

# 运销集团质量管控频放大招

企业蓝讯

近年来,运销集团根据用户对产品的个性化、标准化以及品质稳定性要求不断提高等特点,牢固树立标准化产品理念,以煤炭产品标准化为抓手,不断累积尺寸之功,持续打造以质促销、以品兴企的陕煤质量品牌体系。该公司通过市场形势信息、用户需求反馈、互联互通强化加大对“以质取信、以品助销、以诚保市”理念的宣贯力度,凝聚三大矿区产销分工不分家的协同营销最大共识,共同聚焦实现煤炭产业整体效益最大化的目标。

该公司不断完善质量管控体系,强化产销协同、齐抓共管,通过加强事前预测通报、事中过程控制、事后信息反

馈,引导协调矿区生产适销对路和用户满意的产品,提高生产环节的质量标准化水平和产品的适用性及针对性,为用户提供的质量稳定、品质均衡、效率最高、效益最好的标准化产品和服务,赢得广大用户的肯定和认可。

他们以“提品质、增品种、创品牌”为重点,引导各矿区不断提升供给质量,增加高附加值产品种类,实现由燃料用煤向燃、原料并举转变,遵循市场发展变化的大逻辑,顺应用户需求实践的大趋势,以优质资源供应优质客户。该公司深入贯彻落实集团公司“以煤为基,能材并进,技融双驱,蜕变转型”的发展战略,不断加大科技创新力

度,积极联合外部科研机构,加强高附加值的煤炭适用性研究,并引导生产环节的新产品开发,不断挖掘优质煤炭资源潜在价值,促进煤炭产业高质量发展。

该公司根据陕北地区煤炭产能释放不断增加的实际,目前煤质检验检测设备以及专业技术化验人员队伍配备难以满足长远发展要求的现状。结合第三方检测在国内煤炭贸易中神华、中煤、同煤等煤企以及港口、电力企业的广泛采用,为建立科学高效质检模式,拟在陕北地区先试行引入第三方检验机构,经验成熟后逐步向全集团推广。

作为专业化煤炭营销企业,运销集团始终高度重视和加强销售环节的质量

检验和商务纠纷的处理。近期,为明确商务纠纷处理责任,提高商务纠纷处理效率,确保铁路发运煤炭销售、结算、货款回收等工作及时顺畅,维护陕煤集团的煤炭品牌信誉,以及生产企业和下游用户的合法权益,公司依据国家相关法律法规,制定印发了《商务纠纷处理实施办法(试行)》。该办法明确了商务纠纷处理的主体、理念和程序、依据、分工以及适用范围,明晰了受理和处理各方的责权利关系;同时要求建立商务纠纷处理台账,便于检查考核。此办法的实施将有效提高煤炭营销过程中的商务纠纷处理效率,有助于更好地维护陕煤集团的合法权益。(杨龙)

黄陵矿业公司

## 作风建设带来新变化

“昨天去申请的职工丧葬补助,手续按照程序很快就办完了,今天我就拿到钱了,现在机关办事效率太高了。”在谈及一年来黄陵矿业公司干部职工的工作作风有何变化时,该公司的职工不禁竖起了大拇指,满怀感恩地说起了前两天自己亲身经历的事。

“转作风、抓落实”是适应新时代发展的需要,更是企业走向成功的基本保障,也是黄陵矿业公司在2018年,这个“十三五”发展规划关键一年提出的最响亮的口号。

深入作业现场与一线职工谈生产话安全,走基层转作风避开预约路线突击调研,下厂矿进车间解决实际问题,走入困难职工家中破解民生难题……据统计,仅2018年春节收假以来,黄陵矿业领导班子成员深入一线倾听职工心声、解决生产难题就多达20余次。而该公司的中层领导干部也都没能“闲着”,成了区队车间、井下一线的“常客”,利用班前会时间到区队学习室,跟班带班到工作现场,为职工宣讲集团和公司当前面临的新形势,并与职工现场交流。“转作风、抓落实”不仅挂在口头上,更多的也体现在行动上。

重新开展定编定员、推进机关大部制改革、实施简政放权、制定“三项”机制……在集团公司的正确领导下,黄陵矿业公各项改革制度一一落地,全面深化改革也在有序推进,企业焕发出了新的活力。“汇报工作简洁明了,繁文缛节、官话套话少了。”“对企业有利、让职工得实惠的事多了,形式主义少了。”“改革创新求实效的事多了,急功近利的事少了。”“履职尽责、敢于担当、主动作为的事多了,敷衍塞责、推诿扯皮的现象少了。”……对于企业管理中的这些新变化,矿区职工们不禁纷纷点赞。

随着“讲实话、办实事、出实招、求实效”的务实之风在矿区兴起,黄陵矿业全体干部职工也在努力以优良的工作作风,打响企业二次腾飞的攻坚战。据统计,截至目前公司营业收入和利润都同比增加20%以上,各项经营指标也在不断攀升。(管兵 苏雨)

## 陕北矿业公司 党员干部有了“口袋书”

本报讯 为深入学习贯彻党的十九大精神,深化全面从严治党,深入推进作风建设常态化、制度化 and 规范化,陕北矿业公司纪委日前为全体党员干部编印了廉洁自律“口袋书”。

“口袋书”主要包括党员干部落实中央八项规定精神四十五条负面清单、党员干部使用微信“十严禁”、中共党员的一百条禁令、党员干部40项不能做、10项形式主义的规范和官僚主义等学习内容,是全体党员干部作风建设和遵守政治纪律、政治规矩的底线、红线,全体党员干部要严格遵守六大纪律,

认真落实中央八项规定精神,持之以恒反“四风”,永葆清正廉洁的良好形象,争做新时代合格党员。

该公司还要求“口袋书”下发后,各级党组织要组织广大党员认真学习“口袋书”,坚持党性原则,坚决不搞特殊化,坚决不搞特权,坚决不搞不正之风,严格教育、约束、影响家属子女和身边的同事;心存敬畏,要牢牢守住道德底线,管得住小节、经得起诱惑、耐得住清贫、把得住原则,捍卫共产党人的精神高地;要牢牢守住法纪红线,时刻紧绷廉洁自律之弦,做到教育全覆盖。(黄伟)



自2013年对口帮扶汉阴县漩涡镇中银村以来,开源证券始终把扶贫与扶志、扶智作为扶贫工作的主要抓手。近日,开源证券在中银村凤江小学组织了“主题党日+一对一结对帮扶”春日暖阳活动。公司所属7个党支部部分党员代表带着精心挑选的各种文体用品,来到中银村凤江小学,为孩子们送去来自开源证券的真切关怀。各党支部将通过多种方式长期关注帮扶学生的健康发展,实施跟踪服务,给他们提供更多贴心的帮助。(许高 摄)

(上接一版)

问:2018年重装集团要开展“三个质量再提升工作”,请问主要包括哪些工作?

李德锁:今年我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期。重装集团作为实体经济,必须开展产品质量、管理质量、运行质量的“三个质量”再提升工作,努力提高供给体系质量,提高全要素生产率,增强企业的创新力和竞争力,真正实现高质量发展。

一是全力推进产品质量再提升。加强对制约产品质量、性能的关键工艺、技术进行技术攻关,建立质量工资制和质量奖惩机制,在设计、制造、检验等各个环节对标先进企业,确定高于标杆企业的产品指标。持续深入开展精品打造工程,使主导产品的稳定性、可靠性等综合性得到提升,确保在2018年采煤机、掘进机、液壓支架、刮板输送机、胶带、摊铺机和塔机7个精品产品,塔机、胶带创建成“陕西省名牌产品”,西煤机公司获得“陕西省质量奖”的目标。

二是深入开展管理质量再提升。重装集团进一步理顺与所属企业之间的责任关系,所属企业进一步优化管理模式,创新管理机制,激发企业的活力与动力。全面实施管理制度、流程、标准的优化和再造,健全公司规章制度管理体系,完善风险控制防范措施,完善关键过程控制制度,建立健全对重大决策、重大事件和重要业务流程的风险管控机制,形成风险预警与防

范监督长效机制。2018年,各企业原则上全部实现机关大部室改革,建立起系统的闭环管理流程,改变运行效率低,推诿扯皮现象。

三是实现运行质量再提升。以提升效率效益为目标,在产品、生产组织、制造过程、市场营销等各方面全面实施精益管理;以改善和提升成本费用利润率为目标,努力提高产品毛利率;坚持以利润总额和现金流“双增”、有息负债和付息额“双降”为导向,细化、量化指标管理,确保整体经济运行处于可控状态。2018年确保重装集团成本费用利润率同比上升3%,力争“两金”占用比年初下降10%,利息支出同比下降5%,全年盘活资产不低于5亿元。

问:在人才工作方面,2018年重装集团有哪些新的措施?

李德锁:人才资源是重装集团科学发展的第一资源,科技强企建设需要凝聚起创新人才的“强磁场”。

一是完善高素质人才管理体系。修订《重装集团高层次人才管理办法》,建立重装集团高层次人才管理专项基金,用于科技、管理、技能等方面高层次人才引进和激励,给予所属企业引进人才约定薪酬30%—100%的补贴。2018年要以“绿色设计平台项目”和北京德泰公司以及博士后工作站等为抓手,加大高端人才的引进力度,到2018年末力争使重装集团中、高级专业技术人员比例占所有专业技术人员比例的60%;高级工以上技能等级人员比例占所有技能操作人员比例的50%;选树10名“重

装工匠”,力争再创建1到2个省级技能大师工作室。进一步完善重装集团岗位晋升管理机制,建立健全人才选用、培育体系,培养造就一支年轻化、专业化、充满活力、有序流动的高素质人才队伍。

二是注重后备干部队伍建设。要打破用人藩篱,不唯资历,不唯年龄,着力发现和选用一批优秀的、多岗位历练的年轻干部,有步骤有规划地加强对他们的培养,强化理论培训和过程管理,把发展潜力大的好苗子放到重要岗位、艰苦岗位锤炼摔打,为企业的转型发展锻造和储备人才队伍。

问:未来重装集团的发展目标是什么?

李德锁:按照陕煤集团对重装集团未来发展的总体要求,重装集团结合自身的现状,科学分析行业未来的发展趋势,按照“去杂归核”和“一厂一策、一品一策”的原则,确定了重装集团的发展思路和发展目标。

发展定位:以打造煤机优势品牌为主导,做强特色工程器械,做优配套技术服务,把产品打造成具有国际竞争力的高质量产品,将重装集团打造成高质量的装备制造供给服务实体,创建具有国际竞争力的中国煤矿机械、工程机械一流装备制造企业。

发展目标:“53160”,即:从2016年起,力争用5年时间,通过“531”品牌创建工程,实现60亿元销售收入目标,企业经营由负转正,企业发展走出调整期,迈向又好又快的健康发展轨道。

(徐宝平 林伟民)

## 玉华矿 基层团支部被评为“陕西省五四红旗团支部”

本报讯 近日,共青团陕西省委下发了《关于表彰2017年度“陕西省优秀共青团员”“陕西省优秀共青团干部”“陕西省五四红旗团支部”“陕西省五四红旗团委”“陕西省团建先进县”的决定》,铜川矿业玉华煤矿柴家沟井生产三团团支部被团省委评为“2017年度陕西省五四红旗团支部”。

2017年,该矿团支部坚持以“提高团组织的吸引力和凝聚力,服务大局,服务青年成长成才”为主线,着力在青年思想引导、创新创优、志愿服务、安全生产、团青品牌建设等重点工作上下工夫。该矿井生产三团团支部严格落实各项工作要求,规范开展团员管理、团员教育等工作,认真执行“三会两制一课”制度,积极开展基层团建创新探索,在联系和服务青年方面作出了突出成绩,得到矿党政和青年的高度认可。(席选民 杨春成)

## 大佛寺矿 打好一季度生产经营攻坚战

本报讯 彬长矿业大佛寺矿突出安全管理、生产组织、成本管控三项重点工作,超前管理、科学组织、稳扎稳打,全力冲刺一季度各项生产经营目标。

该矿持续深化无“三违”班组、无“三违”区队创建活动,把无“三违”创建活动作为打造本质安全型矿井的重要环节,从严从细抓好落实。坚持平稳均衡组织生产的原则,严把采面工程质量关。结合近期工作面实际状况,合理组织生产,确保生产平稳有序开展。在用好设备的同时,注重提高设备检修质量,加强设备备件管理。该矿制定下发《材料物资管理办法》,成立材料管理领导小组,全面加强材料成本管控,为一季度各项生产经营指标顺利完成提供坚实保障。(田文龙)

## 百良公司 确保518综采工作面安装稳步推进

本报讯 进入3月份以来,围绕518综采工作面设备安装工程,澄合矿业百良公司采取倒排工期抓进度、加强组织保安全的举措,实施“点、线、面”立体管控,加快518综采工作面安装进度,为公司4月份开启原煤生产加速度提供可靠保障。

该公司从设备拆卸装车、下井中途运输、到达现场安装三个方面加强组织领导,加快施工进度,实时把握工程进度和安全状况,形成了相互协调、明确分工的合作氛围。为了确保工作面快速稳步安装到

位,该公司安排厂家技术人员进驻现场,指导新设备安装。同时还及时从各采掘区队抽调熟练人员,积极配合安装队伍迅速进入工作状态。为加强跟班值班工作质量,该公司还狠抓安装期间大件起吊、装车运输、井下安装等各个环节的管理,并加强运输线路巡查维护、机电设备维修和停送电安全管理,确保工作面安装工作安全稳步推进。

截至目前,该公司已下运液壓支架103架,安装液壓支架96架。(刘锁柱 高晓冬)

## 财务公司 首笔同业存单业务成功落地

本报讯 近日,陕煤集团财务公司成功购买交通银行股份有限公司一年期同业存单1亿元,实现财务公司在上海清算所交易平台上的首笔同业存单业务落地。

自2017年财务公司获准加入全国银行间债券市场后,公司相关部门积极与中国银行间市场交易商协会联系,经过前期沟通、准备资料等一系列工作,正式成为交易商协会会员。随后分别申请在中央

国债登记结算有限责任公司和上海清算所联网,开立相关账户,并与全国银行间同业拆借中心联系开通“货币及债务工具”模块,为开展债券及同业存单投资业务做好准备。该笔同业存单业务的落地,为财务公司下一步通过同业拆借中心平台融入外部资金,拓展固定收益类产品市场的业务积累了经验,也为财务公司下一步自主发行存单奠定了基础。(王嘉怡)



伴随着日渐回暖的气温,北元化工水泥有限公司现场一片繁忙的景象,全面铺开的二线烧成系统年度大修、余热锅炉技改等项目,都在忙碌地为全年的生产经营工作做好准备。图为施工人员正在检查焊枪,为安装新的篦冷机做好准备。马俊生 摄



今年以来,黄陵矿业一号煤矿以打造全国一流矿井为目标,按照“总体规划、分步实施、重点突破、持续改进”的建设实施原则,在形成煤矿综合自动化系统的基础上,进行安全生产自动化系统建设,使该矿成为行业先进、陕西乃至全国领先的智能化矿井,实现安全、管理、效益的陕西乃至全国领先的智能化矿井,实现安全、管理、效益的陕西乃至全国领先的智能化矿井,实现安全、管理、效益的陕西乃至全国领先的智能化矿井。(倪小红 摄)

# 让“玉华牌”纯净水享誉煤城造福百姓

昔日它名气不大,如今享誉煤城,名声显赫;过去它只是井下矿工饮用,如今惠及普通百姓,大家纷纷享用。

对于铜川矿务局有限公司实业铁运分公司来说,目前已有五年之久的“玉华牌”纯净水,犹如涓涓细流,汇入市场大潮,冲开营销门路,涌入千家万户,逐渐成为市面上的“宠儿”,为寻常人所接受。

时间追溯至2014年,市场风云逆转而下,因煤而兴的铜煤人面临换挡转型、安置分流之考验。铜川实业公司积极响应铜川矿业公司(铜川矿务局)关于“做强做精煤炭主业,做活做大后勤实业”的战略部署,凝心聚力、破冰前行,提出了实施“市场化运营、专业化管理、社会化服务”理念,本着“一家一个项目,一家一个产业、一家一个品牌”的理念,必须打出一个品牌,来赢得生存空间。

当年上半年,实业铁运分公司得知在玉华矿区的玉华牌纯净水厂正在为该厂生产的玉华牌纯净水寻求代理商时,意识到这是公司转型的商机。分公司领导亲自带领相关人员到纯净水厂进行了实地调研,在科学论证的基础上,大家一致认为该厂饮用水加工设备先进,

水源优质、水质稳定、质量可靠,代理这一品牌是可遇不可求的绝佳时机。经过多次洽谈协商,签署了框架型合作代销协议,拿到了在铜川老市区代售玉华牌纯净水的全部订单,成为玉华纯净水独家代理机构,从而迈出了向新项目转型的坚实步伐。

有了好点子远远不够,单靠有了新项目还不能坐享其成,必须要走出去、搞推销、打品牌,闯市场,这样才能占有市场空间。

该分公司一开始的创业之路并非一帆风顺。其一,当时已经有一些矿泉水、纯净水占领了市场,且非常畅销。其二,玉华纯净水只是个新产品,大多数人还不知道,还无法接受。其三,不容忽视的是,如今绝大多数居民小区安装了直饮水机。其四,相当一部分家庭都有了净水器。这样分析,玉华纯净水想冲向市场、为寻常百姓所接受有一定难度。

实业铁运分公司党政领导对员工说,做生意就是这样,一开始没有风调雨顺,而且在起步的时候,会被人不理解、不认可,只要咱们的产品质量没问题的、服务有保障,大家要相信,好酒不怕巷子深,早晚

会让老百姓认可的。

于是,员工们坚定了信心,鼓足了干劲。他们上红土、去鸣口、奔市区、逢集会主动宣传,走街入户发放产品宣传单、广告册,并积极开展试饮活动。有的市民在饮用品尝了玉华纯净水后,称赞道:这水喝起来口感不错,没有怪味,嗓子也不干,自然纯正,是真正的好水。公司还适时推出“买十赠一”“上门服务”“量大从优”等优惠政策,想法扩大销售渠道,营造宣传声势,提升了用户的满意率和品牌信誉度。

市场之道,敏于思,而成于行。

初步有了这样的知晓率和美誉度,2014年三季度,该分公司经过多方努力,在老市区河滨路居民点凉水河畔设点开铺,“玉华牌”饮用纯净水铜川供水站挂牌运营。

2017年,经与铜川矿业铁运分公司协商,将青年路一处楼房租给了实业铁运分公司,这样以来,原销售点就搬至此地,有了自己的营销场地,可以省去以前的房租,此项大大节约了销售成本,员工的干劲更足了。

为了玉华纯净水更具销路、更具

人脉,他们不断创新,进行改进改装,使玉华牌纯净水有了桶装、瓶装等十几个不同规格的种类,客户付现、刷卡、线上支付消费非常方便,可满足不同人群的需求。

经过三年多的运行,该分公司已探索出了一条具有发展潜力的代销玉华纯净水的营销模式,在铜川老市区多个小区也打开了代售渠道,与其他饮用水经销商形成了公平竞争,满足了市民对饮用水的需求,赢得了发展空间,销售量稳步提升,有逐年攀升之势。

玉华纯净水作为实业铁运分公司实现多元发展的“生命之源”,不仅让员工看到了希望,尝到了甜头,也增强了市场自信、营销自信。今后在稳定老市区市场的同时,该分公司下一步还要向新区、耀州区、宜君县等区域拓展,并有意向超市延伸,争取更多的用户,赢得更大的发展空间。让老百姓喝上本地产的矿泉水,何乐而不为呢?

敢问路在何方?路在脚下。实业铁运分公司员工更加坚信,只要有创业梦想,就一定会变为现实。(杨勇 席选民 杨春成)