





董事局董事 副总裁  
石化集团执行总裁  
苟英群



宏旭化学公司总经理  
周海忠



总裁助理  
宝港国际公司总经理  
尚锋华



总裁助理  
建设集团执行总裁  
巴恩杰



总裁助理  
原热电集团执行总裁  
李东波



上海祥达融资租赁公司  
董事长张玉香

## 石化集团:乘风破浪 再接再厉 圆满完成年初制定的各项任务目标

2017年一季度,天弘公司实现产量同比增长30.8%,销量增长21.6%,公司顺利实现首季“开门红”。

500万吨炼化项目实现满负荷平稳运行,加工量达到新高度;150万吨/年加氢裂化项

目设备基础、电缆沟全部完成,钢结构框架安装基本完成;120万吨/年乙烯项目确定原料构成方案、主导产品方案;一季度进口原油量为装置稳产满产提供了充足的原料保障。以管理提升为契机,公司成立了终端

销售部,成功入围中石化总部成品油集中采购供应商资格。质量管理上,切实执行常态化质量监控体系,严格把关油品出厂质量,实现了化验室与全球著名公司SGS的合作。安全管理上,签订目标责

任书870份,开展新员工安全教育75人次,安全综合大检查5次,并根据集团公司要求,重新编制了《安全生产事故应急预案》和有针对性组织开展“危情”处理演练,员工突发事故应急能力显著提升。

## 宏旭公司:团结协作 勇于创新 以更加饱满的热情做好继承与超越

一季度,宏旭公司实现满产满销,产量增长69.23%,销量增长67.39%,圆满完成了首季度开门红。

MMA平均日产量达到设计负荷的120%以上,纯度始终保持在99.96%以上,处于行业领先水平,产品热销省内

外。MMA营销再创佳绩,完成产销率100%,回款率100%的“双百”任务目标。今年2月份,MMA成功出口美国实现创汇,宏旭品牌成功推向全球。根据客户实际情况制定销售策略,逐步与客户建立战略合作关系,加快深入合作步

伐,吉化、龙新等老牌企业积极主动与宏旭公司建立战略共识关系,实现了良好信息互动,确保公司定价的合理性、时效性,有力规避市场风险。

全面细化安全环保网格化管理体系,健全安全隐患排查治理机制。一季度开展安

全综合大检查3次,查出安全隐患91项,下发隐患整改通知书20份,最终隐患整改率达100%,确保各项隐患消灭在萌芽状态。加强全员安全教育、技能培训和应急演练,员工突发事故应急能力显著提升。

## 宝港国际:务实奋进 顽强拼搏 推动业务实现突破发展

2017年一季度,宝港国际顺利接卸294船,接卸外轮72艘次,实现吞吐量112万吨,超额完成阶段性任务目标。

强化双基管理,严密防范,筑牢安全生产防线。建立安全专家顾问委员会机制,邀请码头运营和安全管理知名专家到现场进行答疑解惑和开展授课培训,取得良好成

效。扎实开展“双体系”建设,狠抓隐患排查治理,综合运用多种形式,加大“三违”查处力度,进一步修订完善应急预案,深入开展了应急提升活动,提高了全员应急处置能力和综合素质。

在稳固原有大客户的基础上,与广汇石化、烟台万华分别签订定时定量过罐合同,引进

东辰石化、昆仑燃气等新客户,保障了业务量的持续稳定,码头连续三个月吞吐量均突破30万吨。举办了3#地116万m<sup>2</sup>原油库区项目商务合作座谈会,与广大客户就深化合作达成了一定的合作意向,为下一步促进原油库区运行奠定了良好的基础。万福达直输管线对接完成,即将投运,可进一步提

高作业效率,稳固长期客户,增加公司效益。

扎实开展“查漏补短”和“降本增效”专项工作。开展了外来运输车辆满意度调查,总体满意率在85%以上。一季度节约蒸汽、氮气费用3.56万元;通过科学优化3#地基础方案,可节约投资2000多万元。

## 建设集团:继往开来 奋发有为 为实现年度目标继续努力

一季度,建设集团完成年度利润目标的34.43%,无安全、质量、环保事故发生,以良好的成绩实现了首季开门红。

一季度梳理制定了5项管理制度,进一步规范了企业的经营行为。同时,在完善管理制度的基础上,加大绩效考

核力度,层层落实,赏罚分明,充分保障了管理提升工作的开展和落实。

面对新形势,建设集团始终坚定不移地实施品牌质量战略,3月20日,东营港综合保税区1#、2#楼工程项目及胜利监理东营西郊现代服务

区办公生活基地项目双双荣获山东省住房和城乡建设厅颁发的“山东省建筑工程优质结构”荣誉证书。

加强招标管理力度,从源头控制成本,一季度人工费招标2次,节约成本10.39万元;材料费招标5次,节约成本

35.92万元,合计节省46.31万元。一季度先后参加了万达财富新城1#楼装饰工程、胜坨中学建设工程以及中行办公楼局部改造等4项工程的投标工作,并成功中标万达财富新城1#楼装饰工程和中行办公楼局部改造工程。

## 原热电集团:铁肩担责 奋发竞进 全力推动公司早日实现“双仟双百”

2017年一季度,热电集团利润任务完成率达105.27%,期间未发生重大安全事故,圆满完成第一季度经营目标,顺利实现首季开门红!

积极抢抓机遇,先后取得供热许可证、1#和3#机电力业务许可证,并成功注册完成垦利区首家民营售电公司,为

下一步业务拓展铺平道路。热电公司新开发东仕公司蒸汽市场,用汽量日增40吨。兴达公司深入推进微电网前期调研,现已进入数据分析、仿真建模阶段,蒸汽市场开发工作也已陆续开展,正与明珠公司等企业积极接洽。兴达公司首次供暖圆满完成,顺利

解决油田联供中心、东营市北城区、市一中等520万平方米区域内14万居民的冬季采暖问题,实现客户零投诉,用户好评如潮。

大力实施降本增效工作,重点推进热电公司超低排放改造和节水改造项目,并通过协调减少自来水费结算以及

协调胜利采油厂全部使用热电公司蒸汽等方式,累计增加效益173万元;强化沟通,将油田联供中心结算热价提高了9.78元/GJ。务实开展管理提升工作,优化组织架构,设立兴达热力公司,实现产、销分明,使企业管理更趋板块化、规范化。

## 实现稳健长足发展

前做到了业务零风险,实现租赁公司健康发展。

大力开发新渠道,保障融资渠道、业务操作模式的多元化。在原先合作机构基础上新开发增加了齐鲁银行、上海光大、上海广发、厦门国际银行、国融证券的合作推动,为下一步业务发展奠定基础。打造多牌照经营模式,

深化业务拓展和涉猎能力,并获取更多的政策红利。抢抓济南高新区政策优势和发展机遇,成功入驻济南高新区,充分发挥集团总部的资源优势 and 影响力,分公司已完成团队组建和实现业务落地,向多元化金融服务、高质量资产管理迈出了更坚实的一步。



炭黑公司总经理  
王敏



总裁助理  
国贸集团执行总裁  
尚凯



集团公司副总裁  
地产集团执行总裁  
路明波



电缆集团执行总裁  
孙家伟



总裁助理  
化工集团执行总裁  
姚新军



供应公司董事长  
苟增彬

## 炭黑公司:抢抓机遇 奋发有为 为集团公司做出新的更大的贡献

2017年一季度,炭黑公司超额完成各项任务指标。

通过对市场结构和产品结构的调整升级,高附加值炭黑产品销量同比增长61%;成立大客户开发中心,成功开发多个大客户;开展“单客户过千吨”、“团队奖”活动,推动赛轮金字、蒙克、黄海轮胎等优

质老客户上量;优化完成贸易商15家。

公司荣获“2016年度东营市创业创新奖”、“2016年中国优秀炭黑生产企业”、“2017年度中国炭黑十强企业”3项荣誉称号,获取2项国家实用新型专利,成功研发新型高耐磨炭黑产品NC1301,完成申报

2017年东营市科技成果转化奖、山东省工业突出贡献奖、专项资金品牌奖、标准化资助奖及1项专利。

电耗同比降低3.61%,蒸汽单耗同比降低3.65%;试用乙烯焦油、天然气代替原料油,节省成本194.49万元;完成更换4#空气预热器,提高

收率4%;冲洗锅炉省煤器和低温空气预热器,锅炉蒸发量提高5吨/时。

改造1#、2#线袋滤器,更换1#、2#、3#线新型滤袋及管线,杜绝跑冒滴漏;制定烟气、废水及异味管控方案,实时关注上传数据指标,确保达标排放。

## 国贸集团:勇于创新 善于学习 确保圆满完成2017年全年任务目标

2017年第一季度,万达国贸集团成功实现首季开门红,为圆满完成全年任务目标奠定了坚实基础。

国贸集团第一季度经营原油334万吨、橡胶5.4万吨,煤炭6.5万吨、铜材4900吨,其他品种11.2万吨。开发新客户20余家,全部客户近200余家。

有胶网第一季度线上双边成交2.53万吨,累计双边成交10.9万吨,注册会员305家,手机客户端访问量大大提高。

4月1日,经国家工商总局批准,成功免冠青岛两个字,更名为万达国贸集团有限公司,成为青岛保税港区目前唯一一家全国免冠行政区划

的贸易企业,提升了万达国贸的品牌价值。2月19日,在新加坡政府1000强企业颁奖仪式上,鸿泰能源以排名第525位的名次蝉联新加坡千强企业,较上年提升299位。有胶网技术部自主研发了手机客户端交易程序,自上线后会员浏览量提升近

50%。鸿泰能源操作了第一笔FOB自行租船运输原油业务,从印尼发往中国30万桶原油,与原来CIF到港价相比,有效降低了运输成本;青岛盛泰丰公司尝试运作原油代理采购业务,成功与地炼企业签下了3笔代理采购合同,业务面不断拓宽。

## 地产集团:解放思想 开拓创新 完成全年任务指标

一季度,地产集团销售6.8万平方米,实现首季开门红。

万达赫府项目顺利开盘,品牌提升,业绩飘红,开盘当天销售住房近300套,成交3亿元,为实现“首季开门红”打下了坚实的基础。转变营销思路,对高尔夫花园尾盘和丽

日商场结转销售9893平方米。海港项目盯上靠上做工作,销售面积2743平方米。

2月底,赫府项目土地补偿款全部回款;3月27日,万达时代广场消防验收完成取得验收报告;3月底,阳光海岸、海港城项目的消防、节能及环保验收全部完成。万达

高尔夫花园容积率调整及用电移交事宜取得关键进展。

实施信息化建设,建立微信保修平台,维修完成及满意率90%以上,物业管理运营再上新台阶。对到期的外包单位重新招标,减少支出24.6万元。

积极探索走出去和转型升级新路子,参与重庆国有

资产项目拍卖交易活动;与中客集团探索合作搞活时代广场项目的新途径;与青岛铭昶科技公司探索合作开发科技孵化器项目;考察杭州、上海等地养老地产的成功案例,考察河北廊坊和天津等地区的开发机遇等,开阔视野,发现商机。

## 电缆集团:趁热打铁 乘胜追击 超额完成全年任务目标

2017年以来一季度产值同比增长69.5%,销售收入同比增长87.6%,顺利实现首季开门红。

公司深入实施降本增效,营造“要么赚钱,要么省钱”的节约文化,深入挖潜生产成本,严格管控非生产性支出,

人工成本降低1.38个百分点,制造成本降低0.65个百分点,材料定额达成率降低1.83个百分点,整体毛利率提高5.7个百分点,6个月以上库存较去年同期降幅43.8%;持续做好管理提升,查缺补漏,统筹生产环节,创新生产工艺,降本增效效果显著。

本增效效果显著。

国内市场方面:一是中石油2017年电工材料集中采购顺利中标,七类产品全部入围甲级供应商;二是顺利通过国家电网资质业绩审核,获得“一纸证明”,国网、省网市场连续中标;三是合金电缆连续

中标大订单、大项目。国际市场方面:深化市场结构调整,国际贸易实现井喷式增长,为保障国际订单顺利交付,油矿电缆公司不断完善设备、人员、工艺流程管理,挖掘释放潜在产能,产能提升25%,月产量近300公里。

## 化工集团:创利增效 转型升级 全面做好下一步各项工作

2017年第一季度,化工集团目标利润同比增长10.41%,实现“首季开门红”目标。

公司狠抓采购环节管理,坚持按需采购;狠抓生产现场管理,提质量降成本。坚持财务统筹、指导生产原则,由财务部负责每天对各分厂全部成本进行精准核算,科学指导各厂开车停产;同时各分厂通

过狠抓现场管理,突出安全环保、节能降耗和降本增效,圆满实现全过程安全生产,隐患整改率100%;根据订单合理排产,产品合格率100%。

通过重点抓盈利项目销售上量、全面调度各项目挂账回款和新客户开发,进一步优化客户结构,控制经营风险。ABS项目新开发客户

9家;二氨项目新开发客户4家;MBS项目新开发客户8家;酰胺项目已落实大庆12000吨酰胺订单计划,并完成供货3224吨;破乳剂项目新开发客户3家,各产品利润大大提高。

酰胺项目通过外聘高级工程师,对中海油二期驱油用聚合物、阳离子聚丙烯酰胺研

发完成立项,成立了研发团队,积极推动酰胺项目的社会化转型。MBS项目完成12000吨酰胺订单计划,并完成供货3224吨;破乳剂项目新开发客户3家,各产品利润大大提高。破乳剂项目完成WD-1-12新型破乳剂产品的研发立项,目前已完成小试实验。

## 供应公司:高度重视 积极配合 努力推动供应工作跨越创新发展

一季度,供应公司、东营港供应公司相互配合,全力保障原油、调和油料、天然胶、丁二烯、碳四、铜材、原煤、炭黑油、建材等主要原材料的供应,顺利完成各项采购任务和经营考核指标,总采购额同比增长89.7%,实现了供应工作降低成本、增加效益、健康发展。

公司细化完善制度10余项,消除潜在风险;扎实推进月度自查互查,发现并整改问题60多项,清除风险隐患;建立廉洁防线,全员签订“廉洁自律承诺书”,严守风险“高压线”强化供应商科学管理,梳理潜在供应商770多家,维护主数据630批次,新增408家,

淘汰672家,保证供应商资源优秀。时刻跟踪分析市场行情,随时掌握价格变动趋势,并依靠信息化工具,实现对以往采购记录的科学分析,为降本增效提供依据。在适时适量、价格合理、安全保证的基础上,做到避峰就谷的精准采购。实现“数字化”动态库存

分析,根据安全库存量提供采购预警。

营造阳光化供应环境,确保公平公正。电子招投标采取“评委、投标商”分离,对供应商进行ABC编码,招投标40余次,定标率100%,增强采购过程透明度,消除人为操控风险。