

变革重塑激活力 实干争先赢未来

——山东能源新矿集团奋力开启高质量发展新征程

■ 商霞

“开创新辉煌是所有新矿”人的愿望,是我们共同的目标。”1月7日,山东能源新矿集团党委书记、董事长王乃国在2023年工作会、安全工作会、先模表彰会上向全体干部职工发出“动员令”:只要目标一致,就能凝聚力量,只要努力拼搏,就能达成预期。

发展是解决一切问题的“总钥匙”。新矿集团坚决贯彻执行山东能源各项部署要求,把握大势、跟紧节奏,乘势而上、务实作为,在思想上、行动上、措施上坚持高一格、快一步、深一层,变革转型谋发展,实干争先走在前,奋力开启高质量发展新征程。

成效源于“拼抢争”

煤炭主业在两优三减中实现了提质增效,手续办理在抢抓机遇中实现了重大突破,运营质量在两化融合中实现了显著提升……2022年的圆满收官,敲击出一曲雄浑而绵长的变奏交响乐。

这一年,在山东能源的正确领导下,新矿集团团结一心、力出一孔,敏锐抓住市场机遇,前瞻应对风险挑战,较好完成了各项指标,呈现出根基牢、经营稳、实力增、风气正的良好态势。

聚焦煤炭主业效益最大化,树牢“极简高效、智能精益”理念,科学划分“三区三量”,优化系统、优选装备,稳产能、抓增量、提质量,全面增强煤炭主业盈利能力。省内区域矿井,积极应对千米退出、资源减量、产能下降困局,优系统、调接续、提效率,最大限度降低了政策影响。内蒙区域矿井,瞄准“大面重装、智能自动、可靠高效”方向,主力工作面设计300米以上,循环产量大幅提升,采煤效率同比提高11%,掘进效率同比提高15%,为打造新的经济增长极强化了支撑保障。

视手续办理为企业的“生命工程”,全年办理各类权证290项,紧抓矿井手续办理政策“窗口期”,专班专责,强力推进,上海浦南矿区手续办理取得重大突破,区域内矿井全部取得采矿证,为矿井合法化生产夯实了基础。开展“两增三降三提升”活动,累计创效29.4亿元,增加现金流36.4亿元。坚持以清洁、绿色、低碳为方向,推动化工、电力产业向高端化、精细化转型。分类施策,化解遗留,加速工会企业清理、存量资产变

现和“三类”矿井处置。

坚持把安全作为一切工作的前提,严整顿、强整治,建机制、强管控,治灾害、强基础,严管理、强考核。全面落地7项整顿52项措施,基本形成安全“九大体系”主体架构,从严落实“红黄牌”制度,全年辨识重大风险261项,常态管控71项,动态管控190项,完成8处矿井综合评价,整改问题313条,列课题攻关139项。

认真落实国企改革三年行动要求,坚持“规范、透明、高效”原则,完善现代企业管理模式。广搭平台招才引智、内培外引,深化全员素质提升工程,落实“31789”人才规划,制定《年轻干部成长成才实施方案》。深耕创新驱动战略,召开科技创新大会,表彰了80项科技进步奖、24项技术发明奖、55项设计优化方案,累计奖励2200余万元。“深部矿”井锚注切顶自成巷关键技术及应用”获山东省科学技术奖一等奖。

以高质量党建引领高质量发展。深化“创·实”理念,开展党建活动实效评估,发布“创·实”党建品牌树,24个党建标识入选山东能源“百个优秀品牌标识”,4个党建案例入选省属企业“党建工作百佳案例”,“创·实”党建被评为省属企业党建思想政治成果一等奖。

攻坚提升“大变身”

“改革是深刻的时代命题,是企业生存的底层逻辑,也是新矿再创辉煌的必由之路。”讲到此处,王乃国语重心长,“当前新矿正面临变革时代,变则通、不变则阻,变则活、不变则僵,变则生、不变则汰。”

一方面,新矿集团时刻保持高度清醒,对当前工作中存在的问题和短板,不掩盖、不回避、不推脱。这些问题,表象在工作,根子在思想;表象在基层,根子在干部;表象在认识,根子在团队能力。只有刀刃向内,主动改革,以刮骨疗毒、痛斩沉疴的决心,以守正创新、积极变革的勇气,以解放思想、善作善成的信心,才能实现触底反弹、涅槃重生。

另一方面,新矿集团有扎实深厚的基础底蕴,有切实可行的化解路径,有山东能源的坚定支持,树牢“必有作为、大有可为”的发展自信。同时,因势利导,顺势而为,在补短板、强弱项、固底板、扬优势下功夫,迅速扭转被动局面。

在此基础上,新矿集团明确企业的发展愿景、核心任务和实现路径,作出“启动管理整体变革,实现两年攻坚提升”,“全面构建‘一体两域’发展布局”的战略部署,为企业高效率运行、高质量发展指明了前进方向、提供了行动指南。

新矿集团的“发展愿景”是:踏准时代脉搏、不断创新应变,积极构建平台基础厚、产业链条优、核心竞争力强、效益持续稳的永续经营企业。“三大任务”是:精益运营提升、历史问题清零、可持续发展。“变革路径”是:制度管人、流程管事,团队打天下。

坚持系统思维、全面思维、辩证思维和大局思维,他们围绕发展愿景和任务,明确今后一个时期“1266”的整体思路,即:深入学习贯彻党的二十大精神,以开展“管理整体变革,两年攻坚提升”行动为主线,以“深化改革和持续发展”为驱动,以“安全治本、质量效益、改革创新、主业精强、共建共享、党的建设”六个坚定为引领,以“质量强企、数字转型、绿色低碳、精益运营、全员创新、人才培育”六大战略为支撑,扎实推进重点攻坚,通过两年时间,实现企业运营规范高效、产业发展健康有序、历史包袱全面清零,形成安全稳、效率高、产业优、效益好、后劲足的高质量发展布局,为山东能源建设清洁能源供应商和世界一流企业贡献新矿力量。

山东能源实施产业区域整合后,新矿集团以煤炭产业为主导产业,以省内和内蒙古两个区域为主要发展区域。在这个大框架下,他们科学谋划,有序推进“一体两域”发展布局。一体:以新矿为主体,省内外优势互补、协同共赢、融合发展;两域:省内区域坚持做精做优,形成以煤炭为基础,以盐化、新材料为补充,以生产工程服务、生产物资加工服务、洗煤服务、生活服务四大服务业为协同的转型发展布局;内蒙古区域坚持做大做强,形成以煤炭为基础,以煤电、煤化工为转化路径,以新能源为补充,以铁路物流为保障的五大规模发展布局。

击鼓催征“稳中行”

“面对新形势,唯有适新应变才能勇立潮头;面对新使命,唯有忠诚担当才能有所作为;面对新征程,唯有奋勇前行才能行稳致远。”新矿集团总经理、党委副书记李伟清的话铿锵有力。

平台”“中原消费金融交易中心软件”等10个功能强大的系统,涵盖了大数据管理平台类、核心业务类、生产管理类、信贷系统管理类、移动端信贷业务管理平台类5大类别。这些系统既有优势,又高效协作,无论从功能还是技术上,都达到了业界先进水平,成为帮助企业保障整个消费金融服务的雷霆利器。

在所有的创新背后,都闪烁着周宇的智慧光芒。他的这些不凡的科研成果,填补了行业内的技术空白,突破了行业瓶颈,为构建金融产业新发展格局贡献了重要的技术力量,更是得到了腾讯云、蚂蚁智信、中国银联、唯品会……众多知名企业的广泛应用和一致好评。

回想起自当初进入北京宇信鸿泰科技发展有限公司担任软件工程师起,就投身信息技术的大海,迄今已经过去20年的时光,周宇不胜感慨。而当2016年河南中原消费金融股份有限公司(“中原消费金融”)刚创建时周宇便被招至麾下,行业对其寄予无限厚望,周宇亦不负所托,成为助力公司开疆辟土的功臣。中原消费金融是经中国银保监会批准成立的全国性非银行金融机构,由中原银行与上海伊千网络信息技术有限公司共同出资发起设立,注册资本为人民币20亿元。作为公司的重要带头人,周宇战功赫赫,成绩斐然:

击鼓催征急,奋楫扬帆忙。2023年是全面学习贯彻党的二十大精神开局之年,是落实“十四五”规划、加快变革转型的奋进之年,是启动管理变革,实现攻坚提升的关键之年。新矿集团提振精气神,打好志气仗,着力推动七项攻坚举措。

安全治本攻坚。充分认清“两个至上”与企业生存发展的重要关系,按照“13369”全年安全工作思路,超前研判分析风险,强化灾害精准治理,深入开展安全评价,夯实基层基础建设,严格安全督查考核。高效生产攻坚。生产智能精益,推进以采煤为核心的生产一体化建设,逐矿打造主力工作面,力争月单产提高10%。系统极简高效,围绕采掘效率发挥,着力破除系统能力制约。精益运营攻坚。深化除僵治污,深挖降本潜力,提升创效能力。

深化改革攻坚。深化三项制度改革,加快年轻干部培养,提升科技创新能力。遗留问题攻坚。清理工会企业,退出托管矿井,妥善解决“三供一业”遗留问题。规范管理攻坚。健全合规机制,规范投资计划,规范招标管理,规范工程管管理,规范劳务用工。“创·实”党建攻坚。全面提升党建工作质效,以严的基调正风肃纪,共建共享发展成果,持续加强作风建设。

新矿集团各单位、各部室第一时间层层传达、层层学习、层层落实。主动认领任务,超前谋划工作、协同协调配合,制定路线图、列出时间表,把既定的目标任务逐项细化、量化、具体化,严抓过程控制、分步实施,以完善的考核督查、精准的正负激励,确保各项工作有安排、有管理、有监督、有考核、有结果。

业绩指标是企业一切生产经营结果的最终体现,也是衡量管理团队工作能力的重要标尺。新矿集团客观分析、审慎考虑实际情况后,与各单位签订2023年安全环保和业绩考核目标责任书,立下庄严的承诺。到年底,要严格考核、真实兑现,差异化奖惩。

既要想事、谋事,更要干事、成事。各单位负责人纷纷表态,要突出业绩至上、效益为先,坚持目标引领、问题导向,积极谋思路、想办法,排除各种干扰因素,全力以赴坚决完成全年既定的各项任务目标。

发展根基扎实,前进底气充足,干事氛围浓厚,未来发展更加可期。只要坚持稳字当头、稳中求进,以进固稳,新矿集团定能顶住压力锁胜局,续写辉煌再出发。

他是核心筹建成员,参与公司的筹建工作,曾以果断的决策能力和执行力,帮助公司迅速获批资格展业、占得市场先机;2019年他推动自营线上小额贷款业务上限,从0开始推动线上获客、迅速达成余额规模20亿,在全国消费金融类公司中一骑绝尘,赢得无数行业专家和广大客户的一致赞叹;而在技术方面,周宇推动建设新一代核心业务系统,借鉴行业最新技术成果,采用先进的,成熟的分布式系统架构,结合公司中长期业务发展规划,给予强大的技术支撑……在周宇的助力下,中原消费金融的业务迎来了蒸蒸日上喜人局面。近年来,公司声名鹊起,被授予年度金融服务创新企业奖、年度库品牌计划——卓越消费金融机构奖、年度科技金融公司奖、最具普惠精神奖等众多行业大奖和荣誉。中原消费金融取得的所有光环背后,是周宇为梦想在跋涉,历尽千帆,始终初心不变。

多年来,周宇始终致力于消费金融信息技术领域的创新研究与应用转化,并在这条路上一路高歌、勇猛无前、破浪前行,展露出耀眼光芒。时代的浪潮急切需要如周宇这样的消费金融领域的技术精英,为推动整个金融产业的信息化建设和智能化变革写下更精彩的篇章!



●图为2023年1月7日,安徽省芜湖市弋江区奇瑞新能源汽车股份有限公司,员工正在对一批新生产的新能源汽车进行出厂检验。

奇瑞新能源汽车年销量达23万辆

■ 王珂珉 文/图

随着2022年12月份以105483辆的单月销量收官,奇瑞集团2022年累计销售汽车达到历史性的1232727辆,同比增长28.2%。其中,出口451337辆,同比增长67.7%,连续20年位居中国品牌乘用车出口第一;新能源汽车销量232814辆,同比增长112.9%。

面对充满挑战和不确定性的2022年,奇瑞集团变革突破实现逆势增长,各项主要经营指标实现历史最好水平,创造了四个“历史首次”突破:年营业收入首次突破2000亿元大关,创下奇瑞成立25年来最佳业绩;年销量首次迈过100万辆台阶,以全年123万辆的成绩创造奇瑞历史新高;年出口首次抵达45万辆新坐标,刷新奇瑞“出海”新纪录;新能源汽车年销量首次超过20万辆,以全年23万辆成绩实现同比“翻一番”。

涡北选煤厂：围绕“1555”总体部署 迈向高质量发展新阶段

1月10日,淮北矿业集团涡北选煤厂二届五次职工、工会会员代表大会暨2022年度表彰、2023年度工作会议隆重召开,团结动员厂广大职工守正创新、顽强斗争,踔厉奋发、勇毅前行,全力推动涡北选煤厂迈向高质量发展新阶段。

2022年,该厂坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入学习贯彻党的二十大精神,认真落实集团公司“567”和厂“1558”年度部署,坚定不移以“4+1”工程为引领,统筹抓好安全生产、经营发展、智能化建设、环境保护、疫情防控、党的建设等工作,取得了建厂以来的“高光”成就。全年共入洗原煤492.62万吨,生产精煤258.43万吨,累计精煤产率50.73%,各项成绩均创历史新高。

该厂2023年工作的总体思路是:以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入学习贯彻党的二十大精神,认真落实中央、省委经济工作会议精神,集团公司年度工作会议精神,坚持“稳中精进、转型升级、聚焦双效、实干兴企”工作总基调,守正创新、顽强斗争,踔厉奋发、勇毅前行,围绕“1555”总体部署,即:秉承“一个主题”,实现“五大目标”,干成“五件大事”,办好“五件实事”,全力推动涡北选煤厂迈向高质量发展新阶段。

号角已经吹响,该厂要求全厂干部职工切实把思想和行动统一到党的二十大精神上来,坚持“开局就是决战,起步就要冲刺”,以“慢不得”的危机感、“等不得”的责任感、“拖不得”的紧迫感,踔厉奋发、勇毅前行,团结奋斗、全速前进,切实把大会确定的总体部署变成美好现实,以“想干事”的激情、“能干事”的本领、“真干事”的状态、“干成事”的追求,变“倍感压力”为“倍加努力”,变“倍感信心”为“倍加用心”,变“倍感振奋”为“倍加勤奋”,坚定不移完成“1555”年度总体部署,在新阶段新征程上展现新气象新作为。(王珺璐琪)

中安联合光伏发电项目并网发电

岁末年初,中安联合光伏发电项目建设传出好消息,2022年12月30日,作为该公司光伏发电项目一期的一部分,厂前区机电仪修厂房、消防楼区域率先实现并网发电。

中安联合光伏发电项目于2022年8月份开工建设,是中安联合与新星公司战略合作项目,由中国石化南京工程公司承建。一期项目全部并网发电后,年平均发电量达850万度,年可节约标煤3000吨,相当于减排二氧化碳8500吨。

中安联合光伏发电项目分三期建成,煤化工光伏发电项目为第一期,装机容量7.8兆瓦。二期为朱集西煤矿光伏发电项目,预计装机容量为15兆瓦。三期是建设煤化工固废堆场光伏发电项目,建设总面积约12万平方米,预计总装机容量10兆瓦。

以建设光伏发电项目为开端,围绕“双碳”工作目标,中安联合在大力推进煤炭清洁高效利用的基础上,还将积极加强与专业公司在太阳能、地热能等新能源综合利用方面开展更广泛合作,做实做细做精企业绿色发展课题。(赵天奇 刘大军)

卓越专家周宇：用信息技术为消费金融保驾护航

在消费金融领域顶级技术专家周宇看来,当前我们正处于一个中国消费金融企业做强做大的最好时代。

一直以来,消费金融在提高消费者生活水平、支持国家经济增长等方面都发挥着关键的推动作用;而在互联网消费金融的快速崛起与金融科技爆发式成长的今天,消费金融与金融科技正在进一步深度融合,从而在拉动内需、促进消费升级、服务实体经济中扮演着更为重要的角色。随着2022年4月国务院办公厅印发《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》,明确指出“消费作为最终需求,是畅通国内大循环的关键环节和重要引擎,对经济具有持久拉动力”,消费金融正在全面拥抱时代的浪潮,重塑着金融产业格局。越来越多的金融科研人才意识到科技创新的价值与力量,纷纷加入到探索创新的实践中,以前沿的信息技术创新助力着消费金融行业实现跨越式发展。河南中原消费金融股份有限公司常务副总经理周宇正是其中的精英。在周宇的领导下,先进的中原消费金融技术平台系列横空出世,在行业中被誉为传奇。

历经无数个不眠日夜的攻关,周宇带领团队研发出超过120个先进软著,并以此作为



核心技术搭建起“大数据智能模型发布管理平台(雪地系统)”“海量并行处理大数据仓库

平台”“中原消费金融交易中心软件”等10个功能强大的系统,涵盖了大数据管理平台类、核心业务类、生产管理类、信贷系统管理类、移动端信贷业务管理平台类5大类别。这些系统既有优势,又高效协作,无论从功能还是技术上,都达到了业界先进水平,成为帮助企业保障整个消费金融服务的雷霆利器。

在所有的创新背后,都闪烁着周宇的智慧光芒。他的这些不凡的科研成果,填补了行业内的技术空白,突破了行业瓶颈,为构建金融产业新发展格局贡献了重要的技术力量,更是得到了腾讯云、蚂蚁智信、中国银联、唯品会……众多知名企业的广泛应用和一致好评。

回想起自当初进入北京宇信鸿泰科技发展有限公司担任软件工程师起,就投身信息技术的大海,迄今已经过去20年的时光,周宇不胜感慨。而当2016年河南中原消费金融股份有限公司(“中原消费金融”)刚创建时周宇便被招至麾下,行业对其寄予无限厚望,周宇亦不负所托,成为助力公司开疆辟土的功臣。中原消费金融是经中国银保监会批准成立的全国性非银行金融机构,由中原银行与上海伊千网络信息技术有限公司共同出资发起设立,注册资本为人民币20亿元。作为公司的重要带头人,周宇战功赫赫,成绩斐然:



快新产品的研发速度,以便早日投放市场,满足客户需求,年度内共有14个新产品如期进入SOP。同时,还获得上汽大众、长安汽车、吉利汽车、奇瑞汽车等主机厂新项目19个,为企业后续发展增添了动力。2022年,该公司芜湖奥威公司获得国家级“专精特新”小巨人企业称号,

长春本部和芜湖奥威公司分别获得吉林省和四川省“专精特新”小巨人企业称号。

去年3月,长春突发疫情,东光奥威先后组织400多名员工驻厂抗疫保产,时间长达56天,及时完成了成都易捷特和一汽大众的产品紧急订单,得到了客户的称赞,不但没有

丢失一个客户,而且还增加了新客户。进入5月份,随着疫情得到有效控制,该公司主要客户的订单都有不同程度的增加。面对交通物流、人员流动等问题,该公司积极想办法,破难题,有效组织供应商协调运输,着力减少物流周转。为按时交付订单,该公司部分生产线采取三班倒的生产模式,人停机不停,24小时连续生产,产能得到快速拉升,产品得到快速交付,使得该公司从7月份开始,月份产量一路走高,特别是进入9月份以后,月份产量连续突破20万套,实现逆势上扬。

东光奥威在主要产品中开展“精品工程”活动,以“精品工程”带动整体质量管理水平提升。通过对标优秀企业,识别该公司清洁度管控范围,完成《清洁度管理标准》和管理地图。在作业观察、异常呼叫、技能管理等方面夯实基础,持续改善和提升质量管理水平。同时,坚持对供应商质量管理进行帮扶,提升外协件产品质量。

东光奥威以“利润=收入-成本”为导向,严控各项预算目标,开展研发设计、采购、质量改善、生产流程优化及管理提升,实现降本增效1850万元。

■ 陈凤海 程乾龙

2022年,东北工业集团吉林东光奥威汽车制动系统有限公司主动采取措施,实施大客户营销战略,优化市场结构,注重产品质量,市场份额持续增长,在行业市场表现低迷的情况下,实现主营业务收入同比增长22%,利润同比增长76.4%,跑赢行业的增长速度。

2022年年初,面对严峻的市场形势,东光奥威审时度势,坚持走大客户市场发展战略,坚持优势资源向优质客户倾斜的营销策略,优化市场结构,关、重客户收入占比持续上升。东风日产轩逸车型于去年10月正式量产,单月产量一路走高,成为东风乘用车真空助力器独家供应商。一汽大众BC316产品提前6个月实现批量供货,成为捷达品牌的独家供应商。新获取的吉利缤越、帝豪(第四代)月销峰值超过2万套。同时,该公司利用客户平台化产品,快速进行平台产品横展,增加装车份额,国内市场关、重客户装车量占比升至83.5%,新能源车型收入占比增加到25%,国内市场占有率已达到9.5%。

与此同时,东光奥威积极组织科技人员加