

神華能源報

国家能源集团
CHN ENERGY

国家能源投资集团有限责任公司

SHENHUA NENGYUAN BAO

国内统一连续出版物号 CN 64-0015

2026年6月 29 日 / 星期一

今日4版

第3599期 总第9243期

周五刊

☆宁广告登记:2017009B

☆新闻热线:(0951)6971607

☆投稿系统网址:http://tg.nybsweb.com:8088

☆数字报网址:http://www.nybsweb.com

牢记初心使命 永葆政治本色

——四论学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想

■新华社评论员

不忘初心、牢记使命,是加强党的建设的永恒课题。习近平新时代中国特色社会主义思想“坚持不忘初心、牢记使命”,深刻阐明党的宗旨立场和价值取向。学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,就要深刻领会蕴含其中的坚定理想信念、强烈使命担当、深厚为民情怀,永葆共产党人的政治本色,把党的建设成为始终走在时代前列、人民衷心拥护、勇于自我革命、经得起各种风浪考验、朝气蓬勃的马克思主义执政党。

中国共产党人的初心和使命,就是为中国

人民谋幸福,为中华民族谋复兴。这个初心和使命是激励中国共产党人不断前进的根本动力。从石库门到天安门,从兴业路到复兴路,我们党一百多年来所付出的一切努力、进行的一切斗争、作出的一切牺牲,都是为了人民幸福和民族复兴。党的初心和使命是党的性质宗旨、理想信念、奋斗目标的集中体现。习近平总书记强调:“越是长期执政,越不能丢掉马克思主义政党的本色,越不能忘记党的初心使命,越不能丧失自我革命精神。”

(下转第二版)

重塑价值链

——新朔铁路深挖内潜降本增效工作纪实

本报通讯员 王泓清 特约记者 陈璐

“十五五”稳键开局,能源运输格局正在重塑。作为“西煤东运”大通道的关键一环,新朔铁路肩负能源保供的职责使命,运量持续保持高位。然而市场环境深刻变化、区域货源竞争加剧,利润空间不断收窄,给新朔铁路提质增效带来了新的压力和挑战。

外部环境越紧,内部管理就要越强,必须在运营的每一环上挖潜力、控成本、提效率。面对这份“成长的烦恼”,新朔铁路自加压力、勇担重任、内部挖潜,把管理提升作为突围的战略支点,以识变应变求变的主动姿态,深化物流协同,强化战略执行,蹚出了一条“向管理要红利、向市场要未来”的转型之路,在强管理中锻造更坚韧的价值创造能力。

拥抱市场 以规则赢得定力

鄂尔多斯是中国煤炭资源最丰富的地区,每年数亿吨煤炭经重载铁路网运往全国。当前市场波谲云诡,供需结构发生深刻变化。对于地处煤炭腹地

的新朔铁路来说,躺在“煤窝子”里吃“计划饭”的时代已经终结,区域运力供给过剩、货源争夺日趋白热化,让这条“西煤东运”的关键枢纽面临着越来越大的增量压力。

转型不是选择题,而是必答题。

新朔铁路党委书记亲自挂帅,把市场化转型作为“一把手”工程,建立了“即时响应、专班研判、集体决策”的高效机制,力争“当日研判、不过夜决策”。从制度源头入手,该公司建立了一套统一、公开、透明的运价体系,让所有客户站在同一起跑线上。以货运协同清算为例,沿线多个站启动该政策后,清算所得全额返还客户,有效降低了运输成本。在2025年夏季全国煤炭交易会客户座谈会上,一位新签约客户评价说:“新朔铁路打响了央企铁路市场化的第一枪,对鄂尔多斯及周边煤炭企业来说,这是一项实实在在的‘红利’。”

政策是撬动市场的有效杠杆。新朔铁路按照“一稳一增一平衡”的差异化经营策略,在巴准线推出“阶梯运价”,根据发运量给予差异化优惠。同时,推进“物流总包”“站台整包”模式,

将专用线运营与客户需求深度绑定,深化“公铁水”联运的一站式服务,为客户降低综合成本,增强合作黏性。政策成效迅速转化为运量实绩。

市场化转型的成效,更考验功力的是市场起伏中的动态调节能力,这体现在能否锻造“能进能出”的灵活机制。当市场寒流来袭,新朔铁路以“一揽子”政策筑起货源“蓄水池”,确保客户进得来、留得住。当市场供需两旺时,又能灵活调整运价,既保障经济效益的合理增长,也恪守不损害客户利益的底线,真正做到“市场冷时不丢客户,市场热时不伤客户”。进退有据的定价机制,让新朔铁路在市场风浪中始终掌握战略主动,实现了逆周期调节与顺周期优化的有机统一。

更深层的变革,体现在治理逻辑上的精益求精。新朔铁路让专业的人干专业的事,优化货运营销管理结构,调整运输短阵职能,成立市场营销中心,打破部门壁垒,建立跨部门协同联动机制。全员营销奖励管理办法的出台,点燃了全员的营销热情,形成了市场开拓与内部管理的合力。“以前是等货上门,



现在是追着客户跑。”营销中心负责人聂小军的切身感受,折射出企业的深刻蜕变。今年以来,营销团队深入周边矿区、园区、企业,摸排潜在货源,精准对接需求,个性化定制运输方案,成功引入了多家新客户,部分流失客户也开始“回流”。

当好“链长” 以合作激发活力

成熟市场的竞争不是零和博弈,而是共生共赢。新朔铁路以产业链“一盘棋”的大局视野,主动扛起“链长”责任,以合作强化竞争,以竞争促进合作,用政策红利撬动上下游协作,着力营造“共生、共享、共赢”的市场环境,让整条产业链更具韧性与活力。

(下转第二版)



本报讯(记者 王建君 通讯员 薛岩)端午节期间,宁夏煤业聚烯烃产品装车现场一派繁忙景象,叉车属具一次性将托盘上码放的40袋聚烯烃产品眨眼间送入高栏汽车车厢,以往人海战术的装车模式正在退出历史舞台。据了解,煤化工固体产品的装车机械化作业正是宁夏煤业物业服务公司加快“机械化减人、自动化换人、智能化无人”转型的真实写照。

物业服务公司在承担宁夏煤业各厂矿食宿等后勤服务保障的同时,还承担着宁夏煤业煤化工产品的包装、仓储、装车业务。物业服务公司综合保障中心负责26条煤化工产品包装线的生产运营管理,年包装量和年装车量均在220万吨左右。煤化工产品包装、仓储、装车业务被称为煤化工产业链上的“最后一公里”,信息化工业化的融合能力,直接关系到整个煤化工产业链的先进水平。

据物业服务公司综合保障中心副主任张兵介绍,宁夏煤业煤化工固体产品的包装、仓储、装车业务之前由外包单位承揽。2016年该业务由物业服务公司接管后,受多方面因素制约,装车环节依然延续了“人工作业”的模式,工人劳动强度大、作业安全风险高。综合保障中心新一届领导班子上任后,用机械装备重构装车作业模式,联合研发旋转推出器与机械平推器双叉属具,打造汽车、火车全场景机械化装车模式。自去年下半年起,煤化工固体产品装车全面实现了从“人工作业”到“机械装车”的跨越升级。

汽车装车业务已率先实现全流程机械化覆盖,单日汽车装车峰值达78辆、2496吨,机械化装车率达91.76%。该模式杜绝了装车人员高空坠落、叉车碰撞作业人员等安全风险,同时摆脱严寒酷暑等恶劣天气对作业的制约,以“机械化换人”实现效率与安全的双赢。机械化装车由旋转推出器完成取料、夹紧、整形,再经平推器精准推送装车,形成“机械码放为主、人工辅助为辅”的装车模式。火车单节装车时长从3小时缩短至2小时,效率提升33.33%,单日装车峰值达22节、1408吨。今年一季度,综合保障中心完成煤化工固体产品包装量55.64万吨、装车量56.19万吨,提前一周完成计划指标。

当前,综合保障中心聚焦煤化工固体产品的包装、仓储、装车业务,通过装备升级、智慧赋能等多种举措着力推动服务业高端化、智能化、绿色化发展。煤化工固体产品包装实施“预防性检修+流程优化”模式,包装设备故障率同比下降28%。推广应用“平叉双托属具”,入库效率提升35%。实施烯烃二公司5条聚丙烯包装线真空系统改造,设备运行效率提升20%。完成19条聚烯烃包装线码垛机延长架安装,作业效率提升15%。

数科公司智慧煤化工 关键技术国际领先

本报讯(通讯员 李晓蕴 贾学蛟)6月11日,由数科公司牵头申报的“智慧煤化工关键技术研究及应用”成果,通过中国化工学会组织的科技成果评价。经专家组全面鉴定,一致认为该成果整体技术达到煤化工行业国际领先水平。

该项目精准聚焦大型煤化工跨基地协同难度大、安全管控压力大、设备运维粗放、能源利用效率偏低、全域数据孤岛突出以及传统流程烦琐、布局分散等痛点,成功搭建自研可控的集团化工工业互联网平台,依托云边端架构与四级工厂底座,完成全域数据治理与五大业务协同建设,配套工控纵深防护体系与专属机理模型库,形成涵盖顶层规划、数据治理、数字化建模、机理模型、集团级管控于一体的成套核心技术体系,构建起可规模化推广的智慧煤化工成套解决方案。

目前,该项目成果在集团9家化工子公司、22家煤制油及煤化工企业规模化落地,并助力宁煤煤制油、榆林化工、包头化工3家企业获评国家级卓越智能工厂称号,实现了经济效益、本质安全、节能降碳的多重提升。



连日来,面对严峻的汛情考验,安徽蚌埠电厂严格落实上级及地方防汛工作部署,全员绷紧安全防汛弦,从严从细落实各项防汛保供举措,全力保障机组安全稳定运行。图为6月24日,运行人员检查循环水泵低位坑积水情况。

本报通讯员 孙凯亮 摄

本期总值班:葛蓝 责任编辑:王艾丽 编辑、版式:郝振华

迎“峰”而上 打好能源保供仗

今年以来,准能集团紧扣全年生产经营核心任务,锚定能源保供、安全生产、提质增效等重点工作,统筹推进露天矿高效生产与安全管控,全力保障生产系统稳定运行及保供任务落地。截至6月23日,累计生产商品煤3001.9万吨,剥离16337.2万立方米,为迎峰度夏能源保供奠定坚实基础。图为黑岱露天矿吊斗铲作业现场(摄于6月23日)。

本报通讯员 付乐韦 韦云飞 摄



乡村振兴 固能先行

村与远方

本报通讯员 牛泽豪 王琪 李晓蕴

在山西河曲县的黄土梁上,井沟村村口有间不起眼的小平房。没招牌,没工作人员,也没个准点的营业时间。可村里的老人,隔三岔五总要往那跑上一趟。“走,去看看我的快递到了没?”

这间快递站,是国神公司河曲电厂驻村工作队队长王跃龙“磨”出来的。

井沟村常住人口只有50多人,大多是老人。儿女在外打工,寄东西回来,老人得跑到15公里外的旧县镇去取。来回近两个小时,赶上刮风下雨,只能干等。

“以前取个快递,得等8天赶一次集,太不方便了。”王跃龙说。

去年6月,他跑遍镇上的快递公司,一家一家地谈。人家一听要往井沟村送,头摇得像拨浪鼓:“一天就10来件,来回60多公里,油钱都不够。”

王跃龙不死心。他跑了5趟,“磨”了近一个月,终于想出个法子:把沿途4个乡镇的快递集中起来,托每天往返县

城和村里的大巴司机捎回来。

“一天给司机10元钱,件多了,成本就摊薄了。”

快递站就这么开起来了。没挂牌子,不设专人,大巴司机把包裹往小平房里一放,乡亲们自己去取,不收一分钱。

“你别看它小,周边17个村,8000多口人,都指着它呢。”在井沟村当了30年村党支部书记的刘满全说。

64岁的路凤娥大娘,是快递站的常客。她有两个儿子,一个在天津,一个在重庆。

天津的儿子爱给她寄麻花,重庆的儿子爱给她寄海鲜。“虾、螃蟹,辣香的!”她一边比画,一边笑,眼睛眯成一条缝。

这间快递站不光能收,还能寄。

井沟村种的是富硒谷子,碾出的小米金黄油亮,比普通小米香得多。以前,乡亲们把谷子当原料卖,一斤只卖两元多。如今,村里把小米打包、贴单,从快递站发往全国各地,一公斤能卖到

12元钱。

“一亩谷子成本500元左右,产三四百公斤。加工成小米,能出250多公斤,卖3000块钱,刨去成本,一亩能挣2000多元。”刘满全算起账来,手指在桌上敲得“笃笃”响。

冬天农闲,不少人在家支起手机,对着镜头直播卖小米。一部手机、一个支架,条件虽简陋,可一场直播下来,隔着屏幕,山外的人就买走了黄土梁上的富硒小米。而这些订单,大都通过村口那间小平房发走。

红葱也是井沟村的特产。58岁的管莲秀大娘去年种了近六亩红葱,卖了7000元钱。她不直播,也不懂网购,但偶尔,收购商也会把她的红葱打包好,从快递站发出去。

对61岁的王耀珍来说,快递站有着别样的意义——省下了到镇上取件的时间,她用来发展养殖。

王耀珍和老伴养了300多只羊。玉米行情不好,老两口就拿自家种的玉米喂羊。“自己种自己消化,省得买饲料。饲料6元钱一公斤,我的玉米喂了羊,也值6元。”她算起账来头头是道。

羊圈离快递站不远。小羊羔在母羊身边蹦跶,王耀珍指着一只说:“这只病了,还好之前从网上买了药,我天天给它喂,好多了回来了。”

王耀珍的女儿在太原,偶尔也通过快递站给她寄点吃的。说这话时,她眼睛望着羊圈,声音很轻。

“费劲建这个快递站,图啥?”有人问王跃龙。他想了想,说:“村民方便了,省下时间搞生产,也是增收。”

这不是一句豪言。对井沟村的老人来说,快递站不是冰冷的收发点——它是儿子寄来的麻花,是女儿寄来的水果,是山外那个他们去不了的世界,托大巴车捎回来的一声问候。