

## 蒋庄煤矿 集中职工智慧促提效

□记者 左丰岐 通讯员 田兵 张斌 报道  
**本报滕州讯** “建议矿上建立采掘加工件回收点,专门回收从井下上井的加工件进行统一管理,这样既可防止加工件丢弃现象,又能够调剂修复再使用。”近日,在山东能源枣矿集团蒋庄煤矿组织开展的优秀合理化建议征集评选活动中,回收工区职工刘建林写道。

蒋庄煤矿组织开展优秀合理化建议征集评选活动,引导广大干部职工围绕节支降耗、节能环保、节能减排、经营管理、技术创新等方面,开阔思路,大胆创新,人为为节支降耗,提升效益动脑筋、出点子。

井下加工响室修复旧锚杆工艺落后,建议安装一台旧锚杆调直机;建议矿统筹建立废旧、闲置钢材重复利用机制,利用局域网公布信息,做好废旧钢材的重复利用;夏季凉水塔循环水浓缩倍率达不到规定要求,建议更换大功率排污泵,提高循环水运行效果……活动开展以来,该矿共征集各类合理化建议220余条。他们将对职工的合理化建议进行评审,对有价值的优秀建议,给予表彰奖励,并积极推广实施。

## 伊犁能源井下

### 实现“半小时运人圈”

□史睿达 吕文坡 尚玉强 报道  
**本报新疆伊宁讯** 山东能源新矿集团伊犁能源公司在项目建设中,注重加强管理创新、新技术推广和职工素质提升,为企业提质增效添活力。

该公司注重强化调度管理的科学化、信息化、智能化控制,利用人员定位系统对井下人员、车辆、设备等目标实施全程、实时、精确定位跟踪,对井下人员进行“实时无线寻呼”;利用井下信息闭路系统监控无轨胶轮车的运行,提高无轨胶轮车辅助运输效率;建立完善远程控制排水、人员定位、网络广播、泄露通讯、水文监测、通防监测监控系统,及时掌握安全生产过程。

他们结合伊犁地区矿井建设的实际,注重新技术的推广和应用,合理利用新技术提高资源利用率。推广应用沿空留巷技术,提高煤炭资源回收率,对水害威胁的煤层采取疏水降压措施,解除水害威胁,实现安全开采。创新矿井新型辅助运输模式,推广单轨吊、无轨胶轮车等先进运输设备,强化运输安全可靠,提高运输效率,井下实现“半小时运人圈”,提高了劳动效率。

该公司还注重加强员工的素质培训。与伊犁州煤炭局联合举办特殊工作作业培训班,今年以来先后培训井下爆破工、瓦斯检查工、探放水操作工、无轨胶轮车上岗工等15个工种的作业人员376人次,为安全生产提供了可靠的人力保障。

## 田庄煤矿

### 花钱请职工挑毛病

□刘晨晨 李海燕 周兴龙 报道  
**本报济宁讯** “瞧,今天我又领到了100元!”山东能源临矿集团田庄煤矿掘一工区的薛俊斌刚上一井,就从区长手里接过100元钱的奖金。“前几天我把井下的安全隐患写在了工区问题台账上,没想到今天就给我现金奖励!”薛俊斌兴奋地说。

今年6月份是全国第12个“安全生产月”,为发现和整改矿井安全生产中存在的问题,田庄煤矿给各工区发放了一本问题台账,让职工把矿区内的安全隐患写在问题台账上,验收员经过核实后,对于情况属实的每条奖励100元现金,职工可随时到工区领取。该项措施执行以来,激发了职工“安全找茬”的热情,职工纷纷和安全隐患较真儿,不仅排查出安全风险点,隐蔽工程施工点现场监管难的情况也得到极大缓解。目前该矿已收到安全问题137条,核实整改隐患70余个。

## 龙福公司

### 确保页岩原料纯度

□常征 刘守满 报道  
**本报龙口讯** 山东能源龙矿集团龙福公司积极应对煤质管理新形势需要,把好源头关、拣选关、筛分关和存储关,确保了入炉页岩纯度。

他们动态了解原料页岩生产情况,发现煤质出现波动时,及时协调解决处理,安排专人在综合输煤系统拣选喷体、木头等杂物,提高页岩原料纯度。

该公司加大综合输煤系统筛网透筛工作,防止页岩面过多造成堵筛现象,切实提高中颗粒油页岩出块率。调度室密切关注天气变化,雨季来临前,及时组织员工对页岩原料盖揭雨布,并做好“摊、晾、晒”,确保页岩原料水分不超标、不自燃。

## 柴里矿建立

### 废积物资网络超市

□王亚峰 报道  
**本报枣庄讯** 近日,山东能源枣矿集团柴里煤矿机械修理厂材料员苏长芹多了一项新工作,那就是每天登陆矿内“废旧积压物资网络超市”。在这个“网络超市”里“淘”来的材料价格只有新材料的三分之一或一半,好用又便宜,大大降低了单位生产成本。

该矿明确规定,废弃物资必须零价值。他们建立了“废旧积压物资网络超市”,对全矿废旧物资进行统一收集整理,面向全矿通过网络发布。

笔者登录该“网络超市”看到,从小到螺丝、轴承,电磁阀等配件,大到废旧电机、水泵等矿用设备,近千种废旧积压物资详细注明了型号、数量、新旧程度、原价格及现价等信息,供全矿各单位选用。同时,该矿还规定,凡是有库存积压和可利用的废旧物资,不准采购和领用新物资,大大加快了废旧和积压物资使用和流转速度。

与此同时,该矿还建设了“废旧和积压物资专用仓库”,作为“网络超市”的配套设施;对废旧物资建立专门档案,进行全流程专业化管理。“网络超市”建立一年多来,共调剂利用废旧和闲置物资价值达423万元。

## 孙村矿探索生产布局季节性调整

# “冬采深、夏采浅”趋利避害好出煤

□记者 左丰岐 通讯员 张丽 杨文温 报道  
**本报新泰讯** “往年这个季节,我们在井下工作面早已酷热难耐,今年的感觉却很清爽,工作起来特别带劲。”6月15日,山东能源新矿集团孙村煤矿特采队职工丁富喜对目前井下的工作环境感到格外满意。

孙村煤矿井下工作之所以出现由“热”向“凉”的转变,缘于去年起该矿探索实施深井生产布局的季节性轮换调整,也就是矿井深部与浅部、夏季和冬季“两轮换”开采的新路子。

据了解,目前孙村煤矿开采深度已达1500米,高地温、高地压,冲击地压、资源枯竭等“后煤时代”特征凸显,严重制约了矿井的科学发展。目前,孙村煤矿矿井深部基岩温度已经达到40℃,尽管采用了水冷辐射降温系统,但仍难实

现舒适工作的温度。

去年以来,该矿颠覆传统思维,加大后组煤开采力度,变一门心思“深挖”调整为“浅出”,实施了“深部与浅部采掘工作面交替作业施工”、“夏季和冬季轮换开采”的开采方式革新。在夏季高温期,停止深部-1100水平采区的生产,转向较浅部的-800水平基岩温度较低的采区;待冬季再恢复深部掘进施工。

丁富喜所在区队的工作地点,已经按照这一规划从-1100水平成功迁徙到-600水平的工作面,随着酷暑的到来,他们还将再次迁徙到-210水平的似膏体充填工作面。这样以来,仅工作地点的岩石温度就由38℃降低到22℃左右,工作环境的舒适程度将大提升。

“这样不仅能减轻深部工作面的开采强度和开采压力,有利于安全生产,而且职工从酷热

的作业环境中解放出来,职工的工作幸福指数也得以提升!”特采队区长马德生说。

为推进“由深到浅”的顺利转变,该矿将十三、十五煤层作为主采煤层进行科学布置,安装投产了31517工作面,成为该矿“两轮换”开采的首采工作面。该工作面位于矿井-600水平,现有煤炭储量8.4万吨,机电、运输、通风各生产系统布置完善,可以利用原有系统进行综合机械化开采,解放浅部煤柱,并可降低生产成本。

同时,为解决十三层、十五层后组煤层夹矸难题,该矿在31517实施综采工作面出煤工艺,引入MG300/700-WD型出煤机组,通过降低综采支架阻力,实施顶板超强压力,将夹矸提前压碎,实现了十五层煤的安全经济开采,从而顺利实现了“深挖”向“浅出”的转换。

## 零星工程招标增效保质

□郑洲 报道  
**本报嘉祥讯** 6月7日,在山东能源淄矿集团新河矿业公司运搬队“零星工程”招标会上,闫涛班以800元的工程报价,中得-980行人暗斜井25米的落底任务。这是该队实施“零星工程”招标,让班组变身“承包商”的一幕。

新河矿业运搬队具有岗点多、战线长的特点,巷道底鼓,更换运输设备配件等零星工程较多。“推行市场化之前,我们都是指定人员完成零星工程,因为都是搭伙干活,工程质量得不到

保障。”该队队长贾凡赞介绍,推行内部市场化管后,他们虽然对每项零星工程制定了详细的核算标准,可部分职工依然存在“重数量、轻质量”的观念。

5月下旬起,他们改变策略,将指定人员完成零星工程改变成班组招标,实行工作量、工程质量负责制,既保证了零星工程的按时完成,还能确保工程质量。

他们对每项零星工程定价进行了修改,把工作量、成本费用、工程质量等进行“打包”。区

队根据现场实际情况,作业难度及施工工期等,制定出详细施工方案后,在四班中进行招标。“中标以后,我们还要与区队签订承包协议,明确完成工期、质量标准和安全目标,这样才能开工。”闫涛解释。

不仅如此,该队还为四班建立了承包信誉档案,对不按工期完成施工、达不到工程质量标准的班组给予信誉度差评。

实施“承包制”以来,该队工程按质按量完工率达100%,职工收入也有不同程度的提高。



□张尧 报道

### 上门服务

▲近日,唐口煤业公司人事劳资部联合淄博市住房公积金管理中心山东能源淄矿集团分中心工作人员,为职工提供上门服务,办理公积金登记、提取等业务,让职工减少了在淄、济两地奔波的麻烦。

## 济南供电联动市民热线解用电难题

□通讯员 吕锦绣 记者 李振 报道  
**本报济南讯** “电力公司的相关负责人马上与你联系,争取尽快解决您的问题。”日前,国家电网济南供电公司总经理李锡成在热线电话中对咨询者白先生作出承诺。为了解市民用电需求,解决市民用电难题,日前济南供电公司与中国市民热线12345进行联动,公司班子成员及主要部门负责人接听热线,就供电服务、迎峰度夏、行风建设等方面与市民进行交流。

交电费有没有简便易行的方式?城市低收

人家电费是否有优惠?一个小时内,市民热线的话务大厅内电话铃声响个不停。济南供电公司相关负责人一一做出了详细答复。“目前有多种缴费方式,您可以选择去营业大厅或者银行缴纳,济南共有11家银行可以代扣代缴电费。另外121个大型小区有180台自助缴费机,您也可以在缴费机缴费。”李锡成在电话中回答。

此外,夏季用电高峰来临,居民用电是否紧张也是众多市民关心的话题。据介绍,今年,济南市将新建35千伏及以上输变电工程35项,新增

变电容量396.6万千瓦安,输电线路增加756.14公里;完成清河扩建、西客站110千伏变电站新建、110千伏清河至大金线路等8项工程的竣工验收,全力推进全市电力建设大提速。

预计济南今夏最高用电负荷将达到465万千瓦左右。“我们将密切关注天气、负荷、电煤供应情况,做好电力供需形势分析和负荷预测,合理安排电网运行方式。加强电网运行监控和设备巡检,千方百计确保济南市电力供应可靠有序。”济南供电公司相关负责人表示。

## 新公司新员工碰上差行情,靠吃苦创新实现新突破

# 10个“80后”创收超10亿元

□通讯员 崔鑫 刘晨晨 记者 李振 报道  
**本报泰安讯** 肯吃苦,爱钻研,能创新,颠覆了社会对“80后”的普遍成见,在当下钢材销售困难的情况下,山东能源临矿集团泰安亿金公司10个“80后”业务员通过自身的不懈努力和创新精神,创出了今年前5个月营业收入超10亿的骄人成绩。

在这家公司位于泰安岱岳区泰山钢材大市场的办公室里,4个年轻人正在忙着询价、订货、采购、做账。“做完这笔单,又能增加一笔600万的销售收入了。”正运作这笔订单的业务员张卫祥谈起这笔生意颇有有些轻描淡写的味道。然而业内人士都明白,能拿下这样规模的订单对于当下不少钢材物流企业来说都并非易事。

目前国内钢材市场走势持续低迷,钢材难销,钢材物流企业首当其冲受其拖累,业绩普

遍不佳。作为一家集钢材销售、加工于一体的物流企业,2007年才刚刚成立的泰安亿金不仅同样为市场拖拽,更面临着新手入行如何打开市场的难题。“更难的是手下还带着一群‘娃娃兵’,”泰安亿金总经理卜祥泉笑着说,公司的10名业务员都是20出头刚毕业的大学生,地地道道的“80后”,没经验、没资源。新公司与新员工碰上了差行情,公司的业务怎么拓展?

据了解,最初泰安亿金仅为临矿集团所属各矿和三个煤机公司供应钢材,年销售额不足4000万元,与公司发展规划相去甚远。“若想做大市场必须打破单纯依靠内部供应的老路子,向外部要市场、抢客户。”这支“80后”团队向卜祥泉提议,并主动请缨挑起了对外业务的大梁。说干就干,团队成员一改以往拖沓风格,每天提计划、作调研、跑业务。为了解

钢材市场的最新动态,队员们每天前往距公司2.5公里外的钢材大市场了解市场行情,晚上开会分析市场走向,讨论如何提高盈利水平和创新商业模式。通过10个年轻人的四处奔走,2012年,泰安亿金就实现了创纪录的销售收入超16亿元。

为积极应对今年以来钢材市场走低局面,这支“80后”团队通过调研分析寻找新的利润增长点。他们发现,卷板和圆钢的销售空间较大,于是建议公司做起了钢厂的协议户,并联合市场上多家钢贸商组团去钢厂订货,提高采购量,拿下了价格最低的上游钢材资源。同时凭借对当地市场的高度熟悉,以及比钢厂驻地办事效率更高、成本更低的运行体系,对上承接厂家的钢材销售业务,对下服务本地终端用户,从而获得了更大的生存和利润空间。“公司今年前5个月已经完成外部销售收入10.91亿

元,实现了人均创收超亿元。”公司项目部的“80后”经理姚久扬说起团队的“战绩”无不骄傲。

此外,团队利用公司具备大型货场及大型起重机这一优势,提议建设了配送中心和物流基地,通过钢材的加工、配送和仓储,降低了客户的采购成本和运输成本,把对外部客户的服务辐射到增值上,无形中增强了客户的忠诚度。目前,公司已搭建起稳定的采购渠道,并与众多大型钢厂建立了长期合作关系,下游拥有了稳定的内部客户群以及大量外部协议客户。稳定的客户带来了持续的利润,今年这支“80后”团队有望完成销售收入35.5亿,实现公司成立以来的业绩新突破。

**双降双提双保 增强发展活力**