

勤劳的作用

曾国藩是晚清重臣,不但官居显位,政声清廉,而且带领湘军平定了太平天国,深得咸丰皇帝信任。你可能要说了,曾国藩以一介文墨书生制备武功,并能力挽狂澜于大厦将倾,此人一定天资聪颖,智谋过人。错、错、错!曾国藩非但不聪明,甚至有点愚笨。有个故事是这样讲的:曾国藩读书非常用功,一天晚上,他背诵一首诗,背了好久还没背下来。这时候,从房梁上跳下一个人,气喘吁吁地说,就这脑袋还读书呢,赶紧老实地种地得了,我都背下来了。说完那人就流利地背了一遍,然后扬长而去。可以想见曾国藩的智商几何。

那么,这样一个资质平常的人是怎样成为国之栋梁的呢?晚清政府无钱,组建湘军对抗太平天国这件事,没有粮饷,没有兵源,最主要的是曾国藩一介文弱书生,根本不懂军事指挥,这在一般人看来完全不可能做成的事,居然被曾国藩做成了。跟太平军作战,太平军首领杨秀清、石达开等人都是久经沙场的宿将,曾国藩跟人相比,实战经验相差甚远,所以一开始,湘军节节败退,曾国藩差点投湖自尽;但却没有被打败,居然在一次失败中总结出一套作战经验,并且逐渐扩大起来。

曾国藩最终战胜太平天国,使用的是一套“硬碰硬,打呆仗”的战术。因为湘军实力弱,正面交锋,根本不是太平军的对手,所以曾国藩就以保存实力为主。每到一处,先把城墙筑牢,护城壕挖得又宽又深。太平军灵活机动的打法,对湘军就像老虎拍苍蝇——一劳永逸。这种办法逐渐消耗掉太平军的实力。曾国藩就用这种看起来粗笨的办法,居然打败了不可一世的太平军。

总结一下曾国藩的胜利,我们能得到哪些收获呢?首先,他颠覆了我们对成功者的认知。传统意识中,认为天资聪颖是成功的前提。曾国藩的例子告诉我们——勤能补拙。事实上,那些有大作为的人,哪个都不是因为单纯的聪明而成功的。胡适曾经说过:“这个世界上最不缺的就是聪明人,但能踏踏实实做事的人却很少,所以只有很少的人成功。”美国人非常明白这个道理,所以他们从来不夸奖孩子聪明,而是称赞孩子很努力。这是在帮助孩子建立一个世界观——努力的人值得尊重和爱戴。

其次,他使我们明白:失败并不可怕,关键是从失败中总结经验,不断学习,强大自己。中国人有“成王败寇”的说法,所以绝大多数人是承受不起失败的,尤其在战场上。我们却忽略了另外一句话——胜败乃兵家常事。拿破仑看到人家孩子优秀,可羡慕了!我问她为什么,她说感觉自己活得好失败,这是我们许许多多家长的心理,无法接受孩子的平常,又不知道怎样才能使孩子更突出,就在那纠结。看看曾国藩能给你怎样的启迪?

第三,客观认识自己。既不高估自己的能力,也不妄自卑薄。而是审时度势,发挥自己的长处,一步一步的稳扎稳打。湘军稳住了局势以后,曾国藩逐渐反败为胜,开始一点点收复失地。每收复一座城池,他就指挥兵士把城墙筑牢,护城河挖深。为此,耽误了许多时间。但是对巩固战果、获取更长远的胜利奠定了牢固的基础。

曾国藩的精神可以运用到化验工作中。曹雪芹披阅十载,增删五次才写成了百科全书《红楼梦》;蒲松龄请百姓喝茶,故事慢慢积累素材花了一生才写了深刻而吸引人的《聊斋志异》;排制《西游记》过程中,小龄童近视六百度,为了“火眼金睛”他请来了梅兰芳老师,自己苦练眼神;1.看日出练固定;2.看乒乓球练灵活;3.看香火练聚光。现在多数人心急,大家都希望能用最少的时间得到好的成就,但实际上这是不可能的。想要未来的路更宽更远,只有踏踏实实地打好基础。楼房越高,地基需要越深。只图多快好省,势必造成豆腐渣工程,有个风吹草动就不堪一击。今天偷懒以后得加倍弥补。不如在日常工作的时候,不图快,不图省劲,省事儿,不图眼前利益,而是着眼于长远发展,扎扎实实地做好化验基本功,比如踏实求知的态度、勤于思考的习惯,这些东西看不见摸不着,但它就是毛竹出土之前那三年扎根的过程,根须发达了,吸收营养的能力自然就强,速度也快,后期生长自然根深叶茂。慢工出巧匠,不聪明不要紧,认真走好每一步,相信天道酬勤。化验工作是平淡,但多少工匠都是几十年如一日的做着枯燥的工作,任何工作做到极致都有成就,踏实做事就行。(金属质计部 罗欢)

感恩的心

“月有阴晴圆缺,人有悲欢离合。”月亮圆缺是自然规律,人生的旅途同样充满崎岖和坎坷,为此,有人满是牢骚,有人终日烦恼。我们为何不抱着一种感恩的心去对待呢?月亮即使缺也依然皎洁,人生即使有憾也依然美丽。我们感恩大自然给予了我们这些挫折与失败,因为它让我们积累了许多战胜困难的宝贵经验。我们感恩为我们提供就业机会的企业,感恩帮助关心和爱护我们的人们。德晟公司已有10年的发展历程,真是艰苦的10年,接受挑战的10年,奋斗的10年。我们看到了一个辉煌的德晟,难道为了这些不值得我们感恩吗?感恩那些在平凡的岗位上默默奉献、任劳任怨创出佳绩的员工;感恩那些同我们一起艰苦奋斗的领导,是他们夜以继日带领我们创建了一个卓越的德晟,给了我们展示自己的机会。我们感恩那些信任我们的领导,是他们给我们自信,使我们在工作中有被重视的感觉,为了这份信任更努力地去回报。同样,我们感恩那些批评过我们的领导,批评说明我们还有不足之处。有缺



认真走好每一段路

前言:不要让自己沉睡不醒,多给自己一点反省自己的时间,时间过的很快,再不反省就老了。来到德晟集团已然一年时间了。用“时间像白驹过隙”来表达这一年的历程,恰到好处。当我和同事说起在德晟时间过的很快的时候,七年工龄的同事说,这七年就是一眨眼的功夫。有人说当你觉得时间过的很快的时候,说明你过的充实,确实,这个地方让人很充实,来不及抱怨繁忙。这一年,是忙碌的一年,更是有所收获的一年,我更清楚了自己的不足和缺点,也更清楚以后应该怎么做。经过一年的工作锻炼,我想写下对这一年以来的认识。

别抱怨自己的收入太少。首先,我们应该对自己有一个很清醒的认识,我们的能力是否可以担当更多职责?我所说的能力包含:学历学识、技术技能、管理艺术、为人处事智慧、坚持做事的毅力。当我们现在还在抱怨的时候,想一想除了目前的本职工作,我还能做什么?就连能否做好目前的本职工作是不是也应该认真思考?我们有没有掌握精湛的技术技能、有没有高人一等的学历学识、有没有高素质的职业素养、有没有像别人一如既往地工作热情?也许“踏实努力”才应该是我们树立的正确观念。

别抱怨自己做的比别人多。数学告诉我们每天比别人多做一点就会有大不同,(1.01³⁶⁵=37.8, 0.09³⁶⁵=0.03), (1.02³⁶⁵=137.7, 0.08³⁶⁵=0.0006) 如果



爱在春天

狂风肆虐,沙土飞扬。多少年来,腾格里沙漠,被首都人民坚定地认为是沙尘暴之源。与腾格里沙漠隔黄河相望的另一片天地,而今正在经济高质量发展的大潮中被重新改造,重新唤醒。建设者们给自己取了一个名字,叫“广拓”。听说这个名字,就能体会到这里的辽阔和艰辛了。但是建设者们认为,广,是格局,有着囊括四海的宏大气势和胸怀;拓,为精神,有着励精图治的艰苦奋斗和志气。

环境的恶劣在有志者面前从来就不算什么,创新创造、精品迭出才是大家的共同追求。较之于灯红酒绿的繁华都市,这里很长时间以来既没水也没电。当城市里的人们尽情享受现代文明带来的丰富多彩的时候,这里的建设者们同样是青春焕发,他们疲惫地倒身于简陋而沙土弥漫的帐篷里,迎接新一天同样灿烂的阳光。

现在,当你驾车或者乘车路过110国道,大约有五公里的路途能够看到建设者们汗水铸就的一大片建筑,这足以让疲沓的眼神突然一亮——对,这就是广拓蒙古西公司。

建设初期,我们并不想搞什么创举。但是,万头优质肉牛的养殖规模,可能不由自主主真的就成为了创举。第一个基地就是沙尘暴源头之畔的繁育基地。如果只是用毅力、耐力、坚持、吃苦、艰苦等字眼来给建设者们画像,就太缺乏生机和活力了,因为在这里,更多的是创造、奋发和追梦!

点意味着我们需要进一步完善,有不足之处我们就改进,做到爱岗敬业,真诚地为自己的本职工作尽力。

人活在世上不可能事事尽如人意,遇到困难和烦心的事,就需要自己去化解,积极乐观的态度是解决和战胜任何困难的第一步。好的心情在于自己培养和平衡。如果我们早上醒来感到自己今天缺点儿什么,感到自己还需要更加完美,感到自己还有追求,是一种多么值得高兴、值得感恩的事情。上天对每个人都是公平的,他在关上一扇门的同时,必定会打开一扇窗,所以不要认为社会对我们不公平,不要抱怨命运和我们作对,而应该感谢这一切,它让我们的人生更精彩,让我们短暂的人生旅途更有意义。让我们怀着感恩的心对待今天发生的一切,用宽阔的胸襟包容和理解日常生活中有些难以忍受的事情,把“我”字看小一些,让“人”字方正一些,生活中便处处充满温馨动人的故事。

感恩是一种心境,是一种感悟!(焦化保洁 高花)



等式一告诉我们,我们积跬以至千里,积习以致深渊,那么等式二告诉我们,只比你努力一点的人,其实已经甩你很远了。事实就是这样,多做一点,总比少做一点好,能多做一点,说明我们还有用。多带给别人一点正能量。做一个带着阳光的人,充满正能量,把好的东西分享给身边的人,给他们好的建议,好的故事。小学的时候老师就说“生活就是一面镜子,你对它笑,它对你笑”,现在深有体会,你充满正能量,把所有的事都往好处想,好的事物就会向你走来;心里充满阴暗,大家会远离你,好的事物也会抛弃你。正直的去做人、干事才光明磊落更心安理得。

多去学习多去积累。多给自己一点时间去学习,学习别人优秀的地方,多去看书增长学识,多去实践增长见识,多去锻炼磨练意志。只有不断的摒弃自己根深蒂固的陋习,才能长久的成长,成熟和成长与年龄无关,每一次成长都是经历磨练造就的,都是在每件事当中领悟的。所以多学习,谦虚的学习,知识面前,我们永远都是小学生。

时至今日,常有懈怠,亦常自省。鉴于实干,亦有所得。言轻力微,需磨砺,需思索,需实践,需饱学,需持恒,可常有所得。时长路久,切浮于事物,踏实努力是为根。今所悟,源自省,力不足,常于学。(广拓牧业 方辰)



不只第一个基地,第二个、第三个功能各异、模式多元的基地正在建设者们的汗水中逐步形成。挺进红庆河,开发赛乌苏,进军木肯泽,规划黄河畔。如此大规模的养殖项目,必然需要让数十万乃至上百万亩的荒原成为草木繁盛之地。而找到这样地域广大、人烟稀少的地方,并且把这样的一方水土改造成成为养育一方人的资源,绝不是一件简单的事情。自然条件恶劣、立地条件艰苦,考验改造者的不单单是耐心,更是坚持、创新和不知疲倦的长期劳动。

但是,为了大地的丰收,拓荒奋进的先行者们早已风餐露宿在大漠深处了。看,他们爬在黄沙滩,耳边风潇潇,头顶沙漫漫,眼前红黄蓝……,广拓的一张张蓝图就是这样绘就;第一批先行者走进农家院,耐心送温暖,潜心做调研,真诚换真心。在广拓人心中,一切都算不了什么,只有成功二字份量最重。

此刻,“大师”们或在狂风怒号中现场指挥,或在中军大帐中运筹帷幄。孙兆元董事长、杜林祥书记手握“令箭”,高举“令旗”,排兵布阵,指点江山。

一年之计在于春,对于广拓来讲,抓住了春天,就抓住了四季;对于拥有梦想的创业者来讲,创业奋发才是人生的春天。

眼下的北方,春意正浓。播爱在春天,才能收获在秋天。爱在春天,情在心中。(广拓牧业 付永成)

弘扬劳模精神 争当时代先锋

德晟集團報

主办:中共内蒙古德晟集团委员会 协办:德晟金属制品有限公司工会

主编:杜林祥 副主编:杭玉堂 总第12期 2019年05月01日(内部交流 免费赠阅)

逐梦前行谋发展,德晟股改谱新篇 洗煤公司成功召开参股员工动员大会

2019年4月9日,德晟洗煤公司隆重召开参股员工动员大会。出席会议的有公司全体领导班子以及169名首批参股员工。集团代表应邀参加了会议。

会议中,洗煤公司总经理杨才首先做了振奋人心的动员报告,报告认真分析了德晟洗煤公司的平台优势、资金实力优势、完整产业链优势等七大优势,以及供应、销售、市场、生产和管理这五大利润增长点,并号召首批股东转变思想观念,转变工作作风,由“要我干”变为“我要干”,充分发挥主人翁精神和模范带头作用,发挥169双眼睛的监督作用,本着对公司、对参股员工负责的态度,同心同德、真抓实干,为全面完成集团下达的各项任务指标而努力奋斗!

股份制改革后,洗煤公司成立了参股人员监督考评管理委员会。会上讨论通过了监委会人员名单、《参股员工考评办法》和《员工股权管

理制度》。公司领导班子成员、部分部门负责人作了表态发言。供应部长张继军讲话风趣幽默,他说,自己最大的客户是洗煤公司的每一位员工,德晟集团是一个大家庭,股改就是为了让每一位员工能有更高的收益,过上富裕、幸福的生活,大家齐心协力为了共同的事业去努力奋斗!讲到最后,张继军部长动员全体参股员工起立呐喊:德晟是我家,分红靠大家!将会议气氛推向了高潮。

洗煤公司首批次入股的职工人数为169人,占总职工人数的三分之一。会后,所有入股员工表示今后要更加努力的为公司、为自己工作,要像热爱家庭一样热爱德晟这个集体。未入股的员工表示要努力工作,争取早日成为股东,登上德晟集团这艘前进的航母。(洗煤综合部 杨业成)

广拓牧业公司召开肉牛养殖基地建设方案专家论证会

内蒙古农业大学专家小组成员、伊金霍洛旗相关单位负责人、广拓牧业公司红庆河镇项目组成员参加了会议。集团党委书记、广拓牧业总经理杜林祥主持会议。

本次专家论证会原则上认可同意了牧业公司《红庆河镇安格斯肉牛繁育基地建设及经营方案》,

4月21日,广拓牧业股份有限公司邀请内蒙古农业大学专家在伊金霍洛旗红庆河镇召开《红庆河镇安格斯肉牛繁育基地建设及经营方案》专家论证会。

内蒙古农业大学乡村振兴研究院副院长刘景辉、红庆河镇党委书记杨树伟、集团董事长孙兆元出席会议。

德晟金属公司企业知识产权贯标工作启动

拉开帷幕。启动会上,集团副总裁、公司总经理张晓军发表了致辞,对贯标前期准备工作表示肯定,并对后期工作安排做出了指示。在德晟金属公司与内蒙古欣祥瑞知识产权代理有限公司的共同见证下,会议圆满完成了全部议程。

企业知识产权贯标工作的推进将积极促进公司完善经营管理制度,对于提升德晟金属产品附加值,加快新产品研发和工艺技术创新水平及增强风险防范意识具有重要作用。总经理张晓军表示,企业知识产权管



内蒙古广拓农牧业股份有限公司红庆河镇肉牛养殖基地建设方案专家论证会

理体系是公司发展的导师,指引企业健康持续发展;同时企业知识产权管理体系还是公司的一面镜子,可以避免知识产权纠纷;企业知识产权管理体系还是尺子,有了尺子才知道各项产品指标是否达标合格。公司对欣祥瑞产权代理有限公司的进驻表示欢迎,双方将立足德晟金属实际,制定出更多接地气,且符合公司发展规划的管理模式和管理体系,公司也将大力支持贯标工作的落实与推进,为德晟金属实现规范化管理奠定基础。(金属综合部 万东平)



2019年3月22日,乌海市工信和科技局局长魏根煥一行到焦化公司考察调研。魏局长一行主要了解企业目前存在的困难和问题,以及需要本部门解决或协助解决的问题。张继光总经理就焦化公司当前需要政府部门给予帮助和解决的事项进行了汇报,并介绍了公司正在新建的干熄焦项目。

听取汇报后,魏根煥局长就我公司提出的问题给与了积极答复,同时肯定了我公司近年来在环保改造、节能减排、利税和解决就业方面所做出的贡献。(焦化综合部 郝磊)

焦化公司参加区春季项目集中开工仪式



4月2日上午,乌海市海勃湾区2019年春季项目集中开工仪式在宜和老年公寓扩建项目场址举行,市委书记万均、市委副书记、市长高世红等有关领导出席开工仪式并为项目开工剪彩。我公司干熄焦及配套20MW余热发电项目是其中之一,公司总经理张继光参加仪式,并对干熄焦及配套20MW余热发电项目作了介绍发言。(焦化综合部 李芳)

同时对《方案》中的饲养方式、草原补播草种搭配、划区轮牧方式、培训方案、社会效益、设施建设等进行了深入研究探讨并提出了可行性建议。

通过召开本次专家论证会,进一步推动了红庆河镇肉牛养殖建设项目进程,丰富了项目整体规划设计内容,对项目细节做了详细论证和完善提高,增强了《红庆河镇安格斯肉牛繁育基地建设及经营方案》的可行性、科学性,为下一步深入开展项目打下了坚实基础。

(广拓牧业 方辰)

温馨之情构建和谐企业 和谐之音谱写崭新篇章 德晟晟越洗煤有限公司召开三届二次职工(会员)代表大会



2019年4月9日,乌海德晟晟越洗煤有限公司三届二次职工(会员)代表大会在二车间办公楼四楼会议室隆重召开。50位职工代表及14名列席人员出席了会议,海勃湾区总工会常务副主席樊凤斌、海勃湾园区管委会工会副主席李学刚、集团代表参加了会议,各兄弟公司工会主席应邀出席了本次会议。

大会在雄壮的国歌声中拉开帷幕。公司总经理杨才作了题为《坚定发展信念 关注企业民生 激发奋进力量》的工作报告。报告对2018年工作成绩进行了实事求是的总结,指出了我们工作中存在的主要问题,客观分析了企业当前所面临的宏观经济形势,明确提出了2019年的工作重点、目标和任务。随后工会主席闫凤波做了工会工作报告,总结了2018年度工会所取得的成绩,并对2019年工会工作做了安排。经审委委员刘进园做了经费审查报告。

在会上代表们立足公司实际,积极参政议政,认真审议了会上所做的三个报告及《2019年部门考评方案》、《2019年供应、销售部门费用核算方案》。随后,审议通过了《集体合同履行监督检查小组人员名单及监督检查办法》,总经理杨才与工会主席闫凤波签订了2019年的《集体合同》、《工资专项集体合同》。

海勃湾区总工会常务副主席樊凤斌、集团代表分别致辞,对我公司的工会工作给予充分肯定,并对做好今后的工会工作提出希望和要求。

职代会后,为了庆祝建国70周年和我公司“两会”胜利召开,上演了一场由员工自编自演的文艺晚会,主题为“逐梦前行谋发展,德晟股改谱新篇”。晚会在开场舞《花开盛世》中来开帷幕,财务部小合唱《明天会更好》唱出了对明天的畅想;一车间质计部的舞蹈《舞动青春》跳出了青春的旋律;综合部诗朗诵《读中国》赞美了对祖国的热爱;二车间喜剧小品《应试》演的活灵活现,让台下观众捧腹大笑,最后行政人员合唱《我和我的祖国》将晚会推向高潮,台上台下高歌齐唱。整场晚会形式多样,精彩纷呈,掌声不断,高潮迭起,充分展示了洗煤职工的风采,弘扬了德晟企业文化。

职代会的召开使大家进一步统一了思想,坚定了信心,明确了任务。今后洗煤公司将不断提高执行力,以饱满的工作热情和奋发有为的进取精神,为实现集团既定目标和员工利益而努力奋斗!

(洗煤综合部 闫凤波)

百万凯斯拖拉机 不负春光与春雨



大地春回,万物复苏。在红庆河1000平方公里广阔的大地上,到处是一派春耕备耕的热闹景象;16万亩平坦肥沃的良田上,农耕劳作已然成为最美的景色。

春耕备耕忙,好雨正当时。4月20日,在拿到土地经营权证的第二天,德晟集团全资子公司广拓农牧业安格斯肉牛养殖繁育项目饲料基地开犁播种,标志着位于红庆河镇的安格斯肉牛养殖项目从流转整合土地阶段进入了落地实施阶段。为做好春耕备耕工作,德晟集团购置了凯斯纽荷兰工业集团生产制造的凯斯Puma2304拖拉机,价值100余万元。

红庆河镇以土地确权颁证为契机,加强土地整合流转和招商引资工作,以德晟安格斯肉牛养殖和蒙泰乌驴养殖项目建设为载体,预期年内实现30万亩耕地和草牧场流转。以土地流转进一步放活土地经营权,进一步释放农村生产力,实现农牧业规模化、高效化、现代化。

(图文摘自公众号“红庆河发布”)

党工工作会议部署



4月4日下午,集团召开2019年党工工作会议。参加会议的有集团党委书记杜林祥、金属公司党委书记杭玉堂、各党支部书记、各公司工会主席、集团党工成员、优秀通讯员等。会上安排部署了2019年党工工作,表彰奖励了宣传思想工作先进单位和优秀通讯员,并强调了2019年宣传思想工作和企业文化建设事宜。

(焦化综合部 范玉环)

中国共产党章程

(中国共产党第十九次全国代表大会部分修改,2017年10月24日通过)

(接上期)

党的中央和地方各级委员会可以派出代表机关。

第十四条 党的中央和省、自治区、直辖市委员会实行巡视制度,在一届任期内,对所管理的地方、部门、企事业单位党组织实现巡视全覆盖。

中央有关部委和国家机关部门党组(党委)根据工作需要,开展巡视工作。

党的市(地、州、盟)和县(市、区、旗)委员会建立巡察制度。

(下转中缝)

金属制品有限公司举办第六届青工技能大赛



为期两天的内蒙古德晟金属制品有限公司第六届青工技能大赛于4月20日在质计部正式落下帷幕。本次技能大赛由公司党工部和质计部共同举办,本次参赛人员有21人,比赛项目为硅锰合金中锰含量的测定。经过两天激烈地角逐,王彩霞获得第一名,戚改兰、卢慧慧获得第二名,高秀芳、罗欢、王燕获得第三名,王巧萍获得“能力卓越奖”的荣誉称号。

在比赛现场,比赛选手各个神情专注、细致严谨、

解读“两会”精神

3月26日,蒙西园区管委会举办了2019年第一次“学习大讲堂”课程,金属公司党委共派出15名党员和积极分子参加了此次课程的学习。

“两会”精神解读主要以习近平同志参加内蒙古代表团审议时的讲话为主线,系统的、全面的解读了“两会”精神。通过授课,党员干部从思想上提高了对党的认识,深刻理解和掌握了新时代习近平治国理政的战略方案和对内蒙古发展提出的新要求。希望广大党员、干部、积极分子认真学习体会“两会”精神,提高自我、加强自我,充分发扬艰苦奋斗精神,发扬“蒙古马”精神,不忘初心,砥砺前行。

(金属党工部 刘丽)

规范操作,以饱满的竞赛热情和最佳的竞技状态全身心地投入到比赛中,充分展现了金属公司质计部青年职工的工匠风采。比赛结束后,各参赛选手结合比赛成绩,对自身专业存在的薄弱点进行了认真分析和评估,在以后的工作学习中将继续加强专业能力建设,不断完善自我,超越自我。

通过技能比武,以赛促学,在青年职工群体中营造比、学、赶、帮、超的良好氛围,激发广大青年职工学技术、练本领的热情,提升广大青年职工的技能水平。同时,也为公司发现人才、培养人才提供了平台,为公司稳固健康发展作出新的贡献。

(金属党工部 刘丽)



中国共产党章程

(中国共产党第十九次全国代表大会部分修改,2017年10月24日通过)

(接上期)

党的中央和地方各级委员会可以派出代表机关。

第十四条 党的中央和省、自治区、直辖市委员会实行巡视制度,在一届任期内,对所管理的地方、部门、企事业单位党组织实现巡视全覆盖。

中央有关部委和国家机关部门党组(党委)根据工作需要,开展巡视工作。

党的市(地、州、盟)和县(市、区、旗)委员会建立巡察制度。

(下转中缝)

(上接第2版)

党的各级组织的报刊和其他宣传工具,必须宣传党的路线、方针、政策和决议。

第十七条 党组织讨论决定问题,必须执行少数服从多数的原则。决定重要问题,要进行表决。对于少数人的不同意见,应当认真考虑。如对重要问题发生争论,双方人数接近,除了在紧急情况下必须按多数意见执行外,应当暂缓作出决定,进一步调查研究,交换意见,下次再表决;在特殊情况下,也可将争论情况向上级组织报告,请求裁决。

党员个人代表党组织发表重要主张,如果超出党组织已有决定的范围,必须提交所在的党组织讨论决定,或向上级党组织请示。任何党员不论职务高低,都不能个人决定重大问题;如遇紧急情况,必须由个人作出决定时,事后要迅速向党组织报告。不允许任何领导人实行个人专断和把个人凌驾于组织之上。

第十八条 党的中央、地方和基层组织,都必须重视党的建设,经常讨论和检查党的宣传工作、教育工作、组织工作、纪律检查工作、群众工作、统一战线工作等,注意研究党内的思想政治状况。

第三章 党的中央组织

第十九条 党的全国代表大会每五年举行一次,由中央委员会召集。中央委员会认为有必要,或者有三分之一以上的省一级组织提出要求,全国代表大会可以提前举行;如无非常情况,不得延期举行。

全国代表大会代表的名额和选举办法,由中央委员会决定。

第二十条 党的全国代表大会的职权是:

(一)听取和审查中央委员会的报告;

(二)审查中央纪律检查委员会的报告;

(三)讨论并决定党的重大问题;

(四)修改党的章程;

(五)选举中央委员会;

(六)选举中央纪律检查委员会。

(未完待续)

在参股员工动员大会上的讲话

洗煤公司总经理 杨才

(2019年4月9日)



给力,把握住机会,我们的利润就能马上体现出来。

四、我们的完整产业链优势

完整产业链的优势体现在哪里呢?

1.体现在市场信息方面:我们的产业体系是从煤到钢,我们通过钢材价格走势就能判断出焦炭价格走势,也能判断出煤的价格走势,这些产品的市场信息我们集团完全有能力在第一时间捕捉到。俗话说:早知三日事,富贵一千年。这就是完整产业链带来的信息优势。

2.体现在上下游产业蓄水池功能:我们的上游是德晟矿业公司,煤矿就是我们的蓄水池,我们可以以矿业公司为依托,当外面的煤有利可图时我们才调,无利时我们消化内部的煤。我们的下游是德晟煤焦化和钢厂,焦化厂和钢厂就是我们的蓄水池。当向外销售觉得无利可图时,我们内销,有利时大量向外销售。

一季度尤其是过完年,别人家基本没煤,唯独我们企业库存原煤不低于30万吨,这主要归功于我们矿业公司这个蓄水池给我们大量供煤。3月份,当精煤价格高位时,我们向外销售27万吨精煤,使焦化厂这个蓄水池的库存降到低位几千吨。4月份,精煤价格下滑不好销售,我们在给焦化补库,上游矿业的原煤在高位时大量被洗煤厂消化。

五、我们的生产经营管理方面的优势

德晟洗煤从建厂至今整整10个年头,这些年我们积累了丰富的管理经验和生产经验,有一套成熟的德晟模式、管理制度和考核评价体系,员工队伍也较稳定,各类数据档案比较完善。比如不同矿区、不同煤种的煤质特点建有完整信息档案;不同种类产品的供销网络,建有完整的客户档案;各项费用的控制指标有完整的考核依据;同时我们还建立了人力资源信息库。可以这样讲,我们对于市场把控和生产工艺流程的关键节点和管控点有较成熟的经验。

2018年我们在刚招了好多新员工的条件下,仅用了一个星期的时间,使停产三年的美方洗煤厂生产恢复正常,以上这些都是成熟企业的优势所在。

六、我们的环保及社会资源优势

今天,安全环保工作可以说是企业生存的一条红线,我们德晟洗煤顺应形势,在2017年率先投资1.2亿元建了12座环保筒仓。同时,我们企业也办了用地手续。这为我们洗煤公司的持久生存奠定了坚实的基础。2018年6月,全国环保督查回头看,我们德晟洗煤满负荷生产,分享到了环保带来的红利。这一时期,周边的洗煤企业大部分处于停产半停产状态,都到我们企业调煤。下一步,我们充分利用环保筒仓的优势,利用好我们的场地,在配煤上做足文章。

七、我们的德晟品牌优势

“德晟”就是我们德晟洗煤的名片。品牌就是无形资产,就是效益。品牌靠过硬的产品质量和优质的服务来保障。“让客户对德晟放心”是我们的经营理念。通过10年的发展,我们德晟集团在社会上的知名度、美誉度非常高,在业界树立了良好的口碑。正因为如此,中铝集团、神宁集团、神华乌海能源等大型国企和我们建立了长期协作关系,享受优惠煤价待遇。我们也和宏阳焦化、徐州东方等民企建立了长期协作关系,每月供应精煤12万吨。2018年11月,我们成功举办了客户联谊会座谈会,共邀89家客户参加,盛况空前,现场意向签约约8亿元。我再给大家说一组数据,截止目前,在原煤供不应求的情况下,我们赊购原煤近亿元,其中蒙煤现在变为500万一结。我们由被动变为主动,这是客户对德晟的高度信任,这也是德晟品牌的体现。

刚才我从七个方面介绍了德晟洗煤的优势,下面我就如何发挥优势,在常规管理的基础上,从哪些方面还能进一步提升我们的利润空间,谈谈我的看法。

我们洗煤公司的经营方略是“控两头、抓中间”,即:管控好供应端、销售端,主抓生产。洗煤公司最大的特点是量大,每年供销进出量1400万吨。我们要充分利用“量大”的特点做好文章,打好规模牌,算好精细账,提升我们的利润空间。

1.向供应要效益

洗煤公司最大的成本就是购买原煤,在总体成本中,原煤占96%。我们两厂的目标量是800万吨,如果购买原煤时,平均每吨能降10元,那就是有8000万的利润空间,有可能实现吗?我认为,这是完全有可能实现的。

同一车煤,化验两次误差5个浮沉是很平常的,一个浮沉10元计算,也就是有50元的空间。可以这样说,300元/吨也不一定就便宜,350元/吨也不一定就贵,就看供应怎么操作和谈判艺术了。有一个理念,就是要认真做好每一单。

我们再以长途运输这一块来说,我们每年购进二八口岸蒙煤50万吨,神宁煤100万吨,策克口岸蒙煤80万吨、神煤、甘肅煤10万吨。根据这几年的数据分析,煤价变化不大,运费却大有文章可做。策克煤最低运价120元/吨,最高峰时240元/吨;二八口岸蒙煤运价最低时110元/吨,最高时160元/吨;宁煤运价低时40元/吨,高时70元/吨。今年我们还要开辟酒钢、西钢等长途市场。所

以,如何在长途运输方面提升我们的利润空间,也是摆在供、销部门的一个课题。

还有,在不影响品牌声誉和价格的前提下,供应端采取后付款方式。因为资金量大,我们腾出资金可以预付,便宜买煤,也可以理财创收。这些都是我们的利润增长点。

2.向销售要效益

今年我们要在“定制”产品上做文章,提升“德晟品牌”创造效益。这就要求我们的销售人员,熟知客户的煤质要求,结合我们的选产产品,进行产后配。产后配,我们是有条件的,我们充分利用筒仓进行单选,然后进行配煤,这是重点工作之一。

3月份,我们尝试性的购买了科兆洗煤的螺精、浮精,和我们洗出的高灰中硫煤进行掺配,如果比例合适,效果很好,螺精每吨利润近百元。

销售部门还要打好“品牌”这张牌,在利用“品牌”上做文章。我们企业货源充足,洗选速度快,能保质保量按时交货,赢得了很好的口碑。就这一点,我们的产品,同质下可以在市场上多卖10块、8块。

3.向市场要效益

我们的供销人员要加强对市场调研,和矿业公司、焦化厂、钢厂建立畅通的沟通机制,把握好市场走向,充分利用好“矿业公司”和“焦化公司”这两个蓄水池。保持合理库存,控制好进货、出货的节奏,在市场涨跌过程中做好文章,创造效益。

3月份,我们洗煤公司就尝到把握市场带来的红利,两个厂单月实现利润5521万元。关于这一点,刚才我在讲完整产业链时已讲过,我就不多说了。总之我们把握的原则是:市场低点时,增加库存;市场高位时,降低库存。

4.向生产要效益

首先,配煤是生产的关键环节。我们在常规配煤的基础上,我认为,吨煤还有5-10元的利润空间。这就要求我们的配煤人员熟知煤的特性,熟知所有原煤的堆放,熟知客户需求产品的质量。根据入洗原煤的煤质来源、煤质,进行科学配比并记录,每天算好账,指导供应调煤。

同时,质计部门配合做好洗选产品的质量指标、场地堆放产品的质量指标、发运产品的质量指标、客户反馈产品的质量指标记录。配煤领导小组要认真开好配煤分析会并做好记录。

其次,做好维护、保养设备、修旧利废、技改等工作,同样能提升我们的利润空间。

我们的生产设备已运转了10年多,到了更换设备时期,我们只要在日常工作中心点检到位、保养到位、维护到位,能使设备正常运转。也是变相的提升利润。

年初,我们对离心机做了技改,更换为卧式离心机,通过试运行,精煤回收率提升了2个点,脱水效果明显,有效的降低了精煤的水分,解决了冬季精煤水分高的问题,提升了我们的利润空间。

5.向管理要效益

管理永无止境,2019年,我们要着手以下方面的管理,创造更大利润。

场地管理工作是管理的重中之重,一是要验好煤,把好关,不放过入场的每一车煤;二是发运产品时,对号入座,决不能错装一车煤;三是指导快速装卸;四是按生产要求做好配煤工作。

我们平均每天的进出车数是800车,数量4万吨,物流运输费之所以高居不下,就是耗在了“等”上。如果装卸快捷不误事,吨煤运费可降2元。这点大家不要质疑,因此,今年我们一定要控制好拉运车辆的数量,合理安排好装卸环节,我们的利润可提升1-2万元。

质计部门要守好我们的门户,在取样的及时性、准确性、代表性上下功夫,辅助好生产、供应、销售工作,做好这些工作,就等于提升我们的利润。

安环部要加强内部管理,协调好行管部门,力争不出安全事故,使企业能正常生产,就等于提升了我们的利润。财务部门结账账目需准确无误,合理安排资金的使用。尤其是承兑和现金使用,科学合理,及时为经营分析提供依据,做好这些,就能提升我们的利润。

综合部门应以人力资源档案入手,着力企业团队、文化建设,做好后勤保障,切实提高企业管理水平。监督、检查、考评等工作落实到位,当好总经理的参谋。做到这些,就能提升我们的利润。

以上,我用了较长时间讲了德晟洗煤的七大优势和五个利润增长点。要全面实现既定目标,我们还必须加强两个抓手,一是强化监督检查力度,完善考核评价系统。充分发挥我们169双眼睛的作用;二是强化执行力,让我们既定的目标全部落实到位。

同志们,2019年的任务指标已下达,工作思路已明确,让我们转变思想观念、转变工作作风,由要我干变为我要干,充分发挥主人翁精神,本着对参股金负责的态度,同心同德、真抓实干,部门间相互协作、相互督促,形成团队合力,为全面完成集团下达的各项任务指标,为大家多拿分红而努力奋斗。

谢谢大家!