

破冰突围！贵州豫能首次实现扭亏为盈

据天眼新闻报道,今年3月份,贵州豫能投资有限公司(简称“贵州豫能”)实现自2004年进驻贵州以来首次盈利。从连续多年的亏损“泥潭”中抽身,他们靠的是什么?安全是红线、是底线。“要始终坚持人民至上、生命至上,牢固树立集团公司‘三个一切、三个可以’理念,切实摆正安全与生产、安全与效益、安全与发展的关系。”贵州豫能党委书记、董事长刘伟多次在会上强调,要树牢安全发展理念,确保企业安全稳定发展。

“过去,公司安全检查由各部门自己行动,看似次数很多,但效果并不理想。现在五大生产部门每月集中对矿井开展一次全面的体检式检查,对存在的问题及时跟踪整改落实,既减轻了基层负担,又提升了检查质量。”该公司安全监察局副局长何志龙这样说。

安全有了保障,生产得以顺利推进。该公司紧紧抓住顶板管理、系统改造、设备管理的契机,不断优化劳动组织,煤炭生产效率大幅提升。

今年前三个月,该公司商品煤产量完成64.05万吨,完成全年计划的25.1%,同比增加6.04万吨,环比增加13.35万吨,分别增长10.4%和26.3%,煤炭产量长期低水平徘徊的局面正在一步步得到改变。

该公司立足各矿井实际,科学调整采掘接替计划,并制定了阶段性进尺提升目标,今年6月底将达到150米。

实施产销联动机制,是该公司提升经济效益的一项创新举措。该公司建立健全了覆盖生产、洗选、加工、储存、装运全流程的煤炭质量管理体系,实时调整产品结构,进一步扩大了新田煤矿块精煤、烧结煤市场,打造了糯东煤矿化工原料煤、水泥煤品牌,精品煤销售比率达到40%以

上,品牌煤增收700多万元,实现了效益最大化。

提升瓦斯利用效率。该公司坚持“应抽尽抽、应用尽用、以用促抽”理念,采取多种措施,不断提升瓦斯综合利用效率。在贵州省地面抽采瓦斯发电示范项目——新田煤矿瓦斯发电厂机组正有条不紊运行,每天发电量接近20万度。据该矿机电部负责人介绍,每年瓦斯发电6000万度左右,可带来6000万元经济效益。黔金煤矿全力推进机组并网,今年春节前两台500千瓦机组实现并网,节后一台1000千瓦机组也顺利投运,每天增加发电量3万度。3月份,该公司瓦斯发电1160万度,环比增加154万度,单日最高突破39.5万度。

降低生产成本。该公司推行“1+11+N”的成本管理制度体系和“横向到边、纵向到底”的目标成本责任体系,将全年可控成本费用按产业板块分解到78个成本管控科目,常态化开展日常督查、指导帮扶,前置化开展成本管控工作。该公司企业管理部提供了一组数据:前三月,商品煤完全成本531.57元/吨,比计划降低50.43元/吨,降幅8.66%;3月份乙二醇完全成本4267.13元/吨,同比下降283.94元/吨,降幅6.23%;1至3月份,复用及修旧利废物资价值1107.40万元。

提升产能,增加产量。截至3月底,新田煤矿210万吨/年扩建项目南翼风井掘进已超243米,北翼风井同步建设;高山煤矿90万吨/年改扩建项目主体工程已完工;黔金煤矿90万吨/年兼井重组项目巷道工程进度已完成85%以上;糯东煤矿210万吨/年扩建项目正在履行相关报批程序;地瓜一东井新建项目也取得突破性进展,有序推进,不断增强企业发展后劲。

(周杰 谭明德 熊娟)

北京利民恒华获评“优企优品 放心消费企业”称号

本报讯 日前,在北京“诚信经营,放心消费”主题活动活动中,北京利民恒华农业科技有限公司荣获2025年度“优企优品放心消费企业”荣誉称号。这既是市场与广大消费者对该公司多年坚守诚信经营、严守食品安全底线的充分肯定,也标志着北京利民恒华正稳步朝着标准化、品牌化、高质量发展的方向迈进。

自2006年成立以来,在董事长张莉华的带领之下,公司锚定食品安全核心根本,把诚信建设贯穿研发、生产、加工、销售全链条。多年来,张莉华秉持“诚实守信办企业、匠心情怀做食品”的初心,牵头搭建起完整的农产品质量管控体系,落地无公害农产品标准化生产规范,建立全程追溯与产品溯源机制,真正做到源头可查、去向可追,严守“不让一件瑕疵产品流入市场”的硬性底线,用严苛内控筑牢食品安全屏障。扎根京郊乡土,公司始终兼顾产业发展与惠农责任,助力地方农户增收。多年来,公司年均收购农副产品500余吨,持续稳定吸纳本地劳动力就业创业,以诚信经营反哺“三农”发展,彰

显了本土企业的社会责任与商业底色。

依托扎实的品质积淀与匠心传承,公司深耕老北京传统风味小吃的传承与创新,打造皇城郎品牌系列特色美食。其中皇城郎品牌旗下的“春夏秋冬”四大炸酱被认定为房山区非物质文化遗产,皇城轻食牛肉广受大众喜爱,年销售额稳步突破5000万元,豆汁、焦圈、驴打滚、豌豆黄等经典老味产品,凭借地道口感、安心品质重回大众餐桌,留住京城烟火乡愁。过硬的产品实力,也让企业先后获评“国家高新技术企业”“中关村高新技术企业”“北京市农业产业化重点龙头企业”等多项资质和荣誉。

这次获评“放心消费企业”,是全新起点,更是前行标尺。未来,北京利民恒华在张莉华的领导下,将持续以诚信为立身之本,严守食品安全红线,深耕传统饮食文化传承,优化全产业链标准建设,打磨优质本土产品,以标杆企业的担当,守护群众舌尖上的安心,持续赋能区域农业产业提质升级。

(肖必欢)

湖北楚商书画院举行工作交流座谈会

本报讯 5月22日,湖北楚商书画院工作交流座谈会在武汉汉口举行。中国当代著名书法家孔可立、中国十大诵读艺术家杨建、武钢集团原董事长康永胜、香港电影家协会副主席胡宁静、武汉名牌战略促进会会长石虎、中国内地青年女歌手黄蓉、武汉大学武汉校友会体育俱乐部足球部部长谈超等特邀嘉宾出席。

湖北楚商书画院总顾问张兆嵩,名誉院长毛俊宇、周涛,艺术顾问刘永杰,院长贺丰波,执行院长吴汉良,常务副院长张惠娥,副院长王雪峰等出席座谈会。

会上,张兆嵩提议,聘请孔可立为湖北楚商书画院名誉首席顾问,聘请杨建、胡宁静、康永胜、石虎为名誉顾问,聘请黄蓉为

形象大使,与会核心成员全体通过。

张兆嵩表示,大家怀揣着对书画艺术的热爱走到了一起,这种凝聚力和向心力是湖北楚商书画院不断发展的强大动力。书画艺术的发展需要大家相互学习、相互支持、相互鼓励。同时,我们要积极拓展业务,与更多的机构和企业合作,为书画院的发展创造更多的机会。

最后举行了受聘仪式。程自豪受聘为湖北楚商书画院名誉院长,刘卫兵、王永康受聘为常务副院长,周文俊、王荣俊、杨帆、周贤丽受聘为副院长。与会特邀嘉宾及部分核心成员为他们颁发了聘书,并合影留念。

(贺丰波)

亏损二十一年何以翻盘?——一家煤炭企业的韧性启示

■ 戚威

连续亏损21年没有倒下,今年一季度,这家企业破天荒地实现了盈利。

这不是虚构的故事,是贵州豫能投资有限公司(以下简称“贵州豫能”)的真实经历。放在今天的舆论场中,有人或许会说:“这种企业早该被市场淘汰了。”然而,如果深入了解贵州煤炭行业的现实,了解这几年能源保供的紧张局面,以及地方国企改革的重担进程,就会发现——贵州豫能的命运,恰恰折射出当下中国经济最需要正视的几个命题:亏损企业如何有序进退?能源安全由谁来守护?老国企靠什么实现逆转?

裁判不止一个

贵州豫能是河南能源集团的全资子公司,2004年开始开展工作,2019年注册成立,在喀斯特地貌的复杂煤层里一干就是21年。年年亏损,年年扛。按照市场经济理论,它早该被资本压垮、被银行断贷、被员工抛弃,但它没有。

最直接的原因:母公司在进行“战略性输血”。

河南能源集团把贵州看成西南市场的战略支点、西电东送的保供节点。这种“战略性存在”意味着,即使子公司账面上持续亏损,集团也不会轻易撤资。这不是感情用事,而是一种理性的内部资源配置——用一家子公司的亏损,换整个集团在西南的立足。

这背后,是大型企业集团内部“交叉补贴”机制在起作用。在市场失灵或区域发展不平衡时,集团内部调度资源去“养”一个战略据点,恰恰是企业对抗纯粹市场风险的一种方式。换句话说,贵州豫能承担了比赚钱更重的任务——战略占位。

与此同时,贵州地方政府也没有放弃它。2004年招商引进来,当地政府给予了政策耐心;后面“去产能”周期里,全省推动煤矿规模化、智能化,贵州豫能作为引进企业自然享受到了地方政策红利。政府和企业之间这种“相互需要”的关系,在资源型地区并不少见。

因此,市场之所以不淘汰它,是因为在这个行业里裁判从来不止市场一个——还有国家能源战略和地方发展诉求。

安能二局肇庆项目部全力抢通“生命线”

本报讯(通讯员 徐迎华 李季颜)连日来,广东省多地遭遇持续性强降雨天气,防汛形势严峻。受暴雨冲刷影响,肇庆市广宁县浪江抽水蓄能电站上下库连接路发生山体滑坡,导致交通中断,且存在二次塌方风险,严重威胁当地群众出行安全和生产生活秩序。

险情就是命令,保畅就是责任。中国安



●贵州豫能正在组织商品煤装车发往客户。

(贵州豫能)

真正的看点:“凭什么翻盘”

前面20年活下来可以说靠的是外部输血和保护;而近几年能够止亏、并在今年一季度实现盈利,贵州豫能的做法,概括起来有三点:

第一,刀刃向内,深化改革。机关部室从25个削减至14个,清理了13家僵尸企业,分批化解25个历史遗留问题。最具力度的是全面推行“契约化管理”——矿长、车间主任全部签责任书,完不成指标真扣钱、真换人。薪酬制度改成“以量计资”,多干活多拿钱。这些举措在不少老国企中可能引发剧烈反弹,而贵州豫能能推行下去,说明再不改革真的活不下去、管理层真下了狠心。

第二,变害为利,化“杀手”为“金矿”。贵州煤矿最头疼的问题是瓦斯。同行大多躲而远之,贵州豫能投了十个亿升级改造,将瓦斯抽出来发电。仅旗下新田煤矿一个矿,瓦斯发电一年就能挣6000万元。这种“变废为宝”的实践,看似简单,但需要真金白银的投入和技术上的长期坚持。

第三,产品升级,提升附加值。从销售低价的电煤,转向卖火工煤、烧结煤,每吨高出约300元。这种调整看似不起眼,但在煤炭价格整体下行的2025年,正是这

300元的溢价,使盈亏平衡线发生了质变。

以上三招,从理论上讲,本质是在资源禀赋先天劣势的情况下,通过制度创新和技术创新重构成本收益曲线。

对比同行更能看出门道

与同处贵州的几家企业相比,贵州豫能的命运既有个性也有共性。

盘江股份,省属煤炭龙头,2025年营收97亿元,净利润增长两倍多。其优势在于资源条件好,开采成本低,较早布局煤电一体化。煤价下跌时有电费收入作为缓冲。这可谓“资源禀赋”加“主动转型”的双重红利。

山能贵州矿业,母公司是山东能源。但这两年明显在收缩,旗下公司营收归零,股权被挂牌转让。这样做的原因是,母

公司对贵州的战略判断发生了变化——认为不值得继续“填坑”。同样的省属国企背景,一个选择“养”,一个选择“撤”。企业的生死,有时候就系于母公司一念之间。

赤天化,主攻煤化工,乙二醇价格一跌就巨亏亏损。2025年预亏近3个亿,亏损同比扩大。这说明,如果下游产品属于充分竞争的大宗商品,价格波动随时可能把企业打回原形。相比之下,贵州豫能主业是煤炭,虽然也受价格影响,但煤炭炭

张勇:没有搞不定的设备

■ 本报通讯员 倪小红 薛国江

沾满油渍的双手,手掌粗糙,掌根满是裂痕。这是一双终年与机电设备打交道的手,无论设备出了什么技术故障,它都能排除。这双手的主人是陕煤集团黄陵队一号煤矿准备队机电副队长张勇,他扎根矿山29年,勤勤恳恳、任劳任怨,用双手诠释工匠精神,以扎实的技术功底,勇于创新,在设备维修中,攻克一道道难关。

“我这人爱较劲”

“矿工又苦又累又脏。说实话,一开始我对做矿工是排斥的。”谈起刚参加工作时的心情,张勇语气坦诚。

1994年,22岁的张勇从煤技校毕业,被分配到正在建设中的一号煤矿。天寒地冻,黄土铺路,临时供电线架在空中,挖掘机将本就泥泞的路面碾压得更加崎岖难行。

“都说矿山条件艰苦,但环境还是超乎我的想象。那时候巷道施工正在穿河道河床,井下就像水帘洞,干活都要穿着雨衣。”张勇回忆道。

真正让他感到压力的是一台“洋设备”。1994年9月24日,一号煤矿与美国朗艾道公司合作,引进了当时最先进的连续采煤机。全新的技术,进口的设备,看似为矿区按下了“提速键”,但没人预料到,一场严峻的考验才刚刚开始。

陕北的冬季寒冷漫长,极端天气与独特的地质条件,与设备原设计工况截然不同。这台技术顶尖的“外来媳妇”,一到一

号煤矿就出现了“水土不服”:设备轴承故障、电控系统不稳定……各类问题接连出现,一度影响矿区生产进度。

设备故障频发、外籍工程师人手有限,急需一批动手能力强、脑子活的年轻维修人员辅助,张勇主动请缨,扛起了攻坚重任。可接手的全是“硬钉子”,错综复杂的线路、晦涩难懂的电气原理图,说明书及数据参数全是英文,大伙一筹莫展。

“我这人爱较劲,不服输,做事比较‘轴’。”张勇说。为了啃下这块硬骨头,他每天下班后自学英语,拿着工具书对照图纸逐句翻译,经常学到夜里两三点。他的专业书上画满了符号,写满了密密麻麻的注释。每一次维修,他都详细梳理工作原理和技术要求。凭着这股钻劲,他率先掌握了新设备的工作原理及维修方法,成了设备的“活手册”,还结合矿井实际对设备进行改造,连美国电气工程师都忍不住竖起大拇指,对中方团队的专业能力连连称赞。

2014年,一号煤矿开始建设超薄煤层智能化无人采煤工作面,设备安装调试期间,难题接踵而至。综采工作面支架回撤,一直是安全管理重点难题;支架工需要在支架下下操作动作阀,与绞车配合抽出支架,不仅时常有煤矸石掉落、顶板垮落的危险,还存在开口环、销子脱落飞出等安全隐患。

“这个我来干!”张勇又一次主动请缨。为了啃下这块硬骨头,他几乎放弃了所有节假日,查阅数百篇专业论文,经过无数次修改,终于提出了“远程操控”的理念:通过在工作面布置两台主控器和一个本质安全型电源模块,外接127V电源引至模块,二次输出12V电源接入两台主控制器,形成远程操控装置。撤架时,在邻架主控制器操作按钮发出信号,控制线将信号传送到本架控制器,最终实现支架动作,从根本上消除了安全隐患。

2015年8月,中厚煤层智能化无人采煤工作面建设启动,张勇再次担起重任。他带着几名得力帮手,钻研机电控制系统,吃透国产智能化成套技术,解决了多项综采工作面安装、回撤难题。张勇再次用成绩证明自己,在同事眼中,他是“没有搞不定的设备”的“机电大拿”。

没有他搞不定的设备

他下井就像“回家”,抚摸着采煤支架,就像和相识多年的老友“交谈”。每天,张勇都会拿着卷尺、坡度规穿梭于工作面,观察两巷变化,检查支架状态,核对设备油位、螺丝。

“咱们的设备都不年轻啦,再加上‘三软’地层本身就不稳定,必须时时刻刻上心,及时发现问题,才能保证安全生产和产量。”所在工作面的情况、设备和员工的状态,张勇了如指掌。

“削坡减载、护坡固脚”的战术战法。全体救援人员克服恶劣天气影响,争分夺秒、昼夜奋战,在泥泞湿滑的作业面上展开抢险作业。经过连续10小时的艰苦鏖战,项目部成功清理大型山体滑坡2处,清除渣土土方5000余立方米,加固路肩90米,顺利抢通道路1.5公里,及时恢复了上下山通行路的畅通,有效化解了次生

灾害风险。

此次应急抢险行动,是中国安能践行“水电铁军”精神的生动缩影。项目部不仅以实战检验了应急预案的科学性和可操作性,锤炼了队伍在复杂环境下的应急救援能力,更以实际行动守护了人民群众的生命财产安全,赢得了业主单位及当地群众的高度赞誉,彰显了央企的使命担当。

乘着智能化开采的东风,他通过虚心钻研和反复实践,将多项先进控制技术成功应用于综采工作面安装、回撤中,先后取得40余件创新成果,解决技术问题600余项。对屡次出现故障的设备部件,他仔细分析原因,提出改进建议。“索吊具制造”“支架远控装置”“端头支架防摩擦起火装置”……十几项科技创新成果中,“矿用馈电开关安全闭锁装置”还获得了国家专利。

有人问张勇创新的秘诀,他摆摆手:“哪有什么秘诀?就是在现场盯得久了,见得多了,琢磨透了。”

这话不假。在矿山,潮湿、粉尘、震动,都可能让电气设备“闹脾气”,张勇处理过的疑难杂症,多得他自己也数不清。

徒弟们说,师傅有个神奇的能力:到现场转一圈,听一听设备运转的声音,就能判断出问题出在哪。张勇纠正道:“不是神奇,是听了几十年,耳朵‘长’在设备上。”凭着这双“长”在设备上的耳朵,张勇和团队累计创效1000余万元。

29年并下一线的摸爬滚打,张勇磨破了近百件工作服。29年的时间,张勇从一名稚嫩的维修电工一步步成长为机电大拿、煤炭行业技能大师、陕煤集团特级技师,他养成了爱记笔记的习惯,攻克了机电难题、工作中的不足,都一笔一画写在本子上,他常说自己记性不好经常忘事,记下来了就能少走弯路。

“等我退休了,就把这些笔记留给徒弟,让他们继续攻克‘疑难杂症’。”张勇说。

竟是刚需,有能源保供的基本盘托着。

对比下来,可以得出一个很朴素的结论:在先天条件并不优越的行业,企业的韧性取决于三点——上级有没有战略定力,内部有没有改革决心,产品有没有抗周期的护城河。

能源安全、国企改革与新质生产力

贵州豫能的案例,正好踩在了当前中国经济和社会热度的几个敏感点上。

第一,亏损企业该不该救?贵州豫能的案例提醒我们:有些亏损属于战略性亏损,是企业在为更宏观的目标承担成本。如果一刀切地要求所有企业立马盈利,可能会误伤那些真正需要“以时间换空间”的关键节点。这不是为低效辩护,而是主张建立更精细的判断标准——企业是“失血但尚可救治”,还是“造血功能已永久丧失”。

第二,关于能源安全与市场效率的张力。最近两年极端天气频发、国际能源市场动荡,让全社会重新认识了能源保供的分量。像贵州豫能这样的企业,可能效率不是最高,但如果它倒下,西南地区的煤炭供应就可能出现缺口。换句话说,它的存在本身就具有外部性。那么,这种外部性该由谁来买单?是母公司,地方政府,还是国家层面的政策体系?目前看,这个账算得还不够清楚。

第三,传统产业的新质生产力从何而来。贵州豫能通过契约化管理释放人的积极性,通过瓦斯发电将负资产转化为正资产,通过产品结构调整提升附加值——这正是传统产业最现实、最管用的新质生产力。它不动听,但管用。

第四,国企改革深水化如何突破。国企改革提升行动之后,很多人追问:下一步改什么?贵州豫能的实践提供了一个方向:把契约化管理做深做实,把薪酬与效益的挂钩从“文件上”真正落到“工资条上”。这些事情似乎不引人注意,但恰恰实现了从“大锅饭”分配模式的根本性变革。

贵州豫能连续21年亏损没有倒下,足够让我们重新思考一个问题:在评价一个企业该不该活的时候,我们到底该看什么?