

走出去建新功

红墩界煤电：枣矿在陕北的“绿能明珠”

□ 本报通讯员 高昆

从齐鲁故乡到三秦大地，从微山湖畔到毛乌素沙漠，枣矿人跨越千里，在陕北靖边县红墩界镇建起一座现代化的煤电项目——枣矿红墩界煤电公司。

陕北靖边“绿能明珠”

五年前的红墩界煤电项目驻地还是一片黄土地。如今，现代化厂房拔地而起，高达220米的间冷塔在阳光下熠熠生辉。

作为枣矿集团在省外投资建设的首个百万千瓦级煤电项目，红墩界煤电2×660MW超临界机组，已于2024年11

月29日完成双台机组168小时试运行。2025年计划年发电量达50.8亿千瓦时，可满足近两百万家庭一年的用电需求，成为点亮陕西北部电网的“绿色引擎”。

面对能源行业竞争日趋激烈的形势，枣矿红墩界煤电公司坚决贯彻山东能源集团和枣矿集团“保效益、控成本”的要求，以“过紧日子”的思想共识和“全员创效”的行动自觉，在燃料管控、设备运维、技术创新等领域精准发力，今年一季度实现降本增效超1100万元，为企业高质量发展注入强劲动能。

燃料保供抠效益

该公司深化与优质煤企战略协同，

构建“7+N”电煤保供网络，通过长协资源锁定、动态比价听证、采购模式优化“三管齐下”，推动燃煤采购单价持续下浮。

同时，依托燃料智能化管理系统，精准匹配机组负荷与煤质特性，优化配煤掺烧方案，一季度燃煤成本同比降低600余万元。

智慧赋能破瓶颈

针对智慧电厂建设“卡脖子”难题，该公司发电运行部设立党员揭榜项目，优化机组启停策略及循环水利用方案，单季度创效500万元。

在锅炉、汽机等核心区域，通过部署“风险热力图”系统，根据“红橙黄”三

色动态评估精准管控130项隐患，风险辨识准确率达90%，护航机组“零事故”运行。

后勤升级强保障

创业维艰，把企业建成家，把职工当家人，是红墩界煤电应对建设过程中各种困难挑战的制胜法宝。

走进职工生活区，覆盖高速网络的公寓楼宽敞明亮，配备独立卫浴、衣橱和地暖，“职工之家”设有健身房、乒乓球室、篮球馆、台球室和吧台，标准化食堂提供“家乡味”，还有陕北特色美食，让职工食欲“馋起来”。

此心安处是吾乡。如今的红墩界煤电，已成为职工心中的“第二故乡”。

庆升煤矿：打造有温度的“职工之家”

□ 本报通讯员 张永杰

天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊。庆升煤矿就坐落在美丽的呼伦贝尔大草原。作为枣矿集团在蒙东资源开发的“桥头堡”，一大批枣矿人远离家乡、创业庆升。为提升他们的生活品质，庆升煤矿竭尽全力改善提升赴外创业干部职工的工作生活条件，着力打造有温度的职工之家。

最惬意的阳光房

下班后，闲暇时，走进绿意盎然的阳光房，或品茶喝咖啡、或阅读健身，或聊天打牌，卸下一身的疲惫，成为庆升煤矿干部职工最惬意的事情。

这个阳光房占地1200平方米，采用全玻璃穹顶设计，配备温控系统和绿植景观，冬季保暖、夏季通风，全年恒温舒适。内部设有休闲区、阅读区、健身区三大功能板块，休闲区配备咖啡机、茶歇吧台和舒适沙发，为职工提供放松交流的空间；阅读区藏书1000余册，满足职工学习需求；健身区配置跑步机、动感单车等器材，方便职工锻炼身体。

“以前下班后只能回宿舍，现在阳光房成了我们每天必去的‘打卡地’，冬天晒太阳、夏天看星空，身心都得到了放松。”该矿职工赵师傅感慨。

最温馨的职工之家

他们以“功能多元化、服务精准化”为目标，建设了功能齐全的职工之家。

在健康管理中心，他们配备了血压仪、理疗按摩等设施，建立了职工健康档案，并定期联合当地医院开展义诊查体；在棋牌活动室，职工们聚精会神地对弈，是运筹帷幄、调兵遣将、决胜千里的战场；在技能培训室，他们开设采矿安全、数字化技术等课程，助力职工职业技能知识提升。

此外，他们还在职工之家成立了摄影、书法等兴趣小组，常态化组织文体活动，极大丰富了职工业余文化生活。

最实在的民生实事

庆升煤矿多层面畅通职工表达诉求的便捷通道，积极倾听职工心声，让他们敞开心扉建言、开诚布公献策，并做到有问必答、有求必应。



提安全意识 强安全素养

今年6月是第24个全国“安全生产月”，6月16日是全国“安全宣传咨询日”。矿区各单位按照统一部署，开展了一系列喜闻乐见、形式多样的安全宣传咨询活动，大力宣传安全法律法规、安全常识，提升职工安全意识、安全素养，积极营造关注安全、关爱生命的浓厚氛围。图为付村煤业公司、高庄煤业公司活动现场。（高原 单凯 杨绳东 耿玉鸣 摄）



柴里煤矿全区域提升安全生产标准化水平

本报讯 先后召开设备自修创效现场推进会、地面注浆站安全生产标准化建设现场会……今年以来，柴里煤矿安全生产标准化现场会，不再局限于井下各专业，逐步向全矿全区域全专业渗透、覆盖。

该矿秉持“干一辈子煤矿，就要抓一辈子标准化”思想，持续推进安全生产标准化建设的广度、深度，从侧重于井下打造，到井上下一体推进，从侧重于在工作面、掘进迎头，到井上偏远岗点全面铺开，形成了立体化、全覆盖的安全生产标准化创建格局。

他们成立安全生产标准化建设推进

专班，由矿主要领导亲自挂帅，各相关专业部门明确责任分工，强化工作领导，保障工作质量。据统计，今年以来，该矿先后召开覆盖井上下各专业的现场推进会31次，开展模块化创建项目46个，整体推进46项，建设精品工程58项，实现了矿井各生产系统、作业场所的安全、高效、优质运行。

日前，在该矿井下273_05-1工作面迎来了一批“回头客”，他们带着尺子、仪器，逐项对照工程质量验收标准，对该工作面的支护质量、定置管理、环境面貌、文明生产等进行“二次验收”，不放过任何一个细节。

“为避免出现先治后乱、质量下滑等问题，我们在日常质量监督考核的基础上再放‘大招’，每周对现场会保持情况进行‘回头看’，推动安全生产标准建设水平动态保持、持续提升。”该矿安全监察部质量室主任马运国说。

同时，该矿坚持工程质量终身负责制，定期召开质量分析会，实施质量预警，对不合格或连续合格品达不到优良品的采掘头面下达预警书，实施质量追溯，形成闭环管理。

“我们坚持旬检月验、“查暗除盲”“双随机”现场推进会等管理机制，坚定不移强化源头质量动态管控，以过硬的

质量夯实安全基础。”该矿安全监察部安全副总工程师曹士喜说。

在此基础上，该矿不断将安全生产标准化建设，从井下延伸至地面岗点，对地面注浆站、机电设备制修厂等进行高标准整治，并通过实施设备自修、技术创新和精细化管理等措施，不仅提高了设备的安全性和可靠性，还有效降低了生产成本。

他们还注重培养员工的安全意识和标准化操作技能，通过定期培训和考核，不断提升员工的安全素质和业务能力，为矿井的安全生产提供了有力保障。

（侯翔文）

工友们，才是最值得追的光。”综采一区职工马培栋的感慨，道出了众多职工的心声。

榜样的力量不仅在于被看见，更在于激发更多人奋勇争先。他们精心搭建“成长立交桥”，设立劳模创新工作室、众创联盟等技能提升平台，定期举办“技能擂台赛”“创新金点子大赛”等活动，推行“双导师”培养机制，为青年职工配备技术与成长导师，通过“传帮带”实现榜样力量的代际传承。如今，该公司高技能人才队伍硕果累累，拥有高级技师76人、技师150人、智能装备工程师70人，为公司发展筑牢人才根基。

“人争当星，处处闪星光。”在高庄煤业，榜样已成为最鲜活的教材，一个个闪耀的名字，如点点星火，在矿井各个角落绽放光芒，引领全体干部职工向着更高目标奋勇攀登。

新矿集团客人来枣矿交流工作

本报讯 6月11日，新矿集团党委副书记、总经理李洪国率队来枣矿集团交流充填开采工作。枣矿集团党委副书记、总经理赵庆民，党委委员、副总经理潘洪卫接待了李洪国一行。

赵庆民表示，近年来，枣矿集团在“双碳”目标的驱动下，深入探索实践充填开采技术，有效解决“煤炭资源开发”与“生态环境保护”之间的矛盾，培育发展了煤炭工业新质生产力。近期，在能源集团大力支持下，又建成全国首个“密实充填新型前进式综合机械化开采”工作面，进一步丰富了充填开采的技术工艺体系，打造了安全、高效、绿色、经济的新质开采“模式样板”。表示将进一步深化双方交流合作，持续推进充填开采技术向高效化、智能化、规模化方向迭代升级。

李洪国高度评价了枣矿集团充填开采工作成效，认为枣矿集团对“密实充填新型前进式综合机械化开采方法”的探索应用，是深化科技创新、发展新质生产力的创新实践，是煤矿绿色生产的一次技术革命，为煤炭绿色开采提供了可借鉴、可复制、可推广的新路径、新方法。表示将认真学习充填开采新工艺新方法，加强双方沟通交流，携手推动充填开采技术不断创新，助力煤炭开采实现绿色、高效、可持续发展。

活动期间，新矿集团客人先后深入蒋庄煤矿、岱庄煤业公司充填工作面，实地观摩充填开采工艺流程，以及密实充填新型前进式综合机械化开采方法应用情况。（王从祥 刘同昊）

金正泰公司——

创新引入路长制为安全责任划界

本报讯 “1094平盘运煤道路有拉煤车司机违规下车，请辅助工区立即派人前往制止。”“1154~1166平盘运输道路有扬尘，请采剥一区调配洒水车进行降尘作业。”……调度指挥中心的指令声不断，隐患与问题在这一条条指令中迅速得到处理。

自今年4月份起，金正泰公司露天煤矿采场各平盘区域、运输道路、排土场、边坡等关键地点，纷纷竖立起醒目的“路长制”牌板。牌板上，安全环保、运输车辆秩序、卫生管理等工作的范围边界、责任人、监督人等信息一目了然，成为一道道特殊的“责任标识”。

据了解，今年以来，为强化安全管理，金正泰公司借鉴城市道路管理“路长制”模式，将采剥区、排土场、边坡、运输道路等细致划分为22个责任区域，并设置27块“路长制”管理牌板，严格遵循“谁的区域谁管理，谁的区域谁负责”的原则，构建起“责任清晰、管控具体、监督有力”的管理机制与精细化管控网络。

在该公司实施的“路长制”中，安全生产责任被细化到每一米道路、每一处边坡、每一个作业区域，推动安全风险管控与隐患排查治理无死角、全覆盖。各级管理人员纷纷主动认领责任区域，“我的区域我负责”的良好氛围全面形成。

“现在，走到任何点位都能找到直接责任人，推诿扯皮少了，主动担当多了。”该公司综合工区负责人周京迅说，在“路长制”的推动下，“三违”现象显著降低，运输道路干净整洁，车辆行驶井然有序，环保工作更是一个新台阶。（满崇伟）

田陈煤矿——

深耕“市场链”筑牢“基本盘”

□ 本报通讯员 梁晓彤

面对激烈的煤炭市场竞争，田陈煤矿坚决将销售工作作为实现“双过半”的关键抓手，进一步优化产品结构、创新销售策略、精进客户服务，全面激发销售潜能，今年前5个月商品煤销售同比增长15.29%。

锻造精品“菜单”

田陈煤矿坚持以市场为“指挥棒”，深度研判市场动态与客户需求，动态优化生产与洗选策略。

在生产前端，他们科学分析煤层赋存特点与煤质指标，精心调整开拓布局与采掘接续计划，从源头筑牢质量根基。在运输提升环节，优化工作面配采方案，依托主井“分提配提”智能调控，强化矸石高效拣选、杂物精准拦截及分采分提等措施落实，最大化发挥TDS智能干选系统的提质效能。在洗选加工端，他们坚持全流程质量监控，紧盯采场煤质内在指标与精煤质量表现，通过精细调控，稳定精煤灰分等关键指标，创新实施精细化选煤分级体系，打造多样化“产品菜单”，精准满足客户的差异化需求。

他们树立“客户需要什么就生产什么”的“订单式”生产理念，结合采场条件与洗选工艺实际，在追求经济效益最优的同时，主动引导客户认知高品质价值，实现了产品等级与市场价格的协同突破。

拓宽市场“通路”

为突破传统销售模式局限，田陈煤矿营销团队积极转变角色，从被动“坐销”转向主动“寻销”。

销售人员主动深入市场一线、贴近客户，建立高效沟通机制，实时捕捉市场细微变化，充分利用微信群、专业煤炭交易平台等现代化媒介，每日向目标客户精准推送产品种类、发热量等指标信息，持续不断拓展销售网络覆盖面，提高交流频次和效果，显著提升了市场渗透力与品牌认知度。

与此同时，他们紧密追踪市场行情与客户反馈，运用灵活弹性的价格策略，确保“田陈煤”在激烈的市场竞争中始终保持有利地位，全力稳定“田陈煤”市场价格。

筑牢信任“基石”

田陈煤矿深谙极致服务是赢得客户的制胜关键。在发扬“五心销售”优秀做法基础上，他们又创新推出“全程无忧”营销服务体系。

售前阶段，提供专业煤炭产品咨询，根据前期深入了解的客户应用场景，为其量身定制最优性价比采购方案。售中阶段，强化与客户的实时沟通，无缝衔接生产进度、发运信息，确保客户随时掌握货物“物流脉搏”，保持交货过程清晰可控。售后阶段，建立健全客户回访机制，定期关怀产品使用效果，诚恳收集意见建议，对反馈问题第一时间响应解决，以持续超预期的服务赢得口碑与信任。

通过一系列系统化、精准化的组合措施，田陈煤矿煤炭销售工作成效显著，为顺利夺取“双过半”目标奠定了坚实基础。