

从“熬冬”到“冬训”

西北矿业以技术创新与成本管控锻造行业韧性

■ 本报通讯员 弋永杰 陈超 张利菲 任星星

当煤炭市场的“寒流”再度来袭,是选择蜷缩取暖“熬冬”,坐等“春天”,还是以“冬训”的姿态提高御寒本领?

山东能源西北矿业给出的答案是:纵身跃入冰水,在刺骨冰水中勇敢地畅游。在煤价持续下行、供大于求的格局下,西北矿业以思维破冰引领行动突围,用苦练内功夯实发展根基,靠“内涵发展”书写了一部煤炭企业逆势突围的“冬训启示录”。

思维破冰:“冬训”的认知革命

“行业的‘冬天’不是等待的借口,而是锻造的熔炉。”西北矿业党委书记、董事长黄书翔的这句话,道出了企业应对市场寒冬的核心理念。在煤炭行业经历第三次深度下行周期时,许多企业还在纠结“冬天何时结束”,西北矿业已率先完成从“熬”到“练”的思维跃迁。

西北矿业清醒认识到,我国富煤、缺油、少气的资源禀赋未变,煤炭作为主体能源的地位在未来较长时期内难以替代,但行业“内卷”与外部进口煤压力并存,唯有主动“冬训”才能练就御寒本领。

当有的企业还在压缩必要投入时,西北矿业已跨界引进4台TBM(隧道掘进机)用于正通煤业井下岩巷施工,断断面掘进效率较传统工艺提升5-7倍。提前30个月完成亭南煤业四盘区大巷贯通工程,为矿井灾害防治、降本增效赢得先机。

从“躺平”到“改变”的跨越,需要刮骨疗毒的勇气。黄陶勒盖煤炭公司将闲置的采煤沉陷区改造为分布式光伏电站,年发电量达1367万度,节省电费356万元。正通煤业通过产能指标置换政策,盘活闲置产能创收9200万元。

这些创新实践印证了管理学大师彼得·

成功入选重庆市高技能人才培训基地

重庆气矿

本报讯(通讯员蒲磊 李传富)7月16日,笔者从中国石油西南油气田公司重庆气矿获悉,气矿凭借在天然气开采领域的技术优势和人才培养实力,成功入选“重庆市高技能人才培训基地”,成为全国首个专注于天然气开采领域的专业化高技能人才培训基地,彰显了重庆气矿在行业人才培养方面的示范引领作用。

在2025年重庆市高技能人才培训基地申报工作中,重庆气矿以打造“全国首家采气高技能人才培训基地”为目标,调研区域产业链发展需求,精准对接天然气开采领域技能人才缺口。依托企业在人才培养方面的专业优势,重点遴选了采气工、压缩机操作工、油气管道保护工三个核心工种进行申报。经过系统论证和科学规划,高质量完成建设方案编制工作。经重庆市高技能人才工作联席会议办公室组织的专家评审,从全市数十家申报单位中脱颖而出,成功入选。

近年来,重庆气矿深入实施人才强企战略,加大高技能人才培养投入,创新构建“需求导向—产教融合—评价赋能”一体化培训体系。通过整合刘辉采气工国家级(筹建)技能大师工作室等10余家特色专家工作室资源,打造了集技能培训、评价认证、竞赛交流、创新研发和工匠精神的传承于一体的综合性高技能人才培养平台。气矿不断深化“产教研”协同发展,着力培养造就更多高技能人才、能工巧匠和大国工匠,以科学高效的人才培养模式推动企业提质增效,为区域经济高质量发展注入强劲动力。

下一步,重庆气矿将以此次获批市级高技能人才培训基地为契机,严格遵循“依法规范、需求导向、创新驱动、共享发展”的建设原则,重点推进实训基地升级、校企深度合作、师资队伍优化、教学模式创新、数字化培训体系建设等工作,持续提升人才培养质量与效能,全力打造服务川渝地区千万方天然气产能建设的核心人才孵化基地,为区域经济发展和能源行业进步提供坚实的人才支撑。



●黄陶勒盖煤炭公司智能管控中心

德鲁克的论断:“非常时代,最大的危险不是动荡本身,而是沿用过去的逻辑做事。”

苦练内功:锻造“冬训”硬实力

西北矿业“冬训”的底气,来自日复一日的内功修炼和内涵提升。西北矿业以降本增效和内涵发展模式为基石,构建起抵御市场风险的“四梁八柱”。

行业进入顺周期时,成本决定企业的利润。行业进入逆周期时,成本则决定着企业的生死。

“省下一厘不为少,浪费一毫亦是多。我们投入精准,资源向价值高地流动。管控精细,成本从细节优化。该投入的一分不减,不该投入的一分不增。精准投入,让每一分钱都

‘长眼睛’;精细管控,让每一个环节都‘无漏洞’。精准投入锚定价值,精细管控雕琢效益。”西北矿业党委副书记、董事、总经理刘业献介绍。

为此,西北矿业认真筹备召开“度危求进、内涵提质”推进会。各单位以成本压降指标为牵引,深入实施系列降本增效硬措施,上半年吨煤完全成本完成“比年初力争指标再压降13.3%”的目标,对冲降价影响的62%。10家矿井单位全部完成成本压降考核指标,其中8家单位完成成本压降力争指标。

“行业寒冬是一把双刃剑,它能刺伤你,也能成就你。”在生死抉择面前,西北矿业不对市场回暖抱有任何幻想。他们清醒认识到市场经济是一个优胜劣汰的机制。对煤炭企业来讲,在煤种、井型等先天条件相同的情况

长庆油田页岩油日产量首次突破万吨

7月23日,据总台央视记者从中国石油获悉,我国油气产量规模最大的油气田——长庆油田页岩油日产量首次突破万吨,达到10006吨,标志着我国页岩油开发能力取得新突破。

页岩油是指蕴藏在页岩层系中的石油资源,具有低孔隙度、低渗透率特点,开采难度远高于常规石油。地处鄂尔多斯盆地的长庆油田,已探明页岩油储量超过10亿吨。今年以来,长庆油田持续加快页岩油上产,单

日产量成功突破万吨。

中国石油长庆油田页岩油开发分公司经理雷启鸿称,日产量突破万吨,意味着长庆油田页岩油年产能达到365万吨,相当于新增一个中型油田。我们将持续加大页岩油勘探开发力度,计划到2030年页岩油年产量达到450万吨,为我国能源安全再添新保障。

长庆油田开发的鄂尔多斯盆地页岩油资源,渗透率只相当于国内常规油田的千分

各领域多点突破 北重集团交出亮眼“双过半”期中答卷

■ 马兰

战鼓催征,奋斗风劲。北重集团锚定“双过半”目标,启动经营攻坚“强引擎”,1-6月实现主营业务收入35.05亿元,同比增长24%;产值同比增长14.5%,交出了一份亮眼的期中答卷。

2025年是“十四五”收官之年,也是“十五五”谋篇布局之年,更是全面深化改革攻坚之年。公司以破局之势应对市场挑战,以“三大核心任务”“五大攻坚战”“九方面创价值”行动为抓手,在装备保障、市场开拓、科技创新等领域多点突破,全公司上下掀起大干热潮,实现“时间过半、任务过半”目标。

订单与科研双突破

公司主动破局,迎难而上,以攻坚的韧性在激烈市场竞争中抢占先机,市场开拓取得重要突破。

截至目前,公司累计签订订单近120亿元,同比增长31%。公司深度布局现役装备改造、军品备件保障及融合发展产品领域,三型科研产品在配套能力上实现历史性突破,多次刷新行业交付纪录。

特种钢产品已成功应用于116个项目、219台机组,投产运行83台机组,市场占有率达到80%以上,签订多笔金额过亿元订单。持续跟进G115、HT700P等高参数先进超超临界火电机组用无缝钢管的试制和生产,奠定了公司在高参数火电行业无缝钢管市场的地位。

超超临界电站用P92四大管道项目公司中标26个,中标率超过77%。公司持续扩大与国家能源集团、国家电投等电力集团的合作业务,上半年签订浙石化荣盛金塘2x660MW总包项目陕煤信阳2x1000MW项目、中煤通州湾2X1000MW项目等超超临界火电项目。

超高压钢管方面,上半年公司成功签约浙江石化70万吨/年LDPE/EVA装置的PN500/1800/3600高压管线以及荣盛新材料



70万吨/年EVA装置的PN500/1800/3600高压管线两大项目,合同总额超5亿元。

矿用车在手合同保持向好态势。今年以来,北方股份公司当好细分市场领域“排头兵”,积极应对残酷的市场竞争,持续加大自主创新、强链延链补链、深化各项改革等工作,顺利完成营业收入和营业总额“双过半”目标。

数智转型赋能发展

北重集团始终将科技创新摆在公司发展的全局核心位置,持续加大研发投入,深化产学研合作,在多个领域取得积极进展。

防务事业部建立重点科研项目经理负责制,围绕靶标车等融合发展产品成立党员突击队,形成“党员带头、骨干跟进”的研发攻坚体系,专项推进产品设计优化与技术迭代,确保科研项目高效落地。

在高端制造领域,公司超高压钢管实现全流程产业化工艺技术突破,开展了超长毛坯锻造关键技术和超长径比深孔内表面高精度加工技术研究,内表面粗糙度稳定达到要

求,并同步完成粗车、精车、钻镗床等产业化装备配置,具备超高压钢管产业化能力;完成P92钢管服役中期组织性能研究项目验收,高效应力淬火冷却技术研究及材料利用率项目稳步推进,力学性能达到国内领先水平。

此外,高氮不锈钢完成冶炼、热锻成型等首轮工程化试制,突破常压下获得高氮含量的冶金技术瓶颈;对热作模具钢冶炼、锻造及热处理工艺进行系统研究,突破多项关键技术,大幅提升模具钢纯净度和均匀性。

新能源矿用车领域同样收获颇丰。北方股份120立国内最大智能型矿用洒水车NTE150W顺利通过验收,标志着公司在大型矿用装备领域的研发实力再获突破,将为绿色矿山建设提供高效、环保的解决方案,助力行业绿色可持续发展。

公司耗时两个月打造完成的数字运营管控中心、采购审核中心业务看板成为公司数字化转型的亮点。数字运营管控中心软件搭载高效业务流程管理模块,实现从订单承揽、设备维修保养到产品产值统计的全链条动态追踪与智慧管理,有效解决流程卡顿、信息滞后等问题,大幅提升运营效率。其展板系统作

下,决定市场竞争力的最重要因素就是成本管控能力。这也是他们把“内涵提质”,摆在全年工作首位的原因。

旗下巴彥高勒煤矿大力实施单项工程竞标承包制度,通过内部横向交易减少外委施工费279万元,同比减少31%。同时,他们积极盘活闲置设备,给同为旗下的兄弟单位——双欣矿业调拨149个支架,不仅避免兄弟单位花费大量金钱购入新设备,而且自己赚取410万元租赁费,取得一举两赢局面。深入挖掘政策福利,他们完成充填置换指标出让创效2000多万,享受政策红利900多万元。

围绕“五级市场主体、四级市场结算”,西北矿业着力深化内部市场化建设。他们以区队、班组市场为重点,依托新修订的劳动定额手册,将各类市场要素全面纳入内部市场单价。积极推广横向结算、链式结算、单项工程内部竞标等多元化结算方式,充分发挥收入分配的激励作用,调动员工积极性,实现企业效益与员工收入共同提升。

同时,他们着力提升精益管理水平,以改进KPI(关键指标)为目标,结合对标管理,以精益项目为载体,以提案改善、项目评审为评价手段,深入开展精益改善活动。在全面提升生产管理、质量管理、成本控制、物供营销、运营管控、自主改善“六条精益主线”管理水平的基礎上,他们推动降本增效工作落实落地。

两级机关带头“厉行节约、严控成本”,迅速开展十项费用节支行动。实施以来机关可控经费同比下降38%,有效发挥了模范引领作用,全员度危求进的危机意识进一步增强。

西北矿业的实践证明:行业的“冬天”或许漫长,但只要保持“不畏寒”的勇气、“勤练功”的毅力、“重内涵”的智慧,定能达到成功的彼岸。

之一,是全球目前发现罕见的低压页岩油田。自2011年长庆油田开展前瞻性技术攻关和先导性开发试验以来,强化创新驱动,成功创建了国内首个页岩油大型地下水力压裂科学试验场。2024年,长庆油田生产页岩油321万吨,占国内页岩油总产量的52.2%。目前,已累计生产页岩油超过1850万吨,成为国内页岩油主产区。

(王世玉 张伟)

本报讯(通讯员丁吉祥)入夏以来,长春地区出现了少有的高温天气,面对高温“烤”验,东北工业集团长春—东汽车零部件制造有限责任公司(以下简称长春—东零部件)采取有力措施,扎实开展防暑降温工作,不仅确保生产有序进行,还按时完成主机厂增加的300多套订单。截至目前,该公司产销量同比均有所增长,保持良好的发展势头。

进入2025年,作为国内研制生产重卡汽车液压举升机构产品的龙头企业,长春—东零部件的生产势头有增无减,进入夏季,该公司的产品订单更是一路飙升。“在炎热的季节,为了能保质保量地完成订单,防止一线职工出现中暑的情况,我们打出了防暑降温的‘组合拳’。”公司生产与安全保障管理部副部长王如义介绍说,设备保养维修人员每天增加对设备的巡检频次,尤其是易发热的部件。为焊接等设备增加风扇,专门用来给设备降温。为包装班和电动泵班增加了空调,并在油缸装配间增加了新风系统。

在王如义的陪同下,笔者先后走进液压缸班、手动泵班,看到的是职工在设备旁有序忙碌的场景,车间内的温度与室外的温度相比形成强大的反差。在液压缸班的一台设备旁,王如义指着两个固定的风扇装置对笔者说,“这是油冷机,专门为设备液压油降温的,效果不错,保障设备运转正常。”入夏以来,虽说外面的气温时常达到30度以上,但由于公司采取了降温措施,我们每天都是在凉爽的班组里工作,感到特别舒服,生产劲头特别足。”在手动泵生产线旁,操作者马占全高兴地说。与此同时,该公司工会每天为一线职工定时发放雪糕、绿豆汤、饮料、藿香正气水等防暑饮品和防暑药品,防止职工出现中暑的情况。

据长春—东零部件公司物流管理部部长助理赵春洁介绍,由于公司及时采取防暑降温措施,职工的干劲高涨,丝毫没有影响生产。今年6月份,青汽公司将一批出口的300多套重卡液压举升机构产品订单交给长春—东零部件公司生产,要求该公司在10天内将300多套产品发到青岛。长春—东零部件公司接到这批“计划外”的订单后,公司物流管理部迅速下达生产计划,同时,积极组织原材料进厂,生产与安全保障管理部积极组织职工生产,提前3天完成交付,保质保量地完成了这批订单,得到了主机厂的好评。

面对高温天气,面对主机厂不断增加的配套份额,长春—东零部件公司在做好防暑降温工作的同时,合理地组织生产,并把生产的重心放在焊接这道关键工序上,使得生产有序进行,产品订单都是按照交付进度发往主机厂,没有因为高温天气而影响生产进度。

为公司的“智慧枢纽”,凭借创新技术打破业务壁垒,整合内部数据,通过前沿智能算法与可视化技术,将复杂数据转化为直观图表和报表,为运营管控决策提供全域、精准的数据支撑,实现穿透式监管,为公司数智化建设筑牢根基。

提质增效跑出“加速度”

北重集团聚焦高质量发展目标,深耕内部管理与模式创新,在提质增效领域交出亮眼答卷。通过强化“穿透式”管理、优化采购机制、深化内部协作和创新供应链模式,公司实现管理效能与经济效益双提升。

在管理创效上,公司坚持“眼睛向内”,通过精细化管控流程、优化资源配置,截至目前累计实现创效近1.2亿元。

采购管理体系建设是公司提质增效的重要抓手,公司全力推进公司级采购审核中心建设,严格落实“监、管、采”分离长效机制,有效规范采购流程,提升采购透明度与合规性,从源头上降低了采购成本。

内部协作的强化也成为公司发展注入新动能。1-6月,公司内部协作规模达8848万元,同比增长82%。各部门打破壁垒、协同联动,实现资源共享、优势互补,提升了运营效率。

值得关注的是公司在供应链管理领域的创新突破。随着公司前置仓正式建成并投入运营,“随用随领+自动补货”模式成功落地。该模式凭借智能算法精准预测需求,动态调整库存水平,助力刀具库存压降2000万元,领用效率提升75%,实现综合降本逾百万元。

面对下半年更大挑战,北重集团将全力推进工业能力提升专项、武器装备研发、军民品市场开拓、质量安全等工作,提升科研生产优质供给能力。同时,精心谋划“十五五”发展规划,全力抓好提质增效,坚定不移打赢“十四五”收官之战,为公司高质量发展蓄势赋能。