



这里是济宁 · 实干济宁 · 红雁

山东裕隆煤电有限公司总经理王宁 坚守诚信，未来必将山阔水长

记者 康岩

从公司建立时的四五个人，到招兵买马继而“南征北战”；年销售收入从立当年的500万元增加到2021年的36亿元，山东裕隆煤电有限公司前进的步伐越走越实，越蹚越广。公司总经理王宁认为，做任何事，起步阶段往往关山飞渡，但坚守诚信，砥砺前行，展望未来必将山阔水长。



正在开会的王宁（左一）。

扫码看视频。

带领一帮“新兵” 照样能打硬仗胜仗

裕隆煤电有限公司位于曲阜市时庄镇。记者来到公司时，王宁正在厂区大门处抽查运煤车辆的清洗工作。王宁标准“山东大汉”模样，方正和蔼，他的声音不大但极具穿透力，动作不多但往往一指就能点出问题。

“裕隆煤电有限公司主要走的是集煤炭采购、销售、配送、仓储、洗选加工于一体的‘大物流’路子，这两年公司的业务还扩展到新能源开发、煤化工行业投资、新型建筑材料生产等多元经营，成为了一个新型的商贸物流企业。”在返回办公室的路上，王宁介绍着公司目前的情况。

王宁说，公司建立之初，日子可不如现在好过。2002年到2012年是中国煤炭行业所谓的“黄金十年”，那时候的煤炭生意

完全处于卖方市场。2010年年底，裕隆集团决定成立山东裕隆煤电有限公司，开展以煤炭经营为主的现代商贸物流企业，并任命王宁为总经理。“起初非常自信，有集团公司作为后盾，加上我多年来从事销售的工作经验，感觉一定能把这项工作干好。可到任后，公司只有4个人，人手不够成了公司发展的第一只‘拦路虎’。”

2011年年初，王宁在集团内发出招聘通知，要“招兵买马”扩充队伍，“当时，很少有人愿意脱离相对安稳的集团公司跑到一个自负盈亏、前途未卜的新公司来，即使我们开出了不错的条件，最终来到公司的30几人中，大部分是工作比较辛苦的井下工人，甚至还有食堂工作人员，多数没有煤炭销售经验。但我觉得人家既然来了，咱就不能辜负人家对咱们的信任，不会可以学，我手把手地教，找专家，找老

师集中开展培训。”王宁说。

经过几个月的培训后，王宁带着这群“新兵”，北上上晋陕蒙，南下江浙云贵，迅速建立起了一个“能打硬仗”的团队。当时的食堂会计如今已成为裕隆煤电有限公司市场三部部长的姚井存，还记得当年刚被王宁招进公司时的场景，“培训时王经理告诉我，业务还是其次，首先要懂得讲诚信、有担当、负责任，工作才能干好，人生才能富足，这话我一直记着！”

守合同讲信用 与客户成了好朋友

2012年下半年开始，受经济危机影响，国内煤炭价格下滑，市场一路走低。煤炭企业经历了从卖方市场迅速跌落至买方市场的痛苦转变。

困难的情境下，王宁的老客户江苏南通某印染厂负责人老

杨发来了一张1万8千吨煤的订单，王宁迅速调集货源安排装船。“当时货轮的航期大概是7天左右，可从货轮驶出码头的那一刻起，我们最不愿意看到的事情发生了，煤炭价格以每天近30元每吨的价格接连下跌，煤炭抵达镇江后，我们大概亏损了300余万元。”

这事对王宁是个不小的打击，在随后的一段时间里，他更加注重对市场的研判、风险的把控，建立起了以采购销全链条的一系列管理办法，从市场调研开始到风险研判、合同签订、复盘回访进而更新修订。如今，由王宁建立的这套采购销风险控制流程的闭环管理办法已经修订到了第八版。

王宁告诉记者，在完成印染厂的煤炭协议后，虽然出现了亏损，但他还是要求工作人员继续坚持靠前服务，安排专人实行现场交货，一次性解除了客户对货物运输、质量、数量的后顾之忧，“南通印染厂的老杨，不断地夸赞我们不愧是孔子故里的企业，守合同、重信用、讲仁义。这也无形中提高了我们企业的诚信度和美誉度，后来，老杨和我成了朋友，也成为我们一位坚实的客户，每年都给公司带来大量订单。象这种圈子里的良好口碑，也为我们后来成立贵州办事处、云南办事处，打开南方市场奠定了基础。

“大家”与“小家” 他毅然选择了前者

“作为一家物流贸易企业来说，这些年来，我们既要应对瞬息万变的市场，还要应对一些不可抗力因素。”郑海滨告诉记者，2022年3月31日晚，受疫情影响，公司临时进入静止状态。“我们有不少订单已经进入到了在途和待发阶段，此时的全面静止会对我们造成不小的影响，经济损失是一方面，信用损失才是最为惨重的。”

当郑海滨正想着如何解决这一突发事件时，王宁带着打包

好的行囊出现在了公司里。一方面迅速成立了疫情防控小组，备足备齐了防控物资，制定疫情防控实施方案，落实疫情防控措施；另一方面为物流车辆联系办理通行证，告知相关客户，疫情管控期间王宁吃住住在公司，确保企业稳定发展。

一边是“大家”，一边是“小家”，王宁由于长期忙于工作，靠在经营一线，平时和家人离多聚少，心中也是多有愧疚。“去年，父亲身体不适住了院，在病床前我对父亲表达了我内心的纠结，‘忠孝难两全’，一边是企业如火如荼的业务开展，一边是父母和子女，但我内心的天平最终偏向了前者。”王宁用饱含歉意的语气告诉父亲后，父亲的话却让他心里百般滋味一涌而上，“父亲说，干工作就得付出，尤其是你是企业负责人，你是企业的主心骨，更应该以身作则，想在前、冲在前、干在前，组织既然相信咱，咱没有任何理由不干好，父亲朴实的一席话更激发了我的坚定信念，一方面我感谢父亲的理解和支持，稍微平息了矛盾心情；另一方面更增加了我做好的信心和决心。”

王宁的付出也得到了组织的认可，他先后获得裕隆集团劳动模范、优秀共产党员、曲阜经济开发区优秀企业家，济宁市“五一”劳动奖章、曲阜市干事创业先锋党员等荣誉。

如今，在王宁的带领下山东裕隆煤电有限公司年销售收入也从公司建立当年的500万元增加到2021年的36亿元，王宁说：“做任何事，起步阶段往往关山飞渡，但坚守诚信，砥砺前行，展望未来必将山阔水长。”

据了解，仅2022年上半年，公司销售收入已经超过22亿元，再次实现了销售突破。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑：刘凯平 组版：曾彦红 校对：丁安顺

齐鲁晚报·壹点 齐鲁壹点
鲁南融媒中心

招办主任现场教你填报志愿

省内省外百所知名高校齐聚

济宁
鸟巢

7月23日

高职
(专科)场

2022山东(济宁)高考招生咨询会

