

南阳能化公司拓展海外市场取得新突破

近日，河南油田南阳能化公司今年首批出口的 45 吨相变蜡产品，顺利完成了现场生产及装车，随后将搭乘货轮跨过重洋，驶向欧盟市场。这是今年以来，南阳能化公司开拓的特种蜡出口新渠道，也是用相变蜡等高端产品深耕国际市场取得的新突破。

“这里是中国石化河南南阳能源化工有限公司，我身后的 60 个吨桶相变蜡，即将通过海运青岛港发往欧盟。”能化公司仓储负责人袁杰说。

作为国内最大的特种蜡生产企业，南阳能化公司瞄准市场需求生产高端特种蜡产品——相变储能蜡。企业不断加大相变蜡研发投入，持续优化生产工艺，使相变蜡产品的性能和质量达到国际先进水平，从而在激烈的国际市场竞争中脱颖而出。

南阳能化公司根据特色发展需要，提出“研产储产销”五位一体化运行模式，通过升级改造生产线，为生产优质产品提供可靠保障。采用定制化合作营销新模式，积极开拓海外市场，稳步提升高附加值产品的出口份额。今年以来，已经完成“卧龙牌”橡胶防护蜡、相变蜡等 5 个牌号近 200 吨系列产品的出口，产品远销美国、印尼、越南等国，出口量同比增长 100%。

“今年以来，我们公司特种蜡产品出口份额稳步提升，进一步坚定了我们进军国际市场的信心。下一步，我们将不断提升产品品质，扩大产品应用领域，为客户提供更多更优质的产品，助力中石化特种蜡走向更广阔的国际舞台。”河南油田能化公司副总经理刘勇说。

(乔庆芳 肖旭慧)



鹤煤三矿“三强化”排查安全隐患

为建立安全生产隐患排查长效机制，营造良好的安全生产氛围，有效防范和遏制重特大事故的发生，河南能源集团公司鹤煤三矿多措并举扎实开展隐患排查治理工作。

强化责任意识，抓好值班值守。该矿制定了《领导值班住宿制度》，加强对系统重点部位的检查巡视，每天安排带班领导实行 24 小时值班，确保一旦发生突发事件第一时间得到有效响应和处置。

强化警示教育，抓好教训吸取。该矿通过事故通报、观看教育警示片、微信公众号转发等多种形式，组织开展事故警示教育，切实从事故中吸取教训。同时，要求各区队认真开展自查自纠，排查问题和隐患，建立隐患排查治理台账，明确责任人，对发现的问题和隐患立即整改。

强化违章治理，抓好连带考核。该矿通过“通报、处罚、教育、整改”四个步骤对违章行为进行处理。依据“四不放过”的原则，找出原因，分析责任，提出并落实防范措施，建立全员安全管理档案，全面推广安全积分制(以一年 12 分为一个积分周期)，实施连带考核。从管理上，严防违章发生，使职工不想违章、不能违章、不敢违章，从而保证安全生产。

(姜世军)

突出三大重点 绿水洞煤矿做实技保工作

2025 年，川煤集团华荣能源绿水洞煤矿瞄准系统保障安全可靠，通过抓实抓细治灾、接替和重点技术三大重点工作，做好技术、措施、系统、物资、人才、组织、政策七大保障，实现技术保安，杜绝重大安全事故发生。

抓牢重点，做实科技治灾工作。该矿在技术决策层面着力急倾斜超厚松软煤层回采技术，探索柔掩区域上隅角瓦斯、顶板灾害治理及防灭火管理，实现 3214 工作面安全高效回采；攻破通风保障。加快多水平极复杂突出矿井通风系统技术研究，精简矿井通风系统，全面保障矿井供风需求；着力加大。3123 机巷 0-200 米矿压显现明显范围提前注浆及加固支护确保下出口安全及端头推移，继续建设顶板在线监测系统，有效预防顶板事故。

住关键，做细重大接替工程。该矿瞄准采掘接替关键控制性工程，暂缓 313 采区瓦斯治理，主攻+150m 水平采空系统延伸，全力保障水平采掘接替；重点加强 5672 工作面采空区积水探放，加强 150 水害治理，尽快形成永久排水系统，为加速 150 水平建设创造有利条件。着力对 3123 工作面 CX1 陷落柱提前注浆加固治理，确保连续开采。

抓实项目，做强科技创新突破。结合矿井安全生产实际情况，该矿不断精进急倾斜超厚煤层大俯角斜综采技术与装备研发、大采高复杂煤层的智能化综采技术、断层超前治理方法及煤矸连续运输等技术，深入挖掘内部潜能，为安全生产持续供给强大动力；加速推进主运皮带“一机三运”及提速技术革新，并致力于中深孔爆破掘进技术的升级，以科技创新的力量，为矿井实现安全高效提供有力保障。

“科技是第一生产力，更是第一安全保障。唯有加大科技投入，做实做细技术保安工作，本质安全型煤矿建设才有保障，有希望。”绿水洞煤矿矿长郑小俊如是说。

(李晓波)

中能煤田成为全国第 33 对千万吨级井工矿井

近日，在陕西省发改委下发的生产能力核定结果的批复中，中能袁大滩煤矿生产能力由 800 万吨/年核增至 1000 万吨/年。这标志着中能煤田公司已正式成为全国第 33 对千万吨级井工矿井，成为陕煤首家以“三连跳”成长为千万吨的矿井。

投产于 2021 年 3 月的中能袁大滩煤矿，核定产能为 500 万吨/年。面对煤层薄、资源禀赋差的实际，中能煤田公司主动出击，以“产能核增+管理增效”的思维，袁大滩煤矿先后从 600 万吨核增至 800 万吨；通过质效升级，以“产量规模+智能高效”最终实现了 1000 万吨核增目标，相当于三年再造了一个袁大滩煤矿。

超前布局 激活新引擎

开局关系全局，起步决定胜势。中能煤田公司坚持以市场为导向，锚定千万吨矿井产能核增，持续推进四线管理模式下的智能化矿井建设，通过四化并举的升级路径坚定煤矿管理品牌建设，形成效果显著的新质生产力利益最大化。

搭建人才成长的 12366 人才建设工程，扎实推进三项制度改革，一方面通过提档升级，让 119 名优势人才与岗位需求精准匹配；另一方面深入推进与院校合作，公司专业技术人员职称占比增加至 87.3%，技能操作人员技能等级提升至 91.5%，2 人成为行业技能大师，10 人在国赛中分获一、二、三等奖。

用过“紧日子”的行动实践过“好日子”，在煤价同比下降 39.56 元的情况下，2024 年逆势实现营业收入同比增长 5.03%，营业利润率为 27.43%，达到 2024 年全国企业绩效评价优秀值水平，实现动态平稳。加快智能化建设，人均工效同比增长 8.65%。

获得陕西省 A 类智能化矿井、全国煤炭行业畅销品牌、国家级特级安全高效矿井，袁大滩煤矿高质量发展进入“正循环”，驶上“快车道”。

质效并行 建设新标杆



塑造一个高品质的智能安全高效矿井，是中能煤田公司高质量发展的重要支撑。围绕把袁大滩煤矿打造成为“中国煤矿管理品牌第一矿”的目标，始终秉持“九全九双”安全生产管理体系不动摇。建立健全合规管理体系，完善监督机制、依托科技创新、突出现场管理，安全生产高效态势下的产品卓越、创新领先、治理现代的新型一流企业凸显。

中能煤田公司以四种思维格局打破思维惯性，立足煤矿安全生产管理出现的新变化，以乙方视角跳出中能看中能，以赚钱思维在生产经营、安全管理中，算好效益效率、安全成本、运营质量经济账，形成以工作专班全程参与推进、全流程跟踪管控的监督新模式；——建成榆横矿区首个 400M 超长智能化工作面，月单产提升 20%，万吨掘进率降低 30%，节约成本约为 365 万元。通过四大革命的创新升级，成功破解薄煤层智能化开采难题，让煤炭开采走上“吃干榨净”高效之路。

——先后有 100 余项新技术新装备在矿井生产中发挥巨大作用，多项科研成果填补省级空白，掘进工作面一体化除尘系统，效率从投入时的 45%提升至目前的 85%，空气革命带来的成效大大惠及现场操作职工的生命安全。

——厚植“四种经营理念”，优化“131”全流程材料、工资“一捆绳”管控新机制，吨煤成

本降低 3.43 元/吨。煤矿生产运营公司用营销的思维穿透式用活用精“四条线管理”新模式，实现降本 1018.69 万元，公司库存较年初下降达 40%。2# 回风立井土建工程主体完工，顺利交付安装，铁路销售全年同比上升 13.16%，创历年最好成绩。

——安全生产实现 6600 天以上，获得陕西省首批 11 家双重预防机制和安全生产标准化管理体系示范矿井、国家绿色低碳节能环保品牌认证、国家级安全文化建设示范企业，六精三十六闭环管理体系获评煤炭行业标杆案例等荣誉。

党建赋能 增添新动能

中能煤田公司坚持“守正创新、数智赋能，构建新时代混合所有制全域党建品牌新模式”工作思路，抓好宣传思想文化促发展，以“揭榜、挂帅、树旗、立杆”四级联动创新党建融合新途径，全面走好党政齐抓共管、强化党建思维、激发党建主动性、深融共促四个管理新路径，取得新成效。

用营销思维抓宣传思想工作，深度挖掘四线管理下涌现出的先进人物、事例，通过不断刷新拓宽宣传思想文化传播渠道方式，推动企业知名度、美誉度的持续扩大，编辑的《大漠放歌》等系列丛书、拍摄制作的《中

刘颖：全力推动房地产营销技术革新

2024 年，房地产营销行业正在从过去的“大规模扩张”转向更加“精准细化”的发展模式。随着购房者需求日益多元化，市场对营销策略的响应速度、精准度和前瞻性提出了更高要求。一方面，消费者不再满足于标准化房源推荐，更追求个性化、场景化的购房体验；另一方面，政策调控与供需关系变化驱使行业加速数字化升级。数据显示，超 70% 的购房者决策链路已转移至线上，但仅有 30% 的房企能有效追踪用户行为数据。这意味着，未来的营销竞争将聚焦于三大核心能力：实时捕捉市场动态的“数据嗅觉”、精准匹配需求的“智能算法”以及基于趋势预判的“决策敏捷性”。如何用技术打破信息孤岛，让营销从

“经验驱动”转向“模型驱动”，成为行业破局的关键。

在这一背景下，上海福堂网络科技有限公司营销总监刘颖研发的“基于智能模型的房地产营销趋势洞察平台 V1.0”，恰如其分地回应了行业的迫切需求。这位深耕房地产营销 10 余年的专家，将多年实战经验与前沿技术融合，打造出一套适配新趋势的智能解决方案。

作为一套专为房地产营销设计的智能平台，其核心能力在于将碎片化数据转化为可落地的策略支持。刘颖研发的这一平台通过整合土地交易、二手房成交、政策文件、社交媒体舆情等多维度数据源，构建动态数据库，

并利用 AI 模型实时分析客户行为轨迹与市场变量。例如，平台能自动识别某类客群对户型偏好的迁移趋势，或预判政策调整对区域房价的潜在影响，进而生成精准的客户画像、竞品对标报告及营销策略建议。相较于传统人工分析，其突出优势体现在三个方面：一是打破数据孤岛，通过跨平台数据抓取与清洗，解决行业长期存在的信息滞后问题；二是动态响应市场，从数据更新到策略输出的全流程压缩至小时级，大幅提升营销灵敏度；三是前瞻风险预控，通过模拟经济环境、人口流动等变量，为项目入市时机、产品定位提供量化依据。这些特性高度契合当前行业对“精准化、敏捷化、预防性”营销的迫



兰州石化：强化设备换季管理

随着甘肃兰州地区气温逐渐回升，炼化装置设备管理进入防化冻期。兰州石化机电仪运维中心机修四部组织开展了设备运行状态专项排查，通过职能人员专项排查，对运行了一个冬季的设备进行全面的“体检”，努力实现设备运行“零缺陷”。

图为 3 月 3 日，兰州石化员工及时消除机泵出现的跑、冒、滴、漏生产隐患，提高设备完好率。

张志平 摄影报道



新安煤矿：添绿正当时

春回大地万物苏，且趁春风添新绿。在第 47 个中国植树节来临之际，河南能源义煤新安煤矿各单位组织开展植树活动，大家挥锹填土、提水浇灌，一棵棵小树迎风站立，为矿区增添了一抹新绿。大家表示，今后将持续秉承绿色发展理念，努力做生态文明建设的实践者、推动者，用实际行动为企业绿色发展贡献力量。

图为 3 月 11 日，该煤矿机电一队职工在为树苗添土浇水。 张安静 王晶 摄影报道

刘庄矿业：“一站式”服务方便职工

■ 汪相进

“以前找书记办事，得在生产楼四五层爬上爬下，累得气喘吁吁。现在好了，都在一楼，上下班顺路就能把事儿办了，方便多了！”安徽刘庄矿业巷修八队职工徐政的话语，道出了众多职工的心声。

今年以来，刘庄矿业党委对照集团公司要求，深入开展“七抓”工程，全面推行“基层党支部暖家行动”，从“建家、护家、暖家、爱

家”四个维度精准发力，把“服务职工、服务生产”作为工作的重中之重，大力推进服务型党组织建设，将矿井东西区 18 个基层党支部集中到区队生产楼一楼联合办公，打造“基层党群服务中心”，推行“一站式”服务，切实攻克职工“办事难、跑腿多”的难题，真诚为职工排忧解难、服好务。

“困难不可怕，可怕的是职工失去面对困难的信心，感受不到组织的温暖！”该矿党委书记苏多云说，过去，各基层党支部都分散在

区队生产楼二至六层，职工办事需频繁穿梭于不同楼层。不仅耗费大量时间和精力，还致使办事效率低下。为彻底扭转这一局面，优化服务环境，提升职工办事体验，矿党委决定将各党支部统一迁至一楼，全力打造“一站式”职工服务中心，实行集中办公。不论哪个口的职工需要办事，只要进入“服务中心”，便能快速找到对应党支部，办事效率显著提升。

“基层党支部就要对职工多一点关心，尤其是集中办公后，党群服务中心能更好地为

能速度》系列微视频尽展中能风采。微信公众号位列全煤行业第 8 名，微视抖音最高浏览量近 1800 万人次，陕西省能化作协授予创作基地，品牌影响力持续出圈。

中能煤田公司坚持把职工群众利益放在首位，积极践行“以职工为中心”的发展理念，建立董事长信箱等平台，解决职工意见建议 70 多条。不断加大职工普惠投入，建成总面积 14118 平方米的多处停车场，切实解决职工的停车难；精心打造开放式职工书屋，为职工提供高品质的文化生活；扩能劳模创新工作室，培育青年工匠人才；举办各类亲子活动、青年联谊、诗歌朗诵会等文化活动，激发职工爱岗敬业的热情，让职工拥有诗和远方的憧憬。

企业先后荣获全国企业党建创新优秀案例一等奖、全国健康企业建设特色案例，取得陕西省煤炭行业首家优秀志书成果，成为党建带工建示范点。崇高的荣誉让中能的传播力、影响力断实现升级跨越。

初心如磐，笃行致远。中能煤田公司将紧盯中国煤矿“管理品牌第一矿”创建目标，努力打造行业标杆示范矿井，奋力推动各项工作再上新台阶，再创新业绩，在助力陕煤集团高质量发展征程上，提供中能混合所有制方案，贡献出中能力量。

(王惠武)

切需求，尤其在客户决策链路日益复杂、市场竞争白热化的环境下，平台既能帮助项目快速捕捉窗口期红利，又能通过持续学习优化预测模型，成为赋能房地产营销决策的“数字大脑”。

随着房地产行业持续深化数字化转型，像刘颖这样兼具行业经验和技术创新能力的专业人才，将在推动房地产营销领域的技术革新中发挥关键作用。“基于智能模型的房地产营销趋势洞察平台 V1.0”的出现，不仅为房地产企业提供了提升营销效能的有力工具，也为整个行业的智能化发展贡献了力量。

(王悦溪)