

奋进新征程 建功新时代 奋战三季度 跑出加速度

安化集团:

“踩足油门”加速跑

□本报记者 贺瑛
通讯员 王晓军

8月25日,从安化集团传来好消息,该公司与娃哈哈集团成功签订1023吨聚酯瓶片销售合同,产品品质获得娃哈哈集团的高度认可。据统计,今年1月至8月,安化集团混甲胺销售收入同比增长72%,营业收入同比增长80%,经营销售指标均创历史新高。

安化集团守住企业生产发展的生命线,全力推进原料路线升级改造项目落地开工,推动商业模式、经营模式创新,全面增强企业市场竞争力。在认真研判市场动态的前提下,安化集团进一步加快项目落地,积极推进10万吨甲胺项目建设,目前正在进行项目设计、装置订货等工作,力争2023年建成投运。项目建成后可新增近80337万元产值,年均工业增加值20613万元,预计为国家提供税收6340万元,实现利润10646万元。

同时,安化集团及时了解新产品、新技术的发展情况,围绕现有产业链及土地、公用工程资源,与安阳工学院等高校加强合作,发挥实验室研发功能,积极开展新项目调研及研发攻关工作,对接国家最新产业政策,在煤化工受限的前提下,开拓以天然气为源头的化工项目、精细化项目、新材料项目,坚定不移推动综合智慧能源、储能、新能源材料等新业态协同发展。

安化集团坚持“算账搞生产”,对标行业一流,以经济运行



8月20日,安化集团员工正在吊装气化炉装置管线(王晓军 摄)

为目标,确保各装置运行效益最大化。

该公司对影响装置产能释放的瓶颈问题进行梳理,对甲胺/DMF系统进行分析,形成技改、调整方案,努力提高运行的稳定性、经济性。

今年5月,安化集团通过加装一套甲胺二塔水冷器,每年可节约蒸汽200吨、提升混甲胺产量450吨,直接经济效益达70余万元。在此基础上,安化集团还成立锅炉负荷提升等专业攻关小组,定期召开例会分析问题,挖掘生产系统中的节能空间,通过攻关改造,降低生产成本。今年1月至8月,该公司锅炉系统蒸汽标煤耗同比从125kg/吨降至105kg/吨,全年预计节约生

产成本1850万元。

为争取企业发展最大效益,安化集团积极创新经营模式,在煤炭采购方面增加直采通道,开通豫资国储采购渠道,实现多条腿走路。做好低价期煤炭采购储存工作,稳定保供的同时降低成本。加强日常数据收集分析,准确掌握各供应商煤炭质量,认真落实驻矿员监装责任,严把源头质量关。在化工原料方面,对标内部企业采购价格,择优采购,鼓励化工客户参与中原云商平台招标,减少线下询价采购。

该公司在产品销售上,安化集团时刻关注市场变化及成本测算情况,充分利用现代科技网

络平台,进行线上品牌宣传推广,提高知名度、销量,时刻关注甲醇钠、防冻液等小众产品市场价格变动,灵活组织销售方式,尽可能发挥投资效益,增加收入。利诺龙产品宣传充分利用热门网络平台,提高知名度和美誉度,拓展销售渠道,一举扭转小众产品去年经营效益低下的被动局面。

该公司在安阳龙宇新材料公司经营创新方面,充分发挥产供销一体化优势,结合市场波动、风控管理要求,积极探索经营方式转变,利用各种市场工具,探索实施原料与产品同趋势变化、反趋势变化、平稳运行等不同模式下的经营策略。

生

产

能

源

的

变

化

的

开

拓

的

发

展

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的

机

遇

的