



三河口矿业 铆足干劲“拼开局”

今年以来,山东能源枣矿集团三河口矿业公司铆足干劲,强化煤质精益化管理,深挖精煤市场,打响精煤品牌。企业采取灵活销售政策,舞活销售“龙头”,力争实现“开门红”。

“受市场等因素影响,煤炭需求不旺,只有销出去才是硬道理。大家八仙过海各显神通,使出浑身解数,巩固老客户,打开新市场。”煤炭运销负责人马新新说。

企业坚持客户优先,建立淮海经济区企业“档案表”,细分客户类别,积极拜访上门,深化互动交流,洽谈合作,把客户当亲人来对待,增强客户黏性。他们秉持“亲商、友商”的服务理念,打造“店小二”服务软环境。公司经营副经理刘坤带头抓销售,组建工作能力强、专业素质高、服务态度好的销售专班,制定“路线图”“时间表”,深入周边省市企业上门服务。企业“以商招商”,以老客户引荐新客户,打开了销售市场。

“金杯银杯,不如客户口碑。我们深挖煤质潜力,全方位开展优质服务,‘一对一’专人专班持续跟进,用真诚赢得客户信任,取得了实实在在的效益。”公司经营副经理刘坤说。

企业坚持精煤战略,强化工艺提质增效,根据入洗原煤不同煤质特征、精煤灰分要求,建立了精煤灰分变化与分选密度的数学模型,通过在线测灰仪与自动采样机的有机结合,做到了重介精煤煤质的快速检测、精准分析,精确调整洗选密度,实现了重介分选智能闭环控制,重介精煤回收率显著提高。

企业不断加强各个生产环节的智能控制,应用智能加介技术,实现加介无人化。建立“浮精灰分、尾煤泥状态值、智能加药”闭环管理模式,实现了煤泥浮选加药智能化,提高了浮选精煤产品质量和抽速率,避免了人工操作带来的质量波动和损失,真正做到以科技提质量、向管理要质量、抓质量拓市场,促进了精煤创效最大化。

“面对市场困局,要始终坚持精煤战略不动摇,狠抓销售破局,激活发展全局,主动抢市场,圈‘领地’,扩渠道,跑出销售‘加速度’,助力首季‘开好局’。”三河口矿业公司经理车本方说。

河南油田采油一厂： 奋战一季度 勇夺开门红

3月3日,豫西南百里油区风雪弥漫,气温骤降。河南油田下二门巡检二站党支部书记查峰、安全员王光鹏顶风冒雪忙碌在J5—9井场上。他们紧固盘根、检查设备,确保油井安全运行。查峰说:“劳动竞赛的号角早已吹响,我们正以重实干、见实效的姿态管理好每一口油水井,争取在对标、追赶中取得好成绩。”

河南油田开展的“奋战一季度、勇夺开门红”劳动竞赛吹响了冲锋的号角,采油一厂干部员工把完成原油产量任务当成一项政治任务,瞄准劳动竞赛目标,鼓足干劲投入竞赛中。

采油一厂作为油田产量和效益的主要贡献单位,坚持“产量为基、效益为本”的理念,强化使命担当,坚决扛稳稳产增效责任,聚焦增储上产、降本增效、安全环保等重点工作,统筹兼顾,制定措施,精心组织,细化责任,分解任务指标,全方位多层次抓实竞赛活动,为完成全年生产经营目标任务夯实基础。

为确保劳动竞赛取得实效,厂领导深入联保责任区班站调研,摸实情、出实招,协助解决生产难点和疑难问题,带头落实“八到现场”。厂机关人员和基层生产管理人员密切协作,加强过程监督与协调,提高异常问题处置效率,降低过程占产。

各巡检站、联合站结合各自生产实际,瞄准产量、效益任务指标,抓实油水井站日常基础管理,严格落实油水井及集输设备管理主体责任,将“一井一策”精细管理办法落实到人到井,把油气处理、污水达标回注、降本减费等落实到位,切实提升油水井站管理水平,夯实上产增效基础。运用标杆管理、指标上墙等手段,组织员工立足岗位,学赶先进,争当标杆,用生产经营指标提升来确保产量效益的最大化。

为了抓实做好HSE工作部署,该厂以“推体系、控风险、夯基础”为主线,全面推进安全管理强化年专项行动,抓实风险识别管控和隐患排查治理,从承包商和直接作业环节监管,全面落实“三管三必须”要求,提高安全基础管理水平。今年前两个月,实现“零伤害、零污染、零事故”目标,确保了全厂HSE形势整体稳定。

目前,该厂全厂上下瞄准劳动竞赛目标任务,以“起步就是冲刺,开局就是决战”的精神气,立足岗位重实干,鼓足干劲创一流,抓实抓细抓牢竞赛工作,为生存而拼搏,为发展而大干,为牢牢抓住原油生产主动权而奋斗。

(庞先斌)

讲风险点 练真本领

袁店一矿“双我”活动激发安全内生动力

日前,安徽袁店一矿制定下发《关于开展“我的岗位安全风险我来讲 我的应急处置措施我要会”活动实施方案的通知》(以下简称“双我”活动),旨在通过活动进一步增强职工的安全意愿和安全能力,形成“人人都是安全员,处处都是安全岗”的良好氛围,全面提升矿井本质安全水平。

以“讲”促防 风险辨识入脑入心

“作为一名钻矿工,我到岗位后先要‘敲帮问顶’,检查作业地点有无‘危岩活岩’,其次要检查钻杆压车柱及防倒绳和风水快切联动装置是否完好……”防突区班前会上,职工尹磊秋正结合“3+1”岗位操作清单,逐条讲解作业中的风险隐患和应对措施。

“过去安全提醒多是‘领导说、职工听’,现在变成了‘自己讲、大家评’,职工通过互相‘找茬’的方式发现更多隐性安全隐患,提高了安全意愿,增强了安全能力,可谓一举多得。”据防突区区长袁冬冬介绍,目前,该区结合“双我”活动文件要求,利用科区班前会、兑现会、群众安全例会等时间契机扎实开展“风



险自述”活动,结合“手指口述”安全确认演练将抽象的规章制度转化为具体的岗位实践,让安全培训更接地气、更具说服力,职工安全能力得到显著提升。

以“创”提质 安全智慧聚沙成塔

“我建议在上山路段加装借力装置,方便职工上下。”“我建议在井下关键路段设置荧

光标识,提升突发情况下的逃生效率。”……在“双我”活动的“创意征集”环节,职工们化身“安全智囊”,提出了一条条实用的建议。为激发全员参与活动的热情,该矿特别在活动实施方案中指出鼓励职工提出实用性、创新性的安全管理建议和风险防控小妙招,并对好的建议给予奖励。将征集到的优秀安全管理建议在全矿范围内推广,形成长效机制。

胜利定向井公司：满弓劲发抢抓开局

人勤春来早,奋发正当时。2025年,中石化经纬有限公司胜利定向井公司满弓劲发抢抓开局,全力以赴市场攻坚,团结齐心创效增盈,继续保持一年一大步、步步新跨越的良好态势,迎来春季开门红。今年前两个月,完成各类定向井239口,同比增长13.3%。再创2014年以来最高纪录。

聚焦现场 特色技术展风采

2月13日,由胜利定向井定向二项目部提供技术服务的永936-斜10井顺利完井,中石化重点项目永930“一井多靶”示范区圆满收官,总进尺29059米,创造多项钻井施工纪录。

“该示范区部署6口大斜度双靶点定向井,井斜75-88度,靶区半径20米。项目开发的砂砾岩储层是典型的低渗透致密油藏,定向施工面临地层构造复杂、钻井周期长、轨迹控制及中靶难度大等难题。”项目部经理李青洋说。

面对“一井多靶”带来的技术难题,如何破题?唯有聚焦现场开展技术攻关。施工前,现场定向工程师认真研究地层构造、走向及岩性特点,积极主动与采油厂和钻井公司沟通交流,及时优化待钻井眼轨道。针对各井段地层特点大胆创新,采用不同尺寸的扶正器,既满足甲方对轨迹的要求,又减少了滑动进尺占比,钻井时效不断提高,同时合理调整入井仪器定转子配比,在保证信号强度的同时又减小了泥浆对仪器的冲刷,测量成功率达100%。

窥一斑而知全豹,永930是胜利定向井公司围绕市场需求狠抓技术创新的生动注



脚。正是在持之以恒地在重点工程项目支撑中,特色技术优势不断扩大。

该公司进一步丰富形成了胜利页岩油水平井、大井眼定向集成、超深井定向工艺3项特色技术,优质高效完成57口页岩油井,28口超深井施工,有力提升了“胜利定向”的品牌形象。

创新引领 打造行业新引擎

2月14日,由胜利定向井公司定向四项目部施工的滨南采油厂郑366丛式井组3号台部署的20口新井产能翻倍,平均单井初期

投产日产油从4.1吨提升至8.2吨,喜获丰产。

成功并非偶然。定向四项目部直面复杂工况,通过精准计算后期轨迹漂移量提前优化井眼轨迹,构建“少滑动多复合”的复合钻进模式,在确保防碰安全的同时将机械钻速提升至41.16米/小时。施工期间创下仪器连续入井1415小时零故障、靶心命中率100%的优异纪录,以精准定向技术圆满实现地质开发目标。

在新疆的深地工程项目,技术人员迭代升级超深井定向工艺技术,配套超高温仪器,

AI 智能引领选煤生产转型升级 临涣选煤厂“小美同学”上线啦！

“大家好,我叫‘小美同学’,是知煤大师的得力助手,可以帮助您快速获取信息、监控、查看生产指标,回答您的选煤专业问题。”日前,在淮北矿业集团2月份选煤例会上,“小美同学”闪亮登场,凭借其强大的功能与便捷的交互方式,瞬间引发了大家的热议。

在临涣选煤厂智能化管控中心,技术员袁如芬在大屏幕上打开“知煤大师”操作平台,清脆地说道:“小美同学,请调出近7天东区生产系统产量分析报告。”眨眼间,一组详实的数据便清晰地呈现在大屏幕上。随后,袁

如芬又接着提问:“精灰高,浮精高怎么办?”“小美同学”不仅条理分明地阐述了选煤车间出现精灰高、浮精高的解决方案,还给出了有针对性的预防措施。

为了进一步检验“小美同学”的能力,一旁的工作人员也参与进来,他提出:“看一下前一天的生产日报。”只见“小美同学”迅速调动庞大的数据库资源,通过复杂的算法模型进行运算,很快便给出了多组数据及分析报告。这些数据 and 图表为后续生产计划的调整提供了关键参考,让在场的工作人员惊叹

不已。

“知识问答和联网知识问答比如DeepSeek不同的是,我们运用DeepSeek这些模型的能力,结合我们自己厂内的知识及行业经验通过算法训练及知识图谱构建专属临选的知识能力。可实现知识的留存、转化归档等。我们的语音也支持方言自学习,收集语料后可达到方言识别的超强能力。”袁如芬介绍。

目前,临涣选煤厂正在紧锣密鼓地对“小美同学”进行场景适配与功能优化。未来,它

“职工是安全生产的直接实践者,他们的智慧最接‘地气’。”安监处长李文军表示,下一步,该矿将针对职工好的安全建议抽丝剥茧,纳入矿“安全生产标准化体系建设工作中去,浓厚矿井“人人献计策、全员保安全”工作氛围。

以“评”促改 长效机制护航安全

为确保活动不走过场,袁店一矿建立了“双我”活动专项考核机制,将风险讲述质量、应急处置熟练度、创新建议贡献度等指标纳入科区月度安全绩效考核。同时,该矿成立专项督导组,通过现场观看、随机抽查等方式跟踪活动落实情况,并在矿“安全办公会上通报典型问题和优秀做法。

“现在班前会风险讲述环节成了职工展示自我的舞台,谁讲得透彻、谁练得扎实,大家一目了然。”综采一区区长朱勇说。袁店一矿“双我”活动以“讲”破题、以“创”提质、以“评”固本,真正将安全责任压实到每个岗位、每名职工。通过提高职工安全自主管理能动性,实现了从“被动监管”向“主动防控”的转变,为矿井高质量发展提供了有力支撑。

(梁蒙)

试验全金属螺栓、210℃超高温螺栓,为顺北油气田勘探开发提供了有力支撑。SHB6-6X井并使用超高温仪器,最高工作温度175℃,周期节约率23.78%。热普901H井,刷新国内超深井单趟钻进尺最长纪录。中石油塔东区块奥探1井,创完钻垂深等3项亚洲纪录。

该公司始终将技术创新作为推动发展的动力引擎和提升行业地位的牵引器,全力争取科研项目研究新突破。2024年承担参与局级以上科研项目9项,其中集团公司1项,石油工程公司1项,经纬公司7项;获得授权专利10件,其中发明专利8件;计算机软件著作权登记1件;申报发明专利5件。

服务甲方 精益管理促提升

为了持续提升现场施工质量,该公司引入推行精益管理,紧紧围绕“两提两降一杜绝”、定向趟钻成功率提升目标要求,深化“公司领导包区、技术专家包井、基层干部住井”网格化管理,通过干部带班跑井、远程支持系统,做到现场异常情况提前预警,复杂问题全流程监控、实时解决。

胜利定向井公司进一步梳理规范了仪器的维修保养、质量检测 and 精度校验流程,建立仪器全生命周期管理系统,对探管、脉冲等关键部件实行智能化管理。深化质量归零管理、月度技术考核通报、月度仪器故障分析例会等措施,开展自研5.25脉冲器等仪器升级改造工作,提升仪器故障解决能力。今年前两个月定向趟钻成功率98.51%,同比提高0.6个百分点,创历史最好水平。

(赵春国 常宏 宋民)

将深度嵌入选煤厂的日常生产流程,融合工业物联网平台(数据采集)、数字孪生系统(实时仿真及运算)、知煤大师(在线诊断、预警分析报告)实现三位一体打造智慧管控中心。二期建设完成后,从设备巡检到故障预警,从工艺参数调整到生产管控,“小美同学”都将发挥非常重要的作用。这一成果的转化,将助力临涣选煤厂智能化转型升级,让“小美同学”成为选煤行业智能化变革的一张闪亮名片,引领行业发展的新潮流。

(黄婵娟)

杭州五和肉类交易市场：守护品质，保障供应

杭州五和肉类交易市场作为浙江省内规模最大的鲜肉批发市场,每到夜间十点,市场便开启了红红火火的交易,络绎不绝的采购商贩、车水马龙的运输车辆、供不应求的新鲜肉品,这一切构建起了杭州市区以及周边地区肉品流通的“主动脉”。市场连续两年猪肉交易量突破22万吨。

五和市场自成立以来,始终秉持“严格管理,热情服务”的经营理念,以“守护舌尖安全,保障民生供应”为己任,致力于为每一位消费者提供安全、放心的新鲜肉品。在食品安全方面,市场从源头入手,严格把控进场安全,所有肉品只有在票证齐全、查验无误后方可入场交易,此外,市场还自建有快速检测室,配备专人进行抽样检测,确保肉品品质合格。除了关注肉品的质量,对于经营户的管理也是毫不懈怠,市场定期检查商户的计量器具是否过检、产品贮存环



境是否合规、信息公示是否及时等等细节,一切都只为维护五和肉类交易市场作为

“杭州市菜篮子重点保供市场”的良好口碑。

过去的一年,凭借卓越的管理和优质的服务,公司顺利通过“浙江省四星级文明规范市场”“AA级浙江省食用农产品批发市场食品安全体系合规”指导,被杭州市商务局评选为“2024年度杭州市‘菜篮子’重点商品保供大户(企业)”,这些荣誉既是对市场经营的肯定,体现了国企的担当,也是对企业未来发展的鞭策。

杭州五和肉类交易市场后续将坚持民生保供稳价不动摇,确保重大民生保供产品的供应稳定,巩固强化民生保障,持续投入资金用于市场提升改造,创造更优质的消费环境。市场严格执行浙江省食品安全数字化追溯工作要求,达成全链条诚信共建,以“零容忍”态度打击肉类产品经营的违法违规行为,坚守“吃肉更放心”的初心,用高标准、严要求,践行食品安全责任,保障百姓餐桌上的安全,为健康饮食保驾护航。