

10 煤矿安全 Coal Mine Safety

柴里煤矿产洗销协同释放优势

10月1日,山东能源枣矿集团柴里煤矿调度早会传出捷报,9月共生产精煤17.05万吨,销售精煤17万吨,创近年来较高水平。今年1至9月,洗出和销售精煤均同比增长41%,实现了产销平衡,有力促进了矿井经济效益的稳步提升。

步入2015年,煤炭经济持续下行,煤价更是月月降低,煤炭企业所面临的局面依旧严峻。为了提升队伍士气,柴里煤矿把煤炭主业稳产提质作为应对严峻市场形势的有力举措,科学把握采场与市场、产量与质量的关系,健全完善产洗销联动机制,持续推动产洗销深度协同,将生产、洗选、销售联动配合,保源头、舞龙头,实现了矿井产销平衡。

“大家一定要有大局意识,牢固树立‘抓煤质就是抓效益,抓煤质就是保市场’的煤质理念,做到产、洗、销各部门分头把关、严格管控。只有保证了生产源头的煤炭质量,才能洗出合格的精煤,才能实现‘好煤卖上好价钱’的目标。”这是柴里煤矿干部职工的同心声。如今,这样的观念已经深入到每一名职工心中,柴里煤矿上下提振信心、逆

势发力、斗志昂扬。

为充分发挥产洗销联动职能,持续放大“以产促销,以销带产、产销联动”的协同效应,柴里煤矿立足采场,对接市场,定期组织召开联席会议,及时通报采场变化、煤质状况、市场需求等相关信息,构建采场与市场有效衔接、深度协同机制,促进产洗销系统高效配合,以产品结构的优化增强市场主动,确定了生产与销售最佳结合点,实现了量价齐增。

结合产洗销协同机制,该矿把源头管控提煤质作为开拓市场的有效手段,深入剖析一段时期生产、煤质、洗煤、销售各环节工作成效,从生产源头上落实合理配采、分装分运等提质措施。加强煤质预测预报,加大地质构造分析力度,对于特殊区段每天绘制开采层位图,指导现场生产。根据煤层赋存情况,合理选择与煤层厚度相适应的采煤工艺和开采设备,超前做好技术提质措施。

6月初,在23上618工作面过断层期间,因地质原因,整体煤质较差。为此,该矿及时组织生产技术力量,创新实施了233集运煤矸分离系统,分离矸石3200余吨,大大

改善了整体煤质。同时,积极落实掘进半煤岩巷道分打分装措施,在23上614运输巷过断层半煤岩掘进期间,通过实施皮带机头装矸装置改造,避免了矸石进入原煤系统。加强原煤手选拣矸力度,对拣矸环节实行计量考核,制定奖惩制度,提高选矸效率。今年以来,原煤准备系统共拣选矸石近8万吨,确保了入洗原煤质量。在没有增加生产洗选成本的基础上,成功地达到了购煤客户需求,稳定了销售客户群体。今年以来,升井毛煤热值比考核指标提高近200大卡,实现增收2000余万元。

在确保升井原煤全入洗的前提下,充分发挥重介、浮选扩容技改效能,强化洗选流程管控,加大精煤灰分、水分、洗混发热量、煤泥发热量、矸石发热量等技术指标的考核力度,稳定了精煤质量,较好地满足了客户需求。积极借助120万吨外来煤卸车系统,加大跨矿配洗力度,今年1-9月份,共洗出精煤147万吨,比去年同期增长41%,取得了最佳经济效益。

针对洗煤副产品,建设了煤泥晾晒棚,将晾晒后的煤泥与洗混、洗矸、次煤配制成

电厂燃料,今年以来,累计消耗近11万吨,有效降低了电厂燃料成本,减少了混煤的使用,加大了精煤的入洗量。

时间就是效益,同样的煤种,间隔两天煤价就发生了变化,乘以每天的销售量就是巨大的效益。为抢占市场先机,该矿积极创新销售思维,全面建立战略合作伙伴关系。特别是在今年春节期间,为确保盛隆公司精煤供应,产、洗、销各部门主动放弃节日休息时间,坚守工作岗位,科学组织生产,仅利用4个下班时间,就完成了23上618主采工作面的外切眼合茬工作,尽快走上了正规生产循环,保质保量地满足了盛隆公司的生产需求,真正体现了煤焦互保、携手抗寒的积极效应。

今年以来,柴里煤矿通过产洗销协同管理措施的实施,有计划的组织生产,采取技术措施稳定煤炭质量,加大煤炭洗选、营销力度,全力以赴做好销售工作,在煤炭市场的寒冬里披荆斩棘,促使煤炭需求的指数不断攀升,努力实现了量价齐增、产销平衡目标,打造出了产销两旺的良好格局。

(刘光贤)

岱庄煤矿：打通内外市场 沟通“任督二脉”

如何让职工与企业同频共振,如何共同抵御市场严寒?现在,到淄矿集团岱庄煤矿走一趟,便有了答案。

岱庄煤矿结算中心最新报表显示:8月份该矿综采工区4326工作面生产原煤44846吨,与7月份产量相同之下,工区收入少了3.7万元。

“出现这样的差距,是我们结合市场煤价下跌的因素,对收购单价适当地进行了调整,目的是让它更符合当前的外部市场形势。”据结算中心副主任赵衍博介绍。8月份,该矿对照当前商品煤综合单价与年初预算煤价之间的比值,以原单价90%的对综采工区原煤进行了收购。此后,这样的调整将成为内部市场运作的“新常态”。

为充分发挥内部市场在资源配置、价值创造上的指导作用,从8月份开始,该矿依托内部市场化管理机制,以价格为纽带,开始在矿一级市场建立内外部市场对接联动管理机制。

据该矿副总会计师庞立乐介绍,该机制的运行主要是通过市场结算单价与“基期价格指数”的联动变化实现的。当“基期价格指数”在相应区间变化时,市场结算单价也按照相应的联动系数随之调整。“外部市场煤价越低,基期价格指数也就越低,相应地,我们内部的结算单价也就越低。”

内部结算价格随市而定,外部压力通过该机制传导到内部市场,让职工真切感受到了市场的“寒冬”。据该矿综掘一工区党支部书记马周春介绍,8月份工资刚张贴出来,就有多名职工向他咨询工作问题。面对这一情况,马周春及时组织职工学习了矿印发的《内外部市场对接联动管理办法》,帮助大家掌握内外市场联动形势下工资的结算方法。同时,他还积极借助这一事情,多班次围绕工资与效益、工资与效率等主题开展了专题讨论,进一步强化“保效益就是保工资、提效率就是保收入”的意识教育。

“以前,矿上总是喊‘狼来了’。但是看着工资一分不少月月照开,总感觉‘狼’离我们很远。但是通过内外市场联动,一下子就从工资上看起来,‘狼’真的来了。”综掘一工区核算员单葆山说。8月份,该工区一级市场收入减少了近4万元,相当于每名职工直接减少收入200余元。

压力的层层传递,带来的是职工思想认识转变。为将这种压力主动化为工作动力,力保工资不减,各单位千方百计寻求保效益、保销售、保煤质良策。膏体充填工区针对现场煤层赋存条件差、煤质变化大的实际,从9月份开始,将提升采煤机司机的现场精准操作作为提升煤炭“基期价格指数”的有力保证。他们利用创新工作室,让采煤机操作大拿孟亮现场授课,对三班采煤机司机进行培训。

目前,膏体充填工区两个充填工作面的煤质始终保持在5000大卡左右。煤炭营销中心则针对当前市场销售不畅的实际,探索实施了“订单式”销售,采取市场调研、建档管理、优化产品、算账销售等方式,力求形成电厂、直供户、大客户、地销户的“多条腿”销售格局,确保矿并效益最大化。

“实行内外市场对接联动,我们的工资直接与发运量挂钩。”据膏体充填工区党支部书记孙会涛介绍,为提升发运量,保住自身工资收入,他们针对火车外运计划锐减的实际,将火车班、铲车班合并成装运班,进一步优化了发运程序,实行分时段发运。“现在我们的日发运时间相比8月份提高了6个小时,日发运量同比也提高了7.1%。”(苗晋刚 弋永杰)

提质增效 检修忙

进入四季度以来,河南能源新安煤矿统一思想认识,结合自身实际,对井下采掘布局、生产系统、工艺技术和现场组织进行再优化、再完善,务必做到从源头上严把煤炭质量关,确保实现提质增效。

图为该矿机电一队干部职工正在检修维护螺旋筛矸设备。
王斌 摄影报道



钱营孜矿“零工伤”成为新常态

皖北煤电钱营孜矿通过剖析历年事故提升级管理,转变管理思路,用“四化”打造本安环境,以“重落实严问责”管束干部员工行为,大力推进作业流程优化,关注员工职业健康,在安全理念培植上真下真功力,让“零违章”成为员工习惯,使“零工伤”成为新常态。截至8月15日,实现安全生产一周年。

作为皖北地区产能最大现代化矿井——钱营孜矿投产5年来,面对“队伍年轻、管理水平不高”等“发展烦恼”,该矿转变工作思路,将“产能释放”步伐慢下来,静下心来剖析发生事故深层次问题,制定了通过“四化”(机械化、自动化、信息化、智能化)的协调推进,打造本质安全型矿井的新思路。

该矿制定出台了《“零工伤”目标奖励考核办法》和《安全管理补充规定》,对于发生轻伤重伤事故的单位负责人处罚给予量化。建立了管理干部履职考核台账,按照“谁分

管、谁负责”的要求,从严落实“党政同责”、“一岗双责”抓安全的责任,严肃领导干部调度值班和现场带班工作纪律,严反工作不作为、履责不认真、管理不规范等行为。矿干部履职督查小组,严格把好干部出勤关、带班关、执行关、饮酒关,对跟、值班干部实行每天三查岗、三点名、三汇报制度,对工作期间推诿扯皮、作风漂浮、履责不认真、管理不规范等违规干部一经核实,严格“对号入座”,给予开除留用、撤职、罚款、通报批评等处罚,切实维护安全管理的严肃性,规范干部认真履职尽责。

该矿改变在煤矿实行几十年的“三班转”生产模式,平稳为夜班“瘦身”,在西风井开拓一队、二队为“实验田”,通过“先试先行”,积累经验后,在全矿推广。为了适应新的生产模式,对班前会时间进行了调整,将早班点名时间提前1小时,将中班、夜班的

点名时间分别推后1小时和1个半小时。把早班定为8小时,中班定为9小时,夜班定为7小时。在生产量的安排上,夜班做到‘四不’:不开启皮带、不放炮、不动单轨吊和不开绞车。在劳动组合上,夜班因为没有大活,只配一名带班班长。早班、中班安排两名班长,强化早中班的管理,确保安全高效进尺。

该矿全面开展事故案例大讨论活动。各基层区队紧紧围绕安全为什么?安全保障在哪里?隐患排查整改责任是否落实到位等主题,让职工谈认识、谈感受。每周在安全例会上,播放经典事故案例警示教育片,并要求与会人员从“自找差距、提高认识、加强培训、现场管理、干部作风”五个方面展开讨论,查找工作中存在的安全隐患和不安全行为,并制定整改措施。

(李继峰)

鹤煤三矿:“披荆斩棘”脱困境 闯出路

进入第四季度,面对当前严峻的经济形势和生产地区接替紧张的“双重”压力,河南能源鹤煤三矿背水一战,迎难而上,变压力为动力,强化内部管理,着力“突围重围”谋出路、脱困境、战危机,确保安全生产稳运行。1-9月份,该矿煤炭产量达到75万余吨,总进尺7174米,超计划294米,实现了平稳的发展势头。

找准重心：越困难,越要抓好安全

“企业越困难,越要抓安全,安全就是效益,安全就是幸福”。该矿领导对安全管理有着这样的认识和理解。为此,该矿狠下决心抓安全、讲安全、保安全,真正把好安全这个“关口”。今年5月底,该矿新班子组建后,在安全管理上积极出主意、想办法,不断创新。为搞好安全生产,该矿成立了安全信息中心。该信息中心分为八大板块,有安全隐患管理、反三违统计、现场安全提问、井下信息汇报、安全工作建议书、区队安全自查自纠、安全诚信单元报送和安验员考核。通过八大板块形成了《鹤煤三矿安全综合信息日报表》由安检科负

责对基层区队安全自查自纠隐患条数及整改情况的统计,并建立考核记录。对于收集到的各类安全隐患,进行各类整理,按“五定”原则进行整改,每天在早调度会进行通报,对整改落实不力的单位和个人进行追责和处理,真正做到隐患早发现、早处理,确保矿并安全生产。另外,该矿坚持开展“安全警示教育”、安全巡回演讲、安全有奖问答、安全知识培训等多项活动,真正筑牢安全防线,时刻严把安全“关口”,确保企业安全生产。今年前8个月,该矿员工安全意识逐渐增强,各类隐患明显降低,“三违”现象基本杜绝。

瞄准关键：提高单产单进破瓶颈

如何突破“重围”,怎样寻找“出路”,摆在该矿面前最为严峻的任务就是抓单进,保单进,提单进。为此,该矿在提高单进上下功夫,做文章,出主意,想办法。该矿坚持上“装备”与上“措施”齐头并进,不仅在该矿三一队、煤二队安装了扒岩机、挖装机、综掘机,而且出台多项提高单进的优惠政策和措施,想方设

法促使单进稳中有升,稳中有进,多方面调动煤、岩巷单位的积极性和主动性。另外,该矿还特意在煤巷队和岩巷队开展了“保进尺、保接替”特色劳动竞赛活动,坚持每月对“优胜单位”和“先进个人”进行表彰奖励。不仅送贺信、发奖品,而且矿领导亲自到单位祝贺鼓励打气,激发员工的热情和斗志。该矿矿长张发明、工会主席尚海涛先后到该矿煤一队、煤二队送贺信、发奖品。该矿煤一队在生产任务重,出勤人员少,地区条件差的情况下,变压力为动力,出台优惠政策,展开劳动竞赛。在保证员工多出勤的同时,鼓励员工多进尺,多创效。前9个月,该队煤巷进尺2617米,超计划1131米,成为三个煤巷队进尺和超尺最多的单位,并且提前超计划完成全年生产任务。该矿三二队坚持狠抓安全、出勤、进尺不放松,竭尽全力多进尺,使单进水平有所新突破。前9个月,该队岩巷进尺1070米,超计划31米,成为四个岩巷队超尺最多的单位。今年8月份,该矿总进尺891米,超计划81米,创下今年以来月进尺和月超尺两项最新纪录。

刘庄煤矿：深挖潜 提煤质

今年以来,面对严峻的煤炭市场形势,国投新集刘庄煤矿始终把成本管理作为一项重点,深挖内部潜力,优化生产工艺,坚持回收复用,猛压生产成本,提高煤质,增加企业效益。

实施全面预算降成本。该矿以全面预算为主线,以内部市场化为抓手,实现由事后算账到事前预算、事中控制、事后分析的转变。在成本管理方面,该矿坚持“两个最大化”目标,实施精益管理,通过系统地研究分析影响成本升降的各种因素,深入挖掘降低成本的潜力,找准成本变动规律,对执行成本计划的过程进行有效控制,为生产经营决策提供依据,实现降本增效的目的。

优化生产工艺降成本。该矿扎实开展技术经济一体化工作,对矿井采区、工作面、巷道等工艺进行工艺,主要通过对采区集中上山巷道布置进行优化调整,取消绞车房及回风联巷,减少巷道掘进近200米,减少成本投入约90万元;优化111102工作面设计,增加经济效益近1800万元;同时将瓦斯抽排巷里段变更为高位钻巷,节省巷道工程量近280米,减少成本投入近140万元。

开展回收复用降成本。该矿集中技术力量,专门成立了“创新节能”小组,自制加工配件、配件,修复具备修复价值的支护料,减少设备的闲置率,使之达到最佳工作状态。在旧设备设施维修和配件的制作上,坚持“能自制的不外委加工、能维修的不报废、能再用的不丢弃”的原则,不断加大回收复用力度,对进口采煤机配件进行自主修复,对损坏变形的单体及时维修、整形,对回收的道木、U型棚、旧油桶等重新修复使用,同时做到了将废料、边角料“吃干榨尽”。

提高煤质增收创效。该矿对煤炭市场形势进行分析,对矿井煤质管理进行综合研究和分析,制定新的煤质管理制度和考核办法,将煤炭质量管理向井下延伸,对采、掘煤实行分装、分运,为提高煤质创造条件。同时,对主运输系统进行技改,采面、掘进面分时段提煤,加强对煤、矸进仓和入洗煤量的控制;对洗选加工环节制定新的考核办法,加强科学选煤、配煤工作,对地面选煤厂及井下源头煤质进行全过程监督管理,实现了提质增效的目标。(王宗免)

淮北矿业袁店二矿“市场化”考核 兑现受点赞

“咱区新任材料员‘市场化’奖励400元,区长、书记每人拿到800元的奖励,好样的!”近日,淮北矿业袁店二矿对8月份各单位材料员材料内部市场化推进工资考核兑现、办事员市场化挂钩考核兑现在矿公开栏内进行了公示,引来广大职工驻足观看,并得到赞可。

突出宣传,理念引领。全面市场化自实施以来,袁店二矿采取多种形式现场推行内部市场化,势在必行,引导职工看清“寒冬”形势,让市场化管理理念已植入职工心中。突出工作量、劳动量大小与班组、个人收入相关联,提高职工工作积极性,打破了劳动密集型岗位集体作业带来的“吃大锅饭”的习惯,“班清班结”的模式让班组和员工都有一本明白账,形成“多劳多得,不劳不得”、“省下的才是赚到的”共识。

考核兑现,奖罚分明。该矿对单位领导重视内部市场化推进,制度规范,操作流程严谨合规,各项资料准备齐全,考核结果均达到90分以上,评定级别为优秀,给予通报表扬,并奖励单位材料员200-600元、正职700-800元,其他管技人员按系数执行;对单位电费指标分解数字不闭合,价格(计分)标准不合理,班组奖罚汇总不规范、科区务公开不及时、电费、材料费超支,本月考核低于70分的单位给予通报批评,并敦促认真分解下半年各项指标,完善价格管理、考核结算流程,加大科区务公开的力度,不断提高内部市场化建设水平。(高文)

战胜“寒冬”：“拽紧口袋”降成本

在经济困难的特殊时期,该矿坚持过紧日子的思想,做到能省则省,能减则减,采取多种有效措施扎紧费用支出“口子”,想法设法压缩生产费用,努力降低材料消耗,把吨煤成本降到最低。为此,该矿先后下发了《鹤煤三矿外委项目验收管理办法》、《三矿对外经济业务内部控制管理办法》、《三矿报销管理办法》、《2015年物资回收复用 修旧利废管理办法》等文件,对所有材料管理、生产费用、非生产性支出、修旧利废、财务报销等方面做了明确的规定和要求,铁下心扎紧生产支出的“口子”,努力降低吨煤成本和材料消耗,压缩一切不必要的开支。另外,该矿在材料管理上,严格把好审批关、领用关、使用关、回收关,对材料实现跟踪管理,对区队实行节奖超罚。同时,该矿积极开展“修旧利废”和“回收创值”活动,动员员工人人参与,个个动手,坚持从自身做起,从小事做起,变“废”为“宝”,“废”中捡“宝”,让“废”物不“废”。今年1-9月份,该矿修旧利废创值达近450万元。(刘金凤 许红超)