

在岗在位在状态 尽心尽责尽全力 求真务实抓落实

中垠地产举办融资推介会

□记者 李振 通讯员 李菁 报道

**本报济南讯** 8月8日, 兖矿集团旗下的中垠地产在济南召开融资推介会, 吸引了省内16家主要金融机构参加。兖矿集团涉足房地产行业已近20年, 产业分布在北京、上海、山东、湖南、江苏、广西、新疆等省(市、自治区), 推出了一批在业内有影响力的项目工程。今年3月, 集团重组整合旗下的房地产业务, 成立了中垠地产有限公司, 集中优势力量全面进军房地产市场。

作为兖矿集团的全资子公司, 中垠地产的发展得到了兖矿集团在政策、资金、人力等方面的全力支持, 现已成为兖矿集团专业化公司改革的试点。同时, 公司还肩负着集团非煤产业提质增效、增盈创效的重任。公司前期注册资金5亿元, 后期注册资金将达10亿元, 预计今年产值将超过30亿元。

借助此次银企合作, 兖矿集团将引入更丰厚资金进入中垠地产, 实现地产业板块的跨越式发展。

### 枣庄供电十六项行动力推“四个走在前”

□鞠同心 报道

**本报枣庄讯** 截至8月初, 枣庄电网竣工输电线路108.7千米、变电容量350兆伏安, 完成全年投产任务的70%, 全省领先。这是国网枣庄供电公司“电网建设夺标创优行动”取得的成效, 也是该公司“四个走在前”十六项行动带来的可喜变化。

枣庄供电公司将山东省电力公司年初“四个走在前”的战略部署与该公司全年目标任务相结合, 梳理出了十六项具体行动, 着力强优势, 补“短板”, 亮特色。其中, 队伍素质提升行动等支撑的是“改革创新走在前”, 推动该公司在人才、管理等工作方面大胆“吃螃蟹”; 电网建设夺标创优行动等支撑的是“坚强智能走在前”, 着力破解枣庄电网存在的“短板”; 班组建设管理提升行动等支撑的是“三集五大”走在前, 努力在优势工作方面打出品牌; “教育实践走在前”则细化分解了5项行动, 进一步树立履责为民的企业形象。

至今, 该公司安全生产创下5700天的历史新高, 11项群众性创新项目获得立项, 38项专利获得国家授权, 客户投诉连续30天“零投诉”的最好纪录。

### 邱集矿引黄输沙治理沉陷区

□吴超 李振 报道

**本报齐河讯** 近日, 山东能源临矿集团邱集煤矿传来喜讯, 一期复垦的800亩沉陷区土地已经完成验收, 等待交付各村重新种植。

该项目施工前, 沉陷区荒草丛生, 到处是沼泽地、污泥臭水坑。为尽快修复因采煤沉陷导致的生态破坏, 保障沉陷区群众的财产安全, 实现地企双赢, 该矿充分利用当地黄河泥沙的优势资源, 采用引黄输沙填沉陷区的复垦“新招”, 由山东省地矿工程勘察院分四个阶段完成施工。一是修筑道路和沟渠, 完成沉陷地块的施工规划。二是方田划分和耕植土剥离, 把大约1米厚耕植土分条带堆成堆。三是引黄河泥沙淤填, 在剥离耕植土的坑注覆上泥沙。四是表土覆填平整, 将堆成堆的耕植土覆平均匀。

该项目历时两年多, 先后投入资金1100万元, 道路修筑用料约2.6万立方米, 耕植土剥离约26.3万立方米, 引黄沙充填约49.26万立方米。同时, 该项目还借助山东省物化探勘察院科研力量, 进行联合科技攻关, 为沉陷地复垦提供了有力的技术保障。在该矿、村民代表、当地政府部门的三方联合验收报告上显示, 沉陷区土地整体高出周围土地10cm, 表面耕植土厚度最低达到64cm, 远远超过国家标准要求的50cm, 该沉陷地块得到彻底复垦改造。

### 青岛供电公司

#### 深入推进班组对标工作

□马骏 报道

**本报青岛讯** 8月1日, 国网青岛供电公司召开班组对标工作推进会, 对下半年重点工作进行了安排部署。

该公司要求各有关部门和单位的党政“一把手”必须亲自抓班组对标工作, 明确目标, 通过制定有针对性的措施, 逐步提升班组管理水平, 积极主动开展班组对标工作。思想上, 必须把班组对标作为重点工作来抓, 积极与上级主管部门做好沟通, 将各项指标提升融入日常工作中, 提升日常各项基础业务工作水平; 专业管理部门要发挥激励作用, 积极协调, 组织做好所属单位的班组对标工作, 将班组对标工作纳入日常工作; 同时, 强化班组对标的管理及奖惩机制, 将班组指标、考核责任落实到位, 明确到人, 形成班组对标齐抓共管的良好局面。

据了解, 今年上半年, 青岛供电公司在国网大型供电企业对标和省内市公司对标工作中分别取得第四名和第二名的成绩。

### 梁宝寺公司发现隐患计价回购

□梁祥山 报道

**本报嘉祥讯** “在井下作业, 时刻都要打起精神, 一不留神, 大大小小的违章就能被安监人员抓到。”7月30日, 山东能源肥矿集团梁宝寺公司综掘三区员工小刘感叹道。

“我们最终的目的就是要让大家按章作业, 时刻提醒自己”该公司安监处杨建国说。

梁宝寺公司打破安监员原薪酬分配方式, 本着“制造隐患有代价, 发现隐患有报酬”的原则, 量化指标, 对安全闭环管控系统1826条隐患类型, 定级定价, 建立以隐患回购市场化运作体系为核心的安监员绩效考核新模式。该模式自推行以来, 安监员现场检查更加全面、细致, 改变了以往现场问题检查依靠各级管理人员的局面, 促进了安监员对现场的全面管控, 使安全隐患在第一时间得到了“遏制”。

“通过隐患计价回购, 督促区队主动提高标准和质量, 自主查问题抓整改, 工程质量优良频率提高5%, 违章数量同比下降63%, 并且员工的收入也拉开, 最多的相差千元。”该公司安监处党支部书记张宗生介绍。

据了解, 该公司8月份, 76名安监员查出问题10775条, 占全矿查出问题总数的85%; 通过隐患计价回购, 督促区队主动提高标准和质量, 自主查问题抓整改, 工程质量优良品率提高5%, 现场违章数量同比下降63%。

□ 责任编辑 杨辉

# 新矿:作风锤炼全程融入“治亏创效”

□通讯员 翟廷民 刁琳波  
记者 左丰岐 报道

**本报新泰讯** 日前, 记者从山东能源新矿集团获悉, 该集团把以“在岗在位在状态、尽心尽责尽全力、求真务实抓落实”为主题的作风建设行动, 全面全程融入“治亏创效”行动中, 号召全体干部职工以抓铁有痕、踏石留印的劲头, 继续挖掘降本新空间, 确保全年各项“治亏创效”目标的完成。

今年以来, 面对煤炭行业后“黄金十年”的深度调整, 新矿集团号召广大干部职工, 特别是各级领导干部必须认真领会践行“在岗在位在状态、尽心尽责尽全力、求真务实抓落实”的理念, 并将“三在三三三实”作风建设融入“治亏创效”活动中, 盯住“治亏创效”指标, 锁定生产升本目标, 担起安全、稳定职责, 以抓铁有痕、踏石留印的劲头, 继续挖掘降本新空间, 确保全年

各项“治亏创效”目标的完成。

“经过近3个月的基层调研, 我们形成了省内外24对生产矿的‘治亏创效’方案, 针对性、实用性比较强, 目前正在实施中。”7月24日, 山东能源新矿集团生产技术部部长周明介绍。今年4月以来, 该集团全面启动“治亏创效”行动, 各单位、各部门积极响应, 生产矿井、机关部门及经费单位、基本建设、非煤企业4个专业组详细制定了行动方案。

新矿集团生产专业技术部门深入井下一线, 对各生产矿井进行“会诊”, 在确保安全生产的前提下, 充分挖掘生产经营潜力, 推动矿井实现止亏减亏增盈。他们结合实际制定了以产品结构调整、设计源头控本、生产过程降本、系统节能降耗、采掘提速提效等方面为主要内容的“治亏创效”方案。“原来一大摊子的工作, 经系统梳理后, 怎么干, 干

什么, 如何干, 有了方向和目标, 对我们帮助太大了。”孙村煤矿一位技术人员感慨地说。新矿集团明确各单位党政主要负责人为本单位“治亏创效”工作的第一责任人, 将所取得的成效纳入连续跟踪考核, 力争盈利单位增盈增效, 亏损单位减亏、止亏、转盈。各单位领导干部、管理人员转变工作作风, 纷纷深入一线加强调查研究工作, 坚持基层联系点制度, 根据实际找出影响发展的症结, 根据不同专业, 设计个性化的“治亏创效”方案, 制定出适合本单位“治亏创效”的发展良策, 列出工作时间表及阶段性工作重点与任务, 创造性地抓好各项工作, 增强了工作的针对性和实效性。

新矿集团各级管理人员扎实的工作作风, 也带动了广大职工群众的工作积极性, 掀起了“全员行动, 治亏创效”的热潮。新巨龙公司开展“增盈创效”行动, 全过程控制

常用材料消耗, 对大型材料配件实行周期管理, 最大限度降低材料费用支出。今年以来, 回采专业同比降低率为28%, 掘进专业同比降低率达50%。金家庄矿业从设计源头抓起, 认真开展“治亏创效”活动, 一个“双合一”的设计优化, 节约资金在1700万元左右。翟镇煤矿从设计优化入手堵亏创效, 成立了系统优化课题组, 规划了17项优化课题和36个优化项目, 包括充填系统优化、边角煤回收、工作面布置、洗选系统优化等, 创效显著。

今年上半年, 新矿集团通过全面实施“治亏创效”行动, 深挖企业发展内潜, 平均单产、综合单进和人吨工效分别同比提高9.7%、8.3%和9.5%; 同时, 华泰吨煤成本同比降幅超百元, 孙村、翟镇、良庄、华丰、盛泉等16对矿井成本今年继续下降, 各项工作统筹推进, 经济总量稳中有进, 总体保持了平稳的发展态势。



□姚中林 报道

8月1日, 山东能源枣庄矿业集团新安煤业公司全民健身月活动启动仪式在激情文化广场举行。全民健身月期间, 该矿将举办内容丰富、形式多样的羽毛球、广场舞、太极拳、棋牌、绿色骑行等多个项目的比赛和表演活动。



□袁宏 报道

山东能源临矿集团古城煤矿针对高温酷暑天气, 积极开展“送清凉、保安全”活动, 为即将下井工作的一线职工送去清凉的西瓜。同时, 还在井口设立医疗服务站, 为职工进行身体检查, 受到职工好评。



□李锋 报道

山东能源淄矿集团葛亭煤矿充分发挥2个劳模创新工作室的技术龙头作用, 打造技能素质培训平台。图为8月3日, 该矿通防队郭新启(中)创新工作室正在培训瓦斯检测工。

华新地产品质生活  
0538-8596990



□白涛 报道

8月7日, 山东能源集团付煤公司举行了2014年度全民健身月启动仪式。当天, 来自该公司10余家基层单位的近200名职工参加了包括鼓动人心、吹气球、七彩珍珠跑、50米接力赛等在内的13项比赛活动。

## 精心营销带动销售突破

1-7月华新地产增收29%

□通讯员 李明  
记者 李振 报道

**本报新泰讯** 尽管房地产市场惨淡, 但依托过硬的品质、良好的口碑以及精心的营销手段, 山东能源新矿集团华新地产仍在逆势下实现了增长。今年1-7月份, 公司销售收入及利润同比增长29%和110%, 继续保持稳健发展态势。

今年以来, 受政策和市场供求关系影响, 国内房地产市场持续下行, 市场观望态度加重, 加上金融信贷收紧, 房地产行业进入淡季。肩负着新矿集团减亏增效任务的华新地产提出了“以价换量、跑赢市场”的淡季营销策略。

“7月下旬就成交了近70套, 领跑周边多个楼盘。”说起奥林匹克花园项目, 开发商华新地产银川公司的营销总监王开云骄傲地说。银川是西部地区库存压力较

大的城市之一, 面对今年突如其来的行业调整, 房地产销售更是雪上加霜。自3月份以来, 奥林匹克花园成交量逐月下滑, 每月仅维持在30套左右, 远低于全年预期。为此, 该公司立即进行全面的市场需求调研。调研结果显示, 银川的初次购房和改善型需求仍然旺盛, 只是受市场观望情绪影响犹豫不定。掌握了客户的消费心理和需求特点, 该公司在后期的推广策划中推出了更加直观的项目特点展示——“连续三年贺兰住宅冠军”、“82折起再送超大露台”等推广语成功打动了消费者。7月以来, 项目销售业绩不断上涨。再淡的市场也有需求, 关键在于是否能读懂客户的需求。位于新疆的华新地产伊犁公司快速调整产品结构, 加大刚需和改善型需求产品供应量。由于产品定位满足了刚需客户需求, 滨河家园项目上半年销售

持续火爆。五月份, 该项目三期开盘当天实现销售收入1.17亿元, 成为当地楼盘的标杆。

市场有起有落, 但购房人对房屋质量及后期物业管理的要求却不会改变。抱着“好房子永远有市场”的理念, 华新地产创新推出“物业前置”举措, 让物业维修人员提前进入未竣工的项目工地现场“挑刺找茬”, 让物业人员参与设计、施工、竣工、验收等各个环节, 从业主使用的角度提出修改意见和建议, 使产品更加贴合业主居住需求。“好的物业就是业主的代言人, 要时时刻刻为业主利益着想, 从建设过程起就为业主严把质量关, 把后期可能出现的质量隐患消灭在萌芽中。”华新地产新城物业经理吕传智说。把服务做到了业主的心坎上, 也为华新地产赢得了良好的口碑, 成为公司逆势发展的强大动力。

# 立足特色 “吃天下”

山东玻纤半年利润超6800万元

□实习生 潘晓荣  
记者 李振 通讯员 崔鑫 报道

**本报沂水讯** 总产能居全国第四, 上半年实现营业收入5.7亿元、利润达6891万元。在行业形势低迷、整体产能过剩的形势下, 山东能源临矿集团山东玻纤复合材料有限公司(以下简称山东玻纤)依靠特色经营, 不仅主要经济指标逆势上扬, 还使得临矿集团的非煤产业利润首次超过煤炭, 成为临矿集团减亏增效的新利润源。

经过20年的持续高速增长, 与煤炭一样, 当前玻纤行业也遭遇了产能过剩的发展瓶颈。截至去年底, 我国玻纤产能已达290万吨。而且随着出口退税率的下降, 玻纤产品的出口量也随之降低, 企业利润空间缩水明显。实力弱、规模小的企业逐渐被挤出市场, 玻纤行业出现了大洗牌。

在此形势下企业如何立足并实现突破? 山东玻纤启动了自身诊断, 发现制约发展的瓶颈卡在了落后的生产方式上。此前, 该公司采用的是坩埚法生产, 和池窑生产法相比, 这种工艺生产效率低、产品低端、能耗高且污染严重。为此, 山东玻纤先后投资

13.8亿元分三期建设了4条设计产能12万吨的池窑法玻璃纤维生产线, 并于去年并购沂源3万吨池窑拉丝产能资产, 形成了沂水、沂源两大生产基地。

产能上的突围为产业竞争塑造了优势, 抓住这个时机, 山东玻纤又提出了“差异化、高端化、多元化”的特色产品定位, 弥补规模劣势, 实现产业转型。经过市场分析, 山东玻纤改变生产策略, 规避市场竞争激烈的E玻璃纤维的生产, 将第一条生产线确定为市场价每吨高出600元的中碱玻璃纤维, 立足你无我有、不做同质化产品的竞争理念, 赢得了市场和价格优势。该公司引进了美国的ECR生产技术, 其产品可以完全超过并取代目前市场上E玻璃纤维, 并且能减少污染, 降低能耗和用工, 毛利率更是达到了30%。目前, 此产品已成为公司的主要利润增长点。“二季度的出口量比一季度度翻一番, 下半年出口量将比上半年更多。”该公司副总工程师徐茂忠告诉记者。

一手抓产能的提升和高端化的定位, 一手推动玻纤产业多元化发展。目前, 山东玻纤的产能达到全国第四, 其中中碱纤维、

ECR高性能玻璃纤维、玻纤装饰布的生产规模达到全国第一。该公司现有产品高达100多个品种, 其中玻纤装饰布在俄罗斯占到了40%的市场份额, 在应用领域上也更为广泛, 涵盖了电子、电器、建筑、交通、风电、游

◆短评

### 找准特色方能立足

□李振

在深入研究分析产业发展趋势的基础上, 把精力从铺摊子、上规模转到技术研发和产品升级上来, 走出一条创新驱动发展之路, 这正是山东玻纤立足特色的经营之道。

反观当前, 无论是煤炭产业还是非煤产业, 连年亏损甚至未建先亏的案例屡见不鲜。究其原因, 很多就是因为企业的经营定位缺少特色, 从而陷入了低端竞争, 拖拽了

企业发展的步伐。

对于一个处于充分竞争环境下的企业来说, 差异化是特色, 要做到你无我有, 避开同质化竞争的无谓消耗; 高端化是特色, 要做到你有我优, 以品质取胜获取高附加值; 多元化是特色, 要做到产品广覆盖, 实现风险最小化。

当前市场风云变幻, 想要“一招鲜吃遍天”越来越难, 而以市场为导向, 不断根据市场变化进行调整, 找准适合自身的特色方能实现健康、持久发展。