



陕煤集团

省国资委省属企业信访干部培训现场观摩会在陕煤集团召开

本报讯 3月28日下午,省国资委省属企业信访干部培训现场观摩会在陕煤集团召开。省国资委副巡视员杜芳军,陕煤集团党委委员、工会主席李向东出席会议,来自41家省属企业的140多名信访稳定干部参加了会议。会议由省国资委党建处副处长安敏主持。

李向东在致辞中感谢省国资委给陕煤集团提供这样一个企业间相互学习和交流的宝贵机会,向与会人员的到来表示热烈的欢迎。李向东说,此次观摩现场设在陕煤集团,充分显示了省国资委对陕煤工作的肯定,希望通过此次观摩,能使大家进一步加深对陕煤集团的了解,同时也衷心希望各位能多提宝贵意见。他还就陕煤集团2018年主要板块实物量指标完成情况作了简要介绍。

会上,陕煤集团工会主席、信访稳定办公室主任吴树林作了题为《坚守稳定底线思维,扎实做好

维稳案积案,为企业追赶超越创造良好发展环境》的经验交流,主要从“陕煤集团情况简介、信访组织架构及制度建设、对信访工作的认识、信访稳定工作中的做法与体会”四个方面作了介绍和分享。

安敏在总结会议时指出,陕煤集团历经了多次改革重组,历史遗留问题多,疑难信访案件多,经过多年努力机构逐渐规范健全,加强了制度建设,细化了工作措施,化解了许多遗留下来的问题及矛盾,信访量也连年呈下降趋势,为省国资委系统企业的稳定工作作出了积极贡献,是省属企业的标杆单位。他希望每一位同志通过学习,能把陕煤集团好的做法带回去,把好的经验传播开来,运用到工作实践中去,不断提升企业信访工作水平。

会前,与会人员参观了陕煤集团信访接待室和信访工作突出单位工作措施及成果展,查看了陕煤信访稳定相关制度及资料。(杨龙 王科)

一场党性洗礼 一次精神“充电” 省国资委与陕煤集团开展“不忘初心、牢记使命”联合主题党日活动



听梁家河村老支书石春阳讲党课

本报讯 3月28日至29日,陕西省国资委与陕煤集团开展“不忘初心、牢记使命”联合主题党日活动。

陕北的三月,山桃初绽,莽莽群山开始焕发出新的生机。28日,陕西省国资委机关和陕煤集团机关及陕北矿业公司、榆林合力产业扶贫公司共80多名党员,驱车来到省国资委对口帮扶点榆林市清涧县康家圪塔村开展植树义诊活动。省国资委省属企业人才工作领导小组副组长张向阳、省国资委陕西企业创新发展联盟副理事长刘文俊、省国资委党委精神文明建设领导小

组副组长王春玲、陕煤集团副总经理王世斌参加活动,陕煤集团陕北矿业公司党委书记、董事长吴群英主持活动,清涧县委副书记赵贵波代表清涧县委县政府致辞。

张向阳在讲话中指出,“此次植树义诊活动是认真贯彻落实习近平总书记提出的‘绿水青山就是金山银山’的重要论述,也是用实际行动助力贫困地区生态环境改善和广大人民群众脱贫致富奔小康。我们将坚决落实习近平总书记‘在奔小康的路上,一个群众不掉队’的指示,继续关心、关注脱贫攻坚工作,与清涧县各级党委政府



党员们在康家圪塔塔村植树

形成合力,把康家圪塔等贫困村打造成产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的社会主义新农村。”

活动现场,来自省国资委机关、陕煤集团的党员按照安排,在各自的植树点挥锹铲土、扶树、培土、踩实、浇水,大家两三人一组,配合默契,栽下一棵棵绿树,植下一片新绿,孕育一个个希望,呈现一派热闹的劳动场面。

而在义诊现场,来自陕煤集团的两名医生耐心为乡亲们进行疾病咨询、初步筛查、诊断和一般治疗,除普及一些医学常识和健康知识外,还为他们赠送了药品,受到了乡亲们的好评。

据悉,从2014年至今,省国资委先后筹措2000余万元在康家圪塔村建成投产可持续发展的温室大棚和光伏发电项目,使村民从帮扶之初无任何其它收入,到2018年底人均纯收入达到4500元,促进全村整体摘掉穷帽。

陕煤集团积极响应贯彻落实省委省政府号召,按照陕西省“3+X”帮扶体系部署安排,在省国资委的领导下,勇于担当榆林合

力团团长单位职责,按照“市级开发平台+县区扶贫项目+产业发展基金”的工作模式,投资2亿元牵头成立了榆林合力产业扶贫开发公司,在清涧县投资2.6亿元建设红枣深加工项目,在子洲县投资2.8亿元建设黄芪深加工项目,这些项目的建成对拉动县域经济的发展、城乡人口就业、人民群众收入增长具有强大带动作用。特别是在米脂推进实施的呼叫中心项目,建成后直接将带动就业1500人,为确保项目的推进,陕煤集团还设立了规模5亿元的陕煤扶贫产业基金,用于支持当地的龙头企业,壮大集体经济,助力脱贫攻坚,充分彰显了陕煤责任担当。

29日上午,全体党员来到习近平总书记青年时代插队的延安市延川县梁家河村,参观了梁家河村史馆、知青井、知青旧居、陕西省第一口沼气池等,聆听了梁家河村老支书石春阳讲党课,了解了习近平总书记追寻真理、植根人民的成长历程,感受艰苦岁月中,习近平总书记心系群众、心为群众的责任心和信念,感悟习近平总书记带领乡亲们奋力改变梁家河村贫困落后面貌、艰苦创业的奋斗历程和扎根基层、实干担当的共产党人情怀。随后,张向阳、刘文俊、王春玲、王世斌为全体党员赠送了《习近平正在读》《习近平的七年知青岁月》等书籍。

最后,在村史馆广场,全体党员重温入党誓词,在党旗下接受心灵的净化和洗礼,表示将不忘初心、牢记使命,以更加饱满的热情投入各自工作,切实发挥党员的先锋模范作用,永葆党员的政治本色。(杨静 叶杨 谭学超)

《立体生态修复治理》项目合作协议 陕北矿业公司与中国矿业大学签订

本报讯 3月27日,中国工程院院士、中国矿业大学教授苏萍一行来到陕北矿业公司,就立体生态修复治理项目与陕北矿业公司签订协议。该协议由中国矿业大学(北京)、西安科技大学、陕煤集团技术研究院、陕北矿业公司共同参与的“绿色生态发展为导向的高质量发展路线的关键一步,是建设陕北立体生态矿区的开创实践。项目将从煤炭开采对地下水环境的影响、地面塌陷规律及评价、塌陷预测模型及减缓治理技术、矿井水资源多元化利用、塌陷区生态重建五个方面立体化系统性研究,指导陕北矿区建设形成全方位的工业和农业发展的生态体系、企业和社会同步发展的工业体系。届时,将以采煤塌陷区为基础,建立矿区人工湖泊、湿地、耕地、草灌区、森林区,形成以黄土丘陵沟壑区沉陷地生态重建为中心的复垦生态区,以风积沙采煤区生态治理为核心的野生动物园,打造榆林——鄂尔多斯千万吨煤矿集采区区域的绿色屏障。”(郑秋月)

陕北矿业神南产业公司项目管理喜获一等奖

本报讯 近日,在西安召开的2019年陕西省企业管理创新大会上,神南产业公司《煤炭服务企业“模块化、动态化”全面预算管理》创新成果荣获第二十四届陕西省企业管理现代化创新成果一等奖。

2013年,煤炭行业受经济增速放缓、能源结构调整等因素影响,行业经济整体下滑,进入“寒冬期”,神南产业公司处境异常艰难。为此,神南产业公司管理层围绕“如何实现企业转型升级、提质增效”,借鉴全面预算管理理论,参照学习国内外先进企业经验,开始构建“模块化、动态化”的全面预算管理。“模块化、动态化”的全面预算管理,帮助神南产业公司在提升企业核心竞争力与战略执行力上取得明显成效。(肖聚 李瑞 刘健)

陕煤集团中亚能源公司 作品在“一带一路”百国印记短视频大赛中获奖

本报讯 第二届“一带一路”国际合作高峰论坛开始前夕,在中国公共外交协会和国务院国资委新闻中心共同支持下,环球网于2月18日举办了第一届“一带一路”百国印记短视频大赛,陕煤集团中亚能源公司有三个作品参赛。在3月29日举办的颁奖典礼上,中亚能源公司报送的米尔古丽和中方员工刘德松在中大石油成就的“跨国婚姻”短视频获得“中企好故事”奖。

“一带一路”百国印记短视频大赛旨在向全球受众讲述“一带一路”建设对员工个人生活的改变以及对国家发展的重大意义,用真实的故事展示“一带一路”建设的成就。大赛共征集来自70多个国家项目,160余单位或个人投递的300余个短视频作品。最终评选结果根据微信投票票数和评委给出的分数共同决定。(中亚能源)

西煤机公司 喜获中煤工业协会企业管理现代化创新成果三等奖

本报讯 3月29日,从中国煤炭工业协会在宁波召开的2019年煤炭企业管理现代化创新成果工作会议上传来喜讯,西煤机公司申报的管理创新成果《聚焦质量提升,全力推进西煤机高质量发展》,荣获2018年煤炭企业管理现代化创新成果三等奖。此次荣誉的获得,是中国煤炭工业协会对西煤机公司在管理创新领域一系列探索和实践给予的肯定。

近年来,公司紧紧围绕西安重装集团“3331”创新发展规划,确定了“打造优质高端煤机制造供给服务经济实体”发展目标,以高质量发展为主题,聚焦质量提升,坚持不懈开展管理创新工作,通过实施产品质量提升工程、技术成果分红机制、对标标杆等国际先进标准,提高企业技术标准和三支队伍机制建设,形成了适合企业实际情况的管理创新成果,大大提升了企业生产经营管理水平。(刘冰 乔梁彬)

陕西煤炭价格指数168.1

2019年3月29日陕西煤炭综合价格指数为168.1点,较上期下跌1.8点,同比上涨10.5点;对应陕西煤炭综合价格指数440元/吨,环比下跌5元/吨,同比上涨27元/吨。其中分品种:动力煤指数166.8点,较上期下跌1.4点;配煤指数226.7点,较上期持平;块煤指数142.6点,较上期下跌3.2点。分区域:榆林指数157.7点,较上期下跌2.2点;延安指数199.7点,较上期下跌2.3点;咸阳指数190.2点,较上期下跌0.6点;关中指数171.6点,较上期下跌0.6点。

陕钢集团经营导航系统正式上线

本报讯 3月31日,在全联冶金商会2019年年会上,陕钢集团经营导航系统正式上线,这是中国钢铁行业第一个完全意义上的大数据平台,标志着陕钢集团在大数据和智能化时代大潮下,走创新发展之路,向数字化迈出了坚实一步。

陕钢集团经营导航系统立足前沿、重在实用,融于业务、聚焦西部。经营导航系统能够全面、客观地分析市场价格、生产、需求、库存、成本、利润等,重点解决市场信息准确性、经营决策科学性、价差管理及时性、企业对标客观性等核心问题,构建经营导航、数据、可视化和报告四大板块。实现了19个模块、百万级历史数据,日数据更新1万条。覆盖上百个城市,上千

家样本企业,上百种模型算法,上百个API接口,八大类可视化图表,十大品种的系列报告。试运行以来,市场预判准确率超过百分之九十,帮助陕钢集团及时规避了市场风险,优化了市场经营决策。

随着后数字化时代不断发展,大数据技术与传统产业融合发展,钢铁行业走向智能制造、智慧决策与智慧交易的时代。陕钢集团将继续坚持“供需差价最大化、生产成本最小化、目标市场主导化、财务指标最优化”的经营方针,以陕钢集团经营导航系统为管理现代化的强力抓手,走现代化、数字化、智能化发展之路,打造中国西部最具竞争力的高端钢铁材料服务商。(李长庆 薛芳兰)

实业集团机关“生存发展”主题论坛成功举办

本报讯 3月29日上午,实业集团机关举办了“生存发展”主题论坛,来自机关的16名干部职工围绕实业集团生存与发展面临的问题、改革机遇、下一步应发展的业务、发展思路与路径进行了发言。机关全体干部职工参加了会议。

据悉,本次论坛是继2019年1

月26日实业集团举行的生存发展论坛后再次举办的机关职工论坛。论坛旨在进一步解放思想、转变观念,加速推动实业集团围绕“创建新体制、探索新机制、布局新产业、谋创新未来”的全面落实,进而实现“市场化运营、专业化经营”目标。(门亚静 舒舒)

生态水泥: 首季“开门红”为高质量发展夯根基

进入2019年以来,生态水泥公司紧扣“五大发展战略”目标定位,围绕年度、季度、月度任务指标,聚焦安全生产、物流贸易、项目建设、市场营销等重点工作,提前部署、全员出击。截至3月底,据最新报表数据显示,一季度水泥、矿粉各类产品产量同比增长46.9%,销量同比增长32.89%,日发货量再创历史新高,生产经营呈现持续向好发展态势,喜迎首季“开门红”。

“日常管理+严控安全”,夯根基,稳经营

生态水泥公司认真研判内外形势,紧抓年末年初产销淡季时机,紧盯“管理、安全”两大关键要素,更加注重“精准对标、绩效考核”双向融合管理体系在生产经营过程中的激励作用,持续与行业标杆企业深度对标;结合企业实际策划开展“双想三听创四一”主题活动,引导员工主动思考企业所需、岗位价值,用心聆听员工心声、客户诉求,精准施策不断打造“一厂一策、一部室一亮点、一支部一品牌、一组织一特色”企业新亮点、新名片。在年初签订《2019年度目标责任书》《2019年度安全责

任书》,重新制定了《2019年经济运行大纲》《人员考核实施细则》,确保各项指标分解到各单位、各部门、各岗位,用任务清单倒逼工作责任落实,进一步激发了员工工作活力,改变了员工工作精气神。尤其在取得渭南市工业企业冬防期差异化错峰生产资格后,全面启动“安全检查、设备检修”同行机制,首次以“安全环保联合互检”形式对所属基层单位年度安全基础管理、环保工作开展、检修准备工作及项目完成情况进行了了解掌握,针对安全隐患及时下发通知单并监督整改到位,打响设备检修成,严格按照检修作业标准和安全操作规程进行逐项检查,做到了检修前安全教育、检修中记录在册、检修后消除故障,生产设备在安全状态下达到满负荷运转,为顺利完成一季度生产任务提供保障。

“物流贸易+项目开发”,拓产业,增效益

物流贸易、项目建设工作取得有效进展,对该公司一季度“开门红”有着积极推动作用。2019年初,该公司再次将“物流+贸易+销售+互联网体系”战略布局和“新材料

开发”提上日程,成立项目开发专项工作团队和项目进度跟踪检查小组,进一步明确项目负责人、项目进度表,具体时间节点;搭建企业内部沟通机制,应用“销售中心、物流中心、贸易中心、服务体系”的“三中心一体系”管理方法,以市场为导向提前安排专人调研产品需求,实地走访绘制产品配送路线图,助力新产品产生最优市场效应、经济效益。当前,该公司骨料生产线已逐步迈入正常运行,填充了公司在“新建材”产品领域的市场空白,进一步拓宽了产业链条,成功打造出企业在建材产品的全新利润增长点。

“产品生产+市场营销”,抓质量,促销量

该公司认为产品质量是企业发展的生命线,市场营销是企业发展的着力点。因此,始终将“产销结合”作为提升企业效益的最佳模式。一季度作为公司全年工作的开局之战,由公司领导班子带头深入市场一线,逐户走访长期合作伙伴、重点工程项目等重点客户,对所有客户采用“专人负责制”,与生产厂专业技术人员统一行动、回访到户,践行“用智慧浇灌、用心灵渗透”服务

理念真诚、真实了解客户需求,把握前沿市场脉搏,用优质的产品、贴心的服务赢得客户青睐,产品供应量得到明显提升;目光锁定机场、铁路、公路等重点建设项目,成立招投标工作小组,定期进行项目对接和信息反馈,保证能够生产出符合客户要求的产品,制定切合实际的产品保供方案和营销服务方案,提高客户满意度,稳固双方合作关系;创新营销思路,针对家装市场产品供应筛选优质商砼企业洽谈合作,力争打开这一销售空白领域,增加经营效益;引进“互联网+”,建立线上“智慧销售平台”和线上“销售资金管理平台”,充分发挥京东等电商平台优势,量身定制网络推广营销方案,持续提升线上产品交易量,为产销量再提高注入新动能。2019年该公司新增客户近百家,不仅成功助力一季度生产经营工作,更为完成全年任务指标奠定信心。

当前,走进生态水泥公司各个生产厂、每个项目建设现场、每个销售区域,驻足于生态水泥人生态水泥人已再次吹响前进的战鼓,各司其职、各尽其能,朝着下一个目标继续努力。(白岚)