

齐翔腾达化工:风劲帆满驶入新材料蓝海

■ 范振峰 何山

山东能源新材料公司淄博齐翔腾达化工股份有限公司(以下简称齐翔腾达)是以碳四为原料的深加工高新技术企**业**,1998年注册成立,2010年5月18日在深交所上市。公司目前拥有8家全资子公司、2家控股子公司、1家参股公司。25年来,通过齐翔人艰苦奋斗、永不言败、敢为人先、奋勇拼搏的接续奋战,实现从无到有、从小到大、从弱到强的脱胎换骨的巨变,成为国内最大的碳四深加工产业基地,资源利用率国际领先。

25年,凭借着团结拼搏、争创一流的奋斗精神,3000余名齐翔人承载着厚重和从容,满怀渴望和希冀,敢为人先、艰苦奋斗,从一家国有企业劳动服务公司发展为区域性化工行业翘楚,闯出了一条自力更生、拼搏进取的创业之路,交出了一份不负员工重托、不辱时代使命的满意答卷。

起锚——砥砺奋进 白手起家

不忘初心来时路,砥砺前行新征程。1998年,伴随着国有企业改革风潮的大环境、大气候,淄博齐翔工贸有限责任公司于7月2日注册成立,由原齐鲁石化橡胶厂所属集体企业和后勤服务单位组建,成为齐鲁公司直属集体性质的二级单位。“成立之初的齐翔,人员成分复杂,队伍整体素质还不能适应现代化管理和大生产的需要,主要经济来源仅限于几套小型化工生产装置,却需要稳定近两千名员工的饭碗。”回忆来时路,齐翔腾达创始人、党委书记、总经理车成聚深有感触。他说,当时的齐翔用“一穷二白”形容一点也不过分。

与困难作斗争,不仅是物质的对垒,更是

精神的角逐。“迎难而上是风骨,勇于担当是责任。”面对困难,车成聚面向广大干部职工发出了号召。他们立即成立专班绘就齐翔发展蓝图,甄选适合齐翔的实际且效益看好的建设项目有序推进。

转机,来自2001年中石化的一次战略决策。彼时,中石化要推进建设全国第一套甲乙酮生产装置。举步维艰的齐翔人最早嗅到了希望的味道。他们以敢为人先的魄力、力排万难的决心,冲破各种外部环境的阻力,排除各种方面因素的干扰,从中石化手中“抢”到了这个项目。面对高额的建设费用,齐翔人没有气馁,干部职工纷纷自掏腰包,搭上全部身家,投资1.2亿,建设当时中石化“十条龙”攻关项目——年产2万吨国产化甲乙酮装置。2001年11月,装置建成投产,取得“7项国内同行业第一”的优异成绩。

然而,项目建成只是创业的第一步。项目建成后,齐翔迎来了第一个重大考验:如何将好的产品销出去?“我们当时面临的主要阻力就是来自国际上的排挤和打压。”车成聚说。

面对国外同行的打压,齐翔人没有选择退缩,销售人员多次奔赴广东、福建、浙江、上海、江苏等地甲乙酮市场进行摸底考察,携带样品前往全国各地推介产品。先后与广州、江浙一带及山东周边地区用户建立供货关系,采取直销、中间代理等多种手段迅速抢占了市场份额,齐翔终于走上了发展的正轨。

破浪——披荆斩棘 浴火新生

2002年—2010年,对于齐翔人来说意义重大。这8年是齐翔夯基固本、发展壮大的关键阶段。

依托2万吨国产化甲乙酮装置,2002年淄博齐翔腾达公司注册成立。2004年,伴随着

国企改革的坚定步伐,齐翔集团整体改制,由集体企业改制为民营股份制企业。以此为标志,齐翔开始了全面自主发展壮大**的新**征程。

新征程荆棘密布,新征程充满机遇。2004年,2万吨/年MTBE装置建成投产;2005年6月,6万吨/年丁烯分离装置建成投产;2006年6月,3万吨/年MTBE裂解制异丁烯装置建成投产……面对全新的市场环境和企业制度,永不言败的齐翔人成就了产能初具规模、抗风险能力强、营业水平较高的现代化企业。

“企业要做大做强,扩大规模是一方面,关键还是靠规范的企业管**理**,谋求企业上市。”说起企业的发展,车成聚回忆,企业改制后,他们坚持扩大企业规模和规范企业管理“两手抓”,逐步扩大企业做大做强的底气和后劲。

在规范企业内部管理的同时,2006年齐翔思维超前,提出了主板上市的规划。“当时,齐翔的硬件设施都能满足上市的要求,就是在股权划定和制度规范等软件方面还需要进一步整改完善。”齐翔腾达党委副书记姜能成介绍,但面临最大的麻烦就是齐翔经历了国有企业和地方政府管理两个阶段,各种审批资料都需要得到两个方面的认可和准备,这就需要比一般的企业多增加一倍以上的工作量。

历经6年艰苦卓绝的努力,2010年5月18日,齐翔腾达终于在深圳证券交易所成功上市,首发募集资金达到18.772亿元,是当时山东省近5年在中小企业板首发募集资金最多的上市公司。

领航——开疆拓土 屡创佳绩

企业成功上市后,发展资金到位了。是走出去寻求新的发展,还在留在原地深耕内涵、发展壮大,历史的抉择再次摆到齐翔人面前。

机遇面前,目标远大,怀揣梦想的齐翔人果断决策,成为首家入驻齐鲁化工区金山片区的企业,避免了因老区地处大武地下水富集区造成的发展局限,顺应了化工企业入园区的要求。从此,齐翔人在杂草丛生、公用工程一无所有的新区,开启了项目建设“大会战”。

抢抓机遇、争创一流的齐翔人高瞻远瞩,在工业园建设初期就明确提出“围绕主业、发挥优势,建设符合国家产业政策、技术含量高、附加值高、市场前景最好的新项目,围绕碳四产业链,做大做强做精,将碳四资源吃干榨净”的发展方针。

短短6年,齐翔人克服重重困难,用自己的力量建成了氧化脱氢制丁二烯装置、橡胶生产装置、异辛烷装置、顺酐装置及锅炉、污水处理、罐区装卸车站等配套公用工程。2016年8月,45万吨/年低碳烷烃脱氢制烯烃及综合利用项目建成投产,齐翔腾达碳四产业链完善,碳四资源的综合利用率达到世界先进水平,成为全球最大的碳四资源深加工基地!

项目建设如火如荼,市场销售也全面开花。2022年齐翔腾达主要产品销售201.4万吨,营收298亿元。其中,出口43万吨,创汇4.66亿美元,创汇额度居淄博市第一位。

“奋斗创造历史,实干成就未来。我们有幸加入山东能源大家庭,发展优势和利好政策更加突出,环境更加优越,为齐翔腾达的发展注入强劲动力。”说起今后的发展,车成聚侃侃而谈、语气坚定。下一步,他们将严格落实能源集团和新材料公司安排部署,聚焦补链延链强链发展路径,立足新材料产业平台,向行业一流进军,努力建设“国内有地位、国际有影响、行业是标杆”的高端化工新材料产业集群,为建设世界一流新材料产业集团贡献力量。

职责,实行管办分离,利用三级协调会议机制,急难事开“现场会”,前后端开“碰头会”,总协同开“统筹会”,各业务流程同时起步,各环节无缝衔接,有效解决生产建设中的疑难杂症。上半年,全矿工程项目建产周期缩短10%,天然气生产同比增加14%,天然气销售同比增加11%,设备实现“安稳长满优”运行,生产经营全面提质增效,以效率促效益。

(黄斌 杨敏)

蜀南气矿全力打好提质增效攻坚战

“上半年,我们举全矿之力打好提质增效攻坚战,提质增效实际完成工作量占到全年计划的66%,为实现气矿低成本、高质量、可持续发展奠定了坚实基础。”7月21日,中国石油西南油气田公司蜀南气矿相关职能部门人士向笔者介绍道。

据了解,今年以来,蜀南气矿将提质增效作为“一把手”工程,成立以气矿党政主要领

导任组长的提质增效工作专班,切实制定全矿成本管控管理提升专项工作方案,着力将其中的43项措施分解落实到各分管领导及牵头部门,并通过深入开展提质增效劳动竞赛等活动,逐级积极响应,明确各自目标,落实属地责任,深挖提质增效潜力。

其间,蜀南气矿以增储上产管理提升活动为主线,在拓市场、优资源、提效率、高质量、强

安全、控风险、精管理、谋创新上全面发力,在成本管控上精打细算。上半年,蜀南气矿以预算为引领,从源头严控费用,组织气矿专家和业务部门充分论证项目立项必要性和可行性,“五项费用”实际发生数比2022年同期下降20%,超额完成天然气产销“过半”任务。

同时,蜀南气矿创新完善产销储销全链条“大统筹”运行模式,明确统筹管理与业务主导

安全、控风险、精管理、谋创新上全面发力,在成本管控上精打细算。上半年,蜀南气矿以预算为引领,从源头严控费用,组织气矿专家和业务部门充分论证项目立项必要性和可行性,“五项费用”实际发生数比2022年同期下降20%,超额完成天然气产销“过半”任务。

绿水洞煤矿开展上半年职工“五小”项目评比



7月17日,川煤集团华荣能源绿水洞煤矿工会组织矿井各业务领域专家组成评审团从创新与思路、实用性、技术含量、效益性等方面对矿井上半年职工申报的77个“五小”创新成果进行评审,评比出创新成果特等奖、一等奖、二等奖、三等奖,在给予现金奖励的同时,上报上级工会参与更高一级的评比。

图为评审会现场。

李晓波 喻天 摄影报道

把“清凉”解暑用品送到一线工人手中



连日来,安徽省界首市持续高温,中国十九冶集团界首复兴苑安置区项目施工现场繁忙依旧,一线工人在骄阳下坚守岗位,挥汗如雨,项目部为他们送上矿泉水、风油精、仁丹等清凉解暑用品,让工人们一解暑热,感受清凉,平安地工作。

谢树立 赵洁 摄影报道

重汽成都氢能源重卡交付投运

■ 本报记者 赵健

日前,12辆由中国重汽成都商用车联合东方电气共同研发制造的重汽成都V7-X氢能源重卡在四川自贡成功交付,这也是四川首批氢能源重卡交付投运。

据了解,目前国内众多商用车企业走的都是纯电+氢能两条腿走路的技术路线,并将纯电作为解决短途倒短、城配轻载场景的运力方案,将氢能作为中长途物流配送、重载场景的运力解决方案。同时在氢能动力领域,又分为氢内燃机和氢燃料电池两种技术路线。目前市面上得以交付并得到应用的氢能车型,绝大多数采用了氢燃料电池技术主要缘由就是除了整车系统匹配较为繁琐(配套设施较多)之外,氢燃料电池技术也自然就没有了氢内燃机上出现的氢脆、爆震等应用劣势问题的出现。

在商用车领域,几乎国内排名前列的各大商用车主机厂,都有着自己的氢能重卡产品。中国重汽集团成都商用车有限公司依托集团的资源优势,公司已在纯电、氢燃料电池重卡等方面实现较为完备的产品布局,并已在部分应用场景实现销售。

作为四川最早一批实现新能源商用车量



产和销售的企业,重汽成都联合众多新能源上下链路合作伙伴共同承担下成都市“揭榜挂帅”项目,迎难而上,争当新能源商用车在西南地区研发、生产和销售运营的排头兵。

此次交付的12辆重汽成都V7-X氢能源重卡,可谓是重汽成都新能源产品中的“新星”,它具有高效节能、动力强劲、安全可靠、

智慧驾乘的特点。全新的产品带来了全新的感受,除了此次交付的49t平台的氢能源牵引车,重汽成都18t中卡、4.5t轻卡系列的氢能源产品也即将上市。目前,公司旗下新能源产品还涵盖纯电动工程车、牵引车、搅拌车以及4米2电动轻卡,适用于城建渣土、商砼、砂石料运输、城配物流运输等多个场景。

品牌营销专家范俪琼:数字营销和全媒体运营双向发展

■ 刘薇

数字营销已经成为现代发展的关键策略之一,尤其是在疫情的冲击下,全媒体运营模式更成为许多企业转型的必要途径。这种趋势的背后,是数码科技和社交媒体的快速发展,以及消费者需求和行为的不断变化。随着数字技术的不断进步,企业需要更加关注用户体验、数据驱动的决策、社交媒体的影响等方面,以满足不断变化的市场需求和消费者心理。在营销领域中,范俪琼是一个杰出的品牌营销专家,她拥有广泛的实战经验和深厚的理论基础,在数字营销和全媒体运营方面具有独到的见解。她带领团队成功创造了一系列数字营销的新篇章,通过全媒体运营的方式帮助客户实现了业绩的突破和品牌的提升。

范俪琼是一位在传媒领域从业二十余年的资深专家。自2000年创立新疆世纪博美营销企划有限公司以来,她又在2011年7月,分别创立了新疆美网文化传媒有限公司和新疆窗景文化有限公司,担任公司的董事长。范俪琼凭借丰富的线上线下整合营销实战经验,能够完成从项目开展、营销策划、组织运营、数据分析、媒体投放、设计美化、外联沟通到落地执行的一体化整合运作,帮助所服务单位进行品牌形象的塑造、传播和提升,获得众多服务单位的广泛好评,目前这两家公司已经发展成为行业内的领军企业。

在范俪琼的领导下,公司不断推陈出新,实现了业绩的快速增长和品牌的高效提升甚至拿了不少新疆地区的S级项目,譬如,她带领团队在2019年拿下了2019喜马拉雅新疆站“书香校园-国学大师课”项目,在这个项目中通过喜马拉雅平台资源,邀请国内著名国学讲师,走进全疆各大高校举办国学各类主题讲座,向新疆广大学子普及国学知识。此外,另一个重要的方案是由自治区网信办、文旅厅发起的“我为新疆代言”方案。在范俪琼的提议下,这个方案旨在通过文化旅游、体育、经济、教育和突出贡献行业五个领域分别开展,向全国人民展示新疆美好生活和美好发展的社会公益宣传活动,表达新疆地区和新疆人民的大美和大爱,弘扬新疆精神,表达全疆人民热爱新疆,建设新疆的精神风貌。这两个品牌营销的方案在全国的引起广泛的关注,获得广泛的好评,尤其是“我为新疆代言”,获得了1亿的点击关注,成为了行业的标杆案例,有效提升了范俪琼在品牌营销领域的专家地位也提升了新疆美网文化传媒有限公司和新疆窗景文化有限公司的行业领导地位。

在范俪琼在领导下,公司取得了丰硕的业绩也获得了行业的大力肯定。新疆美网文化传媒有限公司成为新疆维吾尔自治区广告协会副会长单位,也是新疆互联网界联合会会员,在协会中发挥着越来越重要的作用,充分说明了其行业的广泛影响力和行业认可度。

在带领公司取得不俗成绩的同时,范俪琼始终不间断地学习和提升自己,从2006年开始,范俪琼从中国政法大学经济法学专业硕士结业,西安理工大学和中欧国际工商学院的工商管理双硕士学位,中欧国际工商学院DBA在读博士,是一名资深媒体管理者。

范俪琼还带领团队热心公益事业,每年为公益事业,参与并组织过新疆地区的扶贫助学和文化润疆系列活动,举办过《喜马拉雅大师课》系列的《国学进校园》《大学生国学课堂》《少年中国说》等文化系列活动。

通过不断地探索,范俪琼在数字营销和全媒体运营领域拥有更加深入的理解和见解,并成功地将这些理念和策略落地实现,为品牌营销创新提供了强有力的支持。相信范俪琼在品牌营销方面会取得更多的优秀业绩。