



践行“三严三实” 主动转型创业

探索创新路径 打造徐矿品牌

◎东方鲁尔实业公司 王勇

为了将江苏金瓶梅酒业股份公司做优做强,东方鲁尔实业公司围绕金瓶梅特色白酒品牌,完善自身营销策略,探索改革创新和多元化发展路径,与北京、南京、四川宜宾、贵州茅台等企业和电子商务平台洽谈合作,推进全网营销、品牌宣传工作,构建徐矿特色品牌。

首先,要实施企业改革改制,激发发展原动力。实施内部管理层持股制度改革。通过改制,优化产权关系,建立产权清晰、权责明确、管理科学的现代企业制度,实现国有资产保值增值;实施外部投资者持股的第二次改制,把握商超、酒店、流通和团购四大渠道,以稳定原酒来源换来稳定口感和市场。择机在全国中小企业股份转让系统(俗称“新三板”)挂牌转让,并以未来在新三板挂牌转至主板为契机,实现金瓶梅酒业转至主板的上市目标。

其次,以质量为本,打造核心市场竞争力。江苏金瓶梅酒业股份公司设立了科技研发和新产品开发人员,坚持全粮酿造工艺,优选五粮研发与原酒生产基地,持续提升区域内的美誉度。实施产品创新,先

后利用四川五粮液公司技术开发出42°景泰蓝、48°双胞胎金瓶梅、简装酒等品种。实现价格带的全覆盖,并与贵州茅台联合开发酱香型白酒,赢得了消费者认同。

最后,锁定优质渠道资源,加快品牌传播和市场推广。经过多次甄选与比较,分别与不同地域的经销商签订了合作协议,负责徐州各地、河南和新疆等地市场的销售。在代理经销中,以徐州市场为核心,利用徐矿集团的影响力有效延伸辐射,逐步打造陕甘、新疆、河南等省市场,构建金瓶梅市场网络;以“实体店+网络”的模式,加快推进品牌传播。在实体店方面,目前主要立足于南京、徐州、金山桥和权台等店面,进行市场开发和品牌推广。同时,实体店将增加定制销售类别,包括茅台、五粮液等品牌影响力较大的产品,保障金瓶梅实体店货源供应及产品品质。

另一方面,网络平台作为酒业供应链条的重要环节,利用战略合作方的电商平台、个性化定制平台和完备的O2O平台,推进互联网的全网营销,并执行线上线下单店连锁配送,实现多样化销售渠道。

华美热电公司

1号机组汽轮机冲转成功

本报讯(通讯员 刘允侠)10月9日24时,华美热电公司2×350MW超临界循环流化床机组工程1号机组汽轮机冲转一次成功,达到额定转速3000转,并成功定速。

为确保此次汽机冲转圆满成功,西安热工院、浙江火电建公司、江苏兴源监理公司、华美热电公司等相关部门密切配合,积极做好汽轮机冲转前的各项准备工作。18点20分机组开始冲转,转速升至1000转时开

始暖机,1小时后升至1900转,暖机1个半小时,23时40分,定速3000转。冲转过程中,汽轮机轴瓦震动、轴承温度等各项主要运行参数均达到优良标准。

1号机组汽轮机冲转调试过程中同时开展了喷油试验和手动打闸试验。至此,该公司2×350MW超临界循环流化床机组工程1号机组整套启动调试实现阶段性胜利,为下一步机组并网发电奠定了坚实基础。

特色办学 培育英才 徐矿集团职工教育培训成绩亮眼

本报讯(记者 刘智勇)一直以来,徐矿集团高度重视职工教育培训工作,创新职工教育形式和内容,使职工教育培训工作保持行业先进水平。徐矿集团被授予“全国企业职工培训先进单位”、“全国创建学习型组织标兵单位”、“国家技能人才培育突出贡献奖”、“全国煤炭行业远程教育示范基地”等荣誉称号,受到前来调研参观的国家省市领导的好评。

近年来,随着空间布局拓展和产业结构调整,各类人才紧缺的局面日益凸显,创办企业大学,大规模、高质量培养满足企业转型转移需要的各类人才,成为企业培训工作的重中之重。2005年,徐矿集团在全国煤炭系统首家将职工培训经费由工资总额的1.5%提高到2.5%,2007年,整合内部培训资源组建了徐矿大学,2012年,建成全国煤炭系统第一家挂牌的企业大学,并成为江苏

省“企业大学创建工程示范单位”,为徐矿集团职工素质提升工作搭建了崭新的平台。

徐矿大学自2007年成立以来,倡导先进的办学理念,提出“抓好培训是本职,不抓培训是失职,抓不好培训不称职”的工作要求,坚持信息化教学、校企联合办学、产教融合、社会化办学的特色办学方向,建成具有煤炭行业特色,符合企业发展需要,兼顾与社会共享开放的示范性企业大学。每年自主培训与合作培养各类人才总量超过1.2万人次。依托中国煤炭协会远程教育网,建立了面向徐矿集团矿处级领导和管理人员的E-learning在线系统;建立了学校计算机教学考试中心、多媒体教室、电子阅览室,实现了在校学员教学、远程教育、模拟实习、考试考核和远程监考功能。实施校企联合模式,先后与清华大学、北京大学等高校联合举办管

理人员领导力、执行力提升培训班。利用省内高校的优质资源,主动与中国矿大、省委党校、省财经大学“联姻”,利用高等院校优良的师资队伍,采用异地办班、项目管理的形式,培养企业高级经营管理人才和专业管理人才。根据多层次管理人才领导力发展规划,研发领导力培训课程体系,采用徐矿大讲堂、超市自主式培训、领导人员领导力提升专题培训班等形式,提高企业管理人员队伍领导力和综合素质。组建了煤矿各工种专业实验室12个,建立了专项实训基地4个,命名为“淮海瓦斯治理技术培训中心”、“中国矿业大学安全工程学院实践教学基地”。拓展各类外部培训,每年还有三四千人次的地方企事业单位人员来校接受各类培训,学校培训实力和培训质量稳步提升。对外办学也增强了该校的创收能力和教学水平,反哺职工教育。

为保证教学质量,该校坚持制度创新,先后制订了干部教育培训管理办法、岗位责任制以及教学管理、教务管理、实习管理、学员管理等70多项管理制度,规范了教培工作程序及内容。定期组织专兼职教师开展集体备课、教学研讨活动和现场调研活动。建立了由培训部负责人总管,专职班主任直管,班委会及授课教师协管,综合部、经管部监管的四级管理网络。定期组织学员代表、班主任对授课教师教学情况进行测评,促进教师改进教学方式方法,提高教学质量。

紧密结合徐矿集团发展战略和安全生产实际,组织专兼职教师与国家、省、市安全培训机构和部门合作编写针对性较强的专门教材,融企业管理、领导艺术、煤炭职业技术、事故案例和新工艺、新理论等内容为一体,具有较强的针对性。

坚持标准 定位先进

——省矿业工程集团第四工程处柳巷煤矿严管理纪实

◎通讯员 路忠强

柳巷矿隶属中国华能集团,是江苏省矿业工程集团第四工程处煤矿总承包项目。2009年5月,该处中标柳巷煤矿主井、风井井筒工程。同年9月,项目部在完工时完成明槽挖砌单井30米,达到行业领先水平。2011年7月,综掘二队在30101工作面综放巷道施工时,达到综掘单头月进尺1127米的全国一流水平。2011年10月18日,该公司中标该矿安全生产整体托管合同,并安排受委派的职工请他们吃饭。

坚持标准 推进管理升级
作为第四代矿井,该矿坚持“定位先进”原则,实行预控管理,由矿领导和区队技术人员授课,抓好职工的技能学习,并组织职工去附近巷来湾煤矿的

“猛虎掘进队”现场观摩。干部与职工结对子,每周进行安全谈心对话。现场管理坚持问题导向,以规范职工行为为重点。管理干部坚持跟班到点,对易出事故的零星工程进行全程监控。

齐心协力 应对煤炭“寒冬”
受市场销售及政策影响,该矿上半年放假63天。为弥补损失,该矿抓住当前的有利时机多出煤、补欠产。组织机电人员修理支架千斤顶136根,对锚杆锚索托盘进行回收复用。调整原煤生产时间,加强支护材料管理,合理降低损耗率。同时,注重发挥领导干部的表率作用。有的职工直接来矿长办公室反映问题,每次矿长都耐心接待,倾听职工的诉求。有一次,职工反映洗澡水时冷时热,是因锅炉交换器出了问题。矿长在与业主沟通,采购大容量交换器的同时,从井口接管接到储水池,用汽给加热水,受到职工的好评。



近日,徐矿一院旗山分院成为市城镇居民医疗保险定点单位。该院扩大医疗服务范围,方便旗山矿及大吴周边地区居民就医。图为医护人员在向周边居民发放医保知识宣传单。

上接1版

在“行家手里”,市场意识强,执行力特别强,没有私心杂念,一年365天,他几乎都在外面忘我地工作,并且在困境下创造了省运销公司的辉煌。跟他搭班子做事情,心里踏实有底。

在陈龙眼里,马金保善于学习思考,做事周到细致,低调内敛,有文采。有时候他脾气急躁发火,马书记总是扮演着“白脸”的角色,细言慢语,不急不躁,很快就能让大家平静地面对问题、解决问题。

马金保刚到省运销公司工作时,陈龙用了两天时间,把整个公司及每个职工的情况给他作了细致介绍,使他很快了解新领域,熟悉相关业务,进入工作角色。陈龙的毫无保留,换取了一份贴心和默契。去年徐矿集团的一次电视电话会议,领导安排陈龙在会上作工作汇报及表态发言。开会前一天快下班时,陈龙才从外地匆匆赶回徐州。“当时办公室主任刚进行了调整,业务还不熟,发言有时间限制,我怕到时候紧张说不好,就准备写个发言稿。没想到马书记提前准备好了这份材料,笑眯眯地拿来给我看,让我改一改。拜读完之后,我很感慨,一个字都不需要动。所有我想表达的东西,他都非常清楚,写得不仅有文采,时间也拿捏得正好。”虽然马金保工作已经调离,但陈龙说起这件事时,感激感动溢于言表,“马书记在我们单位工作期间,出了不少金点子、好建议,像每季度评比‘销售能手’、‘先进分公司’、安全里程评比以及细化完善各项规章制度等,都是他提议并分管负责。他还利用QQ群、电子邮箱及网站等平台,提高大家的市场意识,拓宽知识面,对大家帮助很大。”一个是驰骋市场的“拼命三郎”,一个是低调持家的“贤内助”,陈龙、马金保两人把省运销这个大家庭的日子操持得井井有条、蒸蒸日上。

凝心聚力 攻坚克难 3000元嘉奖彰显企业“精气神”

“徐矿”功臣的殊荣,属于省运销公司这个优秀的团队。把大家的智慧集中起来,并且发挥出来,倡导以企业为家,鼓励大家多奉献,这是我们的职责。”陈龙说。

采访中,陈龙向记者讲述了这样一个故事。廖基货场位于贵州省晴隆县农村的大山顶上,源兴矿在其半山腰,相距5.6公里。租用货场前,从源兴矿到雨汪电厂近200公里。由于煤块大,对方检验时总是出现亏卡。为了避免亏卡,同时节约成本,陈龙与内蒙古分公司一同行想办法,把扬州货场暂时不用的破碎机拆散并通过快速运到贵州,租用货场,先对拉出来的煤炭进行破碎,然后再发运。

当他们第一次把煤炭从源兴矿拉到货场时,由于地方关系问题,货场的电未能按时接通。当时附近村庄流传山里有“鬼”,有人夜里在山上中邪的传言,而且几天前有人打死了一只豹子,后来又发现了另一只豹子的踪迹。一到傍晚,几乎没人敢出门。山顶的货场上,孤零零的只有一间四五平方米的小屋,没有门窗,只有一张小床。陈龙犯难了。几百吨煤炭放在这儿,让人看可不行。“你们下山吧,我留下!”职工魏继伟这时站了出来,语气坚定地说。“第二天我上山时,看到他边喝凉水,边吃方便面就咸菜,一脸的倦容。当时我的眼眶就红了。我拍拍他的肩膀,‘晚上害怕吗?’他笑着说,‘伸手不见五指,还真有点儿瘁得慌’。几天后,我在经营分析会上给大家讲了这件事儿,两名女职工当场就掉泪了。我提议给魏继伟3000元嘉奖,大家鼓掌一致通过。”

3000元钱并不多,但分量却很重。陈龙坦言,企业要发展壮大,需要每位职工对企业有着坚定信念和面对困难的勇气与决心。倡导“以企业为家”的精神,不仅要从口头上,更要在行动上体现。特别是领导,首先要自身树立标杆、做表率。在省运销公司这个优秀的团队里,有很多这样的职工:有的为了早日拿到汇票,下班之后还到三环路外的单位去找对方联系;有的出差在外,为节约成本,坐黑车或与人拼车;有的家里老人孩子生病,接到出差任务后,二话不说,拎包就走。他们的无私奉献,感动着陈龙、马金保,也赋予他们更多的激情和更大的动力。

能文能武 遇事沉稳

用“化干戈为玉帛”的真诚稳住市场
盛夏的烈日下,港口边堆着比电线

杆还高的煤堆。几个人忙前忙后,正在处理煤堆下自燃的煤炭。他们先是打洞、灌水,一干就是几个小时。然后,挖开一个洞,把自燃的煤炭从里面掏出来,最后把洞填上,再将整个煤堆拍打结实。这样的活儿对农民工来说都是极大的考验,需要超强的体力和耐力。而陈龙和公司业务员们都没少干。用他的话讲,能文能武,才能干好活。

在徐矿集团的非煤单位中,省运销公司的工作并不为大家所熟悉。一些人单纯地认为,不就是跑跑市场、拉拉关系、倒卖煤炭吗?其实,他们的工作远远不是我们想象得那么简单。陈龙告诉记者,文武兼备,才是真正优秀的人才。所谓“文”,既要洞察市场,又要精通商务谈判,摸清对方的情况,同时还要做好标书,算清每一笔账。在要钱的环节中,更要善于沟通,掌握心理学知识,才能成功。所谓“武”,要会监磅,指挥车辆司机装卸煤炭,要会打堆、盘煤,对煤炭的防风防雨防自燃等各类应急预案技能都要熟练掌握;了然于心,还要会打封条、封铅等,以及协调运输、车队、处理交通事故等。

然而在实际工作中,文武全有时还不能解决所有的难题。遇到委屈和误解,必须自我调整,只要能稳住销售市场,退一步往往海阔天空。去年下半年,陈龙好不容易联系到一家电厂,签下协议给他们供煤。没想到对方单位工程师取样时,把之前其他单位运来的低热值煤掺了进去。公司业务员当时提醒他取样有偏差。结果这个人脱下安全帽就向他砸了过来。这名职工没有作声,默默捡起安全帽。接下来第二次取样时,对方的取样仍然有失公允,这名职工再次提出异议,要求修正。又一项安全帽向他砸了过来。这名职工再也没按捺不住,拿起手中的安全帽进行回击,现场陷入了混乱。

“省运销公司的煤缓进,等事情解决了再说。”对方单位当即作出决定。听到消息的陈龙着急了,还有几十车煤炭在发运途中,而且市场一旦丢了,效益从何而来?当时正值周五,陈龙火速赶到对方单位。看到憋屈的职工,他的心里很不是滋味。他陪着笑脸对方领导说:“我向你道歉,我们一定好好反

省,改进工作态度。”哪知对方态度仍然骄傲傲慢:“不按我们的要求,服务不好的,就停止合作。”陈龙提议,是否可以调出当时的录像,公正地处理事件,结果对方一口回绝:“我们的职工是很有素质的,这件事不需要查。”为了保住这块市场,陈龙只好忍气吞声,一边打岔说着别的事情,一边继续赔笑脸缓和矛盾,并安排受委派的职工请他们吃饭。最终,陈龙用真诚和宽容换来了圆满的结果,保住了市场。

鹰战市场 愧对双亲

心中难抹对家的牵挂
“哟,小龙的头发稀多了,以前可是又黑又密,这几年操的心太多了。”陈龙84岁的老父亲是名军人,上过援越抗美战场,对独生子女的关注和爱护,表达方式总是比较含蓄。常年在外他每次回到父母家吃饭时,80岁的老母亲总会做他最喜欢吃的饭菜。父亲则端坐在旁边,满眼疼爱地看着他。他不止一次地埋怨儿子不注意身体,工作压力太大。从小部队院里长大的陈龙,身上也有军人的气质,不太善于表达感情。尽管父母是他最大的牵挂,但无论在外,还是在家,不管是打电话,还是发短信,面对父母的挂念,他几乎都是同一句话:知道了,放心吧,我会照顾好自己。

去年6月的一天,陈龙的父母坐公交车去超市,由于司机紧急刹车导致老两口双双摔倒在地,父亲没有大碍,母亲的左锁骨出现骨折,打上石膏后整个手臂不能动弹。生怕影响儿子的工作,老两口并没把这个情况告诉在外地出差的陈龙。一个多月后,当陈龙回到家,目睹从没有下过厨房的老父亲正手忙脚乱地炒菜,打着石膏的母亲在旁边着急指挥着,他落泪了……他轻轻搂着瘦弱的母亲,久久没有说一句话。

陈龙不仅牵挂着自己温馨的小家,更牵挂着徐矿这个大家。

2013年夏天,陈龙在与某电厂谈判时,对方提议就用周边几个小煤矿的煤炭。陈龙突然想到源兴矿离电厂不到200公里,应该可以供煤。他给对方留了个活话。当天谈完之后已是夜里12点钟。陈龙临时决定去源兴矿考察。第二天中午他赶到矿上了解情况后,当即决定用源兴矿的煤。“那时矿上已经4个

月没发工资了,而且他们的煤炭又符合要求。同为徐矿集团这个大家庭的兄弟,我很高兴能为徐矿分忧,为源兴矿解决燃眉之急。”陈龙说。

人在旅途,奔波中时常会有“意外”。陈龙向记者讲述了自己的一次“误机”事件:前一天从昆明下飞机,赶到华能滇东能源集团所属的电厂,在路边小饭店啃了一块饼、喝了几口汤,一直谈判到夜里,然后赶往源兴矿,最后从源兴矿驱车赶到贵阳机场,准备坐飞机回南京。到机场查航班时,他傻眼了:由于疏忽,单位办公室的同志给他订的机票还是从昆明机场起飞的。“工作节奏太快,有时会让人晕乎。”陈龙感慨。正是他超强的执行力和对工作全身心的投入,为省运销公司全体职工树立了榜样和标杆。采访中,记者从职工的口中得知,这几年来有好几次周末,陈龙正陪着父母买菜或是逛商场时,接到出差电话,他二话没说,赶紧把父母送回家,有时楼都没上,就开车回去,奔向旅途了。

陈龙的随身包里,常年带着药。有治胃疼的,有治高血压的。喝酒后第二天准胃疼,血压血脂血糖尿酸都高,每年体检,家人一次比一次担忧他的身体。在企业发展壮大过程中,陈龙付出的心血汗水,是别人难以想象的。但面对功业的荣誉,他却非常低调谦虚:“成绩是大家创造的,荣誉属于整个团队。”

危中求生 化危为机 寒冬困境谱写跨越发展“最强音”

2012年,面对煤市前所未有的困难和一些人存在的畏难情绪,陈龙没有被吓倒,他认为:“困难的背面,就是机遇。市场的严重萎缩,会淘汰一批小运营商,他们丢掉的市场,就是我们要抓住的机会。”他们常常卖一吨煤挣的钱还不够炒一盘土豆丝的,但有时候为了拿下或保住市场不得不做这种亏本买卖。

“其实,挣钱多少不是最重要的,关键是严控经营风险,保障资金安全。”采访中,陈龙、马金保不止一次提到公司销售环节中的重中之重。为了防范经营风险,他们制定完善了规章制度和工作流程,在执行过程中环环紧扣、层层把关、各司其职,有条不紊。同时,还对广大职工加强法律知识的学习培训,邀

请专家讲课,使大家脑海中深深打下了安全的烙印。

“能者多劳,劳者多得”,这是陈龙一到省运销公司就推崇实施的分配理念。同样是分公司经理,收入差距有时高达两三倍。他认为,只有最大限度地调动大家的积极性,企业才会做大做强。“市场竞争很激烈,也很残酷,逼着我们每位职工都要发挥自己的潜能,在大浪淘沙中生存下来。只有活下来,才会有希望。如果怕难怕苦,这个单位或许早就自生自灭了。”回想起这些年走过的路,说起欢笑背后的泪水和艰辛,陈龙感慨万分。

煤市寒冬来临时,有的同志提出“小步慢走”,但省运销公司的党政班子却大胆提出“高效跨越发展”的思路,看到了“危中有机”,并且最终“化危为机”。陈龙常常挂在嘴边一句话:“我不怕碰壁,也不怕求人,只要能办成事,我的面子你们都可以随便用,我会全力支持大家。”跑市场,拓业务,从南到北,从上到下,陈龙、马金保身体力行,一马当先。“领导的行动就是职工的榜样,职工的干劲同样会激励领导。”陈龙、马金保在采访中向记者深情讲述了江都港的职工因为每天从头部到脚的煤泥,影响了旅店卫生,即使花钱也被拒之门外的酸楚;他们难以忘记,招标会上甲方单位因为煤质原因,对他们极不礼貌的抨击,但他们立即买来精煤弥补挽回,最终“化干戈为玉帛”圆满合作的曲折;他们难以忘记,大冬天到港口握着职工冻得像冰块一样的双手时,心中那份刺痛;他们难以忘记,十几个小时拆装装车后大家脸上厚厚的煤灰,一张张疲惫却充满着笑容的脸;他们难以忘记,家人的牵挂、领导的叮嘱、职工的期盼……

再苦也要开拓进取,再难也要勇往直前。对陈龙、马金保而言,“徐矿功臣”只是一个符号,它的实质是对省运销公司全体干部职工的褒奖,是对他俩同心协力,在煤市寒冬践行“龙马精神”,创造佳绩的褒奖。尽管马金保已经调离省运销公司的工作岗位,但他们表示,在以后的工作中,会继续发扬“龙马精神”,他们坚信:心中有信念,春天迟早会到来……