

落好关键“子” 走好决胜“棋”

——枣矿集团精准部署“五个新突破”巧解闯关突围“玲珑棋局”

□ 王亚峰

持续发展的动力源泉。

根植创新“基因”

党的十八大指出要加快实施创新驱动发展战略。枣矿集团按照这一要求,注重把创新“基因”根植于“五个新突破”推动和落实的全过程。作为因煤而生、依煤而兴的煤炭企业,枣矿集团改革的发力点首先瞄准主业生产。2016年,他们投入8.6亿元用于装备升级、优化工艺,新上的“三大一小”综采设备在付煤1007工作面、高煤301工作面、田陈7112工作面、滨湖16108工作面收到了显著的效果,为矿区开创高产高效新局面探索出一条切实可行的新路径。在今年初,付煤公司在矿区率先取消了夜班生产。

据了解,2016年,围绕主业安全生产,矿区共完成小改小革1785项,催生了一大批实用、实际、实效的研发成果。

生产工艺和模式的创新发展,为主业发展夯实了基础。而枣矿集团瞄准发展短板锐意改革、聚力创新,更是有效增强了企业前行的动力。

翻开该集团2016年党委中心组学习记录簿,股票发行、上市公司并购重组、资产证券化等新概念、新知识赫然记录其中。这是枣矿新一届领导班子坚持问题导向,着力补齐企业发展短板的积极实践和有益尝试。

随着企业改革发展的深入,实体产业作支撑、物流贸易扩规模、资本运作创效益三足鼎立、协同发展的转型布局日趋清晰。然而,作为传统的煤炭企业,资本运营一直是“木桶的短板”,严重制约着企业的转型发展。

他们坚持问题导向,着力推动部分优质资产上市和资产证券化工作,走产融结合的新路子,借助资本市场的力量,补齐发展短板。目前,丰源轮胎“新三板”挂牌工作完成了节点目标,6.6亿元资产证券化产品即将发行,与中国信达合作设立了50亿元股权投资基金,25亿元经营性债转股项目也完成了账户设立等前期工作。

坚持效益中心

“五个新突破”聚焦的是瓶颈短板,提升的是企业创效能力。2016年靓丽的经营数据证明,“五个新突破”已经成为枣矿集团增收提效的强劲动力。

在2016年的“成绩单”中,有一组数据特别引人注目:获取政策红利3.77亿元,其中实现依法维权创效1.23亿元。

他们抓住国家化解煤炭行业过剩产能、推进供给侧



枣矿集团煤炭、非煤实体、物流贸易营业收入分别占比12.66%、19.35%、67.99%,产业结构调整成效明显,打破了长期以来“一煤独大”的格局。

结构性改革、清除“僵尸企业”等机遇,成立政策创效研究会,全面深入研究经济新政策,在供给侧改革、减免税费管理、资源综合利用、土地塌陷治理、降低隐形成本等方面依法争取国家政策,切实把政策红利转化为了效益红利,开辟了依靠政策创效的新路径。

与政策创效交相辉映的是,他们深度推行的产销协同模式。

在煤炭市场新常态下,枣矿集团立足供给侧改革,提出了变“生产煤炭”为“经营煤炭”的新思路,为客户定制产品,牢牢抓住了市场主动权。

据统计,截至2016年底,他们累计新开发精煤品种18个、优质客户15家;完成水运量203.18万吨,运费较车运平均降低30元/吨。通过持续优化产品、市场和运输结构,拉动煤炭价格上涨40.21元/吨,综合煤价同比增加75.32元/吨,实现结构性增利9.04亿元。

“省下的就是赚来的,节约的就是利润”。在开源的同时,他们还着力做好做活做“节流”文章。通过设备自动化升级,节约运行费用2620万元。建设了招标采购专家库、电商平台,实施了物资采购评议制度,采购额同比下降1.88亿元。强化控员降本,完成净减员5027人,节约人工成本2亿元。通过综合施策,去年,枣矿集团商品煤完全成本同口径下降2.52元/吨。

推进行稳致远

2016年10月25日,枣矿集团与齐鲁新航集团签订了《山东省七五生建煤移交接管划转协议》,这标志着

他们成功完成了滕东矿等5对监狱煤矿的接管工作,1.4亿吨的煤炭新储量正式划入枣矿“版图”。

面对本部资源日益枯竭的紧迫形势,枣矿集团把增加资源占有量作为战略性工作来抓。2016年,他们通过搬迁3个压煤村庄解放685万吨资源;与中国信达、华电集团战略合作,以参控股、托管等低投入、低风险、低成本的新模式,在资源合作开发上搭建了更高平台。

他们还坚持煤与非煤并举,着力加快产业结构调整步伐,为主业转移和人员分流创造更大、更多、更宽的渠道和平台。

立足“实体经济作支撑、物流贸易扩规模、资本运作创效益”的发展布局,枣矿集团聚焦主导和优势产业,实施了非煤“归核”发展战略,在资金、人员、技术、政策上向橡胶、煤电、煤焦、物流贸易等产业全面倾斜,集约发展,集群创效,不乱铺摊子。

2016年,物贸板块实现营业收入464亿元,增长123%。煤化工板块全年实现利润2.83亿元,同比增长246.45%;橡胶化工板块实现产销匹配、上量增利,丰源轮胎提前行业标准两年跨过盈亏平衡点。在煤电一体化基地建设上,建阳电厂二期、炭黑一期、田陈生物质电厂建成运行,八一电厂2x35万千瓦一期工程预计今年一季度试运行。

当前,枣矿集团煤炭、非煤实体、物流贸易营业收入分别占比12.66%、19.35%、67.99%,产业结构调整成效明显,打破了长期以来“一煤独大”的格局。

田陈煤矿实施“挂职第一书记”制度

对基层单位进行“五包五保”

本报讯 2月21日一大早,田陈煤矿信访办主任丁文增就拿着“第一书记”写本来到了他所在“挂点单位”——机电科修理厂党支部,他要赶在大班班前会前给职工传达近期系列会议精神。

这是田陈煤矿党委新年实施的一项新举措,党群部门副科级以上管理人员定期到包保单位挂职“第一书记”,按照“五包五保”(包宣传发动保思想统一,包安全宣教保安全生产,包任务完成保优质高效,包创新创效保管理提升,包队伍稳定保单位和谐)的要求,协助基层单位抓好工作推进。

为确保党群挂点包保全覆盖,他们把党群部门副科级以上管理人员划分为8个挂点包保小组,分别挂点包保全矿36个基层党支部,每半年轮换一次。

他们还“第一书记”实行“痕迹式管理”,从到岗情况、工作作风、工作实绩、群众测评等方面严格考核评定,每月进行考核打分,并将履职情况作为年度优秀党务工作者评选依据。(蒋振华)

甘霖实业公司千方百计盘活存量资产

年增加收入达100余万元

本报讯 甘霖实业公司依托现有的闲置土地、厂房及区位优势,积极盘活存量资产,加大招商引资工作力度,培植和开发新的经济增长点,着力推动企业增收创效、转型发展。

他们本着互惠互利、优势互补、合作共赢的原则,与山东盛源化工公司洽谈合作,新上二氨基、二苯醚生产项目,可安置职工50余人;与枣庄盈丰化工有限公司合资建设年产6万吨造纸助剂生产项目,既可增加企业效益最大化,又可安置富余职工。另外,他们还积极推进硅胶生产项目引进工作,争取尽快完成环评手续。

近年来,该公司积极拓宽经营思路,利用土地、厂房等闲置资源,先后与多家企业合作,年增加收入100余万元。(孔凡亮)

高煤公司着力打造高素质职工队伍



高煤公司树立“检修过程就是培训过程,工作现场就是培训课堂”意识,不断拓展实景培训的力度和广度,着力打造一支高素质的职工队伍。图为洗煤厂机电车间电工班边检修边培训现场。(方方 陈磊 摄)

(张胜奎)

废品堆里淘“真金”

面对煤炭市场新常态,柴里煤矿两眼向内抓管理,持续深化“六零”节约降本机制,通过完善制度,最大限度发挥人、物、管理、质量、行为、意识等节约要素效能,着力增强干部职工“源头节约、流程节约、细节节约、质量节约”的意识,从废品堆里淘“真金”,努力创造最佳经济效益。

图为职工维修废旧设备现场。(李志军 摄)



滨湖煤矿强化产、运、洗、销煤质链条式管控

力争实现全年减矸增量10万吨、增盈1400万元的目标

本报讯 面对市场新常态和矿井发展实际,滨湖煤矿不断深化“保煤质就是保饭碗、保吃饭”的思想共识,着力推动产品结构、运输结构、销售结构的深层次变革,进一步强化产、运、洗、销煤质链条式管控,瞄准新一年“减矸增量10万吨”的“经营煤炭”工作目标持续发力。

该矿在系统分析井下采场布局、工作时间、设备设施等可能影响煤质的客观因素的基础上,制定出台了全面加强煤质管理的考核办法,将抓任务完成和抓煤质相挂钩,煤质好坏直接决定基层区队的工资收入高低,充分调动生产区

队抓煤质的积极性,从“负制约”向“正激励”转变。

在强化经济考核的同时,他们从抓好井下现场源头入手,成立了由地测科牵头,安监处、调度室、考核办、采掘科室人员组成的煤质验收小组,每周对工作面的进尺和采高进行测绘和素描,指导生产区队抓好采高和层位控制,并采取专项检查、动态取样和在在线分析相结合的办法,全面加强煤质的监测监控。

他们充分发挥井下一465矸石分运系统、122采区分矸系统的煤质调节作用,所有矸石全部进入矸石仓,严格落实煤矸分

运制度。煤质督察小分队紧跟现场,不分时间、不分地点,动态对井上下各生产系统进行巡查,严惩矸石、杂物进入煤流的现象,坚决杜绝不必要的“废物”占用空间、系统资源,通过减少矸石来增加原煤产量,进一步提高效益。

“我们只有发挥洗选加工优势,环环相扣,才能提质量、稳客源、增效益。”矿长邓涛在谈到洗选管理工作时这样说。

他们根据井下生产条件的变化,全面加强12煤和16煤的分落、分储、分运管理,对地面煤场进行了区域划分,精煤、原煤、次煤、煤泥等分别存储,杜绝不同类别的煤种混杂。

同时,积极对接市场,以客户需求为出发点,根据井下煤质情况,充分发挥重介浮选系统优势,着力提高精煤产率,全程做好重介分选和煤泥水处理等各个环节的实时监控和调节,及时反馈和分析煤质信息,提升煤炭质量,丰富产品类型,盘

活销售渠道,使产品结构更加符合客户需求。

他们把“精诚服务”作为提升市场竞争力的强力推手,对重点用户、潜在竞争对手和自身产品竞争优势进行动态趋势分析,及时掌握市场信息变化,确保生产适销对路的产品,以最好、最优的产品质量巩固现有市场,拓展新的客户,力争实现效益最大化。严格落实“营账式”营销和“订单式”生产模式,以“好煤卖好价、次煤有市场、产品多元化”助推增量、提质与增效的紧密衔接。

“实现全年减矸增量10万吨、增盈1400万元的目标,不仅要自上而下做好抓煤质管控的表率,更要自下而上争当抓煤质提升的先锋。这不仅能增加职工收入,提高职工幸福指数,而且更会力促矿井产销走向一个良性循环发展的道路。”邓涛说。

闻鸡起舞 砥砺前行

——矿区各单位新年开启新征程

