

晋煤劳模高建平

高建平同志是我公司副总工程师、技术中心主任,2013年度被评为晋煤集团劳动模范。作为公司的技术“大拿”,高建平在2013年完成了公司重点工程“24.40”尿素技改项目的整个工程设计、建设实施工作。

为了充分论证技改方案,确保装置改造后运行经济、合理,在项目组制定技改方案前,他带领设计人员进行了大量的考察论证,到多家兄弟厂学习考察,采用先进、可靠、合理的工艺技术。还经常召开技术讨论会,征求生产一线意见,吸取以往经验教训,使技改方案尽可能做得更完善、更科学。同时,大胆进行技术创新,采用新技术多达14项。

项目建设不仅要保进度,更要保安全、保质量。高建平同志督促项目组专门成立了现场安全组,严格施工队伍进厂安全培训、签订安全合同、落实施工方案等管理,加大日常检查力度,确保了项目现场施工安全。为了确保设计环节不出问题,制定了《技改工程项目设计及施工管理规范》,实行了“技术文件汇签制度”,所有技术文件报出前均须各专业人员签字确认,各专业组相互配合,分工负

责。为了保证工程进度高建平同志要求项目组对整个项目按照工段排定了进度,绘制了项目进度节点图,每周一调度,每月一总结,2013年11月进入安装阶段后将现场协调会改为每天开碰头会,及时解决问题。截止目前,各工段设计工作已完成,尿素、合成框架土建已完工,大部分设备已进厂,合成、尿素工段均进入安装阶段。12m³空压机项目已投入运行;刁镇供暖首站在工期非常紧张的情况下于11月12日提前三天供水运行;1#锅炉电袋除尘改造顺利完成,为清洁生产起了有力的支撑;软水项目基本完工。通过对项目的合理组织、调度,确保了各项工程按计划有序进行。

2013年度高建平同志与生产系统人员共同组织、实施了20项小改小革,为安全生产、节能降耗发挥了重要作用,节约增效200余万元。高建平同志要求项目组在设计、提报材料计划、施工等过程中力求节约,把项目建设投资压缩到最小,充分利用明化现有闲置设备,截止目前累计节约投资达600余万元。

对各项目预算严格管理。编制了投资预算并

制定了严格的考核办法。为保证严格执行预算管理,项目组对合同、付款实行专人管理,投资付款分解到月,每月一计划、每月一汇总、每月一考核,与财务及时核对,共同把关,确保项目预算管理执行到位。高建平同志在项目建设中严格招投标管理制度,被评为廉洁先进党员。技术中心人员在他的带领下对2013年各公司提报的多项技改项目方案及时进行落实、审核,完成每月晋煤化工事业部的各项报表,企业技术中心的报表等对外工作。完成产品生产许可证的年审工作、QC成果等工作。为公司争取到章丘经信局节能改造鼓励资金5万元。

在平时的各项工作中,高建平同志严格按照优秀共产党员的标准要求自己,以身作则,廉洁勤政,时刻起到表率作用。他不仅自身要求严格,对项目组人员要求更是如此,他对大家提出不断加强学习,努力提高素质的要求。每月组织一次学习、培训专业知识、内部技术交流会。在他的带领下,通过项目建设,项目组人员已锻炼成长为一支素质过硬,能打善战的队伍,为企业发展积蓄力量。

(技术中心供稿)



2014年的春天,仿佛比往年来的要早一些。不是吗?那柔嫩的柳枝飘飘摇摇在向我们招手,茁壮的麦苗正返青成长,满眼都是春意盎然,生机勃勃的景象。

3月14日,我们锅炉车间举行了春季趣味运动会,许多珍贵的镜头将永远定格在我们的脑海中。虽然我们多数人已进入或接近不惑之年,但那充满活力的身影,依然矫健不减当年,看吧,投球的屏气凝神,拍球跑的紧张而又热烈,跳绳的快速而有又稳健……,运动会妙趣横生,运动员个个生龙活虎。

热电的关停与拆迁已迫在眉睫,在这个特殊时期举办的这次运动会对我们来说意义深远,大大增强了车间员工的凝聚力,使得大家努力做好每一件事,站好最后一班岗,善始善终的完成明水热电有限公司的历史使命。



“退城进园”乃大势所趋,历史的必然,是建设美好生态家园的一项重大举措。今天的春天,我们充满畅想。展望未来,我们充满希望!

(热电公司通讯员 赵杰)



幸福是什么

记得学过朱自清的《匆匆》,“燕子去了,有再来的时候,杨柳枯了,有再青的时候,桃花谢了,有再开的时候。”但我们的日子却一去不复返了。看着大街上车来车往,行人急匆匆的一晃而过,每个人都忙碌着与时间赛跑。

记得小学时,我们姐妹三个家庭条件不好,特别盼着过年,过年了可以吃肉,可以买新衣服,可以满大街的跑。



上班后,家里改善了住房条件,以前的草房盖成了砖瓦房,并且添了许多家具,家里再也不用为吃一顿水饺而犯愁了。

现如今,家里买了轿车,住上了楼房,生活发生了翻天覆地的变化,时光在匆匆流逝,把握当下就是幸福,幸福就在我的眼前,难道我们不该珍惜时光,把幸福留住吗?

(热电公司通讯员 丁玲)

(上接六版)液氨市场 元月份尿素价格持续下行,液氨价格稳步上涨。经由财务、生产、销售等部门建立的全员营销机制测算,液氨效益远大于尿素效益。元月3日公司决定生产系统减尿素、增液氨,元月5日液氨产量即达到日产500吨。

元月份尿素价格由高点1920元/吨下滑到1720元/吨,液氨价格由低点2650元/吨上行到2900元/吨,效益明显。元月份销售液氨11734吨,同比增长572%;二月份6784吨,同比增长113%;三月份预计8000吨,同比增长107%。

总结这次典型的全员营销管理实践,有以下几点经验:

1、公司对全员营销管理的重视。目前公司已经建立起以效益和市场为中心,各部门全员参与的营销机制,各个产品均建立相关产品效益数学模型,套上市场价格就是产品比较效益,哪个更赚钱便一目了然。

2、销售公司的保障。销售公司是该机制

的最关键环节,决策数据来源、产品销售保障均需销售公司来完成。今年的第一次销售公司会议,公司副总经理彭建军安排销售公司各部门每天召开碰头会,就各产品价格、趋势进行讨论,同时将相关建议和结果报财务、生产等部门。截止3月份在销售公司建议下,尿素一液氨系统已实现多次转换,公司实现了明显的经济效益。同时为保证液氨销售,彭总召开专题会议讨论液氨销售工作。并按照专题会议安排编制销售计划书每天落实发货量和计划;针对可能影响销售的问题制定解决方案。

3、公司相关部门的积极配合。生产部门在进行生产系统转换的同时,积极配合产品销售工作,为保证日产500吨液氨灌装工作,灌装、磅房、财务等部门加班加点,每天圆满完成灌装和发货任务,为销售任务的完成做好后勤服务。

(销售公司 李向友)



