

陕钢集团龙钢公司4月份盈利破亿元

本报讯 近几年来,钢铁产能过剩,行业“寒冬”历时数月。在国家淘汰落后产能、结构调整政策引导下,今年春节后钢材市场转好,“金三银四”如期兑现,钢企出现盈利空间。对此,陕钢龙钢公司迅速把握时机,科学安排生产,4月份盈利突破1亿元。这次来之不易的盈利,可谓是天时地利人和,那么除了行业好转的“天时”,还有哪些因素是企业扭亏盈利必不可少的条件?

各级政府大力支持 营造良好外部环境

国家通过加强安全、环保、节能、质量、技术等管控力度,淘汰落后产能,为能够达标的钢铁企业争取了发展空间,龙钢公司主导市场秩序随之逐步

向好;通过供给侧改革,近几年来公司直供电量不断提高,仅今年上半年就达2亿多度,降低成本600万元;省发改委向各金融机构明确提出陕钢集团工艺装备符合国家产业政策,不属于关停产能范围,改善龙钢与金融机构的合作关系,争取更多的资金支持。

与此同时,韩城市委、市政府多次来公司深入调研,了解情况,为公司解决困难和问题,在五村搬迁、滨河路建设、化解产能人员安置等方面均给予极大支持,为公司经营发展营造了良好的外部环境,尤其是在协调解决股权问题方面所做的努力,极大鼓舞了公司干部职工士气、提振了上下游客

户信心。

深入推进改革创新 科学管理生产经营

按照陕煤化、陕钢集团统一部署和安排,龙钢公司有序推进三项制度改革,通过优化组织机构,减少管理层级、压缩职能部门和机构三分之一,构建精简高效的扁平化管理模式;夯实定员定编,全面优化人力资源配置,打破人浮于事的困境,截至目前,公司置换劳务、清退违纪员工共1800余人;完善管理人员考核办法,实现收入能高能低,人员能进能出;全面推行经营承包工作,进一步明确承包主体责任,激发各单元经营活力,各生产工序稳定顺行,生产成本大幅降低。

治污创效更进一步 立足当前长远谋划

后期,龙钢公司将继续在内部挖潜、集团协作以及政策支持三方面入手,落实治污创效方案,扎实推进,力争率先突围。同时,结合企业实际,将自身发展与韩城发展有机结合。一是积极响应配合政府做好工业园区的电、煤气及热能的循环利用和园区企业互利互惠,相互促进、共同发展;二是以钢结构公司为引领,加快产品结构调整,为打造中国西部绿色建筑集成基地和千亿钢铁产业集群而积极主动作为,并以此为契机,将公司打造成为西部最具竞争力的高端钢铁材料服务商。

(潘志峰)

渭化公司

低压无排放尿素生产方法获国家发明专利

本报讯 近日,渭化公司一项发明专利收到国家知识产权局授权通知书,专利名称为“一种低压无排放尿素生产方法”,专利号为201410603860.4。

该发明提供一种低压无排放尿素生产方法,解决了现有的尿素生产过程中存在的氨气放空时间长以及污染空气、浪费资源的缺点。其通过低压低负荷投料生产尿素,并且将本来需要放空的

氨气导入中压系统进行回收利用,有效杜绝了含氨气相放空造成的环境污染和资源浪费,并且节省了开车时间。目前渭化公司尿素装置的开车过程均采用该低压无排放生产方法。该专利为公司目前获得授权的第二项发明专利,具有较高的技术含量、实用价值及工业化生产价值。

(丁彩丽)

本报讯 “ZD-6型电动转辙机就是我们电务段俗称的道岔,是我们信号的基础设施,是目前我们国家铁路线上使用最广泛的道岔转辙机……”近日,蒲白铁运公司电务段会议室座无虚席,职工认真记着笔记,“草根”老师在小黑板上画着道岔工作

蒲白铁运公司

『草根』讲堂开讲啦

原图,课堂学习氛围非常浓厚。今年,该公司将“草根”讲堂作为职工培训的主基地,来自一线的“草根”讲师正式开讲啦。“草根”讲堂门槛很低,讲台上“老师们”不需要身怀绝技、知识渊博,只要有一技之长、敢讲、能讲,就可以登上“三尺”讲堂当老师给职工传授分享工作中处理故障的小技巧、小经验。该公司信号工卢伟、外线电工曹原定、通信工樊德民等6名“草根”讲师都是一线普通职工,但同时他们都是各自岗位上的技术能手,在实际操作技能及处理故障方面有着很丰富的理论和实际操作经验,其专业知识也受到了职工的普遍认可。

“草根”讲堂形式丰富

电务段是该公司技术含

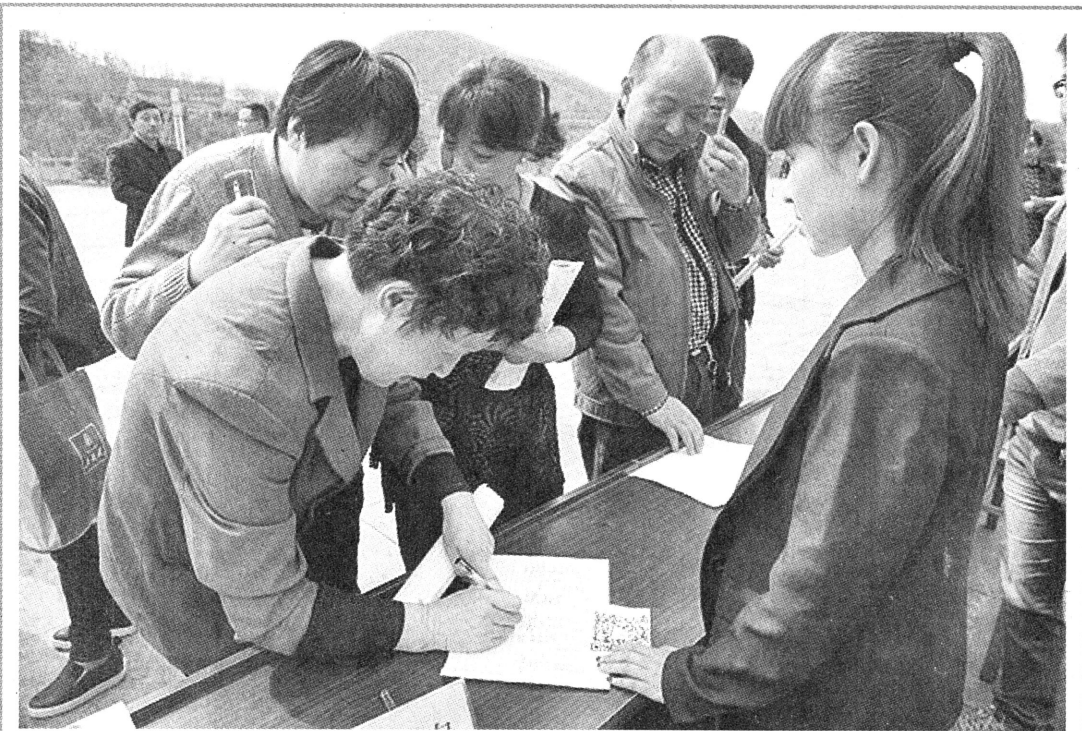
量、技术要求最高的站段。由于“走出去”战略的实施,大部分年轻人都选择“走出去”,因此老区45岁以上的职工占了绝大多数,他们的普遍特点是知识水平低,接受能力差。在课堂上,大家听不懂的地方可以随时举手提问,老师现场解答。为了丰富培训形式,该段结合实际,讲堂不只局限于室内,还将课堂搬到了一线,打开信号转辙机看组成、走进配电室查线路,通过进现场理论联系实际,讲授作业现场最实用的作业技巧,活学活用,让职工更容易接受。“我都50多岁了,让我坐到那看原理图真是有点弄不懂,现场看就不一样了,一目了然,很容易就记住设备的工作原理及各部件的用途了。”一位参加培训的职工说道。

该公司各基层站段充分发挥内部资源优势,根据职工岗位的不同需求,进行分专业、分工种小班培训。通过“草根”讲堂形式让培训更加科学化、培训内容贴近实际,在拓宽职工专业知识层面的基础上,也提高了职工参与公司业务发展的积极性。

(李春梅 王红)



图为课堂现场



4月20日,铜川矿业公司东坡矿欣悦广场人头攒动、热闹非凡,由铜川市委市政府牵线,铜川矿业公司搭台,铜川市就业管理局举办的“送岗位进矿区”民营企业首场专场招聘会在这里隆重举行,富士康(烟台)科技工业园、上海昌硕、群创光电(南京)等多家省内外民营企业进场招聘,帮助有转岗意愿的煤矿富余人员提供更多的就业选择。

据了解,此次招聘会共有职工及家属1000余人次入场咨询,有150余人和用工企业达成了初步就业意向。

郝龙 刘伟 常科龙 摄



岗位激发活力 创建温馨公寓

——黄陵矿业公司生活公司公寓中心打造温馨港湾纪实

2016年以来,黄陵矿业生活公司公寓管理中心以“和美”文化为创建目标,分阶段实施“123”“五精”岗位、现场创建工作法,为职工提供舒适、温馨的生活环境。

强化一项岗位“基本功”修炼,提高综合素质。公寓中心全面推行“心灵美、语言美、行为美、情趣美”素质提升工程,鼓励员工修炼知识功底、专业功力、技能功夫三大基本功,激发职工“练过硬本领、有独门绝技”的热情。同时积极开展住户人员一口清岗位品牌文化,规范班前会礼仪、探亲房接待流程,创新快速叠衣服法、40秒铺床单等精优作业法和卓越管理法。在日常工作中,举办服务美学理论修养班、服务礼仪班、文明道德培训班等,使服务上升为创造美的过程。

开展“双评”竞赛,创造岗位价值。通过进区队调研、深入楼层住户走访,开展满意度互动交流,公寓中心认真听取矿区职工的建议和心声,出台了“分包责任区”管理制,开通了“洗熨、缝补衣物、叫班、送书信”等服务,使职工体验到安静、和谐、温馨和便利。结合“五星”员工评选,公寓中心在全部岗位开展了“评优秀员工、评创新员工”活动和岗位价值实践活动,对员工在学习、创新、技术、和谐、成本等方面严格考核,以数据分析为依据,进行正负激励,挖掘岗位增值途径和增效潜力。

实施“三线”管控,实现降本增效。公寓管理中心通过对人员岗位成本和洗涤用品等日耗品进行精益管理,按照“岗位编制

计划——制作流程——全面预算指标——分解成本指标——测定结算价格——落实到岗位——确定工作量——跟踪检测——核定工作量”的岗位价值核算闭环模式,实施了包括岗位线、工作线、经营线的“三线”成本管控体系,延伸了服务具体量化考核的成本管理链条体系,建立健全了公寓服务人员岗位核算“日清日结、综合考核、当日评定”结算细则、岗位运行日消耗材料挂牌及分析制度、岗位当日成本投入倒算等20余项岗位成本经营管理措施,实现了“五精”岗位、现场创建的岗位增效、降本增效目标。

通过“五精”岗位、现场创建,公寓中心各类设备完好率从原来的35%提高到现在的99%,服务满意度上升到90%。(郑红)

企业蓝讯

陕煤化集团 举办第四期HAZOP培训班

本报讯 4月25日上午,陕煤化集团第四期HAZOP(HAZOP)培训班在蒲洁能化公司开班。来自集团公司及下属企业的相关领导、技术人员共92人参加了培训。

本次培训邀请了天津市居安企业管理咨询有限公司技术总监唐彬为授课

人,采取讲述理论、案例分析练习、研讨答疑等多种灵活有效的方式,就HAZOP的基本原理、分析和管理流程、以及生产运行阶段HAZOP分析、操作规程HAZOP分析等方面进行了精彩讲授,帮助大家树立安全管理新理念,学会排查、分析深层次隐患的方法。

(李大龙)

韩城矿务局煤研石电厂“互联网+”助推党建工作

本报讯 近日,韩城矿务局煤研石电厂党委依托微信平台,创新“互联网+党建”的工作方法,建立了党委中心组学习群、7个微信党支部,将党建知识、企业要闻等信息通过手机微信传递到党员干部手中,营造了党员干部学习的新氛围。

随着互联网对党员干部生活影响的逐步深入,该厂党委决定通过手机微信传煤优势,搭建起集党员学习、教育、服务于一体的“微平台”。微信群通过文字、图片、视频等形式,

实时快捷地向党员干部发送党建动态、党务知识、先进典型等“微资讯”,发布党委工作的最新通知、工作要求以及基层党组织的经验交流、学习讨论,调动了党员、干部学习的积极性,着力搭建起了党委与支部、干部与干部、支部与党员、党员与党员之间的网络学习平台,打造指尖上的党建阵地。“互联网+党建”不仅拉近了党组织与党员干部的距离,也进一步释放了党建工作的功效。

(董寅华 韦玉梅)

《陕北矿业人·快讯》获“十佳办报单位”殊荣

本报讯 4月21日至24日,陕西省新闻工作者协会企业报分会2016年年会暨换届大会在古城西安召开,来自全省32家企业报的主编、受表彰的先进集体和个人等50多人参加了会议。

在本次会议上,《陕北矿业人·快讯》被授予“十

佳办报单位”荣誉称号和“优秀版面奖”,叶杨被评为“优秀总编辑”,安文光、朱艳玲、王艳萍被评为“优秀新闻工作者”,郑钦月、魏小波、曹永龙、谭学超、吴莎莎被评为“优秀基层通讯员”,黄伟、王玉、柴谨惠被评为“优秀摄影师”。

(王玉)

彬长矿业公司瓦斯开发利用项目 获中国煤炭工业科学技术一等奖

本报讯 4月25日,中国煤炭工业协会、中国煤炭学会公布2015年度“中国煤炭工业科学技术奖”获奖项目名单,陕煤化集团彬长矿业公司《瓦斯资源化开发与阶梯式利用关键技术研究与工程示范项目》喜获一等奖。

该项目的主要创新点在于,查明了彬长矿区侏罗纪低阶煤孔隙发育的新特征,揭示了储层瓦斯解吸过程“阶段性控制”的新机制,建立了低阶煤储层瓦斯排采的产能预测模型;提出了“分布式矿区瓦斯近零排放多联产能源系统”,实现了

以“瓦斯浓度”与“能量品位”为导向的能效阶梯式利用的新工艺;形成矿区“煤与瓦斯协调开发”、“瓦斯抽采与输送工艺相匹配”、“瓦斯浓度与利用模式相适应”的彬长矿区侏罗纪低阶煤瓦斯协调开发与利用系统工程新模式。

该项目的研究成果在彬长大佛寺煤矿进行了工程示范,每年可产生约95万吨二氧化碳当量的减排,后期在胡家河煤矿、小庄煤矿、文家坡煤矿、孟村煤矿等进行规划建设及推广应用,取得了显著的经济收益。

(弯桂清)

铜川矿业崔家沟分公司 原煤生产迈上新台阶

本报讯 近日,备受关注的崔家沟煤矿生产托管运营项目喜讯频传,原煤生产节节攀升,4月22日日产突破4500吨。

进入四月份,崔家沟分公司主要领导认真研判市场形势,科学决策,统筹部署,积极协调崔矿加大原煤销售力度、加强生产协作,畅通生产环节,减少事故影响,努力在原煤生产创造条件。同时,分公

司不断突出安全管理,强化员工培训,合理调整班次,狠抓工时利用,精心组织生产,从四月中下旬开始,原煤日产稳定在四千吨以上,4月22日原煤日产量达到4547吨。短短的数月时间,分公司从试生产之初日不足1千余吨到目前的四千五百吨左右,刷新了原煤产量一月一个新台阶的生产记录。

(杨明亮)

建设集团机电安装公司 企业文化宣讲活动聚人心

本报讯 近日,建设集团机电安装公司以“凝思想共识,聚拼搏力量”为主题,组织开展了包括《企业文化手册》、《员工手册》、《二十一条铁规》在内的系列企业文化宣讲活动。

今年以来,为强化形势宣传教育,建设集团机电安装公司党政领导紧跟形势,以煤炭市场、煤化集团和建设集团等上级单位的政策为风向标,利用周一例会、晨会、周三中心组学习等时

间,班子成员带头讲形势,分析煤炭市场形势,解读相关政策、明晰企业的经营目标和应对困难的措施方法。同时,该公司党群工作部通过大讨论、煤化建设人怎么干以征文、专题访谈等宣传形式,切实让每一名职工全面深入地了解当前企业所面临的市场形势,明确了各自的工作任务,化“压力”为“动力”,形成了与企业“共进步、同发展、渡难关”的思想共识。

(范亚文)



近日,陕北矿业乾元能化公司第三期“菜园子”工程正式启动。该公司21名青年志愿者来到厂区闲置

的空地,开始了辛勤的“翻地”劳作。此项工程也为该公司节省了大量的蔬菜采购费用。

张晔 摄

运销集团彬长分公司的“跷跷板”“小机构”“大品牌”

本报讯 日前,运销集团彬长分公司实现了首季度煤炭销售“开门红”。截至4月初,公司累计销售煤炭325.27万吨,同比增长23.72%,净增加62.38万吨,煤炭销量实现了逆势增长。

“跷跷板”提升了企业的量和效

“铁弱汽强”一直是彬长分公司煤炭销售工作中的短板。2015年末至2016年初,随着彬长矿区上孟站和大佛寺站专用线的相继开通,公司确定了“扩大铁路、优化公路、效益优先、互为补充”的营销策略,采取“跷跷板”运营模式,大力发展铁路、优化公路,科学运用杠杆原理合理调配公路与铁路发运量。春节期间,针对公路用户大面积停产放假的情况,为确保矿区产销平衡,公司充分利用专用线发运优势,抓住春节期间运力宽松、运价下调、流向顺畅的有利时机,快速提升铁路发运量。2月13日大佛寺站实现单日装车11列,创发运以来新高。该站单月实现铁路销售68万吨,占总销量的75.4%。为了稳定公路提升铁路,公司逐步压缩了陇东区

域、河南区域公路市场,重点培育发展省内、西南两大市场,对有条件转铁的用户全部转为铁路发运,进一步优化了公路扩大了铁路用户群。为了提升经济效益,年初至今,公司曾6次适时上调了煤炭价格,吨煤平均售价较年初提高了16元。尤其是在3月初,公司紧紧抓住地销煤价格上涨的有利契机,根据客户需求及时加大了公路销售量,调整了铁路发运,单月公路销售煤炭40.3万吨,吨煤增收了10元,实现了销量、效益双提升。

“小机构”拓展了企业发展空间

在当前让价不让市场的激烈竞争下,为了延伸销售半径,扩大销售量,最大限度的实现厂矿双赢,公司实施“阵地前移、业务前移、人员前移、服务前移”,派驻26名人员以省为区上门营销,变区域服务为省份服务,进一步扩大了“彬长煤”在市场上的影响力。针对西南地区发展潜力大的特点,充分发挥驻外“小机构”大作为,有效利用万州港营销点地理优势,通过“铁水、铁铁”联运,为公司“开疆扩土”,快

速形成了以万州港为中心,辐射川、渝、湘、鄂、黔北等地区煤炭销售网络。3月8日,公司实现了与神华港电公司的煤炭供应,至3月底该公司已接货6.9万吨,使万州港当月进出港煤炭双双突破十万吨,创煤炭进、出港量新高,彰显了万州港直销点的发展潜能。紧紧抓住宝成线的优势,一季度累计向西南区域销售煤炭97.72万吨,创出了新高。在市场开发方面,充分发挥驻外人员、销售点优势,重点拓展了省内,开发了江西、云南等电力行业新市场。坚持“以稳为先”的原则,在现有用户的基础上进行了调整和优化,加大用户直供占比,目前,公路直供用户比例达70.75%,铁路直供用户比例达82%,为公司销售工作提供了强大支撑。

“大品牌”增强了企业竞争力

当前,在买方市场的情况下,客户对煤炭的要求愈发挑剔,为充分做大做强“彬长煤”的品牌,提升企业市场竞争力,公司坚持以“质量、品牌、效益”为抓手,不断提升煤炭质量,在采制化过程中严

格按照作业流程科学操作,多点式采样,始终将质量管理贯穿整个生产、运输、销售各环节,对客户实施全方位的跟踪化验,确保了外运煤质量,提升了公司的可信度。2月底3月初,针对矿区个别矿井煤质不稳定混煤含硫量较高,客户反映强烈并一再要求降价的情况下,为稳定价格保住用户,公司顶住压力,多方协调,科学指导矿井配采、筛选,短短一周内将该项指标降到用户接受的范围内,有效促进了销售工作的正常开展,减少了商务纠纷的发生,维护了公司诚信经营的形象。为强化服务,扩大公司在市场上的影响力,公司针对目标市场,目标用户,尤其对年50万吨以上大客户,实行“一对一”专人、专业、专注服务,对建材用户站点分散,卸车能力有限,又无储存场地,由用户“下菜单”,按单发运,满足了用户需求,提升了“彬长煤”的市场信誉度和市场竞争力。

到目前为止,彬长矿区各生产矿井库存均处于低位运行,产品质量稳定,用户采购意愿强烈,逆势中出现了产销两旺的良好开局。

(赵松伟)