

## 资讯速递

皖北煤电麻地梁矿：  
509 工作面拆除  
安全高效进行

12月4日22时30分许，皖北煤电集团麻地梁矿509工作面煤机在特种运输车辆拱卫下安全升井。至此，工作面皮带机、转载机、破碎机超前支架、前部运输机、煤机等已全部升井，后续将拆除146架支架，预计全部拆除工作将于12月25日完成。

该矿高度重视509工作面拆除工作，为认真汲取“1·17”事故教训，专门成立了509工作面拆除工作专班，多次召开专题会，统筹做好出入井时间管理、顶板管理和重点安全事项管理。

为各司其职，形成合力，由相关单位通力配合做好运输路线警戒、509工作面拆除措施细化分解、正常使用AI摄像头、副斜井路面清洁、一氧化碳传感器辖区管理、安监员参加安装工区班前会、作业前工程二次确认、风门前水沟铺设钢板等工作；同时强化顶板管理，制定顶板管理预案，以备出现顶板破碎等特殊情况进行安全快速处理。

为保证拆除工作的安全高效进行，除支架拆除全部使用机械手作业，还严格执行“人动车不动，车动人远离”10字方针，在拆除现场悬挂安全注意事项图牌板，保证局扇双风机双电源自动切换、509工作面氧气传感器随架移动、多参正常准确使用、副斜井防跑车装置灵敏可靠、作业地点视频监控覆盖警戒范围，同时严格装卸料流程，由调度所建立509工作面专项跟班记录台账，该矿值班人员负责查看509工作面视频，以便随时掌握拆除动向，为灵活高效调整作业细节提供参考。（胡云峰）

郑煤集团告成煤矿：  
25041 智能化综采工作面  
成功试运行

“报告调度指挥中心，25041智能化综采工作面所有设备安装调试到位，符合试生产条件！”12月10日8点班，告成煤矿25041智能化综采工作面一次通电顺利启动，标志着该采面试运行圆满成功。

25041综采工作面作为告成煤矿2024年矿井安全生产的接续工作面，可采长度666.9米，可采储量41.9万吨，工作面安装61架ZF6400/19/32型液压支架、7架ZFG6400/21/32L型过渡支架。

为保证综采设备安装任务的正常进行，该矿成立综采安装指挥部，每天召开安装专题会议，精心部署，周密安排。制定了详细的安全技术保障措施，从设备到矿验收、地面检查、支架装车、运输线路检查、工作面卸车安装、设备保养等，层层分解目标，责任到人。对设备安装、运输等环节中可能出现的问题进行科学研判。

该矿干部职工攻坚克难，以过硬的素质和优良的作风打赢了一场与时间赛跑的攻坚战，经过20多个日夜的连续奋战，提前3天圆满完成25041综采工作面所有安装调试任务。（李丰军）

18 位教授受聘为  
宁夏能源化工产业专家

12月8日，宁夏能源化工产业专家服务基地特聘专家聘任仪式在宁夏煤业煤炭化学工业技术研究院举行。宁夏大学学术副校长罗正鸿、浙江大学高分子科学研究所原所长范志强等14所高校科研院所的18位教授受聘为特聘专家。

宁夏能源化工产业专家服务基地是自治区首个国家级专家服务基地，先后引进了李永旺、曹立仁等11名国内知名专家，有力指导了煤制油化工生产运行和技术攻关。

聘任仪式上，宁夏煤业公司副总经理乃国星向特聘专家颁发聘书。他表示，希望此次受聘专家能够依托宁夏能源化工产业专家服务基地，在创新资源共享、关键核心技术联合攻关、创新成果转化、高端人才培养等方面取得更大成果，为公司高质量发展塑造发展新动能新优势。（张磊 安广萍）

潞安化工五阳煤矿：  
“汽改水”暖身更暖心

“升井后，坐在暖和和的房间里，吃上一口热乎乎的饭菜，既暖了胃，又暖了心。”潞安化工五阳煤矿综采队生产二班张瑞在职工食堂一边用餐，一边笑着说。

室外北风萧萧，室内暖意融融。五阳煤矿把今冬明春保暖保供工作作为一项民生工程，提前谋划、精心部署，集众人之智，随时随地了解员工反馈信息，给员工提供更好的暖心服务。

“咱矿上澡堂暖气送得早，棉门帘也都早早挂上了，换工作服一点也没感觉到冷。”五阳煤矿综采预备队员工黄旭一边换工作衣，一边和工友交谈。

在今年的供热工作中，五阳煤矿与往年最大的不同是工业区域实施“汽改水”工程。9月10日，该矿启动了工业区域“汽改水”工程，主要涉及室外管沟土建、管道改造、辅助设施改造及部分散热器更换安装等，完成分水缸、敷设热

水管路6575米等工作任务。10月7日，完成改造并对工业区域供暖系统进行了调试、调压。10月9日，在职工浴室、职工公寓、井口等生产区域正式供暖。10月15日，全部开始供暖，比去年供暖提前了半个多月，为员工入冬后的正常生产生活提供充分保障。

“今年我们提前半个月送暖气，新首站水温比旧水暖气系统水温高，室内温度能保持在23摄氏度以上，澡堂温度保持在25摄氏度。”五阳煤矿生产服务办运行维修班高峰说。

据了解，蒸汽管网供热网损高达15%—25%，末端供热效果较差，而且冷凝下来的蒸汽全部被浪费。而高温水管网供热网损小于5%，热水可以循环使用，供热效果更佳。因此，“汽改水”供暖管道改造工程不仅为矿区提供更好的供暖服务，节能减排效果也非常明显。

“以前的蒸汽供暖存在能耗大、管网损失大、能源利用率低以及供热不稳定等多种问题。‘汽改水’可有效减少能源、水资源损耗，相比蒸汽管网供热每年可减少热耗约21.92万吉焦。”五阳煤矿生产服务办主任李旭东说。

“原来旧水流系统末端，正好是咱矿公安科东门房和运销科抑尘站那里，供热效果不好，今年增加了一台循环泵，供暖水更流畅了，温度也提高了。”五阳煤矿生产服务办员工李志刚说。

供热无小事，冷暖系民心。冬季供暖关系着员工的切身利益，五阳煤矿努力提升供暖质量，提高服务效能，专门设立24小时值班电话，维修班组随时待命，及时解决突发应急故障，坚决杜绝设备设施“跑、冒、滴、漏”，为冬季保供高峰期设备安全运行打好基础，为广大员工在寒冷冬日里营造温暖的春天。

（张星）

陕煤铜川矿业玉华煤矿：  
为掘进生产撑起安全“护盾”

陕煤铜川矿业玉华煤矿抓住生产系统维护检修时机，为综掘机安装机载超前支护装置，实现机械化支护作业，为掘进生产撑起安全“护盾”。

矿井给综掘机配备的安全“护盾”，为ZLJ-20综掘机机载临时支护装置，主要由顶梁架、站套、油缸、插装式双向锁、控制操作管阀组成。安全“护盾”的原理是截割部与回转台的联接销轴换为加长轴，连接安装两侧的油缸和站套、支护

架。操作时，综掘机司机完成截割作业将截割头落地，将两位三通阀打到支护位置并给支护供油，把钢带、钢网放置在支护架上用磁铁吸固，推动支护站套和支护架液压控制手柄，站套和支护架由闭合状态平稳打开，开到所需角度和位置再升高到顶板，压紧钢带钢网形成“护盾”，职工在下方进行锚杆支护。完成支护，逐步收回站套、支护架，进行下一循环掘进生产。

安全“护盾”具有支护力大、稳定性好、安全性高的特点，替代人工支护作业，充分保障掘进过程稳定，确保作业人员安全，进一步提高生产效率，以装备水平的持续提高，有力推进矿井生产接续工作。

据了解，此次机载支护装置将在井下掘进工作面应用，并在矿井生产系统维护检修完成前全部安装到位，为提高单进水平和加快采掘接续工作筑牢坚实的基础。

（王禾生）

冀中能源郭二庄矿：  
实施“精煤战略”应对市场挑战

2023年，面对煤炭产品价格下滑、部分煤种销售不畅、库存增加的市场形势，冀中能源股份有限公司郭二庄矿大力实施“精煤战略”，做细做透“煤堆”文章，弥补因煤价下滑给企业带来的利润损失。统计显示，1—11月份，该矿精煤出库17.62万吨，同比增加12.5万吨，占商品煤总出库的13.6%；销售收入1.59亿元，同比增加8556万元，占总销售收入的37.3%。这一组令人欣喜的数据反映了该矿狠抓精煤战略取得的巨大成效。

“特别是10月份，精煤出库突破4万吨，占总出库的30%，但收入却占到当月销售总收入的61.8%。我们以精煤战略积极应对市场下行，这也是我们能够打赢扭亏脱困攻坚战的关键所在。”该矿负责全面工作的副矿长王小生如是说。

据了解，该矿煤炭赋存条件差，内灰高，2号优质煤即将枯竭，从8月份开始，矿井生产重心逐步向下组煤转移。为此，该矿加快“精煤战略”实施步伐，洗煤厂完成人

工手选矸系统、离心机滤液集中回收等十项工艺技改，出台了优化洗选工艺、强化设备维修、及时调整参数、矿领导定期督导等一系列提高精煤产量的新措施，大大提高了生产效率，产品结构由动力煤逐步向高端精煤转变。

与此同时，该矿制定完善了32项煤质管理制度，加大产品采样力度，完善小班全水化验监测机制，使精煤灰分合格率稳定，水分同比下降了1.68%，硫分保持低硫稳定，矸石带煤损失平均下降了0.24%，实现了产品合格率、稳定率“双提升”。组织人员自主设计215、216精煤脱泥筛板，由0.3毫米更换为0.5毫米筛隙，并配合使用喷淋装置，增强设备脱泥效果，降低了产品灰分，保障了精煤合格率。

适应精煤产量大幅攀升的新要求，该矿销售部门紧扣“量、质、价”三要素，努力拓宽精煤销售渠道。

“我们主要通过网上调研、电话调查、入户访谈等方法调研市场，既要在瞬息万变的市场中寻找

规律，又要在实践中积累经验。”该矿负责销售的龙海生科长表示。

首先，该矿从网上了解当前整体煤炭产、销、存形势，了解煤炭价格变动情况，了解分析终端供需关系。其次，通过电话加强与兄弟单位信息沟通，做到协调联动，根据矿井煤质指标及供需关系制定出合理的价格标准。既要遵循市场法则，又要最大限度地规避市场带来的风险。再次，牢固树立“一切为了用户、一切服务于用户”的思想，带煤样深入到用户单位，通过了解其经营现状、规模，煤炭需求的基本情况以及对煤质指标的要求。同时让用户也了解企业目前的煤质、产能和价格情况，并对不满意的地方提出意见和建议，最大限度做到知己知彼。

据悉，今年以来，该矿一方面巩固本地钢企用户，一方面南下开拓新市场，凭着过硬的煤质和诚信，初步构筑了辐射津冀鲁豫皖等地区的精煤销售新方位，不断稳固战略合作伙伴关系，拓宽了销售半径，精煤产品实现了即产即销。

（程矿生 郝世幔）