

# 枣矿集团召开2025年下半年工作会议

## 总结上半年工作，部署下半年目标措施

本报讯 7月17日，枣矿集团2025年下半年工作会议在集团总部召开，总结上半年工作，分析当前形势，部署下半年任务目标和措施，动员集团上下进一步提振信心、鼓舞士气、增强干劲，心往一处想、劲往一处使，以“过紧日子”的思想自觉和“度危求进”的扎实行动，奋力实现“十四五”各项任务目标圆满收官。

枣矿集团党委书记、董事长李文出席会议并讲话。他指出，上半年是枣矿集团“十四五”期间“市场冲击最大、攻坚任务最多、压力挑战最重”的一个极其特殊时期，全体干部职工深刻把握“度危求进”的形势要求和实践路径，团结一致负重攻坚、守正创新实干争先，有力顶住了市场下行冲击，有效稳住了经济基本盘，许多工作干出了好势头、创出了新气象，办成了一批打基础、利长远的大事，突破了一批闯关、解困的要事，提振了弥足珍贵的“临危不惧、担当有为”“锲而不舍、善作善成”“脚踏实地、苦练内功”“稳扎稳打、持之以恒”“改进作风、清廉自守”的枣矿自信，让百年枣矿更有信心和勇气奋勇前行。

李文强调，下半年各项工作千头万绪，越是风高浪急、承压负重，越要科学决策、精准施策，保持足够的耐心和定力，以“自身工作确定性”有效应对“外部环境的不确定性”。要善于抓住并集中力量解决主要矛盾、关键问题，从大局着眼，理性研判、积极应对市场规律，从全局、大势上作出科学的预判决策；从小处入手，持续激发优势潜能，出实招、办实事，把过程的各环节、各方面做扎实，在充分发挥自身优势中，抢抓机遇、推动发展。要科学把握“聚焦指标、突破重点、过程管控、严格考核”的16字主线要求，以敢打必胜的决心气魄、咬定青山的毅力执着，为完成全年目标，展现更大作为、作出更大贡献。

李文要求，靶向聚焦，精准施策，以坚韧的决心和毅力，奋力夺取下半年发展的更好成果、更大成效。统筹做到“五个深化、五个增强”。要深化严抓细管，增强安全保障能力。把“严”的基调、“严”的措施、“严”的氛围”长期坚持下去，采取有力有效举措，防范化解重点领域风险，坚决实现安全生产，坚决压实环保责任，坚决确保和谐稳定。要深化提档升级，增强产业竞争能力。结合实际培育新质生产力，依托固链、强链，筑牢现代产业体系。要深化“六精六提”，增强价值创造能力。成本是企业运营的生命线，要做深降本挖潜，提升运营质效，做实精准治理。要深化重点攻坚，增强持续发展能力。坚定不移、全力以赴推进一批“关乎根本、关乎长远、关乎稳定”的大事落地。要深化党的建设，增强攻坚克难能力。持续深化引领融合，巩固作风建设成果，打造过硬领导干部队伍，依靠“抓党建、强党建”，最大限度统一思想、改进作风、凝聚共识，为“攻坚克难、度危求进”提供强大精神动力。

枣矿集团党委副书记、总经理赵庆民总结上半年工作，安排下半年任务措施。他指出，今年以来，面对煤炭价格持续下行、改革发展任务繁重、安全形势异常严峻等多重压力挑战，集团上下以“11366”系统举措为统领，深入践行“求真务实、真抓实干”根本要求，实施度危求进举措，凝聚共渡难关磅礴力量，做了大量卓有成效的工作，取得了殊为不易的发展成效。具体抓好了五个方面的工作：安全态势在“一贯从严”中保持平稳；煤炭产销在“通力协作”中跨越突破；产业发展在“纾困培优”中焕发活力；经营韧性在“组合发力”中持续增强；发展合力在“众志成城”中强势汇聚。

赵庆民强调，下半年是枣矿集团逆势突围、度危求进的攻坚期，是决战决胜全年目标任务的关键期，时间紧、任务重、压力大。集团上下要始终秉持“求真务实、真抓实干”作风要求，坚定迎难而上、攻坚克难的信心和决心，锚定目标、紧盯重点、狠抓落实，确保三季度亮剑增量增收、四季度巩固扩大战果，努力在合力攻坚、破局突围中赢得主动、赢得发展、赢得未来。要紧紧围绕“逆势突围、度危求进”，坚决打赢“五大攻坚战”：坚决打赢“安全发展”攻坚战；坚决打赢“稳产增销”攻坚战；坚决打赢“产业提质”攻坚战；坚决打赢“降本增效”攻坚战；坚决打赢“落实执行”攻坚战。

枣矿集团党委副书记、工会主席周东云主持会议，要求把学习贯彻此次会议精神与深入开展“五转五增五提升”活动紧密结合起来，统一思想、凝聚奋进共识，细化任务分解、压实工作责任，强化督导检查、奋力担当作为，以实干实绩推动各项工作提质增效。

枣矿集团财务总监于志东分析了枣矿集团上半年经济运行情况，通报了权属单位主要经营指标完成及考核情况。会议以视频形式召开。枣矿集团领导潘洪卫、王铭修、徐磊、姚刚、曹东京、张立、梁锋出席会议，集团副总师、各部门、直属机构（运营分公司）副职以上管理人员，基层单位党政主要负责人、分管经营负责人等在分会场参加会议；在各单位设立分会场，有关人员通过视频参加会议。

会上，有关部门通报了煤焦化工产业2025年上半年经济运行情况，有关单位作了工作汇报。

王亚峰 闵令文

# 赵庆民到 高庄煤业公司调研

本报讯 7月16日，枣矿集团党委副书记、总经理赵庆民到高庄煤业调研指导工作，详细了解了安全管理、生产接续、劳动组织、塌陷地治理等工作，深入井下113#04工作面运输巷密闭及地面湖东大堤，现场查看了有关工作进度情况。

赵庆民要求，持续强化安全管理，紧盯有毒有害气体监测，加大动态检查力度，把安全防范措施落到实处，时刻绷紧安全弦，确保井下作业环境安全可控。坚持生产接续科学有序，严格遵循工艺流程，精准组织各项作业，为高效生产筑牢基础。持续优化劳动组织，采取有力举措推动采掘一线与辅助人员合理配置，着力提高劳动效率，确保生产任务高效完成。树立节支降耗理念，在设备维修上坚持能自修不外委，合理优化各类资源，打好成本管控“主动仗”。

（耿玉鸣）

# 枣矿召开煤焦化工 产业半年工作会议

本报讯 7月18日，枣矿集团煤焦化工产业2025年下半年工作会议暨上半年经济运行分析会召开，全面总结煤焦化工产业上半年工作，安排部署下半年任务，动员广大干部职工坚定信心、鼓足干劲，全力以赴完成全年各项目标任务。枣矿集团党委委员、副总经理徐磊出席会议并讲话。

会议强调，煤焦化工产业下半年发展形势严峻、任务艰巨，要坚定发展信心，充分认识到自身优势和潜力，紧紧围绕集团总体部署，以更加坚定的决心、更加有力的措施，全力以赴做好各项工作，确保完成全年各项目标任务。要守住效益源头，确保生产装置安全平稳运行；守住成本底线，确保完成全年目标任务；守住安全红线，确保安全生产标准化水平全面提升。要更加重视领导班子建设，坚持“团结协作、深度协同”，共同破解发展难题；更加重视职工思想引导，加强与职工的沟通交流，积极引导干部职工坚定发展信心；更加重视人才队伍建设，推动跨企业的人才交流培养，夯实高质量发展的人才支撑。

会上，有关部门通报了煤焦化工产业2025年上半年经济运行情况，有关单位作了工作汇报。

（闵令文）

## 三河口矿业公司——

# 畅通工作“堵点” 跑出掘进“加速度”

本报讯 上半年，三河口矿业公司始终坚持以创新创效为引领、以节支降本为抓手，通过创新技术工艺、强化精益管控等一系列有力举措，持续保持高效掘进，夯实了安全生产基础。

刷帮、破碎、运送……走进该公司13辅助采区胶带巷，由大功率掘进机、自移机尾、干式除尘风机等设备打造的高效快掘线有条不紊地忙活着。

机械化是高效生产的动力，但难免也会出现“水土不服”。该公司始终聚焦生产实践的痛点和瓶颈，以原创性突破打通效益提升的“关键一公里”。

出研快不快，直接影响到掘进效率。“人等研、机等研”的尴尬局面被掘进机二运“跑道”设计巧妙化解。据该公司生产副总师孙磊介绍，在掘进出研环节，传统运转效率低，并存在堵塞、研石伤人等隐患，新式出研系统不仅将运输效率提升30%以上，更大大提高了安全保障。

“以前清理一次堵塞点至少要折腾半小时，现在研石就像坐滑梯一样顺势滑过！”该公司掘进区职工张正阳感慨道。

另一个秘诀是创新管理，良法配套才能运转高效。该公司创新实施“管理人员专盯+目标化”“三班生产、插班检修”的科学运转模式，确保设备高效运转与及时维护无缝衔接。

煤巷单头月进达到436m，岩巷单头月进173m，人均掘进工效3.11m/月……这一系列举措成效显著，13辅助采区胶带巷被评为枣矿集团安全高效快掘标杆，单进水平跃居枣矿集团前列。

（曹士昌）

## 高庄煤业公司——

# 从“蒸笼巷道” 到“清凉氧吧”

本报讯 在高庄煤业公司百米井下73#08材料巷，迎面吹来的凉爽微风，让综掘二区职工王秀建和他的工友们一阵舒爽，仿佛置身于山间清晨。王秀建笑着说：“现在干活，浑身都有使不完的劲儿！”

据介绍，自该公司实施西七采区通风改造后，迎头温度稳稳降至25℃以下，粉尘浓度被控制在4mg/m³以内。然而，这样舒适的工作环境并非一直如此。

以往到了夏季，井下部分巷道内如同桑拿房一样闷热，人在里面工作，呼吸都变得困难。更糟糕的是，随着工作面不断延伸，该区域“运进材回”通风模式弊端尽显，湿热的空气掺杂着皮带运输的扬尘不断涌入施工地点，让人更加燥热难耐，无所适从。

在该公司通防工区的会议室里，气氛同样凝重。大屏幕上，通风系统的曲线如同过山车般起伏，风阻大、能耗高、环境差的问题一目了然。“必须改！”该公司通防管理部部长杨海波说：“咱们此次务必要攻克这一难题！”一场从技术创新到管理升级的攻坚战就此打响。

技术团队一头扎进井下，像侦探一样寻找问题根源。他们拿着专业仪器，穿梭在蜿蜒的巷道中，记录下每一个数据。经过无数次的测量和分析，终于找到了症结所在。“一巷两用”的创新方案应运而生，这个方案就像一把钥匙，要打开西七采区通风难题的锁。

但实施过程并非一帆风顺，在井下530米新建混凝土隔墙时，坚硬的岩层给施工带来了巨大阻碍。钻头“砰砰”打下去，只在岩石上留下拇指大小的坑，进度却十分缓慢。但他们没有退缩，轮班作业，日夜奋战，终于成功将车场划分为进风与回风双通道。

改造完成后，巷道里的变化翻天覆地。当第一股清新的风顺着新通道吹进巷道时，所有人都露出了欣慰的笑容。这不仅意味着缩减了60米新掘巷道，节省近50万元成本，更意味着通风难题成功破解。

（亢天阁）



## 热血汇聚 为生命“续航”

7月18日，枣矿集团造血干细胞血样集中采集活动在八亿橡胶公司举行。活动现场暖意浓浓，来自矿区各单位的50余名干部职工参加此次采集活动。

活动当日，八亿橡胶公司活动中心早早排起了长队，大家按照志愿者的指引，有序地进行信息登记、健康咨询、血样采集。

据悉，本次活动共有47名职工成功进行血样采集，所采集血样，经过分型检测后，相关资料将录入到中华骨髓库山东分库的数据库中，供患者检索配型。

（张玉鉴 张贝贝 摄）



# 田陈煤矿打出降本增效“组合拳”

本报讯 面对煤炭市场的凛冽寒潮，枣矿集团田陈煤矿以“精益经营、严实运营”破题开路，打出一套降本增效“组合拳”，推动矿井经济运行质效在逆势中稳健攀升。

该矿依托“年度总控、月度调节、动态预警”三级管控机制，构建起覆盖“全链条、全要素、全周期”的预算管理模式，确保矿井经营航向精准。坚持在成本管控关键环节发力，推行“六步审批+联合会审”材料管理制度，严把材料采购入口关；在电力能耗工作上实施精细分析，灵活

调整生产避开用电高峰，深挖节能潜力；在营销环节立足“为客户创造价值”，打造“全程无忧”服务体系，着力拓展市场空间。

他们深挖管理内潜，严格落实山东能源、枣矿集团降本要求，出台专项意见严控非生产性支出，并以刚性考核倒逼管理提升；通过创新工作法审减材料计划，大力开展修旧利废，有效减少新品投入；在工程领域采取上井毛煤指标满足精煤生产要求，切实把特殊地质条件对煤质的影响降到最低，显著节约了各类工程支出及运营成本。

他们广开渠道，推动效益增长多元化。在“降”的同时更注重“增”，深挖政策创效空间，加大存量资产盘活力度，通过废旧物资处置、房屋租赁等途径增收。同时，强化内部协同，发挥专业化队伍优势实施劳务输出，承揽其他矿井采掘、安装工作，开辟了多元化的创效渠道，为企业注入新的效益活水。

他们持续推动劳动组织优化，在人员管理上精准施策，超额完成控员目标，大幅节约人工成本。创新实施激励机制，积极引导人员向一线和基层流

动，有效破解结构性缺员难题。机关部门率先垂范，通过竞聘、转岗等方式大幅精简人员，显著提升了人力资源配置效率，为矿井发展释放了内生动力。

通过一系列强力举措，上半年，该矿主要经营指标显著优化，材料费、综合电耗创下近年新低，精煤销量逆势上扬，商品煤单位成本大幅优于考核目标，矿井“经营管理质量”在枣矿集团经营质效评价中持续领跑，以优异的管控成效展现了矿井的韧性与担当。

（梁晓彤）

# 市场“跌跌不休” 销量“节节攀升”

□ 本报通讯员 尹丽君

一季度，旗开得胜，超额完成精煤销售任务；

二季度，乘胜追击，销售战场更是捷报频传：4、5月份，创出10天单日精煤销量突破万吨的佳绩；

6月份，更以18.51万吨的销售“战绩”，登顶矿区精煤销量榜首；截至目前，精煤销量较去年同期增加20余万吨……

今年以来，面对持续低迷的煤炭市场形势，付村煤业公司交出的这份提振士气、鼓舞干劲的精煤销售成绩单让人眼前一亮！

“我们能不能在市场需求步步萎缩、煤炭价格‘跌跌不休’的形势下赢得客户、完成销售任务，关系着矿井效益，更关系着职工收入。”付村煤业副经理邵长猛说。

正如邵长猛所言，作为骨干矿井，付村煤业重任在肩，唯有闯市场、赢订单，才能肩负起“走在前、挑大梁”的使命与担当。

他们不断深化“精煤战略”，“产、洗、销”协同发力，每周组织召开两次产销协同会议，及时共享煤质变化、库存及销售订单情况，科学配采配运，确保上井毛煤指标满足精煤生产要求，切实把特殊地质条件对煤质的影响降到最低。

从源头把控煤质的同时，他们又积极做好市场营销文章。如果说市场营销是一场大考的话，那么客户便是最

威的“主考官”，能不能获得“主考官”的好评，是赢得市场的关键一步。

“我们大力实施‘共赢化’发展‘保姆式’营销，精准制定‘一户一策’的服务措施，并采取‘走出去+请进来’的方式，加强与客户的沟通交流，持续稳固老客户、维系大客户、开发新客户。”该公司煤炭营销办公室主任徐钦文说。

据介绍，他们积极践行“给我一份信任，还您100%满意”的服务承诺，从源头生产、煤质保证、运输方式选择、直至将优质“付村煤”送至客户门前，为客户送上全过程、一条龙“店小二”式服务。

特别是在煤质发生变化时，他们及时和客户进行沟通，提醒其合理调整生产方案，并对客户提出的要求第一时间

响应，千方百计服务好客户。

湖南某客户大都采用水路运输方式，但受极端天气等因素影响，有时水路受堵，付村煤业就会立即反应，将水路改为铁路，加班加点保发运，保质保量保质将“付村煤”送至客户“家门口”。

市场是跑出来的，客户是维系出来的。通过一系列优质服务，今年以来，付村煤业公司新开发了4家新客户，累计增加销量7.5万吨，创效7000余万元。

“稳住市场才能稳住效益。我们以‘为客户创造价值’为宗旨，不断优化产品结构、营销策略、销售结构、运输结构，以优质产品和服务持续做大‘付村煤’朋友圈。”付村煤业经理侯晓松说。