



中共枣庄市委主办  
1958年创刊  
国内统一刊号：CN37-0038  
新闻热线：0632-3120637

# 枣庄日报

—— 贴近 深度 主流 责任 ——

2018年1月10日 星期三  
农历丁酉年十一月廿四

B版



## 今日枣矿

### 枣矿集团新年安全管理再加码

围绕“本质安全提升年”主线，着力打造“本质安全型枣矿”

**本报讯** 新年伊始，枣矿集团向各单位、各部门下发了《关于加强2018年安全生产管理工作的决定》，从指导思想、工作目标、总体要求、管控措施、安全质量考核、责任追究等方面，对今年安全生产管理工作进行全面安排部署，为矿区安全生产管理工作提供了方向遵循和制度支撑。与往年不同的是，枣矿今年的“安全一号文”采用党委文件下发，突显枣矿集团党委对安全生产管理工作的重视。

枣矿集团要求，要充分认清新年安全生产工作的严峻形势，时刻以党的十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持党的安全生产方针，增强安全“红线”意识和“底线”思维，紧紧围绕“本质安全提升年”工作主线，遵循安全生产目标和问题导向，深入实施依法治安、系统保安、无人则安、基础强安、科技兴安、素质强安“六项本质安全工程”，全面提升安全生产标准化和本质安全水平，为建设“实优强富”新枣矿和纪念改革开放40周年营造安全、稳定、和谐

的发展环境。

枣矿集团提出，要立足问题导向，抓住影响安全生产的关键要素持续发力。他们结合新一年安全生产管理工作实际，提出坚持抓住“一条主线”、遵循“两个导向”，进一步提升安全生产管理水平。要以“本质安全提升年”活动为主线，坚持“无人则安、少人则安”，以机械化生产替代人工操作，以自动化控制减少人为操作，持续提升系统优化和机械化、自动化、信息化、智能化建设保障水平，把人员从高风险的区域、时段和环节中解放出来。要遵循目标导向和问题导向，坚定本质安全发展目标，采取目标引导、目标激励、目标考核等综合措施，在安全生产标准化、安全责任一体化、岗位培训模块化等方面更加广泛地树立标杆。要持续从各阶段制约安全生产的主要矛盾入手，聚焦重点难点，直击问题关键，抓住问题要害，明确主攻方向，对症下药，着力补齐短板、解决突出问题，化解矛盾，不断提升管理水平。

“思想是行动的先导”。枣矿集团大力倡导安全“六种理念”，从以人为本、安全法治和党性原则的高度，正确处理安全与各项工作的关系。要坚持“三个不能”，即安全生产不能在一片“强化”声中“弱化”，不能在一片“落实”声中“落空”，不能在“全过程、全方位、全覆盖”的检查中“流于形式、走了过场”。要坚持“三个并重”，即坚持“管理、装备与培训”并重。要坚持“三不四可”，即安全工作在态势判断上不轻言好转、在工作评价上不轻言成绩、在责任落实上不轻言到位，在安全与生产、效益、成本、发展产生矛盾时产量可以降低、利润可以减、成本可以增、矿井可以停。要坚持“三个规范”，即区队规范管理、班组规范作业、岗位规范操作。要坚持“三个有序”，即生产组织有序、接续安徽有序、文明生产有序。要坚持“五个同等重要”，即职业健康与生命安全、煤矿安全与非煤矿山、生产安全与生活安全、本部矿井与外部矿井、安全培训与安全生产同等重要。

在煤炭市场跌宕起伏、环保政策持续趋紧、安全问责越来越严的新形势、新常态下，枣矿集团把全面抓好各项安全管控措施落实，作为持续提升矿区本质安全水平的根本。要坚持依法治安，全面加强各级安全生产责任；要坚持系统保安，全面深化安全生产源头管控；要坚持无人则安，全面推进“机械化、自动化、信息化、智能化”建设；要坚持基础强安，全面彰显独具枣矿特色的标准化水平；要坚持科技兴安，全面提升本质安全保障水平；要坚持素质强安，全面增强职工综合安全素质。

为完善安全生产激励机制，促进安全生产责任制落实，枣矿集团还按照“六位一体”管控考评体系建设的总体要求，对安全考核和责任追究进一步细化了标准和措施。明确提出要持续严肃事故报告和处理、安全生产“一票否决”、安全浮动工资考核、安全责任追究等制度机制，进一步深化安全从管理、持续高压的态势，确保实现全年安全生产，打造“本质安全型枣矿”。（王亚峰）

### 枣矿集团产销深度协同 获评“2017煤炭行业十大新闻”

**本报讯** 近日，《中国煤炭网》《中国煤炭报》联合发布了“2017煤炭行业十大新闻”，“枣矿集团实施煤炭产销深度协同模式”跻身榜单，受到了全国煤炭行业和社会各界的广泛关注。

入选评语指出：枣矿集团立足供给侧结构性改革，主动实现自我革命，坚持市场导向，紧贴客户需求，构建并实施了“煤炭产销深度协同”运营模式，实现煤炭有效供给、高效供给、精准供给，推动企业由煤炭生产商向运营商、服务商转型。

近年来，枣矿集团围绕“供给侧”与“需求侧”的有机结合，坚持“为客户创造价值，提供一体化服务”，以“经营煤炭”的新思路，推动产品结构、运输结构、销售结构、市场结构的深层次变革，以产销深度协同，引导采场对接市场、井口对接炉口，实现了供需双赢。2017年，枣矿集团原煤入洗率、精煤回收率、精煤产量和销量均创出历史最好水平，为实现“枣矿历史最好年”提供了强力支撑。

据悉，在2017年，枣矿集团《大型煤炭企业煤炭产销协同的探索与实践》还荣获中国煤炭工业协会创新成果一等奖。（王亚峰）

### 枣矿集团取消采煤夜班 入选“2017山东十大能源新闻”

**本报讯** 日前，国家能源局山东监管办公室与大众日报编辑部邀请省内专家、学者，对山东能源行业过去一年的发展进行了梳理盘点，推出了“2017山东十大能源新闻”。其中，枣矿集团在全国率先取消采煤夜班生产成功入选。

入选评语指出：去年以来，枣矿集团下属9对矿井陆续取消采煤夜班生产，实行周末集中休息制度，打破了煤矿工人“一天三班倒、24小时不停钩”的传统循环作业模式，真正实现了煤矿工人“体面劳动、尊严生活”，是煤炭行业生产模式的革命性变革。

枣矿集团坚持以人为本，把关心关爱职工与推进动能转换有机结合。近两年，先后投入资金22.4亿元，用于装备水平提升，深化以机代人、以机换人。付煤公司建成省内首家大采高智能化无人开采工作面，滨湖煤矿建成全国首个薄煤层远程操控智能化无人值守工作面，新煤公司自主安装使用了省内首套6.5米大采高自动化综采工作面……《中国煤炭报》日前公布的全国6省份10个智能化开采工作面，其中就有付煤公司、滨湖煤矿两个。一系列装备升级、生产工艺优化举措，为枣矿取消夜班生产奠定了坚实基础。

据悉，枣矿集团计划今年一季度全面取消采煤夜班生产，今年年底全面取消掘进夜班生产。（王亚峰 曹士刚）

### 枣矿集团工作面安撤工作 专业化管理迈出实质性一步

**本报讯** 近日，备受矿区关注的枣矿集团矿业管理公司安撤队伍在原柴里煤矿袁堂井成立，标志着枣矿集团工作面安撤专业化管理迈出了实质性一步。

近年来，枣矿集团大力推进生产组织变革，着力整合矿区工作面安撤、机电安装检修、地质测量等队伍，实行专业化服务、市场化运作。矿管公司专业安撤队伍成立，也正式拉开了该集团生产组织变革的序幕。

据了解，新成立的安撤队伍设立两个项目部，整合了柴里煤矿袁堂井和安装准备工区、滨湖煤矿安装准备工区等队伍，拥有员工300余人。成立后，他们从严格管理入手，着力建章立制，突出“队伍融合、安全素养、业务提升”三项重点，确保“安全、质量、任务、稳定”四项目标落实，力求各项工作开好头起好步。

目前，他们正在为柴里煤矿、滨湖煤矿及4个接管矿井进行安撤服务。下一步将继续壮大安撤力量，着力打造一支安全素质高、工程质量优、业务技能强的专业安撤队伍，为破解矿区安撤力量不均、生产接续紧张提供强力保障。（矿管公司宣）

### 新安煤业公司—— 拧紧年初安全弦

**本报讯** 反骄满、不松劲，安全工作必须刚性执行，成为新安煤业公司今年开局就突出狠抓的主题。他们确立了“从零开始，向零进军”的主基调，层层签订安全工作目标任务分解责任状，让人人有压力、个个负责任，为实现新年开门好奠定基础。

为强化安全工作执行力，新年工作一上手，他们就紧锣密鼓地出台了一系列配套措施。创新实施领导干部带班下井重点查、党政工团安全生产大检查联合查、各级管理人员走动查、安全小分队中夜班督查、区队班前循环查、青安群监督查、安监处每班班前查的“七必查”安全检查网格化管理模式，做到安全监管横到边、纵到底、全覆盖、无盲区。严抓问题责任落实和跟踪闭环整改，严格落实24小时出现问题连带追责处罚制度，确保检查质量和检查效果。强化“两节两会”等敏感期的安全管理，落实好特殊时期安全质量包保、应急管控及不稳定人员排查帮扶措施，确保特殊时期安全生产。

严格问责是该公司确保年初安全形势稳定的重要举措。他们加大了干部纪律督导抽查、安全督察小分队突击检查、督察办“查后查”、专业专项查、安监员盯靠查、青安群协助查的随机检查力度。深入开展典型问题剖析追责活动，定期对各专业问题整改情况、管理人员下井带班、安全检查、履职尽责情况逐一“过筛子”，对履职不到位的管理人员，一律作为典型问题通报分析，并对单位和个人进行严肃追究。（姚中林）



岁末年初，职工容易出现松口气、歇歇脚的思想，历来是煤矿安全管理的薄弱时期。柴里煤矿把强化职工的安全意识教育作为保障特殊时期安全生产的重要抓手，近日组织开展了“大手牵小手保安全”亲情教育活动，组织矿工子女把一张张充满童趣和祝福的安全漫画送到一线职工手中，教育引导职工牢记安全责任、遵守规章制度、守护全家幸福。（李志军 摄）

### 做精做优 提质提效 这一年，彰显“精煤战略”蓬勃生命力

□ 本报通讯员 王亚峰

在枣矿集团2017年的成绩单中，有一组数据特别引人注目：全年原煤入洗率完成78.23%，精煤回收率完成80.71%，同比分别提高2.43%、3.91%，再次刷新历史最好水平。

与此同时，枣矿集团精煤也从过去以1/3焦煤单一品种打天下的局面，发展到目前拥有精煤品种20余个，推动企业由“单一的煤炭生产商”向“煤炭产品综合服务提供商”转变。

近年来，枣矿集团立足市场导向和环保政策要求，大力实施“精煤战略”，让原煤从产品变成原料，做活了煤炭深加工、再增值的大文章，不仅有力支撑了企业效益攀升，更让黑色煤炭变成绿色环保能源。

**◆“粗”粮“精”做**

“去年，集团公司又实施了6项洗煤技改工程，预计年可多回收块煤1.35万吨，实现增收877万元。”枣矿集团煤质管理处处长孙友森说，他们于去年9月还启动了“智慧选煤厂”课题研究，推动“精煤战略”随着生产需求和市场变化持续深化发展。

据介绍，在6项技改工程中，柴里煤矿单位小时洗选能力提升10%以上，高煤公司煤泥实现全浮选，滨湖煤矿浮选系统让精煤生产效率、回收率等实现全方位提升，岱庄煤矿单位小时洗选能力由80吨提升到150吨……影响“精煤战略”实施的短板得到进一步补齐。

根据枣矿煤质管理处统计，与2016年相比，该集团2017年通过“精煤战略”持续优化产品结构，拉动商品煤价格上升56元/吨，为实现“枣矿

历史最好年”奠定坚实基础。

其实，早在市场“寒冬”之初，他们就布局“精煤战略”，近年累计投资5亿多元，实施了包括建设新煤公司、滨湖煤矿选煤厂等13项技改工程，成为企业度危求生的坚实保障。

实施“精煤战略”，枣矿在硬件建设上大刀阔斧，在内部软管理上更是不手软。他们一改“以量计价”的考核传统，实施“以质计价”，涵盖灰分、热值、水分、硫分等关键质量指标，积极引导各单位以质取胜。在生产上，持续强化源头、过程、结果煤质“三级提升”管控措施，实施分采、分运、分存、配采、配提、配洗等管理办法，确保产品细采精洗、批批合格。

“刚刚过去的2017年，我们共计抽查各矿商品煤样120余批次，出具检测数据2000多个，有效实现了对煤质的动态监控。”该集团煤质管理处副经理、加工科科长赵天波说，仅去年前11个月，枣矿混煤热值较计划提升160大卡，提质

增效8900余万元，全年实现与重点客户的质量“零纠纷”。

**◆整体“一盘棋”**

“五指收拢成拳时，才是最有力量的。我们通过实施‘精煤战略’，统筹调配各矿资源，最大化发挥煤种煤质互补优势，避免‘各自为战’，对市场进行‘集群冲击’，实现了效益最大化。”孙友森说。

为平衡部分单位煤质，枣矿集团大力开展内配外调、跨矿入洗工作，为硫分较高的柴里煤矿、高煤公司等单位跨矿入洗七五煤矿、滕东煤矿、岱庄煤矿等低硫单位原煤。其中，柴里煤矿2017年跨矿量达83000余吨，不仅改善了煤质，还赚取了产品加工增值利润。

蒋庄煤矿还充分利用选煤厂富余产能，在跨洗兄弟单位原煤的基础上，外购济三、金庄、杨村等周边矿井煤炭入洗，有效补充了本矿原煤产量不足的缺口。2017年，他们共跨洗12万余吨，吨煤盈利达70元左右。

为扩大这种跨矿的协同效应，枣矿集团立足“多矿变一矿、整体一盘棋”，在铁运处投资建设了煤炭转运仓储中心，统筹调度和管理各矿跨矿配煤入洗工作，最大化发挥内部煤种煤质的协同互补优势。2017年，枣矿共组织内部

跨洗22万余吨、外部跨洗7万余吨。

这种“一盘棋”思想，还体现在对煤种和市场的定位上。“西部七矿的煤种虽然有着细微的差别，但我们原来一直都通归为1/3焦煤，这不利于精准定位市场，也容易产生质量纠纷。”孙友森介绍说，他们邀请了中钢、武钢、马钢专家，对各矿精煤产品技术指标进行了深入分析和研究，对1/3焦煤重新界定细分为优质1/3焦煤、标准1/3焦煤和1/3焦煤Ⅱ三个精煤品种，分别对接不同的目标市场，受到了客户的广泛欢迎。

在此基础上，他们根据煤质特性和不同用户要求，对集团精煤市场进行了整体布局。确定高煤、付煤等矿井产品主要销往南方大型钢铁厂的顶装焦炉市场，柴里、蒋庄、田陈等矿井产品主要销往周边100公里的捣鼓焦炉市场，通过差异化的市场定位避免了内耗竞争，提升了销售和研发的针对性。

**◆“为客户创造价值”**

枣矿集团党委书记、董事长满慎刚提出，要坚持“为客户创造价值，提供一体化服务”，持续优化产品结构、运输结构、客户结构，以产销深度协同提高煤炭供给质量。

2017年，马钢集团在炼焦中为平衡高硫高

灰精煤，急需低硫低灰精煤进行配煤。枣矿集团在付煤煤业公司6级冶炼精煤的基础上，优化洗选工艺和配比，研发出了5级冶炼精煤，一举解决了马钢集团的燃眉之急。

“为客户创造价值是一种辩证思维，只有在为客户价值的过程中，才能实现自身的最大价值。”孙友森说，5级冶炼精煤比6级冶炼精煤销售价格提高30元/吨。

据介绍，2017年，枣矿集团新研发了5级冶炼精煤、中硫精煤等精煤新品种4个，精煤种类达20个，而“孵化”这些新产品的平台，就是枣矿组建的“煤炭产品研发中心”。

该研发中心自成立以来，先后与全国十余家知名院校、大型钢铁和焦化企业建立了煤炭产品技术交流和研发合作机制，为市场提供定制化服务和燃料综合解决方案，一站式解决客户“炉口”需要。

在他们最近举办的煤炭产品研发中心商务技术交流会上，煤炭产品研发中心又与部分研究院所和重点客户签订了《高硫小槽煤高效分选技术与煤泥水处理技术研究》《枣矿高硫气肥精煤在捣鼓焦炉中的配煤使用》《低热值电厂燃料配煤》等新的合作科研攻关课题。

“集团公司在去年还购置安装了40公斤小焦炉，与周边焦化企业在煤焦化研究上进行深度对接，目前已经检测试验样品20多个。”孙友森说。

为客户创造价值，不仅创造产品价值，还有服务价值。他们开展了放心、安心、省心、舒心的“五心”服务，为客户提供全程“无忧式”的采购体验。依托运河、自备铁路线，打造铁运、汽运、水运“金三角”，为客户提供最经济、最便捷的运输服务。2017年，枣矿集团完成水运量200余万吨，节省运费6000余万元，真正实现了供需双赢，有力提升了产品吸引力和客户忠诚度，树立了良好的产品品牌和服务品牌。

