

主动出击 谋势而动

企业蓝讯

陕焦化工公司 醇、氨产量实现开门红

本报讯 新年伊始,陕焦化工公司在做好节日部署的同时,安排各生产单位的负责人坚守岗位,切实做到带好头、把好关,使生产系统实现了节日期间的稳产、高产。元月份主要化工产品甲醇、液氨产量创下了单月15204.69吨的新高。

公司在生产管理方面,采取了平衡生产系统,提高煤气及驰放气利用率,提高醇、氨产量;依据煤气压缩机的运行情况及时量,合理安排倒机,保证生产系统安全、稳定运行;制定脱盐水反渗透膜更换

工艺处理方案,保证在更换反渗透膜期间甲醇、合成氨生产系统运行正常;检查各单位员工操作技能培训工作,提高员工操作技能及应急处理能力;制定并下发切气压缩机及合成氨系统及恢复规定,保证系统安全;认真落实对标管理工作,把好节日的生产关;落实分厂三级工艺指标检查;做好各车间生产记录,保证记录清晰、数据准确等一系列措施。切实缩短了新化产系统的试生产磨合期,为公司2014年备战市场挑战开了好头。(侯俊峰)

神东采元公司 精酚产品达国家标准

本报讯 日前,据天元公司相关工作人员介绍,该公司利用自主研发建设的精酚装置已试生产三个月。期间,通过对工艺流程调整、工艺数据的分析、装置的优化与改造、设备的调整和维护,生产出的苯酚、邻甲酚、间甲酚、二甲酚等各种酚类产品指标达99.5%,达到国家标准要求,共计生产产品600余吨,对外销售200余吨,这标志着

精酚装置进入正式的生产运营阶段。为了打造品牌企业,该公司计划在此基础上增加再精制装置,可使产品指标达99.9%,以符合国际标准。该精酚项目可处理酚油3.6万吨/年,粗酚精制2.2万吨/年,销售收入3.2亿元,新增利润3000万元,是目前国内技术最先进、规模最大的精酚生产装置。(董鸣辉)

下峪回矿 改造运输系统确保年初起好步

本报讯 随着韩城矿业公司下峪口矿综采机械化的不断提高,原煤运输能力已经不能满足生产的需要,该矿290皮带系统改造工程已于1月25日开始施工,预计将在2月下旬结束。

为确保290运输皮带更新改造工程的顺利进行,该矿专门制定了详细的工作规划,将整个工程分为拆除旧设备、新设备下运、安装新设备三个阶段进行,层层安排任务,将责任落实到具体管理者和

操作者,夯实皮带更新改造工程的基础。各生产职能部室每班配备专业技术人员现场跟班,就施工中的重点工程现场审批技术措施,提供技术指导,积极帮助施工单位解决消除施工过程中难题。对存在的问题及时汇报,并通过每天的协调会协商解决。同时,该矿还成立安全质量监督组,协调解决施工过程中平衡作业交叉作业的安全、质量和进度,由专职安瓦检员对重点工作地点进行安全巡视。(周五芹)

玉华矿 强化品牌营销跟踪管理机制

本报讯 进入2014年,铜川矿业玉华矿持续深化以品牌文化为动力,增强“玉华牌”煤炭质量管理,以优质的品牌,稳定的产量,一流的服务,良好的信誉,实现品牌创效益目标。牢固树立以质取胜以品牌占领市场的理念,明确“玉华”品牌质量目标,同时从建立品牌管理台账到与客户信息双向沟通,使品牌和质量有机结合在一起,实现品牌营销跟踪管理机制。建立

完善煤质销售品牌保障体系,通过划分煤质责任制,将各个环节的煤质监管与工资挂钩,充分调动积极性,确保原煤煤质按量完成任务。强化销售环节管理,建立采制化管理监督机制,确保商品煤放心外运,同时根据销售煤质考核办法对完成煤质情况的相关区队及负责人进行考核,兑现奖励,实现煤质品牌管理奋斗目标,以精品“玉华牌”创效益。(王银平 朱建锋)

龙钢公司 开展“处级干部上讲台”活动

本报讯 近期,陕钢集团龙钢公司党委在公司处级(含助理)以上领导干部中广泛开展“干部上讲台”活动。

领导干部按照公司要求确定培训课题(每人每年不少于一题),亲自制作培训课件,结合自身工作实际,围绕形势教育、产品知识、设备管理、工艺技术、安全环保管理、礼仪沟通、团队建设等方面确定培训内容,将活动的开展与创先争优和党的群众路线教育

线教育实践活动相结合,进一步将活动开展范围延伸至科级干部与班组长,确保干部上讲台活动更加接地气。

“处级干部上讲台”活动开创了全新的干部教育培训模式,丰富了培训形式,整合节约了培训资源,提升了培训的针对性和实效性,进一步转变了领导干部的工作作风,提高了领导干部抓班子、带队伍的能力,密切了党群、干群关系。(王凤侠)

紧紧抓住销售,统筹兼顾,以点带面、协调推进。在商洛,身穿“江南世纪城”字样工装的工作人员忙碌地穿梭于各个乡镇,他们正在热情洋溢地向返乡置业的人群推荐“新居”——江南世纪城。

据了解,陕南投资开发公司旗下的地产公司把春节假日锁定为“营销黄金周”,精心推出“农民工返乡购置五重优惠”等多项活动。通过互联网、短信推广,工作人员下乡派单、驻点宣传等多项推广活动,共派出DM宣传单4万多份,走访24个乡镇,均收到良好的宣传效果。活动期间,来电、来访咨询客户增加30%。2月1日,西安大唐西市庙会琳琅满目,热闹非凡,一抹亮丽的绿色吸引了笔者的眼球,走

近竟是汉中黎坪景区的宣传画。在展台前,身穿工装的陕南投资开发公司工作人员正在向热旅游的潜在消费者耐心介绍。“您好!这里是‘真硒水’的400销售热线,请问有什么可以帮您的?”随着“真硒水”品牌日渐家喻户晓,其400销售热线在春节期间的用户来电每日愈增。

陕南投资开发公司加快一切工作节奏和步伐,充分结合公司实际情况,对春节这一传统节日毫不放松,通过周密部署,统筹兼顾,突出重点,强化落实的一系列举措,毫不懈怠地将春节当作“商机”和“良机”,全力推动公司各项工作稳健迈过春节的门槛,确保了项目建设、安全生产、市场营销等“重头戏”在节日期间不断档,得以平稳有序向前推进。

(王文军 瞿煦)

陕煤建司节后收假狠抓煤炭销售工作

2月9日8点,笔者乘车前往陕煤建司黄陵三矿采访近期煤炭运销状况,一路上又纷纷洒洒飘起雪花,给我们的行程带来的不仅是惊险,更多的是担忧:这场雪给春节后的煤炭销售带来的影响可谓“压力山大”。

从2月5日开始煤台开始调运煤炭,由于降雪较大,黄陵乔山积雪相当厚,组织车辆运输相当困难。一开始也仅一辆车在跑。雪小了,运煤车才多起来。春节期间,装运车辆较多,基本每天发运2列车。

在陕煤建司七里镇统配煤台,负责人吴同道向笔者介绍了近期煤炭铁运调运状况,叙述中,不免带着几分焦虑。

统配煤台是陕煤建司黄陵地区唯一的煤台,负责公司黄陵三矿的煤炭铁路运销。该煤台最大库存容量为7万吨,在煤炭市场正常情况下,库存一股保持在3—4万吨,三矿一般有三等分存量。目前来说,苍村煤业煤质达不到

要求无法上站,瑞能煤业炼焦煤地销市场冻结,70%的存量为瑞能煤业煤炭,剩下30%为双龙煤业煤炭。

10点半,在煤台现场,笔者眼前是沿着铁道两侧两座巨型煤山,铲车和运输车辆停在路边,丝毫没有装载车皮的繁忙景象。笔者在煤场采访进行了一个多小时,大雪丝毫没有停下来的意思,煤场、铁道、煤山覆盖着一寸多厚的白雪。这段时间很少见到有人,除了堆成山的煤,只有一辆铲车将运来的煤炭继续往高堆,然后就是三三两两从瑞能煤业驶来的运煤车还在往煤场卸煤。

煤台负责人向笔者介绍,元月31号,煤台库存增加到7万吨,已经处于饱和,煤堆离车皮仅有一车宽,很难装运。春节的初一至初三没有调运煤炭。元月28号到2月8号,煤台发送煤炭15列,发送量为4万多吨。

数据显示,与去年春节收假后的煤炭运销情况相比,今年的煤炭市场“寒

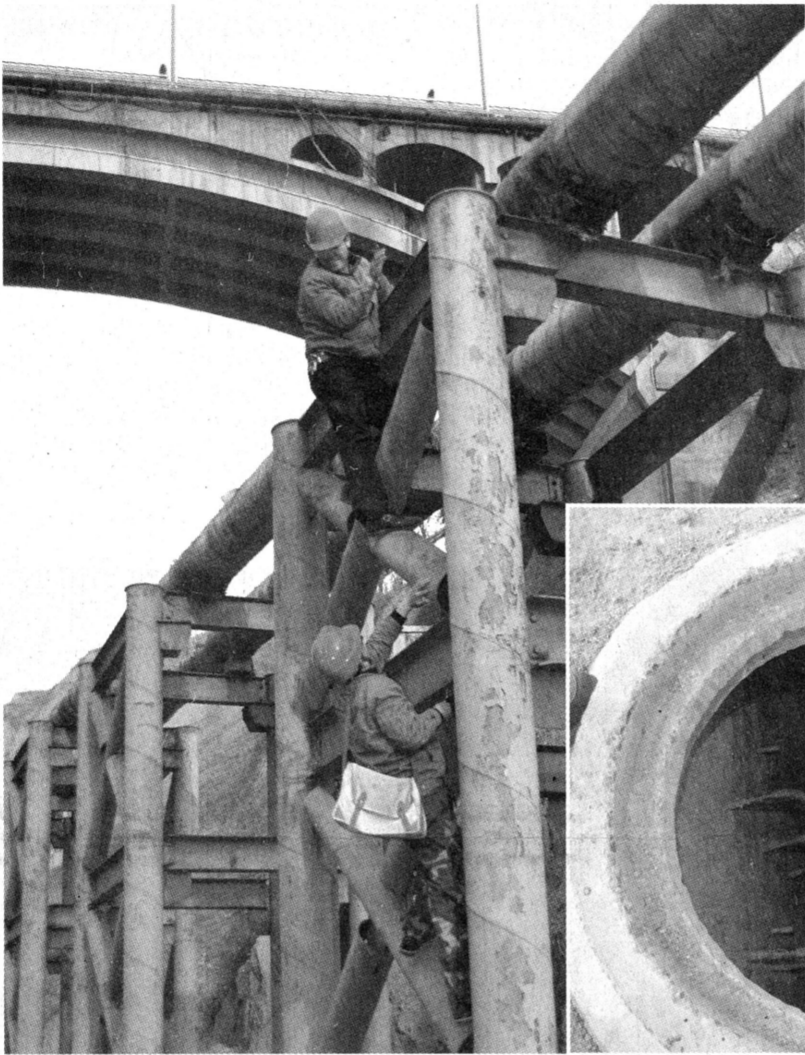
流”来的有些早。究其原因,主要有两个方面:一是公司煤炭销售大份额走地销,地销用户因春节放假停运,加之雪天路滑,至今未收假开运。二是公司的煤炭格局分为三个档次,双龙煤业为工业用煤,瑞能煤业为配焦煤,苍村煤业薄煤层煤炭。由于去年以来,全国钢铁市场紧缩,焦煤市场需求降低,瑞能煤业相比去年,正月初七当天运煤车辆200多车次,当天调运原煤7000余吨的建矿日销量之最,明显显示出冰火两重天的形势。对此,该公司提出:一是要实实在在地做好提升煤炭质量的工作,确保煤炭质量的稳定性和长期性。二是要稳定客户源,做好走访用户的工作,了解需求,提供最好的销售服务。三是要审时度势,及时调整价格,适时适应市场变化,既要保证矿井的正常生产,又要最大限度地获取利润。

就苍村煤业而言,苍村煤业经理卢海峰说,收假复工后,受天气影响,公路

运输不到位,造成地销困难。苍村面临的困难是天气变化对煤炭运销的压力。收假正常生产后,库存已达2万多吨。

目前该矿积极采取应对措施,一是对井下生产进行了调整,放缓采煤速度,加快掘进进度,确保职工收假不因调运不畅影响作业情绪。二是针对地质条件复杂,煤层薄,采高大,灰分比率超标,煤质达不到用户要求的现状,将采取积极的应对措施,进一步强化煤炭质量,以优质的煤炭质量赢得市场。三是主动出击与黄陵煤炭运销分公司协商煤炭调运的具体事宜,并敦促运销分公司千方百计与客户积极联系,确保煤炭发运顺畅。

时下,根据各矿库存压力较大及用户以煤质坐地压价的不利因素,公司着手加大促销力度,积极与运销分公司保持联系协调,确保煤炭上站,减轻苍村、瑞能库存压力。(汪琳)



提起今年的供暖质量,居住在澄合矿业公司西区的2万多名职工家属都给予肯定与赞扬。为了保证供暖这一民心工程顺利实施,该公司电力中心在安全发电的基础上,任劳任怨,不辞辛苦,为澄合千家万户送去了温暖。

李鹏 摄

建设集团

建立新机制破解市场开发瓶颈

本报讯 建设集团客观分析建筑施工市场总体发展趋势,坚持“稳内拓外”的市场开发总方针,制定内外市场开发“双50亿”的目标,调整市场开发机构,全面修订市场开发管理办法,充分调动市场开发人员的主观能动性和工作积极性,建立与市场接轨的内部经营管理运行机制,为建设集团规模的持续增长打好基础。

建设集团在今年年初出台了市场开发管理办法,突破了以往项目开发的常规思路,其实施必然会使建设集团以稳固内部市场来促进外部市场的拓展,以外部市场的发展保障对内部市场的服务,逐步转变为以内部主导向以外部为主的市场结构,实现市场转型。

建设集团一方面牢牢把握陕煤化工集团对各大板块的内部保护政策,以诚信的履约能力、优质的工程质量和先进的服务理念服务好集团内部兄弟单位,占领并巩固集团内部建筑市场,依靠内部市场实现强身健体、增强抗风险能力的作用,把内部市场做足做好,为实施走出去战略打好生存基础。

在外部市场开发上,首先明确了总部、二级单位、项目部三级管理中心在市场开发中的职责和重点工作,加强二级单位市场开发工作的考核力度,加大二级

单位班子成员薪酬中外部市场开发所占的权重。二是将市场开发部门推向市场,按照自主经营、自负盈亏、独立核算、费用自理的原则,实行市场开发成效与开发人员薪酬挂钩的目标责任承包制度,激发调动市场开发人员创新提高、自我加压、将压力转变为动力的工作积极性,破解外部市场开发瓶颈,从而寻求市场开发的新突破。三是,设立“项目开发基金”,面向全体员工建立激励机制,建立以少数人承揽工程到全员开发项目的转变。四是全面加强市场开发队伍建设,逐步实现从机构到人员的全面提升。五是抢抓西安建立国际化大都市和西咸一体化的大好机遇,充分利用先期进入西咸新区、介入渭柳佳苑项目的优势,拓展西安及周边市场。六是围绕区域发展,在去年成功组建区域公司、项目拓展至兰州的大好形势下,争取省外市场更大份额。七是继续加强与关联企业及大型设计院战略合作,实现携手共赢。

以市场化为核心的项目开发机制的全面落实,为建设集团的市场开发工作增添了新的活力,对促进建设集团走外向型发展道路起着至关重要的作用。(姜晓芹)

蒲城清洁能源公司

吹响项目攻坚“冲锋号”

本报讯 春节刚过,蒲城清洁能源化工有限责任公司紧紧抓住节后收心的有利时机,充分调动职工工作热情,积极为节后的项目施工与生产准备工作进行早筹划、详安排。2月11日,该公司核心装置——DMTO装置召开“大干”活动统筹会,吹响了该公司2014年项目攻坚的“冲锋号”。

此次“大干”活动以实现“现场土建工程、地下工程施工完毕,钢结构、动静设备安装完毕,工艺管道、电气、仪表安装基本完成”为目标,从2月11日全面开始,至6月30日结束,历时140天。为确保“大干”活动

安全、高质量、高效进行,该公司联合总包、施工单位以时间为节点,分阶段、定目标,在各施工单位之间全面开展劳动竞赛活动,充分调动施工人员工作积极性,为该公司实现11月16日产出合格聚烯烃产品争得时间,创造条件。

据悉,此次活动还专门成立了领导小组,下设监督考评组、质量管理组、HSE管理组、设计组、采购组、施工组、后勤保障及宣传组,对活动实施进行全方位跟踪协调,消除工作“盲区”,切实提高“大干”活动的质量和效率,确保项目建设顺利推进。(张静妮)

“一年之计在于春,‘节’更不能懈怠,尤其是像我们这样一个市场化程度高的企业,更要重视春节的商机和各项工作交替的有利时机,全力以赴地搞好春节期间以营销、安全为龙头的各项工

作。”春节前夕,陕煤化集团陕南投资开发公司召开的2014年工作会上,公司党政领导分别对即将到来的春节假期做出了安排。抢抓开春节点,工休交叉进行。1月31日,是农历的大年初一,汉中黎坪景区售票窗口已有三三两两的游客排队买票,工作人员早已整装待发,有序地引导着游客入园游览。据悉,这是陕南投资开发公司旗下汉中黎坪景区历史第一次在冬季没有闭园,过年也正常营业,此举为黎坪景区打入业界“全天候旅游”的阵营奠定了根基。2月4日(正月初五),当全国人民还

沉浸在春节假期的欢乐之中,在陕南投资开发公司承建的商洛环城北路施工现场,呈现一片繁忙景象。这天,水泥工人老李从施工现场走来,满身汗渍的他说道:“今年项目建设工作压力很大,春节为了赶工期,我们只休息了4天,为了给商洛市人民按期交上一份满意的答卷,为了让陕西煤化‘言既出、行必果’的企业形象在商洛扎根,环城北路的建设者们只休息了四天,一大早就来上班了。”在工地现场,除了正在忙碌的工人们,笔者还发现不时有“巡查小组”的人员往来穿梭检查,这是该公司为确保在建项目稳步推进,而成立的节日“巡查小组”,以便及时发现、纠正、指导和解决

陕南投资公司

咬紧春节档期演好“重头戏”

项目建设过程中的问题。据悉,去年商洛市环城北路工程共完成投资1.4亿元,全线六座大桥目前已架通五座,目前正在全力建架2号大桥。

咬紧春节档期,安全没有假日。早在节前,陕南投资开发公司组织有关部门在公司上下开展节前安全综合检查活动,重点对黎坪景区,“真硒水”生产车间、物流中心,商洛环城北路施工现场等多地的安全保障设备、消防设施进行了排查,消除了各类安全隐患,对各项安全工作进行安排部署,要求各

单位(部门)节前广泛开展群众性的安全生产宣传教育活动,增强干部职工的安全意识和防范能力。节日期间,公司领导高度重视安全工作,严格执行领导班子轮流带班、值班制度,落实领导责任,认真做好节日值班工作,对发现的问题及时解决,将安全隐患消除在萌芽状态;在做好各项安全管理的同时,公司严格加强车辆管理,节日期间,除值班车辆外,所有车辆一律封存,未经允许,严禁擅自外出。

瞄准春节商机,全面展开营销。春节期间,陕南投资开发公司