

2 热点透析 Hot Dialysis

一季度,中国煤炭工业协会的统计数据显示,全国90家大型煤企亏损面达80%以上。在整个行业低迷之时,许多人对煤矿失去信心。如何建设煤矿、建设什么样的煤矿,下一步煤矿建设的方向是什么?走进巴彦高勒煤矿,管中窥豹找寻答案。

巴彦高勒煤矿:孕育轻型高效大矿的优良基因

最近,在山东能源淄矿集团巴彦高勒煤矿,承揽掘进工程的山西太原连采队,撤出主运大巷的相关设备。至此,该矿最后一支外包队撤出,“减肥瘦身”工作宣告结束。

“巴彦高勒矿”位于内蒙古自治区鄂尔多斯市乌审旗境内,是淄矿集团“十二五”期间重点开发的一座大型现代化矿井。此矿也是淄矿在内蒙古继建成年产能500万吨的双欣矿业后,建设的第二座矿井,并且是山东能源集团省外第一大矿。”巴彦高勒煤矿矿长、党委书记吴龙泉介绍说,从一开始,他们就注重孕育矿并超强竞争力的基因,锻造敢于和国内高手“过招”的实力。

轻型大矿“体态轻盈”

巴彦高勒矿设计可采储量为6.36亿吨,年设计生产能力为1000万吨,服务年限43.2年。其煤质优良,可以满足气化、煤制甲醇、煤质乙醇、煤制油、钢厂高炉配煤。矿井自2014年7月1日纳入生产管理以来,每天能生产原煤1.5万吨。据悉,矿井仅用了36个月就基本建成,仅靠提前投产,就比同类型矿井“少支多收”40亿元。

前不久,矿机电部与运搬队合并重组,更名为“机运部”,仅人工成本一项,每月就可节约260万元以上。

据吴龙泉解释,运搬队和机电队在工作性质、范围上有很多“交集”,比如井口信号工、把钩工这些工种,既可以属于运搬队,也可以属于机电队。他们的工作性质和业务都与运搬机电分不开。运搬队电机车、无轨胶轮车等运输工具,虽然属于运搬队管理,但在机械维修方面也离不开机电队的帮助。在这次合并中,53名外包员工被辞掉,占两队总人数的三成。

“一矿、一面、一千万吨、一千人,打造轻型大矿典范”,在这一目标下,巴彦高勒矿本着“人员精干、结构合理、运转高效、流动有序”的原则,着重从加强人力资源管控,合理控制劳动用工数量上做文章。

在机制换人上,该矿在原初步设计的框架下,创新定编定员方案,设置机构14个,定岗定员833人。相较于一般千万吨矿井5000以上的规模,该矿井一开始就做到了精用工、效率高。

投入现代化装备是解放劳动力最有效的途径。该矿引进的数字化、智能化综采设备,实现了千万吨综采工作面无人值守开采,不仅有效地保障了井下人员安全,人均效率也



大大提高。围绕建成轻型大矿建设目标,他们逐步将煤矿非核心业务外包,对井下机电设备安装、地面机械设备维修由专业单位承揽。洗煤厂末煤洗选系统建设采用EPC总承包模式,运营模式实行委托管理,减少区队管理人员和岗位设置人员190人,每年可减少投资2280万元。

与此同时,除了与乌兰陶勒盖镇卫生院合作成立了卫生室外,该矿还把后勤保障交由物业公司管理,充分利用外部市场实现人员的合理配置。

内部市场“激活池水”

矿井哪天生产经营情况好,生产部室人员当天就“涨工资”,反之,就得“降工资”。自3月下旬开始,巴彦高勒煤矿生产部室人员的工资与生产经营挂上了钩。该矿实行生产部室人员的日工资与产量、进尺、电费和销量等挂钩,根据当日超节比例进行赔付和奖励。

吴龙泉对此解释说:“让生产经营情况与生产部室人员的工资联动,就是为了把外部压力转为内部动力,充分发挥经济杠杆作用,调动大家的工作积极性。”

3月28日,该矿日产量超计划3924吨,分管采煤的调度室副主任王明卫因此得到116元奖励。此前,连续3天超产,他共得到奖励853元。王明卫介绍,3月初,因采煤面连续

紧张,产量达不到矿规定要求。经多方努力,311102工作面下旬顺利投产,生产接续得到缓解,产量也随之稳定。

与王明卫受奖相反,机运部人员前几天就挨了罚。3月27日,该矿实际电费超预算40817元,机运部人员当天就赔付矿175元。全矿总电费连续6天超预算,累计赔付矿1133元。针对电费连续超支,机运部对全矿的各个配电点进行排查,将效率低的掘进迎头全部撤出,采取引流和清水、浑水分开排的办法,减少水处理用电,将电费控制在预算范围。

“把内部市场化作为应对危机的抓手和重要载体,以内部市场化激发内因、爆发内力,以内功抵御严寒。我们以提高职工的市场意识和价值创造能力为目的,扎实推进内部市场化,从源头上破解企业管理的瓶颈和难题,形成了应对严峻外部形势的有利武器。”吴龙泉说。

创新赢得“满堂喝彩”

最近,机运部职工方涛心情格外好。他前几天提出的在上皮带机头两侧加挡煤板的“金点子”被区队采纳后,现场应用效果明显,获得了500元奖金。

“靠技术创新创效,以全员创新降本”,该矿要求各级专业技术人员发挥领军作用,带动职工的创新热情,从寻找“不一样”做起,从一个想法、一个细节的“微创新”开始,形成全员谋创新、全力抓降本的良好局面。

在井筒施工中,该矿创新应用了“全深冻结并筒防治水综合技术”,成为乌审旗境内5个在建矿井中唯一没有发生淹井事故的矿井,仅此一项就比其他矿井建设工期缩短了一年。

“传统的降本增效措施经过几年的强力推进,已后劲乏力;仅靠单一调整和改变,也没有多大潜力可挖。只有放眼全局、创新思路,进行全要素优化重组,才能开辟挖潜增效的新空间。”吴龙泉介绍说,他们大力推行“采掘机械化、装备自动化、管理信息化、运营市场化、辅助专业化、后勤服务社会化”的六化模式,最大限度减少自有用工,突出人均优势。目前人均万吨的轻型高效创新型矿井已浮出水面。

坚定舞活“销售龙头”

巴彦高勒矿并位于榆林、鄂尔多斯煤炭产能的集中地区,他们紧紧把握“让利不让市场”、“把煤炭卖个好价钱”的原则,加大对宁夏、陕西、河南等地的开拓力度,生产适销对路产品,满足不同用户需求。“巴彦高勒煤质量好、价格适宜,完全符合我们公司的用煤要求,正是我们寻找和需要的煤种。”该矿第一大直销客户宁夏夏丰能源公司主管供销的芦经理这样评价。

巴彦高勒煤矿以煤炭消费者的绿色需求为导向,提出了“绿色营销”理念,把环保理念融入煤炭资源的开采、洗选、加工、销售、运输及售后服务全过程。该矿洗煤厂通过对原煤进行洗选加工,大幅降低了煤中含硫量,减少了用户燃烧过程中的含硫气体排放量和排渣量。

优质服务擦亮了产品品牌。在外跑市场的运销科副科长陈勇在煤炭交流QQ群经常发布通告:“我公司有大量的煤炭出售,发热量6200大卡,灰分4.60%、挥发37.00%以上、硫分0.80%,我们有便捷的物流通道、稳定优质的煤源……这就是位于内蒙古鄂尔多斯市乌审旗境内的黄陶勒盖煤炭有限责任公司‘巴彦高勒煤’,希望您真诚合作互惠共赢。”陈勇说,自从在QQ群发了这则广告,已有3家客户与他们签订了煤炭订购协议。

“通过实行一系列的煤炭营销策略,我们同客户之间建立了良好的信誉关系,赢得了客户的信任,同时也稳固了市场。现在,我们已建立了多家直销客户,实现了销售收入利益的最大化。”该矿煤炭营销负责人说。

(弋永杰 靖相彬)

短评

建设精干高效有竞争力的煤矿

当前,许多矿业集团整体亏损、大量煤矿减薪欠薪。在这种时候,一些人就认为,煤炭行业没有希望,煤矿看不到未来。

通过到山东能源淄矿集团巴彦高勒煤矿实地采访,结合多年观察所思,我们认为煤炭行业有希望,煤矿有未来,关键之关键在于:建设一个“轻资产、精用工、市场化、均量高”的精干高效、竞争力强的新型煤矿。

轻资产就是要体态轻盈。要实现轻资产运营,就必须清楚地知道自身的核心专长所在,这样方知该专注什么、放弃什么、依托什么去运营、运用什么去扩张。在轻资产模式中,要点就是企业紧紧抓住自己的核心价值,而将不擅长的非核心业务让位于专业化公司,这样就能够实现优势互补,以小博大。巴彦高勒煤矿在企业发展中,坚持有所为有所不为,关注自己的主要业务,做精长处,压缩短板,扬长避短,以轻载重,实现了体态轻盈、轻装上阵。

精用工就是要追求精干高效。越来越多的煤炭企业也深刻感受到,庞大的劳动用工已成为企业最棘手的问题。巴彦高勒煤矿正确处理“依靠人”和“依赖人”的关系,既依靠人,积极扩大“人”的产出,又不依赖人,努力减少“人”的投入,通过“用人”和“减人”的合理配置,最大限度地做实“精用工”。

市场化就是要激活活力。山东省国资委要求各省管企业,利用3年左右的时间,全面建立起内部市场化经营机制。巴彦高勒煤矿内部市场化的探索实践已经充分证明,内部市场化运营是稳效提质、度危求进的法宝,是在严峻形势下打赢价格战、成本战、赢得竞争的利器。只要在内部市场化方面深入探索,持续创新,就会给企业带来思想观念、经营机制、管理模式、结构调整和转变发展方式的深刻变化,为企业内涵发展、转型发展提供支撑。

结构优就是要提高增长质量。调结构是慢工细活,不可能一蹴而就。煤矿企业必须坚持质量、效益、规模、速度的有机统一,持续不懈地调结构,坚定不移地抓管理转方式,才能不断优化资源配置,走出一条高质高效发展之路。

淮北石台矿业:内部市场化之路是“闯”出来的

面对煤炭资源枯竭、赋存条件复杂、开采难度大、生产成本节约有限等诸多不确定因素,一对政策性破产矿井如何在经济新常态下过好紧日子、穷日子、苦日子?面对市场经济的滚滚大潮,是乘风破浪浪击潮头还是随波逐流任其左右?正当大家为“如何走,走到哪里去”抉择徘徊的时候,淮北矿业集团石台矿业清醒认识到“善变者兴、守成者亡”的市场规律,用“实实在在、实事求是、脚踏实地”的三实精神,坚定不移地走内部市场化的路子,求新、求变、求生存。

岗位用工“市场化”

不破不立,应势而动,顺势而为。2015年,淮北矿业集团公司对包括石台矿业在内的5对矿井充分授权,实施自主经营、自负盈亏的经济政策,工资实行月度前备案制,上不封顶,下不保底。

早在2013年,石台矿业严格按照淮北矿业《关于机构设置和岗位定员的通知》要求,先后整合单位14家,机关、地面、辅助共分流104人。同时,组建复合型岗位,打造一支“一专多能”的职工队伍。保运一区司炉工,供暖时是司炉工,供暖结束后调配到物业科种植桃树。

“市场化,说白了就是用最少的人干更多的活。到今年3月份,全公司在册2334人,在岗2127人,较去年同比减少406人。”人力资源部部长朱峰告诉笔者,完全的市场结算模式下,生产单位主动减少岗位用工,后勤单位提高了服务质量。

降本增效 再擒“电老虎”

3月份公司用电较元月份同比下降82万度,降本61.5万元,人均增收289.1元。为进一步降本增效,石台矿业又制定包括“强化安全管理、生产与生产准备、煤质管控、减员分流、供电、设备、回收复用、修旧利废(自治加工)、瓦斯抽排管加工、政策利用”在内的降本增效《十个强化》管理措施,从节约一度电、一滴油、一张纸、一团纱、一颗螺丝做起,减“肥”、减负、减亏损;收缩战线,减少系统,优化人员配置,探索薄煤层与大倾角开采工艺,不断提升矿井服务质量,延长矿井服务年



限;修订完善《供用电管理办法》,减运输系统,减少供电巷道、减变电所、减风机电耗、降损耗,保成本。优化头、面、系统,杜绝大马拉小车现象;装表计量,责任到单位、到人,月度考核兑现。井上井下,特别是主副井检修,井下排水等大功率装备必须采取调荷避峰措施。由机电科牵头,动态稽查办公室用电,重点打击“长明灯”、“长流水”现象,千方百计降低电力成本。

打破“大锅饭”

“大锅饭、铁饭碗,非砸不可!”在年初“推进市场化”通报会上,公司领导斩钉截铁。为彻底打破“大锅饭”,从去年开始,石台矿业采取了一系列的刚性措施“清理门户”,推行扁平化管理机制,把原来掘进区(含修护)整编为五个掘进队(一个修护队),组建回收、下料专业化队伍;把下料、回收、后运开车、巷道清理、维护等辅助工作剥离出去,让掘进队伍集中精力组织生产。组建队级编制以后,每队由一名队长带领三名副队长,工资收入与队里工效挂钩。责任制的“捆绑”,解决了过去“工资普惠制”时期责任不清、权力不明的管理弊端,避免出了问题推诿扯皮现象。

主管理,放权简政,赋予班组长管理权力。把劳务纳入市场化,职工收入与创新管理、小改小革成果挂钩分配。该区规定:凡是在机电事故处理过程中“搬救兵”的,根据跟班干部、班队长、技术工三个等级,每分钟分别按15、10、8元的标准支付“劳务费”。鼓励工资“大包”制,制定工作量价格表,按价付酬。实行新的工资政策以后,各班组分别尝到了“效率”工资的甜头,纷纷要求减人提效。过去,架头排杆系统定员7人,现在4人,在完成矿内翻罐笼装卸任务后,再集体去架头排杆子,节约的岗位工资直接支付给承包小组。

2月份,该区建议在翻罐笼左侧开一条铁路“附加线”,用“歪把车”从主井下口装车后直接拉到排杆架头,减少了翻罐笼二次转运环节,提高了工作效率。

个人贡献与集体利益捆绑

把职工作为市场化责任主体的单位,不仅运输区一家。采煤一区分析各岗位工资差异,制定了《市场化分配办法》,把个人贡献大小与集体利益捆绑起来。

“如4月10日早班出勤26人,班组合计工作量是21510分,除去总人数与标准分值得出1.18工作量系数。而当日夜班,由于出勤人数少、干活多,班组工效达1.41。也就是说,上同样的班,夜班职工比早班人均多收入的0.23倍的工资。”

《清包协议》推行以后,触动最大的还有采煤一区区长杨洪武,春节过后那几天,杨洪武把自己关在办公室,查图纸、算数据、想办法、订措施,研究了好几天。

“大伙出来都是挣钱养家糊口的,同样是一个班熬下来,人家挣300,咱弄个200,职工有情绪,队伍就不好带。”量化、明朗的工作分配方案,岗位之间有目标,有比较,就产生了动力,班组长不用操心,职工主动找活干,分工分。班组与班组间比效率,比割煤,相互较劲。

班组细胞的激活,带动了区队整体工作。3月份,采煤一区生产原煤52050吨。4月份,又签订了月产66000吨、完成70000吨另嘉奖20万元的《清包协议》。“如果能顺利完成生产任务,区队人均工资至少在6350元以上。”采访结束时,杨洪武说,只要出煤系统不受影响,完成任务还是有保障的。

(陈春秋)

河南华英公司:品牌叫响畜牧业博览会

■ 本报驻河南首席记者 李代广

5月18日至20日,由中国畜牧业协会主办的第十三届(2015)中国畜牧业博览会暨2015中国国际畜牧业博览会在重庆国际博览中心举行。

本届畜博会共有来自37个国家和地区的1200余家企业参展,是亚太地区影响力最大的行业交流平台之一,涉及畜牧业的整个产业链,同时还展现了“互联网+”时代畜牧业发展的新技术、新趋势。

本次展会,河南华英农业发展股份有限公司的展厅位于N7品牌畜产品展馆,整个展厅以热情的红色为基调,加上鲜明的灯箱设计,显得夺目耀眼。参展的产品有袋装熟食、天猫旗舰店专供休闲食品、鸭血制品及羽绒制品等。华英的鸭血粉丝汤是这次参展产品的新品,经过销售人员的介绍和亲口品尝,参展观众对鸭血粉丝汤有了全面的了解。为增强与现场参观者的互动,华英公司在展会上还进行了扫二维码送华英鸭血的互动,借此来宣传华英鸭血的良好品质,打响华英鸭血在重庆本地的知名度。

展会期间,中国畜牧业协会举办了行业新闻发布会,会上,华英公司常务副总张天明站在行业的高度指出,我国在品种、育种、品牌宣传、饲料原料价格等方面还与国外存在一定的差距,国家应着重解决种养结合及养殖土地用地问题,加强行业品牌宣传,以提高消费者对国内禽产品的信任度,促进家禽产业发展。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888