

主动出击 谋势而动

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,库存一般保持在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冻,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愿,煤场、铁道、煤山覆盖着一寸多厚的白雪。这段时间很少见到人,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倒煤。

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1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。苍村面临的最大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业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)

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制度运行机制,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,其实必然是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,为内部市场做足做好,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,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,建立以少人数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、介入渭河佳苑项目的形势,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的战略合作,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”活动顺利推进。

(张静妮)

本报讯 面对持续低迷的煤炭市场形势、依然严峻的企业经营状况,铜川矿业王石凹煤矿极通过“前移管理关口、强化过程控制、加大考核力度”等举措,不断深挖内潜,抵御市场“寒冬”。

前移管理关口。以构建全面预算管理体系为重点,先后修改了物资计划、储备、验收、发放等多条管理制度,继续推行网上询价制度,完善比价采购制度,建立材料配件数据库,规范材料定额消耗;将差旅、培训、会议活动、公务接待、公务用车、办公费用等全部承

王石凹煤矿

多措并举抵御“寒冬”

本报讯 相关科室,确保非生产性支出比上年下降20%以上。

强化过程控制。成立材料管理领导小组,建立区队材料配件领用消耗专用台账,突出计划、采购、验收、发放等环节,严格执行材料配件交旧领新制度,合理控制材料配件投入;从生产设计、施工前期准备、生产过程等环节入手,制定

实际情况,优化配煤掺配比例,制定合理可行的配煤掺烧方案,优化来煤结构,精确调配掺配比例,及时调整输煤运行方式,提高设备的经济运行指标。

强化培训,把好员工素质关口。加强对燃运车间员工的技术培训,进一步提升工作人员的业务水平和综合素质,组织员工开展铲车技能比武、岗位描述和“三功两素”竞赛及全员安全、生产知识培训等活动,为输煤系统安全生产奠定基础。

完善制度,把好制度关口。为

进一步提升燃料管理水平,公司修订了《燃料管理制度》,出台了《煤炭工作考核办法》、《燃料存储台账》等规章制度,使输煤系统生产有章可循。同时为实现燃料的全过程闭环管理,重点围绕燃煤的厂内验收、

(高怡 张楠)

实际保证煤质的具体措施,确保商品煤发热量达到5000大卡以上,着力实现提质增效。

加大考核力度。强化定编定员定额管理,把人工费、材料费、电费、配件费及发生的其他费用,全部纳入工资总额,重新测算单价,实行分类管理,严格1:1.5:2的工资比例;同时将运销区月计划块煤回收量由11%调整到13%,将道头矸车含煤量由8公斤/车调整为5公斤/车,并配套制定了考核标准,每月实施奖罚兑现。

(白军战)

陕南投资公司

咬紧春节档期演好“重头戏”

项目建设过程中存在的问题。据悉,去年商洛市环城北路工程共完成产值1.4亿元,全线六座大桥目前已架通五座,目前正在全力建设2号大桥。咬紧春节档期,安全没有假。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

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,共派发出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心游客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)

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,提高煤气及放气利用率,提高醇、氨产量;依据煤气压缩机的运行情况及气量,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;制定并下发切煤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)

神木天元公司 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、间对甲酚、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,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的精酚生产装置。(董耀辉)

下峪口矿 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的难题。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。(周玉芹)

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度,将各个环节的煤质监督与工资挂钩,充分调动积极性,确保原煤保质按量完成任务。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,兑现奖罚,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

教育实践相结合,进一步将活动开展范围延伸至科级干部与班长,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)