

山东能源新矿集团：负重前行迎难而上

“即使负重前行，我们也必须迎难而上！”今年上半年，山东能源新矿集团直面国际形势动荡、国内经济下行等风险挑战，建制度、塑流程，谋转型、促发展，强引领、增活力，朝着既定的使命愿景和战略目标前行。

管理变革“首战”打响

“PLC 继电器各指示灯正确，动作灵敏可靠……”榆树井煤矿机电工区绞车电钳工吴广军反复检查确认后，用“掌中宝”拍摄了检查部位的照片并上传“云端”，提升机电控柜点检流程就此完成。

给吴广军下发任务的不是区队领导，而是他手中的“机电设备安全与可靠性管理系统”App。每次收到电子工作单，他就“按图索骥”逐一完成提升机电控柜、供电开关柜、保护装置、主电机、液压系统等 5 项检修流程，保障设备安全高效运转。

聚焦顶层设计，新矿集团将制度体系变革作为推动管理整体变革的“第一战”，坚持“制度管人、流程管事”“先僵化、后优化、再固化”的思路，对安全、技术、生产、经营、党建等工作进行了全面梳理，逐项完善制度体系、流程标准和岗位职责。

今年以来，新矿集团累计下发 95 个规范性文件，特别是安全上修订了风险隐患排查、安全综合评价、安全绩效考核等 40 余项制度，明确了安全管控的底层逻辑；经营上构建了全面预算、全面市场化、全面对标、全面风险、全面创新、全面绩效“六全管理”模式，形成了经营管控的完整体系。

“今年的核心工作就是变革，我们在制度体系建设上投入大量精力，就是为了抓好顶层设计这一根本源头。当前新矿的顶层设计正处于颠覆重构的关键点。”新矿集团党委书记、董事长王乃国在 2023 年半年工作会上提出，要以“发展”破题，向“改革”发力，厚植竞争优势。

“一体两域”融合发展

在翟镇煤矿 11503E 工作面，一排排支架像一个个钢铁巨人整齐列队。采煤机记忆截割，成组移架推溜，改进煤机电缆拖移装置，增加两道双向牵引链



资料图片

条……一系列成果集中展现，让人应接不暇。5 月 9 日，山东省煤矿智能化建设推进现场会与参会人员到这个工作面进行现场观摩，纷纷给出好评。

以“大面重装、极简高效”为遵循，翟镇煤矿科学设计工作面，快速重装升级，合理后续配套，倾力打造 11503E 薄煤层智能重装、常态化运行工作面，月单产由原来的不足 4 万吨提升至 8.3 万吨，为同类型矿井摸索了一条可复制、可借鉴、可推广的薄煤层开采实践案例。

山东省内区域向何处转型？一方面，围绕煤炭主业，坚持精采细采，突破薄煤层智能高效开采技术。赵官能源七采区、邱集煤矿十三采区治理工程稳步推进。另一方面，协同发展生产服务、生产物资加工产业。华新建工积极向矿井专业化盾构施工转型，焱鑫公司入选山东省锚杆类单项冠军企业，争取成为山东能源内部支护材料唯一供应商，鄂庄煤矿关井后与山东大学合作开展“地下工程灾变防控项目”研究。

6 月 18 日，新矿内蒙古能源

20.1MW 分布式光伏发电项目开工仪式在鄂前旗上海庙经济开发区举行，标志着区域重点项目建设“提档加速”。

项目占地 511 亩，工程总装机容量 20.1MW，由 5 个子项目组成，全部采用“自发自用”模式，是新矿集团响应国家“3060”双碳政策，贯彻山东能源“绿色、低碳”发展理念，探索“采煤沉陷区+光伏治沙”新模式，打造绿色生态矿区的重点项目。项目建成后，年可输出清洁电能 3300 万千瓦时，节约标煤 1 万吨、减少二氧化碳排放 2.72 万吨。

内蒙古区域何以强势崛起？加速项目建设，鲁新煤矿 9 月底首采面将具备投产条件，恒坤化工二期首期 3#4# 焦炉 10 月底将具备烘炉条件。加速手续办理，榆树井煤矿完成 380 万吨/年核增手续，长城五矿 180 万吨/年、新上海一号煤矿 400 万吨/年手续清零。围绕煤炭、煤电、煤化工、新能源、铁路物流五大产业，实施强链、补链、延链，构建转型更加科学、协同更加有力的一体化发展结构。

顺应产业区域整合新形势，新矿集团省内、内蒙古“一体两域”融合发展的新格局正在加快培育形成。

“创·实”党建融入嵌入

3 月 6 日至 12 日，新矿集团组织调研组赴蒙开展党建工作调研检查，千里送服务、送建议、送经验。

“党建工作必须脱虚向实，与企业中心工作有机融合、同频共振。”新矿集团党委副书记、工会主席于祖联为今后省外党建工作指明方向：全面推进“创·实”党建品牌建设，全力构建上下联动、一体推进的党建格局，为企业高质量发展聚合合力、添动力、增活力、提效力。

“调研组逐矿‘把脉问诊’，针对问题开出了‘良方’、提出了指导意见。”新矿集团副总经理、新矿内蒙古能源党委书记、董事长肖庆华表示，将逐项抓好整改，全面提升省外单位党建工作水平。

以融入实、工作实、效果实为导向，新矿集团持续深化“创·实”党建工作模式，推进党建与安全生产、经营管理、深化改革、项目建设和和谐稳定等工作深度融合，开展党员“亮身份、亮承诺、亮形象”等系列活动，锻造“大漠先锋”“红领党建”等基层特色党建品牌，新矿“创·实”党建荣获中煤协会企业管理成果一等奖。

同时，层层开展“两珍惜、两保持”“初心·忠心·恒心”形势任务教育，调动职工工作积极性、主动性。落实全面从严治党“两个责任”，聚焦重要领域、重要岗位和关键环节，明确 14 个类别、157 项廉洁风险点，扎实推进廉洁风险防控。依托“新矿心”志愿服务平台，成立内蒙古分站，构建起“一个舞台、两个中心、N 个‘新矿心’”志愿服务分站、N 个健康驿站”立体化服务格局。建立补充医疗保险制度，建成职工文体活动中心，切实提升职工的获得感、满意度。

下一步，还要在巩固、优化、提升上下功夫，构建党建品牌集成体系，把“创·实”党建打造成全行业、全国叫得响的党建品牌。

(商霞)

洗出效益和动力

——冀中能源股份有限公司郭二庄矿洗煤厂实施“精煤战略”侧记

“上半年，原煤入洗提高了 25%，精煤回收率提高了 2%，精煤产量超计划 0.51 万吨，是去年全年精煤产量的 84.8%。”这是冀中能源股份有限公司郭二庄矿洗煤厂实施“精煤战略”交出的一份成绩单。

今年以来，郭二庄矿洗煤厂紧紧围绕扭亏脱困中心工作，创新驱动，奋力攻坚，抓工艺改造、抓运行管理、抓设备调整、抓营销布局，深耕精煤战略，洗出效益动力，在矿井提质增效、降本增效的发展之路上行稳致远。

抓工艺环节改造降本增效 240 万元

“只有多洗原煤、多出精煤，才能增加效益，降低成本。”这是该矿洗煤厂干部职工的共识。

针对井下原煤夹矸率高、职工劳动强度大等不利条件，5 月份，洗煤厂组织职工对人工手选矸石系统进行改造，他们科学制定技改方案，认真解决技术难题，加快督导改造进程。经过 15 天的连续奋战，克服了车间厂房破旧、设备工艺繁琐等困难，按期完成了改造任务。项目改造后，全天可减少 300—500 吨矸石物料不再进入洗煤环节处理，在原工艺基础上可多人洗原煤 500 吨以上，吨煤售价提升 40 元，每月提升效益 60 多万元。另外，该系统改造后，年可

节约电费消耗、材料投入、配件投入等生产成本 80 余万元，并且大幅降低了职工劳动强度，简化生产环节，减少了生产事故率。同时，今年以来，该厂还完成了二坑煤泥水加药系统、人工分选矸石系统、两套“捞坑入料”路径等多项改造，矸石带煤同比下降了 0.6%，中煤损失比标准下降了 1.7%，杜绝了煤泥“跑粗”现象，有效缩短捞坑内物料自然沉降周期，提升了洗选运行效率，精煤回收率提高了 2% 左右，月创造效益 100 余万元。

抓生产运行管理原煤入洗提高 25%

只有加强生产运行过程控制，才能保证安全洗选稳定。

进入二季度，随着生产地区调整到位，产量逐渐攀升，洗煤厂把抓好生产运行管理作为重点来抓。在加大原煤入洗量的同时，迅速根据井下原煤煤质变化，及时对筛分车间二级振动筛设备进行调整，合理部署岗位职工，严格把控生产运行。从细节抓起，加快事故处理速度，降低车间设备及生产运行过程事故率，保障生产稳定运行。强化质量管理，严格掌控产品质量合格化生产，修订完善煤质管理制度 32 项，加大产品采样力度，完善小班全水化验检测机制，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”。通过运行管理与生产实际相结合，原煤入洗量比一季度提高了 25% 以上，商品煤合格率提高 3%，在提高生产效率的同时，实现了创效增收。

抓设备参数调整提质促销创水平

“我们要坚持以市场为导向，优化设备参数，提高产品质量，积极开拓市场，推动营销工作从‘以量增收’向‘以质创效’转变。该矿主管副矿长涂军表示。

入夏以来，洗煤厂干部职工冒着高温酷暑，调工艺、改参数、保生产，全力冲刺“双过半”。他们加班加点对洗选车间两台跳汰机设备运行参数和设备所用风、水量、频率周期进行调整，提升了跳汰机分选效率；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 毫米缝隙，并配合使用喷淋装置，增强设备脱泥效果，降低了产品灰分，保障了精末煤合格率；对离心机设备进料方式进行升级，原系统中，两台离心机设备运行行为“一开一备”状态，经改造后，实现两台同时运行，加大精末煤的处理量，降低精末煤水分 2%，保证了产品合格率，满足烧结煤客户需求，赢得了邯钢、安钢等大型用户

青睐，促进了销售。6 月份，该矿精煤销售完成 13000 吨，超计划 5900 吨完成公司计划，创近年来最好水平。

抓市场营销布局实现销售无缝对接

近日，从郭二庄矿运销部门传来喜讯，该矿接下一笔 8000 吨高硫烧结煤的订单。“中下旬的高硫煤还没有生产，市场已‘花落有家’。”该矿运销科长龙海生介绍。

据了解，随着该矿一坑 2 号煤资源逐渐枯竭，今年下半年，矿井将迎来下组煤生产的拐点，为保障高硫煤产得出、有市场，矿销售部门未雨绸缪，提前布局，加强市场调研，在稳定邯钢、金鼎等客户的同时，积极走出去开发高硫煤用户，下河南、跑山东、访津门，不顾舟车劳顿，认真倾听客户意见，真诚回应客户诉求，用心用情沟通，开辟了豫鲁地区等高硫精煤用户，并与某钢铁公司达成初步购销意向，实现了 2 号煤与 9 号煤市场销售同步推进、无缝对接，破解了销售断层。

与此同时，该矿下大力气整治煤场营销环境，大力推行网上竞拍模式，增加了销售透明度；在洗煤厂安装了多部高清探头，加大视频监控力度；矿领导班子成员动态到洗煤厂督查，协调解决生产、销售过程中的瓶颈问题等，有效消除了种种弊端，营造了风清气正营销环境。

(贾士豪 程矿生)