

专题

赓续奋斗再出发



高分子材料产业园新貌

新年新打算 拼搏向未来

挥别 2022, 迎来 2023, 开启新的 365 天。或大或小、色彩斑斓的梦想, 在不弃微末、不舍寸功中开花结果, 在日复一日、一点一滴的坚守中逐渐可感可及。
新年伊始, 万象更新, 公司各生产经营基地一片繁忙景象, 开足马力, 奋战一季度、勇夺开门红, 用团结和奋斗创造“更大成就”。接下来, 一起来看看各单位新年新打算。

科技公司 攻坚项目赋能新增长

一年春作首, 万事竞争先。近日, 科技生产车间机器轰鸣, 设备开足马力运转, 产品源源不断下线, 被提货车辆运往全国各地; 技改项目施工现场, 施工人员、大型工程车辆紧张作业……全体干部职工正按照年度工作思路和措施, 以开局就是决战、起步就要冲刺的奋斗状态, 铆足干劲, 全力冲刺首季“开门红”, 为全年生产经营多作贡献。

创新驱动, 赋能“增长点”。坚定不移、全力以赴, 加快高性能油田助剂项目建设, 严格按照规范、标准、要求, 严把各个环节技术关, 确保按时投用; 推进“四新”技术运用, 释放装置产能, 优化装置生产; 推进新产品研发和新项目储备, 突破现有装置瓶颈, 提高产品附加值, 努力争创新效益。

精益管理, 夯实“基本盘”。建立健全岗位、能力、绩效管理体系, 运用集成财务核算系统, 提升公司信息化管理质量, 提高工作效率; 加快制度建设, 建立绩效考核目标体系, 正向激励、反向惩罚, 引导干部职工以岗位为战场, 时刻保持奋斗状态, 关心公司生产经营, 用心用力服务公司发展。

严格管理, 不逾“高压线”。压实安全生产责任, 按章办事, 照单履职。深入开展风险分级管控和隐患排查治理, 紧盯关键装置和重点部位, 重点监管特殊作业、承包商作业, 广泛开展“我为安全作诊断”活动; 持续开展安全教育培训, 推动法规、制度的宣贯培训, 确保规章制度落地; 常态化应急管理, 组织应急队伍训练, 开展双盲演练, 提升应急处置能力; 狠抓安全考核和奖惩, 持续推行安全记分管理, 筑牢安全环保底线。

同时, 精细生产经济测算, 优化产品结构, 提高产量、降低消耗; 对关键设备、关键部件、大型机组及附件的运行情况, 定期进行检查、记录、分析, 做到有针对性计划检修, 降低维修费用; 实施全流程、全过程质量监管, 收紧计量和复合肥养分偏差范围, 既不缺斤少两, 又分毫必争; 进一步提高原料利用率, 降低设备故障率, 严格控制“四费”支出。(唐有)

复合肥一体化 打开复肥发展新局面

2023 年, 复合肥产业一体化将生产、销售、改革三驾马车齐发力, 推进复合肥发展目标前进步伐, 打开复合肥产业发展新局面。

持续推进体制机制改革。按照“销售围绕市场转、生产围绕销售转、机关围绕一线转、一切围绕效益转”的理念, 持续推进生产、销售、机关三大板块深化改革, 生产板块按照车间承包经营管理模式, 实现从原料入库、组织生产到产品下线、仓储和发运等环节全过程包干管理; 销售板块实行包干管理考核模式, 一体化与各销售单位按照基准价结算, 销售单位自负盈亏; 机关板块优化人员结构, 压缩费用开支, 构建高效协同的机关职能部门。

持续加强市场销售推广。着力构建全方位的客户管理、考核机制, 严格按照《客户管理办法》规定, 对客户实行分级管理, 制订核心客户和成长性客户全年资源匹配、渠道保护、宣传促销、农化服务等方面帮扶政策和计

划。进一步提升贸易比重, 建立不同品种、不同区域的贸易项目小组, 降低自有产品运距短板, 拓展公司产品外延, 构建农业种植营养一体化解决方案; 加强原料采购与贸易销售联合协同, 降低原料采购成本。

持续提升农化服务水平。以科技小院为平台, 充分发挥专家、教授科学种植指导服务和示范带动作用, 着力打造具有丰富理论知识和实践经验的农化服务营销员; 农化服务融入市场, 将公司农化服务专员职能转至市场营销一线, 以专业知识服务市场、服务销售, 进一步提升市场销售人员农化服务能力, 着力打造复合型市场销售骨干人才。

持续提产能研发新产品。狠抓安全生产不放松, 在开足马力抓产量提升的同时, 狠抓产品质量提升, 推进新产品研发和现有产品升级。(徐冬)

双瑞公司 抢抓能源发展新机遇

2023 年, 双瑞公司将牢牢抓住 LNG 发展机遇, 以“百米冲刺”的状态推进项目建设。

夯实安全基础, 守住安全红线。狠抓安全文化建设, 将安全文化建设融入到公司各项管理工作中去, 筑牢安全生产防线; 落实安全管理制度各项规定, 强化制度培训; 加强安全培训和业务培训, 提高员工业务技能和应急处置能力; 开展安全隐患排查治理, 加强重大危险源管理, 做好预警信息系统维护; 加强环保管理, 积极创建环保诚信企业。

全力推进终端建设及合营。积极探索基建物流点供新路径, 推进与加液站合作, 稳步开展 LNG 贸易业务。积极推进井口气采回收项目建设, 加强与政府部门对接, 完成土地租赁、安全许可证等合规性手续, 以“百米冲刺”的状态做好项目推进工作, 争取全年实现 5 口井全部投产创效的新业绩。

同时, 借鉴同行经验, 积极筹划设备国产化事宜, 摸清国产化设备各项参数, 引进国内一流设备制造厂家, 全力降低设备维修费用。(廖俊)

加蓝公司 续写环保事业新篇章

2023 年, 加蓝公司将以“强堡垒、当先锋、打头阵”标准规范提升年暨“强基础、补短板、抓规范、促提升”攻坚年行动为牵引, 续写环保事业新篇章。

围绕目标任务, 把“稳”经营工作重点。抓“稳”三胺销价效益, 确保实现生产平衡。进一步加大区域经销商市场管理力度, 适时调整销售策略, 提供差异化服务, 运用销价杠杆合理分配销售份额, 确保平稳出货; 抓“稳”车尿颗粒销售, 确保实现产品效益。积极拓展贸易业务拓宽销售渠道, 准确研判市场趋势, 奋力实现车用尿素颗粒产品销售效益最大化; 抓“稳”车尿溶液销售, 确保实现市场增量。加强经销商客户渠道开发力度, 做好售后服务配套工作, 奋力实现传统车用尿素溶液产品市场销售增量, 抢抓环保产业市场营销话语权。

围绕环保产业发展, 全力推“进”营销业务。立足市场, 全力推进车尿溶液产品渠道建设。顺应车用尿素溶液市场发展和供应新模式, 在全国推进美丰加蓝统一标识智能裸液加注站建设, 引导客户通过自营、合作经营、授权经营等灵活方式, 加大旗舰店建设。辅之以政策配套支持, 抢占终端加注市场。深化渠道建设, 巩固与中石化、中石油、上汽大通、庆铃汽车、德邦物流等集团客户的良好合作关系。积极拓展润滑油、主机厂、混配站、矿山和港务等新渠道新商机。与专业策划机构合作, 以美丰加蓝产品上市 10 周年为契机, 策划开展系列品牌宣传推广活动, 提升品牌市场影响力。

拓展市场, 全力推进船用尿素市场供应合作。聚焦国家“双碳”战略目标, 以四川美丰与中国石化燃料油公司签署合作备忘录为契机, 拓展船用尿素市场业务; 理顺各方关系, 打通产品供货流程, 完善相关认证资质, 全力寻求船用尿素市场供应合作商机。(牟娟)



高分子公司 双线作战展现新作为

面对老区稳定生产、新区生产建设“双线作战”的实际情况, 高分子公司立足抓品质、寻突破, 带动整体工作全面提升, 奋战一季度、勇夺开门红。

缩短熟化期 加装流延产品熟化架
CPP 膜厂房现有熟化架覆盖重载膜, 增加九组热风机, 熟化架内温度保持在 27-30℃, 加快产品助剂析出。原来冬季熟化架区域只有 3℃左右, 在有流延半成品母卷前提下, 需要 5-7 天才能交货。改进后, 大大缩短产品熟化期, 2-3 天即可交货, 满足客户需求。
2022 年 12 月 30 日, 熟化架盖起篷布, 并在熟化架南北侧及中间位置安装 9 台暖风机, 5 个温湿度表监测数据。1 月 4 日, 熟化架热风机投入使用, 将加温后 24、32、

72 小时母卷各项指标数据测试对比, 发现原来的冬季熟化时间需要 72 小时各项指标才能达到使用标准, 现在熟化 24 小时即可达到使用标准。

提升正品率 投用分切机吹边装置
2022 年 12 月 30 日, 大华分切机吹边装置完成安装。次日开始试用, 试用当次分切边料宽度单达到 5cm。1 月 3 日, 分切边料宽度达到 3.5cm, 同时通过更改右侧进风管长度再次试机, 双边料口同时工作, 稳定运行速度提升至 400m/min。
1 月 8 日, 大华工程师陆和强现场指导设备调试, 调整边料进口位置及固定方式, 并计划增设进料喇叭敞口, 加固管道连接, 边料 3.5cm 稳定运行速度提升至 450m/min。
此前, 因流延设备电晕机压辊

与电晕辊长度、膜幅宽不匹配, 导致膜面收卷方向左面 10-20cm 宽产品成为废品被剔除, 正品率偏低。随着吹边装置成功试用、投用, 近期分切正品率逐步提升至 98%。

管理提效益 车间实施综合管理方案
春节临近, 各车间及时对接营销部春节前后产品需求, 并制定节前节后生产方案, 同时充分计划原辅料用量。
CPP 膜车间以客户订单信息排产排单, 单一订单、单一品相额定生产数量批量, 产品工序正品率由 95% 提升到 99%。
随着流延膜车间综合管理方案实施, 在订单规格充足的情况下, 流延母卷幅宽度合理规划, 降低边料宽度, 分切工序正品率将稳步提升。



▲ 科技公司合成车间新年锚定新目标
▲ 化肥分公司应急救援队新年换新装保平安

化肥分公司 鼓足干劲争创新业绩

2023 年, 化肥分公司将严防强管抓好安全环保, 精准发力加强生产组织, 多措并举细化设备维护, 精益求精抓产品质量, 挖掘降本节支空间, 持续优化产品结构, 鼓足干劲争创新业绩。

以“零事故、零伤害、零污染”为目标,落实全员安全生产责任制, 完善 HSE 制度建设, 加强安全环保隐患整治, 强化重大危险源管控措施, 深化“我为安全做诊断”活动, 持续开展“三盲”演练, 坚持“每日一问、每周一训、每旬一考”, 开展经常性教育培训考核; 持续加大三废治理力度, 努力实现超低排放, 确保安全环保零事故。

强化市场运行管理,加强能源沟通与协调, 优化生产运行, 修订完善《工艺安全操作规程》, 增加关键工序工艺指标合格率考核内容, 规范化大班运行管理模式; 加强工艺培训, 培养和挖掘工艺管理和操作人才; 全力推进化工工艺安全管理, 努力化解生产过程中的不利因素, 力争高产低耗, 实现效益最大化。

强化设备能效管理,加强设备日常维护, 进一步规范在用特种设备的检验检测、修理改造、维护保养、隐患排查、档案资料基础管理等工作, 做好预防性检修改造和设备疑难杂症的技术攻关, 保证装置长期稳定运行, 为高负荷生产提供保障。

强化产品质量管控,全力以赴实施质量攻关, 持续组织开展好 Adblue 管理体系、IATF16949 管理体系和 CTG 认证审核, 加强与上级质量管理部门的沟通协调, 积极参与行业、协会的企业标准编制工作, 走访市场接收外部质量信息, 持续改进、提升产品质量和功效, 不断巩固美丰品牌在用户心中的美誉度。

致力产品提档升级,全力推进德阳生产基地“退城入园”项目前期各项工作, 继续搜寻、整理适合分公司的以天然气、合成氨、尿素等为替代原料的绿色新技术, 进一步完善新产品开发项目小试试验和新型尿素研发工作, 不断扩大产品的多样性, 继续做好新产品项目调研储备工作, 为公司发展提供新的技术、项目储备。(严凤萍)

天投公司 推动发展再上新台阶

2023 年, 天投公司将坚持以年度经营管理目标任务为中心, 统筹推进各项工作, 力争实现业绩水平再跃升, 不断推动公司发展再上新台阶。

坚守安全红线, 筑牢经营基石。加强重点环节管控, 定人定时对燃气输配装置、天然气管线开展巡查, 全面掌握管线运行状态; 深化岗位风险辨识和“我为安全作诊断”活动, 充分调动员工积极性和主动性, 全员、全方位、全覆盖排查隐患; 强化应急管理, 常态化修订完善应急救援预案, 提升应急能力; 加强安全管理培训, 常态化开展安全知识学习和警示教育, 不断提升从业人员安全管理素养, 提高安全业务知识和技能水平。

履行协调职能, 优化保供保产。加强与上游供气单位的沟通协调, 建立畅通的沟通渠道, 最大限度地争取在年度合同量、气量价格上获得有力的政策支持; 做好系统内资源调度和协作配合, 实时掌握上下游管网及各生产单位压力波动、气质变化等情况, 全面了解生产装置的运行状况和检修工作安排, 根据不同时段的用气需求, 提前调整上报用气计划, 保障全局稳定供气。

强化市场运营, 优化提质增效。加强与客户沟通, 根据客户需求制订全年销售目标及分月销量计划, 积极主动做好供气服务, 确保销售各环节畅通无阻和区域市场稳定; 聚焦行业政策、行业动态和地方规划, 积极探索延伸天然气销售新路径。强化内部管理, 增强内生动力。按照公司内控制度修订要求, 建立天投内控权限指引表, 进一步梳理公司内部管理制度, 完善天投公司《制度管理汇编》; 全面实施“清单+闭环”工作机制, 按照“事项登记—按责分办—督办检查—反馈销号”工作闭环, 实现事前有布置、事中有落实、事后可追溯, 不断提升工作效率。(毛伟)

实干抓进度 确保节点目标如期实现

冲刺步伐不停歇, 力争实现一季度“开门红”。产业园建设现场, 工艺设备组紧盯项目进度、优化施工组织, 项目现场施工繁忙, 设备不停运转。

FFS 膜厂房施工进入收尾阶段, 装备管理部副经理苏果介绍, “目前 FFS 膜厂房已完成主机设备、冷水系统总管路安装, 配料、配电系统正在紧张安装调试中, 2 号吹膜机塔架将于春节前交付。”

目前, 高分子材料产业园全 PE 厂房完成屋面和内墙工程, 园区厂房及配套土建工程基本完成。综合办公楼完成主体工程, 已进入内部装修阶段, 厂区 2 号大门外装修已完成, 正大门完成外部施工。(李自强 郭艳兵 张思琪)