

行业观察



坚决落实“十个严控、十个一律”

山能国贸：精准控盘释放活力 山能国际：营销创效取得突破

□记者 左丰岐
 通讯员 刘晨晨 报道
本报济南讯 “对供应商分类评估，定期考核，加大清理，形成优胜劣汰的良性循环机制。”日前，在山能国贸经济分析论坛上，与会人员聚焦“十个严控、十个一律”工作要求，为企业度危求进和高质量完成“双十”目标想办法、出对策。眼下煤炭市场滑坡、利润下降，煤炭企业生存状况持续恶化，承担物资采购任务的山东能国贸也饱受市场拖累，种种难题纷至沓来。如何激发内部活力，实现企业逆势突围？山能国贸对照山东能源“十个严控、十个一律”，锁定“所有采购单价一律低于市场价格10%，应收账款、存货占用一律比年初压减10%”的要求，总结好经验、探索新思路、细化工作措施，全力探求度危求进的思路措施。

“目前代储代销物资达261种，涉及资金350万元，占采购物资总品种的60%以上。”6月11日，山能国贸德州配送中心库管员对记者说。山能国贸进一步加大代储代销品种和额度，降低自有储备资金占用，要求代储代销总额达到实物库存总额的60%以上，力争达到80%。推行仓储可控制管理，科学控制配送中心的库存量，释放资金占用。

采购价格长期以来是物资采购部门的心病，如何保证质优价廉？山能国贸进一步扩大集中采购覆盖面，将山东能源集团各单位所需大宗物资全部纳入集中采购计划，以“统一采购、集中采购、区域采购、协同采购、规模采购、低价位储备采购”为统领，突出采购源头降本。同时在物资招标、比价确定的最低价格的基础上，与中标供应商开展二次议价或三次谈判，确保采购价格最低。

5月下旬，新矿集团和贵州矿业绿塘煤矿就两台闲置掘进机达成了初步合作意向。“发挥大平台协同效应，不仅可以破解长期困扰企业的设备积压、资金占用难题，而且可以让闲置品在流动中实现创效增值。”山能国贸物流处负责人徐金伟介绍。

以制度“束腰”促进管理费用“瘦身”。在企业度危求进的过程中，山能国贸还对差旅费、车辆使用费、业务招待费等6项费用重新修订，进一步降低成本支出，控制非经营性支出的增长。截至5月末，山能国贸管理费用同比下降23%。

据悉，山能国贸将于6月下旬召开“双十双控”推进会议，细化分解任务指标，为分管领导和部门负责人划分“责任田”，制定刚性考核标准，以此促进度危求进工作取得实效。

□记者 左丰岐
 通讯员 付国 报道
本报济南讯 今年以来，山东能源集团煤炭营销中心（山能国际）以营销创效为突破，坚决落实山东能源集团经营管理“十个严控、十个一律”要求，通过差异化服务稳定客户，大规模定制拓展市场，在区域同质化竞争激烈的市场夹缝中危中求存、度危求进，取得了初步的营销效益。

“当前，企业要破解市场困局，确保生产经营稳定运行，必须突出营销创效，优先保障优势矿井、优势商品煤的销售，优先保障电煤合同兑现；优化客户结构，巩固区域市场份额；突出市场导向，灵活创新营销机制，充分发挥统分结合、协同营销的作用。”山能国际党委副书记、总经理董培国在接受采访时如是说。

5月份以来，山能国际坚持精细营销模式，重点实施差异化服务策略，积极调整产品结构，丰富产品线，为客户量身定制最优煤炭产品服务方案。在动力煤方面，按需生产4500大卡/千克、5000大卡/千克、5500大卡/千克、6000大卡/千克等不同热值的产品。在精煤方面，按需生产灰分8%以下、8.5%、9.0%、9.5%、10.0%、11.0%等不同灰分等级的产品，以

最大限度满足客户差异化需求。

同时，健全与重点客户间的商务技术交流机制，推进高层次全方位战略合作。既协调解决了煤炭供需之间的矛盾，又保障了客户需求；积极对接路局港口，优化营销渠道，协调增开直达班列8列，解决了武汉等站点装卸困难问题；探索协调解决地方运输垄断等乱收费现象，缓解煤炭外运“瓶颈”问题；对沿江沿河用户重新开辟了内河水运业务，降低了客户的购煤成本；抢占外省电煤市场，抢滩冀南炼焦煤市场，新增销量6.83万吨，提升了能源集团在外省的影响力；出台商品煤质量管理办法，落实质量责任，稳定商品煤质量，为赢得市场奠定坚实基础。

煤炭营销中心一系列切实有效措施的实施，确保了企业的产销平衡和稳健经营。5月份商品煤销量环比增加37.92万吨，增幅4.62%；当月电煤合同兑现率达87.14%，环比提高10.44%；货款回收率达111.52%。5月末省内矿场库存环比减少20.93万吨。物流贸易经营月收入完成14.25亿元，累计完成87.15亿元，与去年同期基本持平；当月清欠完成清收1户，月末应收账款余额比年初下降8400多万元，当月营销贸易的阶段性目标基本达成。

禹城供电 加快配网改造迎夏峰

□崔珠峰 李卫 报道
本报禹城讯 6月11日一大早，国网禹城市供电公司职工来到伦镇董子街村，为村民新安装一台200千伏安的变压器，以满足当地村民的夏季用电需求。

进入6月，禹城供电公司加快配网改造步伐，通过优化网架、改造台区、更换老旧设备等，全面提升配网质量。该公司今年将投资8078万元，对232个农村低压配电网台区进行改造。截至目前，已完成116个行政村的电网改造工作。同时将继续倒排项目进度，把握关键节点，全力加快配网迎峰度夏工程建设，保障电网从容度夏。

烟台供电 稳步提升电压合格率

□车怡 宋光辉 报道
本报烟台讯 5月18日，烟台开发区小赵家箱变台区变压器改造完成，台区低电压合格率上升到100%。据悉，该公司对所有台区低电压情况进行了系统梳理、分类施治，促进电压合格率稳步提升。

该公司自2010年至2014年共投入农网改造升级资金18.95亿元，去年又投资约9亿元用于县域内中低压配网设施建设改造。截至目前，烟台城市综合供电电压合格率为99.997%，农网综合电压合格率为99.62%，并将于年底前全面消除低电压用户。

兰陵供电 优质服务党员走在前

□辛涛 刘明才 报道
本报兰陵讯 “不断提升优质服务，让客户满意，是我们的职责所在，更是党员职工追求的终极目标。”近日，国网兰陵县供电公司共产党员服务队负责人徐彬说，“在优质服务上，我们将走在前、做在先，给其他职工做出个样子来。”

该公司党员服务队注重“你用电、我用心”的服务理念化为具体的实际行动，提出“党员作榜样，永远在路上”，助推党员不断规范服务内容，规范服务流程，规范服务举止，积极对接县城“大项目建设”，实行队员与大企业“一对一”服务，深入开展咨询服务活动，在解决农村供电“卡脖子”、线路老化、电压低等突出问题上甩开膀子、做出样子，带头做好优质服务“最后一公里”。

齐河供电 开展“世界环境日”宣传

□王保华 郭建平 报道
本报齐河讯 6月5日，国网齐河县供电公司开展了“世界环境日”宣传活动，工作人员通过播放宣传片、发放电网环保手册，向群众普及环保和节约用电知识，倡导节约用电、节能减排、低碳生活的理念。

文登供电 配网抢修由被动变主动

□房元刚 报道
本报威海讯 6月11日，国网威海市文登区供电公司开创低压台区故障停电抢修工作由被动抢修到主动抢修服务模式。

该公司编制了配网抢修规范，明确具体工作要求和系统监测操作办法，规范台区停电信息监测流程，严格落实台区主动抢修记录，切实做好配网抢修指挥职能由被动接派单到主动研判故障、科学调配抢修队伍的角色转变。自3月份开展配网主动抢修业务至今，共对57个台区实施了主动指挥抢修，9700余客户实现了快速复电。

青岛供电 推出电话预约方便客户

□郑立平 报道
本报青岛讯 “这样的预约服务太方便了，一个电话就帮我节省了很多时间。”6月8日，客户暖万家供热责任有限公司财务人员李女士拿走了通过电话预约提前打印好的139张5月份电费明细，这便是国网青岛供电公司为了节省客户时间，增加服务手段，推出的电话预约服务。

在推出预约服务之后，工作人员在客户交费时告知客户像一些复杂的办理时间较长的业务可以进行电话预约。例如打印明细，原本打印这么多份明细客户需要等待2个小时左右，现在客户只需提前打一个电话，工作人员便会在预约时间之前打印好明细，客户来到营业厅之后不需等待就可以直接拿走，为客户节省了大量的时间，客户们对这项服务赞不绝口。

青岛供电公司将继续加强供电营业窗口建设，将预约服务纳入营业厅常态化服务机制，严格按照业务办理标准和服务质量要求提供专业化、定制化的服务，畅通了客户办理渠道。以客户为导向，建立“人性化服务”的供电营业厅服务模式，不断提升客户满意度。

泰安煤机 又获9项实用新型专利

□那文志 报道
本报泰安讯 近日，从山能重装鲁中装备泰安煤机公司获悉，该公司又有9项实用新型专利收入囊中，截至目前，泰安煤机拥有的实用新型专利已达32项。

近年来，该公司一直积极推进企业的自主创新与研发能力提升，取得了显著成效。这不仅标志着该公司自主创新能力不断提升，也提高了公司产品市场竞争力和占有率。据悉，该公司还有3项发明专利获得受理，并已进入实际审查阶段。



柴里煤矿“度危求进我们怎么办”大讨论活动

王楼煤矿创立内部劳动力市场

□通讯员 张银萍
 记者 左丰岐 报道
本报济宁讯 “刚登记完，找工作再竞聘。”日前，临矿集团王楼煤矿李伟来到内部劳动力市场管理服务站登记个人信息，成为王楼煤矿内部劳动力市场中的一员，此前他在技术岗位竞聘中落聘。

“人力成本在煤炭企业总成本中所占比重最大，用活人力资源，降低用工成本是企业保持竞争力的关键。”该矿矿长、党委书记肖庆华说。

据介绍，为构建“轻资产、精用工”的运营新模式，提高人力资源利用率，降低人工成本，王楼煤矿建立内部劳动力市场管理服务站，按照“平等竞争、择优上岗”的用工机制优化劳动力资源，畅通职工流动通道，满足矿井生产经营用人需要，推进减人提效。在公开竞聘中落聘人员、各岗位富余人员、由于身体等原因不能从事原工作的人员等都可在内部劳动力市场人员库中备案。

为更好地管理内部劳动力市场，该矿制定了内部劳动力市场运行管理办法。办法规定，由劳资社保科根据职工登记信息和用人单位需要负责通知备案职工，职工可根据自身技能和身体素质自主选择上岗，实行双向选择，有效激活了岗位用工机制。

“自矿推行‘大切割、小承包’市场

高温下和时间赛跑

——新安煤业火车装运现场见闻

□本报通讯员 刘庆路 姚中林
 本报记者 李振

从曾经的门庭若市到如今的门可罗雀，煤炭市场遭遇了从黄金十年到萧条寒冬的残酷考验。面对严峻的市场行情，寒层煤矿如何应对？日前，记者来到了位于微山县的山东能源枣矿集团新安煤业，透过煤炭销售的窗口——运销科看煤企如何在淡季中谋出路。

初夏的早晨，炽热的太阳像火球一样炙烤着鲁南大地，温度已经到了30摄氏度以上。在新安煤业火车装运现场，身着工装的13名工人已做好准备装车。

“今天咱们要装的这列火车发往枣庄，一共50节车厢，每4个人负责一节车厢。客户要得急，4小时之内要把车装好发运。”装车前，火车装运班的班长倪兴立召集了几分钟简短的班前会。短会结束，工人们就拿起工具快步走向车厢。说起装车要用到的工具还真真是五花八门——木塞、木棍、铁丝、钩子、钎子、钹钳、锤头、稻草……“这些都是干什么用的？”面对记者的提问，倪兴立卖了个关子：“一会儿你看着就知道了。”

要装车首先要牵车。所谓牵车就是当火车进入矿区后，通过牵引绞车使火车头和车厢分离，便于煤炭的装载。“准备好了，开始牵车。”一声口令，车厢在牵引下缓缓启动，靠近卸煤口。接下来就是对车厢的车门进行加固，防止运行途中煤炭掉落。工人们把铁丝插入火车中门的插销内，然后用钩子将铁丝拧紧，并用钹钳敲掉余尾。车厢门加固好后，工人们再用稻草把缝隙填满。

“这扇门有点变形了，加固一下。”正来回巡视的倪兴立对负责的工人说。工人立即拿来两根长约两米的木棍交叉绑好，把车门加固好。

“车底有杂物！”站在采样台上进行监控的50多岁的老工人王昌杰大声吆喝了一声，然后把快步走下采样台，爬上车厢，下到车底，把车底里残余的三四十个旧塑料包装袋一个个扔出来。“这些旧塑料包装袋可不是废物，能用来密封车门缝隙，我们每次都把清理出来的旧塑料包装袋收集起来，每月可节

□刘光贤 报道
 “度危求进”是干好各项工作的行动指南，“三零理念”是度危求进的强大支撑，“家的理念”是度危求进的力量源泉……6月11日，山东能源枣矿集团柴里煤矿举行了“度危求进我们怎么办”沟通恳谈会。该矿就如何践行“三零理念”，拓展全员创效空间，立足岗位实现增值等诸多重点工作进行共同探讨，分析形势统一思想，进一步激发了干部职工勇于创新、奋力争先的干劲与斗志。



□杜新芳 杨惠 报道
 6月9日上午11:00伊犁四矿举行了21103工作面支架安装典礼，首架液压支架正式开始下井安装，这种地面组装、整架下运、直达运输的方式在全集团及新疆尚属首次，是重大集团综放工作面液压支架安装技术的重大革新。



□李庆瑞 报道
 麦收即将来临，为避免麦收期间田间线路设施遭受外力破坏，6月1日开始，国网成武县供电公司线路维护人员，走进麦田进行巡视，采取措施，保障成武电网麦收期间可靠运行。

即墨供电 打好“迎峰度夏”攻坚战

□宋清晨 报道
本报即墨讯 针对夏季用电量大幅度增多，家用电器呈几何倍增加的实际。6月10日，国网即墨市供电公司进社区、进村、进户等电网新路提前进行普查，发现问题立即整改，打好“迎峰度夏”攻坚战。

该公司不断加大资金投入，逐户进行电网的整改改造，对存在问题的线路立即上报、汇总，迅速解决。对台区进行责任划分，做到一旦出现问题，“有人可找，有法解决”。同时，不断积累家庭户用电情况，形成一套套用电网络图，为可能出现的问题能够提前解决提供保障。