

# 产能过剩下是否需要进口煤

## ——后“黄金十年”煤炭的再认识之三



李振

提及眼下煤炭市场的滑坡,煤炭行业的产能过剩是无法回避的主要因由。但与国内煤炭总量过剩相对的,却是进口煤炭总量的一步提升。据海关总署发布的数据显示,今年1-4月份,中国进口煤1.1亿吨,同比增加2.3%。

国内煤炭产能过剩,还要不要进口煤?对于深陷危机的国内煤炭行业来说,自然是盼望封住国门、堵住“洋煤”,以撬动需求不旺的国内市场,挽企业于危澜。而对于数量更为庞大的用煤企业来说,进口煤和本土煤却意味着巨大的成本差异。经过“黄金十年”的加温催熟,国内煤矿人

工、税费以及各项建设投入不断提高,煤炭运输成本持续增加,煤炭开采难度加大,开采成本提高,安全隐患增加……这些因素的叠加使煤炭成本暴涨。而开采难度大、安全系数高、海运成本低的进口煤则在此时显现出其价格优势,迅速赢得了我国东部地区广大用煤企业的青睐。倘若停止煤炭进口,势必提高这部分企业的用煤成本,并传导至下游产品,从而降低在国际市场中的竞争力,其影响或远甚于进口煤对煤炭行业的冲击。

对于国内煤企来说,堵住“洋煤”也并非一劳永逸。纵观国际煤炭市场,煤炭企业的竞争已到了白热化阶段,正是全方位比拼价格、质量、服务等综合实力的洗牌期,唯有实力更强大、思路更创新、技术更先进的企业方能经过严苛的优胜劣汰生存下来。而限制进口无异于给国内煤企穿上护体的“金钟罩”。实践也一再证明,过度保护下无法产生真正的强者,国内煤企需要也必须在竞争中完成从下水到游泳再

到冬泳的蜕变。

从长远角度来说,煤炭进口还有利于保护日益减少的煤炭资源。煤炭属于不可再生资源,减少国内煤炭的使用就等于减缓了这种珍稀资源的消耗,有利于保障国家能源安全。假以时日,一旦研发出更清洁、更高效的利用方式,煤炭产生的效益可能比眼下的煤发电、煤制油、煤制气要大得多。此外,我国煤炭主产地西北地区生态环境脆弱,尤其是水资源缺乏。现行的煤炭开采方式对地下水资源会造成破坏,因此煤炭进口还有助于西北地区水资源的保护。在“碧水青山”更重于“金山银山”的当下,进口煤这种获取更廉价、更安全、更环保的能源放在眼前,我们为什么要拒绝?

当然,业界对进口煤的争议还存在于进口煤的品质。当前,我国的进口煤中很大比例是低热高硫的褐煤。过去三四年间,我国褐煤的年进口量增长了9倍以上,这在国内对煤炭、尤其是劣质煤“一边倒”式的讨伐中显得更像是“倒行逆施”之举。为此去

年,国家能源局便向煤炭、电力等相关产业发出意见稿,提出要限制低热值煤炭进口,并对进口商设定准入门槛。

要不要劣质进口煤?其实问题的关键不在于进不进口,而在于如何利用。即便将劣质煤完全堵在国门之外,国内的劣质煤需求就会消失吗?因劣质煤燃烧而产生的污染问题就会迎刃而解吗?显然不是。相反,一旦对劣质煤进口加以限制,国内生产劣质煤的小煤矿有可能又会抓住时机发展壮大,并利用成本优势扩大地盘,这对于高投入进行煤炭清洁高效利用研发的大型煤炭企业来说,心理显然难以平衡。

从某种程度上来说,劣质煤进口恰恰给了国内煤炭行业进行升级发展、调整结构的机会。有实力、重研发的大型煤炭企业着力进行煤炭清洁高效利用的研发,同时剥离自身高污染、低附加值的煤种生产,低质低价、安全隐患大的小煤矿则在市场竞争中被自然淘汰,有利于我国形成更完善合理、更现代化的煤炭产业。



随传科 报道

7月15日,山东能源淄川矿业公司开展“慈心一日捐”活动。来自该公司的866名干部职工积极响应,踊跃奉献爱心。据统计,该公司共募捐善款143400元。

## 滨湖煤矿依靠科技优化劳动组合 12部无极绳绞车 年可节约工资500万元

褚舒猛 报道

**本报滕州讯** 山东能源枣矿集团滨湖煤矿始终坚持科学发展,安全发展的理念不动摇,依靠科技优化劳动组合,积极推广使用无极绳绞车,着力提升机电辅助运输系统服务保障水平,不断夯实安全基础,提高了科技兴安水平。据统计,该矿12部无极绳绞车年可节约工资支出500万元。

该矿为解决原有对拉绞车运输方式效率低、安全隐患多的问题,进行多方考察研究选用了无极绳绞车,实现了长距离、可弯曲和起伏变化巷道的连续运输。

该矿井下原拥有小绞车70部,按照每部绞车一个班最低用工两人计算,如小绞车全部使用,每班用人140人。据该矿机电副总张伟介绍:今年以来,井下主要运输部更换了无极绳绞车,现井共有无极绳绞车12部,使用钢丝绳总长16176米,而且布置方式灵活多样,覆盖广,大大减少了人员、设备等投入,提高了工作效率。

该矿工资部门负责人测算,全矿12部无极绳绞车每班用工36人,相比70部普通绞车每班节约用工104个,按照每人每年6万元工资计算,仅工资一项年可节约500万元。

## 唐口煤业 租赁站里“算盘”响

张继涛 报道

**本报济宁讯** 近日,山东能源淄矿集团唐口煤业公司成立了“风筒租赁站”,让该公司使用区队时时打响“算盘”,节约124节风筒可为公司节省材料费5万余元。

为适应公司内部市场化的需要,最大限度地杜绝浪费,该公司针对以前井下风筒每月投入多少节就用多少节的“大手脚”现象,于5月初,成立了以通防队为主的“风筒租赁站”,对使用区队领用风筒采取了租赁办法,每月月底由“风筒租赁站”组织各使用区队负责人到现场对风筒节数进行清查记账,按照掘进石门及半煤岩巷道每百米消耗标准,精算出各区队风筒消耗,超出标准的按每节风筒的实际价格从使用区队材料费中扣出。同时对因挤压、车划、跑漏及人为损坏现场风筒的使用区队,每节风筒按进价对使用区队进行处罚并划入各单位的租赁费。

“风筒租赁的办法,不仅增强了作业人员节约就是增收的经济意识,也提高了风筒使用率和安全性。”该公司通防副总工程师王坚志说。

## 枣庄城乡 配网供电能力显著提升

鞠同心 报道

**本报枣庄讯** 截至7月16日,国网枣庄供电公司改造用电村38个,治理低电压台区198个,新增及更换变压器304台,增加配变容量121.6兆伏安,改造0.4千伏低压线路307千米,这是该公司实施“低电压”消除行动取得的新成绩,为千家万户夏季高峰可靠用电提供了坚强保障。

枣庄供电公司始终把保障民生用电放在第一位,坚持城乡配网建设改造,运维管理和配电自动实用化水平提升“三管齐下”,推动城乡配电网一体化建设大步向前。其中,城乡配网新建改造配线路39条,长度144.5公里;城乡配网运维管理完成225台环网柜“防火、防凝露”专项治理;实施配线路局部绝缘化改造,加装7180只绝缘罩,更换73公里裸导线。同时实施配电自动化“五率”指标周通报,目前终端在线率达到98%,馈线自动化正确动作率达到95%,均全省领先。

自2010年在全省首家大规模启动“村村强网”以来,累计改造用电村768个,惠及50多万群众,连续三年创出“春节不停电”纪录。今年上半年,居民客户端电压合格率得到进一步提升,农村低电压用电报修率明显下降,基本消除供电“卡脖子”和低电压问题,黄庄台区等6个农网低电压台区改造工程入选全省2014年度“农网百佳工程”。

田陈煤矿综采二区

实施责任区管理

## “我的地盘我负责”

蒋振华 魏忠福 报道

**本报滕州讯** “在这里检修开关,一定要停电闭锁挂牌,必须有专人停送电。”7月16日,在山东能源枣矿集团田陈煤矿综采二区309工作面二部皮带机尾,皮带维修工田德献一边检查挂牌情况,一边叮嘱电工李亮。

“从皮带头到皮带尾,这一片都是我的‘地盘’,我的地盘我负责!不论谁在这里干活,只要出现三违现象或者留有安全隐患,我都负有连带责任。”田德献介绍说。

为了保障井下现场始终保持安全状态,该工区在充分发挥好群监员和青安岗现场监管力度的基础上,把井下各个岗位分成小的安全责任田,每个岗点的职工兼任“安全片警”,负责本岗位作业范围内的安全监管。

此外,该工区还强化了零星岗位管理,要求班组在安排2人以上共同操作的工作时,必须明确1名安全负责人,负责本工作区域的安全监管。

为了强化安全片警的责任心,该工区对所有的片警进行月度考核,按照责任区域内的三违情况、隐患条数、机械事故、文明卫生等四个方面进行考核,并按照考核结果进行公布,对最优“安全片警”进行物质奖励,以提高全员参与安全管理的积极性。

“一个职工重视安全,只能保障一个人的安全,只有全员参与安全管理,才能建筑安全生产的大堤,真正实现全员保安。”该矿综采二区区长邓强说。



李长德 报道

7月18日上午10时,国网山东历城供电公司带电作业班成员,对10千伏刘线农网升级改造工程200千伏安变压器实施连接引线带电作业项目,当天地面温度36度,作业车斗内温度高达40度,工作人员冒着高温酷暑连续工作40分钟,在高危、高温下顺利完成引线连接任务。

图为当天历城供电公司工作人员进行带电作业。

严管+真爱 自觉+制约

# “双加”管理文化促安全生产11年

通讯员 刘光贤

实习生 潘晓荣 记者 李振 报道  
**本报滕州讯** 日前,山东能源枣矿集团柴里煤矿的《“双加”安全文化探索与实践》荣获第三届山东省政府企业管理创新成果奖,柴里煤矿也成为该奖项成立6年以来枣矿集团第一家获此殊荣的矿井。依靠“严管+真爱,自觉+制约”的“双加”管理文化,柴里煤矿实现了安全生产11年,连续17年不发生火灾、不封面。

柴里煤矿是我国第一对厚含水平冲积层下开采厚煤层的实验型矿井,水、火、瓦斯、煤尘、顶板“五害”俱全,安全管理难度极大。这样一座“先天不足”的煤矿却成为安全生产的标杆矿井,靠的就是“双加”管理文化的推动。

三年前,柴里煤矿巷修工区职工李强

(化名)还是区队有名的“违章大王”,常常是一个月违章五六次,赚的钱还不够交罚款的。因为不好好工作,妻子离家出走与他闹离婚,一气之下母亲也重病住院,好端端的家庭散了架。该矿区队领导得知情况后,第一时间赶去医院送去了救命钱,而后又多次赶往李强80公里外的岳家一遍遍劝说妻子回家。几个月后,母亲康复了,妻子回家了,企业领导的帮助让这个濒临解体的家庭破镜重圆,李强的态度也来了180度的大转弯。以前的游手好闲变成工作上的积极主动,井下作业更是告别了违章,成了同事信任、领导放心的骨干员工。

一时的安全靠经验,长期的安全靠制度,持久的安全靠文化。秉持着这一安全理念,该矿将安全作为对职工最大的关

爱,通过多种手段提高职工的安全生产意识。6月30日,该矿为职工们播放了该矿刚制作完成的安全微电影《期盼》。片中讲述了一个煤矿“问题青年”在领导、工友、家庭的关怀帮助下,转变思想观念、纠正工作陋习、提升业务素质,成长为一名优秀职工的故事。取材身边的人和事,紧贴矿工的所想所感,电影深深触动了在座职工的心灵。“为爱而严,由严到爱,只有让职工感受到严管理也是一种爱,职工才能产生自觉安全的意识,企业也才能走上良性发展的道路。”该矿巷修工区支部书记张如鹏说。

了解到“真爱”的苦心,职工们对“严管”也更为认同。“柴里煤矿管理严格,我很理解、很赞同,再严也是为了职工安全。”该矿综采二区职工刘克国说。爱要

爱得细致入微,严要严得有理有据。该矿出台了一系列安全生产管理条款,依靠严格的制度约束职工的行为。“三违”罚款返还制度对不重复违章的人员每季返还罚款的30%,三个季度均未重复违章的共返还90%,最大限度地激发职工安全生产的意识;每月开展“树优抓尾”活动,对优胜单位和末尾单位分别给予重奖重罚,让每个职工心里绷紧安全生产的弦;每年开展一次安全典范人物评选活动,对连续15年不违章的个人、班组和区队,分别给予6千至5万元的重奖,在全矿树立安全生产的标杆,让职工们学习有标杆,赶超有对象。一手抓对“三违”人员的整治,一手抓亲情化,该矿的“双加”管理文化不仅提升了安全生产水平,更牢牢拴住了职工的心。

## 中国万达集团招聘启事

中国万达集团作为科技部命名的国家重点高新技术企业,现已发展成为拥有总资产300多亿元、占地560多万平方米,涵盖化工、轮胎、电缆、地产开发四大产业,下辖七大集团、九大经营管理单位,拥有国家级企业技术中心、国家级博士后科研工作站和两家国家级实验室的国家大型企业集团。公司先后进入中国企业500强、中国制造业500强、中国大企业竞争力500强。

根据企业生产经营及项目建设需要,现面向社会高薪诚聘以下岗位人员:

一、招聘岗位(见表)  
二、录用待遇  
正式录用后,公司提供各项社会保险,薪资面议,待遇从优。  
三、报名方式  
报名时间:即日起至2014年7月31日  
公司地址:山东省东营市垦利行政办公新区万达广场  
联系电话:0546-2896086  
联系邮箱:wjql@163.com  
公司网址:  
www.chinawanda.com

职位	性别	年龄	学历	专业	工作经验	其他招聘条件
石化行业高级营销管理人才	不限	40-55	本科	经济管理、营销、石油炼制相关专业	具有15年以上石化产品营销从业经验,其中具有5年以上在三大石油销售分公司担任主要负责人的工作经历;	1、在国内外有石化产品固定客户群,渠道市场,在国内三大石油公司有好人脉关系; 2、精通国有特大型石油炼制企业流程管理,有很强的综合经营管理能力,市场应变能力,组织协调能力和创新能力。
精细化工高级技术人才	不限	40-55	本科	石油,精细化工或高分子材料等相关专业	具有15年以上石油,精细化工技术从业经验,其中10年以上高级工程师或总工程师从业经历。	1、熟悉项目运作流程,主输项目可行性研究报告; 2、负责新建,扩建项目调研,主持工艺路线和设备选型及项目实施全过程(至少负责投资人民币5亿元的化工项目3个); 3、与销售、技术、质保、采购、生产部门沟通协调,整合项目信息。
电缆行业高级营销管理人才	不限	35-45	本科	营销与理工类相关	具有15年以上营销经验,且具有电缆及机电产品8年以上营销与管理团队经验。	1、具备丰富的销售管理能力,有优秀的口头表达能力和沟通技巧,善于人际沟通,项目协调等; 2、在国家电网及500强国企有良好人脉关系。
橡胶行业高级营销管理人才	不限	35-45	本科	营销与理工类相关	具有10年以上工作经验,且具有8年以上轮胎营销与管理团队经验。	1、具备丰富的销售管理能力,有优秀的口头表达能力和沟通技巧,善于人际沟通,项目协调等; 2、在国内前10位轮胎企业有5年以上营销团队管理经验。
生产负责人	不限	35-47	本科	化工、机电、高分子类专业	具有10年以上工作经验,且具有8年以上相关生产组织与管理经验。	1、负责生产过程人员的管理; 2、负责按生产计划安排完成生产任务过程的正常运行; 3、负责生产过程产品质量的控制; 4、负责生产过程突发事件的预防、处理和解决。
营销负责人	不限	35-50	本科	管理类专业	具有10年以上工作经验,且具有6年以上营销团队管理经验。	1、具备丰富的销售管理能力,有优秀的口头表达能力和沟通技巧,善于人际沟通,项目协调等; 2、个人近3年销售业绩在行业内前2位,利润率17%以上。
财务负责人	不限	35-50	本科	管理类专业	具有10年以上工作经验,且具有5年以上财务团队管理经验。	1、具备丰富的沟通技巧,善于人际沟通,项目协调等; 2、已获得注册会计师资格8年以上,在国内特大型企业担任财务负责人或总会计师5年以上。