

艰苦创业当铭记 落陵精神须传承

——落陵盛源公司实施二次创业加快转型发展纪实

■ 特约记者 王传钧 发自济宁

2011 年 6 月 14 日上午，时任济宁市煤炭局副局长侯鲁军在落陵煤矿四楼会议室宣读了《济宁市人民政府关于关闭落陵煤矿的决定》，这标志着具有 40 年开采历史、素有济矿集团“黄埔军校”之称的落陵煤矿正式关井，这也是济宁市地方煤矿正式关井的第一家矿井。

2014 年 6 月 29 日上午，济宁落陵盛源控股有限公司成立，济矿集团总经理张广宇和新任命的落陵盛源公司首任董事长陈宏同时揭下红布，标志着济宁落陵盛源控股有限公司正式挂牌营业，落陵矿终于找到了一条由煤到非煤发展的新路子，落陵的转型升级迈出了实质性步伐。

转型升级 成立落陵盛源公司

从表面上看，成立落陵盛源公司是企业发展的必然。2011 年初，落陵煤矿因资源枯竭关井，生存成为摆在当时落陵人面前的巨大难题。当时的落陵虽然已经一无所有，但落陵的精神还在，济矿集团的支持还在，落陵人和关心落陵的人还在。因此，落陵人有信心将落陵建设好、发展好。

从根本上看，成立落陵盛源公司是实施二次创业加快转型发展的需要。2012 年，煤炭企业在经历了 10 年的“黄金期”之后，煤价一落千丈，与煤矿相关联的各行各业均受到了不小的冲击，效益下滑。恰在此时，邹城市委市政府按照“规划引领、集约发展、重点突破、多点支撑”的发展思路，启动编制了园区一体化发展规划。将太平镇、北宿镇两个园区镇和唐村镇、中心店镇两个工业强镇，按照国家级经济开发区标准，进行了一体化规划，构建起了 136 平方公里的邹西大工业板块。落陵矿山支护材料厂正处于邹西大工业园的中心位置。2012 年 5 月 5 日，时任邹城市委书记的张胜明来到落陵支护厂，对这里进行了实地考察，并当场作出了重要指示，依托现有资源将落陵打造成一个以机电为主的千亩产业园。随后部署了邹城市经济开发区实施路网等硬件设施改造，最大限度地促进企业发展。说干就干，落陵支护厂一班人踌躇满志战严寒斗酷暑，跑北京下江苏，走南闯北一路寻求适合企业发展的项目。

经过不懈努力，2013 年落陵先后投资成立了春辉、鲲鹏和九矿置业 3 家公司，再加上原有的新世纪公司，落陵片区实际拥有独立法人的企业为 5 家。由于体制原因，4 家公司均在支护材料厂名下。为进一步加速企业现代化进程和现代化的管理模式，落陵人势必对这种产权结构进行改革，这就为落陵盛源公司的成立打下了基础。

干事创业 做个“拼命三郎”

2013 年初，落陵支护厂与宁波燕尔和温州旭煤两家公司建立了合作关系，由落陵支护厂控股，三家共同出资组建了一家以生产矿用高压阀类、管路连接件、胶管总成及机械零部件等产品为主的新公司，命名为济宁落陵春辉机械制造有限公司。该项目年可实现产值 1500 万元，而且在山东省内是技术水平首屈一指的液压阀类生产厂家。

成就一番事业是需要一点精神支撑的。该公司适时提出了“敢于吃苦、敢于管理、敢于创新”的“三敢精神”，鼓励广大干部职工投身创业。既然想要做番事业，就得做个“拼命三郎”，这也是落陵精神中“自强不息”的生动



体现。春辉公司成立后，落陵人并没有满足现状，因为这不是他们的终极目标，他们的终极目标是要打造一个依靠自身能力、拥有自身优势、具有自我造血功能和自我发展机能、适应市场经济和市场竞争的现代化大中型企业集群。

2013 年 5 月 1 日，济宁济矿鲲鹏矿山工程有限公司正式成立。该公司是以“设计采掘巷道→提供支护材料支护→施工巷道工程”等为一体的煤矿施工服务企业，先期提供巷道采掘服务，逐步完善到提供采煤、掘进和机电安装等一体化全方位的施工服务，该公司短短 4 个月就发展为拥有 500 多名职工的中型企业。鲲鹏公司的成立，为济矿集团资产收入增加了新的增长点，为国有资产的增值提供了强有力的保障。

其实，在落陵人的心里还有一个梦想。落陵煤矿在 80 年代为了给职工创造一个良好的工作生活环境，建设了容纳 5000 多职工家属的家属院。如今，时过境迁，家属院已颓废不堪，住户寥寥。为什么不建造一所新的集团权属企业职工聚居的圣地呢？这个想法与济矿集团领导不谋而合。于是，山东九矿置业有限公司应运而生。该公司是由落陵支护厂和济宁巨兴房地产公司联合出资打造的一家地产公司。

落陵盛源公司成立伊始，各项工作头绪繁杂，为了能够理顺管理模式，该公司下发了《加强产品质量管理的实施意见》《做大做强鲲鹏公司的实施意见》等文件，由企划部牵头，相关部门配合，一方面每天对支护材料、液压阀件产品跟踪质检，不定期实施抽检，确保产品不合格率压缩到最低；另一方面对鲲鹏公司实施规范化、市场化运作，鲲鹏公司单纯负责工程业务，落陵盛源控股对鲲鹏公司人力、财务、投标、薪酬、物资等全方位实施管控，不断培植利润增长点，提升经济效益。

市场低迷 却创下 3.6 亿的销售收入

2015 年，落陵盛源公司在下游煤炭行业持续受寒冬影响，国家实体经济持续萎靡不振，给生产经营带来较大冲击的情况下，全年实现销售收入 3.6 亿元、同比增长 58%，利税 4342 万元、同比增长 6.7%，利润 1748 万元，排在了集团权属企业前列。

记者了解到，能做到这一点，该公司主要得益于安全管理提高、经营空间拓展双轮驱动。

安全管理水平进一步得到提高。落陵盛源公司所有企业 2015 年全部实现了安全生产，杜绝了轻伤以上事故。支护材料厂安全等级于 5 月份被邹城市安监局评定为 A 级，安全管理得到了专家一致认可；鲲鹏公司经过一年来的规范化管理，安全程度得到了有效提升。并于 2015 年 12 月份取得了省级建筑安装安全资质证书；新世纪公司顺利通过任城区安监局的年内安全质量核查；春辉公司顺利通过了国家矿用产品安全标志中心的突击监督评审；九矿置业书香园项目年内实现安全施工。

经营空间进一步拓展。第一，陕蒙办事处不断加大工作力度，发展和优化客户资源，吸收有潜力的大客户，拓展支护材料和液压阀件销售市场，陕蒙办事处共实现销售收入 160 万元，同比增长 60%。第二，拓宽周边市场取得了一定成效。目前已开发了陕西、贵州等多个新市场，稳定了朱家塆、陕能科技市场。第三，济矿集团车辆服务中心上线运营。该服务中心由新世纪公司具体负责运营，不仅能为济矿集团年节约资金成本近 300 万元，起到降本增效的目的，还能够将富余人员近 40 余人充实到企业管理中，进一步优化人力资源配置。第四，成本控制成效显著。从采购、运销、人工、质检、办公等多方面、全方位压缩开支，非生产性开支降幅达 30% 以上，生产性支出同比降低 25%。同时，为集团内部矿井使用的支护材料产品平均降价近 30%，为各煤矿节省支护材料采购费用 1000 余万元；掘进延米单价降低了 38%，为各煤矿节省外委费用 5000 多万元。第五，鲲鹏公司延伸业务范围。成立了机电安装回撤队伍，顺利完成霄云、运河、阳城和义桥煤矿的采煤工作面回撤工作。第六，春辉公司规模化发展。本着做大做强原则，逐步扩大春辉公司的规模，生产、效益同比有了较大提高。产品型号、质量、效率、市场规模均有较大提升。

节支降耗 从细节小处做起

“居家过日子，不光要能挣，还要会省。家

庭如此，企业亦然。尤其是在当前市场形势严峻的情况下，企业该如何节支降耗？我认为应该从细节做起，从小处做起。”落陵盛源公司董事长陈宏告诉记者，并给记者介绍了 3 月 2 日刚出台的《济宁落陵矿“山支护材料厂节支降耗实施办法》。记者注意到，该办法包括设备升级改造、生产工艺创新、生产设备的研发、设备零配件的改造、生产布局优化等 12 个方面。

其中，在设备升级改造方面，引进了全自动菱形网机，由原来 3 人操作 1 台设备改为 1 人操作 1 台，三台设备共节省人工 6 名，一年至少可节约工时费 23 万多元；8# 连网丝机的改造升级，由原来 2 人操作 3 台设备升级改造为 1 人同时操作 6 台，产量由原来的 2 人每天生产 2500 根，提升为 1 人生产 15000 根，一年可节约人工费 84240 元；Φ5.3 调直机的改造，由原来 1 人操作两台，改造为无人值守调直机，无需人工抱料，故障自我保护，不仅节省 1 人，而且提高了功效，一年还可节约 20400 元（不包含下脚料变废为宝）；经纬网自动剪切的改造，由原来 6 人人工剪切改为 4 人自动剪切，一年可节约人工成本 213350.4 元。

值得一提的是在管理创新方面，该公司改变计件工资方法，把劳动定额与生产效率有机结合起来，让定额也浮动起来，让偷懒的人没有了生存的土壤，拉大了收入差距，调动了职工工作积极性，这项措施的实行能使大多数工种都提高了工效 20% 以上。

该公司下发了《“与企业同战严寒、共渡难关”的倡议书》，明确了“节支降耗”是关系企业经济效益、关系个人利益的大事，达成节支降耗就是提利润、增收入，人人支持节约、参与节约的全员共识，最大限度地节省开支、创造利润，增强员工思想认识，让“降消耗、增效益”的思想深入人心，牢固树立“从点滴做起，从毫厘省起”的成本观，抓好成本控制管理。

百舸争流千帆竞，蓄势扬帆破浪行。四年多的时间，落陵经历了转型升级、逐步壮大、蓬勃发展的过程，实现了从无到有、由弱变强的嬗变。艰苦创业当铭记，落陵精神须传承。如今的落陵人，视野更加开阔，脚步更加坚实，正以高度的责任感和事业心，在转型发展一路高歌，续写更加优美绚丽的华章！

你也只能以小仓位的资金做点短差，低吸高抛，千万别追涨。现在行情很不稳定，做短差也要想清楚，不是一定要赚钱才出，形势不好，也需要赶紧止损退出的，千万别恋战，否则很可能短线做成长线，套牢了就动弹不了了。

投资者最容易犯的错误是，对自身的定位没搞清楚，谨慎者看见有短线机会，一激动冲进场就变成了激进者；激进者小亏时不愿意止损卖出，结果越套越深变成了长线谨慎者。

新动能 提升企业“降增能力”

“3 月 3 日，检测中心又在武汉地铁 2 号线南延线 1 标承接了 60 多万元的检测业务。去年，他们对外检测实现利润 200 万呢。”“是的，对外检测的新业态，不能小看啊。”就在业内同行对原来仅仅承担着现场检测协调服务的中铁十一局四公司检测中心刮目相看的同时，该公司决定成立检测公司，专门负责对检测业务，以做大对外检测的新业态。

让这个公司员工喜出望外的是，围绕补短板、降成本、增效益组建的混凝土中心、集采中心、周转材料中心和地材中心等另外 5 个新的动能中心运行仅 1 年，把企业原本用来采购各种建材所需的大量资金，“挽留”在公司的银行账户上，当年累计降低成本 6728 万元。

一般情况下，一项建筑工程的总投资，各种建材费用占据投资总数 60% 以上。相对土建企业，受征地拆迁、建材供应不确定等因素影响，企业经营风险大，成本管控难，利润近乎触底。低价投标竞争，广揽工程任务，养员工稳队伍，成了众多企业的首选。

2014 年 10 月，该公司主管决策层调整后，通过对居高不下的经营成本和生产要素供给侧无法满足施工管理需求的现状分析，果断地对不利于降成本、补短板、增效益的资源配置、管理流程和生产环节予以调整，使新动能得到了比较理想的释放，企业降成本增效益能力明显提高。

通过调整、组建或扩建集中采购中心、混凝土管理中心和周转材料管理中心，优化建材采购链，改善建材采购供给环节，扭转了因建材供给侧失衡，无法满足现场施工需求，致使施工生产常态化、目标化受制于人和施工成本居高不下的现象，由于建材供给侧失灵诱发的经营风险得到有效管控。去年，仅集采中心通过招标采购和阿里巴巴电商采购平台采购的建材，就比市场采购降低成本 2170 多万元。

通过完善火工品、地材管理中心等服务和供应侧链条，打通了火工品采购通道，实现了火工品管理中心在黔张常项目直供火工品，不到半年就节约成本上百万。去年，地材中心整合接管原来 9 条地材加工生产线，新建 2 条地材加工生产线，在 11 个项目开展加工供给业务，节约成本达 3600 万元。

该公司总经理余霖认为，去年共在 5 个新动能中心、1 个新业态中心，探索弥补企业现场供给侧的短板，降居高不下的成本，增强创效能力，收到的效果比较理想。（郑传海）

▼ 评论

厚植“降增能力”要突出内生动力

■ 郑传海

如果把中铁十一局四公司通过新动能，提升企业补短板、降成本、增效益的做法，与中央经济工作会议作出的“三去一降一补”重大部署联系起来，得出一个简单的结论是：内生动力是企业厚植“降增能力”的关键。

3 月 7 日，习近平总书记参加黑龙江省代表团审议时强调，“对国有企业发展，政府的作用更多体现在支持、扶持、杠杆作用，没有现存的‘金娃娃’摆在那里。在这种情况下，国有企业要深化改革，要‘借东风’，激发内生动力，在竞争中增强实力。”突出内生动力，厚植企业“降增能力”显然必不可少。

首先，要敢于“借东风”。“东风”虽好，并不是想要就能马上“刮”过来的，也有个天时、地利、人和三要素齐备的过程。从这个角度上讲，在“东风”还没有“刮”到我们身边来的情况下，需要像孔明那样善于巧用天时，借东风。

这天时，不是别的，正是中央全面深化改革的顶层设计，正是法无禁忌可以试的环境红利，正是员工对企业发展和改善生活质量的渴求。

把握了天时，东风自然来。

其次，要善于“用东风”。“东风”稍纵即逝，“东风”的机遇特征很明显，谁把握住，谁就能乘风破浪，扬帆远航，“东风”的财富属性很特别，谁能驾驭和科学运用，谁就能赢得发展的先机。

用东风，必须提升自身学习能力，在不断的学习中认识、理解和把握“东风”。

用东风，必须提升市场认知力，在认知中知己知彼，连天接地，站稳脚跟。

用东风，必须提升管理决断力，在推进企业改革实践中瞄准方向，保持定力，科学决策。

再次，要巧于“驾东风”。“东风”虽好，真正驾驭它，那才叫做好。驾驭“东风”，既要顺应规律，把握机遇，又要善于在竞争中扬长避短、扬长克短、扬长补短。

扬长避短，驾驭市场的精明之举。长者，优势也，短者，缺陷矣。知缺陷而避之，以优势参与竞争，乃竞争取胜之宝。

扬长克短，完善自我的清醒之举。市场竞争，水火不融。发现制约企业参与竞争的短处，必须挤脓痂，治顽疾，苦练参与市场竞争的元气和底气。

扬长补短，赢得市场的高明之举。市场竞争本无情，要赢得市场，不但要把长处发扬到极致，而且要弥补科技创新、产业结构、经营管理、队伍建设和员工素养等诸方面与新常态新理念新目标的距离，在不断调整 and 补短板中增强竞争实力。

投资者如何处置当前行情

■ 杜明学

自去年 6 月份股灾以来，大盘像动了胎气一样，动辄千股跌停，创造很多股市奇观，至今，大盘都还难以稳定下来，达摩克利斯之剑仍高悬，而每天，市场正反两面的声音充斥于耳，我们应如何看待和处置呢？

当前中国经济下滑，大家都有切身体会，从更宏观的角度来看，未来相当长一段时间内，中国经济存在很多问题，一是自身升级换代转型艰难；二是国际环境压力增大。我们看到政府做了很多布置安排，城镇化建设、互联网+、中国制造 2025、大众创业万众创新……政府是真的急了，但这并不是发一个政策文件，下面就立马行动转变过来了的，还需要相当长时间的消化吸收，才能慢慢改变的；国际社会动荡不安，经济复苏乏力，美国加息蠢蠢欲动严重危及世界经济，欧盟深陷经济泥潭和难民危机中，中东叙利亚混战，东北亚和南海局势紧张，可以说当前很难找到值得世界安慰的消息。

我们感受到工厂倒闭商场关门不断发

生，消费萧条，外界却还认为当前中国的经济相对来说，还算是好的，可想而知其他国家会是一个怎样的状态呢，在大的经济环境恶化形势下，各行业又会有多么欣喜的发展势头呢？

或许一时局部某些行业会有复苏的假象，让人有点期待和兴奋，如北上广深最近房价又开始猛涨，大宗商品、铁矿石价格反弹，但你能相信它的持续性吗，相应板块涨两天不是又跌下去了吗？

人是有思维、有情绪的动物，思维和情绪很多时候是相矛盾的，不协调的，现在的投资者其实是知道当前中国经济不好的，他们比以往任何时候都更关心中国经济的，但当市场偶遇某种行业利好让沪指大涨时，却会产生“一阳改三观”的妄想，因为沪指跌了这么多，万一就此反转了呢，不参与进去，不是在底部踏空吗，投资者总不想放过任何抢反弹的机会！

现在资讯传播那么发达、迅速，随时随地的微信，手机委托又是那么方便，一旦决定立马操作。这样对信息的辨别就显得特别重要。

而每天对市场的看法，永远存在两种极端的看法，要么鼓吹千点反弹马上展开；要么拉响警报断崖式的下跌即将到来！每天市场有各种理由表述对立的观点，唱多的代表人物有李大霄，唱空的代表是任泽平，你信谁？

在今天的两会上，政府工作报告没再提及注册制，这又意味着什么？是不是暂时放股市一马呢，市场有各种解读，让股市休养生息的声音显得更多一些。

面对以上种种，作为一般投资者又该如何处置呢？

笔者认为，投资者最需要搞清楚的是自己属于什么类型的投资者，如是稳健谨慎型的，可以看长远一点，暂时远离当前股市，在股市没有趋势性的上涨前，都别入场！一时的波段操作都要忍痛放弃，什么时候进场呢，需要看到中国大部分经济数据持续好转了、各行业复苏的消息不断了、业绩报表大部分企业盈利持续增长了、融资余额和成交量不断放大了、赚钱效应明显了，那时，你基本上才可以回到市场中来；如投资者是激进风险型的，表明你能够承受较大风险，当前形势下，

豪仲(上海)投资

重点关注高端制造业，矿山、农业、旅游、在建工程、地产、医药能源，消费现代服务等领域的投资合作业务，诚招驻地商务代表，正式录用待遇优厚。

联系人:15800905727宋经理

邮箱:1750698629@qq.com