

诚实守信固根基 开拓进取启新程

山西潞安化工集团奋力攻坚实现首季“开门红”

■ 路轩 占岭

五年看头年,全局看开局。迈入新征程,潞安化工集团各单位深入贯彻集团两会精神,以筑牢安全防线为前提,以优化生产组织为支撑,以深化市场联动为抓手,凝心聚力、实干笃行,奋力实现首季“开门红”,为“十五五”开局起步筑牢基础。

守牢安全底线 护航稳产增效

近日,寿阳化工公司动力车间紧扣“冲刺一季度、实现‘开门红’”目标,组织一线员工开展原料皮带着火应急处置实战演练,以实战化演练夯实安全基础。安全是集团工作生命线,“生命线”是企业稳定经营的“压舱石”,更是高质量发展的“大前提”。集团各单位锚定首季“开门红”目标,严格按照“13610”思路,扎实落实“三管三必须”工作要求,持续推进“三基”建设,以安全保生产、以生产促效益。

常村煤矿严格执行井下带班、包区包队等制度,安监处常态化督查跟班履职情况,对隐患排查不彻底、违章指挥等行为严肃考核;强化值班值守,落实科队正职原则上不请假、副科级以上干部24小时驻矿、调度人员提前跟班制度,确保科队联动高效响应。全面开展安全风险辨识,突出采掘关键环节、“四新”应用等重点管控,严禁非正规循环作业,零星工程严格审批并实行专人全程监护。

新元公司构建全域覆盖的网格化安全包保体系,进一步厘清各部门、各队组安全管理职责,打破责任壁垒,实现管业

务、管生产经营与管安全同部署、同落实、同考核,推动安全管理向精细化、常态化、规范化转型,让安全责任层层传递、落实到人。“结合各队组生产实际,我们要求跟班队干下井全程驻守一线、紧盯作业现场,逐环节、全方位开展隐患排查治理,坚决杜绝隐患遗留。”新元公司安全管理中心主任赵学文介绍道。

丰喜泉稷公司以“十个长效机制”和“十条硬措施”为抓手,全面推行清单化管理、闭环式落实。对特殊作业实行移动记录、连续监测、全程可视化管控,确保作业过程规范可控。持续强化全员安全培训、专项技能提升与“三违”专项治理,严格落实承包商安全管理,运用安全工法与网格化包保责任制,实现隐患排查治理全覆盖。“三违”发生率同比下降7%,隐患整改闭环率达100%。

煤基清洁能源公司修订完善安全生产责任制,健全全面覆盖的风险辨识分级管控机制,针对春季安全生产特点和节后复工复产关键节点,开展“拉网式”安全检查,重点排查重点部位,建立隐患问题、责任治理、整改时限、监督反馈“四张清单”,实现督办、治理、追责、验收、销号全闭环管理,隐患整改率达100%。

新良友煤业公司紧扣集团“提认识、压责任、抓落实,确保首季安全无事故”活动要求,聚焦关键领域,构建全方位、立体化安全防控体系。“我们每天都会对支护质量进行‘回头看’,特别是锚网铺设密度、锚索预紧力等关键指标,必须100%达标。”掘进一队队长党金峰介绍,为应对构造影响,该队实行“干部跟班+技术人员盯岗”制度,通过实

时分析监测数据调整支护参数,确保每一道工序都符合安全标准。

深耕生产一线 夯实发展根基

在余吾煤业公司数百米井下,随着割煤机的缓缓推进,滚滚乌金顺着皮带源源不断输送而出。综采二队直面地质条件复杂、设备维护难度大等挑战,主动优化采煤工艺,通过精准调整割煤参数、改进操作流程,单班产量较去年同期提升12.5%。

今年一季度,集团各单位锚定首季“开门红”目标,以科学统筹为核心、以工艺优化为抓手、以协同联动为支撑,在生产组织上精准施策、深挖潜能,推动各条生产线高效运转,产能稳步释放。

面对复杂的地质条件和繁重的生产任务,古城煤矿生产技术中心持续优化回采工艺,针对S3301、N2303工作面受断层影响出现的顶板破碎、煤墙片帮等问题,组织技术骨干开展专题攻关,制定针对性解决方案,有效降低地质条件对回采进度的影响。机电部门与综采队组协同联动,对核心设备开展全面“体检”和维护,最大限度降低设备故障率。

王庄煤矿将生产指标层层分解,压实责任。矿调度室科学协调各业务科室与生产队组的配合,确保信息畅通、指令直达。进一步优化劳动力组织,强化领导干部跟班带班制度,严抓正规循环作业,坚决杜绝盲目抢产量、忽视安全质量的现象。

丰喜泉稷公司深化园区协同联动,积极争取焦炉气供应支持,实现小时供应量同比提升,为核心装置满负荷运行提供充

足原料保障。技术团队聚焦工艺优化,精细调控二氧化碳系统运行参数,严格控制气体纯度,有效提升反应转化效率,推动产量持续攀升。

煤基清洁能源公司以“安稳长满优”为目标,全力以赴推动产能释放。生产技术部牵头推行“三基”精细化管理,针对费托反应器运行效果,组织技术人员每日收集运行数据进行分析,应用智能化控制平台优化反应参数,促进日产量提升;超前部署防冻防凝工作,对全厂883处防冻风险点实行24小时监控,通过调整节流阀开度等措施,有效预防管线和设备冻堵问题。

坚持市场导向 提升经营效益

面对复杂多变的市场环境,集团各单位主动识变应变、精准施策发力,全力实现以质促销、以销稳产、以产增效。

“以前等客上门,现在敲门问需。”漳村煤矿今年一季度已完成12家核心客户走访,收集需求建议10条,为精准制定销售策略提供了第一手资料。

古城煤矿推行“以销定洗”模式,通过原煤可选性分析优化洗选参数,运用在线灰分仪24小时监控,采样制样规范、商品煤视频追溯等措施,确保煤质质检合格率100%。同时创新推行小标段、多频次挂网销售,深化“走下去、请进来”客户服务,精准对接需求,优化调运装运,实现快装快运、产销两旺。

五阳煤矿充分发挥优质喷吹煤品牌优势,严格落实分采、分运、分洗、分装、分销,从井下源头到装车外运全过程严把煤

质关口。积极拓展中煤、泥煤、矸石等伴生资源综合利用渠道,持续提升资源利用效益。

黑龙煤业公司从源头到终端全流程严控煤质,构建“采、放、运”全流程质量管控体系。井下严格执行分采分运制度,在采掘环节精准管控矸石混入,从源头保障煤质基础。优化调整洗选参数,精准控制灰分、水分指标。安排专人跟班采样、逐车检测,动态调整配煤方案,以稳定优质的产品擦亮企业品牌。

王庄煤矿将“保外运、保销售”作为冲刺“开门红”的重要抓手。选煤厂与营销部门紧密配合,根据井下煤质情况,动态调整洗选参数,严把煤炭质量关,确保煤质优价。针对运输环节,提前与铁路部门沟通协调,优化装车方案,实行24小时不间断作业,确保原煤“产得出、运得走、销得畅”。通过产、运、销的无缝衔接,实现了从井下工作面到地面装车线的全链条高效运转。

煤基清洁能源公司对内强化管理提质增效,推行全员目标绩效与“一事一契”契约化管理,设立价值创造奖,充分激发全员创优活力;对外精准研判市场走势,制定差异化销售策略,重点做强基础油等高价产品销售,积极拓展江苏、广东等区域市场,与中国石化、德联集团、美国胜牌等知名企业深化合作,持续拓宽市场渠道,实现产销协同、量价齐升、效益大增。

丰喜复肥公司制定详细月季月战略清单与任务清单,聚焦采购端,创新构建“直采+长协+集采+替代”多元体系,产供销同频联动,15天订单发货破万吨。

丙午年黄帝故里拜祖大典供奉用酒 皇沟馥香灌礼仪式举办

本报讯(记者 李代广)3月20日,在二月二龙抬头与春分节气交汇的美好时节,丙午年黄帝故里拜祖大典供奉用酒,皇沟馥香灌礼仪式在河南郑州举办,皇沟酒业董事长高全友出席活动。

作为豫酒独特风味代表之一,源自汉兴之地永城的皇沟馥香酒凭借卓越品质与深厚文化底蕴,三度入选黄帝故里拜祖大典供奉用酒,现已成为豫酒彰显文化自信的典范标杆。

皇沟酒业党委书记、副董事长张树强在开场致辞中表示,皇沟以酒为纽带,从

汉兴之地永城到新郑黄帝故里,其承载的,不只是美酒的芬芳,它早已化作亿万华夏儿女心中的文化乡愁与情感归依,成为华夏儿女供奉始祖黄帝的具象化、生动化载体。

河南省黄帝故里基金会理事长白东升在致辞中表示,轩辕黄帝是中华民族的人文始祖,开创华夏文明,奠定民族根基,是全体炎黄儿女的精神灯塔,他对皇沟酒业连续三年荣膺拜祖大典供奉用酒、传承中华优秀传统文化的举措给予高度评价。

中国酒业协会文化工作委员会、文化

遗产保护工作委员会副秘书长张志刚在讲话中指出,皇沟这份生生不息的力量,恰如中国酒业蓬勃向上的精神写照。皇沟酒业以三年之坚守,从“首次入选”到“三度献礼”,不仅以匠心守品质之正,更以文化开风气之先,让中原大地的粮谷精华,化为敬奉人文始祖的琼浆玉液。

仪式上,河南省黄帝故里基金会为皇沟酒业正式授“丙午年黄帝故里拜祖大典供奉用酒”牌匾。

皇沟酒业党委副书记、副董事长、总经理胡晓鸣恭诵拜文,言辞恳切、情意真



拳,缅怀轩辕黄帝肇造华夏、惠泽八方的赫赫伟绩,表达后辈儿女传承文脉、砥砺前行前的坚定信念,祝愿祖国繁荣昌盛、万民安乐祥和,字字句句饱含对始祖的崇敬与对家国的祝福。河南省政府原参事、省文化产业智库

一张票根串起一座城

——重庆巴南深耕赛事经济观察

■ 谷训 郑世昌

春日的长江之畔,烟火气与赛事激情撞了个满怀。重庆巴南华熙生物·润百颜ECM中心内,2026年WTT重庆冠军赛汇集全球乒坛高手,一场场对决扣人心弦;场馆之外,人声鼎沸,消费火爆,一张张比赛门票正从单一的入场凭证,升级为撬动“吃住行游购娱”全链条消费的支点。

这已是WTT重庆冠军赛落地巴南的第三年。三年间,重庆市巴南区围绕赛事经济的探索不断迭代:从单一赛事的粗放运营,到多赛联动、全域协同的精细布局;从实体票根的有限覆盖,到“虚拟票根”的普惠共享;从场内观赛的短暂停留,到场外消费的链条延伸。一张小小的票根,正撬动起城市消费的大市场。

让“流量”变“增量”

“赛事一开,就没闲过,后厨连轴转,前厅桌桌满。”体育馆旁的赵慈慈水煮蛙店老板周龙春笑着对记者说,比赛期间店里推出凭票根打8.8折的活动,翻台率比平时高出近3倍。

像周龙春的小店一样,巴南不少餐饮、住宿商户都借着这张票根,接住了赛事带来的滚滚客流。2026年WTT重庆冠军赛吸引观众9.6万人,直接带动巴南消费2.43亿元,比上年增长近10%。比赛期间,全区累计接待游客128万人次,消费总额超10亿元。“以前办赛,人来了人往看着挺热闹,可大多是看完比赛就走,最多逛一圈,吃一口,消费转化率不高。”2026年WTT重庆冠军赛承办方重庆巴南大健康产业发展集团文旅公司副总经理韦佳良坦言,痛点在于供需错配:观众有消费潜力,但缺乏优质载体;赛场外有摊位,但缺乏吸引力。

变“粗放摆摊”为“精细引流”,提升消

费供给品质成为破题关键。韦佳良介绍,2026年WTT重庆冠军赛期间,当地彻底改变了以往“小吃+纪念品”的旧有商品供给,将场馆附近的小吃摊位削减了三分之二,腾出空间主打互动游戏与集章打卡,奖品也不再是廉价纪念品,而是实打实的消费券、景区门票和民宿折扣。这一“减”一“增”,实质是对消费场景的重构,将人流量从体育场精准引导到全区商业体。

丰富供给形态、拓展消费空间,是巴南提升赛事经济含金量的另一重要抓手。去年的中国杯世界花样滑冰大奖赛期间,巴南区借力赛事流量,推出“观赛+温泉+古镇”特色旅游线路,吸引游客71.3万人次,“日看比赛,夜泡温泉”成为新亮点。重庆半程马拉松则掀起“赛事+商贸”的消费热潮,外贸优品展同步落地,57个展位汇聚60余家企业的200余种商品,将赛事流量有效转化为贸易增量。

火热的比赛中,一票难求是常态。体育馆周围,往往聚集着大量没有买到票的体育爱好者。他们看着外大屏幕直播,参与互动游戏,同样是消费潜力股。“我们就想,能不能让票根福利也惠及没买到票的人?”巴南区商务委员会副主任马琛表示,今年,当地与美团等平台合作推出“虚拟票根”。只要在平台主题社群发布巴南文旅消费打卡内容,就能享受和实体票根一样的优惠。这一举措将票根从“物理凭证”拓展为“数字身份”,大大扩展了文体旅盛宴的参与范围。

“这是我第二次来巴南看球赛,今年没抢到入场票,本来还有点失落,没想到线上互动就能领虚拟票根,餐饮、购物优惠一个不落。”来自成都的球迷熊丽一边挑

选周边礼品一边说。

“虚拟票根”不仅扩大了消费半径,也降低了商户的参与门槛。马琛介绍,当地协调平台开通商户入驻绿色通道,目前已有近百家中小商户通过绿色通道快速上线,共享赛事红利。

“当前文旅发展已超越传统‘景点观光、门票经济’的阶段,正迈向全场景体验、全链条融合、全时段消费的新格局。”巴南区文化和旅游发展委员会副主任黄净表示,今年的政府工作报告明确提出,要积极发展赛事经济,巴南区正朝这个方向进一步迈进。如今,当地已在WTT冠军赛、重庆半程马拉松、中国杯世界花样滑冰大奖赛等赛事中探索“票根经济”,同时配套打造“村踢踢”群众球赛等本土IP,构建起“顶级赛事引流、群众赛事扩面、全链条消费承接”的发展格局。

从“一域”到“全域”

一场场在巴南落地的比赛,正成为串联重庆全域文旅资源的纽带。来自西安的游客张宇对此深有体会,看完比赛后,他攥着手里的票根正盘算着后续行程:“明天去南温泉和长江索道,这两天正好跟着赛事去旅行,把重庆的景点和美食都体验一遍。”

“巴南的比赛也是重庆的比赛,我们今年把票根福利放大,让这张票根成为逛遍重庆的‘通关文牒’。”黄净表示,当地主动跳出区域局限,积极对接重庆市文旅资源。2026年WTT重庆冠军赛期间,全市有36家A级景区推出凭票免首道门票政策,25家景区同步配套折扣优惠。赛事宣传也不再局限于巴南一隅,从首届WTT“冠军打卡”活动立足本土景点,到次年登上长江索道,再到今年亮相两江游船与洪

崖洞,“巴南赛事”逐渐升级为推介重庆整座城市流动名片。

据估算,综合赛事直接、间接经济效益,2026年WTT重庆冠军赛对重庆主城区经济带动作用约为12.53亿元。

不仅如此,赛事IP的全球流动性,也为“全域”引流提供了新路径。韦佳良介绍,依托WTT全球巡回的轨迹,巴南区联合中国南方航空,开通了新加坡(WTT一站举办地)至重庆的“主题航班”。旅客凭赛事门票或重庆本地消费记录,即可享受机票专属折扣,机舱内语音播报“春到巴南,遇见花开遇见你”成为独特的空中推介窗口。“我们将赛事和文旅宣传提前,

从被动承接流量,转向主动前置引流,将‘上一站’的赛事观众转化为‘下一站’的来渝客流。”韦佳良说。

赛事终有落幕时,但一张门票的旅程并未止步。从赛场内的激情呐喊,延伸至城市生活的烟火日常;从物理凭证的有限边界,拓展至数字空间的无限可能。当“流量”真正转化为“留量”,赛事便超越了短暂的狂欢,成为激活城市内需的持久引擎。

2025年,巴南区全区累计接待游客4533.77万人次,游客总花费246.16亿元,分别同比增长6.19%和15.8%。

(转自新华网)



安徽当涂:发展特色蔬菜种植产业 有效带动农户增收致富

近年来,安徽省马鞍山市当涂县黄池镇劳动村坚持党建引领,创新推行“村党支部+合作社+农户”发展模式,严格落实各项惠农富农政策,大力发展特色蔬菜种植产业。通过整合土地资源,提供技术指导、拓宽销售渠道,有效带动农户增收致富,为全面推进乡村振兴注入强劲动力,绘就了一幅产业兴旺、生态宜居、生活富裕的美丽乡村新画卷。图为村民在采摘、搬运芦笋等新鲜蔬菜,准备供应市场。

王玉实 摄影报道

高,没有水运优势,产业协同和产业链完整性也有待提升。”萍乡市发改委副主任严海北坦言,“有的企业引进后又走了,招商引资方向需要不断校准。土地资源紧张也不允许产业布局反复调整,转型每一步都要稳扎稳打。”

破解困局,必先“复绿”。“当时整个片区空气浑浊,山被挖得千疮百孔,到处是煤矸石,河流里都是黑水,田地被煤灰覆盖,根本谈不上绿化。”曾经的煤老板刘明利回忆起早年的生态状况仍感慨不已。

为彻底扭转生态恶化的局面,萍乡对全市废弃矿山开展系统性复绿工程,通过覆土植绿、边坡加固等方式修复矿山地貌;实施全域水文治理,对境内河流、水库开展清淤疏浚、生态护岸建设,关停沿河排污企业;大力淘汰落后产能,依法关停一批高污染、高耗能的焦化、水泥企业,对保留的传统产业实施绿色化改造;同时将生态环保指标纳入产业引进硬门槛,明确所有转型产业必须严守环保底线。

在政策引导下,刘明利转型投身生态农业,流转500亩土地打造生态园,投入4000多万元用于环境改造和产业发展,如今园内鱼虾成群、森林茂密,不仅安置了57名当地村民就业,蘑菇产业更是占据萍乡85%的市场份额,年销售收入达4300多万元,年接待游客30多万人次。

如今的萍乡,昔日的矿山废墟变身生态公园,浑浊的河流重现清澈,城区绿地星罗棋布,乡村田园风光秀美,一幅宜居宜业、生态宜居正徐徐展开。2025年3月,萍乡入选第二批国家碳达峰试点城市。

“生态打好了基础,科技赋能才是我们突破资源瓶颈的关键。我们要把有限的土地、资金、人才这些要素集中起来,精准投向高新技术产业,让科技创新真正成为产业升级的核心动力。”严海北说。

走进萍乡市经开区,江西省百药食品有限责任公司联合江南大学研发微生物蛋白技术,突破燕麦发酵瓶颈,纯燕麦发酵面包成为低GI食品;萍乡顺鹏新材料有限公司与中国科学院合作研发大尺寸陶瓷研磨盘,技术达到国际领先水平,实现工业陶瓷向先进陶瓷的跨越;萍乡德博科技股份有限公司携手北京理工大学,在涡轮增压机核心零部件领域实现进口替代,成功为宝马等国际品牌配套。

“我们的研发奖补经费从原来的500万元增加到3000万元,且保持每年10%的增长,通过科技副总、创新券、中试基地等政策举措,推动了90多家企业与高校院所深度合作。”萍乡市科技局产业科科长黄佳表示。

截至目前,萍乡新产业占比已突破50%,并能成功培育出新能源新材料、智能制造、节能环保和循环经济、食品医药四大百亿元产业。萍乡,这座曾因煤而兴的传统工业城市,正在生态复绿与科技赋能的双重驱动下,焕发全新发展活力。