

# 创新破局 实干兴业

## ——中煤新集公司煤炭销售改革纪实

■ 本报通讯员 许士卿

十年前,各矿点销售独立经营,标准不一,协同成本高,市场反应慢。行情波动时,分散经营的弊端尤为突出。

自从并入中国中煤后,新集公司对煤炭营销体系进行系统性重塑,从分散到集中,从粗放到精细,从依赖经验到依循系统。公司立足皖北,紧抓“能源保供”与“企业发展”双主线,构建“铁路为主、汽运为辅、水铁联运为补充”的多式联运网络,以皖北为枢纽辐射华东、华中,支撑“省内保供固本,省外拓展增收”战略。此外,业务跨省延伸,客户覆盖全国,建材、冶金、化工等行业,形成了制度完善、流程规范、风险可控的现代煤炭运销体系。

### 从分散到集中 筑牢专业根基

改革首在破“散”。2014年12月,公司整合原销售部门与铁运公司,组建专业化煤炭运销公司,首次实现销售业务公司层面集中统筹。2016年7月,铁路运输业务剥离,让运销改革更聚焦市场与经营。

有机更须立规矩。2018年定为“制度建设年”,《煤炭营销管理办法》《煤炭定价管理办法》等核心制度密集出台,客户准入、合同、发货、结算等章有章可循,规范化运营基础得以筑牢。

数据印证成效显著:2016年至2018年,商品煤销量从1408.75万吨起稳步增至1510.63万吨,基本实现左右平衡,平均吨煤稳定在4600大卡左右高位,为后续发展奠定基础。

### 重构职能分工 经受市场考验

2019年,中煤新集公司为匹配中国中煤“立足皖北、辐射华东”布局,架构再次

优化,成立煤炭运销管理中心,与运销公司分工协作。前者专注主产品销售,担当“主力军”,后者履行主产品包装、装、运、销等现场管理及副产品销售职能,终结了多头管理局面。得益于高效协同,截至2026年3月,运管中心累计销售副产品499.3万吨,销售额8.22亿元。

真正考验在2020年。疫情冲击下市场下行,压力陡增。公司通过强化产销联动、精准调度,稳住了基本盘。商品煤销量达1977.82万吨,再创新高;即便2022年煤价回落,销售收入仍稳居百亿级,抗风险韧性凸显。

市场波动,销售逻辑从“能供什么”转向“用户需要什么、如何组织资源与运力”。技术支持持续强化。煤质检测应用LIMS系统与远拓ERP对接,公司实现数据自动采集、“人机隔离”,采制化环节视频监控全覆盖,有效减少煤质纠纷。

2025年至2025年,商品煤平均吨煤回升至4500大卡以上,质量稳定可靠。

管理效率再上新台阶。合同全生命周期管理系统上线后,审批时间压缩至3个工作日内;修订完善的《煤炭副产品管理办法》条款更细,推动副产品销售从“有制度”迈向“精细化治理”。

聚焦用户需求 深化协同融合

近年来,公司改革重心转向用户需求与内部协同,导向鲜明:一切围绕用户,打通销售链条。

“用户需要什么,就全力提供什么”加速落地。电商营销常态化,2024年至2025年连续组织多次批次交易,市场化实现超预期。定价更灵活,低值煤按200卡区间精细定价,落实“降价保量、溢价保限”策略。尽管2025年市场复杂,综合保供履约,但凭结构调整与精细经营,仍保持绩效优异。

机制创新激发活力。煤价波动,管理更趋敏捷。煤质管理同步升级,地磅房无人值守改造持续推进,主力矿“开庄即采”已实现一体化。车辆过磅自动识别称重,耗时仅几秒,数据实时上传,异常自动预警,管理更趋数据驱动。

机会眷顾有准备者。当年,公司产能充分释放,商品煤产量突破1800万吨,创历史新高;不含税销售收入111.89亿元,超额完成目标任务。

创新手段也更丰富:高热值煤“优质优价”,利辛矿矿业链直供煤综合售价达1007.74元/吨,较长期煤多增收0.11元/吨;压库低值煤通过正式煤煤以“价外销”转向“以市场为导向,优化结构优化”。

副产品销售同样亮眼。2021年销量112.5万吨,销售额创2.3亿元新高。合同

审查推行“限时办结”,周期从平均半月缩短至5天内,紧盯市场节奏。

抓产保供责任 数字转型赋能

2022年起,综合煤炭销售任务更重,公司既要履行能源保供社会责任,又要应对市场波动。

成熟运输体系是关键支撑。“铁运为主、汽运为辅、水铁联运补充”方案高效运转,保障资源交付。2023年,商品煤销量达1977.82万吨,再创新高;即便2022年煤价回落,销售收入仍稳居百亿级,抗风险韧性凸显。

市场波动,销售逻辑从“能供什么”转向“用户需要什么、如何组织资源与运力”。技术支持持续强化。煤质检测应用LIMS系统与远拓ERP对接,公司实现数据自动采集、“人机隔离”,采制化环节视频监控全覆盖,有效减少煤质纠纷。

2025年至2025年,商品煤平均吨煤回升至4500大卡以上,质量稳定可靠。

管理效率再上新台阶。合同全生命周期管理系统上线后,审批时间压缩至3个工作日内;修订完善的《煤炭副产品管理办法》条款更细,推动副产品销售从“有制度”迈向“精细化治理”。

### 审批准行“限时办结”,周期从平均半月缩短至5天内,紧盯市场节奏。

### 抓产保供责任 数字转型赋能

2022年起,综合煤炭销售任务更重,公司既要履行能源保供社会责任,又要应对市场波动。

成熟运输体系是关键支撑。“铁运为主、汽运为辅、水铁联运补充”方案高效运转,保障资源交付。2023年,商品煤销量达1977.82万吨,再创新高;即便2022年煤价回落,销售收入仍稳居百亿级,抗风险韧性凸显。

市场波动,销售逻辑从“能供什么”转向“用户需要什么、如何组织资源与运力”。技术支持持续强化。煤质检测应用LIMS系统与远拓ERP对接,公司实现数据自动采集、“人机隔离”,采制化环节视频监控全覆盖,有效减少煤质纠纷。

2025年至2025年,商品煤平均吨煤回升至4500大卡以上,质量稳定可靠。

管理效率再上新台阶。合同全生命周期管理系统上线后,审批时间压缩至3个工作日内;修订完善的《煤炭副产品管理办法》条款更细,推动副产品销售从“有制度”迈向“精细化治理”。

聚焦用户需求 深化协同融合

近年来,公司改革重心转向用户需求与内部协同,导向鲜明:一切围绕用户,打通销售链条。

“用户需要什么,就全力提供什么”加速落地。电商营销常态化,2024年至2025年连续组织多次批次交易,市场化实现超预期。定价更灵活,低值煤按200卡区间精细定价,落实“降价保量、溢价保限”策略。尽管2025年市场复杂,综合保供履约,但凭结构调整与精细经营,仍保持绩效优异。

机制创新激发活力。煤价波动,管理更趋敏捷。煤质管理同步升级,地磅房无人值守改造持续推进,主力矿“开庄即采”已实现一体化。车辆过磅自动识别称重,耗时仅几秒,数据实时上传,异常自动预警,管理更趋数据驱动。

机会眷顾有准备者。当年,公司产能充分释放,商品煤产量突破1800万吨,创历史新高;不含税销售收入111.89亿元,超额完成目标任务。

创新手段也更丰富:高热值煤“优质优价”,利辛矿矿业链直供煤综合售价达1007.74元/吨,较长期煤多增收0.11元/吨;压库低值煤通过正式煤煤以“价外销”转向“以市场为导向,优化结构优化”。

副产品销售同样亮眼。2021年销量112.5万吨,销售额创2.3亿元新高。合同

审查推行“限时办结”,周期从平均半月缩短至5天内,紧盯市场节奏。

### 抓提质强增效 兰州维抢修中心有“硬核”练兵法

本报讯(通讯员 周杰斌)为持续夯实管网运维保障能力,深化提质增效工作,近期,甘肃省兰州市兰州维抢修中心以线路精确、设备精良、技术精湛、实战练兵为抓手,全方位提升应急响应能力,全面提升守护甘、青、陕、宁、蒙西北地区管道专业化应急救援重任,确保区域能源管安全运行,锻造维抢修先锋铁军。

精准摸排线路,筑牢抢修根基。针对对管后高渠区、高风险点地形复杂等难点,各基层队伍开展精细化线路勘察。队员创新采用无人机巡检线,全方位摸排沿线地貌、道路通行及作业空间,精准绘制高风险点地貌。通过实地勘察,逐一确认抢修车辆通行、设备进场路径,提前摸排各作业点作业环境,彻底解决突发抢修时点位难定位、设备难进场、施工难开展等问题,实现应急响应精准响应、高效救援。

实战锤炼本领,守住应急底线。工欲善其事,必先利其器。为保障应急响应时设备状态在线,各队在常态化开展设备维护保养和隐患排查。队员对抢修机具、溢油回收设备、开孔封堵设备进行逐项检修保养,逐项排查零部件磨损和运行隐患,及时整改补齐短板,确保所有应急设备时刻处于齐备完好状态,杜绝抢修现场设备故障、故障、为高效完成

抢修任务筑牢硬件保障。

抓产保供责任 数字转型赋能

2022年起,综合煤炭销售任务更重,公司既要履行能源保供社会责任,又要应对市场波动。

成熟运输体系是关键支撑。“铁运为主、汽运为辅、水铁联运补充”方案高效运转,保障资源交付。2023年,商品煤销量达1977.82万吨,再创新高;即便2022年煤价回落,销售收入仍稳居百亿级,抗风险韧性凸显。

市场波动,销售逻辑从“能供什么”转向“用户需要什么、如何组织资源与运力”。技术支持持续强化。煤质检测应用LIMS系统与远拓ERP对接,公司实现数据自动采集、“人机隔离”,采制化环节视频监控全覆盖,有效减少煤质纠纷。

2025年至2025年,商品煤平均吨煤回升至4500大卡以上,质量稳定可靠。

管理效率再上新台阶。合同全生命周期管理系统上线后,审批时间压缩至3个工作日内;修订完善的《煤炭副产品管理办法》条款更细,推动副产品销售从“有制度”迈向“精细化治理”。

聚焦用户需求 深化协同融合

近年来,公司改革重心转向用户需求与内部协同,导向鲜明:一切围绕用户,打通销售链条。

“用户需要什么,就全力提供什么”加速落地。电商营销常态化,2024年至2025年连续组织多次批次交易,市场化实现超预期。定价更灵活,低值煤按200卡区间精细定价,落实“降价保量、溢价保限”策略。尽管2025年市场复杂,综合保供履约,但凭结构调整与精细经营,仍保持绩效优异。

机制创新激发活力。煤价波动,管理更趋敏捷。煤质管理同步升级,地磅房无人值守改造持续推进,主力矿“开庄即采”已实现一体化。车辆过磅自动识别称重,耗时仅几秒,数据实时上传,异常自动预警,管理更趋数据驱动。

机会眷顾有准备者。当年,公司产能充分释放,商品煤产量突破1800万吨,创历史新高;不含税销售收入111.89亿元,超额完成目标任务。

# 一枚“灵芝城”商标的背后——浙江临海 特色菌菇产业 富民的最佳实践

■ 王媛媛

近日,浙江台州市临海市收到食用菌专业合作社的负责人王祖青送来了一份特殊的礼物——一枚“灵芝城”商标注册成功。这是我市临海第一个灵芝品牌,也是我市自己的牌子了!王祖青的喜悦溢于言表。

这枚小小商标的背后,是一幅党建引领产业振兴、带动村民致富致富的生动画卷。走进位于临海市东疆银楼桥村的食用菌种植基地,100多个大棚整齐排列,一阵阵青香扑面而来。近年来,东疆银楼村党建引领,因地制宜发展特色农业。在楼桥村这80亩村集体土地上,“灵芝+羊肚菌+黄金瓜”的种植模式,正为当地乡村振兴注入源源不断的活力。

党建引领,把准产业发展方向

产业兴则乡村兴。东疆银楼村始终把产业发展作为乡村振兴的关键抓手,充分发挥基层党组织的引领作用。楼桥村党支部书记王祖青便是这个产业的“拓路人”之一。在他的牵头推动下,合作社一步步探索出一条“菌芝轮作+一地多收”的特色种植之路。

通过多方考察调研,王祖青敏锐意识到提升村民免疫力具有显著优势,市场前景广阔。同时,灵芝作为传统中药材中的“仙草”,兼具药用价值和保健功效,而临海本地规模化灵芝种植尚属空白。在东疆银楼村的大力支持下,合作社瞄准这一机遇,专程聘请食用菌种植专家,全程指导种植技术,确保灵芝品质与产量。

让每一寸土地都“生金”,是合作社追求的目标。为了解决土地利用率,基地创新采用“菌芝轮作+一地多收”的高效种植模式,不仅种灵芝,还种羊肚菌和黄金瓜,实现了土地全年不间断产出。

灵芝种植采用了独特的“菌菇移植”新技术——将发好的菌木直接埋入土里,盖好薄膜,一段菌木便能培育出一株菌菇的幼苗。成熟时,一株灵芝能收集250克左右孢子,一个种植箱就能收获200多斤。羊肚菌种植同样表现亮眼。凭借适宜的气候和科学管理,其亩均产量达1000斤,主要销往本地各大酒店和家宴餐饮机构,深受市场青睐。灵芝、羊肚菌采收后,二期羊肚菌黄金瓜,做到“人闲地不闲,一年三茬收”。

2025年,灵芝以半成品形式销售,产品供不应求。合作社还与当地企业携手合作,进一步打通了菌类销售渠道,为后续品牌化运营奠定了坚实基础。

带动就业,让村民共享发展红利

合作社的规模化经营,为周边村民提供了大量家门口的工作机会。从菌木培育、设备配套,到孢子粉采收、晾晒切片,以及羊肚菌和黄金瓜的采收分拣,每一个环节都需要大量人工支持。

“这里离家近,干啥也顺手,一天能赚近百块钱,还能照顾家里,日子越过越有奔头。”正在棚里忙碌的村民卢赛群笑着说。像卢赛群这样的村民不在少数,整个基地常年活跃着数十名工人的身影,其中不少是村里的妇女,她们在农忙的农收环节中发挥着耐心细致的优势,真正实现了“顾家赚钱两不误”。据统计,该项目已解决本村40个劳动力的就业问题,人均年增收达4万元。

楼桥村的土地通过租赁给合作社,也为村集体增添了一笔稳定收入,实现了“产业增收、集体受益”的双赢。2025年,楼桥村集体经济收入达到60余万元,在东疆银各村中名列前茅。

“按下要开直营店,把‘灵芝城’的品牌打出去。王祖青说,“我们的方向是不断尝试种附加值高的经济作物,让这片土地产出更大的效益,让更多村民的钱袋子鼓起来。”未来,合作社还计划陆续引入鸡枞、猴耳、松茸等更多高附加值菌菇品种,不断丰富产业业态。

“灵芝城”商标的落地,标志着临海市的特色菌菇产业迈入品牌化发展的新阶段,一条集生态农业+富民增收于一体的乡村振兴“芝”路,正越走越宽广。

(临海市农业农村局/供图)

点位细节,全面强化应急处置能力。

常态化深井抽排与实战演练,充分彰显了兰州维抢修中心全体人员不畏冰卧雪、迎难而上的铁军精神,更锤炼出了一支拉得出、用得上、打得赢的维抢修先锋队,以实际行动各类突发事件,全方位提升管道应急救援保障力。

下一步,中心将持续深耕提质增效各项工作,常态化开展实战演练,全面提升应急处置、设备维保、实战技能、持续攻坚能力,确保铁军作风、全力打造高质效、高质量、高效率的甘青陕宁铁军,全力守护区域能源输送大动脉安全畅通。

抓产保供责任 数字转型赋能

2022年起,综合煤炭销售任务更重,公司既要履行能源保供社会责任,又要应对市场波动。

成熟运输体系是关键支撑。“铁运为主、汽运为辅、水铁联运补充”方案高效运转,保障资源交付。2023年,商品煤销量达1977.82万吨,再创新高;即便2022年煤价回落,销售收入仍稳居百亿级,抗风险韧性凸显。

市场波动,销售逻辑从“能供什么”转向“用户需要什么、如何组织资源与运力”。技术支持持续强化。煤质检测应用LIMS系统与远拓ERP对接,公司实现数据自动采集、“人机隔离”,采制化环节视频监控全覆盖,有效减少煤质纠纷。

2025年至2025年,商品煤平均吨煤回升至4500大卡以上,质量稳定可靠。

管理效率再上新台阶。合同全生命周期管理系统上线后,审批时间压缩至3个工作日内;修订完善的《煤炭副产品管理办法》条款更细,推动副产品销售从“有制度”迈向“精细化治理”。

聚焦用户需求 深化协同融合

近年来,公司改革重心转向用户需求与内部协同,导向鲜明:一切围绕用户,打通销售链条。

“用户需要什么,就全力提供什么”加速落地。电商营销常态化,2024年至2025年连续组织多次批次交易,市场化实现超预期。定价更灵活,低值煤按200卡区间精细定价,落实“降价保量、溢价保限”策略。尽管2025年市场复杂,综合保供履约,但凭结构调整与精细经营,仍保持绩效优异。

机制创新激发活力。煤价波动,管理更趋敏捷。煤质管理同步升级,地磅房无人值守改造持续推进,主力矿“开庄即采”已实现一体化。车辆过磅自动识别称重,耗时仅几秒,数据实时上传,异常自动预警,管理更趋数据驱动。

机会眷顾有准备者。当年,公司产能充分释放,商品煤产量突破1800万吨,创历史新高;不含税销售收入111.89亿元,超额完成目标任务。

创新手段也更丰富:高热值煤“优质优价”,利辛矿矿业链直供煤综合售价达1007.74元/吨,较长期煤多增收0.11元/吨;压库低值煤通过正式煤煤以“价外销”转向“以市场为导向,优化结构优化”。

# 唐口煤业:精益培训“接地气” 一线管理“增底气”

■ 本报通讯员 侯化成 马恒鑫 赵维展

“以前总觉得精益就是‘抠成本、省开支’,参加完培训才明白,这是用科学办法给现场管理‘松绑增效!’”近日,山东能源鲁西矿业唐口煤业采煤二区精益管理推进员李海平,在该公司“742”精益管理专题培训结束后,说出了不少基层管理者的心声。

为打破基层精益管理认知壁垒,深化全面精益理念,唐口煤业举办“742”精益培训班,摒弃“照本宣科”的传统模式,以“理论精讲+案例实操+现场应用”三维发力,让基层管理者真正学懂、弄通、会用,打开科学化、精细化管理新视野。

从“凭经验”到“用工具”

“精益不是‘砍预算’,而是用工具找‘病灶’,让每一分投入都用在刀刃上。”培训课堂上,授课老师孙学军用一组矿区真实故障直拍直击痛点:实施精益管理前,设备故障平均响应耗时35分钟,应用“742”工具包后,通过标准化排查,可视化看板管控,响应时间直接压缩至18分钟,效率提升近一半。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

培训课上,讲师通过案例拆解,给出答案:“精准检修不是先凭老经验说了算,而是靠数据支撑预判预防性维护,从被动抢修转向主动预防。”孙学军这一观点,引起班组成员思想上既出共鸣,也给出答案。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

培训课上,讲师通过案例拆解,给出答案:“精准检修不是先凭老经验说了算,而是靠数据支撑预判预防性维护,从被动抢修转向主动预防。”孙学军这一观点,引起班组成员思想上既出共鸣,也给出答案。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

培训课上,讲师通过案例拆解,给出答案:“精准检修不是先凭老经验说了算,而是靠数据支撑预判预防性维护,从被动抢修转向主动预防。”孙学军这一观点,引起班组成员思想上既出共鸣,也给出答案。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

培训课上,讲师通过案例拆解,给出答案:“精准检修不是先凭老经验说了算,而是靠数据支撑预判预防性维护,从被动抢修转向主动预防。”孙学军这一观点,引起班组成员思想上既出共鸣,也给出答案。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

课堂上,TPM全员生产维护案例显示,通过加装震动监测装置、优化润滑周期,同类设备故障发生率直降30%。“凭经验苦干不如靠真学,科学的数据说话,回去就把这套方法用在工区设备管理上。”老师建在笔记本上写下自己的新认知。

从“学理论”到“练实操”

“模拟综采材料消耗、工序冗余,每组用40分钟,运用‘742’工具制定解决方案!”案例实操环节拉开帷幕,现场气氛瞬间火热起来。参训学员分组上阵,各展所长,把课堂理论转化为实操能力。

李庭月率先拿起价值流程图,一步步梳理物料流转全流程,很快找出物料损耗点,精准定位问题根源。各组方案形成后,专家现场点评,逐一答疑,走进基层工区,结合各工区精益管理推进情况,讲解物料定置管理、标准化作业等实用技巧,确保大家掌握“一看就懂、一学就会、一用就灵”的硬本领。

“只有把理论与实践结合起来,才能真正学以致用,把理论转化为实践成果。”学员们边学边记、边练边改,现场破解生产中的常见难题,让精益工具真正“活”起来。

“培训结束不是终点,而是现场精益改善的新起点。”该公司运营管理部部长王克亮介绍,培训后学员的转化率明显提高;大家主动运用“精益工具”,灵活运用“鱼骨图”“ECRS”等精益工具深入现场,排查隐患、破解难题,解决浪费问题40余项。同时,积极带动周围同事,进一步探索精细化管理,将精益理念深度融入生产各环节,渗透到基层各岗位。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

课堂上,TPM全员生产维护案例显示,通过加装震动监测装置、优化润滑周期,同类设备故障发生率直降30%。“凭经验苦干不如靠真学,科学的数据说话,回去就把这套方法用在工区设备管理上。”老师建在笔记本上写下自己的新认知。

从“学理论”到“练实操”

“模拟综采材料消耗、工序冗余,每组用40分钟,运用‘742’工具制定解决方案!”案例实操环节拉开帷幕,现场气氛瞬间火热起来。参训学员分组上阵,各展所长,把课堂理论转化为实操能力。

李庭月率先拿起价值流程图,一步步梳理物料流转全流程,很快找出物料损耗点,精准定位问题根源。各组方案形成后,专家现场点评,逐一答疑,走进基层工区,结合各工区精益管理推进情况,讲解物料定置管理、标准化作业等实用技巧,确保大家掌握“一看就懂、一学就会、一用就灵”的硬本领。

“只有把理论与实践结合起来,才能真正学以致用,把理论转化为实践成果。”学员们边学边记、边练边改,现场破解生产中的常见难题,让精益工具真正“活”起来。

“培训结束不是终点,而是现场精益改善的新起点。”该公司运营管理部部长王克亮介绍,培训后学员的转化率明显提高;大家主动运用“精益工具”,灵活运用“鱼骨图”“ECRS”等精益工具深入现场,排查隐患、破解难题,解决浪费问题40余项。同时,积极带动周围同事,进一步探索精细化管理,将精益理念深度融入生产各环节,渗透到基层各岗位。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再修”的被动运维让工区十分烦燥。

精益管理推进员进班建群共鸣。他所在的工区,曾遇到皮带输送机突发故障,“砍了再