

恒源煤矿： 深耕“精煤战略”实现提效增收

近日,从皖北煤电集团公司恒源煤矿选煤厂传来喜讯,2024年全年累计入洗原煤177.80万吨,洗选精煤87.16万吨,块精煤3.08万吨,合计销售精块煤90多万吨,超额完成集团公司精煤生产任务。

2024年,恒源煤矿深入贯彻落实集团公司精煤战略,从优化设计入手,不断加强源头管控,强化煤质管理,坚持高标准、严要求,全力抓安全、一心提效益,稳步推进选煤厂扩容改建升级工作,进一步优化洗选技术参数,持续加大技改创新力度,严格做好系统设备检修,多措并举实现增产提效。

优化设计 加强源头管控

该矿在采区、工作面设计时,结合井下煤层的赋存状况和地质构造情况,确定科学的采煤方法及回采工艺,在采区和工作面布置上,充分考虑井下构造带对煤质的影响,进一步优化切眼、收作线和工作面边界设计,并实行四、六煤合理配采,保证煤质相对稳定。

扎实推行煤质管理“三个一”制度,即每月召开一次煤质管理专题分析会、每旬组织一次煤质专项检查、每月编制一次煤质分析报告。该矿成立了煤炭质量管理领导小组,明确矿长是矿井煤质管理第一责任人,分管矿领导是分管范围内煤质管理责任人,坚持定期组织相关单位,对井下采掘工作面地质构造、分装分运系统使用、生产运输环节水与矸

石混入、煤质管理措施落实、洗选设备使用及职能部门监督检查情况等进行专项检查,并利用每月一次的煤质管理专题分析会,总结上月煤质完成情况,分析当月煤质影响因素,通报专项检查结果,同时根据实际情况制定落实闭合相应措施,确保做到杂物不进系统,煤矸不混装,原煤灰分达到煤质管控总体目标。

改造升级 扩容增产提效

2024年4月下旬,按照集团公司部署,恒源煤矿选煤厂改扩建EPC总承包项目正式开工。这一项目的上马,是该厂扩容增效的关键举措,不仅关系到矿井的长远发展,更关系到集团公司精煤战略目标的落地实现。

“通过此次改造升级,能够切实解决当前选煤工艺不完善,产品质量波动偏大,生产效率偏低、成本偏高等问题,同时进一步增强选煤厂对矿井原煤的适应性,突破当前生产瓶颈,实现原煤全部入洗,并辅以优化洗选工艺、提升主产品产率等举措,实现精煤产率和经济效益最大化的目标。”恒源煤矿选煤厂厂长王可介绍说。

为了确保全年精煤产量顺利完成,该厂坚持每月把产量任务指标分解到每一个队、细化到每一个班次,并在保障“矸石不带煤、中煤不含精、煤泥不跑煤”要求不动摇的情况下,结合矿井煤质及生产现场实际变化,进一



● 精煤水运

步调整优化浮选技术参数,以吃干榨净为目标,不断提高浮选效率,增加精煤产量。

精煤“水运” 打开外销新路

此外,面对复杂多变的煤炭市场形势,该矿从降本增效、提升全链条盈利能力上下功夫,在铁路运输的基础上,积极转变销售模式,通过外出学习成功经验,利用安徽港口集团孙疃港,开辟了煤炭运输销售新通道。新增的水运精煤通道,找准了供需双方利益平衡

点,得到客户的充分肯定,对稳定市场与效益起到了重要作用。

新的一年,恒源煤矿还将继续保持奋进姿态,深化“精煤制胜”战略,持之以恒抓好安全生产,全力以赴补齐短板弱项,实实在在将各项举措落实到位,力争将该矿选煤厂打造成为皖北煤电集团精煤战略的重要支点和优质精煤生产基地,以实绩实效助推企业高质量发展。

(孙晋亮 邵明可)

宋志东:驱动智慧企业运营发展

■ 耿梦惠

在当今瞬息万变的商业环境中,企业如何实现高效管理和智能化转型,是每位决策者必须面对的挑战。宋志东,这位备受尊敬的智慧企业运营管理专家,以其卓越的管理能力和前瞻性的技术洞察力,为企业在数字化浪潮中开辟了崭新的发展路径。

创新企业运营管理, 做数字化转型的先行者

宋志东拥有超过二十年的行业经验,精通企业运营管理的各个方面。他将战略思维与实操能力相结合,不仅帮助企业提升运营效率,还推动了企业文化化和组织架构的深刻变革。他的管理理念以效率和创新为核心,推动企业在竞争激烈的市场中保持领先。

作为数字化转型领域的先行者,宋志东深刻理解云计算、大数据分析和人工智能技术的潜力,并将这些技术融入企业的实际运

营中。在他的指导下,企业快速完成技术升级,实现了从传统模式到智能化管理的转型。

通过开发智慧营销活动策划APP、智慧营销内容创作助手APP、智慧营销市场趋势分析APP等数字化工具,将营销与科技紧密结合,为企业打造了高效、精准的智能化营销体系。这些创新工具显著提升了企业的客户洞察能力和市场响应速度,使企业在竞争中占据主动。

科技创新的杰出成就

宋志东在智慧营销和人工智能领域的研究成果备受业界瞩目。他主持的《基于人工智能的智能化客户画像与营销推荐系统》和《智能聊天机器人在客户互动与营销自动化中的应用系统》分别于2023年和2024年荣获国家科技进步奖一等奖。这些系统通过精准的客户画像和智能化的互动机制,为企业实现了自动化营销和客户关系管理的突破。

此外,他还主持了两项重要课题——《大

数据时代智慧营销运营逻辑与策略优化研究》和《电子商务时代的智慧营销研究》。这些研究从理论到实践,为智慧营销的未来发展提供了指导,进一步巩固了他在行业内的领先地位。

精益管理的哲学实践及服务企业 转型的全面支持

宋志东的精益管理方法论不仅停留在理论层面,更在实践中得到广泛应用。他通过改进企业运营流程,提升资源利用效率,并将企业的关注点从内部优化转向客户价值的提升。这种全局观念帮助企业在运营中达到了“降本增效”的双重目标,并显著改善了客户体验。

作为CWEA认证的智慧营销工程师和协会个人会员,宋志东在智慧企业运营管理方面表现出卓越的专业能力。他积极推动智慧企业解决方案在企业中的落地实施,从市场战略规划到具体运营执行,提供了一站式



● 宋志东接受媒体访问

支持服务。

未来,宋志东将继续致力于智慧企业运营

和数字化转型的探索。他的创新思维与实践能

力,不仅将推动企业实现更高的目标,也将推动

整个行业的数字化转型。

张麟的影视智慧营销之道: 用数据和创意打破市场天花板

的革新与发展。

影视佳作的幕后英雄

张麟的职业生涯起初并不像许多影视从业者那样专注于制作一线。2007年,张麟毕业于广州暨南大学广播电视台新闻系,从《南方都市报》文体娱副刊中心的娱乐新闻记者起步,张麟曾负责国际影视及华人电影报道,报道过戛纳、威尼斯、奥斯卡等多个海外颁奖礼。这些丰富的经历,使他对影视行业有了深刻的理解和独到的见解。

2008年,他决定转型进军影视营销领域。在北京联瑞影业有限公司担任营销总监期间,他曾负责《万物生长》《笔仙3》和《意外的恋爱时光》等重要影视项目的营销策略。如今,张麟担任北京森林影画文化传媒有限公司的合伙人、常务副总裁。他带领团队成功完成了《铁马豪情的日子》《风起陇西》《手可摘星辰》等作品的宣传推广工作。这些作品不仅赢得了极佳的收视率和口碑,还为公司创造了可观的经济效益。在这里,他深刻意识到,影视作品的成功并不仅仅依赖于制作质量,如何通过精准的市场定位和创新的营销手段,将作品推向更广泛的观众群体,才是实现

影视作品商业价值的关键。多年来,张麟以其独到的眼光和高效的策略,成为影视佳作的幕后英雄。

行业贡献:推动智慧营销发展

从业以来,张麟在技术创新方面贡献突出。他所研发的“基于数据挖掘的影视营销分析管理平台”“基于大数据的影视市场动态监控与分析平台”,以及“基于云计算的影视个性化推荐引擎系统”等技术成果,为影视行业提供了全新的营销工具和方法。这些创新的技术手段,不仅提高了营销的效率和精准度,也为行业的数字化转型提供了强有力的支持。尤其是“基于大数据的影视市场动态监控与分析平台”,极大地推动了智慧影视营销的发展。

据介绍,该技术成果采用了大数据、云计算、人工智能等先进技术,通过对海量数据的实时采集、处理、分析和预测,帮助影视公司和制作方更精准地洞察市场动态、观众行为和行业趋势。这一技术手段标志着影视营销从传统的“定性”分析进入了“定量”分析的新阶段,有助于优化影视内容创作、提升营销效率,并降低影视项目风险。

张麟始终站在影视智慧营销的最前沿,用数据与创意的双重力量,不断推动影视作品在市场上取得成功。无论是项目的策划、营销,还是团队的领导与管理,他始终秉持着对市场深刻的洞察力和创新精神,在行业中树立了极高的标杆。

带领团队不断创新

突破行业天花板

除了出色的市场洞察力和创新的营销手段,张麟的卓越领导力也是他能够在行业中脱颖而出的关键因素之一。在张麟的带领下,森林影画逐渐成长为业内知名的影视文化企业。他深知,优秀的团队是公司成功的基石。因此,他注重培养每一位团队成员的专业能力,同时鼓励大家提出创意和想法,共同推动公司发展。

张麟以其数据驱动与创意融合的营销之道,不仅为自己赢得了行业赞誉,更为影视营销行业树立了新的标杆。在未来,随着科技的不断进步和观众需求的持续演变,相信像张麟这样勇于创新和突破的从业者将继续引领影视营销走向新的辉煌,为观众带来更多精彩纷呈的影视作品。

随着互联网时代的到来,影视行业的竞争变得日益激烈。在这片充满变数的市场中,如何让一部影视作品从众多同类中脱颖而出,如何通过精准的营销策略将创意与市场需求相结合,成为每一位影视从业者面临的巨大挑战。张麟,被业界誉为“影视营销的奇才”,在影视行业深耕多年,凭借出色的战略眼光、数据驱动的智慧营销模式和卓越的领导力,在这一领域积累了丰富的经验,并不断突破行业天花板,推动着整个影视营销行业

消费预期。“全球经济环境下,数字化转型不再是一个选择,而是生存和发展的必然。”她表示,想在全球竞争中保持领先地位,纺织行业必须接纳数字化趋势,利用大数据、云计算、人工智能等先进技术预测市场走向,优化生产流程、提高效率。基于这种认识,她先开发了“全球纺织市场分析平台V1.0”,利用数据智能技术全面收集市场信息,并将其构建为网状结构。随后推出“纺织智链营销系统V1.0”,整合服装行业包括生产技术、原料渠道、纺织机械、生产成本在内的数据资源。利用这两个软件技术,收集分析生产、销售等数据的效率得到提高,配合运用软件的模块化设计和智能化功能,有效提升了企业的营销效率。

王美珍在纺织行业积累了近20年的丰富经验,对行业的数字化转型有着独到的见解。她很早就意识到,在物联网时代,传统纺织产业链与消费市场之间存在脱节,服装市场生产的成品无法满足消费者的心理需求和

和客户管理能力,带领公司成功迈向数字化转型前沿。

在全球纺织行业竞争日益激烈的背景下,王美珍深知,要稳固客源并保持竞争力,就必须紧跟消费市场的步伐,预测市场趋势,并及时调整产品线和营销策略。她强调:“全球纺织行业竞争激烈,国内外纺织业都在‘卷’,想要留住客源,我们必须关注消费市场,预测趋势,及时调整我们的产品线和营销策略,才能保持竞争力,在时代洪流的席卷下生存。”因此,王美珍并不满足于现状,她迅速推出了“纺织行业数据驱动营销平台V1.0”“纺织行业客户洞察引擎V1.0”,这两个软件通过数据分析为企业提供精准的营销推广策

略,助力企业制定科学、合理的业务计划和战略,结合深入了解消费者需求、购买偏好和行为模式的引擎,优化纺织上下游产业链,更精准地满足客户需求,进而提升客户的忠诚度,稳定了公司纺织业务的活力。

正是基于这样的前瞻性和行动力,王美珍和她的团队以“敢为天下先”的精神,不断在数字化转型的道路上探索和实践,力求实现更高层次的智能化和高效化。我们相信,杭州瑞丽进出口有限公司将在王美珍女士的带领下,成功转型升级,成为纺织行业的数字化标杆,为全球客户提供更优质的产品和服务,为整个纺织行业的转型升级贡献智慧和力量,纺织行业将迎来更加智能、高效的未来。

搜猪网 总经理邝红亮: 智慧农业的领先者

■ 高灿

在互联网应用和大数据技术驱动各行业快速发展的时代,邝红亮成为推动中国生猪养殖业现代化的关键人物。他是搜猪网(上海)信息科技有限公司总经理、金猪联合(北京)电子商务有限公司副总经理。

搜猪网专注为全国规模猪场提供信息服务,已发展成中国养猪业头部门户网站。全国有18万家规模猪场,搜猪网拥有33万注册会员,几乎覆盖所有规模猪场,提供产业链信息咨询和生产资料线上交易等服务。

邝红亮的创新源于对传统农业低效问题的深刻认识。他意识到食品安全受重视、供应链效率需提升,便引入信息技术优化产业链。其团队探索物联网、区块链等技术应用潜力,解决行业痛点。

面对传统养殖缺乏科学管理工具的问题,邝红亮带领团队升级智能预警系统。新系统能收集分析更全面的市场数据,进行多维度智能分析,提供风险预警和决策建议。

针对生猪养殖生产资料传统交易问题,邝红亮主导开发“金猪商城”线上交易平台,连接产业链上下游,提供相关生产资料线上交易服务,减少中间环节,建立线下仓库实现及时配送。推广初期虽不顺利,但通过优化用户体验和加强宣传,最终获市场认可。“金猪商城”上线后成效显著,平台销量第一年增加到2305万元,第二年达3385万元,搜猪网会员注册数量也阶梯式增长。后又推出“金猪购”小程序,同样取得经济效益。

回顾过往的经历,邝红亮坦言,虽然在推广新技术的过程中遇到了不少阻力,但凭借着坚定信念和不懈努力最终克服了一切困难。他认为,成功的秘诀在于始终保持学习的态度,积极拥抱变化,勇于尝试新鲜事物。“我们不能因循守旧,而应该敢于突破传统思维的束缚,用实际行动去创造价值。”他说。

对于未来,邝红亮有清晰的规划。一方面深化现有技术应用,探索更多可能;另一方面开拓国际市场,让国外同行认识到中国农业的巨变。他还强调人才培养的重要性,希望培养既懂农业又熟悉信息技术的专业人才。

邝红亮的成长历程是中国现代农业发展的缩影,他以实际行动诠释科技创新对传统农业转型升级的巨大推动力,为后来者作出了榜样。在新时代,相信会有更多像邝红亮这样的创新人物涌现。



阿拉善右旗戈壁上,劲风吹过,风机叶片缓缓旋转。

2024年12月25日,随着7#风机叶片徐徐转动,由中国安能二局承建的内蒙古阿拉善右旗风电项目二标段工程首台内预应力140米混塔10MW风机并网发电,成功输送绿色能源,实现了“当年开工、当年建成、当年并网发电”的既定目标。标志着中国安能顺利攻克10兆瓦大风机施工技术,实现在新能源产业上的一大突破,为企业高质量发展注入了新动力。

该风机采用国内陆上单体容量最大混塔风力发电机组,单机容量达10兆瓦,混塔高134.4米,整机高度140米,叶片长112米,风轮直径230米,覆盖及扫风面积更大,经济性和发电量相对更高。风机塔筒由钢筋混凝土中空、重力式基础与上部高强混凝土预制管片叠合而成,是国内首次采用内张拉、预应力技术的10兆瓦混塔风力发电项目,内张拉预应力技术在全世界遥遥领先。此项技术让风机运行时塔筒内部结构均匀受力,摆幅降低,整体性、耐久性强且预应力损失小,具有良好的经济性和较高的发电量。

作为促进地方经济转型和可再生能源布局的重要工程,该项目将有效助力国家“双碳”战略目标和西部大开发战略,为区域经济增长和绿色发展提供强劲动力。项目全容量投运后,预计年发电量可达29亿千瓦时,每年可节约标煤89万吨,减排二氧化碳排放量276.8万余吨,将加速推进内蒙古风能资源开发进程,提升区域电力供应的稳定性和清洁能源占比,对优化阿拉善能源结构、降低碳排放强度具有重要意义。

开工以来,项目团队充分发挥党员先锋模范作用,主动作为、不等不靠,统筹抓好“人、财、物、技、管、环”全要素管理,全力打造精品工程。施工过程中,成功克服技术难题、极端天气施工、安全风险点多面广等多重挑战,采用新工艺、新设备、新技术,实现整体建设稳步推进。

下一步,项目部将再接再厉、乘势而上,全力推进后续施工进度,早日实现项目全容量并网发电,为推动能源转型和可持续发展贡献安能力量。

(徐迎华 江少洪)

王美珍:纺织行业数字化转型的推动者

■ 张薇

数字化浪潮席卷全球,纺织行业也不可能避免地面临着深刻变革。杭州瑞丽进出口有限公司的掌舵人、总经理王美珍,是一位在纺织行业深耕多年的资深专家,凭借其敏锐的市场洞察力和出色的领导才能,站上行业变革的潮头,推动着纺织行业数字化转型的进程。

王美珍在纺织行业积累了近20年的丰富经验,对行业的数字化转型有着独到的见解。她很早就意识到,在物联网时代,传统纺织产业链与消费市场之间存在脱节,服装市场生产的成品无法满足消费者的心理需求和

和客户管理能力,带领公司成功迈向数字化转型前沿。

在全球纺织行业竞争日益激烈的背景下,王美珍深知,要稳固客源并保持竞争力,就必须紧跟消费市场的步伐,预测市场趋势,并及时调整产品线和营销策略。她强调:“全球纺织行业竞争激烈,国内外纺织业都在‘卷’,想要留住客源,我们必须关注消费市场,预测趋势,及时调整我们的产品线和营销策略,才能保持竞争力,在时代洪流的席卷下生存。”因此,王美珍并不满足于现状,她迅速推出了“纺织行业数据驱动营销平台V1.0”“纺织行业客户洞察引擎V1.0”,这两个软件通过数据分析为企业提供精准的营销推广策