

陕煤集团为贫困县量身打造产业链

2017年5月18日,陕西省国资委成立9个由省属企业和驻陕央企组成的助力脱贫攻坚合力团。陕煤集团为榆林合力团团长单位。榆林合力团助力榆林市清涧县、米脂县、子洲县等8个国家贫困县脱贫攻坚,到2019年底完成投资7.3亿元,建成项目9个,在建项目6个,带动2000余人就业、2800余户贫困户增收。陕煤集团榆林合力产业扶贫开发公司作为榆林合力团的核心力量,已开工建设6个项目,计划投资6.9亿元,完成投资4.5亿元。

推进传统产业高端化生产

为统筹开发各县(区)产业资源,2017年9月,陕煤集团牵头注资2亿元,陕西秦风气体注资500万元,成立了陕煤集团榆林合力产业扶贫开发公司。另外,陕煤集团还设立了5亿元的陕煤合力扶贫产业基金。此后,各成员单位合计为该公司筹措资金964万元。

“2年前,我们跑遍了榆林各贫困县的山山水水、黄土高坡的沟沟壑壑。”榆林合力产业扶贫开发公司办公室主任高艳东从榆林合力团成立后不久就加入了扶贫工作。忆及当初,高艳东介绍,在项目选址时,为了满足不占用农田、安全环保、交通便利等条件,都难以找到一块平整、满意的建设用地。

短短2年时间,清涧红枣、子洲黄芪深加工等项目的厂房建起来了,现代化的车间投运了,专业化的团队建成了。2019年底,榆林合力产业扶贫开发公司收购红枣13.4万公斤,红枣原料价格提高了3倍。

近年来,清涧红枣受新疆大枣市场冲击,且因其个小、易裂、易生虫,撂荒现象严重,枣农种植积极性大幅受挫。榆林合力产业扶贫开发公司另辟蹊径,发挥清涧红枣药食同用价值,与中国食品发酵工业研究院合作研发了红枣发酵饮料。该饮料无任何添加剂,常温下可保存12个月。

据了解,清涧红枣项目总投资3.4亿元,计划建设一条红枣干制生产线和一条红枣发酵饮料生产线,引进全封闭、无菌化、全自动成套生产设备和国内最先进的加工工艺,推进传统产业高端化生产。

同时,陕煤集团还助推当地龙头企业发展。2019年,陕煤集团发放了贴息贷款1000万元,推进米脂县益康农产品开发有限公司发展小米产业。当年该公司销售收入达到1.26亿元,较上年增长40%,直接带动贫困户360户、1056人脱贫。

给土产品加装“科技芯”

山上的苗木长出柔嫩的绿芽,榆林地区迎来了最美的时节。在榆林合力产业扶贫开发公司天芪生物科技有限公司黄芪加

工现场,机器设备声中孕育着新的希望。

来自子洲县水浇湾村的贫困户叶树华正双手麻利地切片、捡片。经过一系列炮制加工,这些土产品会变成广受喜爱的产品。

子洲县三川口镇刘启首村村民闫志荣说:“现在有了种植专家的指导,哪些种子适合在子洲县种植,什么时候该播种、锄地、除草、预防病虫害,都清楚了。”按照标准化方式种植,每亩产量比之前高四五十公斤。同时,黄芪质量上去了,每公斤比之前贵约20元,农民一亩地收入就增加了1000多元。

进驻子洲县以来,天芪生物科技有限公司已使该县60余户黄芪种植贫困户实现了稳定增收。该公司与当地15户农民和20户贫困户签订了黄芪收购意向,收购总量70吨、总金额175万元。他们研发了片装黄芪、棍装黄芪、袋泡茶、面膜等18种新产品,获发明专利授权1项、实用新型专利授权2项、外观专利授权1项。他们还开发并投用了一套自有知识产权的黄芪产业大数据溯源供应链管理软件。

如今,榆林形成了以榆林合力产业扶贫开发公司为主体,食品产业、中药产业、红色培训、生态治理协调发展的“一体四翼”产业格局。采购扶贫、培训扶贫、就业扶贫、种源和仓储扶贫、旅游扶

贫、金融扶贫等措施让农户尝到了产业振兴带来的甜头。

定制开发特色产业

阳春三月,在榆林市佳县王家砭镇窑湾村,榆林合力产业扶贫开发公司职工王显昆、冯宝海等人走到田间地头 and 村民家中,洽谈今年的甜叶菊种植事宜。他们计划今年在该村推广种植1000亩甜叶菊。

窑湾村村民刘春旺表示:“榆林合力产业扶贫开发公司与村里的合作社去年合作种植甜叶菊,给我们发了种苗,还聘请专家提供技术指导。我学会了甜叶菊种植技术,每天务工还能挣100多元,比种一季玉米收入多不少呢。”

甜叶菊产品属于代糖添加剂,有稳定的国际市场。该公司近2年将在榆林地区推广种植1.5万亩,同时拟择机配套建设一条年产500吨甜叶菊糖苷深加工生产线。

“农牧业发展有自己的周期规律,必须在符合农作物生长规律的基础上,让专业的人干专业的事,在技术上找突破,在营销上下功夫。”榆林合力产业扶贫开发公司总经理、天芪生物科技有限公司董事长李勇说,“通过第二产业带动第一产业,使特色产业成为脱贫攻坚与乡村振兴的动力来源。”(梅方义 汪琳)

陕钢龙钢25个重大建设项目全部复工

本报讯 近期,陕钢集团龙钢公司坚决贯彻落实中、省、市及集团决策部署,统筹推进疫情防控和重点项目复工复产,在半个月时间内,有序组织来自全国11个省的2000多名施工人员完成疫情防控检测,并按要求投入项目施工,使总投资约30亿的25个重大建设项目实现了100%全复工。

龙钢公司瞄准“安全开工”和“追赶进度”两大目标,详细制定复工复产工作方案,对公司7个项目部、25个建设项目进度及紧急重要程度进行摸底检查,重点核实各项目具体施工进度,并比对项目网络作战图,推算施工进度拖延比重,制定复工复产人员的网络结构图;精准施策,有序安排高、中、低风险区域复工人员错峰返岗,确保实现“零输入、零感染”。同时,加强施工

现场检查,实行封闭管理,建立日报制度,夯实管理单位主体责任,安排专人对复工项目进行检查指导,详细掌握施工人数、健康、个人防护等情况,及时提供消毒液、口罩、测温枪等防护物资,保证施工人员身体健康。

该单位重点项目的如期完工直接关系到企业超低排放、节能环保目标的实现,影响着企业转型升级的步伐。针对部分施工项目出现人员短缺、原料短缺、设备进场受限等问题,该单位及时提供“零接触”审批,优化审批方式,加快审批流程,强化服务保障,优先从本地征集人员,加强运送原料车辆管理,协调采购施工所需的各类物资,指定专人全面跟踪设备进场事宜,全力帮助施工单位解决困难,为工程施工创造有利条件。(党颖)



近日,陕北矿业红柳林矿业公司1号风井附近山上突然起火,山火威胁到大量的沙丘植被。陕北矿业神南产业发展有限公司救护中心接到任务后,立即派出8名矿山救护指战员赶赴现场扑救。救护指战员联合红柳林煤矿职工及当地消防队利用铁锹、铲车等工具,经过3个多小时奋力扑救,山火被扑灭,保证了周围沙丘植被的安全。梁平安 陈志宏 摄

渭化公司百余名志愿者无偿献血抗疫情



本报讯 战“疫”决胜,渭化有爱。近日,渭化公司130多名志愿者进行无偿献血,参与全天的“学雷锋志愿服务月”活动,111人成功采血,总献血量达161.5单位,32300毫升。

在渭化办公楼前,渭南市市中心血站两辆爱心献血车上门采血,来自该公司行政办公系统、职能处室及生产车间20多个单位的志愿者参加当日的无偿献血活动。参加献血的既有刚下夜班的一线倒班人员,也有刚干完现场检修任务的检修员工,还有看到献血车就赶来的员工。

为了在疫情防控的情况下做好无偿献血,渭化公司团委牵头对参与单位在献血时间上作了细致安排,人员不聚集,献血连续有序。渭化公司党委还为此次献血的每个人准备了一份有面包、蛋糕、

牛奶和牛肉的爱心营养餐,并赠给每人一张精心制作的爱心献血卡片,卡片上面书写着“每一个人的生命里流淌着殷红的鲜血,那是幸福生命的源泉,每一个人的生命都不是孤单,有爱和奉献就能共同抗击阴霾与黑暗……”表达出渭化志愿者为抗击疫情献血的真情情怀。

来自行政保卫部的党员张景刚,今年刚过54周岁。“55岁就不能献血了,得抓紧时间献血。献血的消息在群里一转发,一会儿就十几个人报名,大部分是60后、70后。献血可以降低血脂,我这身体可以一次献400毫升呀。”质量监督检验部的7名一线女工参与献血,出生于1997年的李娜娜说:“我去年刚毕业,2019年7月进的公司,我是党员就该带头。”和她一起进单位的王念念比她小一岁,“我是团员,我姐和我妹都献过血,所以我也要献血。”

渭南市市中心血站献血服务科科长庞建介绍说,在疫情防控的特殊时期,渭南市市中心血站三次驰援湖北襄阳,共计10.3万毫升悬浮红细胞和25个治疗量的单采血小板,为湖北和渭南搭建起了爱心桥梁。“疫情隔离下献血人少,支援湖北临床用血,企业组织的集中无偿献血解了燃眉之急。”(吕国良)

行业信息

国家煤矿安监局印发

《煤矿冲击地压防治监管监察指导手册(试行)》

本报讯 日前,国家煤矿安监局印发《煤矿冲击地压防治监管监察指导手册(试行)》。

为进一步加强和规范煤矿冲击地压防治监管监察工作,全面推进煤矿企业严格落实冲击地压防治有关规定,有效防范冲击地压事故,国家煤矿安监局组织制定了《煤矿冲击地压防治监管监察指导手册(试行)》。

据悉,该手册对煤矿冲击地压防治监管监察的检查项目、检查内容、检查方法、检查依据进行了细化,共设置了46个检查项目。该手册适用于指导煤炭行业管理部门、煤矿安全监管机构和煤矿安全监察机构人员监管监察和检查工作。同时,也适用于指导煤矿冲击地压防治工作。(徐宝平)

陕煤集团:四十亿元企业债券成功发行

本报讯 近日,陕西煤业化工集团有限责任公司2020年第一期公司债券在中央国债登记结算有限公司簿记成功。债券发行规模40亿元,期限7+5+3年期,票面利率3.94%,比同期人民币长期贷款基准利率低近1个百分点,创国内市场近五年超长期限企业债券单期发行最大规模。本期债券的成功发行,有效降低了陕煤集团长期融资成本,优化了资产负债结构,进一步改善了营运资金流动性。

此次募集资金主要用于陕煤集团榆林化学有限责任公司煤炭分质利用制化工新材料示范项目一期180万吨/年乙二醇项目建设。该项目是陕煤集团北移战略的重要部署,更是陕煤集团转型发展和追赶超越的重要基础。本次债券的发行将为榆林化学建设目标的顺利达成提供坚实资金保障。

据悉,本期债券的成功发行,得到了省发改委等上级部门的大力支持,是陕西省在直接融资领域坚持创新发展的缩影,标志着陕西优质国有企业在超长期限债券融资领域再获突破。(综合)

国内首台矿用微型全断面硬岩掘进机落户彬长矿区

本报讯 近日,由中国铁建重工集团研发的EQD1200型全断面硬岩可回掘掘进机落户彬长矿业公司大佛寺矿。该掘进机刀盘开挖直径1.36米,是目前国内首台应用于煤矿井下施工的微型全断面硬岩掘进机。该掘进机将用于该煤矿瓦斯高抽巷施工,替代原有传统炮掘施工工艺,助力彬长矿业公司强力推进“三优两提高”工作,提高单进水平,实现“抽掘采”平衡目标。

瓦斯高抽巷主要用于降低工作面回采过程中的瓦斯浓度,减少瓦斯超限,保证安全生产。我国煤矿瓦斯高抽巷通常位于煤层上方裂隙带中的坚硬岩石中,巷道断面一般为4至8㎡。目前,国内煤矿瓦斯高抽巷采用炮掘和悬臂式岩巷掘进机施工,其施工法不仅安全性较差、施工效率低下,且不可避免地为扩大巷道断面,造成资源浪费。彬长矿业五对矿井均属高瓦斯矿井,目前施工瓦斯高抽巷断面约7㎡,月进尺200米左右。

该掘进机采用顶管法施工,也被俗称为“顶管机”。顶管施工是继盾构施工之后发展起来的地下管道施工方法,已有百年历史,上世纪60年代以来,在世界各国推广应用。该顶管施工法主要用于天然气、石油长输管道以及城市地下电缆、供排水和燃气管道等工程中。据悉,此次引进的掘进机开挖直径1.36米,形成巷道断面约1.3㎡,可满足矿井瓦斯有效抽采需求。该掘进机操作流程简单,形成巷道断面小,所需施工人员少,月进尺可达500米以上,可大幅降低生产成本,提高掘进效率。(桂桂清 李泽霆)

宝鸡华海与渭化30万吨/年乙二醇物流服

务合作签约仪式在曲江国际金融中心举行

本报讯 近日,宝鸡华海工贸有限公司与渭化公司30万吨/年乙二醇物流服合同签约仪式在曲江国际金融中心举行。宝鸡华海和渭化同属陕煤集团,自2013年以来,双方就有甲醇运输业务的合作历史,合作让双方结下了深厚的友谊。自乙二醇项目开展以来,双方高度重视,通过多次密切沟通和洽谈协商,不断细化合作模式,最终达成共识,为深入推进30万吨/年乙二醇物流服战略合作,打下了坚实基础。此次签约,双方企业将进一步推动内部协作,共建新征程,共享新机遇,共创新未来。

此次合作为宝鸡华海拓展新业务、致力现代煤化工服务奠定了深厚的基础,未来将按照“超前准备、周密部署、加强演练、确保顺畅”的原则,全身心投入各项工作建设中,为渭化彬州公司乙二醇业务的顺利衔接、为陕煤集团重点项目的顺利运行、为华海公司追赶超越交出一份满意的答卷。(雷洋)

蒲白矿业:外联内拓巩固煤炭销售“朋友圈”

“这10万吨动力煤可真是雪中送炭,解了我们燃眉之急。”2月17日,在黄陵县店头镇火车站,蒲白新区两矿发往大唐西西安热电厂的第一趟运煤专列驶出车站。这是在抗击疫情期间公路地销煤暂停运输情况下,该公司急用户所急,主动协调为用煤客户公转铁发运。

当前,蒲白矿业公司将复产保供作为重中之重,在严格执行防疫措施基础上,通过统筹有限资源,加强产运调度,打通运输通道,既保障了原有大中型国有直供客户的煤炭供应,又开拓引入了铜川、关中等多家重点客户,全力满足了疫情防控期间的社会用煤需求,蒲白煤炭销售“朋友圈”正日益多元稳固。

与重点客户积极主动“互粉”

该公司根据国家中长期能源规划,预计能源需求年均增长3.3%左右,随着电力、化工行业煤炭需求增速放缓,煤炭需求总量将很快达到峰值。其中电力行业

煤炭消费量占煤炭总消费量的50%以上,煤炭需求增量一定程度上决定了煤炭需求总增量。基于对全年煤炭市场形势提前预判,蒲白超前布局,站在全局角度持续深化与大中型直供企业和重点贸易户的战略合作关系,旨在以最优质的产品、最公道的价格、最贴心的服务,为客户实行“量身定制”“点对点”的一条龙优质服务,确保煤炭主业稳步增盈、老区铁路有效盘活、全局经营现金流稳定充足,为蒲白实现高质量发展筑牢根基。

疫情初期,地方政府暂停汽车运输,尽管煤炭产需两端合作意愿迫切,但销售面临运输难的问题,产需衔接亟待解决。蒲白没有坐等观望,春节期间,公司销售部每天联系新区两矿销售部,掌握煤炭库存一手资料,与延安市、黄陵县等有关部门协调沟通,高质高效为拉煤车辆办理通行手续,解决了运输企业的后顾之忧。在与各矿和运销分公司联系生产和销售工作安排计划的基础

上,第一时间汇总各矿节后各重点客户的计划拉运量,与重点客户主动“互粉”,联系直供大中型客户履行销售合同,并利用重点贸易用户整合市场资源的优势,不断拓宽新用户。

截至2月28日,公司煤炭库存从最高位的28万吨降到了6万吨,恢复到产需平衡稳定状态。2月25日,公司煤炭日销量达到6.6万吨,远超新冠肺炎疫情之前2019年的最高日销量。

销售新格局争取“互赢”

建立煤炭销售监督管理制度体系、探索创新产运需三方合作模式、激发释放“建庄”“建心”优质动力煤品牌效应、盘活老区铁路资源。围绕稳固扩大“蒲白老客户群体”的销售新思路,蒲白矿业今年销售工作的创新举措安排得满满当当。

今年,蒲白矿业着手从矿区公司层面系统协调各矿生产销售工作,着力推动销售结构由市场分散转向精准集中,

实现发运通道“公铁运并行”以及“点对点量价互保”模式的销售新格局。通过年度拉运量和付款能力,筛选重点客户,试点推行一厂一策,与直供大中型企业建立起长期稳定的供需关系。在合作模式确定、价格适当予以倾斜的情况下,对各重点客户按照年度计划拉运量均衡分配每月拉运量,对月度未完成计划拉运量的客户,取消当月价格优惠,连续两月未完成的客户取消其重点客户资格,切实督促客户兑现煤炭拉运合同。

在做好“蒲白朋友圈”扩容的同时,蒲白苦练内功,销售部全面加强销售监督管理,按照“订单式管理”在煤质上做文章,密切配合各矿井,对生产系统、洗选系统强化监督管理、考核奖惩力度,以质取胜,实现原煤矿井提质增效;利用蒲白销售信息软件对煤种销量、产品质量、结算价格等核心数据进行分析,建立煤质和价格对比分析预警机制,精准有效指导销售工作适应市场变化。(秦海 张莉)

