



陕煤集团与施耐德电气(中国)公司签订战略合作协议



本报讯 3月27日上午,陕西煤业化工集团与施耐德电气(中国)有限公司举行战略合作签约仪式。陕煤

集团董事长、党委书记杨照乾,副总经理孙喜民,施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正,施耐德电气中国全国销售部西北大区总经理赵钧,双方企业有关部门和所属有关单位的负责人参加了会议。

签约仪式上,杨照乾、尹正分别代表双方企业签订了战略合作协议。此次签约,双方将围绕国家电力体制改革发展战略展开合作,紧紧抓住产业转型升级这条主线,着力提升陕煤集团在火力发电、智能配网、售电管理、能源服务4个领域的

精细化运营管理整体水平,实现陕煤集团的智能制造与智慧生产,全面提高陕煤集团的经营质量和盈利能力。

杨照乾表示,陕煤集团与施耐德电气公司此次协议的签订对促进双方产业发展意义重大,此次合作着力提升陕煤集团在发电侧、售电侧、智能电网、能源服务等领域的精细化运营管理整体水平,实现陕煤集团从单一生产管理型向生产管理与运营服务并重的转型升级。

尹正介绍了施耐德电气公司的基本情况,并表示施耐德电气将以领先的技术平台以及创新的应用和行业解决方案,提供咨询设计、设备工程、资产管理为一体的技术支持方案。

孙喜民介绍了陕煤集团的基本情

况,并作合作意向发言。他表示,陕煤集团煤炭资源优势明显,产融结合、积极开放,希望合作双方先行开展具有代表性的用能管理试点项目,探索合作模式,积累技术经验,密切战略合作关系,最终实现合作双方的共赢甚至多赢。

据了解,施耐德电气已入选“2016年全球可持续发展企业百强”,位列全球第12名,行业(根据全球行业分类标准划分)第1名。作为全球能效管理和自动化领域的专家,为100多个国家的能源及基础设施、工业过程控制、数据中心及网络、楼宇和住宅市场提供整体解决方案,其智能制造和能效管理处于全球行业领先水平。

(王栋 罗西 杨静)

生态水泥富平公司3月份超额完成生产任务

本报讯 在响应水泥行业错峰生产政策停产期间,生态水泥富平公司对生产设备进行了全面检修维护,并通过举办各类培训提高职工技能素质。公司上下蓄势勃发,共同努力,截止3月28日,共完成水泥产量225259吨,熟料产量272020吨,分别完成计划的107%和105%,实现了2017年生产任务开门红。

2017年,是富平公司实现三年“治亏创效”总目标至关重要的一年。面对今后水泥行业错峰生产和协同生产的新常态,为了确保有效生产时间,按照生态水泥公司总

体部署,富平公司以“提质降本,扭亏增盈”为主线,以“成本、产量、安环、创新”为重点,不断完善机制,提高管理水平。一是召开年度工作会议,定目标、定思路,增信心、鼓干劲。二是合理组织生产,加强车间、岗位沟通交流,提高相互协作能力和执行能力,达到安全高效。三是以“深化治亏创效,提升经济效益”为主线,实施精准考核,推动各项工作,确保生产及销售渠道畅通。

3月份生产任务的超额完成,进一步鼓舞了士气,也为富平公司全力以赴完成全年生产任务开了个好头。(陈新)

蒲洁能化公司产品又添“新成员”

本报讯 继蒲洁能化公司聚丙烯装置转产纤维料成功,近日,从该公司又传来好消息:烯烃中心聚乙烯装置从牌号为DFDA7042切转至牌号为DFDA7047,成功实现了开车以来的首次连续转产,转产后装置运行稳定,产品质量合格。

据了解,DFDA7047为线性低密度树脂,具有良好的光泽度和弹性,可用于制作农膜、大棚膜、日用膜、衬里膜等,用途广泛。此次产品牌号的调整,不仅是打开聚乙烯产品多元化的重要举措,更是迈上公司产品科学化发展轨道的关键一步。(曹亚婷)

富油公司一季度油品销售业绩喜人

本报讯 神木富油能源科技有限公司通过拓宽油品销售渠道,改善服务,为增销创效提供了“源头活水”,一季度油品销量较去年同期明显增加。

截至3月25日,公司共销售各类油品2.43万吨,实现销售收入1.06亿元,完成年销售计划的27.38%,货款回收率100%;相比去年同

期,各类油品销量提高了35.04%。成绩的取得,主要得益于公司科学预判市场变化趋势,增强市场意识、竞争意识和危机意识。为了适应市场、增强竞争力,公司根据市场需求,制定差异化营销策略,妥善处理好客户关系,及时调整产品指标,满足了用户需要。(常诚)

陕化公司蒸汽余热发电增效4320万元

本报讯 近日,陕化公司1#发电机组改造项目成功投运。该改造项目的综合利用现有3*260t锅炉的蒸汽余热进行发电,项目整体造价6500万元,预计年发电量约3.1亿千瓦时,年直接新增收入8000万元,新增利润4320万元。

为充分履行节能减排这一基本准则,最大限度地挖掘降本增效潜能,陕化公司从2016年开始

筹建余热发电改造项目。该改造项目将厂区原减温减压站装置退出生产系统运行,用发电机组取而代之,既节约了减温减压站装置运行所需的冷却水,降低了蒸汽系统的损耗和噪音污染,又充分利用蒸汽余热自主发电,大大降低了生产成本,为公司带来了良好的环保效益、经济效益和社会效益。(夏斌 颜俊)

神南矿业:“撸起袖子追赶超越”迎来首季“开门红”

本报讯 今年以来,神南矿业公司认真贯彻落实陕煤集团、陕煤股份公司会议精神,紧扣“二优三商”核心业务和“追赶超越”目标任务,抓质量、促管理、强基础、保安全,全力推进转型升级、创新发展重点工作。截至3月31日,原煤生产、销售均完成全年计划的28%,完成了利润追赶目标。以首季“开门红”的良好形势,开启了“撸起袖子,追赶超越”的新篇章。

安全绿色向纵深管理深入。按照“预防为主、过程控制、严格管理”工作思路,牢固树立“灾害治理能力决定矿井生产能力”、“在确保灾害治理的前提下安排生产接续”理念,以建设“155”非高危安全闭环管理体系和推行“542”绿色环保管理体系为抓手,突出超前预防、以人为本、全员参与,加大节能环保新技术应用推广,各级安全管理人员秉持“一心一意找问题”和“质疑一切”的工作态度,坚持源头严防、过程严管,违规严惩,顺利实现了一

季度安全工作目标。截止发稿,四对主力矿井安全生产周期分别达到:红柳林2909天、柠条塔2942天、张家峁2866天、孙家岔2686天,并分别于1月份被中国煤炭工业协会命名为“2014~2015年度特级安全高效矿井”。同时,柠条塔荣获“2014~2015年度全国煤炭行业双十佳煤矿”、张家峁荣获“2014~2015年度煤炭行业先进煤矿”称号。

生产组织向科学高效迈进。按照集团“追赶超越”工作安排,神南公司制定了《关于落实“追赶超越”再创先重大工作安排》,对2017年生产指标进行了重新分解,确定了底线目标、增量目标和奋斗目标,并按照三个台阶对各矿井进行了指标分解。根据新的工作目标,重新组织审核了系统化的生产组织工作。在确保矿井生产“持续、稳定、优质”的基础上,按照三年生产接续的要求,从生产准备调整、通风能力评估、灾害治理能力超前等方面对各矿

井生产接续进行了全面优化调整。各单位注重协同效应发挥,从强化现场管理、力促质量标准提升、加强技术保障等方面入手,科学有序组织生产,有力促进了稳产顺销。

“三品”建设向提质增效延伸。以“九强矿区”打造、“对标中国质量奖和中国工业大奖”和“追赶超越”再创先三大工作为主线,安排15项提质增效发展标志性工作、21项基础管理升级专题工作和对标中国工业大奖工作安排,并将指标分解到部门、到单位,进行月度、季度和年度考核,确保了创先重点工作落实,厚植了发展动力。认真落实“四个三”工作部署,积极推进“三品”建设,全面引入卓越绩效管理,提升产品附加值、核心竞争力和企业“软实力”。各单位严抓产品质量,创新销售模式,增加市场份额,呈现出管理提档、产销向好的发展势头。同时,遵循“体系成本”管理理念,持续开展“创新增效”、“修旧利废”等节支降耗活动,以科技

创新成果带动生产成本的节约,实现了经济效益的提升。

党群效能向实效引领升级。党群工作紧紧围绕“双百双创”工作目标,以全面加强党的建设为主线,以构建党建特色效能体系为目标,以大力弘扬“四种风气”为动力,全力推进党建质量管理、干部队伍建设、企业文化落地、“追赶超越”主题宣传、全员创客创新、青年之声建设七项重点工作,实现了党建工作与生产经营各项工作的相互融合和同步推进,在全公司形成了“党政同心、目标同向、工作同步、上下一致、相融互动”的良好局面。先后荣获2016年全省宣传思想文化工作创新奖、全省公开开放时代五星级单位、全省行业职工科技创新基地、省总工会工作创新创优一等奖、2016年度军事训练先进单位、集团公司2016年度新闻舆论工作先进集体、集团公司2016年度工会工作优秀调研成果一等奖等多项荣誉。(张娜 杨贺强 王熙成)

蒲白建庄矿业“建庄牌”优质动力煤再获“陕西省名牌产品”称号

本报讯 近日,在经过北京新世纪认证公司、延安市质监局、陕西省名牌战略推进委员会的层层把关和现场审核之后,蒲白建庄矿业“建庄牌”优质动力煤顺利通过了省名牌产品认证,被陕西省政府授予“陕西省名牌产品”称号。

据悉,该项荣誉有效期为三年,在整个延安市地区荣获此项殊荣为数不多的五家单位中,蒲白建庄矿业是唯一一家获得此项称号的煤炭企业。这是该公司自2014年首次获得该项荣誉,连续三年保持名优产品企业后,再一次成功通过审核,实现了对名牌产品企业的延续。

过去的几年里,在煤炭市场走进最低谷的时候,多数企业面临煤炭销售不畅的情形,甚至部分企业已

经开始停产放假,轮流上岗成为许多煤矿的无奈之举。然而,在蒲白建庄矿业公司,井下采煤机依然转动不停,运煤皮带依然响声隆隆,销售煤场里的拉煤车辆依然车水马龙,公司的生产、销售依然频频创纪录,为何?该公司领导的一句话道出了原因。

“煤炭产品再过剩,过剩的也终归是落后的产能,先进的产能,优质的产品永远不会被打垮”。即便是在煤炭市场最差的时候,也有客户因为对名牌产品的信任,到建庄实地调研、了解情况,而建庄也凭着过硬的煤炭质量赢得了客户的认可。老客户建立长期战略合作,新客户加入源源不绝。手执名优品牌,建庄突破了困境,走出了煤市泥潭,站在了煤炭企业的前列。(杜廷龙)

省委组织部、省国资委对陕煤集团党建工作贯彻落实现省委“三项机制”情况进行督导检查

本报讯 3月31日上午,省委组织部、省国资委联合检查组对陕西煤业化工集团公司第一季度党建工作贯彻落实现省委“三项机制”情况进行督导检查。集团公司党委副书记、董事尤西蒂,总经理助理、党群工作部部长夏迎广及党群相关部门负责人参加了会议。

尤西蒂介绍了集团公司第一季度生产经营情况,并就第一季度党建工作开展情况进行了专题汇报,重点对贯彻落实现省委“三项机制”的具体做法和特色亮点进行了阐述。

汇报结束后,省委组织部企业干部处副处长肖韬介绍了省委制定“三项机制”的过程,并对集团公司落实“三项机制”的思路、做法充分肯定。省国资委组织部副部长郭彬表示,陕煤集团党建工作基础扎实,经验丰富,特别是在党建工作研究、创新方面成效显著,希望继续保持党建工作优势,发挥示范引领作用,当好排头兵。

会后,考核组对集团公司第一季度党建工作资料进行了现场检查。(李向上 徐宝平)

运销集团彬长分公司一季度首战告捷

本报讯 今年一季度,陕煤运销集团彬长分公司实现首战告捷,截止3月底,该公司煤炭总销量完成513万吨,同比增加188万吨。其中,公路完成202万吨,铁路完成311万吨,公铁分别净增长50.74%和62.82%。

一季度,在市场供需平稳,销售趋暖的情况下,彬长分公司严格按照陕煤集团工作会精神及运销集团指示要求,结合企业实际,自我加压,提出了“2+1”工作目标,即煤炭销量突破2000万吨,应收账款余额控制在1亿元以下。为了完成这一目标,该公司在年初工作会上进行了周密的安排部署,各部门分别召开了专题会议,分解任务,制定措施,深挖潜能,研究制定了“以天保旬,以旬保月,以月保年”的销售方略,稳扎稳打,步步为营,全体人员积极投身“决战一季度,实现开门红”热潮中。

在吹响奋进号角的同时,该公司及早谋划,紧紧抓住一季度铁路相对宽松的有利时机,加大省外华中、华东等区域直供电厂、水泥行业的供应量,扩大省内用煤企业销售占比,以旺季来弥补淡季,确保顺利完成季度计划。为了赶超任务,在春节各大矿检修放假期间,该公司基层职工依然坚守岗位,从井下采样一线到紧张有序的化验室内,从快速装车现场到车轮滚滚的铁路线上,每个岗位,每条工作线上都有运销彬长人的身影。为充分发挥“互联网+”对煤炭销售的促进作用,该公司采用网上竞拍、挂牌、招标、现场竞拍等相结合的办法,实现煤炭优质优价销售。为提高用户的忠诚度,该公司坚持以“为用户服务、对用户负责、让用户满意”为宗旨,全程走访跟踪服务用户,为用户提供定制化、订单式由坑口到炉口的一揽子服务,擦亮了运销彬长服务“金”招牌,提高了用户的忠诚度和生命周期。(赵松伟)

“梅花易购”走进黄陵矿业

本报讯 3月20日,陕煤物资集团进出口公司带着自己的电商品牌“梅花易购”走进黄陵矿业,在黄陵矿业小区生活便民超市处,开展了为期5天的进口商品展示会。

自2016年,物资集团进出口公司开始涉足跨境电商业务之后,一直致力于推动陕西跨境电商行业产业链的全面发展。2017年陕煤物资集团进出口公司以“来梅花,购世界”的理念创立了属于陕煤人自己的电商平台“梅花易购”。

此次展会参展商品主要包括保税跨境日化产品、保健品、餐厨用品和完税进口食品、红酒、化妆品等,共计参展品类达千余种,不仅满足保税商品直邮到家,还能满足完税商品触手可及,让陕煤人更深刻地体会到属于陕煤人自己的福利,赢得黄陵矿业员工和家属的一致好评。2017年,物资集团进出口公司将带着“梅花易购”继续走进陕煤集团内部各单位,将巡展活动进行到底,将便利、福利带给更多的陕煤人。(王兴)

陕西煤炭价格指数 152.1 ↑

2017年3月30日陕西煤炭综合价格指数为152.1点,环比上期上涨0.7点,同比上涨63.4点,对应陕西煤炭综合价格398元/吨,环比上期上涨1元/吨,同比上涨166元/吨。其中分品种:动力煤指数150.3点,较上期上涨0.7点;配焦煤指数135.2点,较上期上涨0.8点;喷吹煤指数107.3点,较上期持平;块煤指数130.6点,较上期上涨0.6点;分区域:榆林指数144.2点,较上期上涨0.5点;延安指数160.6点,较上期上涨1.8点;咸阳指数181.4点,较上期上涨0.9点;关中指数156.3点,较上期上涨0.1点。