

四川广旺能源集团代池坝矿 100 个天眼为矿井安上“千里眼”

■ 李小英

“你看运输队信挂班的员工正在放车,动作规范,没有违章的人员;没有重车出去,运输二队的翻笼这阵停了;哟,这个人在井下炸药库领炸药,咋个把脑袋伸井窗口里去了呢?我打电话叫发炸药的人员制止他。”11 月 19 日,四川广旺能源集团代池坝矿调度员苏才洪在调度台上,通过监控不断给笔者说观察到的情况。

像苏才洪这样的调度员,每天都要通过“天眼”了解井上井下安全生产生产情况,不用入井就知道井下的运输、重防要害部位的防守、员工按章操作等情况。工作一身轻松是矿山智能化建设助力矿井安全管理带来的实实在在的好处。

调度员苏才洪从事井下生产调度工作已经有 8 个年头,他切切实实地感受到矿井安装监控设备带来的便利。他告诉笔者,以前堆码的材料、停在工业广场重车里的煤炭等都需要人坚守,尽管投入的人力多,但是如果有责任心不够强的员工,材料丢失的现象仍时有发生,不但井下,地面都有很多监管盲区。

近年来,该矿大力转变观念,推进矿山智能化建设,投入大量资金,在井上井下重要部位安装了 100 个监控摄像头,生产现场安全状况、设备运行情况、员工是否按章操作等,在调度室就能一目了然的看清楚。如果发现违章行为,立即电话通知制止,现场安全管理实现了自动化,智能化,减少了人力的投入。如今,像苏才洪这样的调度员,不用频繁入井,在调度室视频监控屏上就能了解全矿安全生产情况,实现对生产现场的监控。

柴里煤矿“娘家人”唱响“安康三保”

■ 张八一

为全面维护职工安康权益,山东能源枣矿集团柴里煤矿百余名专兼职工会干部按照矿井上下同频共振、身心关爱同步、普惠化个性化并重的路线,一路唱响保障职工心理健康、身体健康和职业健康的“安康三保”大合唱,展现出了竭诚保障职工安康的真心、真情与真功夫。

为增强职工心理健康素质,保障职工心理健康,该矿“娘家人”组织文艺骨干创作了“关爱职工、传递健康”系列文艺节目,用“说演唱”和短视频的形式倡导职工树立科学的心理健康、生活健康理念,培养科学生活方式;多名专兼职工会干部自费报名参加了健康管理师培训考试,在矿工会建立了职工心理关爱服务室,开通了“心理关爱”热线,每年坚持邀请专家举办心理健康讲座,定期为职工进行心理健康测评,借助微信、协作平台开办了线上“心理护航”课堂,为全矿各车间工会和班组配置了心理健康畅销书;常年坚持进采掘头面、进区队班组、进职工宿舍和家庭,帮助职工化解矛盾、释放压力、修练心态,在专兼职工会干部队伍中形成了争当职工最贴心的心理健康建设的指导员、辅导员的热潮,温暖而有效地呵护了职工队伍的精神卫生、心理健康。

为增强职工体质,保障职工身体健康,坚持每月组织职工代表对职工“两堂一舍”进行一次全面巡视、督导,锲而不舍地推进“健康澡堂、健康食堂、健康宿舍”建设;通过积极推动,矿井每年坚持为职工进行免费健康查体,分批组织职工进行了带薪疗养,还为职工建设了休闲娱乐健身设施齐全的文体中心、运动广场和文化广场,“娘家人”则组织成立了文学、音乐、舞蹈、书画、摄影、体育等 12 个职工文体协会,常年坚持组织职工家属开展“运动为健康加油”健步走、“我运动、我健康、我快乐”趣味运动会、“百姓大舞台”、诗情化“疫”有奖征文、优秀短视频展播展评等一系列有利于职工健康的文体娱乐和学习活动,在组织职工、服务职工、造福职工的进程中,增强了职工队伍整体体质。

为维护职工职业安全健康权益,保障职工职业健康,在督促行政全面落实职业危害防控主体责任的同时,主动配合实施了洁面工程、静音工程等“六大安康”工程,有效控制了矿尘、噪声、高温等职业危害;积极建议生产方式变革,矿井采掘区队全面取消夜班生产,实行了周日集体,使井下职工彻底摆脱了昼夜颠倒、影响身心健康的工作生活模式;通过创建全国示范性劳模和工匠人才创新工作室,助推了矿井自动化智能化生产,把职工从艰苦危险的环境和高强度的劳动中解放出来,实现了多年来梦寐以求的健康工作、舒心劳动。坚持开展“安康杯”竞赛,组织职工开展排查安全隐患、职业危害隐患竞赛,对排查出的职业危害建档立卡,跟踪督促治理,成效显著,矿井相继荣获枣矿集团、枣庄市和全国“安康杯”竞赛优胜单位。

郑煤机集团与西门子(中国)有限公司缔结战略合作

■ 本报记者 李代广

11 月 25 日下午,郑州煤矿机械集团股份有限公司和西门子(中国)有限公司战略合作签约仪式在郑煤机集团科技文化展示中心举行。

河南省发展和改革委员会总工程师李睿、区域开放处副处长王宗凯,河南省郑州市中原区区长李晓雷、副区长樊立伟,西门子(中国)有限公司执行副总裁、数字化工业集团总经理王海滨、数字化工业集团华中大区总经理刘志生、河南区总经理程志良,集团公司董事长焦承尧、党委书记向家雨、总经理贾浩、煤机板块总经理付祖凤、集团公司副总经理付奇、煤机板块副总经理杨明杰出席签约仪式。签约仪式由集团公司党委书记向家雨主持。

签约仪式前,西门子(中国)有限公司执行副总裁、数字化工业集团总经理王海滨一行



参观了郑煤机科技文化展示中心,随后在会议中心进行深入交流座谈。

西门子是全球领先的自动化、数字化龙头企业,近年来始终坚持以创新的技术、卓越的解

茅台保健酒业公司树牢消防安全理念 强化消防安全意识

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

11 月 19 日下午,茅台保健酒业公司召开消防安全宣传“五进”工作会,传达学习《茅台集团推进消防安全宣传“五进”工作实施方案》文件精神并对消防安全工作安排部署。

茅台保健酒业公司党委副书记、总经理范庆华出席会议并讲话,党委委员、副总经理郑悄然、姚晓波出席会议。会议由姚晓波主持。

会议传达学习了《茅台集团推进消防安全宣传“五进”工作实施方案》文件精神。



范庆华要求,一是要统一思想,提高认识,结合公司实际,扎实推进消防安全宣传“五进”工作,树牢消防安全理念,强化全员消防安全意识;二是要建立长效机制,公司各部

接过手中红旗 放飞青春梦想 江南团委开展兵工青年突击队“万里行”接力主题团日活动暨青年突击队授旗仪式

11 月 19 日下午,江南集团团委组织开展兵工青年突击队“万里行”接力主题团日活动暨江南工业集团青年突击队授旗仪式。各基层单位团组书记、青年突击队队员约 80 余人参加了活动。

活动现场,公司党委书记、董事长吴伊平向公司团委授兵工青年突击队队旗;公司总经理、党委副书记寇军强向公司青年突击队代表授旗。公司监事会主席黄怀德向获评“全国青年安全生产示范岗”的五分厂技术室授奖牌。



青年突击队员在团旗下重温入党誓词并庄严承诺:将积极践行和弘扬青年突击队精神,立

足岗位,不怕苦,不畏难,在公司科研试制、加工生产、装配保障一线中展现青年突击队生力军和排头兵的作用。江南青年在“决战决胜两个月,生产突击勇担当”条幅上签名。

今年以来,公司上下一心,克服了新冠肺炎疫情带来的不利影响,科研生产经营工作都取得了令人瞩目的成绩,提前完成了集团公司下达的主营业务收入和利润总额的年度预算任务目标。成绩的取得,是公司干部职工努力工作、共同拼搏的结果,也凝聚着团员青年

决方案和产品不懈地对企业的发展提供全面支持,并以出众的品质和令人信赖的技术成就,推动企业数字化转型,促进企业数字化建设。

郑煤机集团是全球规模最大的煤矿综采技术和装备供应商、国际领先的汽车零部件制造企业。郑煤机始终以创新引领企业发展,为振兴中国民族装备制造业、创建世界级的品牌而努力奋斗。

根据战略合作协议,未来,双方将在河南省及华中地区相关应用技术开发、系统集成及服务等项目开展紧密合作,并在郑州合建创新中心。同时,西门子将在硬件产品、软件服务、知识能力转移等方面与郑煤机正在建设的结构件数字化灯塔工厂项目开展紧密合作,并在实际项目中锻炼和培养数字化人才,提升实施数字化业务的能力,助推双方企业实现新发展、新跨越。

整改要抓紧整改;二是要在公司重要场所或醒目位置通过悬挂横幅标语、张贴宣传海报、发放宣传资料等方式对消防安全隐患防范方法进行针对性宣传,要求全员做到“四懂四会”;三是要如期开展消防安全知识培训、讲座等消防活动,强化员工消防安全意识,提升企业防范能力;四是要完善公司消防安全设施设备,定期检查维护,对设备维保人员进行相关知识培训,要求人人弄深弄懂。

各车间、单位(部门)主要负责人或负责日常工作人员参加会议。



“百日会战”两月 瓦轴收入同比增七成

“我们正在加工的 5.5 兆瓦风电轴承,是瓦轴批量加工的最大兆瓦风电轴承,因其为海上风机配套,质量要求高,技术难度大,增加了各工序的加工难度。”瓦轴集团风电轴承公司 Z2 产线李运军介绍说,随着大兆瓦风电轴承订单的骤增,产线生产压力很大,全体员工正加班加点奋战,确保订单按期出产。

为实现“十三五”完美收官,助力“十四五”高开局,9 月中旬,瓦轴集团启动了“百日会战”。公司上下聚焦全年任务目标的完成,打响了一场场攻坚战、决胜战、信心战和奠基战。短短两个月时间,经过指标分解和逐项落实,公司销售收入同比增长了 70%,完成产值也大幅度增长,仅 10 月份产值就同比增长 113.8%,同比增长 10%。一组数据,再现了瓦轴集团“百日会战”阶段性丰硕成果。

“百日会战”期间,瓦轴集团“百日当先锋”“百日战新高”“百日增服务”竞赛活动如火如荼。公司营销系统瞄准大客户市场增量,开展了“大客户发展专项行动”,锁定目标,订单递增。各生产单位精心组织,开足马力保证订单顺利完成,完成产值大幅度提升。风电轴承目前订单承销量已达到去年同期 213%,瓦轴风电轴承公司快马加鞭,“人停机不停”上满三班,全力保证风电市场供应;汽车轴承从提高现有供货比例份额、加快新项目推进速度等方面入手,重点客户市场供货份额提升 5%~10%,特别是近日又—世界知名汽车品牌配套轴承项目落户瓦轴,国内国际双循环的市场新格局再一次打开;中大型轴承分公司订单翻倍,采取内部挖掘产能,解决生产瓶颈,月完成产值较往年提升了 60%;特大型轴承分公司建立合理的绩效奖励措施,充分调动员工积极性,月均产值提升了 43%。

“市场有空间、企业有资源、发展有政策、员工有梦想,可以说瓦轴集团在新一轮改革发展中占据了天时地利人和。”瓦轴集团公司董事长刘军表示,瓦轴集团将继续聚焦轴承主业,加大研发投入,引进培养高端人才,实现技术突破与市场突围,为客户提供一站式轴承整体解决方案,引领我国轴承产业技术创新和国产化替代,实现员工、合作伙伴和企业的共同成长。(曲媛 鞠家田)

锤炼技能 展示风采

劳动创造价值,技能成就梦想。今年以来,中煤新集二矿以“三大人才”工程建设为抓手,通过效能杯比武、“名师带徒”、资深技师评选等举措,不断加强人才队伍建设,提升全员综合素质。图为“金牌员工”佐志伟登台授课。 钱陈勇 张怡城 摄影报道

市场逆行 我们前行 ——山能方大清洁能源公司真诚服务促销售侧记

■ 付金昌 唐毛毛 韩建军

11 月 18 日,山东能源淄矿集团方大清洁能源公司煤粉生产场地,前来拉煤粉的车辆络绎不绝。该公司销售经理张向帅告诉笔者,今年以来,该公司已售出煤粉 35 万吨,产值达 3.4 亿元,实现利润 780 万元。

面对疫情期间严峻的市场形势,该公司如何实现产销两旺?带着疑惑,笔者对该公司进行了采访。

无私帮助 赢得客户源

“这煤棚可真够大啊!”“那可不,这是去年 10 月我们投产建设的,可容纳 3 万多吨原煤。”据该公司副总经理罗金鹏介绍,受疫情影响,他们先期通过陕西神木、府谷等常用地区进煤炭,后期又依托集团公司下属煤企,如唐口煤业公司等单位为强大后盾,在保证自身原煤供应的前提下,也为下游使用煤粉的客户备足了“粮草”。

淄博蓝帆医疗股份有限公司(以下简称蓝帆医疗公司)是他们盯靠一年多的大客户。受今年疫情影响,以生产一次性手套、口罩等医用产品为主的蓝帆医疗临淄分公司煤粉用量增大。可因资金不足,该公司生产出现断链现象。方大清洁能源公司审时度势,看准时机,利用自身资金优势与原煤充足条件,提前为该客户垫付 3 个月周转资金,并为其供应煤粉 2 个月,这才解了“燃眉之急”。

今年 5 月,蓝帆临淄分公司公开招标,方

大清洁能源公司虽然前期与蓝帆医疗公司有 2 个月合作,但因投标价格比周边地区商家稍高,最终未能中标。

3 个月后,让罗金鹏没想到的是,蓝帆临淄分公司主动找上门来,想和方大清洁能源公司合作。原来,中标的那家企业提供的煤粉在使用过程中出现结块,愁坏了他们。罗金鹏一边安慰他们不要着急,一边派出生产主任工程师王波带队前去了解情况,及时为他们制定燃烧方案,调整燃烧参数,解决了难题。“患难见真情啊,方大清洁能源公司真是值得信赖的合作伙伴。”蓝帆临淄分公司生产副总经理石涛感慨地说。

两次无私的帮助,让方大清洁能源公司不仅与蓝帆医疗公司建立了长期合作关系,也在更多新老客户间树立了口碑。截至目前,该公司已成功拿下蓝帆医疗公司、东营众洋能源公司、中煤龙源智慧物流公司等大客户,新增客户 12 家,煤粉最远销至云南玉溪等地。目前,该公司长期稳定客户已达 33 家。

优质服务 打动客户心

客户就是上帝。该公司不仅通过提供资金、产品无私帮助客户,在与客户的合作中,该公司还以技术优势解决客户反馈的实际问题,以真诚服务打动客户的心。

针对不同客户的需求,他们投资 2700 万元建成煤粉均化库,可实现同一车间同时生产多种质量稳定的煤粉产品,满足不同客户对产品灰分、热值指标的需求。

一般来说,煤粉灰熔点正常在 1150 度左右,再往上提会有困难。而今年招标的东营海科集团公司却提出苛刻的条件,要求灰熔点必须在 1250 度以上,一时间难倒参与竞标的众多商家。方大清洁能源公司凭借技术优势果断拿下这笔买卖。他们为客户“量身定制”配煤方案,由王波带队开展课题攻关,最终生产出让海科集团公司满意的煤粉产品。

蓝帆临淄分公司每年使用煤粉 4 万多吨,今年引进 60 吨大锅炉。由于临淄分公司初次使用大锅炉组织生产,又没有专业化技术团队,一时间如何使用煤粉点炉问题摆在了他们眼前。方大清洁能源公司掌握情况后,派王波率技术团队前去协助,对锅炉管路进行调试,对锅炉点火运行流程给予耐心指导,直到临淄分公司点炉成功后,方大技术团队才肯离去。“他们的专业指导比厂家还细致全面,如此贴心的服务真是难得。”蓝帆临淄分公司经理说。

不仅主动为客户提供技术服务,针对客户反映的运输成本高的问题,方大清洁能源公司也有自己的做法。早先他们采用罐车煤粉,运输成本高不说,还因一次性运煤量大,并不适用中小型客户。于是他们联系临沂金海汇物流公司,采用袋装物流配货,大大降低长途客户运输成本。

“我们接下来仍以盯靠大客户为主,继续用优质服务打动客户。”谈起下一步打算时,张向帅这样告诉笔者。目前他们仍在商谈中的有东营华龙石化、东营万德福实业、河北德龙钢铁及潍坊星宇安防科技等几家大客户。