

实干“争”春早 夺得“开门红”

邵武煤业公司多点发力推动工作再上新台阶

开年抢开局,邵武煤业公司以党的二十大精神为指导,深化落实省委“三争”行动,全面贯彻集团和公司党委工作部署,紧紧围绕年度生产经营指标任务多点发力,掀起新一年“争”春热潮,顺利实现首季度“开门红”目标,为开局顺利、全年精彩夯实根基。

生产再提质效

开展复工安全培训、召开安全风险研判会、组织复工复产安全大检查……春节复工伊始,浦城矿业公司一系列工作有序开展。正月初九,该矿临江浮选厂已经全面投入生产,铆足干劲追赶停工期间耽误的产量。据悉,该厂结合去年设备运转和生产情况,于春节前开展了浮选设备、电气系统和产线检修工作,有效解决了“浮选时间反应短”“精选槽壳体磨损超限”“泥浆搅拌桶体积偏小”等“先天不足”。“经过磨合调试,我们每月能多回收矿石200多吨。”据机电副矿长刘宝谋介

绍,节后开工该厂原矿浮选跑尾、日处理能力、精粉品质等多项指标再次突破,生产态势向好。邵武煤业根据集团工作部署研究制定了“开门红”实施方案,重新编制了绩效考核方案,推行实施“两级单位日早会”“专项工作月考核”等工作机制,各单位、部门协调联动及工作效率进一步提升。

经营再塑优势

“我们的精粉品质好,不仅要卖出去,还要卖好价格,争取产量和经营‘双丰收’。”据该公司市场部经理孙涛介绍,一季度,该公司跑赢市场低迷走势,顺利完成首季计划营收119%,同比增长29%。

面对风云变幻的行业市场,今年以来,该公司在“创建品牌”和“抢占市场”上下功夫:一面集众智、汇众力着手打造、培育自有萤石精粉品牌,向全体职工发出品牌名称“征集令”,共征集到构思巧妙、寓意深刻的作品提案23份;一面紧抓萤石精粉

品控,执行“单样双检”,加大抽检力度,聘请专人到企培训,提高检测准确率,为推动“产品销售”向“品牌营销”转变开好头。此外,还成立了销售领导小组,小组以调研开路到省内外萤石下游企业交流调研,提升市场预测能力,构建市场导向的产销储联动机制,充分实施“计划销售”,同时持续挖潜新市场,一季度新增2家优质长期客户。

发展再积跬步

“去年底,项目一期正式投料试产,为今年工作打下了坚实基础。”该公司人力部经理、氟佑新材公司董事林水兵介绍,日前,公司与上海国企合资合作的氟佑新材公司召开董事会,会议规划制定的2024年生产经营目标振奋人心,审议通过的打造“六氟丁二烯产业化示范项目”议案前景可期,项目建设之初描绘的“百亿氟化学产业基地”的宏伟蓝图正在逐步实现,为企业积厚成势布局新能源、信息技术、

半导体等增量市场注入信心。

“南平地区萤石资源丰富,易开采、杂质少、可选性好,所产萤石精粉品位高,要争取获取更多资源。”根据工作部署,今年来,该公司多次到目标萤石矿项目开展再调研,与武夷集团就合作整合南平境内资源进行沟通洽谈,与中国矿业联合会萤石产业发展委员会前往优质萤石企业学习交流。刚开年,该公司便争先奋进,持续整合优质萤石资源,加快布局氟新材料产业,努力培育发展新质生产力的全产业优势,以实干实绩书写转型新答卷。(赵芯)

深化“三争”行动 奋战“开门红”

企业快报

集团成功发行 2024年第一期中期票据

本报讯 3月29日,福建能源石化集团成功发行2024年度第一期中期票据,发行期限5年,发行规模10亿元,票面利率2.83%,全场认购倍数3.61倍,创福建能源石化中长期债券价格新低。

本次债券的成功发行,吸引了各类投资者积极参与咨询与认购,全场倍数创下集团认购倍数新高,进一步优化了集团融资结构,提高了集团在资本市场的参与度,充分体现了市场对集团的认可。(邓婧雯)

财务公司成功办理 首笔“线上清算”业务

本报讯 近日,财务公司成功办理新一代票据业务系统投产上线后的首笔“线上清算”业务,为成员单位打通了电票到期“票款实时对付”的极速通道。

新系统上线后,财务公司对成员单位在本平台办理托收的电子商业汇票均采用“线上清算”模式,实现“全流程无人工干预,票款T+0自动到账”。持票企业无需再像以往“线下清算”那样,手动发起提示付款申请并另行通过外部银行账户收取票款,不仅业务办理效率大幅提高,还能有效规避票款结算不同步带来的潜在风险。(林楠 翁谷城)



图说新闻

4月1日晚,联美公司美伦生态城D地块二期项目DS-6#楼公交首末站管理用房及垃圾转运站基础混凝土浇筑顺利完成,突破“正负零”。该公司项目部控制节点倒排工期,通过优化雨季施工方案,做到小雨不停工,大雨不歇工,保证了基础施工任务按期完成。(徐宗鹭 摄)



校企合作签约仪式(专业类)

厦门航空金鹰酒店
厦门京闽中心酒店
厦门新蓝网络网络科技有限公司
漳州万利达科技有限公司
万联网络股份有限公司 厦门台东路证券营业部

3月26日,厦门京闽中心酒店与厦门工学院签订产教融合校企合作协议书,并被授予“厦门工学院校外实践教学基地”,拉开校企合作新篇章。接下来,双方将以此次签约为契机,深化产教融合,推动人才培养模式改革和创新,打造校企合作典范。(王馨 摄)

石化供销:全力疾行春天里 逆风奋战“开门红”

不负春光向“新”行,只争朝夕启新程。石化供销公司党委抢先抓早、高位谋划、精心部署,全体员工凝心聚力、攻坚克难、锐意进取,奋力迎战首季“开门红”。今年前两个月,该公司销售收入同比增加94%。

主要品种经营总量实现新提升

在重要石化产品市场弱势下行,需求严重萎缩,波动风险加剧的不利环境下,该公司克服春节传统节假日因素影响,提前布局、统筹安排,积极走访上下游客商,开拓新增优质资源渠道,实现主要经营品种如聚烯烃、PTA、MEG、苯乙烯等经营体量稳步提升。1~3月,苯乙烯、烧碱、PTA及MEG销量,同比分别增长94%、40%、101%和119%。

“我们聚烯烃团队分聚丙烯、聚乙烯两个小组,最近分别前往省内下游代表性

终端客户、管材市场走访调研,未来还会去往潮汕、江浙地区调研,为布局未来市场、提升市场影响力提供有力支撑。”该公司聚烯烃团队负责人介绍。

一季度,该公司与中化石化、中石油的聚烯烃合作关系进一步深化,分销资源量实现新高;高端聚烯烃产品分销稳居省内前列,与省内大型台资企业泉州国亨化学有限公司新增聚丙烯分销业务,独家分销福建联合石化聚丙烯透明料,今年前两个月,聚丙烯透明料销量迈上新台阶。

多元优势资源渠道取得新突破

“今年一季度,我们共新增4份PTA年约,与业内代表性企业浙江物产、富邦物产、杭实国贸、远大集团达成稳定合作关系,为进一步提高公司PTA经营体量,提升华东市场占有率奠定有力基础。”该公司专用化学品一部负责人说。

一月开始,专用化学品一部积极巩固行业上下游客商,深度挖掘客户需求,找准渠道发展着力点,在拓展“朋友圈”上下功夫,不断开发优质客商,争取更多市场渠道资源。

今年来,该公司各业务团队积极走市场、抓机遇、拓渠道、促合作,形成各业务板块多点开花、亮点纷呈、整体推进的良好局面。苯乙烯方面,成功与新浦化学等船货供应商达成成长约合作模式,为后续业务发展打下坚实基础。EVA方面,成功与国内光伏胶膜行业领军企业福斯特签订首笔合作协议,新增浙石化和宝丰能源两家重要供应商,EVA市场影响力继续扩大。PX方面,与中石油揭阳签订年约,进一步稳固基本盘。柴油方面,与浙石化达成合作,进一步扩大经营规模。

在主营产品经营体量显著提升与市

场优质资源渠道扩宽优化的双“引擎”强力发动下,该公司1~3月“两头在外”业务同比增加49%,为一季度“开门红”和高质量市场化转型蓄势赋能。

全力推进降本增效展现新作为

“为保障集团石化产业链相关生产企业降本增效,一方面,我们的相关团队与海泉化学、福化鲁华充分沟通交流,保障春节期间原辅料正常供应;另一方面积极走访上下游客商,及时掌握市场动态,制定精准营销方案,提升市场份额。”该公司销售总监表示。接下来,该公司将继续积极跟踪中沙古雷乙烯项目、海辰化学高端聚酰胺系列项目、海泉化学PO/SM项目进度,提前布局,确保产品顺产顺销,全产全销,为集团产业发展保驾护航。(章涛)