

### 立党为公 为民造福 科学决策 真抓实干

树立和践行正确政绩观



5月8日起,神东煤炭洗选中心保德选煤厂特邀北京中医研究院专家进厂,开展为期一周的中医诊疗服务。聚焦职工长期倒班引发的颈肩腰腿痛、失眠等常见病,提供针灸、推拿等“一对一”精准诊疗,受到一线职工热烈欢迎。这是该厂树立和践行正确政绩观的生动实践——把职工健康放在首位,以解决“急难愁盼”检验工作成效,用暖心服务护航企业发展。图为5月12日,专家为职工把脉问诊。 本报通讯员 王维杰 杨海霞 摄

## 大渡河新能源公司 将“问题清单”变成“幸福清单”

本报讯(通讯员 王霞)4月28日,大渡河新能源公司将精心准备的“应急药箱”送到金川光伏项目部,用“爱心小药箱”为一线职工身体健康“保驾护航”,切实把树立和践行正确政绩观学习教育转化成为职工办实事。

金川独松400兆瓦光伏项目位于四川金川县高海拔地区,距成都400多公里,涉及4个乡镇,场址平均海拔在4200至4350米之间。针对项目部一线职工长期在高原、高寒、缺氧环境中工作的实际情况,该公司把“职工满意不满意、认可不认可、答应不答应”作为衡量工作成效的根本标准。在全面调研、详细摸排项目部需求的基础上,广泛开展市场比选,为项目部购置了红景天、高原安、速效救心丸、血氧仪、血压计等40余种应急药品和医疗器械。同时,建立小药箱管理台账,详细注明每种药品的使用期限、数量和用法说明,并安排专人定期检查、清理,及时补充

短缺药品、处理过期药品,既方便职工随时取用,又能为一线职工解决突发性健康问题,切实发挥小药箱应急、急救作用,守护职工身体健康。

自树立和践行正确政绩观学习教育开展以来,该公司班子成员主动挂帅,深入光伏项目现场、合作单位开展全方位调研,结合“十五五”规划、年度重点工作和职工关注的热点难点问题,将一张张“问题清单”转化为职工手中的“幸福清单”,形成2026年“惠民工程”重点民生项目清单并挂牌推进。通过大力实施改善光伏项目部生产生活环境、加强劳动保护、配置应急小药箱和小型健身器材、开展职工子女关爱暖心工程、增加高原职工健康体检等惠民举措,常态化办实事、解难题,持续改善一线职工生产生活条件,全力打通联系服务群众“最后一公里”,以民生“温度”检验学习教育“深度”,进一步提升职工的获得感、幸福感和安全感。

## 国电电力三河公司 整改整治出实招

本报讯(通讯员 周强)自树立和践行正确政绩观学习教育开展以来,国电电力三河公司将查摆问题与降本增效深度融合,以“学查改”闭环推动经营破局,切实将学习成效落到生产经营一线。

该公司建立学习教育与中心工作融合推进体系,成立扭亏治理领导小组,设立电量、燃料、成本等专项工作专班,细化10个方面59项保障措施,由公司分管领导各自牵头负责。强化重点工作督办闭环管理,完善督办工作台账,实行周反馈、月督办,推动各项任务按节点落地,保障措施有效落实。同时,结合“管理强化年”“党建赋能深化年”行动要求,固化月度经营分析、利润预测及预警机制,实现关键指标穿透式监管。紧盯电量这一扭亏核心,深入开展“三同”对标分析,优化辅助服务报价策略,加强与电网调度沟通,紧盯每日发电计划,确保日计划完成率高于100%。一季度,交易指标完成率达127.08%。“两个细则”及辅

助调峰实现同比增利。科学平衡发电负荷与供热需求,积极协调自产煤到货比例,优化机组运行方式,一季度供电煤耗同比下降0.61克/千瓦时,供热煤耗同比下降0.99克/吉焦,综合厂用电率同比下降0.27个百分点,发电水耗同比下降0.25克/千瓦时,背压机发电量同比增加368兆瓦时,有效弥补了电量、电价下行带来的缺口。

此外,该公司还运用作业成本法与零基预算法强化预算约束,推进自主检修、修旧利废12项,节约修理费30.29万元。严控各项成本费用,固定成本同比下降9.85%,七项费用同比下降39%。“三公”经费同比下降84%。同步推动考核体系限时整改,完成绩效奖金制度修编和全员岗位职责新标准发布,累计修订制度81个,更新定期工作370项,全面提升合规管理水平。精简会议动真格,一季度会议同比降8.79%,发文减少43.75%。真正以作风转变助力首季告捷,为上半年实现“双过半”夯实基础。

(上接第一版)

不仅要管住“烟”,还要治住“水”和“灰”。蚌埠电厂聚焦小天鹅溪排口、码头、输煤系统等关键环节,实施全流程闭环管控,通过污水管网改造、脱硫废水零排放等项目,实现了废水零排放。2018年,3个煤场完成半封闭改造,有效减少了煤炭风损和粉尘污染;2019年,为码头加装喷雾抑尘装置,并对抓斗进行了改造,有效防治了扬尘。今年,该厂加快推进煤场全封闭改造和码头环境治理,进一步锁住煤尘。

工业固废变废为宝,更是蚌埠电厂绿色发展的生动实践。粉煤灰、炉渣、脱硫石膏等昔日“废弃物”,如今成为增收创效的“香饽饽”。蚌埠电厂多举措拓宽副产品综合利用渠道,加大粗灰磨细、等级灰分选力度,去年完成梯级加工灰量27.84万吨,等级灰占比达58.5%,同比提升12个百分点,节约处置费用442万元。“过去的环保负担,如今变成了效益增长点,‘安灰’‘皖灰’品牌影响力持续扩大。”蚌埠电厂总经理丁晓凯说。

在严守环保底线的时候,这座老牌火电

厂也在加速向绿色低碳转型。距离厂区五六公里外,占地860亩的贮灰场,昔日尘土飞扬,经防治治理、生态复绿后,绿树成荫、景致宜人,9万余块光伏板在阳光下熠熠生辉,与周边的绿树相映成趣,一跃成为淮河岸边的“生态公园”。

从2021年新能装机“零”的突破,到2026年3月底新能装机容量72.58兆瓦,年发电量超2.04亿千瓦时,蚌埠电厂用实际行动诠释着煤电从“稳定器”向“调节器”的华丽转型。

截至目前,蚌埠电厂废水、危废及固废合规处置率均保持100%;1、3、4号机组在2025年全国能效对标竞赛中获评4A级,2号机组获评3A级,创历史最高水平。今年年初,先后荣获集团公司“生态环境保护单位”、蚌埠市“无废工厂”称号。

淮水汤汤,绿意绵长。矗立在淮河之畔的蚌埠电厂,正以“实干、奉献、创新、争先”的精神,深耕生态治理、加速绿色转型,以实打实的行动守护皖北碧水蓝天,持续擦亮责任央企的绿色名片。

齐鲁大地,瓜果飘香。宁夏煤业“香馥子”自塞上戈壁乘风而来,跨越千山万水,温暖万家灯火。从宁夏腹地走向山东市场,“香馥子”走出了一条从区域小品牌到跨省拓市场的奋进之路,凭借洁净高效、耐烧火旺、品质稳定的优势,让塞上乌金飘香齐鲁。

清晨,当朝晖洒满银川大地,宁夏煤业运销公司特种煤营销中心业务员已悄然启程,赶往一千多公里之外的山东。这并非一次简单的旅途,而是一场关乎“香馥子”品牌未来与生存发展的战略远征。

## 跨越山海“香”飘齐鲁

——宁夏煤业“香馥子”东进之路纪实

本报通讯员 王泽民

### 从“坐地销售”到“千里奔袭”

2025年,宁东块煤销售价格保持高位,全年维持零库存状态。然而,内忧外患已然浮现:特优矿点资源产出不足,非特优矿点资源需求不足,供需矛盾突出。今年,随着采掘延伸和地质变化,块煤供给总量收紧,煤质管控难度增加。同时,民用块煤市场因新能源推广和集中供暖面积扩大而萎缩。固守西北已不足以支撑长远发展,寻找新的增长极成为宁夏煤业必须解答的命题。答案指向东方——山东。

“香馥子”的东进之路始于30年前。从海原用户口碑相传开始,逐步在陕甘宁打开局面,1998年因出色的环保效益被延安市政府以“一号令”推广。那时的煤炭销售尚未规范,装车全靠手抱锹铲,业务员凭两条腿跑市场,最艰难时以物抵款。宁夏煤业重组后,营销逐步规范,“香馥子”凭借低灰、低硫、特低磷、高发热量的优势,成为银川市环保指定用煤,赢得“不是产品在销售,而是信任在销售”的口碑。

长期以来,块煤市场形成以经销商为主体的“坐地销售”模式,效率低下。2017年,宁夏煤业率先探索面向终端市场的预约销售模式,将旺季待装时间从10天以上降至平均36小时。如今,运销公司特种煤营销中心划分6个区域,销售人员将“五千”精神融入血脉,足迹从客户办公室延伸至田间炕头。

正是这种市场洞察力,让团队捕捉到山东市场的巨大潜力。西北市场增长见顶,而山东胶济沿线人口密集的县市,每年超100万吨的民

用块煤需求,尤其是冬季取暖用煤70%以上的份额,成为“香馥子”的蓝海。宁东块煤已在山东深耕约十五载,用户集中在淄博、潍坊,区域内大小煤场约2000家,宁煤小块煤占比达70%以上。老百姓炕头烧的、大棚里取暖用的,都爱用“香馥子”——火旺耐烧还不呛人。

“销量不是等来的,而是拼来的。”经过近两年精耕细作,枣庄、羊场湾一区的小块煤已在山东赢得美誉。今年4月下旬,一场品牌深化战役打响。4月22日,业务员深入陕西定边、志丹县的民用煤场,了解库存和销售难点,围绕货源、品质、运费等方面坦诚沟通,巩固西北后方。

真正的“前沿战场”在山东。4月25日清晨,青岛黄岛区泊里镇大集,“宁煤‘香馥子’环保洁净块煤”的条幅格外醒目。营销人员散发传单,讲解产品环保特性。现场试烧环节吸引了更多商户的目光:蓝色火苗欢快蹿升,起火快、火力旺、烟量极少,商户纷纷称赞“这煤硬实、耐烧,还没啥味儿”。

“在外跑销路的人都知道,不是在路上就是在煤场,只盼着多跑成几家,能让公司的煤多卖一吨。”业务员纷纷道出心声。这场大集推介让品牌从宣传单上“走”下来,用最直观的火焰证明品质,打通了市场认知的“最后一公里”。

### “五千”精神照亮东进之路

此次拓展山东市场,运销公司决策层明确方向:为了块煤的增量、增销、增效,必须集中开发远端市场。小块煤是重要增量品种,今年的

重点就是山东市场!目的明确:借“香馥子”已有的影响力,通过集中宣传、授牌优质商户等组合拳,将品牌认知转化为市场份额和销售增量。而山东庞大的民用块煤需求,则是完成全年营销任务、实现“增量、增销、增效”的关键。

核心意义在于提升品牌价值,实现从产品销售到品牌销售的跨越。“香馥子”的品牌价值源于数十年的品质坚持。在山东市场,通过优质商户授牌、大集推介,将品牌影响力推向更广阔公众视野,让“香馥子”成为高品质洁净煤的代名词,在价格竞争中树立价值护城河。

此次东进不仅重塑了市场格局,使“香馥子”从区域品牌跃升为跨区域品牌,构筑更广阔的战略纵深,更淬炼了现代营销体系——从西北的预约销售到山东的终端直宣、体验式营销,积累了可复制的宝贵经验。

它更远的意义在于,为传统能源行业的品牌化发展蹚出了一条新路。面对能源转型的时代浪潮,“香馥子”的东进之旅生动演绎了一个工业品如何通过品质筑基、服务赋能、宣传扩声,蜕变为有温度、有口碑的民用消费品牌。它不止于销售产品,更在于传递信任与温暖。

从用手抱锹装车的艰苦岁月,到如今利用数字系统精准调度;从全员上阵推销渡难关,到主动出击布局全国大市场,“香馥子”的每一程跨越,都凝结着无数“追光者”的汗水与智慧。

跨越山海,飘香齐鲁。炉火已燃,温暖远播。从塞上戈壁到齐鲁海滨,这簇由乌金点燃的温暖之火,正以更坚实的步伐,温暖更多家庭的冬日,也照亮企业高质量发展新征程。



①5月12日,江西丰城公司通过精准科普、现场教学等多项举措,普及防灾减灾知识。图为安全监察部门为运行人员发放防灾减灾手册。 本报通讯员 徐军炎 摄



②5月12日,吉林双辽公司组织开展“防灾减灾,从我做起”主题宣讲活动,提升全员应急处置能力。图为发电分场主题宣讲活动现场。 本报通讯员 高双 摄



③5月12日,新朔铁路机务公司应急救援队开展轨道救援演练,规范操作救援设备,强化协同处置能力,筑牢运输安全防线。图为演练现场。 本报通讯员 张德惠 摄

## 广西公司:市场化转型走出特色路

(上接第一版)

传统火电的绿色化改造同样可圈可点。北海公司采用去工业化设计、全封闭煤场,高效海水脱硫等先进技术,打造“用煤不见煤,排污不见污”的沿海生态电厂,排放指标、能耗指标全区最优;南宁公司创新利用造纸固废“白泥”100%替代石灰石烟气脱硫,累计消纳“白泥”超80万吨,开创了“以废治废”循环经济新模式;柳州、永福公司将市政污泥、农林废弃物等转化为电能或热能,年处理各类废弃物数十万吨,有效破解“固废围城”难题。

广西公司还重点打造北海、南宁、永福、柳州4个综合能源基地,推动能源供应从单一发电向“电、热、冷、气、水”多联供模式转变。南宁、永福、柳州等公司供热服务工业用户超百家,支撑园区产值300多亿元,成为区域工业园区发展的重要基石。一系列举措既提升了能源综合利用效率,又增强了企业与地方经济发展的黏性,开辟了新的增长空间。

从“高碳依赖”到“低碳引领”,广西公司以实际行动提升能源供给含“绿”量,为广西绿色低碳发展贡献央企力量。

### 降本增效守住成本“生命线”

全方位推动企业高质量发展,提质增效既是

靶向标,也是方法论。“所有单位全部实现盈利,质效全面提升,区域对标全面领先。”1月27日,广西公司年度工作会议上的奋斗目标铿锵有力,催人奋进。

“降本增效不是简单的压成本,关键是提高全要素生产率,减少浪费就是最大的效益。”广西公司树立有解思维,向精益管理要效益,实施提质增效专项工作。通过压缩非必要支出、优化运维、集中采购等措施,全方位挤压运营成本中的水分。在人力资源管理方面推行“少人值守、区域检修”新模式,成立片区维保中心,专门拿出部分工资总额作为突出贡献奖励,让人力效能充分释放。通过抓准进口煤和外部现货采购的节奏与时机,加大配煤掺烧力度,严控各环节损耗,用精细化管控守住成本“生命线”。一季度入炉标煤单价同比降低115元/吨,各项经营指标同比向好。

一季度以来,各生产单位亮点纷呈:北海公司无差错完成机组启停30次,实现容量电费全额回收,度电及“两个细则”收益均保持区域领先;南宁公司、永福公司主动对接电网,实现春节期间机组11天、8天的系统性必开认定,获获系统运行成本补偿费用609万元、379万元;柳州公司深调创效优势明显,单位容量调峰收益区域排名第一。此外,落实“一区一营”要求,组织集团在桂企业参与送华东和海南绿电交易,获电量

1.23亿千瓦时,市场占比24.92%,增利154.21万元。各生产单位以“零非停、零差错”为铁律,实现了运行状态的全流程可控、在控。

提质增效离不开高效敏捷的运营支撑,广西公司强化以创新增动能,大力推动数字化转型。北海公司建成“国家级5G工厂”,AI大数据燃烧优化、智能巡检等先进技术广泛应用,显著提升机组效率和安全生产水平。数字化手段还深度应用于风功率精准预测、设备状态检修等领域,有效降低弃风弃光率和故障损失电量,让每一缕风、每一束光都转化为实实在在的效益,科技创新成为应对市场波动的“定盘星”和“加速器”。

以“破”为“立”优化资产布局,广西公司打出“精准投资+低效资产处置+存量资产盘活”组合拳。一方面,集中资源打造优质项目集群,坚持“全生命周期效益最大化”,严控项目经济门槛,推进永福广福风电项目投产、贵港白花草二期和永福大利山项目开工;另一方面,推动低效资产“轻装转身”,水电公司郎恒电站资产处置实现溢价47.37%,快速完成南桂水电站资产转让。同时,开展存量资产全面清查盘点,进一步摸清“家底”,挖潜老厂土地等闲置资源,拓宽增收路径。这一“一减一增”不仅降低了资产负债率,更让沉睡资产“活”了起来,为推进企业高质量发展腾出空间。