

“一带一路”国际灯光艺术节上找商机

——韩城矿务局印刷厂“走出去”闯市场保生存

为确保企业能在激烈的市场竞争中生存下去,让职工有活干、有饭吃,韩城矿务局机关多经公司印刷厂在拓展外部市场上动脑筋,在“走出去”承揽业务上下功夫,在困境之中撸起袖子加油干,依靠超人的胆识、精湛的业务能力和对客户高度负责的工作态度,终于在“夹缝”闯出了一条保生存的新路。

走出去,寻找一种新活法

近年来,随着无纸化阅读的普及和无纸化办公的全面推广,市场对印刷品的需求量在逐年大幅缩减。这让主要依靠陈旧设备从事传统印刷业务却要养活全厂职工的韩城矿务局机关多经公司印刷厂,面临前所未有的经营困难和生存挑战。加之该印刷厂主要依附韩城矿业公司(局)生存,属于局内安置性企业,又由于矿业公司近年来为应对市场“寒冬”,实施三年“治亏创效”,树立过紧日子思想,强势推行无纸化办公,这就把主要承揽企业内部票据、账单、报工票等印刷业务的韩城矿务局印刷厂逼到了将要停产歇业的边缘。经营业绩较好地2016年,全厂只完成年生产任务的71.91%,累计亏损16.9万元,职工收入同比降低了21.9%。

印刷厂该何去何从?是在困境中自生自灭,还是勇敢的“走出去”寻找一种新的活法?如果这个厂子真的不存在了,16名职工的生计和安置问题将如何解决?……

诸多的难题摆在了决策者的面前。“走出去,找活干,才是濒临消亡企业起死回生的‘灵丹妙药’!”生存压力“山”大的印刷厂干部职工,终于在生存环境极度的困难中,形成了“走出去”闯市场、保生存的共识。

“一带一路”国际灯光艺术节显身手

天无绝人之路。“走出去”就可能发现商机。2016年,陕西省计划单列市——韩城市在转型发展的路上迈出了重要一步。计划在2017年1月21日至5月底举办2017年中国·韩城“一带一路”国际灯光艺术节。“一带一路”国际灯光艺术节上,无疑蕴藏着无限的挣钱商机。天时、地利,都是千载难逢的。韩城矿务局机关多经公司印刷厂的干部职工似乎一下子看到了创业和挣钱的机会。但正视现实后,印刷厂从上到下却一

点都高兴不起来。因为多年来,韩城矿务局多经公司印刷厂受设备、印刷能力等限制,平时的揽活范围相对较窄,只有能力承揽一些小的、传统的印刷业务,如果数量少点,还干的都是亏本的营生。像大量的广告设计、灯箱制作等,从来都没敢接手过,更谈不上制作大型的墙体广告了。而“一带一路”国际灯光艺术节的墙体广告制作,涉及声、光、电、水、雾等方面的技术,对设计理念、板材选取、喷绘技术、颜色搭配等都有极高的标准和要求,加之古城的老建筑的墙面历经多年的风雨侵蚀、冲刷,早已变得凹凸不平,极难按设计施工工作业,稍有不慎,就可能导致血本无归,更不要谈创收挣钱了。

厂长袁宏民经过多方打听,得知有一种新型的PVC板材和UV喷绘技术,完全可以解决存在的各种难题。PVC装饰板材具有绿色环保、无毒无害、无放射性污染、遇水不变型、抗冲击、使用寿命长、绝缘阻燃、防潮、耐腐蚀、耐酸碱、质量轻、施工方便、缩短工期等优点。而UV喷绘技术却具有附着力强、耐水洗、耐摩擦、抗刮伤、无污染、耐晒、延迟褪色等优势。板材的诸多优点,喷绘技术的众多优势,完全满足古城墙体上制作广告的条件。

当韩城矿务局印刷厂把这种板材选料、喷绘技术呈给古城管委会时,管委会负责人却称,已经有一家用同样材质和喷绘技术中标了该项工程。一盆冷水,彻底浇灭了韩城印刷厂刚刚燃起的“走出去”闯市场的希望火苗。

怎么办?“只能在雕刻方面想办法,不能让煮熟的鸭子飞了!”袁宏民有点急了大声吼着。采用镂空雕刻技术,以儒家文化为核心元素,将“仁、义、诚、敬、孝”的传统国学内容和古时弟子恪守的处事规范融入设计,既能教化人心,又能赏心悦目。古城管委会被这样的墙体制作理念彻底打动了。

2017年1月19日,也就是中国韩城“一带一路”国际灯光艺术节举办的前一天,由韩城矿务局机关多经公司印刷厂承揽的古城板块的几处墙体广告,正式亮相国际艺术灯展节。绚丽的色彩、匠心独运的艺术造型,将传统国学内容和现代广告制作艺术精巧的融合,吸引着各国客商驻足观赏、赞叹。

韩城古城斑驳的青砖古墙,披上了现代墙体广告后,愈发显得厚重而有活力,它不仅向游客讲述着儒家文化和传统国学,还展示着韩局多经印刷厂人“走出去”创业的奋斗历程。(梁云龙 杨修红)

企业蓝讯

陕北矿业公司 弘扬雷锋精神奋力追赶超越

本报讯 在毛泽东主席“向雷锋同志学习”题词发表54周年来临之际,陕北矿业公司团委以“弘扬雷锋精神,奋力追赶超越”为主题,广泛开展内容丰富、形式多样、富有实效的学雷锋活动。

为确保活动取得实效,公司团委要求各级团组织要采取有力措施,推动学雷锋活动常态化、长效化;要深刻理解雷锋精神

的时代内涵,既要注重“学”,又要强调“做”,引导广大团员青年自觉践行雷锋精神;要把学雷锋活动与培育和践行社会主义核心价值观结合起来,与做大做强煤炭主业、做精做优煤化工产业结合起来,务求实效;要充分发挥公司网站、《快讯》杂志等新闻媒体,以及电子大屏、宣传栏等宣传阵地,不断营造学雷锋活动的良好氛围。(王璐)

陕南公司 对拟提拔干部进行廉政考试

本报讯 陕南投资开发公司为深入开展党风廉政建设宣传教育工作,提高领导干部党风廉政建设和反腐倡廉工作能力,该公司纪委积极组织,对2017年2月份提拔的4名中层管理人员进行了廉政知识考试。

试卷采用百分制,80分以上为合格。试卷涉及

《党章》、《中国共产党纪律处分条例》、《党政领导干部问责的暂行规定》、《廉政准则》、《领导干部报告个人有关事项》、《党政领导干部选拔任用工作条例》及“两学一做”学习教育、应知必会等内容。经过评卷,参加考试的人员成绩全部合格。(张超)

实业集团 组织学习探究“互联网+物业”方案

本报讯 近日,实业集团组织开展“互联网+物业”实施方案的学习。参加学习的有实业集团运行管理部、西安实业公司、渭南实业公司有关领导和业务主管负责人。

参会人员认真听讲,联系本单位的实际情况,结合已制定“互联网+物业”的实施方案,向专家进行了业务咨询请教。最后

运行管理部部长台安利对所属实业公司关于制定“互联网+物业”实施方案提出了相关建议及要求。此次专题学习,具有针对性、可操作性,带着目的学习,对今后实业集团开展“互联网+物业”更具有指导作用,有利企业更好地开展社区智能生活服务,更好地服务于陕煤职工及所有服务对象。(吴文增 张华丽)

神东采运 中高层领导培训打造精英管理团队

本报讯 2月21日,神木天元举办中高层领导培训班,该公司80余名中高层领导参加了此次培训。

据了解,此次培训旨在有效提升企业中高层领导力和执行力,打造一流精英管理团队。培训采用现场视频讲座模式,内容由国家行政学院教授、中国领导学会理事、

中国人民银行培训学员高级培训师李拓主讲。培训主要针对执行力的内涵、如何打造卓越执行力团队、沟通技能、构建执行力文化、执行力过程中的用人、系统执行力的优化和持续提升、执行力修炼等多个方面展开,全面系统讲述了执行力。(赵常发)

西煤机公司 又喜获国家两项专利授权

本报讯 近日,从国家知识产权局传来捷报,西煤机公司“基于CAN总线的智能化采煤机控制系统”、“一种采煤机摇臂与连接架的连接结构”两项技术成果顺利通过国家知识产权局实用新型专利授权,这标志着公司在产品制造核心技术领域又迈上了一个新台阶。

“基于CAN总线的智能化采煤机控制系统”专利技术将采煤机分散的模块通过CAN总线连接,可满足远近外部设备的最大通信速率,实现了

电控系统的优化。该专利技术设计新颖,操作简单,维护方便,稳定可靠,实用性强,便于推广应用。“一种采煤机摇臂与连接架的连接结构”专利技术是针对目前采煤机摇臂、连接架采用直轴或锥轴结构而存在的拆卸困难、轴向窜动等问题,通过设置双头螺栓和紧固部件,实现采煤机摇臂与连接架的固定连接,提高了连接结构的承载能力,操作方便,安装便捷,可靠性大幅度提高。(邓娟)

把『两学一做』融入日常抓在经常

建设集团

本报讯 2017年,建设集团持之以恒地把以“五创五提升”为特色抓手的“两学一做”学习教育落实到基层支部,夯实党支部教育管理党员的主体责任,教育党员在工作生活中作表率,在本职岗位上作奉献,真正把“两学一做”学习教育融入生产经营管理各个环节,确保“两学一做”学习教育不空不偏得实效。

创市场,开发能力大幅提升。自“两学一做”学习教育以来,建设集团面临内部市场严重不足困局。为此,建设集团大胆布局,在甘肃、汉中、安康、咸阳、渭南、宝鸡等地设立区域公司,主动出击开辟新市场。同时,成立海外事业部,紧盯“一带一路”沿线国家,大力拓展外部市场。2016年,实现市场开发39亿元,外部工程占比创历年新高,其中海外工程1.5亿元。新年伊始,各区域公司和开发公司纷纷奔赴各地,对接项目,大力拓展市场。

创效益,利润空间得以提升。与往年相比,2016年建设集团产值规模有所下降,但却实现利润5000万元。这是建设集团下大力气整顿作风,严控各个环节费用支出,优化技术方案,改进施工工艺,严抓细管,深度挖潜交出的成绩单,也是建设集团实施三年治亏创效目标取得的初步实效,今年将持续巩固治亏创效既有成果,把全面消灭亏损单位贯穿全年目标,重拳出击,多措并举,争取最大

利润空间。

创品牌,企业外部形象得以提升。建设集团遵循科技是第一生产力的理念,坚持不懈地探索传统施工工艺和施工技术转型升级的新思路,努力提升企业技术等级和创新能力,积极引进并推广BIM技术,近期在全国BIM技能等级考试中取得优异成绩。同时,采用多项先进施工技术的陕西省红柳林煤矿工程获是建筑行业最高奖“鲁班奖”,展示了企业良好的社会形象。

创四强,党员队伍素质整体提升。为了确保党员先锋模范作用发挥,建设集团坚持每月对公司中层管理人员对照领导干部“五带头”要求进行考核排序,激励中层管理人员在工作生活中带头作表率,带头创先,严格的考核机制营造了浓厚的创先争优氛围。持续一年的学习教育,党员的认识提高了,遇到问题回避的少了,主动找办法的多了;抱怨的少了,积极主动工作的员工多了,员工的精神面貌有了较大改观。(姜晓芹)

“两学一做”学习教育专栏

“王总,煤质我们每天都化验呢,肯定没问题,你就放心吧!”

“哎,刘站长,是我,今天能再给我们加派一列车吗?”

“喂,高主任,井下生产正常吗?”

“好好好,我马上安排……”

正值午饭时间,神南张家峁矿业公司销售中心主任张涛一碗面还没吃完,已经接打了十余个电话,从他频繁的通话中,不由得让人眼前浮现出一个热火朝天的销售场面。

在经历过“如日中天”的辉煌和“折戟沉沙”的黯淡之后,伴随着国家去产能、276个工作日、汽车新政等一系列政策规定的实施,去年煤炭市场出现了“过山车”似的戏剧性行情,煤价从年初的“白菜价”经过一路飞涨到年底成为了“白玉价”,似乎煤炭又成了炙手可热的商品。而不管是在刚刚过去的寒潮里,还是在眼前的这股暖流中,神南张家峁矿业公司都能保持闲庭信步般的镇定与从容。这其中有何奥秘?是什么原因使它拥有这般自信?该公司董事长、总经理郭佐宁给出了这样的答案,“不管是‘阳关大道’还是‘羊肠小路’,能不能走过去靠的是信念和脚力,而不是鞋。煤炭销售亦是如此,如果只把希望寄托于市场,而不对自己的产品、营销策略等做调整,那么迟早都要覆迹在优胜劣汰的市场法则下。”

把煤卖个好价钱

陕煤集团副总、运销集团党委书记王增强在去年4月集团销售工作例会上提出“把煤卖个好价钱”的要求。如果在煤炭市场的“黄金十年”,

“把煤卖个好价钱”是件易事。但随着“煤超疯”时代的终结,煤炭市场陷入“皇帝的女儿也愁嫁”的危机之中,在这样的形势下,对于任何煤企来说,“把煤卖个好价钱”具有极大的挑战性。而就是在这样的形势下,去年,该公司定制化产品——3'混煤为公司创造了客观的效益,成为了该公司定制化生产的成功实践。

尝到了定制化生产的甜头,该公司抓紧时间对选煤生产系统进行了改造,今年春节刚过,就陆续推出了3'混中块和3'混大块两个新煤种,3'混中块粒径为25—80mm,3'混大块粒径80—160mm,发热量达5800大卡左右,硫、灰分、挥发分等各项指标均符合化工企业的要求,客户需求积极性非常高,产品一问世就供不应求。其实,这个状况并不是偶然的。就在去年,该公司3'混煤还在如火如荼地销售之中时,张家峁人并未沉浸在安乐之中,而是居安思危、未雨绸缪,盘算着销售工作的下一个突破口,“如何精准地定位产品市场?市场需要什么?定制化生产之路何去何从?”这些问题成为了张家峁矿业公司多数会议的议题。与此同时,两支分别由副总经理焦彦林、销售中心主任张涛带领的调研小组先后多次南下北上,足迹踏遍了5个省份30余个市县,走访客户征求意见,调研市场获取信息……在进行多方调研和反复论证后,3'混中块和3'混大块这两个产品问世了,并且取得了比预期还好的效果。



2月27日,澄合王村社区组织20名志愿者,在社区开展了白色垃圾清理及

入户慰问学雷锋活动。图为志愿者正在清洗垃圾桶。 党婷廷 摄

陕北矿业涌鑫公司

小小单体定位架给力质量标准化

本报讯 走进陕北矿业涌鑫公司安山煤矿综采工作面,你会看到标准化作业的巷道里,支架一个挨着一个整齐划一地摆放着,一直延伸到巷道深处。

据了解,以前超前支护时,打设单体支柱是需要经验丰富的端头工凭借肉眼观察确定位置,来保证液压单体整体的直线性。这中间经常由于客观环境条件和人为因素,给施工带来很大不便。为了解决视觉偏差的不可靠性,安山煤矿综采队职工自主设计,利用废旧钢板和6分、4分钢管制作了单体定位架,可通过旋转把手调

节定位架高度,以适应巷道实际高度。支护时,只需沿工作面推进方向,在每排超前支护段单体最前部各架设一台单体定位架,把定位架上端4分管插入顶网网眼内,然后在定位架上绑线,另一端绑在中部单体上,再依据此线打设回柱。如今,超前支护时,端头工只需对定位架及时前移,再无需每次通过肉眼观察确定单体位置,整个支护效果得到很大改善,有效避免了返工问题。同时,减少了端头工的工作量,提高了支护工效,切实为提升综采工作面标准化水平助力给力。(黄天尘)

“作为销售人,我们要把目光盯着市场,要把心思放在产品质量和客户身上。市场需要什么,我们就生产什么。客户有什么要求,我们就千方百计满足他们的要求。我们不仅要吧煤卖出去,还要把煤卖个好‘名堂’。”焦彦林谈出了他对煤炭销售工作的理解。

为煤树个好口碑

今年年初,该公司“张家峁牌混煤”产品被陕西省名牌战略委员会认定为2017年“陕西省名牌产品”,同时被省工商局认定为“陕西省著名商标”。据悉,在2016年认

善耕耘者,仓箱可期

——神南张家峁矿业公司全力推进销售工作纪实

定名牌产品煤炭行业中神南张家峁矿业公司是仅有的一家。

千淘万浪虽辛苦,吹尽黄沙始到金。该公司2015年4月14日就成功注册了“张家峁”商标。2016年12月28日,在获得商标注册证未满足三年的情况下,通过了陕西省著名商标,破格成为陕西省著名商标,成为陕西省煤炭企业唯一一家同时两件商标(第13936310号图形和张家峁)一并成为陕西省著名商标的企业。这份来之不易的成绩单,凝聚着所有张家峁人的心血和汗水,凝结着所有张家峁人的智慧与信心。

到底,横向到边的质量控制管理体系。从“拼价格”转为“拼质量”,从“做大”转为“做强”,在残酷的市场竞争中寻觅未来的发展机会。

为使煤质管理无漏洞、无盲区、有成效,该公司对煤质管理的所有可控环节都进行了细化量化。以采掘工程设计和工作面接续编制为源头,在采掘工程设计和工作面接续编制上,要求在编制采掘工程设计与作业规程中必须有提高煤炭产品质量的措施,并经煤质管理部门会审签字,总工程师审批后执行,从生产源头控制煤炭质量。在现场煤

质管理上,注意抓重点,以降灰、降水为主线,制定有针对性的措施,从点到面逐条解决。在煤炭洗选过程中,加强设备设施工艺管理,做到洗煤创效与技改创新同步进行,优化生产组织,提高产品煤产率,杜绝生产不合格产品。同时,根据客户需要,实时“分装、分运、分销”,灵活搭配储仓,确保煤质的稳定。

在做好煤质管理的同时,该公司还有针对性的在“集控操作员”“地销装车工”等岗位开展岗位练兵活动,提高火车的装车准确率,尽可能地为顾客降低成本;不定期对负责火车皮捆绑的人员进行业务培训,提高工作人员的操作速度,减少自备车在厂区的停留时间;建立微信平台,及时发布相关产品信息和价格,为客户提供实时的产品数据;开展志愿服务活动,为司机师傅提供服务和休息场所,受到了社会各界的一致好评。

春种一粒粟,秋收万颗子。在陕西省质量技术监督局网站“在线调查”栏目开展2016年申报陕西省名牌产品在线调查,张家峁牌混煤获得了社会各界和广大消费者较高的满意度。这标志着“张家峁牌混煤”获得了更多的社会认可,品牌形象日臻凸显。

给煤找个好下家
为响应发改委号召保证煤炭市场平稳,同时缓解下游电力、化工等行业成本上涨、业绩承压的问题,陕煤集团从2016年11月先后两次对华能、华润、华电、国电、大唐、国电投这六大电力集团降价保供。作为陕煤化煤炭企业的一份子,在社会各界面前,张家峁矿业公司积极响应国家发改委和集团公司号召,在积极下调煤价的同时,及时出台措施和方案,保证六大电力集团的煤炭供应,践行“造福员工,回报股东,奉献社会”的企业使命。

在积极履行社会义务的同时,该公司还不忘国有企业应尽的社会贡献。考虑到生产的5'煤系列产品是优质的化工原料用煤,如果作为动力燃料煤使用便是“暴殄天物”,不能使其物尽其用等因素。为了避免造成能源浪费,该公司多次有针对性地组织人员深入河北、山西等地的焦化厂、水泥厂、玻璃厂进行市场开拓,开发5'煤市场,寻找适销对路的合作伙伴。功夫不负有心人。该公司先后与山西阳煤集团旗下的多家化工厂建立了合作关系,签署了年百万吨以上的供销协议,同时与河北多家玻璃厂、水泥厂建立了合作关系,在做好社会贡献的同时保证了5'煤系列产品的畅销。

风生水起才知天高云淡,沧海横流方显英雄本色。神南张家峁矿业公司从“开门纳客”到“上门服务”,从“随行就市”到“审时度势”,从“量的崛起”到“质的繁荣”,一路走来,步履铿锵,心怀居安思危的忧患意识,靠着未雨绸缪的生存智慧,依靠可靠灵活的营销策略和优质的服务,创出了骄人的业绩,成为了一颗闪耀在毛乌素沙漠中的“煤海明珠”。(张磊 杨喜圆)