

华丰煤矿以“五双”增添发展新动能

陈良栋

今年以来,山东能源新矿集团华丰煤矿以高境界定位、高起点规划、高标准实施为原则,采取管控措施,强化管控流程,激发管控活力,降低管理成本,发挥管控最佳效能,推动企业转型升级,加快改革步伐,持续提升效率效益。全面推进企业改革创新、管理创新。以“双创”引领创效。该矿以创新团队为平台,以消除现场生产瓶颈为要务,推动系统性全面创新,群众性全员创新。建立创客服务中心、创新项目数据库,实行创新成果“推广、使用、增值”的内部市场交易,积极构建特色化“创客空间+”商业模式,充分激活创客空间+实验室、创客空间+互联网、创客空间+购物中心,全面完成创新创效目标任务。以“双降”控制成本。该矿突出管理降本和技术降本,坚持“能用内不用外、能用旧不用新、能自修不外委、能自制不外购”,大力推行成本归零管理法,完成成本控制指标,实施能源合同管理,研究利用直供电政策,加大节电力度;实施集约生产,减少外包工程,降低生产投入;深化内部市场,实施洗煤、生产、后勤分线考核,自负盈亏。树立“技术降本是最大的生产效益”的理念,充分发挥技术管理团队的作用,坚定不移地走科技兴安、创新强企的路子。突出“经济、实用、可靠、高效”原则,扎实推进“设计、系统、工艺”三个优化,以技术管理助推创效,全面提升矿井技术管理和经济运行质量。以“双提”助力优质增效。该矿大力提升施工质量和煤炭质量,以精细施工、精准管控为手段,严格按照标准进行工作面设计安装,提高“掘进、安徽、采煤”施工质量,促进工程质量持续稳定;针对工作面煤质情况,实施大小工作面、优劣煤种的合理配采,严格执行阶梯收购单价制度,充分调动抓煤质、提煤质的积极性。以“双保”稳健增收。该矿重点围绕保接续、保生产,优化生产系统、科学组织、创造条件、挖潜能力,促矿井实现可持续发展。力保管控顺畅,实现标准化运作,规范化经营;力保节约降耗,为企业突破转型发展拓展更广阔空间。以“双推”力促精益管理。该矿围绕推出适合自身应用的模式、推动价值创造能力提升,主动作为,积极探索,研究制定措施,并组织实施。推出适合本单位应用的管理模式。推广精益管理做法,着力打造精益成本管控链、精益质量管控链、精益岗位管理法,构筑起矿井“两链一法”的精益管理体系。

走进品位茅台

——写在“申请撤回‘国酒茅台’商标行政诉讼案件起诉”之际



本报记者 樊瑛 张建忠

8月13日晚间,“关于申请撤回‘国酒茅台’商标行政诉讼案件起诉的声明”出现在茅台集团官方网站上,一时间引起了人们高度关注。声明明确表明茅台集团乐于接受国家商标评审委员会“不予注册‘国酒茅台’商标”的复审决定。声明指出:“茅台能有今天的良好发展局面,离不开党和国家、业界同行、媒体和广大消费者的信任与支持。历经多年发展,茅台品牌已经深入人心,品质与品牌被广泛认同,企业影响力正向国际市场延伸。茅台将继续感恩前行,一如既往、一心一意做好产品,以过硬的产品品质、温情的品牌服务回馈社会。我们也将继续秉持大家好才是真的好,与广大兄弟企业和衷共济、同心携手,尽心尽力维护好白酒行业来之不易的竞合发展生态,维护好数代茅台人铸就的良好发展局面,努力推动白酒行业不断向好。”“国酒茅台”商标之争就此落下帷幕,值得我们回味和深深思考。

茅台为何被人们尊称为国酒

茅台镇是黔北名镇,有“川盐走贵州,秦商聚茅台”之称,出产“风味隔壁三家醉,雨后开瓶十里芳”的茅台酒。从百年前巴拿马万国博览会上那段“智捧酒瓶振国威”勇夺金奖的佳话开始,茅台人,日拱一卒,历经百年,天道酬勤,功不唐捐,历经百年岁月磨砺,在“打破”中前行,在创新中进步;尤其是新中国成立以来,在党和国家政府的高度重视关心支持下,在一代代茅台人艰苦卓绝的前行奋斗中,茅台人不断砥砺前行,创造卓越。众所周知,茅台酒在新中国的政治、经济、军事、外交、文化盛事中,发挥了特殊作用,意义非凡,影响深远。从1935年为万里长征的中国红军解乏疗伤,到1949年成为中国开国宴酒;从“两台”辉映日内瓦,到中美、中日外交的破冰酒;从中英谈判时邓小平、撒切尔夫人的碰杯酒,到香港、澳门回归时的祝贺酒;从中国加入WTO、申奥成功时的喜庆酒,到2004年“胡连会”的和谐酒;

从“神舟”飞船遨游太空的庆功酒,到上海世博会的唯一指定白酒;从2013年中美元首峰会上习近平主席和奥巴马的祝福酒,到2014年亚信峰会晚宴的国礼酒;从2015年布鲁塞尔国际烈酒大赛大金奖酒,到2015年11月“习马会”晚宴的赠礼酒;从进军俄罗斯市场,到深入英国、美国等欧美市场;从“一带一路”行首站走进德国汉堡,到文化茅台走进非洲、走进澳洲品牌推介引盛况……茅台,以酒为媒,足迹遍及全世界,已然成为了一张飘香世界的大中华民族的国际名片;其悠久的酿造历史、独特的酿造工艺,7.5平方公里非常稀缺的核心产区,让茅台从一诞生就打上了稀缺的印记;加之其上乘的内在质量、深厚的酿造文化,以及历史上在我国政治、外交、经济生活中发挥的无可比拟的作用,造就了茅台“品和位”的高大上,从而奠定了茅台在大众心目中的“国酒”地位。

1998-2018 茅台连续20年的高速发展

从1998年茅台人鼓足勇气“打破”计划经济束缚,勇敢迈向市场经济那一刻起,茅台人焕发了无穷活力,迸发出前所未有的创业激情,在20年的市场经济洗礼中,如凤凰涅槃般获得新生。即便是2012年因为公务消费收窄,转向普通消费和大众消费,市场也能快速恢复,甚至爆发式增长,从而实现了自1998年以来的连续20年的高速增长发展,缔造了今天的茅台盛世。2017年是茅台集团发展史上值得浓墨重彩书写的一年,市值连续攀升逼近万亿元;更重要的是,年营业收入高达764亿元,千亿级企业集团的目标从一纸规划变得如此伸手可触。茅台集团原本在公司十三五规划中提出2020年实现千亿级企业集团目标。然而,2018年茅台集团收入目标直线提升为900亿元,意味着千亿级企业集团的目标将加速,很大程度上,将比预期的时间提前一年实现。据茅台官方消息,2018年圆满实现了“双过半”。上半年,实现销售收入450亿元,同比增长45.8%;利润总额235亿元,同比增长

51.4%;上交税收238亿元,同比增长67.5%。在茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳看来,取得这样的成绩,既得益于新时代的新红利,也在于茅台集团坚持稳中求进的总基调,深度践行高质量发展理念,围绕“做足酒文章,扩大酒天地”的要求,保持定力、精准发力,更加重视品质坚守、品牌建设,把抓品质树品牌作为首要任务,以推进“文化茅台”建设作为重要路径,取得了更好的发展,呈现出“稳中有进、稳中向好”的良好态势。对于发展,李保芳尤其强调了茅台集团坚持“能快则快,不设上限,不留后路”的原则。得益于茅台20年的连续高速发展,茅台取得了令世人瞩目的业绩,也在国内国外获得了诸多荣誉;茅台集团系中国500强企业,大品牌大担当,茅台集团连续十年发布社会责任报告,多次入选“CCTV最有价值上市公司”;从总市值看,2017年4月起,茅台股份的总市值超越帝亚吉欧,居全球酒类上市公司首位,并遥遥领先。从品牌价值看,2017年“全球烈酒品牌价值500强”排行中,茅台高出第二位尊尼获加70亿美元,在2017年“全球品牌价值500强”中,茅台位列118位,领先尊尼获加256位,差距进一步拉大。茅台酒“世界蒸馏酒第一品牌”地位不断巩固和提升。2018年3月,由专业行业数据机构发布的《2018新春中国白酒品牌排行TOP35》新鲜出炉,此次榜单是基于iiMeval评价模型,结合企业实力指数、媒体热度指数、用户口碑指数、分析师评价指数等多个维度,针对品牌进行综合评价与排名。从榜单可以看出,茅台继续稳占鳌头,各大白酒品牌竞争激烈。2018年5月29日,全球最大的传播集团WPP和凯度华通明略在英国伦敦发布了“2018年BrandZ全球品牌价值100强”排名。茅台再次入选,是中国酒类行业和西部地区唯一上榜品牌。2018年6月28日,国际咨询公司海德思哲(Heidrick & Struggles)发布2018年“超级加速成长企业”名单,贵州茅台市值列2018全球榜单前五。茅台首次入围“全球成长最快企业”;2018年7月,中国上市公司协会联合上海证券交易所、深圳证券交易所共同发布上

市公司现金分红榜单,包括“上市公司丰厚回报榜单”和“上市公司真诚回报榜单”各100家公司。贵州茅台荣登“上市公司丰厚回报榜单”,位列第十四位;“贵州茅台”品牌多次入选美国《商业周刊》、《财富》杂志、英国金融时报、胡润、福布斯等国际品牌评选榜单,成为中国食品饮料行业最具价值的民族品牌。一个世纪以来,茅台在星光璀璨的中国民族工业品牌中,演绎了一个最闪亮的奇迹。

新时代,茅台积极倡导和践行“竞合”发展理念

据茅台官方消息,在8月11日由梁金辉率队,古井集团高管一行到访茅台集团的座谈会上,李保芳再次强调竞合发展已经成为白酒行业发展的大趋势。李保芳认为,以目前态势看,白酒行业复苏与回暖已成为大趋势,名酒复兴进程加快,总体呈现两个方面的特点:一是行业已经进入一个稳定的发展期。随着宏观经济延续总体平稳、稳中向好的发展态势,可以肯定,白酒消费市场和行业平稳发展的基本面不会有大的改变。“之所以这样讲,主要是随着全面小康进程的加快,一方面,中产家庭人数持续增长,购买力日益增强,消费群体规模不断扩大。”李保芳如此诠释,“另一方面,老百姓对美好生活的品质需求越来越高,喝好酒、喝健康的酒这样的消费升级趋势越来越明显,对名优品牌带来了前所未有的机遇,将更有利于骨干企业的发展,‘好的更好、差的更为艰难’将成为这一时期行业发展最为明显的特征。”二是竞合发展已经成为大趋势。李保芳说:“近年来,茅台积极倡导和践行的‘竞合’理念,与金辉董事长大力倡导的‘中国酒商新文明’遥相呼应、相得益彰。目前看来,无论是区域性的还是全行业,加强交流、增进合作、实现共赢已成为行业共识,‘大家好才是真的好’已被行业广泛接受,‘竞合’发展形成了行业——企业之间彼此更尊重、交流更频繁、发展更协调、关系更和谐的新格局。”在李保芳看来:“中国有句老话叫‘好人有好报’。就是做有良心的企业不吃亏,要出于公心。坚持把推动行业发展、服务国家战略,作为企业应尽的责任和义务。坚守社会公德,倡导企业道德,一门心思抓品质、做产品,树立良好的品牌形象,把最好的产品奉献给消费者,努力成为行业标杆。古井是这样,茅台也是这样。”可以看见,2015年以来,茅台始终以更加开放、包容的姿态,深入调研市场,广泛地开展行业间的交流与合作。无论是赴湖北劲牌公司展开友谊之旅,还是携手五粮液、泸州老窖、郎酒开展川黔名酒情系东北活动,以及就酒销售价格、供求关系、消费群体结构、消费需求等深入到全国各地市场调研,再到抵达俄罗斯、美国、英国、澳洲、纳米比亚、南非、莫桑比克等开展茅台品牌和文化茅台推介,茅台的足迹几乎走遍了世界各地。一个更加开放、包容的茅台不仅赢得了健康可持续发展的良好外部环境和令世人称道的公众形象,而且,茅台巨大的聚能效应正在形成,文化茅台和智慧茅台的建设成为了千亿茅台的新动力,茅台向着千亿以及后千亿时代迈进的步伐更加地稳健和铿锵有力。

临涣选煤厂外运精煤“二次称重”增效益

肖震

今年以来,淮北矿业临涣选煤厂高度重视产品质量管理,在外运精煤装车管理中坚持对“空、重车皮”进行“二次称重”,通过清杂加固、平煤验车、精准计量等一系列措施,保障“临选精煤”品牌质量,提高企业经营效益。在“清杂加固”上,该厂严格车皮杂物清理,减少和杜绝对精煤的污染。无论是烈日炎炎的酷暑,还是冰冻三尺的隆冬,临选厂克服季节因素,一丝不苟地清理出车皮内的各种杂物,大到成堆的黄沙、石子、水泥、黄土,小到一个塑料袋、一个烟盒、烟头或一把稻草,全部按标准清理干净。做到车底、横梁、车帮杂物清理干净,车体无悬挂物,确保精煤装运过程“零污染”。同时要求车门加固人员对车门处理到位,确保列车在高速运输过程中车门无松动。在“平煤验车”上,该厂坚持对每一节装好的重车,用平煤器平车,并把车帮上的积煤清理干净,防止出现偏载、集重、超载和货物抛洒,同时,检查装好的重车是否出现“车门外涨”等故障,一切正常之后才能向铁运处申请“报单”。在精准计量上,该厂严格“空、重车皮二次称重”,确保计量精准。由于精煤外运车皮(C车)使用时间较长,出现不同程度的锈蚀破损,甚至“烂洞”,造成车皮自身重量下降,也就是“实重”低于新车出厂“标重”。2016年,淮北矿业运销分公司曾经对大量的C车进行抽检,车皮的“实重”比“标重”低0.84吨。如果按照“标重”结算,就要用平均0.84吨的精煤填补车皮“实重”和“标重”之间的误差,这样势必给淮北矿业集团公司和临选厂的经济效益带来重大损失。因此,必须严格按照车皮的“实重”进行计量和结算。该厂还通过举办各种形式的技术比武、劳动竞赛和技术练兵,不断提高操作司机装车技术,确保装车时做到不偏载、不集重、不超载、不亏吨,均匀装车。同时,充分利用手机微信、QQ群、工作会议等平台和形式,宣传“迈向质量时代”的深刻内涵,严格煤炭产品数量质量考核,既保证了发运给用户的精煤不会“缺斤短两”,又避免了因车皮锈蚀破损的“实重”低于“标重”而造成的损失,装运出符合客户需求的优质精煤,确保了“临选精煤”品牌和企业效益,用户满意度稳中有升。

师傅常念安全“三字经”

杨涛

前些天,川煤集团达竹煤电公司小河嘴煤矿工会为一批采掘新工人举办了师傅带徒合同签订仪式,看到徒弟们一脸虔诚,师傅们神情严肃,师徒双方在师傅带徒合同书上郑重签名,勾起了我当年拜师学艺的点滴回忆。2007年3月1日,春节后开班第一天,我被分配到小河嘴煤矿采煤三队生产2班,成为了一名采煤工人。在这里,我遇到了一位严师,在他的带领下,我从一个愣头青变成了一个技术熟练的采煤工人。我的师傅当时是小河嘴煤矿采煤三队生产2班班长,达竹公司金牌班组长,现小河嘴煤矿通风队瓦检1班副班长王华富。师傅经验丰富、业务能力强,不仅传授给我理论知识和工作经验,更看重培养我们的安全意识和规范的操作习惯。上班第一天,跟师傅来到井下1015采煤工作面,师傅看着我,教给了我他提炼的安全“三字经”,三句话,短短九个字,让我获益匪浅,也将受益终身。

安全“三字经”第一句:不要急

进入采煤工作面作业前,师傅总在我耳边念叨“不要急,不要急”,看准了,确认安全了再干活,就像在念经。“打支柱,回撤支柱,推溜子哪一步都要按规矩来,严格执行作业规程。”“遇到过地质带,顶底板破碎时要冷静对待,小心再小心,

不然会越急越乱,会做的也有可能不会了,那就会适得其反,搞出事。”有次,师傅带着我在1015采煤工作面机尾作业,当班顶板破碎,顶板垮落高度达2米多,支护非常艰难。临近下班,我看到别的号位工友都下班了,很着急。因为赶时间,我没有按照师傅“先支后回”的叮嘱作业,而是直接回撤支柱。在我回撤最后三根支柱时,只听见“轰隆”几声巨响,顶板整齐切下,采煤工作面烟尘四起,三根2米多长的支柱被掩埋。师傅过来了,他大声责备我:“让你不要急、不要急,你急啥,这样干,你的命还要不要了。”从那以后,我再也不觉得每次干活前师傅是在絮叨,是在念经了。

安全“三字经”第二句:不装懂

干煤矿,就是两块石头夹片肉,无论干啥子,都要脚踏实地,千万不要不懂装懂。我跟师傅不到半个月,班上又安排我一个小学生。小师傅跟着我们上采煤工作面干活没几天,有次作业时,师傅让小师弟去采煤工作面风巷上较梁。小师弟将较梁从风巷扛过来后,直接就往溜子上扔。有人提醒他,这样扔不行,得将较梁在溜子上摆放端正平稳,不然溜子运行时,较梁会弹起来。小师弟不知道哪根筋搭错了,振振有词:“这较梁我又不是没放过,这样放没问题。”就在小师弟扔第三根较梁时,溜子启动了,没放

平的较梁从溜子上弹起来,“呼”的一声弹到顶板上,再重重的落下来,砸在溜子挡煤板上,要不是支柱挡了一下,就砸到人了。师傅闻讯赶来,弄清楚事情的原委后,用手指敲着小师弟的安全帽,语重心长地说:“你啊,不懂装懂,差点整出大问题。”从那之后,小师弟规矩多了。

安全“三字经”第三句:不冒险

师傅教我干活时,常把“不冒险”挂在嘴边,教导我不能冒险,不能蛮干,这不仅是在保护自己,也是保护别人。我理解师傅的“不冒险”是对安全的敬畏,对生命的敬畏。有次在采煤工作面,一名新来的职工空顶作业,师傅当即严厉制止他,并且给他指出空顶作业的严重后果。正是师傅在安全上的不冒险,他带的班组不仅安全搞得很好,班组生产任务也是芝麻开花节节高,多次被矿上评为十佳班组和安全明星班组。在师傅带过的徒弟中,有2人担任了班组长职务,1人成长为队级管理干部,而我担任了采煤队运转班副班长,被推选为区队团支部书记,加入了中国共产党。后来我到了机关,历经多个管理部门和岗位的锻炼,成长为企业中层干部,我依然把师傅的话记在心底,每次到区队参加班前会和安全政治学习,我总要讲讲我的师傅,讲讲煤矿工人尊师重道的传统,不管什么时候,在哪个岗位,不要急,不装懂,不冒险,安全从我做起。

茅台销售发力服务改善减轻经销商负担,加快供货速度

日前,贵州茅台(SH.600519)发布半年报,各项核心经营数据都实现了大幅增长:今年1至6月,共生产茅台酒及系列酒基酒39465.40吨,其中茅台酒基酒30422.48吨,系列酒基酒9042.92吨;实现营业收入333.97亿元,同比增长38.06%;实现营业利润228.80亿元,同比增长41.90%;归属于上市公司股东扣非后净利润达158.84亿元,同比增长40.82%;扣非后基本每股收益为12.64元,同比增加40.82%。

茅台创造了近年来最快的增长记录。与营收数字大幅增长相较,2018年上半年,茅台预收账款为99.40亿元,相比年初的预收账款144.29亿元,减少了31.11%。据有关知情人士介绍,预收账款出现大幅降低,是贵州茅台改善服务,要求经销商按月付款,在确定计划前不用提前汇款后出现的正常现象。据悉,包括减少经销商占款压力在内,茅台销售部门的系列便利措施已出台数月,目前运作顺利。“新规定出台后,我们所需营业资金的占用压力明显降低。”一位安徽经销商表示,过去的老方式,某种意义上形成了经销商之间的资金攀比,不利于中小型企业经销商的成长。一位食品酿酒行业分析师指出,茅台在主力产品供不应求时,主攻服务体验,不但对经销商渠道开发有好处,也能让公司整体经营管理水平进入更加良性的发展通道。据介绍,茅台一方面改进收款方式,一方面大力在效率与便捷上下功夫。相关大数据工具的使用,也让较定经销商经营计划的速度大大加快。(本报记者 樊瑛 组稿)