

奋战一季度 勇夺开门红

人勤春来早 奋进正当时

各单位奋力冲刺首季“开门红”

春天孕育着高质量发展的勃勃生机和无限可能,只有奋力奔跑、敢于拼搏,才能在新的赛道上不断前进。各单位认真贯彻落实公司“两会”精神,以“开局就是决战、起步就要冲刺”的奋进姿态,在新的一年里开好局、起好步,使足劲、拉满弓。

遂宁市领导 走访调研高分子公司

当前正值冲刺“开门红”的关键时期,3月1日,遂宁市委常委、射洪市委书记谭晓政,遂宁市委常委、常务副市长江彬带领调研组深入射洪部分重点企业走访调研时,走进高分子公司,问计问需、听取意见建议、现场办公研究企业生产遇到的问题。四川射洪经开区管委会主任李毅、公司党委副书记、纪委书记、工会主席徐宗美陪同调研。

人勤春来早,奋进正当时。在四川射洪经济开发区,企业生产一片繁忙,项目建设如火如荼,“拼经济、搞建设”步伐铿锵。调研组走进四川美丰高分子材料科技公司,详细查看企业生产情况。鼓励企业进一步把握当前经济发展形势,以系统眼光做好前瞻谋划,推动产业链条不断完善;要始终坚持科技创新,加大科技研发力度,打造引领性产业和标志性产品;要不断壮大投资主体,鼓励金融机构参与科技研发,持续增强市场竞争力,努力在新一轮市场竞争中抢占先机、掌握主动、赢得优势。

开局关乎全局,起步决定后程。调研组鼓励企业锚定目标、加压奋进,积极推进科技创新,抢抓市场机遇,推动企业不断做大做强做优,为一季度经济工作“开门红”贡献力量。

要想柑橘种得好 美丰肥料少不了

一年之计在于春,柑橘春管正当时。眼下正是春耕备耕、农技推广、种植用肥关键时期,四川美丰科技小院迎来忙碌农时。3月3日,四川美丰南部柑橘科技小院举办种植技术交流会,柑橘科技小院附近种植户参加交流,科技护航春耕春管。

春季是柑橘新梢抽发、开花坐果以及病虫害防治关键期。交流会上,西南大学副研究员、硕士生导师易时来用浅显易懂的语言,讲解柑橘科学种植技术和柑橘园春季管理要点,并深入柑橘田块,实际操作指导柑橘果树修剪和田间管理。

结合柑橘需肥特性,公司农化服务人员彭栋蒙介绍公司复合肥产品特点,重点推介柑橘专用肥功效及用肥事宜,并讲解合理用肥时间和用肥方法;农技人员彭继瑜现场讲解柑橘常见病防治,以及柑橘生长过程中需注意的水肥管理知识;西南大学驻南部柑橘科技小院硕士生何瑞杰介绍柑橘专用肥试验示范效果、柑橘种植技术以及柑橘专用肥使用方法。

会后,种植户齐聚美丰产品展示区,进一步了解美丰柑橘专用肥、全水溶复合肥、新特肥等产品使用效果。大家纷纷表示,“要想柑橘种得好,美丰肥料少不了。”

春耕备耕,技术先行。连日来,位于四川、重庆、贵州三地的四川美丰五所科技小院采取服务送基层、技术到田间等举措,做好春耕技术指导,助力农户科学种植。2月27日,科技小院田间春耕农化服务人员走进乐山市沐川县白凤村,开展柑橘春管技术专题培训会,现场示范讲解柑橘修剪技术和肥水管理方法,为白凤村柑橘种植提供技术支持。(马婧婧 蔡琴)

简讯

3月6日,党委书记、董事长、总裁王勇到阆中双瑞开展检修慰问,详细查看现场关键设备检修、票证办理情况,要求绿色检修、高效检修,确保安全、高效、高质量完成检修任务。徐宗美、王明超参加慰问。(游上)

3月7日,党委书记、董事长、总裁王勇到化肥分公司30装置成品包装现场调研,了解热合机调试、PE重载膜工业尿素包装使用情况。徐宗美、童刚参加调研。(孙小艳)

3月6日,西南油气分公司销售中心党委书记孙杰、采气一厂党委书记魏钦到绵阳生产基地考察,参观形象展厅,并深入生产现场,查看油田助剂装置运行情况。李全平陪同考察。(唐有)

近日,公司对董事长专项奖励的6个项目进行表彰,其中,化肥分公司申报的(20膜回收放空尾气全部回收项目)获得一等奖。(何雪)

截至3月12日,科技公司三胺装置连续稳定运行177天,创国内同类装置最长连续运行天数纪录。目前,装置持续稳定运行,日产量稳定在159吨左右。(黄诗倍)

近日,高分子公司新引进的编织袋切缝加圆口一体机安装调试完成,目前已进入理论培训和实操试作业阶段。该机型投用,预计可提升生产效率20%左右。(白勋)

今年前两月,科技公司硝酸铵销量创历史同期最高纪录。(胡国辉)

3月7日,第三届中国物流运输行业金峰盛典举办,美丰加蓝车用尿素再次荣获“金峰奖——卡车兄弟推荐产品”殊荣。(李卓曼)



化肥分公司 生产运行持续优化

化肥分公司“火力”全开抓生产,全力以赴保安全,精益求精提质量,以扎实行动和在业绩奋战首季“开门红”。

生产持续优化。装置年前进行年度大修,设备机组运行更优。春节期间,准确把握供气形势向好的有利时机,用好、用足每一方天然气,尿素日均产量同比实现增长,吨尿素气电消耗同比分别下降9.2度、3.9度,实现高产低耗。

质量持续提升。以巩固提升产品质量为抓手,修订QHSEM管理目标;优化检验项目和频率,完善质量考核办法,强化质量考核,增加黄金尿素、含多肽尿素、海藻酸尿素、稳定性尿素、整合钾磷尿素内控质量标准,降低车用尿素配置一次合格率考核,降低车用尿素水溶液配置成本,确保一次合格率100%。

项目持续推进。“退城入园”项目相关工艺技术和设备技术咨询调研持续推进,编写调研进度计划,完善调研工作总结,交流项目装置应用的经济技术可行性。同时,持续做好含钾磷新型尿素、生物寡糖尿素、缓结晶车用尿素等新产品前期准备和试生产工作。(严风萍)

科技公司 全力抓好产销平衡

为确保生产平衡,保障各装置满负荷平稳生产,硝酸铵销售是关键,科技公司积极调研市场,出台春节促销等营销策略,加强客户走访交流,提升服务品质,确保销售份额,前两月硝酸铵销量创历史同期最高纪录,为产销平衡奠定坚实基础。同时,硝酸、液氨产量同比小幅增长,尿素耗氨、三胺耗尿素、硝酸耗氨及耗电、硝酸耗电等同比小幅下降。

面临春节硝酸铵下游客户停工停产,产销平衡难度进一步加大,科技公司提前沟通,了解客户春节前后生产计划安排,根据春节期间销售计划,精心测算,科学匹配机泵,提前检查复合肥双塔设备,确保各装置满负荷生产。

“严格工艺纪律,严控工艺指标,产量高、质量优、消耗低的班组分享交流经验。”科技公司全力做好生产操作,三胺装置创全国同类装置最长运行天数纪录。截至3月7日,连续运

行172天,本周期日均产量163.3吨,同比上一运行纪录周期日均产量增加7.9%。目前,装置持续稳定运行,日产量稳定在164吨。

积极与油田助剂客户沟通,争取生产订单,释放装置产能,争取早日达产、达销、达效。(唐有)

复合肥一体化 抓好服务保障春耕

一季度是春耕备肥关键时期,复合肥一体化紧抓市场营销服务,全力保障春耕生产用肥。

面对严峻市场行情,复合肥一体化第一时间下沉市场一线,拜访客户,深入了解市场需求,优化市场销售政策,化解客户顾虑;各市场区域组建突击队,开展大春促销宣传拉练活动。同时,先后出台《市场区域优化调整方案》《2024年重点产品销售攻坚活动方案》《营销人员日常行为管理实施细则》等方案细则,促进市场销售,强化品牌赋能。

创新农技知识培训,将“填鸭式”培训改变为每日分享一个知识点的“碎片化”吸收。截至目前,已分享37期,覆盖90余个农化知识点,开展2次农化知识测试,全面提升市场销售人员农技服务能力;提升服务效率,在成都、川东、海南、广西等地建设20块试验示范田,涉及柑橘、苦瓜、小麦、油菜等10余种作物;农化服务团队辗转全国各省市,开展用户回访、指导农化施肥,深受用户好评。

“还有多少车没有装?驾驶员安排好没?装车人员够不够?”生产管理人员24小时轮班值守生产发运现场,紧盯生产发运全过程,全力确保春耕肥生产和发运工作。(李尘城)

双瑞公司 守好红线筑牢屏障

春当立志,实干为先。双瑞公司守好安全红线,筑牢屏障,加强工艺操作,精益求精。

修订完善监护人管理办法,严格考核、重新核发监护作业证,发放监护人工作津贴。充装站待装区“人车分流”,新增行人通道,利用水泥隔离墩对行人通道和车辆通道进行隔离;现场设置相应标识以及安保人员现场引导,有效实现人车隔离,降低车辆伤害风险。深化“我为安全寄语”活动效果,开展“安全寄

语大家谈”活动,强化行为与寄语契合度。

积极应对气源切换,采取优化工艺运行参数、紧急投运脱重烃装置等措施,维持装置稳定运行。同时,加强与上游供气单位协调,对元阀线进行清管作业,履行调峰职责,为打通彭州气田外输通道做出积极贡献。

推进脱硫项目技术改造,组织对项目总平面布置图评审,确保装置布置满足安全规范要求。同时,加强现场施工监管和协调,主管部门、安全监管部门、属地部门齐抓共管,施工安全和质量整体可控。

目前乐山井研县LNG项目正按进度推进,深入开展市场调研,做好销售储备。同时,加大新销售渠道开拓力度,确保后续撬装项目能够稳定释放产能。(廖俊)

高分子公司 培基启航破题起势

今年,是高分子公司全面融入市场、攻坚市场、对标市场的关键之年。随着高分子材料产业园全面建成,高分子公司产能规模由年产1万吨,提升到年产3万吨,产品结构由内部配套为主,转型为以市场为主。

将核心经营目标,落实到具体的部门、具体的负责人和具体的时段上,实行逐月评估、逐月考核;重塑管理构架,按照产销一体、高效顺畅管理原则,对现有管理构架进行优化调整,将现有8个职能部门、3个生产车间、1个事业部调整为5个职能部门、4个事业部。

优化经营绩效考核,公司班子成员和二线职能管理部门薪酬,与公司绩效绑定,形成全员聚焦一线新常态;绩效考核,由“分绩效”转向“挣绩效”,员工薪资由“基本工资+绩效”组成,绩效工资与公司经营目标、梯级对应。

营销团队年度目标任务在2023年实际完成基础上提升90%,在生存和发展关键时刻,营销团队率先作为,发挥龙头引领作用。今年1月,流延膜销量接连突破600吨、700吨两个关口,生产线连续运行超过20天,为“实干开新局、跑出加速度”贡献榜样力量。(曹源峻)

实业公司 精益求精质量为本

实业公司紧扣全年目标任务,提早布局,

细化措施,谋良策、出实招、见真功。截止3月9日,美丰泰苑项目连续安全生产541天;东区12#楼外立面、西区大门及核心景观按期呈现,幼儿园主体结构封顶并通过地基与基础工程分部验收,完成东西区总土方回填约3万立方米;商品房累计销售去化率55.6%,赢得首季开门红。

按照“所见即所得”质量要求,实业公司全面精细抓好项目建设全过程质量管理,严格“一户一测”质量管理制度,加强过程检验,规范检验流程和标准,把好质量检验关。

组织项管、监理每周对现场工程正在使用的材料、设备到厂家飞检,抽查产品质量,督促加工工期,从源头控制好产品、材料质量。年初至今,飞检10余次,涉及门窗玻璃加工、配电箱、水表加工、绿植造型、铝单板制造、真石漆生产等。

从施工单位、监理单位、项管单位到建设单位,各单位落实楼栋负责人,1024套房“包户到人”,挂牌上墙责任分工,细化工作步骤,严格检查考核,真正做到“人人都是质检员”。截至2月底,抹灰工程、门窗工程、外墙涂料工程、地下室安装工程,全过程质量控制及多方综合评定,未发生质量否决项目,检验批主控项目合格率为100%。(秦黎黎)

天投公司 协调保供市场运营

一年春作首,万事行为先。天投公司紧盯“协调保供”和“市场运营”两大关键,紧紧围绕年度经营管理目标任务,编制销售目标分解表、财务指标分解表、重点工作运行表,并发出“开局就是决战、起步就是冲刺”的号召,全力以赴奋战首季“开门红”。

今年以来,天投公司坚持“固存量、谋增量”理念,进一步理清销售思路,量化销售任务,通过优化终端用气结构、创新合作模式、提升供气服务质量等手段,促使天然气销量持续维持较高水平。今年1月,天然气单月销量首次突破500万方大关,同比增长103.85%,顺利完成月度销售任务,喜迎新年开门红。

前两月,天投公司天然气销量同比增长50%,利润总额同比增长113%,主要生产单位天然气供应稳定,为全力冲刺一季度开门红交出一份厚重提气的“开年”答卷,为圆满完成年度经营管理目标任务奠定坚实基础。(毛伟)

加蓝公司 攻坚营销增量创效

春节上班后,加蓝公司及时召开“聚力攻坚、奋楫勇进”2024年营销工作会,总结市场经验、分析市场形势、研判市场行情、分解目标任务、谋划营销重点、细化工作举措,抓实市场营销工作,精准部署新一年市场营销攻坚战。

围绕产业发展,深化渠道建设。继续全力推进美丰加蓝全国统一形象标识智能液加注站建设,加大旗舰店建设,抢占终端市场。围绕提高催化效率,降低结晶风险,延长系统使用年限等特点,全力推广美丰加蓝新品抗晶卫士;强化市场开发,深化渠道建设,力争在船用尿素、机械工程尿素和火电厂脱硝尿素销售上取得新突破,实现新业绩。

围绕保产保供,优化产业布局。始终围绕“服务市场、优化布局、降本增效、规范管理、完善售后”工作重点,统筹规划基地建设,以低成本模式优化保产保供工作举措。(谢志均)

