

# 淄矿:争做高质量发展的一面“旗帜”

■ 弋永杰

最近,“淄矿集团淄博区域转型发展研究”项目正式启动。山能淄矿将借助罗兰贝格管理咨询公司资源与情报,有的放矢引进所需技术,把自身基础的配套设施与外来先进技术嫁接,助力和引领新旧动能转换顺利推进。

作为淄矿集团总部所在地,淄博市域一直是该集团重要的产业集聚区和经济增长极。按照该集团“十三五”规划提出构建“321”产业布局,其中一个重要板块就是发展和壮大总部区域经济。这是该集团在基本完成煤炭产业布局的基础上,发展重点和产业布局战略性重大调整,是整体转型发展战略的重要组成部分。总部区域板块的较快增长,有力地促进了淄矿集团持续健康发展。

他们在发展总部经济圈中,重点培育、发展和壮大现代服务、清洁能源、水泥建材、工程建设、新能源新材料等产业,逐步形成区域特色明显、核心业务突出、规模效益并重、持续发展强劲的总部区域产业集群。

“站在了新的历史起点,作为新班子,我们必须继承和发扬淄矿精神,始终不忘初心、接续奋斗,努力克服困难、弥补短板,必须勇敢、坚定地扛起这一历史重任,以担当作为、干事创业的实际行动,把淄矿努力打造成为能源集团乃至全省、全国煤炭行业高质量发展的一面‘旗帜’。”淄矿集团党委书记、董事

长朱立新表示。

淄矿是一个有着辉煌历史和厚重文化底蕴的企业,有着与生俱来的“红色基因”,有着自己的比较优势。经过几代人的不懈努力和艰苦奋斗,他们均量突出、结构优化、业绩优秀,走出了一条具有自身特色的内涵发展之路,体制有创新、管理有特点、文化有特征,许多做法走在了能源集团乃至全国煤炭行业的前列。

然而,该集团新班子保持着清醒的头脑,辩证看待企业自身的优点和不足,重整行囊再出发,创新进取争一流。“我们这一代、这一任要为淄矿创造什么、留下什么?”围绕这一全新的命题,该集团各单位、各部门开展大讨论、大学习,思考如何担当作为,如何在其位、谋其政、干其事、求其效,共同把淄矿建设好、发展好。该集团班子成员重新梳理“十三五”发展规划,召开专题会议,树立了“一切从解决问题入手”的鲜明导向,查摆梳理问题102条,确立了11个重点调研课题,深度调研、思考、谋划淄矿未来的战略举措。

为让企业转型发展更科学,让专业的人干专业的事,该集团在项目调研论证、设计规划阶段,用市场化选聘的方式,邀请国内乃至国际最权威的业内专家或团队进入项目组,为转型项目把脉问诊、对症下药。

该集团邀请四川大学王玉忠院士,到新升光电公司、东辰瑞森公司以及泰星公司生产现场进行了实地察看。王玉忠院士在次

铝项目推进过程中,给予了强有力的支持,全面推进项目落地。下一步,双方将在壮大现有新材料产业规模、提高产品核心竞争力、培育专业人才等方面,进一步强化合作,实现优势互补、资源共享。

围绕制约企业发展的瓶颈短板,该集团压实责任、强化考核,形成领导包保机制,确保重点项目和重点工作落实落地。他们把突破资源开发,作为事关企业发展基础的头号大事,配齐力量,组建专班,抢抓行业和区域政策机遇,收购兼并一批优质资源,夯实企业发展根基和后劲。为突破济北矿区转型,该集团切实推动各转型公司加快规划落地,自负盈亏,自主运营、自我发展。他们将抓好精密数控刀具项目的落地见效,立足做大做强的目标,积极对接区域规划,在新材料、新能源发展上抢抓突破点,确保实现动能转换的“软着陆”。

济北矿区注重转型,新产业在崛起。该集团着力培育以装配式建筑为代表的绿色建筑产业,以齐鲁云商和铁运公司集装箱物流园为代表的现代物流产业,以渔光互补和海上风电为代表的新能源产业,激活发展的新动能。同时,他们以提升煤炭产业发展境界,突出效率、效能、效益,着力打造全国煤炭行业的“智慧矿山”标杆。在提升以无卤阻燃剂、高性能尼龙、工业蓝宝石、石墨烯高分子抗静电管材等为代表的新材料产业发展层次同时,他们提升水泥建材产业智能化、绿色化发展

水平,着力打造淄博绿色产业示范园,努力打造能源集团乃至山东新旧动能转换综合试验区的新材料产业高地。

罗兰贝格管理咨询公司自1967年在德国成立以来,已经发展成为全球最大的源于欧洲、亚洲、北美洲25个国家设有36家分支机构,咨询顾问来自近40个国家,形成了行业中心与功能中心互为支持的跨国服务力量。

以总部经济撬动整体发展,以总部转型推动整体转型,淄矿的又一次站在了转型发展的“风口”。淄矿着力发展总部经济,把对接融入地方区域发展作为产业发展的重点,利用地企双方优势,促进了新产业发展。“淄博区域转型发展研究”项目实施后,淄矿集团在淄博区域的产业将实现高质量发展,也能更好地回馈地方,为淄博市构建现代经济新体系做出新的贡献。

“目标实现,重在落实。没有实干作风和钉钉子精神,再好的蓝图都是空中楼阁。当前,我们努力抓住四季度这个承上启下的关键时期,高度重视省市层面关注的项目,以昂扬的斗志、扎实的举措,坚决完成全年各项目标任务,为能源集团实现高质量、可持续发展勇挑重担、多做贡献。”淄矿集团党委副书记、总经理、总工程师孙希奎表示。

## 田纪香开启“互联网+”模式

实体企业搭上互联网,实现了互联网+的梦想,一个年轻人带动一大波人,抱团经营体现了人多力量大,田纪香品牌用电商经营的方式,实现了全国9000多经销商的团队。10月28日,田纪香管理有限公司与全国近千家代理在西安举办田纪香高层代理特训营及新品发布会。

此次新品发布会上,田纪香联合创始人邓萍萍、刘正红、袁爱红、杨柳、谢冰以及女性健康专家、上海潼懿咨询有限公司创始人陈迪(安迪),现场讲解了如何用好产品以及电商运营技巧,并对当下代理团队管理方法做一系列的普及,增强合作伙伴对相关新品以及品牌的了解。

(李翔)

## 养老目标日期基金 迎来战略机遇期

近期,南方养老2035拟任基金经理黄俊出席了“天天基金养老投资论坛”。在圆桌论坛上,黄俊认为,“目标日期基金是根据投资者自身的风险偏好和承受力,量身定做的战略资产配置,客户只要选择退休日期附近的目标日期基金,就可以不再操心该资金,投资方式轻松又高效。”他还认为,目前A股的估值水平已回落至历史极低位置,估值的股市给投资者带来的长期回报具备吸引力,且当前的资产配置有利于金融资产。

(张星)

## 我国开展北斗产品研产一致性检查 促进北斗产业健康发展

日前,北斗卫星导航定位应用管理中心组织全国8家北斗卫星导航产品质量检测中心,针对近百家北斗卫星导航产品生产企业生产、销售的导航型、定时型、测量型和短报文型产品,开展了研产一致性检查。航天科工203所作为华北区域级检测中心,参与组织开展了此次检查,对8个厂家的4类产品进行了测试,出具了4份报告,圆满完成了此次检测任务。

在正式检查之前,检测认证联盟组织实施了各检测中心实验室能力比对工作,以此评定各检测中心的检测技术能力和质量评价能力,203所华北区域级检测中心顺利通过了此次考核。

北斗产业作为国家重大空间信息基础设施获得“十三五”规划重点支持,随着北斗产业链的快速成熟,伴随着行业的快速推进,如何对北斗卫星导航相关产品进行全面、科学、准确地质量评估已经成为广泛而迫切的需

求。质量检测认证作为国际通用的一种质量提升手段,通过完善的检测认证体系,为产品设计、研发、生产、运营、销售等相关单位提供一站式的服务,对维护广大用户和消费者权益,加强政府行业管理决策,保障标准贯彻执行,引领产业健康发展都有十分重要的意义。在成立的近两年时间里,203所华北区域级检测中心承担的检测任务快速增长,检测能力日渐完善,检测服务越来越多地赢得了客户的认可与好评。

《2018中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书》数据显示,2017年,我国卫星导航与位置服务产业总体产值已达到2550亿元,较2016年增长20.4%。在国家北斗发展战略的引领下,我国卫星导航与位置服务产业正迎来高速发展期。203所华北区域级检测中心将继续发挥质量监督与检查的重要作用,为北斗行业的健康发展贡献力量。

(一鸣、焦月/文 宿东/摄影)



## “能人”传“绝活”

10月26日,安徽淮北矿业朱仙庄矿修护预备区维修“能人”乔治军(右一)正给工友传授巷修机故障快速排除的“绝活”。该矿通过开展“我有绝活”征集活动挖掘技术

“能人”和他们的“绝活”,并通过“绝活”展示、师带徒、微课堂等形式复制更多的“能人”,提升职工技能水平。

王道玉 摄影报道

▶▶▶ [上接 P1]

## 北重民品市场 开拓、国际化经营成绩突出

北方股份采取联合国际供应商的方式,在全球建立了营销网络和服务体系,依靠代理商、央企海外平台的渠道,逐步完善并实现国际化业务覆盖到东南亚、非洲、中亚、中东、澳洲、南美洲等全球各大矿业市场。

2018年,特钢事业部针对国内火电市场不景气、项目缩减严重的不利形势,提前对海外市场进行布局,通过高层领导互访,建立战略联盟等方式,先后与哈电集团国际工程公司、上海电气工程公司、中国机械设备工程有限公司(CMEC)、山东电建三公司、中国能建规划设计院、北京巴威等实力雄厚的国内海外项目总包单位达成战略合作意向,极大地推动了北重集团无缝钢管在海外火电项目的应用。

今年,北重集团成功中标CMEC总包项目吉航1263MW超超临界H型燃机项目P92四大管道,北重集团P92钢管首次走出国门应用于海外项目。公司再次中标北京巴威总包的印度阿达尼2\*800MW超超临界火电项目P92管道,订单金额超过2000万元,成功将北重集团产品推向国际市场。

北重集团借助东风,积极落实央企采购政策,坚持巩固和发展与投资海外能源、矿产类中资企业的业务关系,以“借船出海”的方式,借助大型央企投资“一带一路”沿线市场的机遇,着力开拓国际市场,取得良好业绩。

## 替客户所想,售后服务赢得口碑

如何拴住客户的心?笔者看来,破题之笔是以服务优势吸引用户。

特钢事业部以客户为中心,提升市场策划能力,努力从为用户提供产品,向提供解决方案转变;从单一产品营销,向品牌营销转变。通过合作整合上下游资源,逐步打造技术最优、成本最优、服务最优一体化的营销价值链,不断提升产品品质和市场竞争能力。公司领导人员累计走访对接了16家重点客户,大客户营销工作成为公司开拓市场的有力抓手。

北方股份“贤妻良母式”的售后服务,既发挥“贤妻”勤俭持家作用,又发挥“良母”关爱指导作用,把客户当家人,永远和客户在一起,以解决问题为第一目标,确保矿车出勤率、完好率,力争实现产品全寿命周期内运行成本最低,为客户创造最大化价值。针对客户遇到的任何问题,能够做到24小时回复,48小时到场,72小时解决,得到用户认可。

质保期驻矿服务是北方股份长期以来坚持的基本服务方式,确保了服务保障的及时、周到。北方股份按车辆台数配备且常驻现场的售后服务人员,确保了渠道正宗、质量可靠、品种齐全的备件保障,帮助用户建立额度自定、与北方股份中心库联网且可随时调剂和补充的备件保障库,建立了先进的信息化客户服务系统保障平台。正是由于他们的敬业和专业,公司的矿用产品才能在国内外服务市场赢得良好的口碑和声誉,才赢得了用户的后期续约,为公司的海外承揽维修业务增加了不菲的业绩。



图为203所暗室测试场景

## 千方百计攻难关 齐心协力保安全

### ——川煤集团赵家坝煤矿推进关键工程建设纪实

■ 姚荣华

四季度以来,川煤集团广旺公司赵家坝煤矿从制订专项安全技术措施,加强员工操作技能培训,安排机关管理人员现场值班,加大隐患排查力度等多方面入手,切实抓好1942综采工作面过地质构造带、1944开切眼导洞扩刷、陈家梁进风井维修等重点工程的安全管理,不断夯实全年安全目标的基础。

#### 现场蹲点细指导

“慢点,支柱上端再往煤壁这边靠点,好,可以注液了。”10月29日早班,该矿生产科副科长康虹在1944开切眼导洞扩刷处,两脚用力往后蹬,双手扶着100缸径2.8米长,重达150斤的单体液压支柱,对身旁的掘进二队员工李思凡说道。

他们的身影在宽6.8米,高约2.3米,已扩刷了50余米的巷道内显得渺小。尹青龙握紧注液枪对单体液压支柱进行注液,支柱顶端伸出10余公分,掌心发出了“咔咔”的声响,牢牢地顶住了顶板。他们松开支柱,取下注液枪,康虹松了口气,说道:“打单体液压支柱时,一定要把浮煤浮矸清理干净,支柱要迎山,这样才能起到支护作用。”站在一旁的冯润万接过话说道:“要得,我们下次一定按这个标准来操作。康科长,你帮我们清理浮矸,又打支柱的,坐在一旁休息会嘛。”

“休息啥哦,矿上安排我们值班,就是为了强化现场安全管理。我们要加快扩刷进度,这可关系到1942综采工作面的接替啊!”康虹的话音刚落,就弯下腰,帮助冯润万提起了另一根单体液压支柱。

1944开切眼导洞扩刷断面大、坡度大、顶板离层、底板浸水加之施工工序复杂,对安全施工带来了较大难度。该矿安排机各部门人员现场值班,排查整治现场隐患,协助打单体液压支柱,以实际行动影响和带动员工共同攻难关抓安全。

“我们队大多数员工缺乏开切眼扩刷的施工经验,通过机关管理人员在现场说、做、带,增强了我们战胜困难的信心,也提高了我们的操作技能。”掘进二队值班队长尹青龙如是说。

#### 严把环节精操作

“突突……”,10月25日早班,该矿1942综采工作面传来了凿岩机运转的声响。自9月中旬以来,该工作面出现了60余米长的地质构造带,岩石坚硬,底板凸起,高于煤机轨。采面无法正常割煤和推溜。该矿从掘进一队抽调人员采用凿岩机对构造带进行爆破破底作业,确保工作面的正常推进。

只见,掘进一队员工李永健系着保险带,站在搭有架梁,铺有木板的防坠落施工平台上,操作着凿岩机。杨厚雄站在身后,双手紧

紧按住凿岩机气腿,让它牢牢靠在架前挡矸板底座上。他们上方每间隔15米,就用钢架和木板设置了一道挡矸装置,防止飞矸伤人。

在完成了5个炮眼的施工任务后,杨厚雄对站在行人侧的采煤三队员工何正举说道:“平台要往上移了,可以拖风水管了。”只见,何正举用力地将风水管往回拖,并接过杨厚雄递过来的凿岩机。李永健和杨厚雄小心翼翼地钻过架前挡矸板,一屁股坐到行人侧,右手抹了把额头的汗珠,活动了一下手臂。李永健说道:“工作面倾角大,作业点空间有限,凿岩机摆位困难,我们一个班要安拆4次挡矸设施,多次移动施工防坠落平台,操作困难,劳动强度太大了。”在稍作休息后,李永健和杨厚雄又准备下一轮的炮眼施工作业。

“老李,工作时千万不要着急,坡度大,脚下滑,一定要踩稳哦。”采煤三队值班队长王东在一旁细心地叮嘱道,两眼紧紧地盯着他们的一举一动。他继续说道:“施工条件越差,我们越要注意安全,从每个环节抓起,杜绝安全事故的发生。”

#### 安全教育经常抓

“老李,你来回答一下,清理维修点研渣时,人要怎样站位才安全?”10月27日中班,该矿掘进二队抢修一班在陈家梁进风井维修点刚召开完班前会,值班队长苏俊就向李焕贵提问道。

固定收益类投资一向是中银基金的强项。在今年这波债市行情中,中银基金把握住了机会,旗下超七成中长期纯债基金涨幅超过同类平均水平。面对资本市场的确定性,中银建议:普通投资者不妨选择定投绩优基金。

(黄志强)

## 中银基金：对A股谨慎乐观 债市短期内或震荡