

山东能源
APP山东能源
公众号

山东能源集团

兖矿能源深化精益管理、强化机制保障

“五转五增五提升”驱动高质量发展

□王旭

今年以来，面对国内煤炭市场持续下行挑战，兖矿能源认真贯彻上级部署要求，以深入开展“五转五增五提升”活动为动力，深化精益管理，强化机制保障，奋力书写高质量发展新篇章。

深化精益管理

打出降本增效“组合拳”

新的春天，新的征程。今年3月初，一场度危求进、高质高效发展工作会在兖矿能源召开。

以控本降耗、挖潜创效的内在举措，他们全力推动生产提效、经营增效，制定“51030成本管控”目标，即确保煤炭、化工生产类单位完全成本比预算指标压降5%以上；以“十个加强、十个增效”精益管控措施推动降本增效工作，确保非经营类单位可控费用压降10%以上；通过以上措施力争实现降本增效30亿元以上。

号角已经吹响，兖矿能源把增产量、拓产能作为提升企业经营效益的重要基础。省内主力矿井均衡高效组织生产，做到稳产稳量，开采年限较长的矿井要注重精采细采、按需调节生产；省外重点推进“三大战役”“新八大工程”，金鸡滩煤矿、转龙湾煤矿巩固高效生产态势，加快石拉乌素煤矿、营盘壕煤矿达产达效，对霍林河一号煤矿、曹四夭铝矿等建设期相对较短、效益可观的项目加强调度考核，力争早日投产见效。

化工产业严抓“波减停”管理、柔性生产，最大限度稳产增效。鲁南化工向生产要效益，做实度危求进“强支撑”，发挥粉煤气化炉适用低阶煤优势，积极开发10种以上新型煤种配比方案，降本1000万元；借助“成本+运距”优势，积极协同供销公司提高本地加氢苯和工业乙醇采购比例，降本1300万元。

察势者智，驭势者赢。为了快速响应市场变化，营销中心加强对市场的研判分析，优化调整营销策略，持续提升营销决策的精



兖矿能源未来能源煤制油分公司。

准性和效率，为保障公司经济效益最大化做出尝试。

“我们积极与客户展开沟通，依据客户反馈的发货预期，动态统计计划、发运及剩余量等数据。同时组织营销团队对江苏、河南、河北等重点区域进行了深入调研，赴湖北、江西、福建等地开展市场开发，通过实地走访充分了解客户生产动态与市场趋势，积极拓展新客户资源。”兖矿能源营销中心党委书记、主任郑金录说。

强化机制保障

拧紧工作落实“责任链”

眼睛向内、苦练内功。为确保成本管控各项任务目标顺利完成，他们专门成立了降本增效、高质高效发展工作领导小组，各成员部门进一步细化责任分工，重点对任务进行阶段化分解，确保各项工作有序推进、高

效落实。

众擎易举，履践致远。兖矿能源各单位积极响应，把降本增效工作作为“一把手工程”，主要领导亲自抓、负总责，分管领导靠上抓、具体抓，责任部门强化专职专责、协同配合，形成自上而下、逐级落实、层层负责、齐抓共管的工作体系。

东滩煤矿在安全管控上持续发力，以安全生产标准化“一张图”为抓手，健全完善“目标定位、责任考核、制度保障、质量达标、流程管控”安全生产标准化管理体系，杜绝“一次施工、反复整改”现象。鲍店煤矿着力推动市场化考核升级，构建充分体现职工技术技能、岗位贡献等要素价值的收益分配机制，让多劳者多得、技高者多得、创效者多得成为常态。陕西未来能源充分发挥区域一体化优势效能，围绕内部产品采购、煤炭供应及人力资源配置等全流程、各环节，建立健全协同业务事项清单，完善协同事项进入退出机制，全面放大协同效应，确

保整体利益最大化。

五转五增五提升

凝聚实干担当

近日，兖矿能源宣讲团队走进兴隆庄煤矿，将一场场形式新颖接地气、通俗易懂冒热气的宣讲大餐送到职工身边。他们以“五转五增五提升”活动为统领，紧密结合“爱企三问”大讨论，进基层、到井口，以职工喜闻乐见的鲜活方式，推动降本增效意识入脑入心、见行见效。

深入开展“五转五增五提升”活动，是破解发展难题、厚植发展优势，加快建设世界一流企业的重要保障，对于保障全年各项任务目标顺利完成，具有十分重要的意义。为此，兖矿能源多方位、多形式、多层次开展形势任务教育，引导广大职工充分认清“精打细算”的重要性和必要性，积极投身到降本增效各项工作中去。

南屯煤矿以降本、提质、增效为导向，严格落实“两增三降四提升”“管理提质、资产提质”“精益成本管控”各项措施，通过多角度实施工艺改善、更换零件、巧用边角废料等一系列措施，把降本增效落实到具体工作中，切实做到从成本上“挤效”。济二煤矿深化拓展“爱企三问”大讨论，建立“新美”宣讲人员库，积极开展各类群众性宣教活动，持续加强党风廉政建设反腐败工作，强化“清风济二”建设，扛牢职责使命，践行责任担当，推动“新美济二”高质量发展。

华聚能源推行“六精六提”融合管理模式，充分发挥内部协同资源效力，深挖电力板块专业化优势，逐步接收转龙湾、营盘壕、金鸡滩等陕蒙地区煤矿锅炉系统运维服务，成功将设备非停时间压缩至行业平均水平1/3。

主动拥抱人工智能变革机遇，兖矿能源牢牢把握科技创新这个“关键变量”，探索DeepSeek等大模型应用，以“数智化”管理提升赋能公司生产经营提效，推动产业升级、增强企业核心竞争力。

擂战鼓抢进度 聚力攻坚二季度

西北矿业奋力实现时间任务“双过半”

□李丹

战鼓声声催人急，旌旗猎猎启新程。面对严峻复杂的经济形势，西北矿业以“在危机中育先机、于变局中开新局”的战略定力，召开度危求进、内涵提质推进会，吹响了攻坚克难的奋进号角。党委书记、董事长黄书翔向全体干部职工发出动员令：“集中精力办好自己的事，聚力打好二季度攻坚战，奋力实现时间任务‘双过半’，为全年目标圆满完成打牢基础。”

机遇与困难是事物发展的必然过程，唯有理性分析、主动迎战，才能在逆境中锤炼韧性，于曲折中开辟新路。“煤炭‘寒冬’只是垫脚石，真正的强者善于在冰雪中锻造抵御严寒的能力。”

二季度是承上启下的关键季，也是争取全年目标完成的攻坚期。西北矿业以“一体两线三面”为总抓手，紧紧围绕“度危求进、内涵提质”工作要求，系统推进五项重点工作。

在安全生产上久久为功，坚决守好企业发展底线。贯彻落实好上级一系列有关安全

部署要求，严格落实安全生产主体责任，持续抓好双重预防机制建设，加大灾害治理力度，深化“全员大培训、素质大提升”活动，持续提升全员素质，确保安全可靠在控。

在组织优化上再接再厉，坚决走好高产高效主线。产量是效益的决定因素。面对当前严峻的煤炭市场形势，通过优化采场布局、保证煤炭产量、抓好装备升级等有效措施，坚定不移打好生产组织、装备升级、存量优化的组合拳。

在经营管控上精益求精，坚决搭好效益提升阵线。围绕“商品煤单位完全成本比力争指标考核再降7.5%，奋斗再降10%，力争再降13.3%”目标，千方百计打好降本增效攻坚战；聚焦“六精六提”融合管理，持之以恒抓好运行保效攻坚战；牢固树立“抓煤质就是保市场、稳效益”理念，多措并举打好产品创效攻坚战。

在重点突破上勇往直前，坚决夯实长远发展根基。二季度是项目建设的黄金季节，抓住有利时机，倒排工期、挂图作战，在基

本建设上拼尽全力，重点工作上精准发力，环保治理上不遗余力，力争超额完成季度目标。

在风险防控上紧盯不放，坚决抓好贯彻落实底线。增强风险意识，未雨绸缪、超前治理，坚决做到抓治强强化提升效益，抓考核强化督导落实，抓资金防范经营风险，确保经营秩序稳定。

上下同欲者胜，同舟共济者兴。西北矿业各权属单位纷纷立足自身实际，精准施策，通过创新宣传形式、细化目标分解、制定工作措施等举措，全力推进重点工作突破，确保上半年时间进度与经营指标同步达标。

亭南矿业组织宣讲小分队，利用科务会、班前班后会等时间深入基层区队、车间、班组开展宣讲，把度危求进、内涵提质会议精神向职工讲细、讲透、讲明，同时开设“企业渡难关，我们怎么办？”专栏，在工广场所每天播放相关内容，进一步增强全体职工使命感、责任感和紧迫感。

“我们按照‘商品煤单位完全成本比年

初力争目标再降7.5%，奋斗10%、力争13.3%’目标要求，将降本增效融入生产经营每个环节，在排定作业计划、编制全面预算、制订物资采购计划、实施工程验收结算等过程中，层层把关、严格审核，严控非必要项目和寻租行为，确保生产投入合理化、最小化。”正通矿业党委书记、董事长张金魁说。

油房壕煤矿以年度矿井建设目标为导向，在保障队伍配置、设备配备、物料供应等基础上，全力推动供电、排水、通风、辅助运输等主要生产系统建设。采取制定任务书、时间表、倒排工期、挂图作战等举措，确保3号公寓楼、行政办公楼、联合体建筑、矿井水处理车间等地面工程按期竣工。

“二季度各项目目标顺利完成至关重要，按照既定目标，突出抓好安全生产、组织优化、经营管控、重点突破等重点工作，在落实上下功夫，在破解难题上求实效，积极作为、攻坚克难，集中精力抓好二季度各项工作落地见效。”西北矿业党委副书记、董事、总经理刘业献说。

培根育苗 汲养固本 叶茂果丰

——探寻鲁西矿业班组建设的“活力之源”

□徐虎 刘铁桥

时光如流，星火长燃。改革强企路上，鲁西矿业始终将班组建设视为推动企业高质量发展的力量源泉。今年以来，他们聚焦新形势新任务，以创建“五型班组”为抓手，创新管理模式，强化素质提升，推动自主改善，为企业优质示范高质量发展注入强劲动力。

创新管理筑“基石”

“班组安则矿井安。我们把安全生产作为班组建设的首要任务。”鲁西矿业新驿煤矿安全总监李国辉介绍。

新驿煤矿结合班组特点、工作性质、人员素质、现场环境等因素，健全安全生产基础管理体系，进一步完善了班前安全宣讲、班中安全监管、每周安全学习、安全月考等班组安全自主管理机制，量身定制班组安全自检清单，不定期开展“安全啄木鸟”行动，促进班组管理标准化、规范化。

“我们对班前会流程进行优化，增加了安全隐患互查环节，有效提升班组安全自主

管控效能。”彭庄煤矿安全总监时维玉说，他们构建“矿考核、区队负责、班组落实”三级责任体系，明确各级权责分工，并通过动态考核与激励政策引导全员参与安全管理。

同时他们在争创“金牌班组”“明星班组”活动中，累计评选出27个优秀班组长，享受荣誉奖金400余次，累计发放奖励10余万元，激发一线员工争先创优的劲头，形成了人人争当“安全员”的浓厚氛围。

地心煤海磨“利刃”

今年3月份进尺185米，掘进效率提升137%，人均工资增长10%。郭屯煤矿巷修工区二队实力出圈，刷新该矿托顶煤巷道掘进数据。

从“0”到“100”的华丽转身并非易事。他们虽大多是掘进一线的“老兵”，可面对托顶煤掘进，也成了“门外汉”。施工之初，技术生、效率低成了最大的“拦路虎”。

“理论底子薄，咱就学；实操技能差，咱就练，一定能行。”巷修工区二队负责人鞠猛带领工友们积极参加班组安全技能培

训，认真学习作业规程和技术措施，并在施工现场开展“头脑风暴”，反复对照练习，让施工工艺烂熟于心，把操作技能练成肌肉记忆。

有了这个底子，他们将生产任务分解到每个班组、每名职工，根据职工技能特长，按照工作性质、工艺特点，精准分配工作任务，进一步优化调整劳动组织。根据矿井《生产计划管理办法》，进一步优化区队班组激励制度，通过开展“最强班组”竞赛活动，促进工序有效衔接、班组高效协同。

同时，郭屯煤矿将党旗插在生产一线，充分发挥一线党员示范引领作用，以支部党员带头攻坚、班组长骨干聚力突破、职工群众齐心协力，让巷修工区二队啃下一个个“硬骨头”，实现从“巷道修整”到“煤海蛟龙”的华丽蝶变。

自主改善得实惠

“上个月我们班组通过修复支护材料赢得班组擂台赛第一名，节省材料成本的同时，班组还获得了2000元奖励，这次我们仍有信心保住冠军。”唐口煤业电气检修班

班长陈卫自信满满。

节支有方，省下的是“真金白银”；创新有道，榨出的是“无限财富”。今年以来，唐口煤业面对市场形势变化，围绕安全管理、成本管控、创新改善、质量达标等方面，广泛开展班组“擂台赛”活动，充分调动一线员工抓安全、降成本、搞创新、提标准的工作主动性，不断提升班组降本增效工作质效。

“自1月份以来，材料实际领取费用1400余万元，较预算减少100余万元，通过加强班组管理，开展班组竞赛，切实从源头上扎紧了成本‘口袋’。”唐口煤业运营管理部部长王克亮介绍，他们把班组修旧利废作为降本增效的发力点，通过开展班组长自主改善、修旧利废等活动，使原本“下岗”的废旧物品经过精修细检重新“上岗”，全面提升废旧物资利用率，减少了浪费，节约了成本。

“潮涌催征鼓，峰高更策鞭。新征程上，鲁西矿业坚持将班组建设作为重要基础工作来抓，不断深化创新管理，丰富文化内涵，激活活力‘细胞’，为企业优质示范高质量发展提供坚实可靠的基础支撑。”鲁西矿业党委副书记、工会主席李安平表示。

新材料公司

舞活销售龙头

全力冲刺“双过半”

□范振峰 石桥

近日，从新材料公司获悉，面对严峻复杂的国际国内市场形势，各单位主动出击、积极应对，打出拓市场、优产品、调结构“组合拳”，全力舞活销售龙头，营业收入和利润同比大幅提升，为全力奋战二季度、实现“双过半”积蓄强大动能。

国际化拓市场逆势突围

作为碳三碳四龙头企业，齐翔腾达持续完善销售网络和渠道建设全球布局，精准把握市场价格优势明显的窗口期，依据国际市场需求波动与原材料成本的动态变化，定制差异化产品，提供针对性解决方案。一季度出口数量同比增长11%，继续领跑。

同为化工新材料企业的泰星股份，海外市场开拓同样可圈可点：搭建海外营销推广平台，一季度成功开拓东南亚、中东等新兴市场6家新客户，出口销量同比增长10%。“我们基于当前产品出口态势，以终端客户深度开发为核心，推动海外销量增长突破30%大关。”泰星股份副总经理肖学文说。

在实体经济稳存拓增的同时，数字化公司齐鲁云商也在全力推进“数字丝路”工程。他们与黑龙江共建跨境综合服务链，顺利打通对俄结算通道，在“跨境出海”战略布局上成功迈出坚实的一步。

高端化优产品量价双提

面对激烈无序的市场竞争，新材料公司各单位深刻认识到，只有不断优化产业结构，提升产品附加值，推动产业从规模扩张向价值跃迁，才能在大浪淘沙中胜出。

山东玻纤抢抓市场机遇，通过削减低附加值产品、完善高端纤维产品矩阵，实现了从“赚本利”思维的转变。数据显示，一季度山东玻纤净利润同比上涨108%左右，实现“量价齐升”。“我们以产品经理负责制打通研发与市场壁垒，让技术迭代与客户需求同频共振。”山东玻纤党委副书记、董事、总经理朱波说。

同样抓住市场机遇的还有东辰瑞森。站上新能源汽车轻量化风口，长链尼龙PA612等关键技术突破，实现金属零件替代国产化突围。3月销量创历史新高，其中新开发国产替代客户占比达到30%，成功打入2家全球汽车零部件供应链。

差异化促转型破局新生

钙基新材料产业园全面启动实现“开门红”；新升公司积极推进蓝宝石切割试用效果良好……面对新材料产业日新月异的发展和市场竞争，各单位依托优势资源，在产品服务特性和差异化上下功夫，使之成为应对市场变化的经济最大增长极。

东华科技立足钙基产业园建设，深耕属地市场，研发高标油井水泥，首批供货500吨打开高端市场；积极引领行业协同，熟料价格同比提升近6%……销售市场的多面开花，不仅推动了钙基产业园建设初具规模，而且赋能东华科技经营逆势突围。

“真正的市场龙头，既要在现有赛道领跑，更要敢于在无人区插旗！”新材料公司党委书记、董事长、总经理李庆文说。从传统产品出口到新兴市场开拓，从生产技术升级到营销模式创新，从“追赶式增长”向“定义式超越”，新材料公司以国际化、高端化、差异化发展路径推动整体竞争力提升，在新材料产业链重构中抢占市场高位。

新疆能化

奏响奋进曲 冲刺二季度

□徐占源 杜新芳

二季度是全年发展的“黄金期”和“攻坚期”。新疆能化聚焦“增量提质”主题，锚定“率先崛起”定位，深化“改革发展”任务，做实“经济效益”支撑，统筹安全管理、产能释放、项目建设等重点工作，吹响奋进号角，奋力冲刺二季度，为提升新疆基地发展质量注入强劲动能。

强基固本，筑牢安全发展底线

安全是高质量发展的基石。新疆能化以“安全生产管控提升年”为主线，深化“3221”安全管理工作法，强化基层基础，持续推进安全生产标准化建设，完善“双重预防机制”建设，严格落实安全专盯、技术专盯，抓实现场安全确认，通过关口前移不断夯实安全基础。

优化突破，释放生产运行效能

产能释放与产品结构优化是经营增长的关键支撑。二季度，新疆能化伊犁矿区坚持“提块、降沫、保供、拓销”一体推进；硫磺沟煤矿聚焦煤质提升，优化生产洗选流程；新疆煤化工强化“两炉”管理，推动醇氨增产、三胺达产；秦华、永新煤矿实施精采细采策略。

深挖内潜，激活降本增效动能

新疆能化全面落实降本增效八项“硬措施”，推行“倒逼成本”管理法。强化内部协同，挖掘联动潜力，实现经济效益最大化。实施物资全生命周期管理，围绕全面建立井下小循环、重点品类单耗与预算双管控重点工作，形成制度化流程。加强废旧物资回收利用，为企业高质量发展提供坚实保障。

提速提效，攻坚重点项目建设

新疆能化发扬“四千精神”，在准东一体化项目建设上“提速提效”。坚持“四个一”模式，强化“五大控制”，全面加强准东“四大工程”建设。四号露天矿打破常规组织会战，年产80万吨煤制烯烃项目压茬推进招标与投资控制，铁路专用线加快手续办理，生活中心加速推进前期工作，以“山能速度”“准东速度”打造标杆工程。

党建引领，凝聚奋进合力

新疆能化以党建赋能发展，狠抓中央八项规定精神学习教育工作落实、巡视整改及“靠企吃企”专项整治，升级“两堂一舍”等民生设施，畅通职工“码上办”诉求渠道，深化“五型”机关创建，强化“四大活动”“一盯二追三看”闭环机制，确保各项工作执行到位、落地见效。