

## 本期要目



- 国新联程集团与陕煤澄合矿业公司签订战略合作协议
- 赵麒麟调研指导高兴煤炭储备基地
- 中国煤炭经济研究会和四川省发改委一行到高兴储备煤基地施工现场考察指导工作
- 广元公司 2019 年煤炭经营纪实

# 国新联程信息

---

---

四川省国新联程物流集团公司办公室主办

---

---

总第 44 期  
2019  
第 9 期

## 目 录

### 行业资讯

- 1 全国重点电厂存煤创近新高 煤炭价格难上涨..... (1)

### 重点关注

- 2 国新联程集团与陕煤澄合矿业公司签订战略合作协议.... (2)
- 3 赵麒麟调研指导高兴煤炭储备基地..... (3)
- 4 中国煤炭经济研究会和四川省发改委一行到高兴储备煤基地施工现场考察指导工作..... (4)

### 经营纪实

- 5 迎难而上添措施 砥砺前行解困局——广元公司 2019 年煤炭经营纪实..... (5)
- 6 逆境突围 扭亏增效——环保公司逆境求生纪实报道..... (9)

### 基层动态

- 7 广西投资集团金融控股有限公司率队到国新联程资产公司交流工作..... (14)
- 8 世纪兆通公司无车承运人项目开启新征程..... (15)

### 工会动态

- 9 国新联程集团召开工会工作交流座谈会..... (16)

# 全国重点电厂存煤创近新高 煤炭价格难上涨

(来源: 中国煤炭网)

截止目前, 全国重点电厂合计存煤 9446 万吨, 存煤可用天数高达 27 天, 存煤数创 2015 年以来新高。11 月上中旬, 煤炭市场压力依然很大, 煤炭价格难有上涨机会。原因如下:

**1. 先进产能释放, 煤矿生产和铁路发运增加。**国庆过后, “三西” 安监、环保检查, 以及煤管票管理有所放松, 先进煤炭产能加快释放, 上游生产和发运量增加; 而铁路部门也顺势利导, 大秦、朔黄、蒙冀线发力, 加快外运, 弥补前期任务亏欠, 大量煤炭涌向电厂和港口; 主要发煤港口加强与矿路港航电各方联系, 加快煤炭发运, 下游存煤保持增加态势。

**2. 临近寒冬, 电厂增加拉运。**临近冬储, 下游电厂变集中拉运为均衡性拉运。为避免寒冬时节、煤价出现上涨, 铁路和港口运输过于拥挤, 用户纷纷在夏末秋初就开始提前拉煤、存煤, 将库存打到高位; 加之 10 月份, 电厂耗煤情况不理想, 调进普遍高于消耗。全国重点电厂存煤从 9 月 2 日的 8339 万吨, 增加至 10 月 15 日的 8980 万吨, 在 10 月 20 日升至 9000 万吨以上, 继续攀高; 整个九月份至今, 重点电厂存煤增加了 1100 万吨。

**3. 进口煤大幅增加。**在夏季七八月份, 我国进口煤大幅增加至 3200 万吨之后; 九月份, 属用煤淡季, 加之国家对限制进口

煤不严格，没有按配额限制进口，促使十月份，我国进口煤数量依然不低；尽管十月份进口煤数据未出，但笔者预计在 2800 万吨左右。今年，南方第三产业和居民生活用电增幅较大，耗煤保持一定水平。但由于电厂增加物美价廉的进口煤采购数量，造成自身存煤增加。国庆过后，非电行业开工率提高，水泥、化工的企业复工复产；但主要以采购印尼等国进口煤为主，对国内煤炭采购积极性不高，环渤海港口到港拉煤船舶稀少。

目前，很多电厂已经达到满库，存煤数量基本覆盖十一月上中旬，拉煤、存煤积极性减弱；将对进口煤和长协煤减少拉运量，煤炭市场将继续走淡，供大于求压力不小。受需求疲软影响，主产区煤矿继续下调坑口价，港口库存保持高位，下游还盘价格偏低，煤炭价格将继续受到压制。预计随着寒冬的到来，电厂日耗猛增，存煤数量会有所减少；11 月下旬，拉运积极性会有所提高。

## **重点关注**

# **国新联程集团与陕煤澄合矿业公司 签订战略合作协议**

2019 年 11 月 1 日，在国新联程集团总部 1113 会议室，举行了国新联程集团与陕煤澄合矿业公司战略合作签约仪式。

国新联程集团总经理、党委副书记赵麒麟出席签字仪式并致辞。希望双方发挥各自优势，开诚布公，共谋发展，携手共建长期稳定的战略合作伙伴关系，共同促进产业链健康发展。

陕煤澄合矿业公司财务总监、总会计师张崇涛介绍了澄合公司的基本情况，希望通过与国新联程的合作带动陕煤与四川的煤炭供需合作。

赵麒麟与张崇涛代表双方企业签署了《煤炭合作框架协议》

签约仪式由国新联程集团副总经理杨紫轩主持，陕煤澄合矿业销售分公司总经理同新立，双方相关负责人参加了签约仪式。

## 赵麒麟调研指导高兴煤炭储备基地

11月5日，集团公司总经理赵麒麟亲临华葢市高兴镇，到煤炭储备基地进行现场走访，广安公司董事长袁雁鸿、总经理助理王刚及项目部相关人员陪同介绍。

在调研过程中，赵麒麟冒着大雨、踩着稀泥，踏着现场施工车辆压过的痕迹，详细听取了关于基地项目土石方工程开工建设、项目设计、开工仪式筹备、补助资金申报进度及后期建设规划等方面的汇报，并仔细查看了现场施工的进展和状况。

赵麒麟在进一步强调高兴基地建设重要性的同时，对项目推进提出了四点要求：一是要加强做好与高兴货场项目的衔接，争取高兴站货场项目与本项目同步推进，确保项目完工后铁路运输渠道的畅通；二是要积极向国家发改委申报项目为国家级重点煤炭储备基地，并争取将项目纳入中央预算内煤炭储备设施设备补助的支持项目；三是要加大力度，做好项目融资等资金筹备工作，

保障项目建设资金需要；四是要加强安全规范教育，积极做好在施工建设中的施工环保、施工安全等措施，确保项目建设顺利完工。

袁雁鸿表示广安公司将严格按照指示，在后期工作中加强规划协调，加强沟通汇报，扎实有效的推动基地建设。

## **中国煤炭经济研究会和四川省发改委 一行到高兴储备煤基地施工现场 考察指导工作**

四川高兴煤炭储备基地施工现场，二十余台大型施工机械轰鸣来往，一片繁忙景象。近日，中国煤炭经济研究会理事长李昕、四川省发改委煤炭处处长邓伟等领导一行，来到基地现场开展为期一天的考察指导工作。集团公司副总经理杨紫轩、广安公司董事长袁雁鸿，以及华蓥市相关领导陪同了本次考察。

在考察中，考察组领导通过现场查看，观看展板、宣传资料，陪同有关领导对基地交通区位、资源获取、销售市场分步等的情况介绍，考察组领导对基地有了直观感受和较深了解。

考察结束后，在随后举行高兴煤炭储备基地项目推进会上，通过专题汇报和补充，陪同领导详细介绍了基地建设背景、政策支持、建设条件和项目优势等方面的情况，更进一步加深了来宾对基地了解。邓伟指出，高兴煤炭储备基地是四川煤炭保供体系

建设中重要的组成，得到了国家、省和地方发改支持，希望基地能为省内煤炭应急储备保供的均衡调度、平衡调度做贡献，争取国家层面的支持。

最后，李昕详细介绍了国家对煤炭应急保供体系建设的背景和政策导向，并指出：2017年以来，国家积极引导企业，通过储备企业的市场化运作，畅通自身资金、运输、资源和市场渠道，获得可持续发展和长期生存能力，承担起煤炭储备社会责任和义务。希望国新联程方面认真研究政策导向、通过申报国家级煤炭储备基地，争取国家对项目政策、资金等方面支持。

## **经营纪实**

# **迎难而上添措施 砥砺前行解困局 ——广元公司 2019 年煤炭经营纪实**

2019年，煤炭市场形势严峻，广元公司迎难而上，砥砺前行，添措施、解困局，基本实现业务稳定，截止3季度，创造净利润377.47万元，实现营业收入13.99亿元，销售煤炭157.30万吨，保持了稳健的发展态势。

**一、抓基础，强销售。**在2018年取得优异的经营业绩后，广元公司正满怀信心冲击2019年目标任务。然而计划赶不上变化，年初煤炭形势就急转直下，精煤用户集体减量压价，造成供应商库存积压，特别是广旺煤库存高压，若不能及时去库存，广

旺生产矿井将被迫停产，必然影响广旺生产经营和矿区和谐稳定，也必然会对煤炭销售体制产生负面影响，形势对公司极为不利。公司高度认识到必须开发新用户，提高应对市场风险的能力，只有稳定销售平台，公司才能实现持续稳健高质量发展。为此，公司积极寻求途径，拓展外部市场，在川煤营销公司的帮助下，公司顺利开拓了云南精煤市场，增加 3 家精煤用户，拓宽了精煤销售渠道，使精煤销售操作空间增大，在有效解决库存积压的同时，为公司在精煤销售谈判中增加了砝码，为全年精煤销售稳定可控创造了条件。

**二、抓合作，拓市场。**公司经过 2 年左右时间的发展，通过代理销售广旺煤、整合销售本地煤，本区域煤炭经营已经达到峰值，继续发展的空间和潜力已非常小，公司清醒地认识到煤炭板块未来发展的关键在于省外煤，并坚定了拓展省外煤市场的思路。发展方向确定了，资金从何处来？省外煤贸易最大的难题在于资金，目前省外煤采购除山东淄矿留了一个月资金敞口外，其他都采用“先款后货”，而用户都是“先货后款”，回款周期又长，没有充裕的资金，省外煤贸易也只会是纸上谈兵。因资金不足，公司没能抓住 1 季度大好的电煤销售局面。二季度，公司变被动为主动，变压力为动力，加强资金周转调度，与上游供应商宏达公司密切合作，稳住既有的省外电煤销售渠道；同时经过努力，与成乐公司合作王洼煤也取得了突破性进展。面对资金难题，公司积极寻求股东支持，经过努力协调，在将公司 2018 年分配



利润作为资本金注入公司的同时也争取到部分资本金，公司还通过向员工借款筹集到部分经营资金，暂时性解决了资金短缺问题，省外煤贸易有了更大的操作空间。通过 2、3 季度的努力，公司截止 3 季度省外煤贸易量同比增加 4.7 万吨。

**三、抓业务，补欠账。**近年来水泥行业实行价格联盟，压缩中间供应商利润空间，合同条款苛刻，质量扣款较重，导致利润空间小，公司成立之初，上游建材煤供应商有数家，如今只有 1 家愿意供煤。建材煤市场形势本就不乐观，开年以来，公司又迎来当头一棒。公司建材煤经营的重点客户西南水泥采购策略发生变化，从 3 月开始成德绵片区不再对外招标，导致公司建材煤市场严重缩水，不仅如此，各路供应商蜂拥到广元建材煤市场，也对广元市场造成了极大冲击。今年公司计划销售建材煤 60 万吨，西南水泥成德绵市场丢失，这无疑会对公司完成全年经营任务产生极为严重的影响，市场严重丢失，员工信心受挫。在艰难的情况下，公司明确提出“必须把丢失的市场份额找回来”，公司一方面加强员工形势任务教育，提高员工市场意识，增强员工工作责任心和主动性，使员工主动走出去，变坐商为行商，融入市场，参与竞争；另一方面加强建材煤市场形势分析，总结工作得失，有针对性地制定了建材煤发展战略方向，通过内联外拓的不懈努力，巩固并提升了与海螺集团建材煤业务，在直供成为主流的趋势下，广元海螺保留了广元公司作为唯一一家供应商作为辅供，并增加了市场份额；同时，业务部门主动出击，努力拓展川东北建材煤市场，开发了多家水泥用户，并积极寻找上游合作供应商，

通过艰苦努力 1-9 月公司销售建材煤 22.4 万吨，虽然与目标任务存在较大差距，但也最大程度弥补了市场丢失，贸易量暴跌带来的严重不利影响。

**四、抓服务，稳市场。**煤炭贸易对资金需求量特别大，由于公司资金不足，只有在贸易中增加供应层级。公司明确自身定位，始终坚持为供应商服好务，通过促使供应商做大煤炭规模来实现自身经营目标。今年，公司在本区域内最大的合作商广成煤业公司因普济站台存在安全隐患，无法发运煤炭，眼看着该公司有其他想法，公司班子坚定了“有客户才有生存”“合作商活着，我们才能更好地活着”的理念，从该公司的角度出发，帮助他们解决现实问题，通过艰难协调与努力，为该公司就近协商到一处火车专用线发运，解决了该公司的后顾之忧，公司良好的服务意识和优质的服务水平，使对方更加坚定与公司合作，下半年以来，该公司贸易量提升 50%以上。公司精煤用户均是以承兑汇票支付货款，回款支付给上游后，供应商不得不贴现后支付铁路运费，直接增加了他们的负担。公司利用与车务段密切的关系，主动为他们争取铁路政策，放宽承兑汇票支付铁路运费的限制，为广成煤业公司、瑞都矿业公司各争取到 30 万元承兑汇票支付铁路运费，并逐月增加承兑汇票支付铁路运费额度的优惠政策，从而使他们减轻了贴现负担，缓解了资金压力，公司为合作商主动服务的行为促使区域合作更加巩固。

**五、抓质量，守信誉。**质量就是企业的生命，公司始终注重产品质量，坚守信誉，通过诚信经营取信于上下游客户，得到了

用户的一致认可，巩固了合作关系。公司上游供应商远达公司、瑞都公司年初因洗选技术原因，精煤产品质量难以达到客户要求，公司坚持质量不达标就不发煤，坚守商业信誉，维护销售渠道，这也造成了公司贸易量下滑。眼看着合作商煤炭发不出去，公司看在眼里，急在心里，主动与供应商高层深入沟通，分析市场形势，进一步明确产品质量对企业长远发展的意义，促使供应商不断调试洗选技术，调整产品结构，最终生产出适销对路的产品。下半年以来，这两家供应商产品质量和销量都有了保障，也确保了公司本地煤经营基本稳定。

困难也是机遇，压力就是动力。在严峻的煤炭市场形势下，广元公司将牢记使命，不忘初心，坚定目标，砥砺前行，进一步做优做实煤炭贸易主业，以高质量的发展、以优异的业绩回报股东。

## **逆境突围 扭亏增效** **—环保公司逆境求生纪实报道**

环保公司在班子调整后，于2019年10月在充分论证和内部调研的基础上，向集团公司报送了《环保公司管理模式和人员结构优化实施方案》。对该方案，集团公司主持党委工作的副书记、总经理赵麒麟批示“环保公司走出了改革的第一步，还须不断总结与完善，各亏损单位也必须改革，自己不行动，集团要强制进行改革”；集团公司党委委员、副总经理胥洪彬批示“本着‘企

业不消灭亏损，亏损将消灭企业’的客观实际，环保公司走出坚实的一步，也属集团内典范！”。

各公司，特别是还处于亏损状态的公司，要向环保公司学习，以壮士断腕的决心，切实加强各项工作，充分体现企业的本质，为集团公司全面完成各项工作任务做出积极的贡献。

2019年下半年，面对环保公司连续亏损的经营困境，环保公司党支部和领导班子认真研究、深入探讨，紧紧围绕“环保为主业、兼顾内外市场、量力而行、扭亏增效”的工作主题，以“保生存”为目标，坚持以市场为导向，大刀阔斧，在公司内部开展了轰轰烈烈自我革新运动。

**一、资源极度匮乏，业务拓展屡受挫。**环保公司自2018年初组建以来，一直面临错综复杂的市场环境，同时长期处于无专业人才指导、主营业务聚焦度不够、优质项目拓展力度不足、管理团队多次迭换、公司资金紧缺、无业绩、无资质、无技术等劣势局面。

环保行业前期投入大，开拓周期长、收益周期长的特点决定环保类公司在一定时间周期内需要大量的资金投入维持正常营运。环保公司在初期发展中一直按照环保行业传统“高打高投”的运作模式制定发展计划，把翻身的希望寄托在获取1~2个大项目上，忘记了量力而行的重要性。在人财物都极度紧缺的基础上，公司不切实际地跟进和运作体量庞大的项目，导致时间精力财力大量浪费后，落地项目寥寥可数。公司资金缺口逐步加大，

外部款项迟迟无法回收，整体收益不足以支撑公司正常营运开支，账面亏损越积越高。从2019年6月份开始，环保公司已无法按时支付员工薪酬及公司基本运行费用。公司上下愁眉苦脸，职工无所事事、心理消极，公司经营举步为艰……。

**二、不破不立，置之死地而生。**面对环保公司面临的经营困境，公司领导抱着“壮士断腕、刮骨疗毒、不破不立、不胜则亡”的决心和勇气，从三个方面开始了轰轰烈烈的自我革新运动。

**1. 调整战略目标，项目及时转向。**环保公司领导班子清醒地认识到“大而空”的战略目标对解决公司当前的经营困境毫无帮助，反而容易把人引入不切实际盲目发展的歧途。在党支部的全力支持下，公司迅速调整战略目标，把“保生存”作为环保公司2019年工作的当务之急、重中之重。围绕“保生存”，环保公司将项目的选择方向从高大上的大体量项目，快速锁定为“轻资产”运作，重点考虑投回报周期短、回款有保障的优质项目，重点强调量力而行。在该战略的指导下，公司迅速调转车头：一是在外部市场重点筹备高新区生物城项目。该项目是城市环境服务项目，属于民生保证类的“短、频、快”的轻资产优质项目，如果该项目运作成功，将给环保公司带来持续稳定的营业收益。二是在内部市场抢抓川煤环卫资源。8月份开始，环保公司成功争取到瓦斯抽放封堵服务项目，目前瓦斯封堵项目在新维矿运行效果良好，待形成正式试用报告后将在川煤内部开展营销推广工作。9~10月，在合作伙伴共同努力下，小河嘴煤矿污水处理站

改造项目和石板选煤发电厂发电灰渣场噪声治理工程项目成功中标，正进入项目实施阶段。石板电厂脱硝项目、柏林矿矿井水治理项目、南二井矿井水治理项目、新维矿噪音治理等项目环保公司仍在继续跟进。

对每一个可行项目，环保公司始终坚持“不抛弃、不放弃”的奋斗精神，本着不服输的韧劲，领导一把手亲自带头，深入市场一线抢项目、抓管理、谈落实。公司上下统一思想，拧成一根绳，以“不忘初心、立足岗位、履职尽责、面对困境、迎难而上”的精神，积极助力公司早日摆脱困境，实现高质量平稳发展。

**2. 简化管理模式，优化人员结构。**为了提高议事效率，推动工作进度，环保公司领导班子决定打破部门间职责界限，所有职责重新整合优化。公司新设立直属事业部，事业部职责之外的一切部门事务均纳入综合管理部统一管理，公司财务工作移交至集团公司统一管理，由此完成了公司管理模式由垂直化管理到扁平化管理大刀阔斧的改革。改革后的环保公司减少了管理层级，沟通品质提升，不再出现人传人容易产生的信息偏差、理解偏差，工作效率和质量上有了质的飞跃，前方市场不断收到项目中标的喜讯，新的项目也在不断跟进中。

部门职责重新整合优化后，除综合管理部保留 1 名人员编制外，其余部门人员均按自愿原则转入事业部，负责业务开拓工作。事业部与业务人员签订《工作目标责任书》，按照责任书内容进

行绩效考核，确保工作质量，坚决清退不合格人员，充分体现“一切以市场为导向”的原则。

**3. 开源节流，严格成本管控。**从2019年7月开始，鉴于公司财务持续恶化，市场项目迟迟不能落实等诸多客观因素，环保公司遵循“以效定薪、按劳分配”原则，通过党员大会、公司例会、员工大会等多种形式在公司内部进行宣传，开始对领导及员工的薪资标准大幅度调整，确保人工成本合理管控。公司要求各级人员做好“勒紧裤腰带，平安度寒冬”的准备，公司停止报销一切业务费用，费用由各事业部自行承担。公司与事业部以单个项目承包方式签订《项目承包协议》，按协议约定进行利润分配。

降薪并非管理的目的，激发员工动力才是公司成败的关键。公司明确规定：在业务拓展、项目落地或增收节支等方面，对公司作出较大贡献或业绩的个人，公司将通过单项奖励或调整岗位职务等方式进行奖励。这一规定真正调动了有能力、有梦想、愿付出的员工的积极性。有员工主动提出愿意与公司签订《项目承包协议》，希望通过努力与公司共同分享利润红利。

有激情、有动力，管理也必须跟上。公司明确要求财务严格审查各类票据，严格按照公司管理要求、效能监察规定进行费用审核，从审批流程上规避违规违纪报销费用的可能性。

**三、脚踏实地，努力实现扭亏为盈。**看准目标、量力而行、脚踏实地、稳步前行；不贪多求全、不盲目攀比、不冒进，乃是公司得以持续稳健发展的根本。

环保公司几经波折，在集团公司的帮助和指导下，终于回到正确的发展思路上。通过内精外拓一系列努力，目前，环保公司内外业务开拓初见成效。公司上下励精图治，全力以赴努力实现2019年“保生存”、优质项目在年底正式启动、2020年第一季度获得较好的营收成绩三大目标。

潮涌催人进，风正好扬帆。环保公司满载着发展希望，积极融入集团公司发展的征程，将步伐坚定地迈向发展之路。

## 基层动态

# 广西投资集团金融控股有限公司 率队到国新联程资产公司交流工作

近日，集团财务总监李启勇同志率国新联程资产公司相关人员接待了广西投资集团金融控股有限公司副总经理彭湖一行。

此次副总经理彭湖一行到访资产公司，是想从陆海通经济发展、在产融投结合的形势下，资产管理公司改变传统模式进行创新型管理的思路、融资租赁、无车承运人等方面的业务拓展及合作做一些探索和交流。

会上，李启勇介绍了目前国新联程物流集团资产管理公司的经营情况，并着重就陆海新通道发展，打通川煤南向通道的可能性、无车承运人、大件运输等相关业务进行了沟通和交流。希望在中央提出金融创新的号召下，结合国企混改的具体实际，加



强各方面优势连横，切实针对川煤、物流集团业务特点，创新型的设计出新的投融资模式，进而发挥出“以产带融、以融促产、产融结合”的行业企业优势，推动集团物流贸易板块高速发展。

双方将就下一步战略合作进行深入交流。

据了解，广西投资集团金融控股有限公司是经广西壮族自治区人民政府批准的广西首家金融控股公司，截至2018年6月，公司合并资产规模约130亿元，投资及受托管理资产约2500亿元。

## 世纪兆通公司无车承运人项目开启新征程

近日，世纪兆通公司与宁夏和宁化学有限公司在原煤、精煤、洗混煤的运输及运费结算业务上达成合作并启动运营。

宁夏和宁化学有限公司是泸天化(集团)有限责任公司产业结构调整、进军煤化工领域的重点投资项目，每月运输及结算费用达200万元以上。该项目是世纪兆通公司在紧紧围绕公司战略发展需求的基础上开发的典型优质的无车承运人项目，也是世纪兆通公司进入陕西市场的重要一步。

在无车承运客户的选择上，世纪兆通公司始终坚持“依托川煤集团优势，以大宗贸易和制造业为首选”，整合上下游客户资源，之后还会持续开发此类大宗贸易客户，最终实现平台运力资源的储备，从而更好地开发物流后市场，为车队和司机提供更完善的配套服务。

# 国新联程集团召开工会工作交流座谈会

近日，国新联程集团召开工会工作交流座谈会，集团党委副书记、工会主席刘晓平出席并主持会议。

会上，刘晓平针对下步工会工作提出了以下几点要求：一是提高政治站位，不断增强工会工作的使命感和责任感。要充分认识到全心全意依靠工人阶级既是党和国家强大的政治优势，也是企业改革发展取得成功的重要保证。二是发挥群众组织优势，与党政共同打造提升公司软实力。通过发挥工会思想、宣传、人文、管理优势，不断增强公司的凝聚力、向心力、创造力和竞争力。三是高度重视业务学习，增强工会工作的履职尽责能力。

随后，刘晓平就全面深化和推进党建党风廉政建设工作与参会人员交流了三点意见：一是要始终把政治建设摆在党建工作的首要位置抓紧抓好；二是要全方位推进党的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设、反腐倡廉建设，并做好党建宣传工作；三是结合集团党委建党风廉政建设督查督导，抓好自查自纠自改，强化党建基础管理。

工会副主席对集团公司工会前一阶段工作进行了总结并对今后工作进行了安排部署。

各公司针对自身开展的工会工作分别进行了交流发言。

各公司工会主席、党群工作负责人共 20 余人参加了此次交流会。