



● 李晔正在进行授课

## 柴里煤矿：职工书屋点亮矿工的“诗与远方”

■ 刘光贤 涂永奇 朱秀

在山东能源枣矿集团柴里煤矿有一处特殊的“宝藏”，不是深埋地下的煤炭，而是一座占地 108 平方米的全国示范“职工书屋”。这里没有机械的轰鸣，唯有书页翻动的沙沙声；没有滚滚的煤流，却弥漫着知识的芬芳。阅读的种子在这里生根发芽，矿山精气神随着书香肆意飞扬。

### 从废弃仓库到首个书屋

“以前下班后，工友们要么喝酒打牌，要么刷手机，日子单调得很。”井下工作 20 年的职工郑建国回忆道。

改变始于枣矿集团工会的“职工书屋”三年计划。面对资金与场地的难题，矿工会工作人员跑遍矿区，最终将一间废弃仓库改造成首个职工书屋。

“我们通过‘党政支持一点、工会拨款一点、职工捐赠一点’的‘三个一点’模式，让书屋逐渐成形。”书屋管理员侯然然介绍说。

如今，该矿已建成 7 个总支级书屋和 35 个车间级书屋，藏书达 9500 余册，涵盖安全生产、文学历史、专业技能等七大类。

他们还设置了职工公寓“人才书角”、区队“红色书柜”、井下“流动书箱”，让职工阅读“触手可及”。综采二区智能装备工程师张利顺指着班组的红色皮箱说，箱内装着《煤矿安全规程》《设备故障排查手册》等实用书籍，工友们在休息时翻书讨论，甚至解决实际问题。

### 阅读让人生“逆袭”

机电设备制修厂电工李晔曾是技术“小白”。

“过去，厂家轻松解决的问题，我常折腾半天还搞不定。”他坦言，一次偶然，他在书屋翻到《智能设备维修大全》，从此沉迷学习。

每天下班后雷打不动学习两小时，笔记写了三大本，逐步掌握设备编程与创新维护技术。两年后，他考取高级电工证，晋升智能装备工程师，还成为矿上的兼职讲师。他的课程《智能设备故障排查》场场爆满。

矿工张彪的蜕变更令人惊叹。工作之余，他痴迷藏书、读书、写书，通过自学编撰《枣庄矿区民俗志》《百年中兴史略民俗篇》等书籍，成为矿读书会的“明星分享人”，并斩获“全国书香之家”等荣誉。

### 点燃全员学习热情

近年来，柴里煤矿每年都会开展“书香柴里·阅读越美”读书月活动，以“红色经典诵读”“21 天打卡挑战”“最美朗读者”“亲子共读”等载体形式，吸引更多职工走进书屋、开始阅读。

该矿还将阅读与职工素质提升工程深度融合，通过“工匠读书沙龙”“技能提升营”等特色活动，引导职工从书籍中汲取创新智慧。

该矿地质测量部邱场军作为枣矿“青年工匠”实操大讲堂的常驻讲师，他带出的徒弟中已有 12 人通过职工书屋自学取得中高级职称。如今，“证多不压身”已成为矿山的流行语。

# 北重集团防务事业部：党员突击队冲锋在市场开拓最前线

■ 马兰

为做强融合发展产业，北重集团防务事业部组建市场开拓党员突击队，这支敢打硬仗的队伍时刻冲锋在市场开拓最前线。

深夜的办公室，墙上的时钟“嘀嗒”作响，突击队员邵志鹏和贾森渊紧盯着屏幕，新一轮的项目策划案正在诞生。为了拿下这个项目，他俩连续一个月辗转多地。每到一处，深入调研当地市场，与潜在客户沟通交流，不放过任何一个可能的机会。

在一次关键的洽谈中，客户对技术细节提出质疑，气氛瞬间变得紧张起来。

邵志鹏不慌不忙，迅速拿出早已准备好的资料，从技术原理到实际应用，耐心细致地为客户讲解，打消了客户的顾虑。成功签单后，两人又马不停蹄投入到新项目中。

市场如战场，瞬息万变，要想在融合发展市场中立足，必须深入分析国家战略、地区部署、市场前景及客户需求。党员突击队深知这一点，他们实时掌握市场营销信息，不放过任何一丝可能的商机。

前期信息捕捉是打开市场局面的关键钥匙。突击队组建专业信息搜集小组，展开全方位、多渠道的信息摸排工作。他们依托军队和政府采购网络搭建的权威平台，像敏锐的猎手般精准定位潜在客户源。同时，信息小组还时刻紧盯各大招标网站，通过高频次网络查询，实时获取最新招标信息。

面对海量繁杂的数据，他们去伪存真、抽丝剥茧，从茫茫信息海洋中提炼出有价值的线索。此外，突击队主动与各大科研机构建立紧密联系，定期沟通交流，挖掘前沿市场动态与技术需求信息，为后续业务拓展筑牢数据



基础。

在与客户的合作洽谈中，客户对产品交付周期和质量提出严苛要求是常有的事。党员突击队迅速响应，定制个性化解决方案，及时将客户要求反馈至生产部门。

在激烈的招投标市场中，标书是企业向招标方展示自身实力与方案可行性的核心载体，想要在众多竞争者中脱颖而出，专业能力的深度运用和对竞争对手的精准把握缺一不可。

“制作一份标书往往需要半个月时间，时间特紧张。”贾森渊介绍道。“制作过程中，我和技术人员反复沟通，从技术方案的细节敲定，到数据参数的精准核对，每一个环节容不得半点马虎。初稿完成后，还要进行多轮修改完善，确保标书内容精准无误、逻辑严谨。要是碰上一个月投 7 - 8 个标书的情况，那简直像打仗一样，每天都在和时间赛跑。”

谈及项目中标后的工作，贾森渊继续说

道：“项目中标可不是终点，后续要紧密跟进计划执行情况，和甲方仔细对接合同里的各项详细信息，小到付款方式，大到项目交付标准，都得反复确认。同时，还得随时组织公司技术部门，把甲方提出的技术要求精准转化到实际工作中，保障项目顺利推进。”

在整个过程中，这支由党员骨干组建的队伍主动出击、协同作战，解决了一个又一个难题。

采访中，办公室角落里三个黑色大皮箱格外引人注目，皮质表面磨出的褶皱与划痕，诉说着它们的不平凡经历。贾森渊拍了拍其中一个皮箱，向笔者道出了它们背后的故事。

“这箱子跟着我们跑遍了大半个中国。”每次参与投标，他和邵志鹏都肩负重任，他们得扛起百余斤重的标书，前往招标代理机构等地方进行述标。这份重量，不仅是标书纸张的累加，更是公司对项目的期望与团队努力的结晶。

# 四川省劳模陈飞：以多维驱动铸就发展硬核实力

■ 姚荣华

5 月 8 日晚上 8 点过，川煤集团嘉华机械公司技术研发中心主任、科创分公司党支部书记、经理陈飞的办公室灯光明亮，与窗外寂静的夜形成了鲜明对比。他坐在电脑前，认真研究某矿的急倾斜煤层开采技术方案，桌旁“四川省第九届劳动模范”的证书、绶带、奖章等格外显眼。

### 以坚韧筑基，凭专业立身

今年 42 岁的陈飞，2006 年从学校毕业来到该公司工作，他把从小在农村养成的吃苦耐劳品格与企业“三线”精神、“三铁”精神融为一体，紧紧跟随师傅，认真观察、主动实践、不懂就问、勤学勤记，把学校所学的理论知识与工作实践相结合。“好记性不如烂笔头，我把白天的工作、体会都写在记事本上，一年时间就记了七八本之多。”陈飞回忆时说道。学习—总结—复盘的良好习惯，迅速提升了他的综合能力，在同批的 15 名见习生中脱颖而出，并成为企业推荐到煤矿见习的 4 名骨干人员之一。

陈飞高个头，身材魁梧，从没下过井，与 50 度的急倾斜工作面显得格格不入。他格外珍惜在煤矿综采队三个月的见习期，主动拜工人为师，了解设备性能、掌握实操技能，全面了解液压支架现场使用的优、缺点，为综采液压支架持续改进和优化积累了宝贵经验。身边的工友也渐渐喜欢上这个讲着普通话、国字脸，高个头的小伙。

近二十年的磨砺，陈飞成为该领域的行

家里手，在核心期刊发表论文 8 篇，获得专利 27 项，省部级及行业科技进步奖 6 项，先后被授予四川省国资委党委系统“优秀共产党员”、第二届“川煤优秀青年”、川煤集团“优秀科技工作者”、川煤集团首届“劳动模范”等诸多称号。

### 以创新破局，凭科技赋能

陈飞深知，开展复杂难采煤层开采技术研究，对保障安全生产、提升开采效率具有重要意义，也对节约煤炭资源，建设绿色智慧矿山具有重大意义。

他借助川煤集团复杂难采煤层开采技术“产学研用”的优势，持续深耕关键技术，攻克一个个难题，闯过一个个难关，始终掌握复杂难采煤层开采技术的前沿技术，为企业创造了较好的经济效益和社会效益。2014 年，川煤集团将花山煤矿大倾角、大采高综采技术与装备列为重点科技攻关项目。矿井煤层倾角 45 度、厚度 5.2 米，国内外无相关的技术和装备可供借鉴，怎么办？陈飞没有向困难低头，主动承担牵头设计与审核任务。他倒排工期、挂图作战，认真梳理并攻克逐项技术难点。无论是晚上，还是周末，总能看到他在电脑前反复计算、画图，在会议室与研发团队广泛深入讨论的身影。功夫不负有心人，该项目取得了圆满成功，新装备、新技术为花山煤矿杜绝资源浪费，提高矿井产量，提升矿井效益发挥了重要作用，该矿迅速成为川煤集团内部的明星矿井。

在太平煤矿大倾角大采高支架项目中，陈飞通过创新设计，液压支架重量由原 30 吨优化为 26 吨，由原最低高度 2.3 米降至 1.8



米，通过减小配套尺寸、减小比压、减轻重量，支架性能显著提升，解决了软底开采难题。该类型支架先后推广到石洞沟、羊场等诸多矿井，深受用户好评。2019 年，陈飞代表嘉华机械公司到土耳其开展技术交流，让嘉华装备与技术搭乘“一带一路”快车，走出国门进入欧洲市场。

近二十年来，陈飞带领技术团队自强不息、奋力攻关，先后攻克适用于 45°、60°、70°（局部最大 78°）煤层倾角综采成套装备，逐步解决了大倾角、急倾斜综采的世界难题，实现了从薄煤层、大倾角、急倾斜综采装备技术研究到复杂煤层智能化开采的历史性跨越，提升了企业核心竞争力，赢得了“全世界急倾斜大倾角开采技术在中国，中国在四川，四川在嘉华”的美誉。

### 以教育固本，凭人才强基

从一名普通技术员成长起来的陈飞深知，要扛起企业科研大旗，始终保持核心竞争力，就必须有一支较强的科研队伍才行。

在述标前，他们还需结合项目实际状况和公司综合实力，精心制作述标文件。每一个数据的核对，每一页 PPT 的打磨，都凝聚着无数心血，整个过程环环相扣。

“印象最深的一次是从一早七点半开始，到项目结束公布结果已经是凌晨两点，那光是答疑环节就持续了 10 多个小时。”贾森渊回忆道，招标方提出的问题，他们当场拆解成数据图表，在笔记本电脑上快速重组方案。

在漫长的等待与激烈的竞争中，每一分每一秒都充满压力。他们时刻关注现场动态，随时准备应对可能出现的问题。当凌晨两点的钟声敲响，结果公布的那一刻，紧绷的神经得以放松。无论是成功的喜悦，还是失败的遗憾，这段经历都成为他们职业生涯中难以磨灭的记忆，也让那三个超大皮箱承载了更多的意义。

谈及这里，笔者对这个 90 后的年轻骨干生出由衷的敬佩。表面上，他雷厉风行地推进项目，与团队攻克一个又一个难关，可光环背后，却藏着不为人知的辛酸。孩子三岁的时候，突如其来疾病让小家伙住进了医院，那正是最需要父亲温暖陪伴的时刻。但项目进度紧、任务重，贾森渊分身乏术，无奈之下只能将孩子送回山西老家，让年迈的父母帮忙照料。

贾森渊的故事，是无数突击队员奋斗的缩影。随着一个个项目的成功落地，防务事业部融合发展在手订单超亿元。

“一个党员就是一面旗帜”，党员突击队在急难险重任务中主动亮身份、扛责任、带头攻坚“卡脖子”技术，开拓高壁垒市场，怀揣这份坚定冲锋在前，在融合发展的道路上向着更高的目标迈进。

面对技术研发人员年轻化、新手多、综合素质参差不齐、整体力量偏弱等现状，陈飞建立健全技术研发人员培养管理制度，以“陈飞技能大师工作室”为平台，采用线上加线下培训、联合设计、主动负责重点科技项目攻关等方式，强化复杂难采煤层关键技术理论研究、实践模拟、成果转化和人才培养，2024 年 200 余人次参加了各类培训，提升青年人才的综合素质。

他按照市场化原则，完善薪酬分配管理制度，采用项目制的方式，落实人员、责任、时间等，搭建了内部激励机制，实现了从项目立项、落实等环节的科学化管理。2024 年，他带领科研队伍共编制技术方案 96 个，提供了强有力的技术支撑，为企业 2024 年外销收入占比较 2023 年增长 199% 发挥了重要作用。

他以四川省“六大优势产业”布局和川煤集团实施“装备制造规模提升”发展战略，以及大力发展新质生产力等为契机，借智借脑、汇智聚能，促成了企业与四川大学合作开展玄武岩纤维微波富氧池窑技术、矿用高分子材料技术攻关，与西安科大合作开展大俯仰急倾斜智能化综采技术攻关等项目的落实落地。企业成功获批省级技术中心、国家专精特新“小巨人”、四川省重点小巨人、四川省复杂煤层高端装备工程研究中心等，推动企业迈入高质量发展新阶段。

“新荣誉更是新起点，将鞭策我在复杂难采煤层开采技术研发上持续发力，为煤矿安全、高效、绿色、智能发展贡献力量。”陈飞展望未来时说道。

