

# “煤”花香自苦寒来

## ——秦陇煤炭运销公司打造产销平衡新模式纪实



●本报记者 陈霖

与上次采访不同,记者这次刚到秦陇煤炭运销公司,便闻到了来自煤市“前线”浓浓的火药味。在该公司总经理管锦标的办公室,记者看到,副总经理王伟平正拿着手机向对方大声怒斥着讨价还价。持续的煤市寒冬已将煤价压制在以“厘”来计价,每大卡降低1厘就意味着每吨煤要降低5元左右,这对每天销售数万吨的秦陇运销公司来说损失可想而知。而电话的那头显然胃口更大些,要求对郭家河煤业公司的煤炭每卡再降5厘,这让王伟平怒不可遏地挂断了电话。

看得出,尽管目前已是春暖花开气候宜人,但是煤市寒冬的阴霾仍然弥漫在人们心头挥之不去。管锦标总经理对刚才的一幕似乎早已司空见惯,并没有

因此而坏了心情。他平静地说:“目前,我们与一些客户之间的谈判已经进入白热化了,我们已经没有妥协退让的余地了。”

他说,陕西本身是富煤省份,宝鸡周边就有陕煤、山东能源、华亭煤业等大型煤业集团,产能大、煤质好,区域市场严重饱和,市场竞争异常激烈,你不降价,别人就会降价,抢占市场份额。这种价格争夺战一直就没有停止过,而且陕西本土还实行了地方保护政策,这使我们这些“外来户”的处境更加被动、更加困难。

去年底,徐矿集团董事长、党委书记吴志刚专程到秦陇公司调研,针对销售面临的新形势,要求秦陇公司牢固树立“销售为龙头”的市场理念,在经济新常态下以超常的举措努力实现积极的产销平衡。相对而言,秦陇运销是保生存的第一责任人,就是要以销售带动生产,加快去库存,积极应对市场变化,合理制定营销策略,强化外部市场开拓,及时回笼资金,防范经营风险,确保实现积极的产销平衡。

“这是一项十分重要而紧迫的任务,更是使命和责任,如何实现新形势下的积极的产销平衡,在陕甘地区谋好局,开

新篇,是我们在新形势下急需研究解决的课题,我们必须下大的决心和力气完成好。”管锦标说。

经过缜密研究,秦陇煤炭运销公司今年一上手便全力布局外向型营销体系,制定进军西南、华中的销售方案,以近乎全新的布局来应对新的挑战。他们根据陕西本身是富煤省份,周边聚集陕煤、宁煤集团、华煤集团等大型矿井,产能大、煤质好,区域市场严重饱和,价格竞争激烈等现实情况,决定在稳定好现有区域市场的基础上,将突破的方向瞄准西南、华中地区。

他们首先按照吴志刚董事长指示精神,明确销售为“龙头”的地位,增强新常态下销售为龙头的使命感和责任感,积极贯彻徐矿集团“正直、自助、协同、分享”的企业核心价值观,培植“学习提高、团结奋进、服务创新、合作共赢”的企业文化理念。以“外学龙口、内学赛尔”为契机,在全公司开展“秦陇兴衰,我的责任”专题教育实践活动,改进学习方式,采取走出去引进来等方法,对如何做人、诚信做事、团结协作、品牌战略、市场策略等进行全员培训,着力建设优质的营销团队,引导干部职工清醒认识当前基本形势,正视公司面临的困难与挑战,增

强新常态下销售工作的紧迫感和使命感,树立“办法总比困难多”的信心,提高拓展市场和服务客户的能力。二是积极开展市场调研,合理实施价格对策,努力扩大市场份额。他们充分认识市场信息的战略意义,结合区域煤质特点、运输能力、运距长短对市场进行优化,制定不同组合策略,坚持每月开展两次市场调研,建立完善适应市场发展变化的价格机制,增强应变能力,坚决保证市场份额。同时建立信息共享机制,适时调整销售策略,稳定市场份额,把营销人员每月不少于15天时间外出调研市场(其中10天时间为新区域)作为硬性指标,确保每季度开发一个新战略用户。三是优化销售网络,控制经营风险。根据客户需求情况和煤质情况,按照“优劣搭配、远近搭配”的供应模式,实行结构性终端配煤,稳定现有市场份额。去年在经济调整的新常态下,针对建材行业出现供过于求、部分水泥资金周转困难的局面,他们充分了解后,慎重决定放弃西南水泥每月6万吨左右的市场,放弃西南嘉华水泥每月2万吨左右市场,有效规避了经营风险。四是寻求营销热点,拓展市场份额。在巩固与重庆合川电厂、红狮水泥等西南区域客户合作的基础上,把开发郭家河

铁路外销市场放到重要的位置,积极向西南和华中扩大市场。今年以来着力为宝麟铁路投运进行市场布局,公司领导带队进四川、赴贵州、奔云南,重点关注发展重庆珞璜电厂、威立雅三瓦窑电厂、尧柏水泥集团、星船城水泥等企业,确保年度开发四个以上新的战略用户。五是提高服务质量,树立良好品牌。在目前激烈的市场竞争中,他们将提升服务作为争取新客户、留住老客户的重要竞争手段,坚持“与客户一起成长”原则,大力推行“超值服务、赢得市场”的理念,稳定扩大“送达式”销售范围,在目前送达面近80%的基础上,力争全面覆盖。坚持“推拉合力”向客户传递煤炭供求信息,积极开展换位思考的工作方法,采取定期与不定期的与客户就煤质、运输等工作存在的问题进行对比分析,提出解决方案,掌握营销主动权,以优质的服务赢得用户,提升公司信誉。六是强化考核机制,推进管理创新。建立完善各项管理制度,坚持好学习和执行最基本的制度,增强工作规矩意识和纪律观念,严

格执行销售过程中提煤单发运、应收账款等管理制度,坚持分配向营销一线人员倾斜,完善销售工作履职考核内容和标准,督促职工和销售团队在新常态下多思考如何开展工作,培养合作精神和承受压力的心理素质,不断提高销售人员的工作积极性。加大应收账款清欠力度,坚持应收账款周统计分析制度,明确清欠职责和目标,应收账款控制在集团公司计划内,保障资金需求,努力化解经营风险。

宝剑锋从磨砺出,“煤”花香自苦寒来。尽管困难重重,但是秦陇运销公司的成绩单依然骄人。去年,他们紧紧围绕年度煤炭销售目标,在煤炭产能过剩、市场持续下行、价格持续下跌异常严峻的严峻形势下,全年销售煤炭928.83万吨,实现了年度产销平衡;实现销售收入156743.25万元,非煤业务产值6.8亿元,实现利润总额1937.8万元,应收账款比年初下降21%。今年以来又克服了郭家河煤业公司运输道路封闭造成运行困难、新安煤业附近村民长期堵路、司机停运堵车、入川山体滑坡已影响两个多月等一系列新问题,前四个月销售煤炭272.68万吨,其他营业收入1.12亿元,超序时计划2570万元,实现利润438万元。



### 悉心栽培 共享绿色

为抵御风沙侵害,绿化美化厂区,营造良好的工作环境,近日,阿克苏热电公司组织开展“树立生态理念,共建绿色企业”为主题的植树护绿活动,在广大员工的共同努力下,此次共栽种了约1000棵新疆耐旱红柳。

通讯员 胡海燕 摄

### 王春芝:创业路上蛮拼的!

**上接1版**

回到徐州后,王春芝抱着试试看的想法拿出一万元启动资金,在小区附近注册了儿童摄影店“天使宝贝”。没想到第一个月就挣了800元,并逐渐递增,有时一个月能挣4000元、8000元,甚至1万元,这个数字超乎王春芝的想象,也让她信心倍增。敢闯爱拼的王春芝这时又有了个大胆想法:把店面搬到市中心去!

**遭遇事业低谷**

正在这时,王春芝获悉之前打工的那家“宝贝摄影”正在寻找合伙人,便凑

了16万元准备一起干。但她很快发现自己犯了两个致命的错误——“用一个傻子来形容我最贴切。我把钱直接打到别人的账户;也没有以合伙人的身份,提出任何权益方面的要求,而是完全轻信了别人,没有好好规划投资。”王春芝懊恼地说,“生意不景气,每个月才给顾客拍十几本摄影集,一连好几个月都如此。这样是严重亏损的,我每个月还要倒贴几千块钱。”

雪上加霜的是,眼看着店面经营不下去了,合伙人选择了离开,只剩下王春芝一个人独立支撑。

**度危机赢商机**

2014年冬天,王春芝遭遇了创业以来最寒冷的“严冬”。店里生意冷清,有时一个月只有4位顾客进门。“我连员工1000元的工资都付不起,心里异常苦闷。这种精神上的折磨比没钱的折磨更痛苦。”回忆起那段快支撑不下去的日子,王春芝报以浅浅一笑。好在王春芝有老公支持,还有3位对她不离不弃的店员。为了扩大市场份额,她们抱着放大的摄影宣传广告,马不停蹄地在徐州周边做宣传。此后,顾客群越来越多,逐渐弥补了冬天亏损的钱。

稍有起色后,王春芝又在店面装潢、设备投入、条件配备等方面下工夫,打造店面服务特色,变换花样推出古装、仙子、美人鱼等拍摄系列。

现在,王春芝经营的影楼达100多平方米,光是为孩子准备的摄影服装就有1000多套。就这样,王春芝一直思考着、探索着、实践着,以女性特有的韧劲,在摸爬滚打中不断发掘自己的无限潜能。目前,她推出的古装、美人鱼系列在徐州市排名第一,也成为全市拍摄水平最好的一家少年儿童摄影影楼。

### 顺“市”而为 “创”出效益

**上接1版**

但是主流声音认为,煤炭供求形势尚未发生根本性转变,市场行情仍存在诸多变数。在《人民日报》刊登的一篇署名专访《开局首季问大势》中,权威人士谈及当前中国经济时表示:总的看今年开局的经济形势平稳,可运行的固有矛盾没缓解,一些新问题也超出预期。因此很难用“开门红”“小阳春”等简单的概念加以描述当前中国经济,总需求低迷和产能过剩并存的格局难以出现根本改变。

值得注意的是,与此次精煤(炼焦煤)价格上涨相对应的,徐州地区动力煤价格和陕甘、新疆片区的煤炭价格并没有上涨,甚至还有小幅下跌。更令人担心的是,随着煤炭供应出现偏紧,煤价出现回升,周边煤企可能会增加实际产量,最终导致煤炭供应量再度回升,其他品种煤煤价亦有回落的可能。

**苦练内功 顺“市”而为王道**

如何抓住这次精煤价格上涨的有

利时机,最大限度地为企业增盈增效?记者了解到,徐矿集团运销公司和基层单位一方面及时跟进市场,顺“市”而为,另一方面坚持创新创效,苦练内功。徐矿本部炼焦煤属于气精煤,非炼焦用主力煤种。运销公司注重加强市场信息的搜集分析预测,根据市场变化情况,抓住机遇,与周边地区联动,及时上调炼焦煤价格(4月份和5月初累计上调煤价90元/吨),而本部主力矿井在“稳产、提质、增效”上做文章,一是在严格执行上级“去产能”要求的同时,按照新核定能力精心组织生产,充分发挥采掘潜力,提高单产单进水平。其次是最大限度地生产适销对路的产品,多出效益煤,张双楼矿、三河尖矿两家矿井生产的原煤全部入洗。要求原煤系统、洗选系统、发运系统全面联动,从源头到各个环节加强煤炭管控,确保煤炭质量得到提高。张双楼矿洗选公司通过对洗煤效益认真分析,2、3月份开始原煤全部入洗,一季

度超选部分创效241.2万元。该公司还协调厂家调整了浮选药剂,提高了浮选抽收率,使得精煤回收率超过70%。该公司经理石涛说,“一吨精煤可是煤副产品价格的好几倍,多出精煤就能多创效。”

在市场的暂时回暖下,各单位在“练内功”上并没有放松。五六层高的张双楼矿洗煤车间全负荷运行,总共只有三名职工在操作。石涛告诉记者,这是该公司减人提效后的成果。通过工序改进和人员、机构优化重组,该公司用工人数从去年的425人减少到现在的175人,大大提升了用工效率。其中仅放矿系统改造一项,就减少5个用工。今年该公司又成为矿首批项目制运行单位。在新的管理制度下,公司的人力资源管理更加精干高效。“虽然现在精煤的价格上来了,但我们进一步降本增效的工作不会停,煤炭行情短期内难以根本性好转,必须做好打持久战的准备。”石涛这样说。

度超选部分创效241.2万元。该公司还协调厂家调整了浮选药剂,提高了浮选抽收率,使得精煤回收率超过70%。该公司经理石涛说,“一吨精煤可是煤副产品价格的好几倍,多出精煤就能多创效。”

在市场的暂时回暖下,各单位在“练内功”上并没有放松。五六层高的张双楼矿洗煤车间全负荷运行,总共只有三名职工在操作。石涛告诉记者,这是该公司减人提效后的成果。通过工序改进和人员、机构优化重组,该公司用工人数从去年的425人减少到现在的175人,大大提升了用工效率。其中仅放矿系统改造一项,就减少5个用工。今年该公司又成为矿首批项目制运行单位。在新的管理制度下,公司的人力资源管理更加精干高效。“虽然现在精煤的价格上来了,但我们进一步降本增效的工作不会停,煤炭行情短期内难以根本性好转,必须做好打持久战的准备。”石涛这样说。

### 严密管控撑起安全的天空

**上接1版**

在安全质量管理上,该公司把安全质量标准化建设作为日常工作来做,认真落实《安全质量标准化长效管理规范(试行)》文件精神,着力开展达标规范培训,努力提高员工标准化建设认知水平。根据徐矿集团安全质量标准化“旬查月考核”制度,每周组织一次集中排查,每月开展一次自我评价,每季度落实一次考核,月(季)度评价结果与各单位、各职工工作绩效挂钩。全面开展上标准岗、干标准活,出精品工程竞赛活动,实现安全质量标准化由短期达标向长期动态达标的转变,不断提升安全质量精细化管理水平。

**保障设备可靠 将隐患消灭在萌芽**

该公司树立超前管理意识,不断加强运行巡查,以及设备点检质量,及时发现设备异常,果断进行处理。同时,定期分专业、分层次对设备安全经济运行、技术状况进行全面分析和评估。对运行中存在的安全隐患和问题,提前采取措施,立即加以整改,一时难以解决的问题制订严格的防范措施,并责任到人。

认真抓好状态检修和计划检修工作,完善备品配件管理,制定严格的组织措施、技术措施和措施,落实三级验收制度,做到“责任、压力、操作、监督”四到位,不断优化检修管理。开展以锅炉“四管”、给煤系统、电气二次系统、公用系统等为重点的设备治理,着力解决锅炉水冷壁爆管、原煤仓溜煤、变频器故障、液耦漏油等具有倾向性、易发性的重大技术难题,防范机组非计划停运,确保及时消除设备缺陷。

为将隐患消灭在萌芽状态,该公司加强2×135MW锅炉、燃油储存区、酸碱罐等危险源的管理、监控和隐患排查治理,定期组织开展安全评价,落实危险化学品的储存、保管、领用和废品处置制度,强化定期盘点和监督检查。通过安全生产风险预控管理和季节性安全大检查、节日安全检查、专项检查和安全检查每周精密点检等工作的扎实开展,细化“两票”预控分析,严格执行安全隐患排查治理制度,认真、全面查找安全生产工作中存在的突出问题,定期组织隐患排查,对查出的隐患做到责任、措施、投入、时限、预案“五落实”,及时跟踪、限期整改,形成闭环管理。

**强化职业健康管理 保障职工身心健康**

为保证职工身心健康和环境优美,该公司竭尽一切可能在生产过程

中采用有利于防治职业病和保护劳动者健康的新技术、新工艺和新材料,规范劳保用品的采购、验收、保管、发放、使用、报废等环节管理,对不合格的防护用品一律不得使用,确保个人防护使用率100%。并定期开展作业场所职业危害因素监测、评价与控制,做好职业危害告知警示,定期开展职业健康知识培训,不断增强职工自我保护意识,按照职业卫生标准要求,建立个人职业卫生档案,规范职业卫生台账,定期分析存在的问题,及时整改落实。

该公司高度重视环保工作,本着节能减排是企业责任所在,更是公司生存的内在需求的良好心态,按照《徐州垓城电力有限责任公司环保管理专项考核办法(试行)》的通知要求,切实加强环保设备设施的维护管理,保证数据准确、设施完好,加强分析,及时调整,实现达标排放,严防环保风险,广泛开展机组能效对标与达标工作,深入开展节煤、节油、节水、节电及污染物排放指标的管理,努力实现节约发展、清洁发展。

由于地处偏远,为确保公交车交通安全,该公司严格执行班车交通安全管理制度,严格执行特殊路段、特殊天气行车安全措施,杜绝违章驾驶,强化车辆检修、维护工作,确保车辆始终处于良好状态。

**开展安全技能培训 有效治理“三违”顽疾**

为根治“三违”顽疾,该公司坚持下力气、出实策、重拳从严整治“三违”理念,严格落实《“三违”治理办法》,利用各种会议和形式鼓励职工树立“零违章”、“零伤害”、“零事故”的信心和决心,克服“不违章不能干”的错误思想。各级管理人员每天至少对现场安全工作进行一次检查指导,对习惯性违章、屡教不改的“三违”人员,坚决予以辞退或转岗。

针对专业技术人才流失较多,部分专业技术岗位技术力量不足的问题,该公司主动适应转型发展的需要,有计划地组织大机组专业技能培训,尽最大努力激励和培养人才。该公司特别注重对班组长安全培训,建立健全了班组岗位安全生产责任制,明确班组成员在安全工作中的具体职责,使安全工作同每个班组成员联系起来,形成一个严密高效的安全生产责任系统,同时,大力推行班组成员安全动态互保联保制度,做到互相提醒、互相照顾、互相关心、互相监督、互相检查、互相保证,使职工心手相牵,守护安全。

**分类信息**

**丢失声明**

●徐州市公交汽车出租有限公司因不慎将车号为苏CE3794车辆的道路运输证丢失,证号:徐01501401,声明作废。

●刘永因不慎将车号为苏CB191挂车的道路运输证丢失,证号:徐12510373,声明作废。

●庄维德因不慎将华美和园四期认购金发票丢失,发票号:0032346,金额:5000.00元,日期:2012年7月17日,声明作废。

●王维康因不慎将车号为苏CXL888车辆的环保标丢失,声明作废。