

## 达州市政府副市长孙骏带队 赴达州玖源化工有限公司调研

11月2日下午，达州市政府副市长孙骏在达州高新区党工委副书记、管委会主任朱挺，党工委委员、管委会副主任符宋等陪同下到达州玖源化工有限公司调研，实地察看企业生产经营情况。

达州玖源化工有限公司总经理孙志刚详细汇报了企业在生产经营、技术创新、企业发展规划等方面的具体情况。

副市长孙骏指出，企业不仅要常抓安全生产不懈怠，还要全面掌握和分析市场，科学准确地研判行业发展趋势，制定切实可行的发展战略。要不断加强技术更新和设备更新，加大科技创新力度，增强企业核心竞争力，不断提高市场占有率。达州高新区与各相关部门要主动作为，关注企业发展、了解企业需求，想方设法解决企业的现实之需、发展之难，为企业加快发展创造良好的环境。（达州玖源综合部 李芳）



## “我爱记参数” 知识竞赛活动

为进一步提高员工操作技能水平和驾驭装置能力，倡导班组员工一岗多能，结合公司对装置安稳长满优的管理要求，在学习和提高员工操作技能的同时，增强趣味性、参与性和团队配合。8月25日，在公司领导大力支持下由广安玖源化工有限公司生产部举办的“我爱记参数”知识竞赛活动在综合楼三会议室拉开帷幕。

本次竞赛活动分为选拔赛、晋级赛、决赛三个环节，首先经过选拔赛在各运行班组中选出前三名代表运行班组成团队参加晋级赛，再经过晋级赛环节选取排名前两名团队进行最终的决赛，经过层层选拔，运行一队、运行三队两支团队脱颖而出。

9月16日来到了比赛的决赛现场，比赛分必答题和抢答题，采用记分排名制，在必答题环节中各选手渐入佳境，稳扎稳打，步步为营，一时难分高下。抢答题环节中两队选手针锋相对，互不示弱，把气氛推向高潮，精彩的表现博得台下观众送来的阵阵掌声。经过紧张激烈的角逐，队凭着默契的配合和高度的团队合作精神获得了本次比赛的冠军。

最后，集团行政总裁史总对本次竞赛活动进行了点评，高度赞赏了获奖团队团队合作精神，号召全体员工向他们学习，并把这种精神带入到工作中，发挥团队精神，齐心协力去战胜工作中遇见的难题，逐渐形成一个极具凝聚力、战斗力的团队。（生产部：陈银）



## 管理体系提升、合作项目 & 达州玖源化工有限公司 云南水富天盛有限责任公司

本次，在集团公司的统筹安排下，聘请云南水富天盛有限责任公司专家组团队对达州公司生产管理体系进行整体管理提升评审。该项目由水富云天化公司管理层直接指导，组建了由21名专家组成的工艺、设备、安全环保、信息化管理大型专家团队，达州玖源成立了由25名专业人员组成的工作对接小组，全方位开展管理提升工作。

本次管理提升评审计划分三期进行，一期工作2020年10月~2021年4月，完成生产管理体系提升评审；二期工作：2021年6月~2021年8月30日，完成各专业技术管理诊断；三期工作：2021年6月~2021年12月，信息化平台搭建。

目前，第一阶段工作正在如火如荼进行中，专家组团队尽心尽责开展项目评审，双方专业人员通力合作，从基础管理、生产调度管理、工艺技术管理、工艺运行管理、计划管理、设备管理、备品备件管理、安全管理、环保管理、信息化建设现状、网络环境等多方面进行评审，过程中及时沟通 and 整改，最终使管理能力和技术水平真正得到提升。（达州玖源综合部 李芳）

2020年11月18日在达州公司食堂二楼会议室召开了达州玖源化工有限公司“管理体系提升”项目启动会。



会上，玖源集团行政总裁史建敏对管理体系提升工作提出了总体要求；云天化副总经理兰洪刚、云天化装备技术部副经理兼项目工作组组长张晓东、达州玖源总经理孙志刚兼项目对接小组组长分别介绍了项目组成员、项目工作计划及配合要求。





## 夯实主机主炉检查、助力生产安稳前行

广安宏源化工公司作为一家大型石化企业,生产过程中工艺介质具有高温高压、易燃易爆、有毒有害等特点,其装置运行必须具备安全性和连续性,一旦发生设备事故,极易导致人员伤亡、财产损失、环境污染等严重后果。特别是装置众多设备中,主机、主炉等核心、关键设备一旦出现任何故障,均会导致生产流程中断,造成严重经济损失。为及时发现并消除事故隐患于萌芽状态,落实安全第一、预防为主方针,各专业在按时完成日常巡检基础上,2020年初公司即组织开展了主机、主炉专项检查工作。

专项检查工作由公司总经理助理牵头,生产部、设备部、仪表部、电气部等各部门抽调专业技术人员组成专项小组,制定下发了《主机主炉专项检查办法》,每周四定期开展专项检查,通过现场上巡查、专业间互检、隐患项研判、监护中落实等方式,及时发现和整改出现的问题。同时,结合生产装置运行方式变化和长周期升级管控措施情况,在夏季高温季节增加了专检频次(每周二、周五两次)和主机设备数量(15台增加至18台),做到早发现、早预防、早处理,对生产起到有效的保障作用。

至今检查小组共计检查通报了85项整改隐患,其中包括A类隐患17项,所有隐患累计完成整改51项,其余34项将根据设备运行情况,在停车消缺时进行处理。对于暂不能处理的隐患,如氨合成压缩机排气端振动波动、鼓风机驱动透平轴位移报警、甲醇循压机振动波动等,由生产部制定下发监护运行方案,做好隐患控制、监护,设备部定期组织分析隐患发展趋势,提前制订检修方案和材料准备,做好突发情况的应对工作。2020年度公司生产装置综合运行效果较前几年有明显改善,连续运转率创历年新高,取得的成绩与公司开展的主机、主炉专项检查工作是密不可分的。

针对专项检查工作,检查小组将不断总结提高,不仅仅拘泥于现场查找,现场处置,而是计划从主机、主炉设备的运行参数、运行状态、机组油品变化等方面深入分析和研判,如针对氨合成压缩机循环段防喘阀开度偏大问题,检查小组已联系南京恒源科技到公司一起探讨了将防喘阀开度关小的可能性,如能将防喘阀在现有开度下再关闭10%将会有产生较大的经济效益。

生产的安稳长运行是我们的共同目标,机电仪各专业将积极发挥保驾护航作用,潜心寻找设备运行最佳点,最大限度优化设备性能,为提升安全运维水平,提高整体经济效益做出应有的贡献。(设备部 陈德勇)

## 中共广安玖源化工有限公司委员会召开入党积极分子座谈会

2020年11月23日,广安玖源化工有限公司委员会召开了入党积极分子座谈会,党支部书记何文美与入党积极分子进行了深入细致的交流。



何文美书记简要了解了各位入党积极分子的思想状态、工作和生活等基本情况。勉励入党积极分子在实际工作中以党员的标准严格要求自己,在思想上、行动上积极向党组织靠拢,积极上进,争取早日成为党组织中的一员。

座谈会现场何文美书记对各位积极分子提出了具体要求,一是要不忘初心,砥砺前行。二是在民营企业工作,务必深刻地认识自己的价值。公司要取得长足的进步不是某一个人可以完成的,我们现在的岗位、现在做的工作不仅仅是养家糊口,更重要的是在国家做贡献。三是我们有幸正在经历公司的巨变,每个人都有广阔的平台,我们有理由让自己发光,接受党、公司的检验。我们要积极响应党的号召,起到模范带头作用,针对新要求确定个人的新目标。为国家绿色发展做贡献。这也是对一个合格党员的必然要求。(综合部 江伟)

## 聚焦氮肥产品创新,推动营销服务升级

由中国氮肥工业协会主办,建峰集团、郑州商品交易所协办的2020年氮肥行业营销工作会于11月3日至4日在重庆举行。会议由中国氮肥工业协会秘书长王立庆主持。

11月3日综合报告会上,国家发改委经贸司商贸处处长丁建吾解读了化肥商业储备的相关政策,并表示化肥生产与流通要进一步提高对国家化肥商业储备重要性的认识,保质保量完成储备任务。同时强调面对十九届五中全会释放的全面推进乡村振兴发展重要信号,化肥企业要加快实现肥料创新技术的突破性,提升传统肥料竞争能力,将产品创新与营销升级作为企业发展的源动力,为农业绿色发展提供强大支撑。

中国氮肥工业协会理事长顾宗勤回顾了2020年前9个月全国氮肥行业经济运行情况。氮肥在利润下滑、亏损面增加的情况下,国内氮肥、尿素表现消费量同比增长2.6%、3.3%,形势利好,主要体现在以下方面:一是估计今年国内农用尿素消费增长约在200万吨左右;二是从国际肥料协会IFA透露出的消费来看,受新冠疫情影响以美国、印度、俄罗斯、加拿大为代表的国家都把化肥列为基础物资和必要物资,全球氮肥都有超乎预期增长,来自巴西和欧洲等地的需求陆续释放。近期结束的尿素



姜楠、中国氮肥工业协会总工程师曹占高、建峰集团商贸公司总经理陈荣等分别从不同角度分析了今冬明春农业生产形势和尿素需求趋势。

在新型尿素市场需求及营销推广专题研讨会上,中国氮肥工业协会副秘书长高力、中国农科院农业资源与农业区划研究所副研究员袁亮、建峰集团商贸公司农化服务部推广经理刘丹等分享了新型尿素市场推广经验,以及在农用新型氮肥快速发展的背景下,增效剂、增效添加剂技术在安全、高效、环保等方面的研究瓶颈。

11月4日今冬明春市场分析会上,中国氮肥工业协会信息和市场部主任韦勇对今年1-3季度全国氮肥生产和市场进行分析,并对今冬明春市场情况预测,从国内氮肥企业效益情况来看,2020年1-2月份及7月份亏损较大,8、9月份连续两个月回升并转亏为盈。1-9月氮肥市场走势以下降为主,尿素同期同比降低235元/吨,降低12.6%,产量同比增加。今冬明春将受到如下因素影响:

- (1) 新增产能252吨,2020年底我国产能预计达到6800万吨;
- (2) 京津冀及周边2+26城市、汾渭平原、长三角地区2020-2021年秋冬季

重污染天气期间煤制氮肥生产将实行分级管控。全国尿素日产量最低可能降到12万吨左右;

(3) 10月底期间,全国企业尿素库存约48万吨,同比下降32万吨,降幅40%;

(4) 国内新冠疫情防控较好,经济快速恢复,利好工业尿素需求,粮食价格上涨,提高农业需求;

(5) 2021年12月底前,国储备货量将达到150万吨;

(6) 煤炭及天然气价格上涨;

(7) 出口利好利空交织,仍有不确定性。

综合来看,今冬明春市场总体乐观因素强于悲观因素,市场走势谨慎乐观。

后续会议中分别对国际尿素市场、尿素期货运营案例、今冬明春煤炭市场及天然气供需形势、车用尿素市场、我国人造板产业发展及尿素需求六个板块进行了讲解及分析。

本次会议通过“主题报告+2场专题研讨”共28个精彩报告集中聚焦氮肥产品创新与营销升级。氮肥生产和流通企业代表240余人参会。

(商贸公司 吕文琦)



# 如何正确设置安全警示标志

作业现场通过风险评估确定危险源后首先进行风险控制,首选的风险控制措施应为消除危险源,其次是阻止人员与危险源发生接触,如果上述措施不可行,或采取了上述措施后依然有残余风险,则应使用安全标志来传递相应的安全信息。安全警示标志是设在作业现场的第一道防线,能够提醒作业人员预防危险,从而避免事故发生或者指示人们采取正确、有效、得力的措施对危害加以遏制。生产经营场所和有关设施、设备上未设置明显的安全警示标志被纳入安全生产违法违规行为。

## 一、安全标志牌的分类

安全标志牌分为:警告标志、禁止标志、指令标志、提示标志。根据设置场地所需观察距离标志牌分为7种规格型号,标志牌规格尺寸详见下表



表 A.1 安全标志牌的尺寸

单位为米

型号	观察距离 L	圆形标志的外径	三角形标志的外边长	正方形标志的边长
1	$0 < L \leq 2.5$	0.070	0.088	0.063
2	$2.5 < L \leq 4.0$	0.110	0.142 0	0.100
3	$4.0 < L \leq 6.3$	0.175	0.220	0.150
4	$6.3 < L \leq 10.0$	0.280	0.350	0.250
5	$10.0 < L \leq 16.0$	0.450	0.560	0.400
6	$16.0 < L \leq 25.0$	0.700	0.880	0.630
7	$25.0 < L \leq 40.0$	1.110	1.400	1.000

注:允许有3%的误差。

## 二、安全标志牌选用型号

根据《安全标志及其使用导则》GB/2894-2008第7条标示牌的型号选用如下:

- 1、工地、工厂等入口处设置6型或7型。
- 2、车间入口处、厂区内和工地上设5型或6型。
- 3、车间内设4型或5型。
- 4、局部信息标志牌设1型、2型、或3型。

无论厂内或车间内,所设标示牌其观察距离不能覆盖全厂或全车间面积时,应多设几个标示牌。

## 三、安全警示标志设置规范

- 1、安全标志应设置在安全有关的明显地方并保证人们有足够的时间注意其所表示的内容。
- 2、安全标志应牢固地安装,保证其自身不会产生危险,所有的标志均应具有坚实的结构
- 3、当安全标志被置于墙壁或其它现存的结构上时,背景色应与标志上的主色形成对比色
- 4、对于那些所显示的信息已经无用的安全标志,应立即由设置处卸下。
- 5、安全标示牌至少每半年检查一次,发现有变形、损坏、变色、图形符号脱落、亮度老化的情况,应及时更换。
- 6、标示牌不应设在门、窗、架等可移动的物体上,以免标志牌随母体物体相应移动,影响认读,标志牌前不得放置认读的障碍物。
- 7、多个标示牌在一起设置时,应按警告、禁止、指令、提示类的顺序,先左后右、先上后下的排列。

安环质管部通过学习安全警示标志设置相关规范,对作业场所标示牌类型、尺寸、安装位置、外观等进行全面检查,共计查出整改和更换的标示牌共计27项,通过标识牌的正确设置达到警示现场作业人员,减少安全隐患。

(安环质管部:黄建华2020年11月26日)

参考文献:

- 1、《图形符号安全色和安全标志第5部分:安全标志使用原则与要求》GB/T2893.5-2020。
- 2、《图形符号安全色和安全标志第1部分:工作场所和公共区域中安全标志的设计原则》GB/T2893.1-2004。
- 3、《安全标志及其使用导则》GB/2894-2008。

## 入职感想

进入公司以来,随时随地都能感受到公司以人为本的安全理念,从入职的三级安全教育到公司内随处可见的安全警示标语,都时刻提醒着员工们安全的重要性,将安全的重要性深刻的植入在员工的心里;公司拥有先进的工艺设备、高效的生产效率;科学的管理模式,层层压实,每个人都有自己负责的区域,明确每个人的工作职责与内容。

我所在的保运部,主要负责设备的日常维护、现场巡检及检维修工作。在进入班组以来,时刻都能感受到来自两位主任和老员工们的关爱。在日常工作中,有不懂的问题向他们请教马上就能得到答案,对于我出现的错误他们会包容并立即指正,使我能够快速成长;在生活中,同事们也给了我很多的帮助,让我很快的融入这座陌生的城市。工作中班组融洽的氛围使我很自然的融入到了保运部这个大家庭中。

在今后的工作中,我会强化自身能力,虚心向老师傅学习,尽快的掌握工作所需要的技能,立足本职工作,落实自己的责任和义务,并与同事互帮互助,为生产装置稳定运行做出自己的贡献。

(保运部:聂家豪)



## 励志小故事 ——跳槽

A对B说:“我要离开这个公司。我恨这个公司!”

B建议道:“我举双手赞成你报复!破公司一定要给它点颜色看看。不过你现在离开,还不是最好的时机。”

A问:???

B说:“如果你现在走,公司的损失并不大。你应该趁着在公司的机会,拼命去为自己拉一些客户,成为公司独挡一面的大人物,然后带着这些客户突然离开公司,公司才会受到重大损失,非常被动。”

A觉得B说的非常合理。于是努力工作,事遂所愿,半年多的努力工作后,他有了许多的忠实客户。

再见面时, B问A:“现在是时机了,要跳赶快行动哦!”

A淡然笑道:“老总跟我长谈过,准备升我做总经理助理,我暂时没有离开的打算了。”

其实这也正是B的初衷。一个人的工作,永远只是为自己的简历。只有付出大于得到,让老板真正看到你的能力大于位置,才会给你更多的机会替他创造更多利润。

—摘录



# 浅谈班组管理提升

我从事化工企业班组管理工作已有七年时间,在这些年里感受颇多,公司管理方式的改变,使自己从思想上发生了根本的转变,时刻思考着如何打造一个优秀的“班组团队”;如何实现在公司发展的快车道上加一把劲。下面分享一下近些年班组管理提升过程中的一些心得体会:

## 一、操作技能提升

由于公司人员结构的特点,涵盖了“老、中、青”三代员工,文化水平的差异较大,导致了操作技能水平参差不齐,对新知识的理解和掌握程度相差较大,这给班组技能提升方面带来了很大的困难。

针对上述情况,首先立足于每位员工本职岗位,再鼓励大家抽出业余时间学习其他岗位知识;最后对学习能力强员工单独“开小灶”进行讲解,使其最终都能跟上学习进度。班组员工的操作技能培训主要分为三大块:第一块主要为师傅现场教学,采取“师带徒”的方式快速入门;第二块为岗位员工之间的相互学习,通过这一阶段的培训,使员工能够满足本装置的操作需求;第三块为理论升华,主要通过班长提问和讲解,懂得为什么要这么做,从而达到掌控装置的目的。

## 二、安全管理提升

1、强化安全意识:目前化工生产存在的安管理问题主要就是安全意识不强,没有真正意识到安全的重要性,从而导致事故频频发生。通过组织班组成员学习国家相关法律法规,及时传达公司以及部门下达的相关文件精神;认真督促员工完成化工安全教育服务平台的学习和考试。

### 2、落实安全措施:

- 1) 每月至少开展两次班组安全活动;
- 2) 通过班前班后会给员工强调生产过程中的安全注意事项;
- 3) 坚持每个班开展安全检查,并一一落到实处;
- 4) 涉及到班中需要动火等作业时,风险研判要做充足,安全交底要到位,安全监护要落实到人;
- 5) 定期展开安全考试和事故演练;
- 6) 不定期开展个人劳动防护用品的使用培训;
- 7) 长期开展安全隐患排查工作。

## 三、以人为本,搞好班组队伍建设

- 1、认真执行公司以及部门规章制度,用制度规范、约束员工的行为。
- 2、抓好劳动纪律、工艺纪律,力争在公司劳动竞赛中取得好名次。
- 3、发挥好公司退休返聘员工余光余热,让其传授经验,争取让新员工快速顶岗。
- 4、加强班组内部各项工作的检查、监督和考核,奖罚分明,通过一系列的措施进一步发挥员工的积极主动性。
- 5、根据公司管理理念的提升,开展切实可行的培训、管理,使员工的观念得到转变和提升。
- 6、及时了解员工思想动态,通过关心帮助员工解决思想问题消除负面情绪。
- 7、搞好与员工的关系,使大家团结一心,增强集体荣誉感、责任心和紧迫感,形成良好的工作作风,营造轻松、活泼的工作氛围。

## 四、日常管理

- 1、避免以“无所谓”的态度开展工作,将所有的工作全部细化,并跟踪落实到生产中的每一件小事。
  - 2、日常管理工作的程序化、科学化,做到分工明确、责任到人、各司其责、协调互助。
  - 3、继续不断开展节能降耗工作,实现“开源节流”,努力降低生产成本。
  - 4、拓宽管理眼界,打破常规将所有可能发生的事项都考虑进去,并提前做好预案。
- 总之,作为化工厂的基层管理者,也是各项措施最终监督执行者,肩负一线生产工作,并直接影响公司生产装置安全环保长周期运行。想要成为一位优秀的基层管理者,首先必须要具备很强的专业技能,在自我成长中不断反思;其次要懂得如何合理分配工作,提高工作效率;最终带领全班人员积极探索优化操作,降低消耗和成本、提高公司效益。(生产四班:刘慧)

# 展玖源产品风貌, 树川渝尿素品牌

## —商贸公司2020年度秋冬季尿素宣传促销活动纪实

根据商贸公司尿素板块的年度工作安排,2020年度秋冬季尿素宣传促销活动按计划有序进行着。近年来,我司农用产品广受市场青睐,为进一步在川渝地区普及和推广玖源农用产品,商贸公司于九月份开始各区域联合当地经销商逐步开展秋冬季宣传促销活动,截止稿前,共举行九十七场。

在整个宣传促销过程中,我司得到各级经销商的支持,整合各类营销资源,统一策划促销实施方案,对宣传促销中的时间节点、现场布置、公司和产品介绍说辞、礼品赠送标准等每一个环节进行标准化。我司和客户工作人员对整个流程严格要求、坚决执行,尽可能放大营销资源的促销功能,达到更好的促销效果。

乡镇零售终端促销活动我司已坚持数年,川渝地区的市场占有率也得益于良好的市场策略和过硬的产品质量。农户对品牌和口碑尤为重视,促销活动可进一步推广我司品牌在市场的的影响力,进一步塑造品牌形象。同时,促销活动增加了我司对各区域和各乡镇具体市场情况的了解,同样也增加了区域经销商和乡镇门店老板对我司的了解,更加有利于双方长久密切合作。一个区域的市场总量是恒定的,各品牌的占有率此消彼长,因此持续进行终端促销推广尤为重要。在促销活动过程中,我司工作人员对农户详尽地介绍了差异化尿素的功能和效果,提升了农户对我司差异化尿素的了解,有助于玖源品牌在当地市场的推广,即使在目前用肥淡季的情况下,大多数场次的现场销量也非常不错。

在尿素市场需求逐年递减,复合肥料需求不断增长的大环境下,我司将差异化尿素作为尿素板块新的市场突破点。经过前期研发、中期改良、后期推广,钾锌硼尿素销量飞速增长。我们坚信,在公司领导完善而有效的市场策略之下,在集团工厂稳定提升产品品质的推动之下,在市场人员深入而细致的市场工作之下,玖源的产品一定可以做到:扩大市场影响力、增大市场占有率、提高综合竞争力。

我们坚信,在玖源人和经销商的共同努力下,我司农用产品的市场占有率定会稳固提升。我们将携手广大经销商和农户一起创造价值,共同创建盈利与丰收的三赢局面。(销售一部 唐荣)

