

枣矿集团召开二季度安全生产工作会

总结一季度安全生产工作 安排部署二季度重点任务

本报讯 4月9日,枣矿集团二季度安全生产工作在集团总部召开,全面贯彻山东能源集团季度安全生产工作精神,总结一季度安全生产工作,安排部署二季度工作任务,剖析当前存在的问题,动员各部门、各单位进一步认清形势,统一思想,全力攻坚全年安全生产目标任务。

枣矿集团党委副书记、总经理赵庆民出席会议并讲话。他指出,今年以来,面对煤矿采场条件复杂、生产任务繁重、安撤接续频繁,以及市场需求不足、价格不振等多重压力挑战,矿区上下认真贯彻落实山东能源、枣矿集团安全生产工作

署,紧扣“13456”安全工作思路,以“安全生产管控提升年”活动为主线,坚持严管细控、协同共治,坚持多措并举、降本增效,坚持强基赋能、实战实训,高标准、抓规范、促有序,保持了安全态势总体平稳,较好地完成了二季度安全生产工作。

赵庆民强调,安全责任重于泰山,容不得丝毫松懈、半点大意。二季度是承上启下、实现“时间任务双过半”的攻坚期,面临的安全生产形势依然严峻复杂,各单位、各部门要深刻把握安全生产的周期性、关联性、系统性,时刻绷紧安全生产这根弦,坚决破除麻痹侥幸心理,举一反三抓好“四大问题”整改,以抓铁有

痕的韧劲和标本兼治的举措,从严从细抓好安全生产工作,坚决筑牢安全风险防线。

赵庆民要求,要以“时时放心不下”的责任感、“事事落实到位”的执行力、“处处严抓严管”的自觉性,压实层级管理,拧紧安全发展责任链。要聚力稳产提效,筑牢稳健发展硬支撑;要从严隐患治理,织密安全风险防控网;要突出精准治灾,严守安全生产主阵地;要坚持抢先抓早,筑牢“雨季三防”安全堤;要深化标准执行,抓牢安全管理基本功;要强化数智赋能,打造科技兴安新屏障。

枣矿集团党委书记、副总经理潘洪卫主持会议,就贯彻落实会议精神提出

要求。要准确传达会议精神,超前部署抓好工作落实;要对标对表查短板,推动防控能力持续提升;要聚焦重点难点攻坚,确保安全生产持续稳定。

枣矿集团安全总监姚刚通报有关单位安全技术综合评价情况、一季度安全生产标准化系统考评情况,以及近期出现的典型问题。

会议以视频形式召开。枣矿集团领导曹东京、张立、梁锋,有关部门负责人、各单位主要负责人、分管安全生产负责人等在分会场参加会议;各单位设分会场,有关人员通过视频参会。

(闵令文)

赵庆民到田陈煤矿调研

本报讯 4月10日,枣矿集团党委副书记、总经理赵庆民到田陈煤矿调研指导工作,详细了解安全管理、生产接续、智能化建设、经营管控等情况,深入井下723₀6工作面,现场查看安全生产标准化建设等情况。

赵庆民强调,安全重于泰山,要进一步加强现场安全管理,加强设备设施的日常检查维护,强化顶板管理,动态开展特殊区域排查,严抓隐患问题整改,确保安全生产。持续做好智能化装备应用,不断完善系统功能,加强操作人员技能培养,充分释放先进装备效能。加强产销协同,强化全流程煤质管控,做好关键指标监督考核,形成全员参与、联动共管的煤质管理格局,实现提质增效、以质促销。

(周家正 孟胜利 段莹)

蒋庄煤矿——

民生里的幸福“食”事

本报讯 为井下一线职工推出“能量套餐”,为体重超标职工推出“暖心减脂菜”,为选择困难症职工推出“特色招牌菜”“经理推荐菜”,还有变着花样提供免费“养胃粥”……

在蒋庄煤矿,幸福从来不是一句口号,而是藏在职工食堂里的四季三餐,是清晨的一碗暖胃的粥,是深夜的一碗热乎乎的面,是职工舌尖上的满足,心坎里的温暖。

民生无小事,枝叶总关情。枣矿集团2026年工作会要求做实“两堂一舍”提升民生工程。蒋庄煤矿深入贯彻落实会议精神,把职工的“食”事当作工作的“心事”,用一桩桩带着温度的“食”事,托起职工“稳稳的幸福”。

走进职工食堂,职工会被经理推荐菜区域所吸引,每天不重样的菜品吸引职工前来品尝打卡。他们根据菜品日常销售量,确定不同时期职工“最喜爱的菜”,并反复试验优化其口味,作为“经理推荐菜”向职工推介,受到了广泛欢迎。

“经理推荐菜品的味道越来越地道,不仅营养美味,还治好了我的选择困难症。”职工刘茂全笑着说。

幸福“食”事不止于此。该矿常态化开展“美食美味您说了算”活动,根据职工需求推出应季菜、特色菜。

针对井下作业强度高,他们精心推出“能量套餐”“养生汤品”,荤素搭配、营养均衡,为职工补充体力、守护健康;针对外地大学生职工,他们推出不同地方菜、“团圆吉祥菜”及“暖心特价菜”,花钱不多,就能吃饱吃好;春天来了,荠菜成为职工的“心头爱”,他们应季推出了荠菜水饺、荠菜炒鸡蛋等“开春第一鲜”;寒冬里一碗热气腾腾的姜枣茶驱寒暖身,酷热时一杯清甜解暑的绿豆汤沁人心脾……这份随季节变换的关怀,紧贴职工需求的温暖,精准拿捏了职工的味蕾和需求,为矿山增添了浓郁的“家味道”。

(李平)

新安煤业公司——

一线更衣橱全部“焕新”

本报讯 近日,新安煤业公司采掘一线职工迎来一件暖心事——澡堂老旧更衣橱全部更换,一举解决更衣橱破旧、空间小、通风差、工作服、毛巾潮湿难干等一系列老难题,受到了一线职工的点赞好评。

笔者在现场看到,新型更衣橱不仅空间更大,而且贴心设有不同储物功能区,解决职工不同物品、干湿衣物等混放的问题;科学设置的进风口、抽风口,形成了完善的新风系统,让更衣橱内始终保持干燥;配备的密码智能锁,让职工没有了带钥匙、丢钥匙的烦恼。

“新橱子真是太实用了!空间宽敞,通风效果好。”刚升井的综采一区职工张其平高兴地说,橱内的专用挂衣杆和通风系统,让衣服、毛巾不再潮乎乎,橱内更没了难闻的异味。

张其平的话,道出了该公司采掘职工的共同期盼。煤矿井下作业环境特殊,职工升井后,被汗水、水汽浸湿的衣物、洗后的毛巾,如何快速干燥,一直影响着一线职工日常工作的舒适度。老式更衣橱空间局促、密闭不通风,潮湿衣物久闷易产生异味、滋生霉菌,更给他们带来诸多不便。

职工有所呼,企业有所应。今年,新安煤业把“改善一线职工洗浴更衣环境”列入重点民生项目,经充分调研、多方比选,采购设计科学、材质耐用、通风防潮的新型更衣橱,并利用生产间隙高效完成安装更换,第一时间覆盖全部采掘一线区队。

新安煤业公司党委副书记、经理魏明华表示,他们将持续从细微处发力,不断改善职工工作生活条件,让大家体面劳动、舒心工作,真切感受到企业的关怀与温暖。

(高月任)

岱庄煤业公司——

细微处的“民生温度”

本报讯 “现在宿舍大变样,住着舒心多了!”近日,在岱庄煤业公司职工宿舍,刚下早班的综采区王师傅一边整理新配备的更衣橱,一边由衷地夸赞。

推开一间职工宿舍,崭新的更衣橱、桌椅排列整齐,床下收纳箱归置有序,彻底告别了以往杂乱堆放的窘境,窗明几净间透着家的温馨——这是该公司扎实推进宿舍升级改造的一个缩影,也是用心用情解决职工“急难愁盼”的生动实践。

由于建成时间较长,职工宿舍一度面临空间不足、设施老化、家具陈旧等问题。为彻底改善一线职工的居住条件,岱庄煤业深入摸排调研,广泛征求职工意见,精心制定改造方案,全力打造温馨舒适的住宿环境。

住宿环境的改善只是该公司民生工作提档升级的一个起点。今年以来,该公司深入落实“温暖山能,品质生活”建设行动,在餐饮服务、洗浴住宿及诉求响应等方面同步发力,构建起全方位、立体化的服务保障体系。

为及时回应职工关切,他们持续完善职工诉求快速响应机制,线上线下同步畅通诉求通道。线下,在“两堂一舍”等关键区域设置留言板、意见箱;线上,在职工工作群中主动征求意见。对于职工反映的问题进行24小时响应、48小时处置反馈,确保职工的“急难愁盼”件件有回应、事事有着落。

他们根据职工口味反馈,不断优化菜品结构,专门开设健康餐饮窗口,满足多样化需求。严格规范食材采购、储存、加工全流程,实行食材双人验收、签字确认制度,确保每一餐都安全可靠。

针对澡堂水温、室温实施精细化管理,每日公示水温,每周检查温控设备,确保职工升井后能随时洗上舒心的热水澡。为方便职工生活,还专门增设了衣物集中晾晒区,解决了一线职工晾晒不便的难题,于细微之处彰显服务温度。

环境改善“有厚度”,民生服务“有温度”,诉求响应“有速度”,岱庄煤业用实实在在的行动,把职工的“需求清单”转化为了“满意清单”,这份暖心的“民生温度”,正持续转化为职工的生产“火热干劲”,为企业发展注入强劲动能。

(王晶 李泽)

田陈煤矿跑出安全快掘“加速度”

本报讯 掘进进尺同比增加211米,增幅22.6%,人均效率同比提升19.4%……一季度,田陈煤矿锚定“高效快掘、安全优质”目标,深入开展“找制约、破瓶颈、提工效”专项行动,以有解思维破解掘进生产难题,在复杂地质条件下实现逆势突围,跑出安全快掘“加速度”。

“春节放假那阵子,大家都憋着一股劲,就想打破小月效率偏低的惯例。”回忆起2月份的攻坚场景,负责53₁28运输巷掘进施工的该矿开拓区区长许洪国的语气里满是自豪。

53₁28运输巷作为矿井重点掘进工作面,在春节假期与人员调配紧张的双重压力下,施工团队精准优化工序衔接,细化班前部署、班中管控、班后复盘全流程,将截割、支护、运输等环节的衔接耗

时压缩至最短,二月份最终实现单头单进205米的亮眼成绩,平均日进稳定在8米,稳稳达成专业既定目标任务。

“以前巷道施工,常出现‘掘完再补’的情况,既耽误工期,又增加职工劳动强度。”许洪国道出了以往施工的突出痛点。

为破解这一难题,该矿掘进专业强化“一步到位、一次成巷”管理,将采掘交接关口前移,在3处切眼硐室施工过程中,同步推进采煤安装前绞车硐室等建设,着力杜绝后期单独施工带来的收尾负担,实现巷道施工“一次成型、全程达标”。

针对主掘区队转头换面易出现“空窗期”的问题,该矿巷修区超前谋划,在七二采区右翼探巷及723₀5运输巷全力推进运输系统改造,让迎头快速具

备生产条件。他们在3月份,又顺利完成掘进机后退、皮带回撤、木垛支护等工程,实现掘进机调向进巷并搭建连续性运输系统,确保53₁28运输巷贯通后,主掘区队无缝衔接、快速转入新工作面施工。

地质条件突变,向来是制约掘进效率的“拦路虎”。一季度,该矿七二采区右翼探巷迎头夹矸增厚速度远超原设计预期,给巷道推进带来不小阻碍。专业技术人员第一时间联合设计、地测部门,多次深入现场勘查,结合煤层赋存状况、夹矸厚度等实际,最终确定优化施工断面,提前拐掘切眼两项关键举措。

优化后的巷道采用净宽4.2米、净高3.2米的小断面施工,不仅取消顶板锚索施工,在帮部煤层厚度小于1米时也不再铺设W钢带,既减轻了职工劳动强度,更

实现降本增效双赢。同时,“小断面、大循环”的施工模式,也大幅提升了巷道推进速度,真正实现“提质、提效、降本”三者兼顾。

智能化升级,更为高效掘进插上“科技翅膀”。他们立足实际,在723₀8切眼建设“掘锚机+自移机尾+干式除尘风机+变频风机+锂电单轨吊”智能化掘进作业线,智能设备精准完成截割、支护、运输等作业,全程实现少人化、高效化,顺利通过枣矿集团智能化工作面写实验收。

从精准破题到协同作战,从科技赋能到机制激励,田陈煤矿正以一套环环相扣的“组合拳”,持续释放高效快掘的巨大潜能,为矿井安全生产筑牢了坚实的掘进根基。

(梁晓彤)



尝鲜

春风送暖,滨湖煤矿“工享菜园”里,一畦畦韭菜迎来今年的首茬丰收。为了让职工第一时间品尝春日鲜美,该矿女工协管员、青工志愿者们走进菜园,割下韭菜,仔细清洗,调制馅料,包制水饺。随着水饺下锅,翻滚的水花裹挟着韭菜清香弥漫,志愿者们迅速分装、趁热行动,将一碗碗热气腾腾的韭菜水饺送到上下井的职工手中,让他们真切感受到春日的美好与矿井的温情。

(巩玉清 摄)



庆升热力公司打造高效运销“智慧路”

本报讯 要想效益好,运销跑不了。煤炭运销是煤矿经营的“大动脉”,运销环节顺不顺畅,直接关系到企业的“钱袋子”。

内蒙古呼伦贝尔市庆升热力公司全面落实枣矿集团年度工作会议提出的“以新赋能提效率”部署,围绕盘活销售“龙头”,量身打造煤炭运销智能管理系统,用数智化“新招”,打通运销高效运行的“快车道”“智慧路”。

据了解,新系统采用“集中监控、数

据驱动、智能决策”运行模式,集成车辆管理、精准计量、流程控制,以及防作弊、视频追溯等多重实用功能,搭建起多模块协同的智能化称重系统,实现全程无人作业,从源头破解人工成本高、计量易纰漏、流程有盲区、受天气影响大等运销“老难题”。

数智化改造不是照搬硬套,而是要贴合生产实际、适配地域特点。该公司在系统改造中,兼顾设备耐候性、运行稳定性,能够较好地适应当地极寒、暴雪、大

风等气候特点。

“在以前的运销现场,我们监磅人员要时刻在岗,人工核对信息、记录数据,不仅容易出差错,而且在极寒、风雪天气作业,更是一种煎熬,人站一会就全身冻透了。”该公司运销科职工褚衍喜说。

如今,在该公司运销现场,看不到监磅员的身影,取而代之的是摄像头、红外光栅、AI算法组成的“智能天眼”的无缝配合。“一车一卡”“电子围堵”、8台摄像机、6套车牌识别系统、4套闸机,自动抓

拍、信息比对、规范进出,全程无需人工干预;皮重差异化报警,将计量漏洞牢牢堵住;集控室中控机、硬盘录像机让监控数据安全存储、操作便捷;全流程自动化、智能化,监磅员摇身一变成了现场巡视员,工作更轻松、效率更高。

据介绍,新系统投用后,该公司运销作业效率整体提升50%,监控覆盖面达到100%,问题响应速度提升60%,运销工作的工作效率、服务质量受到了客户的广泛好评。

(孙省)

逆势上扬的发展“曲线”

以掘保采 稳产增效

该公司把生产接续稳定作为矿井发展的“生命线”,聚焦大系统管控和大接续规划,坚持系统思维,定期召开生产接续专题会,动态调整采掘布局,强化专业协同,凝聚攻坚合力,确保矿井稳产增效。

他们以“安全、快掘、高效”为导向,持续加大生产组织、安装回撤、掘进效率提升等工作力度,大力实施集约高效生产,科学制定装备升级、支护体系优化、劳动组织优化方案,强化掘进对标考核,严抓掘进与接续“双考核、双激励”,推动掘进工效提升5%、掘进工效提升18%。

一季度,该公司干部职工迎难而上,提前3天高效完成63₁02工作面安装任

内控成本 外拓销路

面对当前持续下行的严峻市场形势,该公司持续强化“过紧日子”思想,着力盘活销售“龙头”,以内控成本、外拓销路的硬核举措,坚决打好打赢降本增效攻坚战。

今年工作一上手,该公司将12项核心经营考核任务、105项成本指标,精准分解至43家责任单位,压实降本增效责任链。大力推行“全过程”物资管控模

式,强化修旧利废考核奖惩,切实把“省下来的就是赚来的”落到实处。

据了解,在2月份,该公司将节约下来的100余万元材料费,全部兑现给职工,让职工真正尝到节约的甜头、降本的本实惠,大大提高了全员节支降耗的积极性、主动性。

面对严峻的市场形势,我们不仅精打细算,更主动出击。”该公司煤炭运销办公室主任李新征说,他们定期召开产销协同会议,深入研判市场需求,实施“共赢式”发展、“保姆式”营销,主动开拓市场、争取订单。

据李新征介绍,一季度,他们成功开发了2家新用户,并与2家老客户重新签订销售合同,在市场下行中,精煤销量实现逆势增长。

□本报通讯员 单凯 高原

精煤销售完成年度计划的25.24%,同比增加1.83万吨;掘进进尺超计划103米,同比增加323米;电费比季度预算节约84.32万元,同比减少47.46万元;回收物资价值839万元,复用物资价值683万元,实现修旧利废创效605万元……

一季度,面对采场条件复杂、生产任务繁重、市场价格不振等多重压力挑战,付村煤业公司坚持“走在前、挑大梁”,锚定目标任务,抓准重点关键,压实责任链条,细化举措路径,顺利实现首季“开门红”“开门红”,为完成全年目标任务打下了坚实基础。