

枣庄集团召开年度非煤工作调研汇报会



本报讯 12月20日,枣庄集团党委书记、董事长杨尊献在供电工程处主持召开年度非煤工作调研汇报会,听取7家重点工作非煤单位工作情况汇报,对下步工作提出要求。集团领导班子成员王立才、刘国昌、张传毅、许庆刚、张延伟、夏竟出席会议。有关部室负责人参加会议。

杨尊献在讲话中充分肯定了各单位2018年工作成效。他指出,一年来,各非煤单位虽然发展还不平衡,但都有了很大进步。主要表现在:管理基础比较实,规范化管理有提升。从数据上看,盈利的单位在增盈,亏损的单位在减亏。但应看到,发展中还存在规范化管理有差距、思想解放有待提升、责任意识和忧患意识有待增强等问题。

杨尊献就做好下步工作提出要求。一是增强责任意识与忧患意识。亏损企业要主动从管理的角度分析原因,倒逼管理水平提升。二是突出问题导向,找准发展短板。要抓主要矛盾和矛盾的主要方面,坚持一企一策,增强盈利能力。三是提升经济运行质量。各单位要脚踏实地抓好发展措施的落实落地。要提高对“四金占用”的考核比例,充分利用集团公司大平台,融合协同,增效降本。四是抓好全面对标。从体制、机制、制度上找原因,敢于创新、勇于创新、善于创新。五是充分利用工资这个经济杠杆的作用,提高各单位积极性。要尽快制定明年薪酬分配方案,通过薪酬分配明确责任,压实责任。六是抓好人才队伍建设,向煤矿看

齐。要加强人才队伍建设,积极引进各类急需人才,加大智能化建设,实现以机换人。七是进一步抓好安全、稳定、廉洁等工作,确保不出现问题,实现和谐发展。

王立才对各单位取得的成绩给予肯定,对下步工作提出要求。他指出,一是当前正是枣庄集团爬坡过坎时期,各单位要注重开源节流、资金压控。二是加强对

标管理。不仅对标先进单位数据,更要通过数据分析找出差距原因所在。三是要进一步压缩中间商,理顺供应商,切实降低财务成本。四是八亿橡胶公司要练好内功,强力治亏,强化内部管理,扭转亏损局面。五是部分单位提出的“债务创效”,不可作为长期使用的手段,有关部门要加以管理。六是理念上要转变。在内部管

理等方面要向煤矿学习,增强主观能动性。

刘国昌、张传毅、许庆刚、张延伟、夏竟围绕分管工作提出了意见和建议。

中兴建安公司、供电工程处、物流中心、盛隆化工公司、同泰能化公司、八亿橡胶公司、丰源轮胎公司主要负责人作了工作汇报。(闵令文)

本报讯 大家都经常“追剧”,但上千集的电视剧你看过吗?柴里煤矿就有这样一部“电视剧”,目前已经播出1191集,而且一直在持续更新中。无论是在工广、井口的大屏上,还是在基层区队、职工家庭的电视中,每天都会固定翻出,它就是该矿摄制的安全“双示”警示教育片。

据悉,该片是通过对历史上今天的安全事故进行“事故案例警示”、对每天现场存在的安全隐患进行“隐患亮相警示”,制作成“双示”警示教育片,片中还包括煤矿安全规程解读、安全祝福提示等内容,利用班前班后会、职工休息时间,组织职工集中或自主观看,实现从严管理与柔性感化相结合,使安全教育“精准”入心,做到警示教育、隐患公示、亲情感教育常态化。

自“双示”警示教育开展以来,该矿目前累计制作安全警示教育短片达1190余个,公示各类安全隐患8800余条、各类典型事故案例2910余个,有力增强了干部职工主动抓安全的自觉性和积极性。

“双示”教育片用身边真实的案例教育职工,大大增强了职工的安全防范意识,虽然每天只有四五分钟,但职工愿意看,效果非常好。”综掘二区区长牛塞银深有感触。

以史为鉴才能警钟长鸣。11月中旬才结束、持续4个多月的3#605工作面过

断层工作,因顶板条件较差、现场安全环境复杂,再加上部分干部职工“赶产量、保效益”思想抬头,让承担该项工程的综采二区安全压力非常大。为保证安全生产,该单位以每天严格组织收看“警示教育片”为抓手,强化职工思想教育,迅速扭转了盲目赶产的错误思想。

“观看‘双示’教育片,比管理干部苦口婆心地强调、安排更能使职工上心,时刻警醒职工遵章作业,敬畏安全。”综掘工区党支部书记朱宗喜说。

连续上千集的安全“双示”警示教育

片,让职工在潜移默化中,增强了安全意识,夯实了矿井安全基础。据悉,今年以来,该矿安全事故和“三违”总数同比分别下降了50%、20.3%,安全隐患同比减少11.9%。

“把身边的案例和隐患拍成警示教育片,就是要让职工深刻感受到父母、妻子、儿女对他们的牵挂,感受事故带来的震撼,从而全面提升安全素养,塑造全新的安全心智,也为推行‘全层级自主管理’打下了坚实的思想基础。”柴里煤矿矿长李文如是说。(刘光贤)

精煤,市场需要什么我们就生产什么,客户需要什么我们就发运什么。由于煤质好、服务好、信誉好,所以我们的市场越来越宽,效益也越来越好。”说起当前的精煤市场,纪玉华很开心。

现如今,十一级精煤已经成为该公司在市场上走俏的主打产品之一。“个性化”定制颠覆了传统营销模式,打破了该公司精煤产销瓶颈。今年以来,该公司精煤客户由原来的5家增加到目前的15家。其中,十一级精煤销售占比达40%。

“精煤创效已成为新煤公司今年的主要盈利源头。2019年,我们将继续加大产品研发力度,全面释放优质产能,推动矿井高质量发展。”谈起新的一年发展,新煤公司经理杨传常成竹在胸。(郁琳)

好煤拍了个好价钱

本报讯 笔者日前从新安煤业公司获悉,该公司新研发的十一级精煤,在山东能源集团煤炭竞拍系统的竞拍价一路飙升,从每吨830元涨到1040元。仅此一项,12月以来,已增效益1000余万元。

“没想到十一级精煤,能竞拍到这么高的价格。这说明这个新煤种得到了市场充分认可,我们真是打心眼高兴。”该公

司选煤厂厂长纪玉华说。

近几年,由于长协电煤任务较重、精煤

公司精煤产销一直处于“大马拉小车”的窘境。开发适应市场需求的新煤种、降低产品成本价格迫在眉睫。为此,他们成立研发团队,通过系统的市场调研、浮沉试验、效益测算,研发了适应市场需求的高灰精煤新品种——十一级精煤。

据该公司选煤厂厂长刘晓明介绍,随着炼焦技术进步和煤化工产业链延伸,焦化企业特别是独立焦化企业对高挥发分的气精煤需求有较大幅度增加。该厂新研发的高灰精煤就是针对这部分客户

进行的“个性化”定制。

“这两天,客户要灰分9%以下的精煤。各采煤区队注意,要严格控制顶板、底板,尽量减少矸石混入。”在该公司近期早调度会上,分管煤质运销工作的副经理李涛连续进行了着重强调。

每天,新煤公司都会根据客户需求安排当天的产销协同工作。从生产源头、精煤洗选、煤质监测、配煤销售各环节,严把煤质关,全力满足客户需求。

“无论是六级、八级精煤,还是十一级

精煤,市场需要什么我们就生产什么,客户需要什么我们就发运什么。由于煤质好、服务好、信誉好,所以我们的市场越来越宽,效益也越来越好。”纪玉华很开心。

现如今,十一级精煤已经成为该公司在市场上走俏的主打产品之一。“个性化”定制颠覆了传统营销模式,打破了该公司精煤产销瓶颈。今年以来,该公司精煤客户由原来的5家增加到目前的15家。其中,十一级精煤销售占比达40%。

“精煤创效已成为新煤公司今年的主要盈利源头。2019年,我们将继续加大产品研发力度,全面释放优质产能,推动矿井高质量发展。”谈起新的一年发展,新煤公司经理杨传常成竹在胸。(郁琳)

枣庄矿务局率先放开煤价以后

背景:上世纪90年代以前,国有煤矿实行统购统销,企业没有定价权。煤炭价格的市场化进程从1992年才开始起步。当年6月,国务院正式宣布从7月1日起,全面放开指导性计划煤及定向煤价格,取消计划外煤炭最高限价和超产、增产加价,同时放开徐州、枣庄两个矿务局的全部煤炭价格。从此,改革开放的春风吹遍了国家煤炭工业,到1994年,国家基本放开了全国各类煤炭产品的价格。

为纪念改革开放40周年,挖掘这段早已埋藏在记忆中的历史,枣庄集团宣传部专门采访了原枣庄矿务局副总经济师兼运销处处长瞿荣贵,回顾枣庄集团1992年率先放开煤价的历史,探讨其实践意义。

炭质量好,我们愿意用,但价格太高,我们也不能在一棵树上吊死。”这迫使我们根据市场规律重新核定煤价。

由于我们的思想不适应,加上当时山西煤对华东市场的冲击,两次定的价格都偏高,销售情况虽有所好转,但还是不理想。经过第三次核价,才使枣庄矿务局的煤炭价格符合市场价格,用户才予接受。

走向市场的一开始,在定价上的失误,使我们深感价格信息工作的重要性。于是,我们成立了一个煤炭销售信息中心,与煤炭部信息中心联网。在北京、上海、徐州、连云港等城市及港口设置了驻外办事处,聘请了26名兼职信息员,遍布华东几个主要煤炭市场,及时反馈信息。

我们还成立了分管副局长领导下的物价领导小组和物价信息科,配备了专职物价员,印制了煤价核定通知单,制定了煤价管理办法,对价格的制定原则、审批执行、管理等都做了明确规定,初步形成了比较系统的价格体系。综合品种、质量、地区、运输流向和市场部署等方面因素,我们可以适时适度调整煤炭价格。

用优质产品和服务提高竞争力

市场经济的最大特点是优胜劣汰,提高竞争力的核心是提高产品和服务质量。

为此,我们开展了“双优质”活动,从开采矿石到装车外运每一道工序都严格把

关,制定了配套的管理、考核、奖惩制度,确保产品质量。为确保枣庄煤在国际市场的信誉,我们制定了一系列出口煤质量管理办法。由于质量稳定,我们的煤被有关部门定为出口免检商品。

同时我们把优质服务作为一件大事来抓,坚持信誉第一、用户至上,从计量、安排发运到售后服务等,全方位做好服务工作。我们枣庄矿务局就是靠“双优质”活动打开了市场,树立了良好的信誉。

在计划经济模式下,我们的产品比较单调,市场经济下就完全不同了,煤矿生产的产品必须根据市场的需求而改变,否则路子会越走越窄。枣庄有24种煤,最好的是肥煤。当时这种煤国家很缺,价格高,竞争力相当强。枣庄煤田经过100多年的开采,这种资源越来越少,只有东部矿区有极少资源,以前很多都用作民用煤了。

为了满足客户需求,也为了增加矿务局的效益,我们实施跨矿入洗,把东部矿区的这些原煤拉到西部矿井全部入洗成肥精煤,带动了矿区的销售工作。这个时候,由于几个老矿的关井,我们没有了这部分资源,但地方小煤窑还有这种煤,我们就买了入洗,每吨可以赚50元左右,效益非常可观。我们还进行煤种改造,在陶庄“气改肥”的基础上,八一矿将气煤配洗部分强肥煤,变成肥精煤。根据市场对精煤需求量大的情况,增加了精煤供货量,不仅品种增加、结构优化、产品增值,而且满足了冶金行业的需要,取得了较好的经济效益。



1992年,枣庄矿务局向日本出口精煤,成为全国第一家通过市场机制自主出口煤炭的企业。

2018年省属企业文明单位揭晓

枣庄11家单位榜上有名

本报讯 近日,山东省省属企业精神文明委员会命名表彰了2018年度省属企业文明单位,枣庄集团收获丰硕成果,11家单位榜上有名。

据悉,在此命名表彰中,2018年度新增省属企业文明单位35个,其中七五煤矿接管来首次荣登榜单;2018年度复查合格省属企业文明单位187个,高庄煤业公司、通晟实业公司、付村煤业公司、田陈煤矿、滨湖煤矿、中兴建安公司、铁运处、物流中心、蒋庄煤矿、枣庄集团党校等10家单位再次跻身榜单。

据了解,2018年,枣庄集团紧紧围绕企业中心工作,充分发挥思想引领和精神支撑作用,积极培育和践行社会主义核心价值观,广泛开展了形式多样、富有成效的精神文明创建活动,着力强化干部职工思想道德建设,以高起点、高标准、高质量的工作推动矿区精神文明创建工作不断向纵深发展,在全体干部职工中形成了强烈的责任担当和使命意识,营造了团结一心、积极进取的和谐氛围,为企业和谐稳定发展奠定了坚实基础。(曹士刚)

丰源轮胎新一代产品通过欧盟最高等级认证

本报讯 近日,山东丰源轮胎公司自主研发的新一代产品再获殊荣,225/60R16 FRD16“远路”轮胎性能达到欧盟标签AA评级标准。

据了解,AA评级是欧洲轮胎标签条例中的最高等级,达到此等级的轮胎产品必须同时在“燃油效率”和“湿地抓着力”均达到A级水准。

AA欧盟标签轮胎是该公司和TTA技术团队联合开发的项目。他们在现有模具花纹水平的基础上,通过对材料应用、配方开发、产品设计等方面不断创新优化,历时两年多,研发出了一款滚动阻力系数为6.478 N/KN、湿抓地指数为1.58G的高端轮胎产品。2018年10月,经权威机构认证,其“燃油效率”和“湿地抓着力”均达到欧盟轮胎标签条例中的最高等级。

近年来,丰源轮胎公司始终秉承“奚仲造车”的创新精神,把技术创新作为企业发展“重器”,先后建成了省级研发中心和高规格国家认可的实验室,形成了完善的自主研发体系。(张会 李晴)

付煤公司审计科获评煤炭企业审计先进单位

本报讯 近日,在福建龙岩召开的煤炭行业内部审计工作座谈会暨内部审计“双先”表彰会上,枣庄集团付煤公司审计科获评“全国煤炭企业内部审计先进单位”,是山东能源集团唯一一家获此殊荣的单位。

近年来,该公司审计科以贯彻落实国家法律法规和上级各项规章制度、经营方针为宗旨,紧紧围绕公司经营管理工作热点、难点问题,不断健全完善内审监督机制,拓宽审计工作的广度和深度,提升审计质量与审计效益,充分发挥了内部审计“免疫系统”功能。累计完成各项审计项目137个,发现各类问题1078条,提出审计意见建议971条,被管理层及被审计单位采纳931条,为该公司加强内控管理、防范经营风险、提升管理水平、促进党风廉政建设发挥了重要作用,当好了经济运行的“安全员”。(张程 王福勇)

要闻直通车

机制作为主攻方向,在用工制度上建立起职工能进能出和竞争上岗的动态管理机制;在干部人事制度改革上,建立了能者上、平者让、庸者下的动态机制;在工资分配制度上,建立了工资能多能少的激励机制。矿务局以这三项制度改革为突破口,局属各单位多挣多吃,少挣少吃,不保护落后。同时,不断完善承包经营体制,实行层层承包,把承包责任落实到基层职工,严格考核和奖惩,极大地激发了大家的积极性。

把企业推向市场后,经营状况逐年好转,职工收入也不断提高,干部职工的积极性越来越高了。当时大家都说,枣庄矿务局的营销工作搞得活,我们在全国介绍了好几次经验,新汶、肥城等矿务局也都派人来学习。

把企业推向市场,既是挑战也是机遇。事实证明,面对挑战,只有不断地去适应、去改变,抓住机会练好内功,才能在市场的大浪淘沙中屹立不倒,变得更强壮。走到今天,枣庄集团也是经历了不少的挑战和考验,正是这些考验,让我们不断地解放思想、改革创新,实施供给侧结构性改革,将采场与市场深度对接,成立产品研发中心,实施产销深度协同战略,为煤炭行业提供了枣庄智慧和枣庄方案。

瞿荣贵,1936年出生于山东临沂,1955年参加工作。1984年,任枣庄矿务局运销处副处长。1985年,任枣庄矿务局运销处处长。1993年,任枣庄矿务局副总经济师兼运销处处长。1996年8月退休。

放开煤价 更需放开思想

煤价突然放开,我们没有思想准备,对市场经济也不懂,当时走了一些弯路。过去,我们执行的煤价是国拨价,照本宣科。突然改成市场价,由企业自主定价,到底定多少合适,我们心中没有底。于是做了个市场调查,把价格定出来。本想卖个好价钱,结果价格定高了,山东的一些用户提出退货,南方的用户也不积极了,销售工作一度处于被动。

对此,我们及时研究对策,派出市场调查小组,分别到上海、江苏、山东、安徽、湖北、湖南、江西7个省市进行调查,听取他们的意见。一位钢厂的负责同志讲:“你们的煤