

活力在春天迸发

4月27日上午,由建设集团主办的“庆五一、迎五四”第六届趣味运动会在建设集团办公楼前举行。本届运动会是“国家健康促进企业创建工作”的重要一环,以“运动、健康、创新、快乐”为主题,项目丰富,趣味性、竞技性和观赏性俱佳,参赛运动员有200余人。

运动会于8时30分正式开始,此次运动会设有春种秋收、沙包投掷、抛绣球、钻山洞、夹乒乓球、迎面接力六个趣味项目。运动场上,广大干部职工奋力拼搏,兴致高涨。运动员奋力拼搏,裁判员认真工作,拉拉队加油呐喊助威,真是激情澎湃。



此次运动会,不仅丰富了干部职工的业余生活,也丰富了企业文化,给干部职工带去了很大乐趣,同时达到了强身健体的目的。在

比赛中,广大干部职工运用自己的智慧去攻克一个个困难,更重要的是培养了干部职工之间相互帮助、互相配合的团队精神。干部职工

在比赛中个个使出浑身解数,尽情挥洒汗水,让比赛竞争异常激烈、高潮迭起,现场不时响起阵阵热烈的掌声与喝彩声。整个比赛过程

既紧张激烈又趣味横生,充分展现了建设集团干部职工团结拼搏、奋力争先的良好精神风貌。(建设集团 王秀兰)

(上接三版)
器的订单,他冒着大雪在零下27-28度的严寒下在野外装车,并且需要记录变压器型号参数等,同事劝他说:“你进屋暖和一下,我们来干就行。”他回答道:“现在再冷也没有铁人跳泥浆池里冷,这算啥。”中午安排司机去包子铺买点包子,矿泉水太凉就放油田工人值班室暖气上热热喝,吃完接着干,由于变压器比较

分散,需要在野外连续装好几天,在这样的条件下,尚吉波做到了500台变压器型号数掘与吉林油田清单核对准确无误的成绩,为公司创造了不错的利润,并让万达特变电气公司在吉林油田赢得了良好的口碑,为3年置换1500台节能型变压器打下了良好的基础。
在个人生活方面,尚吉波一直秉持舍小家顾大家的原

则,家里老人孩子生病感冒照顾不上,亲戚朋友有事找帮忙照顾不上,但是在万达集团他是一名好员工,在老人眼里他是个好儿子,在孩子眼里他是个好父亲,在朋友眼里他是一个值得交往的好哥们。
2014年10月份他爱人急性阑尾炎需要在人民医院做手术,他爱人含泪打电话要求他回去陪她到医院做手术,当时刚进入四季度,正是协调订单、

全力结算、清收货款的黄金时间。尚吉波说:“你先到医院,我这两天把手头的工作处理完马上回去。”可是这个两天一说就是半个多月,等他回去时,他爱人已经出院一周了。
自2007年从事东北办事处经理工作以来,他积极率领全部营销人员在激烈的市场竞争中,一年一个新台阶,一年一步新跨越。市场拓展不可能一帆风顺,更不可能风平

浪静。每一次成功的营销,每一次失败的总结,都让他感到振奋和沉思。每当遇到各种冷言嘲讽时,他总是用淡淡的微笑给以回报。尤其在无形而近乎残酷的同业市场竞争中,他锲而不舍,永不服输的敬业精神,感动了一个又一个与他打过交道的客户,他们从这位普通的经理身上,看到了万达人默默的奉献精神,看到了万达美好的明天。

走出国门 MMA产品实现出口创汇

本报讯 (石化集团 王超超)站在黄河口,走向全世界,厉害了宏旭化学公司。

3月16日,宏旭化学公司MMA产品成功出口美国,实现首次出口;4月21日,MMA再次出口阿联酋、印度、埃及等国家,将宏旭品牌推向全球,实现了销售多元化发展。

记者在宏旭化学公司看到,一辆辆运输MMA的专用车在装卸区忙着装车,工作人员接驳、输送、取样化验一气呵成,各工作有条不紊地忙碌着,做好出口前的各项准备工作。不久后,这些MMA产品将远渡重洋分赴美国、阿联酋、印度、埃及等国家,实现出口创汇。为了顺利实现产品出口,宏旭化学公司员工加班加点,按照客户要求按时提供了票证、箱单、SGS检验报告等文件,数据翔实、准确,确保了产品顺利出口,充分做到了让客户满意,让公司盈利。产品实现出口不仅是对产品高质量、高标准最好的诠释,更提升了宏旭公司的品牌形象,扩大了宏旭公司的知名度和品牌影响力。

面对新机遇和新形势,宏



旭公司突出市场开拓、结构调整,市场竞争实力更加强劲。深入实施“市场结构调整年”的发展定位,精准营销,拓展渠道,市场和产品结构持续优化,宏旭公司形成了以山东地区为主、其他地区为辅的市场格局,并对客户实施分级管理,与吉化、龙新、三菱等建立了战略合作关系。在巩固好现有市场的基础上,发挥产品直销优势,创新销售思路,掌

握市场变化走势;完善客户服务体系,提升宏旭品牌形象,通过战略性规划市场,不断向市场要利润,全面提升自身市场预测及运作能力。
宏旭公司是中国万达集团全资子公司,成立于2014年1月8日,位于国家级黄河三角洲高效生态经济区的中心——东营港经济技术开发区,毗邻东营港码头,东港高速贯穿腹地,水陆交通便利,地理

位置优越,占地139余亩,建有9万吨/年甲基丙烯酸甲酯(MMA)生产及原料配套工程项目。项目自建设以来,公司严格按照全国一流的标准进行打造,装置同比国内装置工艺先进,安全措施完善,自动化程度高,人员配备优化,生产效率高,生产的MMA产品纯度高、质量稳定。自2015年以来,宏旭公司装置负荷始终保持100%以上,产品纯度

稳定在99.95%以上,这些都为宏旭公司打造优质品牌,赢得市场打下坚实的基础。2016年3月份完成改造,MMA达到设计负荷的110%。2017年1-4月份,产量同比增长38.58%,销量增长40.98%,实现首季开门红,提前实现“时间过半任务过半”的目标。

宏旭公司基于万达集团与中石化成立的山东科鲁尔化工有限公司26万吨/年丙烯酸及配套项目建成,根据国家安全环保法律法规的规定,丙烯酸装置副产物氢氰酸必须就地加工综合利用,公司用该副产品建设的甲基丙烯酸甲酯及其配套项目,是对有毒有害废物的深度合理综合利用、最大限度的减少环境污染、环境友好型的综合利用项目。MMA项目对进一步优化完善中国万达集团现有的化工产业链,加速实现化工橡胶一体化,显著提升万达集团可持续发展能力和综合竞争力,有着重要积极意义;并对带动东营港经济开发区加快发展,推动“黄蓝”两大国家战略实施具有十分重要的战略意义。

耐斯特炭黑公司 国家实用新型专利达11项

本报讯 (耐斯特炭黑公司 李良良)近日获悉,山东耐斯特炭黑有限公司自主研发的“一种炭黑生产用原料油枪”获得国家知识产权局实用新型专利授权(专利号:ZL201620953239.5)。截至目前,山东耐斯特炭黑有限公司共获得实用新型专利11项。

据悉,该新型炭黑生产用原料油枪进行原料雾化处理时,在上游设置控制装置,使雾化气稳定输入,通过控制雾化器的流量来调整所生产炭黑的吸油值,可大幅减少添加剂的使用量,同时由于采用能够回流的冷却水管,可延长使用寿命。

多年来,山东耐斯特炭黑有限公司持续加强科技资源优劣势集成与联合协作,积极开展科技攻关、合理化建议等创新创效活动,强化科技人才队伍建设,将科技创新成果不断转化到现场生产力,营造了“全员参与、创新发展”的良好工作氛围,为公司提质增效、盈利攻坚提供强劲的人才驱动力。

省委统战部前来公司调研指导工作

本报讯 (集团办公室 刘志刚)4月20日,省委统战部、工商联调研组一行在市、区有关部门负责同志的陪同下前来万达集团调研,集团公司董事局主席尚吉永等公司领导陪同调研。

调研组一行听取了尚吉永主席的工作汇报,全面了解了公司统战政策的落实情况及近年来统战工作面临的新形势、出现的新问题,公司在新形势下采取的新措施、取得的新经验,以及公司发展与经营管理状况、履行社会责任情况等。调研组一行对万达集团取得



的成绩给予充分肯定,对公司依法经营、构建和谐劳动关系,积极投身光彩事业、“千企帮千村”脱贫攻坚行动和社会公益事业等表示赞扬。

随后,调研组一行实地参观了万达集团4×10000吨级液体化工码头、500万吨/年天弘化学,与中石化合资的26万吨丙烯酸项目等。

尚荣武被评为首届“东营金牌工匠”

本报讯 (橡胶集团 李新新)4月27日,从东营市总工会获悉,万达橡胶集团员工尚荣武在众多参选者中脱颖而出,荣获首届“东营金牌工匠”荣誉称号。

此次评选活动历时22天的申报和选拔,尚荣武凭借着扎实的工作成绩,击败了众多实力强劲的对手。

(详细事迹见三版)

了解,从指尖开始

掌上万达



关注微信公众平台,了解公司最新动态。欢迎提出宝贵意见和建议。

橡胶集团通过环境管理体系及职业健康安全管理体系审核

本报讯 (橡胶集团 李超民)4月20日-22日,中国质量认证中心四位审核专家,对橡胶集团目前推行的环境管理体系及职业健康安全管理体系,分别进行了审核。

本次审核,主要目的是确认公司现行的环境管理体系及职业健康安全管理体系,是否满足 GB/T 24001-2016 及 GB/T 28001-2011 标准的要求,确定环境管理体系是否推荐保持认证注册资格,职业健康安全管理体系是否推荐认证注册资格、发放证书。

审核过程中,审核组对橡胶集团的体系运行情况进行了

全面仔细的审查,对生产现场、消防系统、危险品库等关键区域进行了现场察看,并对特种设备管理、员工职业健康管理等方面进行了文件制度审查和现场验证。通过四天的审核,审核组认为,橡胶集团符合标准要求,与企业宗旨相适应,公司在策划和完成各项生产经营活动中能够体现方针的要求;通过与员工交流、查看资料、观看现场,发现了一些亮点,如:公司领导非常重视管理体系工作;员工工作态度积极认真;相关人员都能客观介绍公司管理现状,不回避问题,不推卸责任;公司内审人员



有较好的教育基础及工作实践,接受新事物的认同和转化能力较强等等。同时,审核老师还就“职责落实、危险源辨识和风险评估、数据分析、过程控制”等方面提出了问题和

整改意见。

在审核的末次会议上,审核专家对橡胶集团的各方面工作给予了高度评价,也针对体系建设提出了很好的建议和意见,同意通过审核。

化工集团: 参加中石油招投标培训班

本报讯 (化工集团 郑建华)4月11日-13日,化工集团派员前往辽宁盘锦辽河石油职业技术学院,参加由中石油组织举办的电子招投标平台第一期培训学习班。

本次培训班采取集中授课的方法,邀请了中石油物采专家对系统操作流程、电子标书制作、离线制作投标文件、投标文件上传等方面进行了详细讲解,并集中办理了 U-key 的申请和发放工作。通过参加培训,对于公司今后熟练参加中石油电子投标具有重要作用,也为今后全面提升投标管理水平、争取更多中石油订单奠定了良好基础。

据了解,从2017年4月1日起,所有投标人参与中石油招标投标采购业务必须在电子招标投标交易平台进行。

微电子公司 组织安全知识考试

本报讯 (化工集团 侯丽丽)近日,微电子公司组织员工进行了安全知识考试。

本次考试采取闭卷考试,考试内容包括公司安全生产规章制度、应急应会、消防、安全防护、劳动防护用品的使用方法等等,来自四条生产工序、质检部门、技术部门、后勤部等共计100多名职工参与了考试。

此次安全考试,旨在进一步加强全体员工安全生产法律法规的学习,不断提高职工的安全生产知识,从而达到“零违章、零事故”的安全生产局面,确保公司全年安全生产目标的顺利完成。

宏旭公司 MMA 项目变更环境影响报告书通过评估

本报讯 (石化集团 陈秉胜)4月11日,东营市环境保护局在东营港经济开发区主持召开了《山东宏旭化学股份有限公司9万吨/年甲基丙烯酸甲酯及其配套工程项目变更环境影响报告书》技术评估会。

会议期间,与会专家和代表在现场踏勘的基础上,听取了宏旭公司关于项目概况的介绍以及评价单位对报告书主要内容的汇报,对宏旭公司的建设内容、生产工艺等变更进行了认真的审议并做出了评价,顺利通过了报告书的评审。

宏旭公司近年来不断强化内部管理,加强企业员工安全环保培训,提高企业员工安全环保意识,与生产



车间签订《安全环保目标管理责任书》,并认真落实考核。在生产运营期间,积极做好生产装置及储运设施日常检查和维修,确保安全平稳运行,减少事故几率,从而减少非正常状态对环境的影响。废气、废水和废渣通过焚烧、SNCR 脱氮、

氧化吸收和电除尘等技术措施,真正做到无害化处理,将对环境的影响降到最低。通过安全环保文化建设,引导全体员工树立正确的安全环保态度和安全环保行为,实现安全环保科学化、管理,促进安全环保型企业建设。

石化集团着力打造现代模范炼化强企

定,采取不指定成员、不定地点、不定时间、不定专项内容,明察或暗访相结合、电话抽查和实地检查相结合等方式对员工考勤管理、劳动纪律、上班纪律、工作生活区域卫生、着装规范、员工精神风貌等多方面、深层次大检查,对员工存在的各项问题从思想上、行动上进行一一纠正。本次大整顿活动效果显著,发现并改正了员工在纪律、卫生等方面存在的多处问题,经过长时间检查与检查人员对员工的耐心开导,员工们也对此次检查由不解到认可,由被动接受到自觉改正,同时积极主动纠正身边同事的

违规违纪行为,形成了人人争做检查员、监督员,人人都是企业“小主人”的良好现象,让违规违纪现象无处安身,形成了强纪律、讲文明的良好企业风气。

卓越企业卓越追求。万达石化集团自成立以来,深明明白肩上的重要责任,时刻谨记集团领导对公司的期望,积极从企业内、外部各方面强化企业管理,本次长周期大整顿不仅调动了企业员工积极性,加强了企业管理,更塑造了良好企业风气,为石化集团更好更快的发展奠定了坚实基础,增添了内在推动力,让石化集团在瞬息万变的市场中永不止步。

人力资源部: 主动出击引进人才

本报讯 (人力资源部 陈建营)4月15日-16日,万达集团人力资源部总监曲春林参加了在深圳举办的第十五届中国国际人才交流大会,为公司引进更多优秀的国内外高端人才奠定基础。

本次大会,公司网上累计申报人才需求项目9个,并在现场参与了人才招聘、项目对接及海外人才对接活动,同时,利用相关展位展示了我公司在高端人才上的引智成果和人才政策。

青岛纽创公司: 塔吉克斯坦前来洽谈合作

本报讯 (纽创公司 黄烁华)4月24日,塔吉克斯坦客户前来青岛纽创公司洽谈合作。

该客户是塔吉克斯坦本土经销商,在当地拥有多家商铺。在商讨中,客户的意向非常明确,对公司产品给予了高度评价,并且有意向将公司产品在当地市场做推广。商谈中,双方就塔吉克斯坦市场的新品牌扩容与前景进行了规划。

电缆集团: 长江三峡集团前来考察

本报讯 (电缆集团 贾阳阳)近日,中国三峡集团公司前来电缆集团海缆事业部参观考察,海缆事业部总监孙家兴、生产厂长张永东陪同参观,技术总监刘鑫伟、销售工程师刘妮负责解说事宜。

在座谈会上,双方就三峡集团与万达海缆下一步的战略合作及产品采购等具体工作进行了深入而全面的交流。会后,中国三峡集团公司一行参观了海缆二期车间,对公司生产设备和生产工艺给予了充分肯定,对万达海缆取得的成绩给予高度评价和赞扬,并表示欢迎海缆产品进入长江三峡市场,共同实现“互惠互利、合作共赢”。本次参观考察为万达海缆产品进入长江三峡市场提供了有利契机。

万达海缆拥有海底电缆制造核心技术,产品通过国家鉴定,拥有一整套完善的生产线,形成2000公里/年海底电缆的产、储、运的能力。作为国家电器工业委员会会员单位,公司产品在生产过程中严格按照国家标准进行生产,实行生产经营全过程控制,产品在相应行业得到了广泛的应用。近年来,公司紧跟清洁能源发展潮流,寻求开发水电、风电等重点客户市场,牢固树立“以质求存、诚信共赢”的服务理念,满足和创造客户需求,与客户一起实现可持续的企业价值最大化。

首席金牌工匠是怎样炼成的

4月27日,从东营市总工会获悉,万达橡胶集团员工尚荣武在众多参选者中脱颖而出,荣获首届“东营金牌工匠”荣誉称号。

□文/ 橡胶集团 李新新



尚荣武,自1998年进入万达集团,先后在精密铸造厂、化工公司、热电公司、轮胎公司工作,现任橡胶集团全钢轮胎公司设备部模具班班长。他自进入万达集团以来,一直坚持在生产一线工作,从一名焊接学徒到一名技术人员,再成为一名首席技师、金牌工匠,他一共用了十九年。在这十九年期间,他始终践行工匠精神,不断追求进步,尽职尽责地扎实工作。技术上注重细节,不惜花费时间和精力继续钻研机修技术,2014年他成功获得国家认可的“高级技师”职称,并于2015年度获得垦利县“第五届黄河口首席技师”称号。

正是因为有这样的精神,他能够快速地脱颖而出,受到领导、同事的认可和赞赏。自参加工作以来,他便多次受到集团公司的嘉奖,更在2006年至2009年度连续被集团公司授予“先进个人”荣誉称号,2010年至

2014年度连续被集团公司授予“十佳岗位能手”、“十佳革新能手”荣誉称号,2015年度被集团公司授予“技术革新能手”称号,2016年度被集团公司授予“科技创新先进个人”称号,十几年不间断的荣誉称号正是他工作成绩的真实写照。在追求工作进步的同时,他还追求自我能力的提升。在2009年7月份获得“技师职称”后,他并没有停下脚步,而是花费大量的时间和精力继续钻研机修技术,2014年他成功获得国家认可的“高级技师”职称,并于2015年度获得垦利县“第五届黄河口首席技师”称号。

为了让自己的学有所得能够发挥更大的作用,真正服务并应用于企业生产中,并在社会上得到推广,他于2008年申报5项实用新型专利,在

2015年,申报实用新型专利3项,目前这些专利均已获得相应证书。同时,他所设计开发的多项实用新型专利装置仍在公司投入使用,已经累计为公司节约生产成本1000多万元。他通过对车间生产设备及其模具装备进行的多项技术改造,促使岗位工作效率提高了30%以上,使车间生产运行秩序得到了长期高效的优化;在日常工作中,他利用自身的焊接技术、机械加工技能,为公司节约外协加工费用达300多万元。同时,他还通过与其他轮胎公司进行技术交流,并结合橡胶集团的实际情况,编制出《设备机修安全操作规程》、《工艺设备操作指导书》、《工艺设备维护保养规程》、《公用工程作业标准》、《三站房重点设备润滑周期表》、《动力设备安全操作规



北大荒的守望

□文/ 电缆集团 尚兴广

在北大仓下、松花江畔,万达集团有这样一位销售经理,他对辖内大庆油田、吉林油田发生业务的客户群体了如指掌,他拼抢客户的倔劲,开拓市场的闯劲、分析业务的钻研劲,令同行钦佩不已,他就是万达电缆集团副总经理、东北营销部经理尚吉波同志!

2017年是他来到大庆整整第十六年。从21岁到37岁加入东北销售部16年间,伴随万达集团飞速发展的脚步,他从无所有到了有了自己第一套房子和第一辆车,从青涩懵懂的青年到如今两个孩子的父亲,从初入社会一名胆怯的销售员成为现在处事果敢、独挡一面的电缆集团副总经理。对他而言,万达赋予他的不只是一份工作,而他也没

有幸负万达寄予的厚望,在竞争激烈的电缆销售行业中做得风生水起,将万达的拼搏创业精神展现得淋漓尽致。五年的业务员、八年的销售经理到三年多的副总经理,在一次次角色转换中他得到了锻炼和提高。而谈起从事九年多的销售经理经验时,尚吉波总是谦虚地说:“还是要以身作则。”

为了适应迅速发展的电缆市场的风云变化,集团对销售经理各方面能力提出了更高的要求。除了传统的实现销售业绩,做好销售团队的管理,现在更多的是让销售经理参与项目前期的定位、规划,对项目设计等积极提出建议。作为一名团队的负责人,尚吉波以身作则,每天都保持一颗积极的心态去



尚吉波(左五)与他的销售团队

面对工作、面对生活,“凡事预则立,不预则废”,事情无论大小,关键在于策划,策划无论大小,关键在于精心。要做到时时准备,事事有策划,有计划地完成每一项工作。其次,要经常激励成员,提高团队意识,增强他们的工作效率。作为领导者,只有了解团队当中每一名成员的优势,才能合理地做出职责的分配。“不为困难找理由,只为完成任务想办法”,尚吉波时时刻刻用这句话鞭策着自己。东北营销部在他带领下完成过年销售额过亿的任务目标,累计销售额超过10亿,这些来之不易的成绩与他平时严格要求自己、爱岗敬业、踏实工作是分不开的。

2008年公司投产超高压电缆项目,由于超高压电缆产品质量,签订了超高压电缆产品第一、第二条销售合同,并出具了产品使用报告,为公司以后销售超高压电缆打下了良好的基础。2011年的冬天,经过一个多月的谈判,通过公司领导的支持及他随时掌握的市场动态,在吉林油田谈成了一笔500台废旧变压器置换新变压器(下转四版)