

坚持重大创新集中攻关与鼓励全员“微创新”并举,构建常态化创新驱动体系,开辟一条提升企业精、气、神的有效路径

兖矿集团微创新释放大能量

■ 周燕

一个网络“微信息”,为青年志愿者搭建了解决职工群众实际困难的平台;一个简单的机械手装置,大大提高了综采工作面安全系数;一部汇编了生产一线实际经验的“煤炭实用小课堂”教学片,让一个个棘手的问题迎刃而解……

随着改革不断深化,兖矿集团利用“微创新”推动企业创新发展,坚持重大创新集中攻关与鼓励全员“微创新”并举,构建常态化创新驱动体系,开辟一条提升企业精、气、神的有效路径。

“微阵地”释放逆势攻坚正能量

近日,兖州煤业“微信公众平台”正式上线,集信息发布、理论教育、学习交流等于一体,与股东、股民实现信息共享。

兖矿集团上下相继推出“微讲坛”、“微平台”、“微制度”等“微载体”,利用“微阵地”把职工群众全方位思想动态立体地连在一起,创造性发挥思想政治工作的重要作用,引领干部职工认清形势,振奋精神,实现逆势下的突破发展。

“微交流”传递“大声音”,“微阵地”聚集“大能量”。各基层单位在“微”字上聚焦。东滩矿创新提出微宣讲、微解读、“十分钟”课堂等理念,为矿井逆势发展统一思想、凝聚合力。鲍店矿开设兖矿集团首家“道德讲堂”,运用职工身边的鲜活事例,开展小型座谈交流、事迹报告会及专题

题讲座。物供中心青年志愿者用“微”行动,建立爱心服务站,生活服务群。

“微阵地”带动矿区年轻人积极行动起来。兴隆庄微电影创作团队、东滩矿安全微电影团队等“草根群体”,以矿山安全生产为主基调,把原本看惯了、听惯了、学惯了的东西,以当下职工喜爱的方式演绎和表现出来,启发了职工更多的安全金点子。

“微”力无边带动转型发展

信息管理中心研发人员王斌,设计ETL程序自动抽取自动化平台中的数据时,加入一个小创新:在服务端数据分类中加入“关键词”的设置,能对平台集成数据进行自动智能分拣处理,在集团安全生产调度系统移动信息化提供免维的统一数据服务,既减少了系统维护人员,又为管理人员提供了精准的安全生产监控服务。

今年初,集团党政班子通过密集调研,赴周边先进企业学习取经,引发新一轮“解放思想,创新思维”大讨论,为集团上下合力攻坚指明了方向。“必须彻底颠覆以往的思维定式和经营模式,用改革创新的方法,加快建立适应微利时代要求的生产经营模式,收获理念创新、体制变革、机制创新带来的‘改革红利’”。

东华重工公司调整战略方向,以自主研发为主线,在提升弹震筛、薄煤层液压支架等产品竞争力上实施“微创新”,保障在同行业中具有更多的竞争优势,积

极推进达到世界领先水平的8米大采高液压支架研发。在服务模式上实施微创新,比如实现“井口式”服务,这个创新,实现了从单一卖产品向为客户提供综合服务

的转变。综机装备制修分公司支架大修厂马会生,在ZFS6200推移千斤顶解体转配工装实施微创新,大大降低了职工的劳动强度;设计的“侧护板侧面工装”,节约时间,提高效率;他还总结出一套“小、快、灵”的解体管理方法,使他们的解体工作量比5年前翻了一番。

“微点突破”提升扭亏增盈动力

在外行看来,通过多组特定角度的直托辊,将316工作面皮带改造成大肚子U型只是一个小改变。但对杨村矿综采面生产系统来说,有效解决了变坡点处皮带上飘、跑偏严重的问题,确保了煤炭颗粒归仓。

杨村矿王贺新带头开展“8项微创新”活动,设计综采工作面简易刮板输送机尾推拉装置,使工作面轨道顺槽端头处三组支架相连,多点承载,均衡受力,消除了传统的溜尾端头支架易造成崩伤伤人的安全隐患。

别小看这些被人称为“六小”(小发明、小革新、小改造、小设计、小建议、小经验)的“微创新”,这是一线职工群众无穷智慧和创造潜能凝聚和激发的真实写照。如今,在兖矿集团,以一线员工的名字命名劳

模创新工作室就有12个,36个不同工种、类型的矿级工作室也建立起来。也是因为员工们的创新,洗煤厂的磁选机介质回收技术得到改进,精煤产出率提高了7个百分点。

济三矿张磊是“微创新”中的代表,他和他的团队获得国家专利成果5项,为矿井每年节约费用达600万元。他说:“选煤厂重介车间刮板输送机运行的时候,对滑道磨损严重,我们道形成错位,增加了两个摩擦点后,延长了刮板一倍的使用寿命。这个小小的创新,每年节省刮板用量价值达到20万元。”

“不要把创新想得多么难,多么高端,只不过是各个环节不断改良,一个个小创新叠加起来就会产生好的效果。”在提及自主研发的经验时,创新大师高兴亮阐述他的“微创新”理论。高兴亮工作室通过技术攻关,提高了采煤机有效运行时间,每年创效达4000多万元。

在严峻的大环境影响下,依托资源优势生产传统产品的传统产业,利润已薄如刀片。想突围,必须依靠持续不断地创新源头。兖矿集团千方百计为创新团队和个人引路架桥搭台子,加速创新成果的推广和转化。2014年,全国煤炭企业亏损面近80%,兖矿集团综合煤价成本每吨同比降低了100元,实现利润20亿元,兖州煤业入选2014年普氏全球能源企业250强和亚洲增长最快公司20强。这其中,“微创新”功不可没。

新电改方案已内部下发 未涉及 电网拆分等业内顽疾

日前,记者从一家大型发电集团公司获悉,新电改方案《关于进一步深化电力体制改革的若干意见(中发[2015]9号)》已于近期在相关单位内部下发。总体上看,新电改方案与此前流传的版本相比尺度有所收缩,并未涉及电网拆分等业内认为的顽疾。不过,目前官方还未正式向外公布该新电改方案。

此前外界热传新电改方案将实现“四个放开”,即输配以外的经营性电价放开、售电业务放开、增量配电业务放开、公益性和调节性以外的发电计划放开。不过在上周内部下发的新方案中,关于“放开”的表述是:“放开新增配售电市场、放开输配以外的经营性电价、放开公益性调节性以外的发电计划。”“四放开”变为“三放开”,意味着只有新增的售电业务才会放开,原有的售电业务模式将继续。有业内人士评价,该方案的主要内容和改革大方向与此前流传的没有很大变化,但是从放开的市场领域来看,新电改方案与外界预期的在尺度方面还是有所收缩,没有对存量市场动刀,更没有所谓的“拆分电网”,这一方面可以说对增量市场改革见效会更快,另一方面也可以体会出电改存在的阻力。

也有相反的观点认为,以拆开来实现市场化的思路不再是本届政府改革的路线,构建有效竞争的市场结构和市场体系,形成主要由市场决定能源价格的机制,才是根本目的。

其实对于老百姓而言,新电改方案的尺度大小并不重要,大家更关心新电改之后家里的电价是上涨还是下降。不过从目前的新电改方案来看,其影响很有可能不涉及居民端的用电价格,影响到的是工商业用电单位。因为从上周内部下发的新电改方案来看,居民、农业、重要公用事业和公益性服务等用电继续执行政府定价,放开的是工商业用电交易领域,不过该领域占到了全国用电量的八成左右,与老百姓的生活也息息相关。

有业内人士提醒记者注意新电改方案中第二大点下边的第七小条,即建立辅助服务分担共享新机制,“用户可以结合自身负荷特性,自愿选择与发电企业或电网企业签订保电协议、可中断负荷协议等合同,约定各自的辅助服务权利与义务,承担必要的辅助服务费用,或按照贡献获得相应的经济补偿。”这意味着未来工商业用电用户可以像购买电信套餐一样购买用电套餐,这可以为工商业用电户节约用电成本。厦门大学能源经济研究中心主任林伯强指出,新电改方案是一个大的框架,涉及方方面面,但是出发点并不是居民端电价,所以对这块的影响很小,如果从市场化程度提高、资源配置效率提高的角度看,居民电价会随着新电改的推进降低,但是从能源节约角度看,也不排除相关部门上调居民电价的可能性。

(祝剑禾)

230吨! 一钩吊起太重“最重”

一根巨大的吊钩下去,竟然一下子吊起230吨的重物,折合46万斤呐!不管你相信不相信,这可是3月19日发生在太重煤化工高跨车间现场的真实一幕。

安全员史记峰告诉记者说,轧钢分公司焊接厂为此次行动作了精心准备和安排,此次起吊之物体太重自行研发制造的最新产品的上梁和下梁,每件长16.3米,宽3.55米,高4.1米。起吊前对275吨行车主钩卷筒及所有电器均作了仔细检查,每个人的职责都作了严格界定。

下午2时整,随着现场总指挥闫明一声令下,伴随着行车的轰鸣声,捆在重物上直径100毫米的粗大钢丝绳一下子绷紧,接着重物缓缓离开地面,人们的心也随之提到嗓子眼,虽说安全工作万无一失,但毕竟是头一起吊这么重的物件,倘若有点闪失,后果不堪设想。重物上升到距离地面两米时停下了,在作业人员协调配合下实现了90度翻身,然后再缓缓地放到地面,整个过程仅花了一个多小时,一切平平安安。

新纪录的刷新,至少得益于五个“最”:使用了太重目前起重重量最大的行车;起吊了太重自建厂65年来单件最重的焊接结构件;起吊前经过了最严密的科学计算;现场



●吊离地面后现场人员将庞然大物转动方向90度

有一支最精干的职工队伍;有经验最丰富的安全员现场坐镇。

“大胆创新,不断创新,这应该说是我

们学习践行太重核心价值观的又一成果范例。”现场总指挥闫明一边擦着额头上的汗水,一边笑着作了补充。(曹克顺)

关公坊:创新营销模式直达终端消费者

“为目标不懈奋斗,关公坊加油!”3月24日,随着一声响亮的口号声响起,5台印有“关公坊新产品系列上市”字样的崭新面包车,整齐划一地由关公坊酒业公司大门口奔赴荆州城区市场,掀起新一轮卖酒热潮。

为重塑关公坊在荆州城区市场形象,全面提升市场服务能力,更好地与消费者沟通交流,关公坊酒业公司打破传统的营销模式,采取公司直销模式,通过公司直销人员将产品和服务直接销售给终端消费者,收集更多的消费者反馈信息,也使客户对产品和服务有了更加深入的了解。

据悉,关公坊酒业此次新购5台面包车,也是为荆州城区直销模式做准备。新购买的5台面包车将直接参与荆州城



●关公坊金网车队再次起航

区市场产品销售,“忠义勇”系列新产品上市宣传等工作。金网车队队长张永瑞说:“直销让消费者与厂家紧密地联系在

一起,我们相信通过每天与消费者的沟通交流,一定让更多的人喜欢关公坊酒。”

(陈聪)

中石化营收五年来首次下滑

日前,中石化公布了2014年年报,其在去年实现营业收入28259.14亿元,同比降1.9%;实现归属于上市公司股东的净利润474.3亿元,同比降29.4%。这是中石化自2009年以后五年来营收首次下滑,而净利润的下滑幅度则是2008年全球金融危机以来最大。

中石化称,去年营收下滑是由于石油、石化产品价格下跌。根据年报,2014年中石化油气当量产量为4.8亿桶,同比增长8.44%,其中原油产量3.61亿桶,同

比增长8.48%;天然气产量7163.5亿立方英尺,同比增长8.51%。公司炼油业务全年加工原油2.35亿吨,同比增长1.5%;生产成品油1.46亿吨,同比增长4.2%。在具体业务层面,中石化炼油、化工以及本部业务在去年都重新由盈转亏,合计亏损53亿元,而2013年同期,这三块业务合计盈利超过百亿元。对于今年的预期,中石化预计国际油价将继续维持疲弱,国内成品油市场需求将保持稳定增长,结构进一步调整。全年计划

境内生产原油3亿桶,境外4800万桶;计划生产天然气8863亿立方英尺。

当晚中石化还公布了2015年第一季度业绩预告,中石化称2014年第四季度以来,国际原油价格出现断崖式下跌,2015年一季度仍处于低位,公司原油实现价格大幅下滑,炼油和成品油销售业务消化高成本原油,成品油库存,导致公司归属于上市公司股东的净利润同比大幅下降,预计将处于盈亏平衡点附近。

(祝剑禾)

法系小排量增压 欲“截胡”大众?

■ 高德起

近年来,随着排放标准的日趋严苛,以及国内以排量作为补贴和税收标准的推出,环保优势和政策补贴,使得“增压”风潮席卷和改造了整个汽车行业,众多品牌开始放弃自然吸气,转向排量更小的增压发动机。

涡轮增压改变命运

随着大众凭借涡轮增压技术和出色的营销,“涡轮增压”已经在国内成为动力技术的重要评判标准。全系的“涡轮增压”也成为大众在华致胜的一个“杀手锏”。

与大众情况类似的还有法系,2012年8月,神龙汽车正式发布了“E动战略”,随后东风雪铁龙便将1.6THP发动机引入并搭载在C4L上,使得PSA(标致雪铁龙集团)在华的动力水平上升到了一个新的层次。

小排量+增压化开启未来

法系继1.6THP之后,“E动战略”中的另一款增压发动机就是1.2THP,此举拉开了在华“小排量涡轮增压”的序幕。其中,东风雪铁龙C4L 1.2THP将在即将召开的上海车展上亮相,而高尔夫7 1.2T等小排量涡轮增压车型也将推出,这在某种程度上预示了“小排量涡轮增压”正在成为车市新的风向标。

更需要引起注意的是,在小排量+涡轮增压发动机领域,法系正在“截胡”大众。大众目前面临着严峻的挑战与压力,而PSA确实具备了“后来者居上”的核心竞争力。

东风雪铁龙C4L 1.2THP采用了PSA最新研发技术,并根据国内实际情况进行了严格调校及论证,最大功率100Kw,最大扭矩230Nm,远超高7 1.2T发动机,甚至比大众EA111系列1.4T发动机账面数据还要好看。单从这方面可以说,从东风雪铁龙C4L 1.2THP的动力表现看已经可以预见“截胡”的成功。

当我们在享受汽车所带来的便捷与舒适时,我们理应选择那些排量更小、排放标准更加严苛、环保技术更加先进的汽车。在“小排量+增压化”的大潮下,我们似乎有了选择和答案。

梁宝寺公司携手民企 盘活“睡资产”

在山东能源肥矿集团梁宝寺公司选煤厂,一套“沉睡”多年的煤泥干燥设备于2月1日重新运行起来,加工后的煤泥产品成为定点客户的抢手货。这是梁宝寺公司携手地方民企共同运营见到的效果,通过盘活一项“睡资产”,梁宝寺公司年可直接获利300万元。煤泥烘干项目在元月份开始洽谈,元月底签订了合作合同开始试运行,目前一天可加工出干煤泥1500多吨。

“原来煤炭经济形势好,煤泥烘干的小利,我们看不到眼里,现在煤炭行业举步维艰,根据集团公司‘推进产业转型发展,引入合作伙伴盘活资产’的战略方针,我们以对外租赁的方式,将煤泥干燥系统租给了济宁某煤炭公司,由他们出资和技术,来烘干我们的湿煤泥。通过引进合作方,我们不但避免了100多万元的设备改造、恢复费用和人员投入,而且我公司每年租金和效益就可获利300多万。”梁宝寺公司董事长、党委书记、总经理窦安全介绍说。

“租赁矿上的设备开展烘干煤泥项目,我们以前是想都不敢想,这也是国有企业深化改革出现的契机。通过与合作,我们两家实现了共赢,这样的合作,我们私企希望越多越好。”谈起煤泥烘干项目,嘉祥煤炭公司负责人焦经理很是兴奋。

面对当前严峻的经济形势,肥矿集团出台了“脱贫解困”一揽子举措,其中之一就是鼓励各单位改革传统办矿方式,培育多元市场主体。盘活资产,深度挖潜,全方位增收节支提效。按照集团指导要求,梁宝寺公司明确了以“转机建制、瘦身减负、竞岗竞标、放权经营、外出创收、盘活存量、资本运营、产业转型”为主攻方向,一方面针对企业经营空白点,引进有资金和技术优势的合作伙伴,增加新的经济增长点;另一方面发挥自身优势,依法依规“走出去”输出技术、人员增利创效。

今年以来,梁宝寺公司发挥洗煤厂管理优势,与山西省平定县汇能煤业选煤厂达成托管协议,输出技术管理人员5名,在实现企业瘦身,提高用工效率的同时,培育了新的增长点。

“有了金刚钻,就能揽磁器活。由于梁宝寺公司的品牌效应,托管合作方汇能煤业选煤厂负责人来公司洗煤厂劳模工作室参观一次就达成了合作意向。现在我们在山西已经适应了当地的环境,一个年产120万吨的选煤厂正安全高效地运营着。”洗煤厂厂长李哲说。梁宝寺公司劳模工作室以李哲命名,主要针对洗煤生产技术管理开展科技攻关,工作室的创新成果每年都能创效近百万元。

(杨殿彪)