

镇城底矿

“火力全开”让“暖流”跑在“寒流”前

深秋渐冷,昼夜温差较大,为了提升井职工在一个温暖舒适的洗浴、更衣环境中放松身躯、温暖驱寒,镇城底矿提前做好充足准备,矿井所有浴室的供暖措施已经“火力全开”。

据了解,该矿职工澡堂每天服务井下职工大约900余人,加上地面职工大概有1100到1200人。为全力服

务好井下职工三班倒,该矿后勤服务中心澡堂队20多名工作人员全勤无休,24小时保证优质服务。

为了不让冷风入侵,工作人员在澡堂的每道门上都加装了厚棉门帘,并在每道出入口加装3千瓦的热风幕。把澡堂水温调整到42度到45度。考虑到气温低,水温下降较快,

所以由一天三换水,调整为一个圆班五换水。

“矿上澡堂里的保暖工作做的很到位。有暖风,有棉门帘,洗澡水的温度也非常合适,挺舒服。”韩志方是矿上的老职工了,他每次升井后都要泡个热水澡消除一身的疲惫。

该矿后勤服务中心澡堂队长陈秀红骄傲地说,“我们的工作很简单。让职工舒舒服服洗好澡,解除工作疲劳就是为保障安全生产做贡献啦。”

●张金宇

太原选煤厂

‘青廉’工程筑牢防线



近日,太原选煤厂开展年轻干部廉洁教育活动。

大家先后参观了武乡县八路军太行纪念馆、八路军总部旧址。在认真聆听讲解中,一幅幅生动且珍贵的图片、一件件斑驳的革命历史实物、一幕幕感人的战斗复原场景,让大家近距离感受到革命先辈艰苦奋斗、不屈不挠的顽强意志和英勇无畏的伟大革命精神。

通过开展廉政教育活动,旨在系统性重塑80、90后年轻干部教育管理监督体系,帮助年轻干部扣好廉洁从业第一粒扣子,聚焦“成长起步期”,帮助年轻干部走好职业生涯第一步,以强有力的感染力和说服力教育引导年轻干部慎微慎独,自警自省,切实增强拒腐防变能力,在各自工作岗位上做出积极贡献。

●阙瑞煊

提前供暖暖人心

随着气温逐渐走低,官地矿积极响应职工需求,科学调度供暖时间,于10月14日正式启动澡堂供暖工作。

该矿秉承“职工利益无小事”的原则,提前谋划,组织专人对澡堂供暖管网系统及设备进行全面检查维护,并建立供暖工作台账,加强对供暖期间澡堂温度的监测和调控。

如今,澡堂温度达到理想状态,职工们表示,澡堂提前供暖不仅让他们感受企业温暖的同时,也提高了他们的工作积极性和幸福感。

苗变玲摄影报道



“如果外销不成,我们全部包圆”

●温洁 薛斌 陈卿 郝国华

实施消费帮扶,是西山煤电驻村工作队巩固拓展脱贫攻坚成果,与乡村振兴有效衔接的重要举措。消费帮扶的一头连着农户的“钱袋子”,一头连起了职工的“菜篮子”,不仅能有效带动脱贫人口和低收入人群增收,对全方位提升职工高品质生活也有着重要意义。

为进一步帮助农产品顺利“出山”,走向更加广阔的市场,西山工作队依托山西焦煤消费帮扶政策,积极协助村两委打出消费帮扶“组合拳”,做好“销”字文章,做到真帮实扶。

牵的是幸福线 搭的是增收桥

这两天,胡家沟村第一书记康绍华和队员帮农户收割完谷子,又赶紧对接上门而来的农业公司人员,帮农户将新谷搬运、上秤、登记、打款、装车,忙得不亦乐乎。

提起消费帮扶,还得从两年前的说起。

任家塔村民刘何命捧着金灿灿的谷子却一脸愁容,怎么也高兴不起来。任家塔土地肥沃、污染少,村民种植了不少有机绿色作物。然而因为销路问题,村干部和村民的心始终悬着落不了地。2022年,刘何命谷子丰收了,种植的8亩地里每亩产出谷子500斤,据他反映,村离县区远,运输成本高,出售新谷时又遇到压价,每斤仅能卖到2.6元,除去成本,每亩净赚100元,收益甚微,而且还有2000余斤出现了滞销。

在收获季,农产品集中上市,一边是农户急于出售,一边限于乡村交通不便、农户市场需求信息不对称以及低效率的农产品销售模式,农产品品质虽好,而“卖难”的问题却始终压得村里人喘不过气来。

“咱们其实并不缺优质的农产品,缺的是稳定的销路。”驻村工作队找到了根本原因。消费帮扶是系统工程,需各方协同配合,打通生产、流通、销售各环节堵点,促进产销顺畅对接,让农产品既产得好,又卖得好。

说干就干。为了扩大销路,增加销量,工作队进村两委的支持配合下,围绕滞销农产品多点发力,结合山西焦煤党委消费帮扶助力乡村振兴的思路,以实现共赢为出发点,以质量为中心,努力搭建稳固的、直通的农产品销售平台,帮助农户迈出农产品“走不出、无人识、卖不动”的窘境。工作队在吃透政策的基础上,积极跑办、极力争取,为帮扶村的农产品找到了销售绿色通道,打造了一条“村经济发展合作总社——当地农业科技公司——煤炭企业”产销链。

工作队通过大量的市场调研,确定了兴县一家资质高的农业公司作为合作方,借助专业优势严格把控农产品的收购、加工、包装、营运、配送等环节,确保销售的农产品质量安全,以更放心的品质,更优质的服务,更优惠的价格让农产品

作为福利产品走进山西焦煤职工的“菜篮子”,为驻村农产品销售加了一道安心锁。

小人物办好小事情

2022年11月以来,任家塔村驻村工作队员的电话、微信变得应接不暇,老客户们陆续开始预定村里的谷子、杂粮了。“屈哥,老规矩,给我定30斤小米啊。”斜沟煤矿职工李鹏打来了电话。在任家塔村,驻村工作队队员屈胜权靠短视频引流,建立销售渠道,成了年销售农产品2000斤的网络大咖。

“朋友们看,现在屈哥就给你们摘核桃”。村头田间,一副支架、一部手机经常会给他的粉丝们录农场生活的小视频,内容包括割谷子、摘核桃等。“有什么农产品要成熟了,我就录相关视频,主要是为了引流。”通过长期的短视频引流,屈胜权的“雪夜烟花梦”账号已经有了上千名粉丝,吸引了20余名忠实客户。这些都是他独有的销售渠道。他还将短视频直播、互联网引流等经验教授给其余几个队员。

“我们一直想方设法打通销售渠道,隔三差五到农户种植地查看谷子长势,与村两委开会讨论,出谋划策”,屈胜权告诉笔者。驻村工作队还主动靠前服务,创新宣传推介农产品,屈胜权说,“为了提高农产品的识别度,我们向农民收购谷子后自行设计包装袋,特意加上石碾子元素来象征农家文化,体现绿色有

机原生态理念。”

在拓宽农户销售渠道过程中,他们不仅为农户牵线搭桥,还想办法尽量减少中间流通环节,增加农户收入。每到扶贫日,在斜沟煤矿定能看到屈胜权的身影,用他的话说,“我要常回家看看”。每一次的回家,他绝不“空手”而来。他将杂粮、小米等“土货”装满,驱车到矿区展销推介,直接与熟悉的工友面对面宣传。斜沟煤矿积极协调发动干部职工参与进来,纷纷加入农产品促销,消费帮扶的力量得到进一步的壮大。“工友们的购买热情都很高,也对周边驻地村的农产品有了解,信任度高”。2021年那场展销会下来,共销售杂粮1000余斤,合计人民币6000余元,有效解决了农产品产销对接的问题。

一诺千金事办成

从兴县任家塔村到马兰矿,一场跨越千山的帮扶之约在两地延续。

今年年初,任家塔村有村民试种植了一些贝贝南瓜,由于近年来市场供给充足,价格较往年低,按原计划网络销售出一部分后,剩余的部分工作队帮忙向西山职工推销,销售也不太不畅。因此部门村民脸上写满了情绪,三人一团、五人一伙儿“嚼起了舌根”。

“剩余的南瓜西山工作队会想尽办法销售,如果外销不成,16名队员负责全部包圆,绝

不食言。”西山煤电派驻兴县蔡家崖乡帮扶工作队大队长兼任任家塔村第一书记关晋忠向村民掷地有声抛出了定心丸。

一场贝贝南瓜外销战即刻打响了,任家塔村驻村工作队队员们各显神通向亲戚、朋友、邻居等下单发货回款。关晋忠回到他工作多年的马兰矿寻求帮助,通过积极争取,该矿决定按市场价收购村里剩余的近3000斤南瓜。任家塔村主任刘瑞军由衷感慨:“西山驻村工作队真是一诺千金,这种全心全意为群众办实事的精神,让我们长了见识也倍受感动。这样的党员无论派驻到任何地方,都没有化解不了的矛盾,解决不了的问题。真是老百姓的贴心人!”

“男子汉大丈夫一口唾沫一个钉,答应帮村民解决的事就一定要做到。”关晋忠是这样说也是这样做的。

莫道春光难揽取,浮云过后艳阳天。一轮红日升起,在兴县蔡家崖的黄土地上,西山驻村工作队带着组织信任和重托,以村为“家”,继续扎扎实实走好“驻村路”,踏踏实实干好“振兴事”。

