

比成果 找差距 下半年再创新佳绩

热电厂上半年氧气销售创效37万元 创历史新高

上半年，热电厂以2018年事业计划为方向，以稳定生产为基础，以“跳出生产看销售、满足需求保生产”的生产经营模式，在确保公用工程装置稳定生产的同时，将氧气销售作为新的盈利增长点，积极调整氧气销售策略，动员全员参与销售，开发市场。1—6月份销售氧气71855瓶，创效37万元，创历史新高。

为确保氧气销售效益最大化，热电厂紧跟氧气市场需求节奏，调整销售价格，同时，积极稳定老客户，开发新客户。由于市场调研充分、研判准确、产品质量过硬，客户由过去的10余家发展到现在的20余家，新增加了北港工业园区、兴城等客户群，一批大客户相继

落户公司。

随着氧气销售量的不断增长，热电厂为满足客户需求，氧气充装系统始终保持满负荷运转状态，20个充装平台全部投入运行，作业时间也由过去的8点—20点延长至0点，日充装量最高达到1300瓶。

为保证制氧设备的安全稳定经济运行，氮氧车间加大氧压机及充装设备的维护保养和巡检力度，充装岗位与氧压机岗位员工时刻保持联系，严格按照操作规程，随时检查仪器、仪表、工卡器等是否符合要求，保证压力在9.81Mpa可控范围内。坚持每小时做一次样品分析，确保氧气纯度始终达到99.2%以上的国家标准。

为保证氧气销售的安全顺畅，氮氧车间不断提升安全服务意识，设置客户休息区，摆放了用于休息的椅子和饮用水。坚持微笑服务，客户运输车辆到位后，保管员登记、检验员检验钢瓶等一系列手续都力争在最短时间内完成，对于无合格证或无制造许可证单位及外观有明显损伤、附件不全、损坏的钢瓶坚决不予充装，将安全风险降到最低。高品质保证加之高效、便捷、贴心的充装服务，获得了客户的一致好评。

下半年，热电厂将在氧气销量取得良好业绩的基础上，进一步创新思路，继续开发新市场，拓宽氧气销售新渠道，增加销售量，创造更大的效益。

(杨宇)

上半年，经过树脂厂全体干部职工的顽强奋战，聚氯乙烯产品超作业计划1454吨，完成全年生产计划51.86%，为公司实现突破性业绩做出了积极贡献。

为了全面完成上半年生产任务，树脂厂群策群力，多措并举，克服设备老化，人员紧缺等诸多困难，从生产管理入手，强化生产工艺管控。在聚氯乙烯车间主控岗位开展缩短聚合辅助时间竞赛，岗位工充分发挥操作本领，认真控制好反应温度，进一步缩短反应时间，不断提高聚氯乙烯产量。同时狠抓安全管理，避免发生安全、环保事故，对发现的安全隐患及时加以整改，为稳定生产提供强有力的安全保障。持续推进精细化管理、降本增效工作，把小改小革、技术革新活动落到实处，先后完成合理化建议31项，力促各项指标的超额完成。分厂通过对氯乙烯转化热水槽安装管路，使氯化氢热水能够送至转化热水槽，从而使得转化热水槽缺水时可以补充氯化氢的多于热水，避免热水槽再补充清水，减少水垢和含氧对转化器的侵蚀造成泄漏，保证设备连续稳定运转，为聚氯乙烯提供充足的单体。

另外，分厂强化对设备的维护与保养，对存在问题的设备采取多种办法加以解决。聚氯乙烯冷风机空气过滤器腐蚀严重，掉落物随空气进入树脂中会影响产品质量，分厂及时制作安装一台新的空气过滤器，过滤空气中杂质，保证了产品质量。(王德民)

树脂厂上半年聚氯乙烯超产1454吨



聚醚厂切实推进精细化管理，强化工作职能，严格设备管理，工程技术人员深入生产现场，发现问题及时处理，为下半年安全稳定生产奠定设备基础。图为工程技术人员和岗位人员在环氧丙烷装置现场检查设备运行情况。

杨宇文/摄

氯碱厂上半年修旧利废节资30余万元

氯碱厂深入开展与滨化对标活动以来，认真总结经验，找差距，想方设法从节约成本入手，发动每名员工积极参与到修旧利废活动中来。上半年，氯碱厂修旧利废成果显现，已完成修旧利废30.9万元，是计划的56%，实现了时间、任务双过半。

氯碱厂自身生产腐蚀性物质多、设备更替频繁，为了降低生产成本，他们在修旧利废问题上形成分厂、车间双把关制度，对每个更换下来的部件进行技术和成本分析，判断其修复价值。为了降低设备成本，八万吨离子膜车间通过清洗、打压试漏等方法修复氯压机废旧冷却器一台，为公司节省设备购置费用53460元。该冷却器的投用，不但降低了费用，而且使电解来的高温氯气温度达到了氯压机规定的工艺指标，冷却效率提高，延长了氯压机使用寿命，保证了氯压机安全稳定运行。

氯化苯车间一直致力于修旧利废工作，他们从安全生产和降本增效角度出发，将修复完好的废旧2°水洗罐筒体应用于在用水洗罐的筒体更换中，不但满足了生产安全运行的需要，而且还为公司节省设备费用3万元。

氯碱厂1—6月份共完成修旧利废89项，其中万元以上修旧利废10项，3万元以上修旧利废2项，5万元以上修旧利废1项，上半年完成修旧利废共计309807元，成果丰硕。(付廷权)

(上接第一版)2、要逐步建立完善各个层次的绩效考核机制，充分调动全体员工的工作积极性。3、要继续完善薪酬制度改革以及干部考核、员工定岗定编工作。4、抓好安全、环保、技改工作。安全工作要常抓不懈，要处理好安全管理与生产的矛盾，全年无工亡事故的目标一刻都不能动摇。污水提标改造、皂化渣综合利用、锅炉脱硫脱硝工程等工作必须要按照时间节点有效推进，完成预定目标。高新技术企业工作全力推进，研发中心要拓展工作思路，做好产品的升级与开发。环保部要完成12万吨离子膜项目的资质手续。要继续深入开展小改小革工作。5、切实加强生产管理、设备管理工作。设备管理要做好与杜邦公司的对标，切实提高设备管理的软环境及硬件基础建设水平。6、要树立大营销的概念，提升公司营销质量。大营销不是狭隘的销售，生产与销售是一个综合体系，公司利益需要全体员工的

共同维护。公司所有部门都要增强服务意识，要对客户从内心给予足够的尊重，为客户服务。7、一切工作都要效率优先，而效率是为效益服务的，各单位各部门之间必须加强沟通，注重团队作用的发挥，形成协同效应。

蔡卫东董事长作重要讲话。他从公司发展的战略高度对三年规划进行阐述。到2020年公司要实现营业收入60亿(其中化工45亿，军工15亿)，净利润8亿。化工版块要做精做细，军工版块要做大做强。要以化工版块的现金流为军工企业的并购发展提供强有力支撑。

蔡卫东指出，公司通过调整董事会，重建高管团队，实施新的薪酬制度，推行干部综合考评等一系列工作，提升了公司管理水平，为公司上半年取得突破性的经营业绩打下了坚实基础。结合上半年利润指标的实际完成情况，公司对三年规划目标进行调整，提高化工版

块的利润值。

蔡卫东介绍了长沙韶光、威科电子两家军工企业的生产经营情况和良好的经营业绩，他说，公司军工版块沿着军工电子业务发展的战略规划不会改变。前期公司引入3亿元的战略性投资，近期又将与实力雄厚的长城资产管理公司开展合作，对公司发展具有十分重要的作用和意义，更彰显了业界对公司发展的信心与认可。

鉴于上半年公司取得的突出业绩，蔡卫东宣布为公司员工发放董事长最佳效益奖500元。

蔡卫东强调，尽管目前公司的管理水平已经有很大改善和提高，但不能有任何松懈。此前公司对于违规犯错、能力欠缺、没担当不作为，跟不上公司发展思路的一些中层管理干部果断进行了调整，要求各级干部要任转变思想，更新观念，切实增强责任意识，提高工作能力。(王静波)