



水调歌头
贺春

除夕悄然过，今夜贺元宵。万象更新盎然，嫦娥点赞妙。吾持创享引导，更添和荣自豪，统筹兼顾好。奥克谋发展，层级步步高。
顺势、适市场、巧竞争。一带一路，产销平衡效益升。人据信心志，融合初心梦想，融合文化奋进。齐头共奋进，成就百年春。
(江苏奥克 作词李丹 润笔胡伟)

酉年斗志赞

大圣腾云重九去，金鸡报晓迎春来。爆竹声中一岁除，春风送暖入江南。奥克销售聚群英，翘首酉年创佳绩。共创共享同奋进，共和共荣谋发展。
(大宗中心 王晶)

广东奥克开展消防演习活动

本报讯 为进一步强化广东奥克公司员工正确掌握使用灭火器的方法，提高抗击突发事件的应变能力，由奥克安全总监吴海英和生产部长余小荣于2月6日-9日开展为期四天的消防演习活动。

消防演习前，吴总监对灭火现场进行了认真的布置和设计了相应应急预案，同时为参加消防演习的各成员进行了现场培训，具体讲解了消防工作的重要性、灭火器材的种类、用法及其性能、适应火种及其操作要领，为本次消防演习打下良好的基础。

本次消防演习于2月6日上午9点开始，随着吴总监的一声令下，参加演习的全体员工迅速做出反应，按照要求前赴起火点灭火，活动中参加演习的员工人人严肃认真，服从指挥，紧张而不乱秩序，随着最后一组灭火告捷，本次消防演习圆满结束。

演习结束后，吴总监和余部长分别对本次消防演习作了总结，宣布本次演习取得圆满成功，并号召大家努力增强消防安全知识和意识，一旦发生火灾，要沉着应对，并切实做好安全防范工作，类似今天的消防演习公司还会不定期地为员工举行，提高员工的安全防范意识常抓不懈。
(广东奥克 陈坤健)

奥克药辅顺利通过质量体系监督审查



次会议。

方圆质量认证中心的两位老师利用一天时间，对我公司质量体系运行情况进行了检查。特别着重检查了我公司厂址、工艺变更后，相关质量体系文件的控制、过程管理、现场实际运行情况。通过实地检查，对新厂区的设备验证能力检验、数据采集、DCS控制等体系的充分性、适宜性和有效性给予了充分肯定。检查结论：我公司符合GB/T19001-2008的标准要求，继续持有质量管理体系认证证书。

此次监督检查，为我公司质量管理体系工作的不断提升和改进奠定了基础，确保质量管理体系今后继续处于良好运行的状态。同时对我公司进一步建立和实施QHSE的认证工作提出了建议。
(奥克药辅 杨乐)

莅临广东奥克调研考察
茂名高新区管委梁剑辉主任率区各职能局局长

本报讯 2月13日下午15时，茂名市高新区梁剑辉主任率区各职能局局长莅临广东奥克调研考察，公司总经理助理吴炳焜、综合办主任吴未亮、生产设施部部长余小荣等各部门领导热情接待了来访领导。

梁主任一行参观了公司生产现场。在参观过程中，梁主任、各职能局局长与公司领导进行深入交流，领导们详细询问了公司发展过程中存在的问题，对公司的生产经营、未来发展定位及布局等情况进行深入了解，并对广东奥克稳健发展表示肯定。梁剑辉主任特别指出，茂石化乙烯20万吨/年环氧乙烷装置即将建成投产，奥克要在当前良好产业基础上，努力思考如何消化和利用好这些资源，高新区也将一如既往地支持奥克做大做强。
(广东奥克 陈坤健)



本报讯 1月22日全天，江苏奥克一年一度的管理人员述职会正在紧张地进行，13名中层以上管理人员依次上台进行年度述职。奥克股份执行总裁兼江苏奥克总经理董振鹏主持述职会。主持人宣布述职与往年不同的是，1、述职者时间控制在10分钟以内，但必需回答四个方面的问题；2、对每个述职者的整体点评时间控制在5分钟以内，真诚帮助，共同提高；打分者由奥克股份高管、平级管理者、下级管理者和奥克集团职工代表。

江苏奥克2016年度全面扭亏为盈，实现“十三五”规划首年开门红，这是全体管理人员、全体职工共同努力的结果。面对2017年江苏奥克的新机遇新挑战，面对新时期安全环保的压力，如何总结个人经验、找出自身存在问题，理

拽拽袖 咬咬耳 红红脸

——江苏奥克中层以上管理人员述职剪影

清新工作思路？大家严肃认真地对待述职，每人精心制作PPT,谈经验以实绩、数字为主，谈问题深入剖析原因，谈来年工作思路树立大局观、发展观。特别是在点评环节，会场互动热烈，大家相互批评与自我批评，下级对上级提意见和建议，上级对下级提希望，平级之间直抒胸臆，不留情面，职工代表更是敢于直言。大家有的放矢，共同指出述职者的问题，帮助分析原因。有的在精益管理上，在安全管理的精细上，在管理基本理论与奥克管理工作的结合上，在沟通能与奥克在工作定位力上，在团队建设整合凝聚互补上，在克

服急躁脾气上，在培养新人带好徒弟等方面，大家相互建议，拽拽袖子、咬咬耳朵、红红脸，直面问题实质，指出纠偏方向。点评者真诚为本，述职者心服口服。这一成功的管理者年终述职会给了奥克“共创共享”的企业文化又增添了正能量。
(江苏奥克 胡伟)



武汉奥克夯实基层安全工作

本报讯 新春伊始，武奥生产和安全系统管理人员通过一系列举措，夯实基层安全工作，加强全员安全意识。2月7日早上，武汉奥克将化工区赠予的安全生产杂志发放给当班员工阅读学习，针对各个岗位的具体情况分别简要讲述了危险源及防护方式；2月8日，发放《中国安全生产报》第2254期，让大家了解国家安全生产“十三五”规划主要内容；2月9日，通过微信群将安徽铜陵恒兴化工厂爆炸事件作为案例发给公司全员学习……警钟长鸣，旨在通过上述举措，让武奥员工明白一个简单的道理——安全是生命。安全工作必须从小事抓起，必须从小事做起，才能夯实我们安全意识的大堤！
(武汉奥克 张莹欢)



江苏奥克人勤春来早

本报讯 闻鸡迎春喜气扬，开足江苏效益长。正月初七，奥克集团股份公司新年视频拜会上，执行总裁兼江苏奥克公司总经理董振鹏代表奥克集团股份公司董事长朱建民向奥克全体主管以上人员、并通过他们向全体股东、员工及其家属拜年，提出“事业不能止步，奥克永远在路上”的新年希望，这是对奥克所有股东及员工的鼓舞与鞭策。

也就是初七上班这一天，江苏奥克主管以上人员全部到岗，公司领导分工到位，厂区班组责任到位，管理部门职能到位，全体员工以饱满的热情投入到新春工作中去。仓储公司抢占先机，节

后，一艘名为“盖斯”的乙烯停泊靠岸，载有乙烯944吨，为目前仓储公司接受的单次乙烯运输最大的船，为江苏奥克新春开工营造了开门红的好人格局。生产厂区EO装置根据江苏奥克实际情况，将预防与应急相结合，严格执行各项规章制度，开足开好，井然有序。

装置开门红，管理井然有序。机关部门按照年初计划要求，精细分工，围绕生产经营这一中心任务，相互配合，主动协助，切实提高工作效率，为江苏奥克生产经营做好提质增效的服务保障工作。

又是一年春来早，奥克群英更勤劳。全体职工勤恳踏实，勇于担当，完成提升自我小目标，实现江苏奥克提质增效大目标，推进奥克“十三五”规划大目标。用狼性文化强化管理，用精诚团结融合合作，奋力实现2017年“开门红”。
(江苏奥克 王磊)



劳模
获奖感言

值此奥克集团24年厂庆之日，获得了公司“劳动模范”的殊荣，对我个人来说，是最大的鼓励与财富。首先感谢公司，是公司24年的快速发展，为我们提供了一个广阔的自我展现平台，是领导的支持、指导和信任使我快速成长与成熟，实现和提升了自我的价值。其次要感谢我的团队，我的荣誉，更应该归属于我的团队，是团队的力量，是大家上下一心，合力协作，实现了快速占领西南市场的战略目标。光荣和梦想同在，挑战与机遇共存，成绩属于过去，未来在于创造，让我们携起手来，在公司领导班子的带领下，尽职尽责、努力工作，“共同创造、共同分享”奥克美好的明天！
——冯国立



劳模
冯国立
个人事迹 西南公司副总经理

冯国立同志现任西藏奥克化学销售有限公司四川分公司副总经理，兼任大区西南区域销售部长职务，负责西藏奥克化学销售有限公司的经营管理与市场销售工作。他97年毕业于，在“共同创造、共同分享”的企业文化的吸引下，毫不犹豫的加入了奥克团队，一直工作至今，已经工作19个年头，他坚定不移的与公司同舟共济，勤奋工作，为公司的发展做出了积极贡献。

在公司，他先后从事过研发、市场技术服务与销售经营工作，他工作务实、真干，做事一丝不苟，不怕苦不怕累，无论哪一项工作，都出色的完成任务。他97年毕业于辽阳石油化学高等专科学校，毕业时选择了在奥克做毕业论文，在朱老师和宋总的指导下，广泛查阅国内外资料，确定研究方向，结合

公司现有的产品技术进行改性、复配，有效的将“高效稠油降粘剂”课题的研发工作与辽河油田稠油降粘剂市场相结合，成功研制出了“高效稠油降粘剂”产品，产品耐高温、降粘效果好，迅速工业化并成功投放到了辽河油田市场，取代了市场上使用的常温降粘剂，为公司创造了效益并为公司进军油田助剂市场提供了新的契机。他吃苦耐劳，勤于钻研，工作了二年就成为公司研发的骨干力量，作为油田助剂组的组长，因为油田助剂市场的专业性、应用性和技术服务性很强，人又少，他即要负责油田助剂的产品开发，又要走访市场进行技术服务和市场开发。刚刚毕业的他，虽然没有社会经验，但是有着出生牛犊不怕虎的干劲，经常一个人走访大庆、克拉玛依、辽河油田等地，拓展市场、技术交流，现场进行对比试验，总结规律，回到公司，重新确定产品研制的方向，改进，重新合成样品，再验证再改进。每开发一个客户都要付出很多艰辛，由于实验需要连续性，每天工作到很晚是经常的。

事，每个开发出的产品都要经过小试、中试到大生产，每一次产品放大生产，他都要亲自亲为，跟踪指导，直到稳定生产几批以后，他才放心的离开，有时连续工作好几天，他从来没有过抱怨。

2002年以前，超稠油破乳一直是行业的老大难问题。辽河油田曙光采油厂的高含水超稠油，因胶质、沥青质含量高，并且水质经常波动，脱水更难，现场应用的破乳剂经过70多个小时封罐破乳脱水，水含量在7%以上，有时高达10%，一直无法满足炼油厂标准要求的水含量5%以下，经常造成采油集输系统紊乱，无法正常向外输油，一直是辽河油田曙光采油厂最头痛的问题。他说“市场的难点、市场的问题就是我们的机会”。

“重点突破增销量，难点攻克树形象”，这正是奥克进军辽河油田市场的机会和在油田树立形象与品牌的机会，油田助剂组毫不犹豫的接下了这个难啃的骨头。破乳剂产品的开发最重要的是起始剂的结构设计，每一个起始剂又要合成不同波段结构不同HLB值的样品，进行平行对比试验，工作量可想而知。他带领油田助剂组日以继夜查阅资料、提请方案，经常是破乳试验与合成样品同时进行，一个人干的是几个人的工作量。付出就会有回报，仅仅三个月试验就获得了突破并通过了室内评价，90度4小时脱水，400PPM用量，水含量1%以下。油田现场试用90度，20小时油罐上中下三成取样测试，含水率均达到了5%以下，大大提高了超稠油的脱水效率，降低了成本，一举打进了辽河油田超稠油破乳市场，树立了奥克品牌形象，奥克的破乳剂技术也达到了国内领先水平。OX-932高效稠油破乳剂及系类产品获得了省级科技成果奖，占领了辽河油田超稠油破乳的市场。

2006年以后，因公司业务发展的需要，先后被派往济南、天津、保定、滕州、盘锦、武汉等地负责市场营销工作，他带领区域销售团队先后从事油田助剂、农药助剂、电镀助剂、切削液、减水剂的销售工作，均取得了优异成绩。刚被派驻在外时，他的孩子刚刚2岁，老人离得又远，他只能做通妻子的思想工作，让她辞职照顾孩子，如今孩子已经上初中了，父母也已经80多岁了，而他一直派驻在外，与亲人聚少离多，多少节俭一点，万家团聚之时，而他依然远在外地，奋斗在一线市场。妻子、父母也经常抱怨，他总是想办法做通家里人的工作。他说，既然选择了就要坚持，就要全力做好，多么好的坚持，多么好的尽力，这正是奥克“敬业、拼搏”的向上精神。

2014年年底，扬州、武汉生产基地要陆续投产，西南市场做为公司沿江战略布局中的一极，市场地位尤为重要，需要2015年迅速提高市场份额与销量，集输扬州产品，他又被委以重任。开办公、组建团队、市场开拓与扬州投产同时启动，人员少、任务重，分区分区域进行市场深度推广，推广小组经常连夜进行试验，他们被蚊虫咬起了很多大疙瘩，他们没有抱怨，心里想的是如何才能尽快拿下市场，这就是他带领的团队。在他的带领下，扬州公司的产品很快获得了市场的认可，10个人的团队2015年实现了6个亿的销售，2016年实现了7个亿的销售，市场占有率达到了50%以上，胜利完成扬州产品顺畅西输，与竞争对手二分蜀地的战略目标，并为公司在西南区城十三五发展规划赢得战略空间。

他就是这样一个，没有华丽的言语，只是脚踏实地地做事。
(广东奥克 陈坤健)