

## 上下齐攻坚 大干一百天

## 吉林公司逆势抢发多项指标夺冠

本报讯（通讯员 陶迎军）截至6月30日，吉林公司在集团年发电计划200亿千瓦时及以下单位统计口径中，月度发电量增长33.8%，可用机组开机率100%，位列第一；在区域月度发电量中连续30天保持第一，全口径市场占有率138.22%，均实现区域对标排名第一。

百日会战攻坚以来，吉林公司严格执行24小时领导带班和值班制度，针对极端天气、全厂停电、锅炉灭火等突发事件，完善应急预案，开展专项演练，及时消除各项隐患，减少非计划停运风险。

紧抓区域6月份电力现货运行契机，精准市场研判与策略优化调整，动态分析新能源电力及全省用电量走势，实施阶段差异化抢发电量策略。充分发挥省公司统筹协调作用，深化区域风火协同创效，整合龙源、国华等专业化单位资源，确保“量价兼顾”，实现发电量逆势增长，各项关键指标全面提升。1-6月份，吉林公司完成发电量87.17亿千瓦时，同比提高1.42%；煤电利用小时1650小时，领先第二名11小时；煤电市场占有率107.04%，较会战初提升4.06%，较同期提高2.59%，均列区域排名首位。

## 陕西公司紧盯板块协同增发发电量

本报讯（通讯员 程钰帛）6月份，陕西公司完成发电量11.72亿千瓦时，月度计划完成率111%，较百日攻坚前环比增加32%，多项指标彰显攻坚成效，火电板块完成发电量8.81亿千瓦时，计划完成率115%，开机率达100%，超全省平均26个百分点；水电板块完成发电量0.75亿千瓦时，计划完成率129%；光伏板块完成发电量1.24亿千瓦时，计划完成率108%；风电板块稳步推进，完成发电量9.24亿千瓦时，各板块协同发力筑牢发电根基。

自迎峰度夏以来，陕西公司构建“上下联动、板块协同、靶向发力”攻坚格局。市场竞争力持续提升，陕西公司6月份在陕四大央企火电市场占有率达134%，较会战前优势扩大16个百分点。火电利用小时数达2320小时，在陕四大央企对标排名第一，超平均水平580小时，较会战前优势扩大103小时，核心指标领跑区域。此外，公司深化电力现货交易，深度挖掘度电时空价值，强化对标管理，按日披露火电开机率、在运容量率，全力确保机组“发足发好、稳效增效”，为区域电力保供贡献坚实力量。

## 国家能源集团煤矿智能一体化管控平台项目通过验收

本报讯（通讯员 仙伟 方正）6月26日，数智科技承建的“基于集团公司工业互联网的煤矿智能一体化管控平台建设项目”顺利通过集团PMO验收。

作为集团数字化转型重点示范工程，该项目以打造“安全、高效、绿色、智能”的世界一流煤矿工业互联网平台为目标，深度践行集团发展战略。项目创新构建统一数字底座，成功攻克多源异构数据融合、亿级时序数据实时处理等关键技术难题，实现了集团—子分公司—矿—井三级数据高效贯通。平台首创煤矿智能一体化管控范式，全面集成采、掘、机、运、通等全矿业务系统，采用100%自主研发技术路线，完全符合信创要求，具有高度自主可控性，为煤炭板块业务系统提供了统一、可扩展的融合支撑平台。

目前，该平台已在74座集团生产矿井成功部署应用，有力支撑5座煤矿通过国家级智能化矿井验收、24座煤矿通过集团级智能化验收。平台创新构建煤炭板块全视角综合视图，实现集团对14家涉煤公司、74座煤矿“管一级、看一级”的精准管控目标，通过实时接入煤矿生产一线系统数据，达成“现场、现实、现在”的精准管控，显著提升了集团整体管控效能。

该系统作为“国家能源集团煤矿智能化建设模式研究与实践”的重要成果，荣获中国煤炭工业协会科学技术奖二等奖。

## （上接第一版）

在党建工作与生产任务的融合上，该公司将党支部攻坚竞赛行动、党员身边安全“三无”活动、“千字号”工程等重点任务延伸至班组，依据任务具体内容划分党员责任区、因岗制宜设置无职务党员先锋岗，确保重点任务细化分解、责任到岗、落实到人。其中，洗选中心创新实施由党员担任班组长卸车等重要生产岗位，包安全、包生产、包学习、包创新、包和谐的制度机制，保障了月度内带党员工完成优质高效的生产任务，充分发挥出党员的示范引领作用。

## 赋能 激活“双细胞”的倍增效益

如何让“双细胞”工程真正释放能量？宁夏煤业给出了“三链融合”的答案。先锋链的引领作用尤为突出。为有效发挥党员骨干“头雁效应”和党员技术骨干“传帮带”作用，该公司以思想为引领，激活班组引擎，全面提升班组素质。煤制油分公司着力搭建全员岗位建功平台、创新创效平台和班组品牌建设平台，一线党员先锋作用发

挥平台，确立“三级共推”的组织领导体系，进一步创新考评方式，不仅奖“一直领先”，还奖“进步最快”，近两年兑现班组建设奖励30万元，实现了后进班组夯实基础、先进班组提质增效。

文化链的凝聚力也不容小觑。走进新煤矿，处处张贴着“家文化”“班组文化”的标语，以“罗庆忠升降架”“王少刚扫煤器”等职工名字命名的创新成果摆放在展示区，这种以“文”化人，把组织的温暖浸润到“春雨计划”，正是灵新煤矿特色文化之一。通过“六必谈六必访”机制，形成各具特色的班组文化，创建了57个特色班组，并大力开展“六抓工作法”进班组、“成本革命”等班组创新评比活动，激发出“人人想创新，事事可创新”的良好氛围。据了解，仅2024年该矿完成职工技术创新成果57项，其中职工自主创新发明的“螺母切割装置”“风镐扳手”“料位传感器”等项目已应用于井下且效果良好。

人才链的建设同样成效显著。在培育优秀人才培养后备军建设上，宁夏煤业不断健全班组长准入和培养机制，2025年修订的公司《班组长建设管理办

## 新疆化工以中亚市场为战略突破口，在聚烯烃产业全球赛道上书写着令人瞩目的中国故事——

## 拳头产品享誉“一带一路”市场

■ 本报通讯员 王文伟

## 新征程上高质量发展

6月26日至30日，2025（中国）亚欧商品贸易博览会在新疆乌鲁木齐举行，吸引全球瞩目。在国家能源集团展位前，一块巨大的电子屏循环播放着满载新疆化工聚丙烯产品的专列穿越沙漠戈壁的画面，与展台中央陈列的K9928H、K4826等拳头产品交相辉映，生动展现出中国能源企业开拓中亚市场的奋斗历程。

在“一带一路”倡议与“双循环”新发展格局交织的时代浪潮中，新疆化工以中亚市场为战略支点，用创新研发浇筑产品根基，以中亚市场为战略突破口，凭借品牌塑造提升竞争能级，在聚烯烃产业的全球赛道上书写着令人瞩目的中国故事。

## 聚焦创新研发 锻造产品核心竞争力

新疆化工坚持市场导向，组建跨部门、跨领域的专业调研与技术团队，通过多维度行业调研与客户需求洞察，精准捕捉聚烯烃应用场景中的性能痛点和潜在需求。针对汽车行业轻量化、安全性需求，推出高强度、高韧性的专用料K9928H、K7760H；为满足家居用品、医疗耗材等领域对材料透明性、强度的要求，研发出K4826、M800E等高品质专用料。同时，建立客户需求动态跟踪机制，实时掌握市场变化趋势，确保产品研发与市场需求同频共振。

在技术创新方面，新疆化工以“产销

研用”一体化体系为引擎，成功开发出六大系列、多个牌号的聚烯烃专用料产品，有效满足了国内外终端客户日益增长的个性化、高端化需求。与北京低碳院等科研机构携手攻关，共同破解聚烯烃领域关键技术难题，为新产品开发提供坚实的理论支撑，成功推出GX2026S等一系列创新成果。同时，大力推进产业链协同创新，与上下游企业建立紧密合作关系。上游原料供应商深度参与产品开发，确保化工三剂的稳定供应和性能适配；下游应用企业提前介入，及时反馈产品应用情况并提出需求建议。通过这种全产业链协同创新模式，有效加速了科技成果转化进程。

在生产管理环节，新疆化工坚持精益化管理理念，系统性优化转产路线，通过综合考量不同牌号产品生产顺序、切换时间以及市场需求等因素，科学选择转产组合，精细化管控生产工艺参数，不断对生产工艺、操作流程及参数设定等进行迭代优化，确保生产过程高效稳定。同时，对不同类型、不同生产环节产生的过渡料进行深入分析，研究其物理性能、化学组成、加工特性等方面特点，探索将其转化为正品牌号产品。目前已将K7003、K1015、K1022、K1760等7个过渡料命名为正品牌号，有效降低生产成本，提升资源利用效率。

## 深耕中亚布局 构建出口增长新支点

在国际市场开拓方面，新疆化工与化工公司密切协同，深耕中亚市场，全力构建出口增长新支点。依托新疆自贸试验区的

区位优势 and 核心枢纽地位，持续完善国际物流通道建设，实现了2022年聚烯烃出口零的突破、2023年铁路国际联运开通、2025年中亚单客户整列采购三大历史性跨越，在国际物流定制化服务领域不断取得新进展。

针对中亚市场特殊地域性与专业化需求，新疆化工坚持走差异化发展道路，与化工公司共同制定实施精准的市场化策略，稳定老客户，挖掘新客户，拓展大客户。紧密跟踪市场价格与产品销售情况，对每一个产品牌号进行经济效益的精细测算。为了更精准地把握市场动态，满足中亚市场客户的需求，新疆化工不断优化生产、提升产品性能，满足不同客户对原料性能的需求。截至6月30日，公司实现聚烯烃产品出口3.75万吨，同比增加119.3%，创效760.5万元。

在加大通用料出口基础上，向中亚市场推广高附加值透明料、注塑料，出口的高附加值聚丙烯专用料K4826、K9928H、K7760H和K1870E，因具有优秀加工性能、较好的刚韧平衡性、收缩率低且各向收缩均匀、耐热性高、可以有效减少制品翘曲变形等特点，在食品级包装制品、大型家用制品、一次性餐具中可安全、广泛地应用，受到客户的一致认可，在中亚市场形成稳定的客户使用群体。产品除在哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等中亚市场广泛销售外，还远销俄罗斯、土耳其等国。

## 强化品牌塑造 提升国际竞争新优势

品牌力就是竞争力。2025年4月，新

疆化工和化工公司组团赴乌兹别克斯坦和哈萨克斯坦开展聚烯烃产品质量、售后服务及市场专项调研。通过实地考察产品应用场景、调研仓储物流情况、与当地行业协会及企业交流，深入了解中亚市场需求特点与发展趋势。调研结果显示，新疆化工产品凭借稳定的质量、优异的性能和良好的售后服务，在中亚市场品牌认知度与影响力持续提升，客户合作意愿强烈，为企业进一步拓展市场奠定坚实基础。此次中亚之行，不仅收获客户对产品品质与服务的高度认可，更精准锚定营销升级方向，全方位提升品牌国际影响力。

新疆化工以“蹲点式服务”扎根市场，用专业团队实地调研倾听客户声音，不断优化产品服务体系，及时响应客户需求，解决客户使用过程中遇到的问题。同时，新疆化工以打造百年老店为愿景，深耕质量品牌建设，形成了“高质量体系、优生产工艺、强售后服务”的立体化经营理念。针对产品熔指稳定性、洁净度等核心质量指标，构建起覆盖全生命周期的精细化管控体系，严格以优等品质量标准实施全流程内控管理，从原料入厂检测到生产工艺调控，再到成品出库检验，每一个环节均设置高于行业基准的质控关卡，确保产品性能始终保持在最优区间。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。未来，新疆化工将继续锚定战略目标，发挥产业优势，以创新为翼、以市场为舵，在聚烯烃产业升级与国际化发展的赛道上加速奔跑。

## 国能相册



7月4日7时，四川西能公司通口站最大入库流量达3490立方米每秒，逼近10年一遇洪水标准。面对今年以来最大一场洪水，该公司实施24小时应急值守，加强水情、雨情、汛情实时监测，充分发挥电站水库“削峰、错峰、滞洪”作用，通过合理安排发电计划，提前腾库预泄，全力配合地方政府抵御洪峰，成功应对洪峰考验，保障下游人民群众生命财产安全。图为通口站泄洪场景。 通讯员 严鑫摄

## 落实“双碳”目标 建设美丽中国

6月30日，随着最后一个草方格稳稳扎根沙漠，腾格里沙漠东南缘一条长达153公里、宽约10至38公里的固沙锁边带全面完成，宁夏境内腾格里沙漠锁边工程圆满收官。这道“绿色长城”的背后，是70余年来几代沙漠“锁边师”的坚守与付出。其中，龙源电力宁夏腾格里“沙戈荒”新能源基地的建设者们用双手和智慧，在三年时间里让8万亩沙漠变“绿洲”，造就腾格里沙漠锁边工程中最闪亮的一环。

“三年前的冬天我们来到这里。”龙源电力宁夏公司的刘德龙站在8万亩光伏蓝海边，心中满是感慨。“那时，眼前只有茫茫无际的沙丘。呼啸的北风裹挟着沙粒，像细密的针尖般扎得人脸上疼，我们只能艰难地背风前行。沙漠流沙移动极快，白天刚修好的路，一夜之间就被流沙吞噬一半。要在这种环境下锁住流沙，还要把阳光转化为绿电，说实话，当时我们心里都没底。”

新一代“锁边师”并非仅凭血肉之躯与风沙对抗，科技与智慧是他们手中的制胜法宝。为了让沙漠不再肆意流动，他们驾驶推土机在万亩沙漠中削峰填壑，将起伏的沙丘变为平整的沙地。光伏板的铺设更是凝聚着无数心血，测量员们每日身负沉重设备，在流沙中艰难跋涉，精准定位每一处桩点。每一块光伏板的位置与角度，都经过精密测算，既要以最效率捕获阳光，又要兼顾防风固沙的效能。“记得有一次，沙尘暴突然席卷而来，我们紧抱仪器蹲伏在地。风沙过后，大家都成了‘沙人’，但我们顾不上清理身上的沙子，继续测量。”刘德龙说。经过反复试验，建设者们探索出注水引孔、侧引孔等工艺，让超百万根桩基如“钢筋铁骨”般扎入沙漠深处，撑起这片壮观的光伏“蓝海”。

如果说光伏矩阵是锁边工程的“钢骨”，那么草方格就是深入沙土的“经脉”，是生命扎根的温床。建设者们俯下身子，在沙地上扎下一个个草方格。随着汗水一次次浸透衣背，手指被草茎磨破，超8万亩的草方格顽强地在黄沙中铺展开来。沙蒿、沙米等130余种草籽、柠条、沙柳等450万株灌木在草方格中生根发芽——防风固沙体系就此成形。

随着工程的稳步推进，锁边面积不断扩大，点点新绿在黄沙的映衬下顽强生长。刘德龙惊喜地发现，最初种下的柠条已抽出嫩绿新枝，沙蒿也悄悄舒展叶片，在草方格的庇护下，绽放出微小却倔强的生机。渐渐地，沙漠绿了，鹅喉羚、赤狐、赤麻鸭等国家二级野生保护动物也开始出现在光伏板下的绿荫里，构成一幅崭新的生命图景。基地周边牧民的骆驼，也循着绿意而来，在昔日的荒沙上找到了丰美的牧场。牧民王帅抚摸着低头吃草的骆驼，难掩激动：“真没想到这边草长得这么好！我家骆驼最近总往这边跑，我跟过来才发现，这么一大片沙漠竟被你们改造成了绿洲！”

今日长缨在手，定能缚住“沙”龙。新一代沙漠“锁边师”用汗水与智慧，在风沙线上筑起了坚不可摧的屏障——不仅锁住了流沙，更“锁住”了阳光，“锁住”了人与自然和谐共生的愿景。他们的脚步从未停歇，正向着沙漠更深处挺进。

## 为腾格里沙漠「锁边」

■ 本报通讯员 张乾斌