

国家能源集团董事长乔保平认为,对于不久前才完成重组的国能集团而言,加快整合已成当务之急。国能集团将坚持“开门搞整合”,积极稳妥制订总体方案,全方位推进资产、业务、机构、人员、管理、文化和党建整合。

国家能源集团:大力加快整合谋长远

对于几个月前刚刚完成重组,一跃成为能源“巨无霸”的国家能源集团来说,加快整合是当务之急。这个庞大的能源企业由神华和国电重组而成,资产规模超过1.8万亿元,拥有世界最大的煤炭生产公司、火力发电公司、风力发电公司、煤制油及煤化工公司。正如外界所言,两家能源央企重组本身,就是建设现代化经济体系的重要举措,反映了我国未来产业政策和企业发展的重要思路。

国家能源集团董事长乔保平就此表态称,将坚持“开门搞整合”,积极稳妥制订总体方案,全方位推进资产、业务、机构、人员、管理、文化和党建整合。

“我国经济正进入高质量发展新阶段。能源工业也正处于转方式、调结构的攻坚期,资源环境约束增大,大而全、比规模拼速度、盲目延伸产业链不可持续,必须由注重量的扩张转向更加注重质的提高。”乔保平表示。

大方向—— 谋求煤电一体化

合并重组前,神华集团是我国规模最大的、现代化程度最高的煤炭企业,也是全球最大的煤炭供应商。国电集团是世界第二大发电集团,其中风电装机容量世界第一。两家企业均为2017年世界500强企业。合并重组时,两家企业火力发电总装机合计1.75亿千瓦,占全国15.8%。

国家能源集团总经理凌文表示,上下游结合、煤电一体化代表了产业发展大方向。具体来说,一是需要专业化管理,煤炭、煤电、水电、风电、光伏、煤制油化工、运输等各个板块均是如此;二是需要一体化运营,整个国家能源集团要有统一的核心理念和价值,必须维护整体利益。

长期以来,我国煤炭和电力行业之间的



关系一直颇为“纠结”。2017年,煤价持续上扬,导致电力企业亏损严重。同时,这两个行业都存在不同程度的产能过剩。煤电一体化恰恰能够在保障煤炭长期稳定供应的同时,有条件地提升煤电的利润空间,降低成本。

今年全国两会期间,国家发展改革委副主任宁吉喆表示,今年将在钢铁、煤炭行业去产能的同时,防范和化解煤电行业的产能过剩,鼓励采取淘汰、重组、改造等多种方式去产能。从这个意义上讲,国家能源集团的重组整合具有标杆意义,这种上下游一体化的重组可减少重复建设和同业竞争,在行业内复制的可能性很大。

大空间—— 推动煤炭清洁利用

我国富煤贫油少气。在我国化石能源储

量中,煤炭占96%,石油天然气只占4%,油、气的进口依存度分别接近70%与40%。

乔保平表示,这种资源禀赋既决定了我国能源消费以煤为主的格局,也决定了以煤电为主的电力生产和消费结构,这一能源结构在短期内不会根本改变。“在这一形势下,习近平总书记提出的‘大力推进煤炭清洁高效利用’是一个非常明智的选择。”乔保平说。

从整体上看,目前我国煤炭工业已经改变了过去落后的形象,生产安全、采煤工艺、装备效率均达到发达国家水平。仅就清洁利用一个细分领域分析,由于我国实施了超低排放技术,燃煤电厂和工业锅炉的烟尘、二氧化硫、氮氧化物等主要污染物排放浓度低于天然气电厂的国标浓度。其中,国家能源集团煤电机组实现超低排放的比例已超过70%,在京津冀、长三角、珠三角地区完成了超低排放改造,今年绝大多数机组将完成超

低排放改造。

与此同时,煤炭清洁高效利用已经被列入我国面向2030年15个重大科技创新工程之一。目前,国家能源集团已经拥有煤炭直接液化和间接液化两套技术,在煤制油化工领域形成了完整体系,已成为我国最大的煤化工企业及全球最大的煤制油化工产品生产商。

“在煤炭开采环节,国家能源集团独创了多项技术,尽最大努力保护环境和水资源;在利用环节,做好燃煤机组超低排放改造;在转化环节,通过煤制油等煤化工工艺以及提取铝、铜、镓等产品,实现煤炭综合资源利用。”凌文表示。

大布局—— 加快发展新能源

2月11日,中国氢能源及燃料电池产业创新战略联盟成立,其定位是跨学科、跨行业、跨部门的国家级氢能产业联盟。

事实上,在这个联盟中扮演重要角色的国家能源集团此前已对氢能多有布局。该集团煤化工领域年产超过400万吨氢气,具备供应4000万辆燃料电池车的制氢能力,在世界上排名第一。其探索的煤制氢路线,成本是天然气制氢成本的70%至80%,是重油或石脑油制氢成本的60%至70%。

整合后,国家能源集团在新能源领域的布局逐渐显现出独特优势。就此,乔保平表示,布局新能源是国家能源集团未来可持续发展的关键保证,下一步要继续提高新能源比例,持续优化能源结构。其中,风电要加强优质资源储备,优中选优,尤其是要重点开发中东部、南方地区和海上风电,加强环境风险管控;页岩气、煤层气、氢能、可燃冰等其他战略性能源也要加强研究,择机进入。

(黄晓芳)

血统纯正的王子版“狗王”,为何说2018酒类爆品非它莫属?

3月16日,茅台王子酒(戊戌狗年)正式开启预售,众多经销商和资深酱酒爱好者们瞬间变得不淡定了,来自茅台酱香酒序列的生肖产品,会重现茅台生肖酒的华丽升值曲线吗?王子版狗王的面世,又会对整个酱酒市场产生怎样的冲击和改变?成为爆品的理由何在?茅系生肖爆品家族茅台王子酒(戊戌狗年)的上市,有一个十分关键的背景,就是茅台生肖酒的持续升值,特别是茅台狗年生肖酒的惊艳表现,已被视为白酒高端市场升级回暖的一个标志性现象。

为了让极度稀缺的茅台生肖酒到达更多消费者手中,今年的茅台狗年生肖酒只在线上首发,且限量一瓶,刚上架便被秒杀清空。后续虽然配货到经销商和各专卖店,但至今市面上仍一瓶难求。

在这种情况下,茅台王子酒的生肖系列产品,被越来越多经销商所看好,不仅高度期待茅台王子酒(戊戌狗年)的推出,还一致认为,在茅台生肖酒的惊艳表现带动下,其将成为白酒市场2018年的标志性爆品。

狗王之名从何而来?

近期,很多酒企都推出狗年主题的生肖纪念酒,但在这一品类中,茅台王子酒(戊戌狗年)被格外寄予厚望,其上市未久,狗王之名便不胫而走。

这首先来自扎实的品质基础,作为茅台酒一脉相承的嫡系,所有王子酒产品都经历了漫长的陈放贮藏,并有茅台酒厂极其严格的生产把控和强大的大师团队为质量保障,使其具有酱香突出、幽雅舒适、醇和绵柔、回味悠长、空杯留香持久的典型特征。判断一款产品的价值含量和价值趋势,品质永远都是首要依据,而在这方面,茅台王子酒(戊戌狗年)底气十足。日趋紧张的市场供求形势,则是茅台王子酒(戊戌狗年)升值的又一关键原因。2018年,茅台酱香系列酒计划量不变,但经销商却增至1500家以上,本已吃紧的市场供应形势,面临着更大的压力,而这种压力的释放出口,很可能就是产品的价格表现。稀缺是撬动价值的有力杠杆,茅台王子酒(戊戌狗年)的稀缺性,将随着时间推移进一步凸显。

从产品本身看,它的价值元素格外丰富。茅台王子酒(戊戌狗年)将生肖、国画等具有鲜明文化色彩的元素与产品结合在一起,使文化内涵进一步丰富和延伸,产品价值极大提升。由大师范曾为其瓶身作画,由钢琴王子郎朗为其倾情代言,难怪有经销商评价:这是酒与文化、酒与艺术的多重契合,既是高尚饮品,又是高雅礼品,达到了文化价值、艺术价值和消费价值的融合统一。

上述多重优势相叠加,茅台王子酒(戊戌狗年)被称为狗王也就不足为奇了。

王子版狗王

将成500元价位带的标杆?

除了升值潜力令人瞩目,王子版狗王的价格选择,暴露了更大的市场野心。茅台王子酒(戊戌狗年)500ml款定价468元/瓶,在这个次高端价格带上,其很可能成为一个符号性、标杆性产品,从而对整个茅台王子酒、茅台酱香酒输出正能量。

在消费升级的作用下,次高端白酒市场的上升通道已经打开,特别是在去年以来,次高端品牌间的竞争愈演愈烈。就目前形势看,500元价格带不乏强势品牌和超级单品,仅从销量规模和市场覆盖面来看,王子版狗王的差距十分明显。

但同样是在这个价位区间,像王子版狗王这样具有极高价值含量、极强增值潜力以及高度稀缺性的产品,却非常罕见。我们不妨做个大胆预测,在500元价格带,王子版狗王不会成为销量冠军,不会成为大单品,但很可能成为价值标杆。在当前消费环境下,人们对高品质、高品位的产品需求,已不仅局限于高端领域,在次高端和中档市场,消费者同样关注产品的价值内涵,同样希望通过某些特定产品,表现自己的独特品位。王子版狗王无疑就是这个对象,可以说它的出现,为次高端白酒如何体现价值,树立了一个典型性标杆。

再结合茅台王子酒的定位来看,茅台酱香酒对其目标定位是“中档酱香领导品牌”,王子版狗王如此突出的价值表现,对其实现这一目标显然有着十分重要的战略意义。

有爆品基因,有实力,更有实实在在的市场需求,坐拥这三大理由,2018酒业爆品或许非王子版狗王莫属。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)



三年喜获千万租客 蘑菇租房领跑国内租房平台



近年来,租房市场利好频现,互联网企业及龙头房企纷纷加快布局抢滩长租领域。在互联网企业的布局中,尤以去年3月支付宝宣布接入蘑菇租房这一轰动事件为代表。

蘑菇租房作为一家互联网租房平台,不同于大众所熟悉的公寓运营机构(俗称“二房东”),也不同于以租房信息展示为主的互联网信息平台(房源展示网站)。其独创的商业模式可以有效解决租客在租房过程中的一系列痛点。

据了解,蘑菇租房的前身为蘑菇公寓,但从2015年起开始全面转型,打造租房平台,不再自运营任何一家品牌公寓。自此,蘑菇公寓成为过去时,而以更大规模和体量出现的蘑菇租房以极其迅猛的发展成为目前国内领先的真实租房平台。

至今,蘑菇租房已积累1300多万真实租客,与15000多家公寓品牌达成合作,房源覆盖全国19个重点城市,先后获得IDG资本、中国平安、海通开元、韩国KTB、云峰

基金、蚂蚁金服、巨人网络集团等国际知名投资机构 and 互联网企业的风险投资。在蘑菇租房平台上的250万间出租房源中,各大品牌公寓占多数,如魔方公寓、蛋壳公寓、you+国际青年公寓等。这类品牌公寓通过蘑菇租房发布真实房源信息,租客可以直接联系到这些公寓商家,从而实现线上找房,避免了大量的“线上假房源”。除此之外,蘑菇租房还为租客和房东提供一系列租房交易中的服务,如电子租约签订、在线支付房租、房屋报修、信用免押金、房租月付、生活缴费、租房保险等实际功能。

在与支付宝的深度战略合作中,蘑菇租房引入芝麻信用分推出“免押金租房”,芝麻信用650分以上的租客即可享受该服务。此举在被租客长期诟病的租房押金难题上取得了行业性的突破。将信用体系与租房场景紧密结合,蘑菇租房为租客筛选出高品质的真实房源,为信用良好的租客提供更多的保障空间。

(凤波)

黄陵矿业之窗

降本增效“能人”在行动

煤炭市场瞬息万变的大环境使得“苦练内功、降本增效”成为煤炭行业的常态应对措施,也催生了一批“能人”,他们时刻为节约成本、降本增效出谋划策,贡献力量,让井下出现了新气象:

井下书画大展厅。“通风队能人就是多,井下都办起了书画展了,让本来枯燥乏味的回风巷瞬间有了亮点。”陕煤集团黄陵矿业一号煤矿抽放队职工巡查回风巷瓦斯抽放管路,感受着井下浓浓的文化味。

原来的回风巷闭墙都是用购买的贴纸进行美化的,自降本增效活动开展以来,队上有书法绘画特长的职工发挥了大作用,瓦斯治理的理念、安全生产的提醒等都成了职工书写的内容,以图文并茂的形式出现在回风巷闭墙上,还能时刻提醒大家注意安全规范作业。

井下艺术展馆。“老贺,那些废旧材料又要被你捣鼓成啥了?”通风队库房管理员商群看见贺志军又在那归置刚回收上来的边角料。“防火门架子,井下回收上来的废旧扁铁、边角料其实都可以再用,我把能用的先用了,省得到时咱还得领新材料加工,无形中增加了费用。”老贺边说着边点焊起来。

不一会工夫,一副架子展现在库房门前,刷上漆,更是崭新夺目。一旁准备队库房管理员老张调侃道:“这高级焊工就是不一样,真是不怕焊工会焊,就怕焊工工会找东西焊。”

没隔几天,这幅架子便被送到相应地点“再上岗”了。(张英 陈宁)

“三个建设” 打造和谐机电

黄陵矿业机电公司工会按照一心一意为发展,全心全意为职工的工作思路,紧密围绕生产经营实际,以加强班组建设,加强职工之家建设,加强困难职工帮扶机制建设为抓手,积极推进专业化团队与和谐机电打造工作,不断促进公司健康发展。

加强班组建设,打造专业化团队。机电公司坚持把强化班组创新能力、专业化能力、安全能力作为深化“三型班组”建设的工作重点,建立健全班组建设相关考评激励机制,形成闭环管理,营造了创先争优、标杆打造、典型引领的良好氛围。该公司以打造“创新工作室”为抓手,积极落实“三五”岗位修炼法活动,使职工“会一岗、学两岗”成为常态,职工素质不断提升。

加强职工之家创建,打造公司和职工的“桥梁纽带”。该公司积极完善工会组织建设和制度建设,进一步推进企业民主管理,凸显职工当家作主的主人翁地位。推进落实职工书屋建设,打造职工“心灵之家”,先后购买专业类、文学类相关书籍,开展“读一本好书”评选活动,不断提升职工素质。积极开展各种文体活动,丰富职工业余文化生活,凝聚干事创业向心力,先后组织了新春游艺活动、越野赛、篮球赛、羽毛球赛、乒乓球赛,全民运动成为常态。同时不断深化厂务公开,开展工资分配专项检查和职工代表巡视质询活动,切实保障职工的合法权益。

加强困难帮扶,打造“和谐机电”。机电公司坚持职工利益无小事,积极为职工解难

事、办实事,着力提升职工的幸福指数。完善困难帮扶相关制度,形成了领导班子和困难职工“一对一”结对子的帮扶机制。对困难职工进行登记造册,建立相关配套档案,做到家底清、情况明。积极开展“送温暖,献爱心”活动,甘当职工“娘家人”,帮助职工度过病、事、灾等难关,解除职工“投身企业、扎实工作、敬业奉献”的后顾之忧。(曹川)

义务家电维修队伍

“平日里,基本都是自己在这边工作生活,家电有个小毛病,自己也不会弄,但是近两年这样的苦恼都没有了,咱矿上机电队的小王已经成了我家里维修电器的常客了,全程热心服务,还是免费的,前两天我那电脑又出毛病了,还是小王帮我捣鼓好的……”职工王大姐满心欢喜地诉说着一号煤矿这支义务家电维修队伍对自己倾注的爱心。

像王大姐这样工作在矿区的单身女性很多,家里的电器坏了是常有的事情,因为搬运起来不方便,在街上修理不放心,有时也不好意思麻烦别人,就任由设备坏在那里了。矿上获悉这一情况后,组织精通电器原理、精于电脑技术的职工,组成了一支义务家电维修队,为职工办实事。

该矿家电维修队伍将具体的时间地点和服务人员信息印制成卡片发到区队上,方便矿区职工。

“现在,我几乎每天都要出活,干得多了,在路上跟我打招呼的职工也多了,自己的业务水平也在不知不觉中提高了。”信息部的小郭沉浸在工作为自己带来的满足感

中。

一号煤矿家电维修队伍一直在壮大,各式“高手”充实着这支可爱的队伍,矿上的水电工、管道工也加入了这个行列,职工家里电路、水管有了问题都上门服务,这支队伍成了职工的热门话题。你真诚地付出,我诚心地感恩;你会心的一笑,我收获肯定的满足。一号煤矿维修队表示,这项工作已经在他们心里和职工心里常态化了,随时随地提供满意服务。(张英)

优化设备管路提质增效

近日,陕煤集团黄陵矿业机电公司进一步优化了矿用设备列车管路排列工艺,有效提高了设备运行效率,降低了管路检修难度,杜绝设备在使用过程中由于管路问题引起的故障。

液压管路作为矿用设备传输动力的主要原件,对设备正常运转起着决定性作用。设备列车由于其工作结构和工作条件的特殊性,以往均采用胶管柔性连接,其管路繁琐复杂,排列杂乱无章,严重影响设备列车日常使用和检修。该公司结合实际生产要求,采取“多管合一”的优化方式,用钢制硬管代替普通胶管,把硬管合理布置在列车底部,优化了管路布置,减少了普通胶管排列的杂乱性,提高了检修效率并减少了故障率,同时极大地减少了后期维修难度。

据悉,优化后的管路系统,可多次重复利用,每年节约成本费用及维修费用10余万元。(李超)