

“市场化”让职工算起精细账

——山东能源淄矿集团东华水泥公司见闻

□ 本报通讯员 刘晓军
本报记者 左丰岐

山东能源淄矿集团东华水泥公司在市场竞争异常激烈的形势下,今年上半年实现利润3890万元,比去年同期增利3420万元。山东能源淄矿集团分管非煤产业的副总经理孙清华对记者说:“东华水泥公司逆势发展,有很多原因,其中,推行内部市场化降低成本是重要因素。全面推行内部市场化运营机制后,职工们纷纷打起“算盘”,算起精细账,让“内部市场”更精彩。

算大账:自掏腰包赢客户

8月中旬,在东华水泥公司,一则“销售员为了开拓市场,自己拿出4万多元钱,为客户升级改造汽车衡”的事在职工中引起强烈反响。

今年以来,受大工程、大项目开工减少影响,东华水泥销售压力剧增。“大型商混企业

年消耗水泥10万吨以上,只要能成为其主要供货商,一年供货两三万吨没问题。”该公司副总经理李庆文介绍,为保证市场,该公司将目光投向了大型混凝土搅拌企业,进行重点开拓。

在同潍坊一家混凝土企业洽谈业务时,销售员连续送样8次,虽然每次都化验合格,但该企业始终没有订货意向。就在此时,细心的销售员焦迪发现:该混凝土公司汽车衡存在问题,由于长度不够,无法对大型水泥散装罐车进行准确计量。经过市场调研,汽车衡进行升级改造需要4万多元。为拿下这笔业务,焦迪与另外两名销售员孙兴华、许在民一起,合伙凑钱请专家、找施工队,并采取轮班方式,连续6天24小时盯靠施工现场,直到汽车衡顺利通过计量机构验收。目前,东华水泥公司已成功成为该混凝土企业的供货商,并已供货2万多吨。按照东华水泥公司的销售提成办法,目前焦迪还没收回“成本”。“现在推行内部市场化,咱们要算大账。虽然有风险,但只要今年客户能用到三四万吨的量,还是有

收获的。”焦迪解释。

算细账:一条刻度实现班清班结

6月份,一条“刻度”让东华水泥公司质控中心员工的工资从“月清月结”变成了“班清班结”。

在化验室,一般只有烧杯、滴定管等量器才有刻度,作为容器使用的广口瓶则没有刻度。6月份,东华水泥公司将内部市场化全面推进到班组、岗位等三四级市场后,为做好每日考核,质控中心便为所有的广口瓶添上了“刻度”。每次交接班时,班与班之间进行“读数”交接,并记入交接班记录。每个人每个班做了多少次检测,使用了多少药品,该挣多少钱,一目了然,简便快捷。

“刻度的添加,不仅实现了各岗位职工工资‘班清班结’,而且,职工节俭意识也得到了增强。”该公司质控中心主管梁立福统计,广口瓶有了刻度后,药品消耗实现了与每个人的工资挂钩,药品整体消耗量降低了3%以上。

算巧账:800元实现岗位无人值守

在东华水泥公司万华分公司散装岗,因一项小技改,几名岗位人员全部“下岗”了。该公司现有水泥散装发货口9个,年发运散装水泥近80万吨。对水泥散装岗位来说,最怕的是在发货时止料不及时,造成跑料,不仅浪费资源,还对环境造成污染。今年初,该公司组织人员对发货装置进行改造,在每个散装平台加装小型高压风机1台,引出2路出气管分别与气动开关和散装升降头内钢管进行连接,全部进入气动开关,通过电动作使装车系统停止下料,同时带动电铃发出料满报警。

“装车时,货车到位摞下装车开关就行,公司不需预留专人操控,使岗位实现了‘无人值守’。而且一个散装口只需投资800元就能完成改造,很划算。”对于改造效果,该项“金点子”提出者张继兵非常自豪。

山西望田煤业 进入联合试运转

□ 周涛 报道

本报山西忻州电 8月8日,山西省煤炭工业厅下文批复山西望田煤业进入联合试运转。

望田煤业是山东能源龙矿集团和山西地方国有煤炭企业忻州神达能源有限公司按照“优势互补、互利双赢、长期合作、共同发展”的原则合作运营的一座现代化矿井,2011年3月25日,望田煤业合作运营,矿井井田面积7.9564平方公里,设计生产规模120万吨/年,保有资源量9617万吨,矿井技改初步概算5.12亿元,矿井累计投入5亿元。望田煤业技改建设进入联合试运转阶段,意味着该公司技改建设向竣工验收又迈出了坚实的一步,为矿井早日转入正常生产奠定了坚实的基础。

山东能源代表队 亚太巧固球锦标赛 获佳绩

□ 王峰 报道

本报济南讯 7月25日至30日,第六届亚洲太平洋巧固球锦标赛在台湾新北市举行。山东能源集团男子巧固球队代表中国首次参加比赛。本次比赛共有来自日本、马来西亚、新加坡、孟加拉国等10个国家和地区的18支男女队伍参加。比赛中,山东能源集团代表队先后战胜日本、孟加拉国等队,获得第七名的好成绩。通过此次比赛展示了山东能源集团世界500强企业的风采,展现了企业职工良好的精神风貌,树立了良好的企业形象。

据了解,巧固球运动1970年起源于瑞士,是结合手球、排球和壁球而发展出的一项讲求和谐、绝不侵犯别人身体的运动。由于射球后,球撞网的声音像汉语“巧固”的发音,故此被命名为巧固球,也称为“君子球”。近年来,这一运动在世界多个国家和地区发展迅速,参与者众多。

□ 王德刚 报道

山东能源新矿集团山能机械积极开拓外部市场,集中攻关大型煤业集团,销售高端高效成套装备。并注重布局多国市场,把产品推向全球。上半年,外部市场收入首次超过内部市场,达到公司收入的50.63%。图为该公司职工正在调试综采支架。



临矿让煤矿和铁矿“联姻”,一方打开了销路,一方解决了原料来源——

“自产的重介价廉物美效果好”

□ 通讯员 崔鑫 王梅

记者 张思凯 报道

本报兰陵讯 铁矿和煤矿本属两个不同行业,看似“风马牛不相及”,然而,在山东能源临矿集团,一向“老死不相往来”的铁矿和煤矿却结成了好“亲家”,牵引红线的就是“重介质粉”。

“今年6月30日开始,我矿选煤厂首次使用会宝岭铁矿提供的重介质粉,经过一个月的测试,重介耗量每吨降低了0.2千克,按年入洗原煤240万吨计算,每年可节约重介480吨。”在日前召开的会宝岭铁矿重介质粉推介会上,山东能源临矿集团王楼煤矿选煤厂厂长龙禄财兴奋地说:“咱自产的重介价廉物美效果好!”

据悉,目前国内各煤矿选煤厂普遍采用重介进行选煤,而磁铁矿粉由于易回收被大多数选煤厂选定应用。“过去,各矿选煤厂外购的重

介质粉质量不稳定,质量差时,只好多添加重介质粉来保证洗选效果,增加了精煤的生产成本。”临矿集团煤质处副处长刘金顺介绍说。长期以来,临矿新驿、王楼、军城三座煤矿选煤厂使用的重介质粉受人洗原煤煤质、洗选工艺、重介质回收设备性能等因素的影响,对重介质粉的质量标准要求各异,价格差别也很大。

而地处兰陵县境内的临矿集团会宝岭铁矿是省内冶金行业第一个年产300万吨铁矿石的矿山,磁铁矿粉质量上乘,但价格受行业影响始终在低位徘徊。一边是煤矿大量外购质量难保的高价重介质粉,一边是处于行业低迷、价格走低的铁精粉,能否将自产的铁精粉转化以取代长期依赖外购的重介质粉?临矿煤质处当了回集团旗下铁矿和煤矿联姻的“媒婆”。经调研,会宝岭铁矿生产的重介质粉磁性物含量、密度、水分、粒度均满足

洗煤用重介质粉标准,也达到了国标要求,完全可以满足选煤厂的“胃口”。

为此,临矿集团果断停止了外购介质,从6月29日开始,在新驿、王楼和军城三煤矿的选煤厂陆续开始使用“会宝”磁铁矿粉作为选煤用重介质粉,收到明显成效。“自使用会宝岭铁矿重介质粉以来,吨煤介耗降低了0.19千克,吨煤成本降低0.06元,按每月入洗原煤16万吨计算,可节省成本1万余元。”新驿煤矿选煤厂技术员李明菊介绍说。

刘金顺向记者算了一笔账:2014年上半年,新驿矿、王楼矿、军城矿选煤厂入洗275.6万吨原煤,共使用2289.7吨介质粉,平均介质消耗为0.831千克/吨,经试验,改用会宝岭铁矿生产的介质粉,平均介耗降低为0.438千克/吨,节约0.4千克/吨。按照每年入洗原煤550万吨计算,每年可节约介质2200吨,按照单价1500元/

吨计算,可以节约资金330万元。并且,会宝岭铁矿介质粉价格每吨比市场价还便宜400元。

“通过实践,我们生产的这种重介质粉具有品质好、产量大、稳定性高、介耗低的特点。”会宝岭铁矿董事长、总经理赵仁乐介绍说,下一步他们将根据客户的需求,专门为客户生产特粗、粗、细、特细四个级别的介质粉,并成立专门售后服务团队,为客户提供优质高效的售前、售后服务,增强产品竞争力;对于自身有附属介质粉生产厂的矿井,还可以向其提供初级铁精粉产品。

临矿集团总经理刘孝孔表示,会宝岭铁矿介质粉试产推广以来,已引起了能源集团高层的关注,能源集团物资供应中心专门为会宝岭铁矿举行介质粉推介会,以加快介质粉的推广应用,共同促进企业经济效益提升,各兄弟煤矿选煤厂也纷纷前来商洽合作。

青岛电动公交车 充换电服务费突破亿元

□ 郑路 报道

本报青岛讯 截至8月3日,青岛市供电公司电动汽车充换电服务费突破亿元大关,达到10250万元。自2012年11月7日,青岛供电公司收到青岛交运集团交纳的第一笔电动汽车充换电服务费,标志着该公司实现了电动汽车换电模式的运营收费。

自收费运营以来,该公司一方面不断建立和完善与政府相关部门、公交运营单位的合作机制,不断优化电动汽车电量核算及费用收取流程,实现了月度收费的常态化运转;另一方面创新电量计量方式,在服务车辆上安装直流电表,通过计量电池出口侧电量进行结算,每次换电都产生一张由操作员和司机双方签字认可的业务单。经过与青岛市物价局、财政局、交通运输委多次讨论协商,最终确定以油电差价为依据、与油价联动的动态价格测算方式,按月与公交企业进行电量的核收,与客户共同寻求价格动态平衡,实现了共赢。

目前,青岛供电公司已建成薛家岛、延安一路、深圳路、莱西4座充换电站,服务450辆电动公交车运行。按照计划,到2015年底,青岛市将再推广1550辆电动公交车,届时纯电动公交车将占全市公交车的40%。为满足运营需求,该公司已开工建设流清河、珠江路充换电站,世园会东、台东、生态智慧城等充换电站项目也在积极推进。

山能国际开展“岗位建功”

主题教育活动

□ 通讯员 付国 记者 左丰岐 报道

本报济南讯 日前,山能国际(山东能源集团煤炭营销中心)启动“凝心聚力攻坚克难 立足岗位建功奉献”主题系列教育活动,组织动员营销干部职工凝神聚力,实现全年各项营销目标。

自8月1日起,山能国际在各党总支(支部)和全体党员中广泛开展“凝心聚力攻坚克难 立足岗位建功奉献”主题系列教育活动,以及“我为营销献一计”合理化建议征集活动等,更好地发挥党组织的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,推动煤炭统一营销、物流贸易转型和实现全年各项营销目标。

莱芜迎峰度夏首保居民用电

□ 通讯员 毕翠莉 报道

本报莱芜讯 今年迎峰度夏期间,国网莱芜供电公司根据全省电力存在供电缺口、电网供需趋于紧张的形势,积极开展迎峰度夏有序用电工作,倡导企业“让电于民”,用电高峰时段,实行错峰生产,首保居民生活用电。

莱芜钢铁企业用电量占到当地社会用电量的70%左右,为首保居民夏季用电,莱芜供电公司积极协助泰钢集团、九羊集团等用电大客户,制定详细的夏季错峰限电时的用电平衡方案,减少用电高峰时段电能消耗。莱芜供电公司还联合市经信委提前制定《2014年全市电力迎峰度夏预案》,深入开展电力需求管理,建立健全组织和协调机制,精心组织电力生产和运行,全面细致地落实好有序用电工作。截至目前,莱芜供电公司累计执行有序用电方案6次,下发通知单112次,平均错峰负荷9.97万千瓦时,全力保障了居民用电平稳度夏。

枣矿中心医院

首创山东能源三级甲

□ 秦臻 报道

本报枣庄讯 经专家组评审,山东省卫生计划委员会网上公示,山东能源枣矿集团中心医院在医院等级评审中达标,成功晋升综合性三级甲等医院,这在山东能源集团各家中还是第一家。

枣矿集团中心医院始建于1956年,至今已有58年的历史。58年来,这所综合性医院从最初仅有几十人的小医院,目前已成为鲁南地区规模最大(占地300多亩)的医疗机构,培养起一支中高级职称医务人员占比超过50%,其中正副高级职称医务人员已达192人的超强医疗人才队伍,在山东能源集团率先实现了主辅分离、独立法人、自负盈亏的企业医院。



□ 刘光贤 报道

近日,山东能源枣矿集团柴里煤矿在全矿范围内深入开展“度危求进我们怎么办”大讨论活动,为夺取“发展年”各项任务目标的完成加油鼓劲。

华新地产 品质生活
0538-8596990

□ 责任编辑 赵卫平