩故事



陈建华向顾客推介“淮盐”品牌 王新如 摄

陈建华,常州盐业公司营销中心客户经理,他多年来一直负责苏南快消品批发的重地——凌家塘市场的营销工作。2018年,他负责的市场销售食盐小包装2838吨,完成年度计划129%;非盐商品销售1515万元,完成年度计划128%。各项指标均名列常州公司客户经理的前列,被集团授予“十佳营销能手”称号。

以诚待客,做终端客户的管理员

作为土生土长的常州人,陈建华把凌家塘批发市场

营销岗位上的“追梦人”

——记集团“十佳营销能手”、常州盐业公司客户经理陈建华

当成自己的家,风里来雨里去,不分日夜地奔走在150户客户之间,穿梭在批发市场的每一个角落。就连家属生病住院十几天,他都没有时间去医院好好地照顾她,更不用说他自己感冒发烧了。在他看来,只有每天走上一趟,觉睡得才能踏实。每天,他会照例来到批发市场,走进终端客户。每到一处,他都会通过与客户拉拉家常,叙叙旧,主动了解市场动态,广泛搜集市场信息。去年有一天,他在与客户闲谈中,了解到批发市场粮油店竟然有6家经营户也开始经销食盐业务而且还是省外盐,以往食盐一般都是在市场调味品区经销的。面对新的情况,他立即双管齐下:一边多次主动上门去宣传盐业体制改革政策,与商户逐个面对面地沟通,坦诚地交流;一边通过附近客户相互打招呼,有的客户帮他上门做经销户工作;最终这6家经销户都不在经销外地盐,全部成为了“淮盐”的签约客户。

以情动人,做终端客户的服务员

陈建华熟知也深谙本地人经营的理念和习俗,每年的春节上班第一天,他都会去拜访优质客户,为客户献上鲜花和祝福。每当哪家客户开业、老板生日之类的家常事,他也会放在心上,自掏腰包买上礼品和客户处理好客情关系。他常常设身处地的为客户着想,以诚心换真心。每当看到客户装卸货物时就会主动上前搭把手、帮帮忙;有些时候还主动帮助送货;有时当看到客户的货

柜上有灰尘时,他也会主动帮着擦拭干净;有时发生送货不及时、大包装破损等问题,他就第一时间和客户沟通,及时做到补救工作。正是他的真情与贴心的服务,赢得了客户的信赖和认同。去年,有个商贸公司上门到协议客户推销产品,尽管在价格上有优势,但这个客户硬是拒绝合作。用客户的话说,还是盐业公司有诚信,用盐业公司的盐安心,和陈建华这样的客户经理打交道放心。去年,陈建华还通过客户的介绍,一次性销售“三零”高端盐200箱。

以勤补拙,做终端客户的宣传员

每天走进凌家塘市场,陈建华的挎包里总是离不开“三件宝物”:一件是盐政宣传小册子,一件是品牌宣传手册,另外一件就是一袋“臭脚盐”。正是这不起眼的“三件宝物”,让他在客户走访中收放自如、屡有收获。他始终坚持“淮盐”的宣传,通过横向品种与品种的比较,纵向服务与服务的比较,打好企业宣传牌、服务牌,引导客户需求,全力满足客户要求,维护好客情关系。走访客户,他总是把宣传盐业体制改革政策挂在嘴边,把相关案例又一个一个地讲给客户听,将“臭脚盐”的危害一遍又一遍示范给客户看。同时,他还主动协助盐政协管人员深入市场每一个经营区发放告知书;积极配合政府食药监部门参与食盐安全和打假专项行动。目前,凌家塘市场上基本没有违规经营的食盐出现。(赵理)