

## 兖矿集团煤炭运销实现逆势增长 价格涨销量增

中国煤炭市场网 发布时间:2010-10-09 13:09

【字号 大 中 小】

【CCTD收藏】

来源:新华网山东频道

面对2010年乍暖还寒的国际经济发展形势和瞬息万变的国内煤炭市场,兖矿集团煤炭销售逆势实现“价格涨、销量增”。目前已走出两个多月市场低迷下滑期,1—9月份商品煤销量预计同比增加5.3万吨;销售收入预计同比增加2.9亿元。

### 狠抓质量打造一个品牌

据兖矿集团介绍,为提升产品知名度,打开市场,兖矿集团运销部近年来坚持“以人为本,诚信经营”持续锻造“兖矿煤”品牌。通过各种方式使公司精煤万吨含杂率稳定在1公斤左右,维护和提升了“兖矿煤”品牌美誉度。

近年来,兖矿集团始终坚持以客户为中心,以市场为导向,通过加大信息收集与整理分析,及时掌握市场信息及客户对煤炭品种、质量的要求。年初,兖矿集团对各矿井便下过指标任务,坚定向管理“零缺陷”、产品“零杂物”、用户“零投诉”的“三零”目标攀登。

兖矿集团提出,只要有顾客提出质量异议,立即从最后一道工序开始层层反向查找原因。省内的24小时赶到;省外的48小时赶到协同处理,并聘请第三方采样化验。

据介绍,兖矿集团今年以来组织现场采样抽查180多批次,开展重点客户“一对一”抽查7批次,配合竞价销售抽查18批次。先后召开事故分析会4次,组织质量异议调查16起,严格按标准扣罚商品煤量8万多吨,通报质量管理中的问题10多项。

### 实行“五统一”严控经营风险

兖矿集团运销部在销售上实现市场、计划、定价、结算、发运“五统一”的营销格局,紧紧握住这个“拳头”,确保各环节协调配合,在实现销量的同时,严格控制回款风险。

今年以来,兖矿集团运销部以服务客户、助推异地、增盈增效为指导,克服异地运输、销售环境、地方政策复杂等困难,稳步提高煤炭运销整体运作水平。特别是面对不稳定的经济形势,运销部充分发挥公司商业信誉、营销网络、营销队伍和品牌优势,以直供直销的形式,不断开拓山东和江浙沿海市场,重点开发了焦化、电力、建材等行业用户,使这些地区的客户群不断增加、更加稳固。

另外,按照“有利润、无风险、大批量”的原则,兖矿集团先后建立秦皇岛港、天津港和扬州港三大港口煤炭经营基地,派驻业务人员,加强贸易监管,累计完成经营量206万吨。多方开拓上下游市场,与10多家大型客户开展港口贸易,煤炭经营整体规模有了较大提升。

提高销量不忘记加强资金风险控制,付款程序实行严格把关制度,采购、运输环节坚持“先收货后付款”,销售环节坚持“先收款后发煤”。在市场下滑期间,实行快进快出、小步快跑、薄利多销的策略,较好地规避了市场风险,实现了销售收入的大幅提高。

### “随机应变”市场淘金

面对市场、生产、运力等复杂变化的形势,实施以变应变的销售策略,应时而动地调整营销策略和调运方案,经受住了市场的考验。

专题

点

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

其中，针对上半年市场波动较大的实际，究矿集团抓好一切有利机会争分夺秒地推进“精煤制胜”策略。其中有3个月精煤销量超过110万吨，达到年产1300万吨的水平。

在电煤和内部用煤比重达52%，由于市场波动影响精煤产量70万吨的情况下，精煤结算量仍然完成880万吨，对公司吨煤单价的提升发挥了重要支柱作用。直达、地销、运河等流向坚持精煤优先销售，也创出了较好成绩。

特别在东滩矿稳产高产30多天、济三矿修路40多天的情况下，坚持统筹兼顾、重点倾斜、有保有压的原则，保证了各矿生产不受影响。同时，市场下滑时期，实施阶段性集港抢运，在3月末和6月末两次最困难时期，把煤炭库存控制在80万水平，保证了矿井不限产不停产。春节前后，认真落实铁路部门春节装车要求，提前完成煤炭储存34万吨，超出计划安排13万吨，积极提供了充足的煤源。（袁军宝周燕）

责任编辑：孙艺心

[【返回顶端】](#)

### 我要发表留言

 

#### 特别提醒

- 请遵守中华人民共和国有关法律法规、《全国人大常委会关于维护互联网安全的决定》及《互联网新闻信息服务管理规定》。
- 请注意语言文明，尊重网络道德，并承担一切因您的行为而直接或间接引起的法律责任。
- 中国煤炭市场网新闻跟帖管理员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容。
- 您在中国煤炭市场网发表的言论，中国煤炭市场网有权在网站内转载或引用。
- 发表本评论即表明您已经阅读并接受上述条款，如您对管理有意见请向新闻跟帖管理员反映。

匿名发表    署名: