

生态水泥公司一季度产销量全线上扬

今年一季度,生态水泥公司产、销量均创历史新高,以优异的经营业绩交出一份可喜“答卷”。实现产品生产53万吨,销售56万吨,其中商品熟料6.19万吨,水泥39.07万吨,矿粉9.15万吨,粉煤灰1.34万吨,方解石粉0.23万吨。

一季度以来,面对水泥建材市场整体呈现高开低走、条线式增长的状态,生态水泥公司紧抓各重点施工企业开工有利时机,不等不靠、主动出击,严守当头转作风、实字为先干事业,突出“材料统管,资金统筹,产品统销,集约增效”的经营方针,坚持“过程控制、工艺管理、加强考核,奖罚分明”原则,呈现出“高点起步、全线上扬、追赶超越”的强劲发展态势。

生产销售 稳中向好

一季度,生态水泥公司以“细节管理、工序考核、对标一流、奖罚分明”为管理原则,同时做好考核工作的日常衔接,各基层单位狠抓指标量化考核和目标责任考核,突出各自特色和亮点,以生产现场为重点,以车间、班组为关键,规范职工操作流程,为全年安全生产目标的实现开好了头、起好了步。同时在销售管理上将量、价结合找到利润平衡点,确保企业利润最大化。牢固树立“客户是抢来的,市场是跑出来的,人心是争出来的”营销理念,在开展销售工作过程中,对客户以诚相待,以心相交;秉承“用心灵去渗透,用智慧去

浇灌”的销售服务理念去服务客户、开拓市场,变坐商为行商。

经营管理 严丝合缝

在公司2018年春节假期收假后的首个月度工作例会上,生态水泥公司就确定了要围绕“稳质、增量、控价”这条主线,采取“放、管、服”相结合办法,成立了成本中心,建立成本对比数据库,按照“以产定销,产销结合”的经营思路,紧盯销售管理神经末端,全面加强预算管理,夯实重点成本项目管控。以数据核算与考评手段,以目标成本控制为中心,通过实施月度预算、季度决算、年度核算,建立健全覆盖全公司的生产经营指标控制体系、全面预算管理体系、全员目标成本管理体系、经营绩效考核体系、内部市场化核算体系五大体系。建立日报表,日清日结,每月召开经营分析会对各基层单位生产成本和销售情况进行测算分解调整,并将成本消耗与绩效考核挂钩,形成“人人为成本而算、个个为效益而干”的良好局面。一季度与往年同期相比,生态水泥公司各项经营管理成本均下降10%。

进入二季度面对难得的发展机遇,生态水泥公司全体干部职工将居安思危,居安思进,以“五个提升”为管理抓手,以“五全”管理为工作载体,以更加饱满的激情、更加开阔的视野、更加坚定的信念,发挥

存量、增量优势,奋力打造“一流绿色环保建材企业”。

(郝忠云)

今年,蒲白矿业公司坚守“安全、环保、稳定”三条底线,以推进蒲白发展为主线,以“两提升三力争三打造”为抓手做实“三大产业”,激活老区、提升新区、新老区协调发展,扎实推进全面协调质量发展。一季度,该公司实现生产原煤325.69万吨,销售原煤320.68万吨,进尺7586米,开拓进尺383米,力夺生产经营开门红。

主业持续发力

该公司在经营上进一步加大成本管控,不断推进体制、机制改革,杜绝陈规陋习反弹,为企业发展腾挪增量空间。新区两个主力矿井保证生产接续,进一步释放产能,强力舞动销售“龙头”,为一季度产销开门红提供了保证。开年以来,建新煤化公司为巩固煤炭客户,回报多年来客户的长期诚信合作与坚守陪伴,兵分多路,带着让客户“提建议、提要求、提意见”的恳请,对大客户进行走访,夯实合作基础。建庄矿业公司三盘区不仅影响该公司全年产量任务和后期正常发展需要,也关系到矿业公司全年产量任务。该公司根据生产情况及随时召开专题会议,安排具体工作,协调解决存在问题,确保三盘区生产接续和公司煤炭产量稳定。

坚守安全防线

该公司把安全作为最大的效益,尽管面临老区、新区、“走出去”单位多种体制机制,管理上线长、地域广,要求各单位必须天天抓、时时抓、经常抓,党政同责,“一岗双责”。强力落实安全生产责任制,层层传递压力,加强安全风险防控,做实灾害治理,严格隐患排查,深化人的行为治理,做强安全质量的提升,确保企业安全稳定。年初安全工作会议上,安排了7项重点工作统领全年,明确提出强化“刚性”责任,将党政工团纳入安全责任书考核,要求强化安全责任书考核,增强党政工团安全管理职能的有效发挥,筑牢安全防线。

全面预算管理

今年,该公司全面健全预算体系,建立了以“一把手”为组长的全面预算领导小组,以销售预测为起点,以各单位所有部门全部业务为基础,合理确定业务项目内容及实施方案对策,测算所有业务活动最终产生的经营效果。财务收支先算后用,以收定支,量入为出,保持收支平衡。同时要求各单位在公司下达年度业务量指标、经营目标、成本费用指标、定员定编计划、工资总额、专项资金计划等范围内,按月、按季度进行预算,并将预算结果上报公司全面预算领导小组,预算指标要落实到各个部门、各个区队,依据预算指标按月进行考核,以此来确保经营效果实现。(张莉 赵鑫 赵胜权)

蒲白矿业公司力夺一季度开门红



近日,实业集团所属汉中黎坪景区内上榜陕西旅游名片“百强榜”,以超人气入选“十大生态景区”,这是该景区获批“国家地质公园”后取得的又一殊荣。 罗文展 杨欣 摄

2018年首季全国单期最大公司债成功发行

开源证券担任主承销商

本报讯 近日,由开源证券主承销的陕西延长石油(集团)有限责任公司公开发行2018年公司债券(第一期)成功发行。此次60亿元的发行规模,创下了2018年一季度全国债券市场单期发行规模最大的公司债纪录。凸显了陕西国有企业加快提升资本市场直接融资比例和融资效率,拓宽直接融资渠道,实现产融结合、追赶超越的战略宏图。

债券发行人延长石油是国内拥有石油和天然气勘探开发资质的四家企业之一,是陕西石油、天然气、煤炭等多种资源高效开发、综合利用、深度转化为一体的大型能源化工企业,隶属于陕西省人民政府,2017年财富世界500强排名第326名,主体信用等级为AAA。据悉,这是延长石油首次公开发行公司债,也是首次登陆资本市场,60亿元将全部用于补充流动资金。

主承销商开源证券近年来在陕西债券市场屡创纪录。2017年,开源证券发行了全国首批市场化债转股专项债——陕西金资债转股专项债,陕西首只国家级

贫困县企业债——陕西蒲城城投债等多只具有标志性意义的创新型债券。2017年底发行的西安高新控股企业债,规模为50亿元,一举创下了2017年全国单期发行规模最大的企业债纪录,上榜新财富“最佳公司债项目”。据Wind数据统计,截至2017年末,开源证券企业债承销规模市场排名第4位,公司债承销规模市场排名第12位。随着延长石油公司债的成功发行,开源证券承销规模市场排名上升至2018年一季度末的第8位。(孙凌昊)

陕西省BIM应用大赛7项奖项,国家和省部级优秀QC小组15项。

记者:请问贵公司“双特百亿”战略的含义是什么?

宁兴刚:“双特”是指利用三年时间,解决制约建设集团发展的瓶颈问题,即资质升级的问题,实现“建筑工程施工总承包特级资质”、“矿山工程施工总承包特级资质”。

良好的开端等于成功的一半。前面我讲了,最难的“建筑工程施工总承包特级资质”我们已经提前实现了,这给我们加快实现下一个目标树立了极大信心,奠定了坚实基础,带动现场管理。

“百亿”是指在三年内,建设集团产值规模达到100亿元。

记者:为什么要提出这个战略?2018年如何落实这个战略?

宁兴刚:改革的道路已然选定,发展的目标就必须明确而清晰。新一届领导班子也应该也必须给广大员工一个看得见、摸得着的奋斗目标,并用这个目标的承诺既砥砺自我也激励团队。

既立足于目前的现状,更着眼于市场和行业的发展;既考虑了企业发展的需要,又考虑了员工待遇的提高;既分析了企业面临的严峻形势,又展望了我们的研究得天独厚。通过反复的研讨讨论,确定了三年打造“双特百亿”企业的宏伟目标。

目标是信心和决心的表面化、数字化、清晰化!这是新一届班子

给广大员工的庄严承诺,也是自我加压、追赶超越、奋斗者的冲锋号!新一届班子有信心、有决心、有能力,团结和凝聚一切力量向历史和员工交一份合格的答卷!请员工以此来评判和考核班子!

2018年,在实现“百亿”产值征程中,完成不低于50亿元。

在“双特”方面,2018年,我们将按照“矿山工程施工总承包特级资质”新的资质申报标准和要求,积极做好业绩录入、人才引进等基础工作,计划在2019年下半年全部完成申报资料的整理工作,在2019年底前,完成相关特级资质的申报工作。

今年是建设集团全面开启“双特百亿”新征程,实现更高发展质量、更快发展速度的关键一年。建设集团将以破解集团内部各专业化发展不平衡、经济发展不充分为导向,以“坚持效益优先、提升发展质量、注重绿色发展、全力追赶超越”为主线,着力通过质量提升、效率提升、动能提升,在发展短板业务和弥补管理短板上实现“双突破”,推动高质量发展可持续发展;着力通过资质升级、品牌升级、管理升级,在“走出去”上持续发力,打造企业新形象;着力通过深化改革、聚焦优势、突破发展的整体工作思路,在落实“双特百亿”战略目标、追赶超越新征程中展示更加靓丽成绩单。

(鲁静 徐宝平 杨妮妮)

澄合销售分公司今年的首要任务,该公司将此项工作作为首要政治任务来完成。时间不等人,容不得半点懈怠。年初开始,该公司精准发力,全力以赴,在克服铁路运输改革、运力紧张、装车效率不足等重重困难的情况下,截止3月25日,完成“澄煤入渝”总量55.16万吨。

强化沟通协调,保障铁路运输能力。积极协调落实清车计划,合理安排清车,加强与西安铁路局持续对接和与延安车务段坡底站、韩城车务段合阳站的沟通交流,定期就报清车、核实车、装车延时及装车实际操作环节中所存在的问题进行交流,联合铁运分公司、各矿井共同分析研究装运过程中出现的问题,并牵头落实相关问题整改,做到优化运力资源配置,减少排空车,充分保障东西区铁路运力支持,保证矿井正常生产的同时,优先确保重庆方向的煤炭发运。

加强调研走访,保障资源供应能力。深入王村煤矿、董矿煤矿和各装车点现场进行调研走访,密切关注各生产矿井的产量和库存,合理安排清车计划,协调解决装车效率问题,促进增销提质。该公司及时掌握各生产矿井煤炭产量、质量等信息,加大对煤质跟踪抽查、检查和考核,确保每批外运的商品煤车车有采样、批批有化验,不定期对重庆用户的售后质量进行跟踪调研,征求客户意见和建议,及时反馈煤质信息和用户需求,为矿井调整生产提供依据,做到向质量要效益。

即时研究对策,有效解决新出现矛盾。针对西运运力不足问题,利用关闭矿井二矿的闲置煤场,补充西运运力。针对东运矿井煤质不稳定、装车系统利用不充分等问题,与重庆储运公司利用王村煤矿开展配煤销售,保质保量完成东运发运。落实专人驻站,强化驻站人员责任意识和大局意识,发扬“螺丝钉”精神,实行日汇报、周协调,全公司上下齐心协力,主动作为,为全面完成保供重庆目标任务贡献力量。(杨青青 陈鹏)

精准发力 全面落实保供重庆290万吨目标任务

企业蓝讯

建设集团机电安装公司 一季度完成年度承揽任务的69%

本报讯 今年一季度,建设集团机电安装公司完成工程承揽10305.35万元,完成年度承揽任务1.5亿元任务的69%,与去年同期相比增长94.6%。

今年以来,该公司在建设集团“双特百亿”蓝图上,瞄准本单位“三年工程承揽翻番”目标,扭住市场开发这一主线,积极践行“托内拓外”和“单一转多元”的市场拓展思路,以“助不我待,只争朝夕”的精神,主动出击迎接挑战。通过发挥头雁

效应、健全灵活机制、持续强身健体、打造“三特”队伍等举措,2018年一季度对内深入巩固开拓了黄陵二号井、建庄矿业、榆北曹家滩和小保当矿业、红柳林矿业及柠条塔矿业公司的安装工程;在保稳甘肃酒钢钢铁山外部市场之时,开辟了永陵矿区麟游区园子沟矿新市场。完成内部承揽8194.53万元,外部承揽2110.82万元,为助力“双特百亿”,在追赶超越的赛道上跑出“加速度”。(范亚文)

北元化工公司 获“2017年度陕西省创新管理示范企业”称号

本报讯 近日,陕西省企业信用协会年会暨2017年(第13届)陕西省诚信奖颁奖典礼在西安召开,北元化工公司被授予“2017年度陕西省创新管理示范企业”荣誉称号。

据悉,此次选树评选活动是按照诚信、创新、影响力、推动力的标准,在全省范围内评选出诚信经营、创新发展、勇担社会责任的优秀企业及企业家,为深化供给侧结构性改革,提升企业信用管理水平,加快自主创新步伐,建设“诚信陕西”奠

定基础。多年来,北元化工公司积极践行“精诚建业、共赢发展”的企业核心价值观,将企业信用管理和创新精神贯穿于企业文化建设之中,想社会之所需,做社会之所用,为社会提供优质产品,塑造了企业诚信建设的品牌形象,增进了产品销售和项目合作,影响和带动了一批与公司合作的上下游企业,进一步提高了“北元”品牌的知名度,在行业及区域经济发展中,取得了良好的口碑和声誉。(李渊)

运销集团分公司 一季度煤炭销售实现“量价双升”

本报讯 今年以来,运销集团黄陵分公司紧紧围绕集团公司年初下达的各项任务目标,依靠内部深耕细作和外部寻求突破,扎实开展煤炭专业化统一销售工作,一季度煤炭销售在传统淡季中实现了“量价双升”。

该公司遵循“专业化+区域化”“分公司+办事处”的营销模式,深入推进地销煤网上交易,加大地销煤网上竞拍力度,同时坚持公路销售与铁路销售并重,充分发挥公铁搭配销售优势,适时调整发运方式,助推黄陵矿区煤炭销售。截至3月底,公司一季度累计销售各类煤炭产品447.93万吨,同比增加7.8%,总销量完成全年进度指标的109.25%,综合售价完成任务指标的130.05%,首季煤炭销售顺利实现“量价双升”。

今后,运销黄陵分公司将进一步提升在管理上创新突破,在服务上提升质量,在工作作风上转变作风,促进煤炭销售工作高效运行,确保全年经营任务指标顺利完成。(邱明)

小保当公司 一号主斜井栈桥输送带全线贯通

本报讯 4月2日14点50分,伴随着阵阵的鞭炮声,榆北小保当公司一号主斜井井口房至原煤仓栈桥钢架吊装顺利合拢,这标志着一号主斜井栈桥输送带全线贯通。

据了解,该栈桥钢架共分为7跨,水平总长度为340.5米,坡度9.5度。在顺利完成后3跨钢架吊装任务后,3月31日至4月2日,公司又成功吊装了后4跨钢架。目前,一号主斜井栈桥输送带的全线贯通,进一步推进了一号矿井按

期联合试运转的进程,同时也为实现追赶超越目标奠定了坚实的基础。

一号主斜井栈桥输送带的全线贯通,为后续机电设备安装和原煤进仓奠定了基础,同时也为后期相关工程顺利竣工交付使用争取了时间。在以后的工作中,小保当公司广大干部职工将继续发扬“马上就办,真抓实干”的工作作风,迎难而上,砥砺奋进,为实现各项目标任务而努力奋斗。(李顺丽 杨勇 秦思)

「访延安看陕钢」采风活动走进陕钢

董矿分公司 党员融入“微时代”畅享“微生活”

“党课还可以这样上?”“是啊,咱不用到矿上就能学习了,真好!”近日,澄合董矿分公司综合公司的两名退养职工在党员交流群里讨论起了该公司实行的“微信党课”新做法。

近几年,董矿分公司因退二线、退养、职业病等原因,造成离岗党员人数增多。离岗党员如何正常过好组织生活,成为该公司党委亟待解决的一个新问题。

“这些党员虽然组织关系在矿上,但都不在岗,不仅参加组织生活受到局限,而且每月专程来矿上参加学习也非常不方便。”该公司一名组织干事道出了离岗党员学习教育中出现的“短板”。

针对这一问题,该公司党委创新工作方式方法,通过建立微信群,每月在群里为不在岗党员发送学习资料,让不方便参加组织生活的党员能够及时进行学习。同时,根据不同时段发送不同的重点学习内容,如党建信息、党史知识、十九大精神解读、职代会精神专题学习、委员会精神专题学习等等,既为党员随时学习搭建了平台,又为不便参加集中学习



近日,蒲白建庄矿业公司产品销售部传来喜讯,该公司原煤销量突破150万吨,一季度日均发运煤炭1.7万吨,顺利实现“首季开门红”,为公司顺利实现全年销售目标打下了基础。 鲁波 摄