



### 强化案例警示教育 筑牢思想道德防线

## 枣矿集团举行反腐倡廉警示教育大会

### 枣矿集团总经理安全生产办公会议强调

## 充分认清当前安全形势 切实抓好节后安全工作

本报讯 2月25日,枣矿集团在总部举行反腐倡廉警示教育大会。枣矿集团董事长、党委书记刘成录,总经理、党委副书记满慎刚,工会主席张根基,副总经理殷涛、杨尊献、雷其春,总工程师李景恒,副总经理、安监局局长刘文宝,公司机关各部处室副处级以上党员干部,各二级单位主要负责人参加了会议。满慎刚主持了会议。

会上首先观看了省纪委录制的《前车之鉴——严重违纪违法典型案例剖析》警示教育片。警示教育片着重从领导干部在哪些方面容易犯错误、可怕的蜕变心理和筑牢思想道德防线等方面,剖析领导干部违纪违法特点,以及堕落的思想根源和轨迹,警示教育广大党员干部从中吸取深刻教训,引以为戒,警钟长鸣。

刘成录在会上作了重要讲话,强调了三个方面的意见。一是要引以为戒、警钟长鸣,切实增强拒腐防变的自觉性和坚定性。二是要认清形势、明确责任,推动反腐倡廉工作深入开展。要落实“两个责任”、完善制度、严格自律、改进作风。要持续推动作风建设常态化,进一步拓展“说老实话、做正派人、干实在事”活动的内涵,培育“简单、坦诚、阳光”的政治生态,引导各级党员干部带头弘扬正气、倡树新风,为枣矿集团度危求进、科学发展营造风清气正的良好环境。三是要求务实,强化落实,确保全年工作良好开局。要分解目标责任抓落实,突出关键节点抓落实,发挥党建优势抓落实。

刘成录强调,春节过后,大家要把心“收回来”,以如履薄冰、如临深渊的态度,抓落实,抓细节,以扎扎实实的作风带动扎扎实实的落实,确保安全生产持续稳定发展。要紧紧围绕年度工作会议的安排部署,扎实推进集约高效生产、项目建设、经营管理、廉政建设、关注民生等各项工作,确保实现一季度开门红,为全年各项任务目标的顺利完成打下坚实的基础。

满慎刚就落实好会议精神提出要求。要求矿、区领导干部提高认识、清醒坚定,切实认清当前高压反腐的新常态。要狠反“四风”,强化保障,进一步凝聚风清气正的发展环境。要多管齐下、惩防并举,打好党风廉政建设“组合拳”。要进一步做好反腐倡廉警示教育。注重运用身边的事教育身边人,深刻剖析重大典型案件,使党员干部通过鲜活生动的案例教育吸取教训、引以为戒。针对领导干部容易犯错误的环节和苗头性、倾向性问题,通过预警谈话、信访谈话、诫勉谈话等形式,及时提醒,有针对性地开展工作。要完善制度,规范经营运作。各级管理干部要牢固树立规则意识、程序意识,不断完善重点领域、重点环节的监督约束机制,加大审计监督、纪检监察力度,严格流程操作,不给别人搞腐败提供机会和土壤,严防“小岗位”出现“大问题”。要加大惩处力度,保持查办案件的高压态势。注重强化单位“四管”人员、经济案件、有影响案件的查办,坚决不能心慈手软,要形成震慑力。要突出重点,抓紧抓实,确保一季度开门红。

(闵令文)

会上,枣矿集团副总经理殷涛、杨尊献,总工程师李景恒,副总经理、安监局局长刘文宝就抓好今后一个时期的安全生产和隐患排查治理等工作提出了要求。公司有关处室负责人汇报了2月份安全生产工作情况,就做好3月份的安全工作提出了具体措施。

枣矿集团总经理、党委副书记满慎刚在会上指出,2月份,正值春节,矿区上下紧紧围绕枣矿集团安排部署,克服安全压力大、地质条件差、生产天数少、市场销售难等诸多不利因素,同心协力、共克时艰,度过了一个平安、欢乐、祥和的新春佳节,较好地完成了各项任务目标。主要表现在保持了安全稳定,促进了动态提升,实现了生产高效。

就做好下一步工作,满慎刚要求,要充分认清抓好当前安全工作的极端严峻性,综合分析、科学研判当前安全形势。要开好收心会,切实抓好节后安全生产工作。一年之计在于春,从矿区目前的煤炭产销情况来看,可以说时间紧、任务重。春节过后,干部职工的心思要迅速集中,必须立即投身到工作中去,不容有丝毫懈怠和放松。要因地制宜抓落实,确保上级和枣矿集团系列精神的落地与推进。

满慎刚强调,要认真组织好一季度安全质量系统考评工作,有关处室要认真做好检查前的各项准备工作,尽量把标准考虑的细一点、把方案考虑的全一点,确保检查质量和效果。检查时要严肃认真,通过检查得分真实反映现场面貌和质量。检查结束后,要及时进行总结,不断修改完善方案,形成具有枣矿特色的安全管理检查模式。非煤、后勤等专业也要在提高安全质量检查的针对性、实效性上多做文章。此次达标检查,要将近年来新文件、新精神的落地情况,以及节前抓阄式动态安全质量检查的复查整改情况作为检查内容,确保管理闭合。下矿检查要严守中央八项规定和枣矿集团要求,维护自身形象。要进一步抓好专业重点隐患的排查整改。要超前抓好采场、市场,努力确保产销平衡。

杨尊献主持会议,并就抓好安全生产及落实会议精神提出要求。

(闵令文)



### 盛隆化工公司甲醇月产创新高

盛隆化工公司积极采取措施,优化生产组织,确保甲醇全线稳定生产,二月份完成甲醇产量21996吨,单日产量突破750吨,多项生产技术经济指标得到进一步优化,达到了设计产能,小月创高产,实现了新年“开门红”。(李锋松)



### 盛源热电公司130T循环流化床锅炉成功点火

柴里煤矿盛源热电公司130T高效率循环流化床环保型锅炉近日一次性点火成功,进入调试运行阶段。标志着经过8个多月的紧张建设,该公司锅炉技改工程取得了阶段性成果。(王亚峰)



### 付村煤业公司鼓励职工变废为“宝”

付村煤业公司在职工中大力倡导“在我手中变废为宝,省下来就是利润”的理念,做到回收有目标、修旧有任务、利用有计划,将废旧物资变成了“宝贝”,实现了经济效益的最大化。(马森 李甜)



### 中兴建安公司节日活动丰富多彩

春节期间,中兴建安公司精心组织,举办了小型多样、丰富多彩的文体娱乐活动,为职工家属奉上了丰盛的文化大餐,公司上下欢乐祥和、处处洋溢着喜庆的节日气氛。(阮宁 任帅)



将庄煤矿注重发挥正能量激励作用,把去年以来涌现出的先进集体和个人的事迹制作成“出彩将矿人”系列宣传牌板,在工厂和社区展出,营造学赶先进的浓厚氛围。(刘发 摄)

## 新中兴达善电子公司重获海尔集团订单

### 贴膜产品供货量也由原来的30%提高到85%

本报讯 在行业持续低迷的大背景下,新中兴达善电子公司紧紧围绕市场苦练内功,提质量、求创新、促转型,进入新的一年,市场占有率逆势提升,并重获海尔集团订单,贴膜产品供货量也由原来的30%提高到85%以上。

达善电子公司成立于1992年,是原枣

庄煤矿引进的中外合资企业,也是国内较早从事薄膜按键开关、注塑面板、软线路板等高端产品研发、生产的企业,是海尔、美的、荣事达、奔腾、海信等企业的主要供货商。由于近年来小型丝印企业崛起,加之受金融危机影响,行业出现了销量锐减、市场下滑的困难局面,达善电子公司也一度失

去了包括海尔在内的多个客户。对此,该公司及时制定了三大策略,积极应对危机。在营销上加大资金回笼力度,确保企业的资金链不断;在企业内部化被动为主动,利用开工不足的时期,加强对员工进行企业文化知识和专业技能的学习培训,健全完善各项制度,提升管理水平和产品品质;在经

营战略上,加大对新市场的开拓力度,进一步拓宽销售渠道,并以强大的技术开发能力和优质的技术服务来赢得客户。此举不仅激活了老客户,而且拓展了新市场。

今年,该公司又依托丝网印刷设备和技术,就软体光伏发电薄膜的研制进行了跟进调研,力求更大发展。(华光)

面对煤炭市场持续低迷、煤炭企业经营困难的新形势,新安煤业公司千群携手奋力爬坡过坎,在牢牢坚守安全生产保障的前提下,坚持增量与提效兼顾、市场与现场同抓、增收与节支同步,一切经济要素竞相迸发活力、活力和动力,经受了市场、资金、安全、稳定等严峻考验,企业在逆势中砥砺前行。去年原煤单位完全成本比考核计划减少0.3元/吨,各类非生产性支出同比下降20.6万元。

日前,笔者深入该公司生产一线,详细了解他们在挖潜增效上的好做法。

#### 攻略一:增量与提效兼顾

“2014年,在现场条件复杂、工作面过断层、转采跳采多、安徽频繁等困难叠加,诸多矛盾交织,市场下行压力加大的情况下,公司上下把稳增长与抓源头、提煤质、挖内潜、增效益紧密结合,原煤产量超枣矿集团计划14万吨,实现了稳中向好、稳中有进、稳中提质。”2014年12月22日,矿长祁方坤向正在该公司调研工作的枣矿集团董事长、党委书记刘成录介绍说。

产量是一切效益的源头。新安煤业公司作为电煤生产大户,必须依靠增产增量来提高经济效益。然而,由于受地质变化的影响,该公司7个工作面均为不规则开采。调采、带采、边采边撤、切眼套茬、多面过落差7-10米大断层等不同程度影响着矿井产能的发挥,致使生产一度被动。对此,该公司科学优化生产工序和劳动组织,合理掌控各工作面生产节奏,实行专业科室跟班包保,落实专项措施,强化“台阶式”目标奖励,确保了源头稳产增产。综采一区克服温度高、距离远、设备老化和调采等困难,创出了单面日产10110吨、月产20.1万吨、年产187万吨的较好水平。这不是数字的简单叠加,而是合理集中生产、提高生产效率的势能聚变。

积极推动装备升级,是该公司提高

生产效率的另一法宝。为确保生产连续不脱节,该公司一方面在-650人行下山应用了岩巷掘进机,配备大功率远距离泵送湿喷机,在提高岩巷掘进效率、巷道成型质量的同时,增加了一次喷层厚度,降低了回弹率,实现了1+1>2的效能。另一方面在123采区转载皮带机巷应用了侧卸式装岩机,在33辅助采区、123采区推广了岩巷后路连续运输,提高了出矸效率,压缩了迎头出矸时间,降低了员工劳动强度。通过实施装

分降到了9%以下,为提高市场份额、提高经济效益打下了坚实的基础。

保证了质量,但如何保障原煤在过剩的市场上卖出去,卖出与质量相匹配的价格?

该公司加大调研开发力度,积极与重点客户沟通联系,主动出击抓销售,矿井创出了日销2.91万吨、火车日销1.79万吨、船运月销18万吨的建矿以来最好水平。

该公司还根据用户的反馈信息,细化

坚持增量与提效兼顾、市场与现场同抓、增收与节支同步,有效抵御市场“寒冬”。请看——

## 新安煤业公司逆势挖潜增效全攻略

□ 姚中林

备升级,在3402工作面接续会战中,提前15天完成了掘进工程,掘进综合单进为205.2米/月,同比增加17.9米,为生产接续赢得了时间。

#### 攻略二:市场与现场同抓

质量是命,销售是根。该公司牢牢抓住发展的主引擎——质量和销售双拳出击。

因地制宜提煤质。针对工作面断层多、不规则开采多,造成夹矸进入煤流等生产过程中遇到的问题,该公司通过采取优化设计、工作面改造、煤研分流等措施,从源头上提高产品质量。同时,果断停止了发热量低、硫分高的122采区采面生产,全部转入33、34采区准备及生产,既实现了采区收缩,又实现了煤炭提质增量提效。

加大技术改造力度,投资9600万元实施了重介浮选脱泥工艺改造,使精煤灰

产品分级,使原来从单纯的混煤销售向精煤、混煤、中煤、煤泥多煤种销售转变,进一步扩大了市场占有率。

#### 攻略三:增收与节支同步

对冲市场下行,狠挖管理内潜。面对不能左右的煤炭市场新常态,新安煤业公司以顽强拼搏的韧劲,采取超常规措施倒逼经营管理,为逆势突围赢取时间和空间。

“面对严峻的形势,我们始终坚持管理降成本与技术降成本并重,坚持两条腿走路,经营管理实现了由增量提效向提质增效的转变,由粗放式向内涵式的转变。”祁方坤如是说。

据介绍,围绕管理降本,该公司注重顶层设计,创新实施了“一工程一价格”的单项工程考核模式,“机关工资与各项指标挂钩”结算模式和“九大市场”承包考核模式,构建了定安全、定任务、定成

本300余万元,达到了减人提效的目的。

调整人力结构不仅仅靠优化管理,该公司还借助于系统降本、技术降本“双轮驱动”。在系统降本上,先后优化33辅助采区下部巷道设计,减少巷道工程量约400米;优化34采区回风联络巷、3301集中煤仓设计,做到了“一巷多用”、“一仓多用”。在技术降本上,在3119工作面实施“里撤外安”,在此开采的综采二区既负责安装撤除工作,又承担采煤生产任务,仅此一个工作面就为矿井节约设备修复及人工等费用约800万元。

适应新常态

应对新挑战

