山能财务公司：资金归集小钱撬动大项目

山能国贸公司：集中采购议价权一路攀升

□记 者 张思凯 李 振
通讯员 刘 红 报 道

本报济南讯 “两个月内完成从融资授信到资金到位，时间短、效率高，更比在资本市场融资节约财务费用近百万元。”日前，山东能源龙矿集团财务部主任会计师张晖告诉记者。依托山东能源财务公司(下简称财务公司)的融资平台，龙矿集团及时拿到了技术改造所需的资金。

当前煤炭市场持续低迷，煤炭企业要想从资本市场获得融资愈发困难，尤其是暂时遭遇经营困难的企业，更是面临着项目贷款难、启动难、企业脱困难的恶性循环。“越是在市场下行、企业经营不利的时期，越要发挥财务公司的信贷优势。”财务公司总经理告诉记者。

这家隶属于山东能源集团的财务公司今年1月刚刚诞生，恰逢煤炭企业生存环境急剧恶化，在资本市场直接的体现就是煤企融资难。为化解这一难题，财务公司在严格履行各审查程序的基础上，积极向集团的重点项目、重点工程给予贷款倾斜，提高办结效率。目前，已向龙矿集团及新矿集团新巨龙公司等投放贷款7亿元，并正在开展黄陶勒盖、付村煤矿等8个项目的授信工作，有力支撑了集团的减亏脱困。

资金支持，说易行难。刚刚成立的财务公司，几十亿的资金从哪里来？靠的就是“化零为整”。山东能源集团下属的生产经营单位近500家，几乎家家都有个沉积资金的“小池子”——几十万元、上百万元在讲究高投入、大项目营造规模效益、集群效应的能源行业几乎无法发挥撬动作用。为此，自成立以来，财务公司打破集团原有财务架构，开展了对各权属企业的资金归集，提高资金利用效率，让分散各处的资金流入集团总部的“大池子”。目前，归集业务进展顺利，集团下属的新矿、临矿、肥矿、龙矿集团和国际贸易、国际物流公司等共计195家单位已陆续开展，扫出了沉睡在各成员单位的资金。

汇聚细流成江河，快速到位的贷款及时输送给了各企业，零散的资金也撬动起大项目。如今，位于山西的盘道煤业已经顺利完成技改，成为原平市第一座通过技改验收并具备合法生产条件的矿井，大恒煤业和望田煤业也正在有序进行联合试运转及验收。

对内降费让利服务各权属企业，对外利用金融市场实现创收。新成立的公司业务权限低，财务公司就抓住同业业务这一主业，广辟运作渠道。同时，公司建立了同业定期存款每日报价机制，实现存款利润的最大化。截至目前，财务公司共办理同业定期业务50余笔，上半年从外部金融市场创收7900万元，为山东能源集团提供了更加专业和强大的金融支持。

□记者 李振 通讯员 姜玉泰 报道

本报济南讯 集中采购使企业议价能力提高，直接节约采购成本6000万元；汇聚优势资源做强国际贸易，在市场下行中保持了交易额的稳步提高，今年上半年，山东能源国际贸易有限公司(下简称山能国贸)充分发挥协同优势，带来了企业规模质量的双提升。今年上半年，山能国贸营业收入同比增长15%以上。

“物资供应中心集中采购的物资，凡是公布价格超过市场价格的，使用单位可申请自采。”对于山能国贸承担的采购任务，山东能源集团董事长、党委书记卜昌森做出了这样的要求和承诺。山东能源集团成立之前，6家权属企业所需物资全部由各单位自行采购，采购费用千差万别：大企业、大需求价格低些，小公司、需求少价格自然难以压下来。进行统一采购、降低采购成本、高水准保障物资供应，山能国贸成立以来便肩负着优化权属企业物资供应的重任。

如何在保证质量的同时降低采购成本？山能国贸利用山东能源集团电子商务平台，通过线上贸易降低交易成本，2012年以来已为买卖双方节约各种成本过亿元。山能国贸党委副书记、副总经理杨鹏介绍说，成立两年来，电子商务平台发展势头迅猛，在线交易额逐年攀升：2012年为14亿多元，2013年达44亿多元，今年上半年就突破了26亿元。今年，山能国贸与金融机构合作推出了“融聚宝”在线融资服务，开拓出新的利润增长点。依托1800多名注册会员，未来公司还将开展订单融资、仓单质押等各项服务，提升公司的盈利能力。

为杜绝采购招标过程中的暗箱操作，山能国贸搭建了一整套完善的阳光招标体系。将原有的自行招标变为委托第三方机构进行专业招标。公司组建评标专家库，所有评标专家从集团专家库中轮流抽取，7名评标委员从法律、资质等方面对竞标企业进行全面审核评估。从各单位零打碎敲的分散采购再到集团统一采购，从买什么、用什么各家说了算到阳光招标，山能国贸在市场上的议价权一路攀升，今年上半年完成大宗物资集中采购额11.4亿元，涉及品种146个，减少采购成本6000多万元。

在做好对内服务的同时，山能国贸发挥国际物流优势，汇集优势资源开拓国际市场，目前已形成济南、香港两地联动，深圳、青岛、上海三点辐射的物流贸易布局，盈利能力逐步显现：位于济南的公司总部集纳信息，支撑分部业务；位于香港的宏锦国际开展大宗物资转口业务，上半年实现销售收入70多亿元，利润近700万元；位于上海泓舜仓储中心自去年底启动以来开展轻资产运营，1-5月份实现营业收入3.87亿元；具备信息、贸易、区位优势的青岛办事处通过运营橡胶、钢贸等业务目前已经实现盈利；深圳办事处培育出矿石、油品等新的利润增长点，为山东能源集团构建现代物流贸易大格局奠定了基础。

协同创效1+1>2

□ 李 振

对于深陷市场漩涡的煤炭企业来说，“挖潜增效”几乎是家家必念的经。潜力在哪里?如何挖?各家策略各有不同，而对于组合而成的企业集团来说，发挥协同效益则是最大的潜力。

家家有资源、家家有人才、家家有账本，资源、人才、资金被困在了小圈子里，难成气候。协同就是要将企业当做有机的整体，要通过集约发展，围绕核心主业，锁定重点区域，聚焦优质项目，提高产业的集中度和管理的集约化水平。打破小圈子，将各元素置于企业的大框架内进行重新布局，便能够实现资源的优化配置，让小资金变成大资本，让“小散弱”变成实力雄厚的大项目。

当前东部老区的煤矿大多进入资源枯竭期，大批人员亟待安置，而资源丰富的西部矿区很多却因缺乏专业技术人才而陷入发展瓶颈。有效协同，将人员、技术、资金等元素进行充分整合调配，只需换换位置，就能让“过剩”变为均衡。

通过把分散在各单位的资源要素聚集在优质大项目上实现集中配置、集约使用；通过财务平台进行资金的互融互通，解决存贷双高的问题；通过对同一区域的资源开发项目进行统一规划、合理布局；通过将智慧成果、经验模式在各单位间借鉴复制、取长补短，企业发展定能够实现1+1>2的效果。

深化改革 加速转型 确保实现全年各项目标之协同篇

□苗成标 报道

7月24日，在一阵喜庆鞭炮声中，由山东煤机集团莱芜煤机公司制造的首批出口德国的铸件产品顺利发货，实现了该公司铸件产品出口“零”的突破。图为该公司员工欢送出口德国铸件产品发运出厂。

□杜爱军 陈建行 报道

7月30日，山东能源新矿集团伊犁能源公司组织人员到维稳部队驻地慰问，向驻守在新疆伊犁的维稳部队官兵送上节日的祝福，并对维稳部队为维护民族团结和社会稳定，创造良好的企业外部发展环境作出的贡献表示感谢。

临矿玻纤引领非煤产业突围

“石头”如何变“银丝”

我在现场

图为拉丝车间工人在做引丝作业。

□潘晓荣 李 振 崔 鑫

上半年营业收入5.7亿元，同比增长11%；利润6891万元，同比增长80%。在煤炭市场哀鸿遍野的当下，山东能源临矿集团培育的非煤板块山东玻纤却实现了逆势突破，成为引领集团减亏增效的主要动力。细细的“银丝”何以创造如此巨大的效益？日前，记者来到山东玻纤，探访背后的秘密。

“目前我们的玻纤产量在全国位居前列，总产能位居第四。”在高达20米、上下两层的生产厂房里，山东玻纤副总工程师徐茂忠对记者说。与煤炭一样，尽管当下国内玻纤产业同样为产能过剩的问题所困扰，但今年以来，山东玻纤的生产线却一直是马力全开，供不应求。“成功的窍门就是以差异化立足市场。”徐茂忠说。目前，在国内总量达290万吨的玻纤产能中有近200万吨是池窑法生产出来的E玻璃纤维，这也是当前市场竞争最为激烈的产品。进入这一领域无异于与众多强手过招。而山东玻纤另辟蹊径建设了10万吨的中碱玻纤生产线，避开了大规模的市场竞争，为企业占领市场赢得优势。

进入隆隆作响的窑炉车间里，顿时感觉酷热难耐。原来，玻纤的原料主要是石英砂，也就是通常所说的石头。要想完成将“石头”拉成丝的神奇变化，就必须先将“石头”投进温度达1500摄氏度的窑炉融化、化成液体。因此，窑炉车间里常年保持近40摄氏度的高温。完成融化后，“石头溶液”流入输送管道，温度随即降至1200摄氏度。再进入拉丝车间进行拉丝。拉丝车间里，300台拉丝机一字排开，“石头溶液”从管道里流出，经过一小片布满微小孔洞的拉丝漏板流淌出来，冷却后就变成了细如蚕丝的玻璃纤维。据介绍，拉丝漏板采用的是耐高温的白金制造，单片价值就超过200万元。

不难看出，作为一个煤炭企业的非煤产业，山东玻纤的投入可谓天价。一边是效益下滑、每花一分钱都要精打细算的煤炭板块，一边是投入巨大但却前景无限的玻纤产业，临矿集团看中的就是玻纤项目能够让每一分投入创造最大化的回报。徐茂忠介绍说，2006年以前，山东玻纤采用的全部为坩埚法生产，生产效率低、工艺落后、产品低端、能耗高且污染严重，成本也居高不下，严重制约了企业的盈利能力。为此，临矿先后投资13.8亿元建设了4条池窑法玻纤生产线，打造出设计产能达12万吨/年的沂水玻纤产业基地，又在去年并购沂源产能3万吨/年的池窑拉丝资产，将优势资源做大做强。规模上去了，盈利能力随之提升。今年上半年，山东玻纤实现营业收入5.7亿元，同比增长11%；实现利润6891万元，同比增长80%。其中，中碱纤维、高性能玻璃纤维和玻纤装饰壁布的生产规模达到全国第一，装饰壁布在俄罗斯的市场占有率达到了四成。细细的“银丝”成为临矿集团上半年业绩答卷中令人惊艳的亮色。

经过冷却成形，玻纤被运送至包装车间，卷成单个重达几十公斤的玻纤卷，记者也得以在这里近距离接触这些“石头”化成的细丝。色泽银白，既带着玻璃般的冰凉触感，同时又有纤维般柔软的质地。玻纤究竟有多细？记者从一卷高性能玻纤卷中分出麻绳粗细的一小绺，捻开竟散出无数根极细的细丝。“这一绺中就有2000根玻纤。”徐茂忠介绍说。这种高性能纤维的强度、弹性、耐酸碱腐蚀和耐高温性更高，已成为E玻璃纤维的理想替代品。目前，该产品已成为公司主要的利润增长点。

“经济下行、市场疲软对于企业来说虽是危机，但却是企业转型升级，弯道超越的时机。”山东玻纤董事长牛爱君说。为了进一步将玻纤这一优势板块做大做强，目前公司又从德国引进了世界领先的薄毡生产技术，可生产电子电器、风机叶片、海水淡化、航空航天等实用的高端用毡，正式投运后人均创效高达1000万元。此外，公司还积极启动上市计划。预计今年8月山东玻纤将完成上市初步尽职调查，争取明年实现上市目标。

我省将发布煤矿安全生产非法违法企业信息

□记者 左丰岐 报道

本报济南讯 记者从山东煤矿安全监察局获悉，从今年第三季度开始，我省将每季度发布一次煤矿安全生产非法违法企业信息，扩大公众的知情权、参与权，鼓励社会各界监督，督促煤矿企业依法履行安全生产，打击非法违法生产经营建设行为。

山东煤监局要求机关各单位、省内各监察分局每季度上报在暗查抽查、专项行动、专项督查、安全生产大检查等行动中，发现煤矿非法违法行为且情节严重的企业信息，以及因非法违法行为导致发生较大以上事故的企业信息，并在其网站发布。

山东煤监局规定，煤矿企业安全生产重大非法违法行为信息在省局网站的公示期最低为半年，较大以上(含较大)生产安全责任事故信息的公示期最低为一年。被公示企业未按要求改正或屡查屡犯的，由所在辖区监察分局依法从重处罚，并延长公示期。煤矿企业重大非法违法行为在公示期间终止的，经核查予以移除。

我省最大煤企与最大焦化企业联手互保

□通讯员 付国 记者 左丰岐 报道

本报济南讯 7月28日，山东能源集团与山东焦化集团签署煤炭购销战略合作协议，标志着省内最大煤企与最大焦化企业建立起煤焦互保机制，共同抵御市场风险。

根据双方企业之间签署的战略合作协议，煤炭供需双方在多年友好合作的基础上，为进一步加强和拓展合作，稳定供货渠道，增强抵御市场风险的能力。签署了2014年至2016年每年200万吨的煤炭购销战略合作协议。协议就煤炭购销数量、产品质量、价格、货款结算和建立互保机制、双方合作交流等相关事宜作了比较明确的规定。

据悉，山东能源集团为省内最大、全国领先的世界500强的国有煤炭企业。山东焦化集团以冶金冶炼、能源煤化工、物流、科技、贸易为特色的产业板块，年产冶金焦和铸造焦900万吨，独立焦化产能位居全国第一。

莱芜首个企业光伏发电项目并网发电

□任雯雯 边金龙 报道

本报莱芜讯 7月21日，莱芜市首个企业光伏发电项目成功并网发电。

该项目为莱芜汇中能源科技有限公司建设的示范性分布式光伏电站，申请并网容量205kW，并网电压等级为380V，预计每天发电800度，计划5至6年收回成本。

莱芜供电公司组织相关部门专家多次到现场指导客户接电建设工作，对电气主接线、接入系统方案等提出了具体建设要求，并根据接入系统方案和相关规定对逆变器、配电柜、保护定值等设备及参数提出了要求和整改意见，还向客户详细解释了分布式电源并网流程，为该项目的提前并网发电奠定了基础。

青岛做好台风后电力设施隐患排查

□郑立平 报道

本报青岛讯 台风“麦德姆”过后，国网青岛供电公司迅速组织设备运维人员排查电力设施隐患，对所有的电缆通道运行状态进行拉网式排查，主要查看台风过后电缆通道的积水情况。相关运行人员及时记录上报通道积水隐患后，该公司迅速组织人员对积水严重的电缆通道进行排水。

该公司经过连续几日的抽水排除，使电缆通道的积水水位明显下降，确保了青岛电网的安全稳定运行。

临矿技师学院成省级“金蓝领”培训基地

□崔鑫 董立霞 报道

本报临沂讯 近日，山东能源临矿集团技师学院被山东省人力资源和社会保障厅认定为山东省“金蓝领”培训项目省级培训基地。

根据《山东省“金蓝领”培训项目管理办法》规定，该院承担全省矿井维修电工、矿井维修钳工、矿井通风工、采煤工等8个工种的培训工作。培训采取理论学习、模拟操作和生产实践相结合的方式进行，培训费用由省财政拨付。学员按教学计划完成培训后，由省人力资源和社会保障厅统一组织考核鉴定，成绩合格者颁发国家高级技师职业资格证书和“金蓝领”培训合格证书。

威海发放首笔个人光伏卖电款

□通讯员 蔡海沧 记者 左丰岐 报道

本报威海讯 “当初建电站的时候我还有过担心，现在是彻底放心了。”7月28日，威海市个人建光伏电站第一人董向前收到首笔卖电款。据了解，董向前的个人光伏电站装机容量为3千瓦，投运5个月，发电1704度，收入共计1236.25元，其中包含电费624.51元和国家光伏补贴611.74元。

威海市对居民自建光伏发电站实施“免费接入，全额收购”政策，免收系统容量备用费，并网申请受理、接入系统方案制定、合同协议签署、并网验收、并网调试等全过程不收费。个人携带身份证、户口本、房产证等相关材料到威海供电公司客户营业厅即可办理，由威海供电公司向能源主管部门实施集中“备案”。

华新地产 品质生活
0538-8596990

□ 责任编辑 赵卫平