

# 枣庄日报

ZAOZHUANG DAILY

中共枣庄市委机关报  
国内统一刊号: CN37-0038  
网址: http://www.632news.com

2017年2月8日 星期三 B版  
农历丁酉年正月十二

# 今日枣矿



## 抢占主业增盈制高点

——枣矿集团以经营思维开创煤炭增值新路径

□ 本报通讯员 王亚峰

“传统被动式产销模式已经不能适应煤炭市场新常态，唯有立足供给侧改革，创造新供给，发掘新优势，才能在市场波动中获取最大效益。”枣矿集团董事长、党委书记满意刚对当前煤市有着清晰而深刻的认识。

立足于此，该集团围绕“供给侧”与“需求侧”的有机结合，在产运销过程中融入“经营”因子，以产销深度协同的“经营煤炭”新思路，推动产品结构、运输结构、销售结构的深层次变革，走出了一条质量更高、效益更好、结构更优、优势充分释放的“产品增值”新路径，抢占了主业增盈制高点。

### “大老粗”做起精细活

一提起煤矿，人们常常会把其与苦脏累险联系在一起，称矿工为“天老粗”，认为煤矿是粗放式生产，技术含量低，不需太精细。

“那是以前，现在再这样说，是不了解当前的煤矿现实。”高煤公司采煤机司机李连强说，他操作先进的采煤机，采多高多低都有明确的标准，采多了就会采到矸石，采少了就造成资源浪费，多一点、少一点都不行。

而以前，李师傅可不是这样干。一切以产量作为工作衡量标准，煤流中有没有矸石，很少有人重视。

在市场寒冬中，产品质量成为决定企业效益的关键因素。枣矿集团把煤质与职工收入挂钩考核，一律“以质计价”，倒逼各矿严格煤质管理。

在高煤公司，笔者看到了他们的原煤产量考核办法：原煤结算产量=选矸后毛煤产量×实际发热量÷5400大卡。

“5400大卡，是我们根据当前矿井采面

- ◆ 源头精采细采，促进提质增效
- ◆ 产销深度协同，精准对接市场
- ◆ 植入创新因子，把握销售主动
- ◆ 延伸增值服务，拓宽盈利空间

煤质赋予情况核定的基本数据。原煤发热量低于时要扣减生产单位产量，大于时会增加产量。”考核办主任宋君利介绍说，煤质好坏直接关系到基层区队的工资收入。

“以前，用煤机开瓶盖是一项极少人能够掌握的‘绝活’，而现在，如果没有这个功夫，还真开不好煤机。”李连强感慨地说。

在强化经济考核的同时，该集团还建立了完善的源头煤质管控办法。定期组织召开产销协同联席会议，对各矿井的煤质计划、运销计划与生产作业计划同部署、同落实、同考核，对安监员实施安全与煤质监控双重考核，对生产、洗选、销售实行捆绑考核，对煤质管控的关键人员实行风险抵制制度，做到技术、监督、考核“三位一体”，使人讲煤质、全员抓煤质成为了自觉行动。

2016年，枣矿集团通过落实井下煤质管控措施，混煤热值比计划提高144大卡/千克，实现提质增效5682万元。

### 粗粮精做涨“身价”

井下源头的精采细采仅是第一步，枣矿实施的“精煤战略”，让原煤从产品变成了原料，做活了煤炭深加工、再增值的大文章。

该集团早在市场“转冷”之初就布局精

煤战略和洗煤技改工程，累计投资5亿元，对矿区选煤厂进行了大规模的技术改造，具备了本部原煤全入选的能力。

滨湖煤矿作为薄煤层矿井，高灰、高硫、低发热量的产品，原来在市场根本“无人问津”，连续多年严重亏损。2015年6月份，枣矿集团在该矿投资建设了炼焦煤选煤厂，生产的气肥精煤立即受到了市场的欢迎，去年10月份，该矿一举实现扭亏为盈。

柴里煤矿通过对选煤厂技改增容，不仅实现了本矿原煤的全部入选，还建设了120万吨/年的外来煤卸车系统，利用选煤厂富余产能，跨矿入选其他矿井原煤。

为扩大这种跨矿的协同效应，枣矿集团立足“西部七矿变一矿”，在铁运处投资建设了煤炭转运仓储中心，统筹调度和管理西部七矿跨矿配煤入选工作。

在抓好硬件投入、扩大精煤产能的同时，该集团主动对接市场，在细化煤种煤质上进行了深入的研究和探索。

“西部七矿的煤种虽然有着细微的差别，但原来一直都是归为1/3焦煤，这不利于市场的精准定位，也容易产生质量纠纷。”集团煤质管理处副处长孙友森介绍说，他们邀请了中国矿大、武钢、马钢专家，对各矿精

煤产品技术指标进行了深入的分析和研究，重新界定细分为优质1/3焦煤、标准1/3焦煤和1/3焦煤Ⅱ三个精煤品种，分别对接不同的目标市场，受到了客户的广泛欢迎，提升了营销工作质量。

精准的市场定位和超前的布局投入，让枣矿集团进入了收获季。2016年，他们原煤入选率、精煤回收率分别达75%、78.5%，同比提升15.5%、2.5%；完成精煤产量1164.2万吨，同比增长35%。通过产品结构优化，拉动商品煤综合单价回升40.21元/吨，实现结构性增利9.04亿元。

### 为产品植入“科技芯”

随着“精煤战略”的深化，枣矿集团已经不仅仅满足做“单一的煤炭生产商”，而是通过向产品植入“科技芯”，积极向“煤炭产品综合服务提供商”转变。

他们与武钢合作成功研发的“气精煤在炼焦中配比使用”课题，不仅降低了对方燃料成本，还推动新安煤业公司气精煤月使用量由原来的2万吨提高到4万吨；与马钢合作完成的科研课题，直接拉动该集团1/3焦精煤在马钢生产中的配比，由原来的5%提高到10%。而“孵化”这些课题的平台，就是枣矿集团成立的“煤炭产品研发中心”。

该研发中心自2015年6月成立以来，先后与全国十余家知名院校、大型钢铁和焦化企业建立了煤炭产品技术交流和研发机制，为客户提供“私人定制”服务和燃料综合解决方案。截至目前，他们已成功研发新精煤品种18个，开发优质新用户15家，新产品销量占比达25%以上。

去年10月份，他们又与部分重点客户签订了《高硫小槽煤高效分选技术与煤泥水处理技术研究》、《高硫气肥精煤在马钢焦化

中的配比使用》、《低热值电厂燃料配制》等科研攻关课题。其中，《低热值电厂燃料配制》课题的研究，能够使该集团每年200余万吨的洗泥、煤泥转化为内部电厂燃料，可替代100万吨原煤，实现增效上亿元。

2017年，枣矿集团计划通过有针对性地提升产品科技含量，带动原煤入选率提升到80%，再增效4000万元以上。

### 增值服务创造盈利新空间

在高煤公司产销协同工作室，工作人员不仅要每天研究“卖哪种煤更挣钱”、“卖给谁更赚钱”的问题，而且还要思考用什么样的运输服务方式，让双方收益实现最大化。

枣矿集团坐拥大运河“黄金水道”，还具备完善的自备铁路线，优越的交通和区域位置，让他们在运输上有更多的选择。通过长期摸索实践，他们目前已经开发出了高编火车、老K车一汽运—船运、汽运—船运三种主要的运输组合模式。

“就拿到湘钢的运费来说，纯火车运输比第二种方式每吨成本要高70多元，在到厂价相同的情况下，就相当于少卖70多块钱。”高煤公司销售科科长刘永介绍说，他们还会根据运费和环保政策的变化，动态调整运输组合方式，以达到最经济的服务效果。

据了解，2016年，枣矿集团通过大力开发水路运输和优化运输模式，综合运费较以往单纯车运平均降低30元/吨，全年完成水运量203.18万吨，同比增加150.22万吨，仅此一项就增加收益3048万元。

枣矿集团还把做优、做实服务作为减少质量纠纷的重要举措。专门出台了《煤炭质量信息传递管理办法》，用事前管控手段降低事后纠纷成本。据了解，在2014年，他们共发生煤质纠纷41起，赔付用户524万元，2015年共发生纠纷21起，赔付用户100余万元，而2016年则实现了零纠纷、零赔付。

“通过深化供给侧改革，推动了枣矿集团营销模式从推销、营销向‘引销’转变，构建了以增值服务为主导的产品价值增值链。”集团总经理杨勇献说，这不仅是市场低端时期保障主业不亏损的基础，更是在市场回暖时拉动企业效益再登高的重要引擎。

## 枣矿集团文明创建工作硕果累累

7单位分获省、市文明单位、社区称号

本报讯 近日，山东省文明委和我市文明委分别命名表彰了2016年度省级和市级文明单位、文明社区，枣矿集团收获丰硕成果。蒋庄煤矿、物流中心、救护大队被山东省文明委授予“2016年度省级文明单位”称号，柴里煤矿富盛园社区被授予“山东省文明社区”称号，柴里煤矿、山东丰源轮胎公司、通晟实业公司被市文明委授予“2016年度市级文明单位”称号。

近年来，枣矿集团坚持把创建精神文明单位、文明社区作为企业和和谐发展的重要支撑，紧紧围绕企业中心工作，积极培育和践行社会主义核心价值观，广泛开展形式多样的精神文明创建活动，着力强化干部职工思想道德建设，始终保持了文明创建工作活动的生机和活力，为矿区和谐稳定打下了坚实的基础。

## 八亿橡胶跻身省橡胶行业50强

企业综合实力和品牌影响力稳步提升

本报讯 日前，从山东省橡胶行业协会获悉，八亿橡胶有限责任公司凭借在轮胎制造中的稳步增长，成功跻身省橡胶行业综合实力50强。

据了解，本次评选活动是由省橡胶协会依据《山东省橡胶行业综合实力50强评审细则》，本着科学、公正、公开的原则，对全省申报的100余家企进行综合评审，最终确定入选名单。

近年来，该公司始终坚持“品牌、创新、高端”的发展战略，积极创新营销模式，调整产品结构，主动适应市场变化需求，产品产销量逐年增加，企业综合实力和品牌影响力稳步提升。目前，该公已建成年产300万套的全钢载重子午胎生产线，拥有“八亿、亿陆行、稳路德、平安路、安承、安逸”六大品牌和39项国家级专利，是国家级高新技术企业、省级工业设计中心和省级工程技术中心，产品远销全球60多个国家和地区。（刘启伟）

## 蒋庄煤矿职工收获新年幸福大礼包

开通通勤班车解决职工乘车难的问题

本报讯 蒋庄煤矿围绕建设“共创共享型”矿井，积极倾听民意、改善民生，尽心尽力为职工群众办实事、做好事、解难题，赢得了全矿职工家属的一致好评。

“原来一到快下班的点，就想着和谁拼车回家，现在好了，自从矿上前几天开通了到滕州的班车，再也不用为回家的事发愁了，矿上的这项民生举措，是给我们职工最好的新年大礼包。”职工王新华高兴地说。

近年来，随着蒋庄煤矿在滕州市区居住职工的不断增加，上下班乘车成了困扰这部分职工的一大难题。该矿领导了解这一情况后，积极与滕州国运公司沟通协调，开通了矿井至滕州的5辆通勤班车，解决了家住滕州职工的乘车难问题。

（李平）

## 欢天喜地过大年

为庆祝丁酉鸡年新春佳节，丰富职工家属节日文化生活，连日来，矿区各单位纷纷组织开展形式丰富多彩、职工喜闻乐见的活动，欢庆农历新年，百里矿区处处欢声笑语，一片幸福祥和景象。

▲枣矿集团举办的2017年春节文艺晚会，为职工家属送上了丰盛的节日文化大餐。（亚峰 政德 摄）

▲扑克挑战赛成为高煤公司干部职工春节期间最受欢迎的娱乐活动。（伟伟 庆国 摄）

### 个人自保 结对互保 班组联保

## 柴里煤矿契约化管理打造本质安全矿井

个人自保、结对互保、班组联保。在生产流程中干部职工要做到相互监督、相互提醒，通过个人保安，促进结对互保，推动班组联保，达到实现全员保安的目的。

“契约关系双方权利是相互的，义务是一致的，安全和利益互相捆绑，一人违章，多人连责。”安监处工作人员陈福辉说。

“个人自保契约就是要对自己负责，我不伤害别人，我不被别人伤害，我不伤害自己，也是个人对自身安全及班组安全的承诺，自己都不注意安全更无法保障整体的安全。”综采二区职工刘军说。

该矿积极倡导“我的安全我负责，你的安全我有责，全员保安我尽责”的理念，进一步增强广大干部职工安全工作的高度自觉性和强烈责任感，不仅要做到我要安全，而且要确保大家安全。

该矿推行的全员“契约”化管理，突出

现典型和严重违章的，对结对另一方给予同等经济处罚；一方月度内连续出现2次以上违章的，结对互保人员共同下岗一个月；一人违章作业造成各类人身事故、较大侥幸事故的，结对保安契约人员共同承担责任。

“不带‘剑’的契约就是一纸空文，它没有力量去保障职工的平安。”杨明介绍说，他们通过安全和利益互相捆绑，进一步调动了职工抓好安全、互保安全的积极性，推动安全管理从“严管安全”向“经营安全”转变，从“要我安全”到“我要安全”转变。

该矿这次签订安全契约，旨在全方位、立体式打造本质安全型矿井，不仅有针对性地为做好安全生产工作提供保障，而且对职业健康、交通安全等诸多方面，都作了细致的特别规定。

（房蓝军）

## 安全为天

（房蓝军）

