

科技为核 效益为先 织牢收官“防护网”

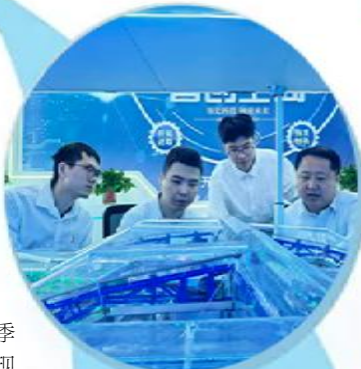
——余吾煤业以三大核心竞争力冲刺全年目标

深秋时节，寒意渐浓，余吾煤业的井下工作面和地面厂区却热度不减。四季度既是冲刺期，更是安全关键期，在决战全年目标的攻坚阶段，余吾煤业公司以安全为前提，将科技赋能作为破局关键、市场导向作为发力方向、成本管控作为增效抓手，推动安全与发展同频共振，在冲刺全年目标的赛道上跑出“余吾速度”。

在余吾煤业公司AI鲲鹏工作室，成员正在完善智能体的相关运算，据了解，今年工作室已经完成服务器的安装和大语言模型的本地部署，“余吾煤业智能体广场”建成后，将包括公司专用智能体、合同审查平台、规程措施审查平台、数值模型预测平台、专用知识库、流程管理系统六大板块内容。

余吾煤业坚持以技术创新破解安全难题、驱动效益升级，为四季度攻坚注入“智慧动能”。目前，工作室成员根据公司各部门的实际需求，开发了8个智能体，其中最具有代表性的是规程措施审查平台缩短规程措施编制周期，让规程措施很快进入会审环节，整体推进规程措施技能的进步，同时打破技术传承的壁垒，有利于技术人员的培养。四季度，工作室成员正致力于数值模型预测平台规划建设，可实现根据生产作业计划，精确预测月度用电量；议案管理平台建设，实现议案的全生命周期的管理。“我们还要走出去调研，根据实际发展情况，引进视觉模型，保障AI技术在更广泛的场景进行应用。”工作室负责人刘佳介绍。

如果说，科技的加持为发展赋能，那么成本的管控则是该公司高质量发展的“硬实力”。该公司围绕三大核心竞争力，系统推进了23项具体行动措施，在吨煤成本方面，该公司根据采掘衔接计划及重点工作安排，对各项成本费用预算进行了严格的测算和压降，每月进行跟踪落实，实现总成本下降；在生产环节，引入12000KN支架，搭配大采长工作面定向钻孔中部预抽技术，并优化回采工艺，使单刀煤循环产量增加7吨。在装备升级方面，通过应用支架履带车与自制回架平台，回架效率提升超33%。采用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深提升3倍，显著提高异常区域探测准确性。使用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深由150m提高至600m，提高了异常区探测的准确性。探索沿空掘巷技术、开展覆岩离层注浆工艺，切实提升了采区煤炭回收率。掘进队组全部配备气动单轨吊，实现自主完成运输“最后一公里”，提升工作效率的同时，也有力保障了运输作业的安全系数。在人员优化方面，掘进队组将实行“一队两头”模式，进一步优化一线队组共建人员配置，调整各队组人员结构，保障队组实现双头掘进进一步提升掘进进尺。



“9月底，公司实现增收创效3174.5万元。四季度，我们将通过掘进效率提升、人力资源优化、系统节能优化、装备引进升级等举措，实现增收节能创效。”该公司企管科副科长柴冠林介绍。

市场是利润的来源，也是企业高质量发展的不竭动力。当前已经进入销售的“黄金期”。在该公司运销科、地销科，往来的客户不仅仅是因为“余吾品牌”，更是缘于“余吾服务”。

在地销泵房，笔者看到，整个拉煤路线地面进行了硬化，司机不需要下车就能实现称重，司机驿站等待的客户正在排队等待，整个销售过程，全程有工作人员跟踪服务。在运销现场，检修人员正在对铁路道岔进行检修，等待火车的到来。装车人员整装待发，做好了打“硬仗”的准备。

该公司持续加强与营销总公司、铁路运营公司、长北联办等单位的沟通协调，优化销售结构，增大效益煤占比，实现保供煤车皮均衡到矿。运销科与地销科充分联动，实现铁路、地销协同销售，实时掌握销售计划，打好“组合拳”和“配合战”，在保证煤炭产品质量、满足客户

需求的基础上，采取保供配煤增效措施，为公司增效创收。同时将产品质量信息实时反馈至生产前端，从源头筑牢煤质管控防线，实现外运商品煤煤质批批合格。同时，依托数据分析精准指导销售策略调整，为效益煤销量增长提供科学支撑，推动效益煤销量稳步提升。

在服务上，一方面，该公司建立“铁路服务专班”，安排专人对接铁路部门与用户，实时同步车皮调度、装车进度、在途运输等信息，让用户随时掌握煤炭发运动态；另一方面，针对铁路运输中可能出现的延时、损耗等问题，提前制定应急预案，一旦出现异常情况，第一时间协调解决，保障煤炭按时、保质送达。据了解，1-9月份，余吾煤业公司实现效益煤增幅4.93%。

科技为核，成本为基，市场为帆。当前，余吾煤业决战四季度的冲锋号已全面吹响，从AI智能体的算力奔腾到成本管控的精打细算，从运销现场的热火朝天到服务专班的贴心保障，全体余吾煤业人正以“攻坚有我、决战必胜”的昂扬姿态，将三大核心竞争力转化为冲刺全年目标的强大动能。

史梦菲 武越 申琛呈

科技为核 效益为先 织牢收官“防护网”

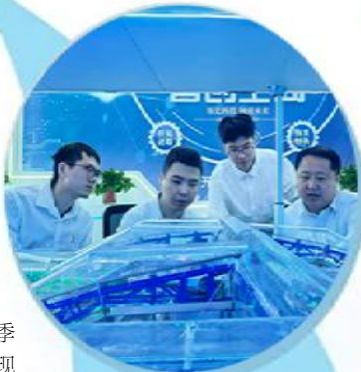
——余吾煤业以三大核心竞争力冲刺全年目标

深秋时节，寒意渐浓，余吾煤业的井下工作面和地面厂区却热度不减。四季度既是冲刺期，更是安全关键期，在决战全年目标的攻坚阶段，余吾煤业公司以安全为前提，将科技赋能作为破局关键、市场导向作为发力方向、成本管控作为增效抓手，推动安全与发展同频共振，在冲刺全年目标的赛道上跑出“余吾速度”。

在余吾煤业公司AI鲲鹏工作室，成员正在完善智能体的相关运算，据了解，今年工作室已经完成服务器的安装和大语言模型的本地部署，“余吾煤业智能体广场”建成后，将包括公司专用智能体、合同审查平台、规程措施审查平台、数值模型预测平台、专用知识库、流程管理系统六大板块内容。

余吾煤业坚持以技术创新破解安全难题、驱动效益升级，为四季度攻坚注入“智慧动能”。目前，工作室成员根据公司各部门的实际需求，开发了8个智能体，其中最具有代表性的是规程措施审查平台缩短规程措施编制周期，让规程措施很快进入会审环节，整体推进规程措施技能的进步，同时打破技术传承的壁垒，有利于技术人员的培养。四季度，工作室成员正致力于数值模型预测平台规划建设，可实现根据生产作业计划，精确预测月度用电量；议案管理平台建设，实现议案的全生命周期的管理。“我们还要走出去调研，根据实际发展情况，引进视觉模型，保障AI技术在更广泛的场景进行应用。”工作室负责人刘佳介绍。

如果说，科技的加持为发展赋能，那么成本的管控则是该公司高质量发展的“硬实力”。该公司围绕三大核心竞争力，系统推进了23项具体行动措施，在吨煤成本方面，该公司根据采掘衔接计划及重点工作安排，对各项成本费用预算进行了严格的测算和压降，每月进行跟踪落实，实现总成本下降；在生产环节，引入12000KN支架，搭配大采长工作面定向钻孔中部预抽技术，并优化回采工艺，使单刀煤循环产量增加7吨。在装备升级方面，通过应用支架履带车与自制回架平台，回架效率提升超33%。采用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深提升3倍，显著提高异常区域探测准确性。使用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深由150m提高至600m，提高了异常区探测的准确性。探索沿空掘巷技术、开展覆岩离层注浆工艺，切实提升了采区煤炭回收率。掘进队组全部配备气动单轨吊，实现自主完成运输“最后一公里”，提升工作效率的同时，也有力保障了运输作业的安全系数。在人员优化方面，掘进队组将实行“一队两头”模式，进一步优化一线队组共建人员配置，调整各队组人员结构，保障队组实现双头掘进进一步提升掘进进尺。



“9月底，公司实现增收创效3174.5万元。四季度，我们将通过掘进效率提升、人力资源优化、系统节能优化、装备引进升级等举措，实现增收节能创效。”该公司企管科副科长柴冠林介绍。

市场是利润的来源，也是企业高质量发展的不竭动力。当前已经进入销售的“黄金期”。在该公司运销科、地销科，往来的客户不仅仅是因为“余吾品牌”，更是缘于“余吾服务”。

在地销泵房，笔者看到，整个拉煤路线地面进行了硬化，司机不需要下车就能实现称重，司机驿站等待的客户正在排队等待，整个销售过程，全程有工作人员跟踪服务。在运销现场，检修人员正在对铁路道岔进行检修，等待火车的到来。装车人员整装待发，做好了打“硬仗”的准备。

该公司持续加强与营销总公司、铁路运营公司、长北联办等单位的沟通协调，优化销售结构，增大效益煤占比，实现保供煤车皮均衡到矿。运销科与地销科充分联动，实现铁路、地销协同销售，实时掌握销售计划，打好“组合拳”和“配合战”，在保证煤炭产品质量、满足客户

需求的基础上，采取保供配煤增效措施，为公司增效创收。同时将产品质量信息实时反馈至生产前端，从源头筑牢煤质管控防线，实现外运商品煤质批批合格。同时，依托数据分析精准指导销售策略调整，为效益煤销量增长提供科学支撑，推动效益煤销量稳步提升。

在服务上，一方面，该公司建立“铁路服务专班”，安排专人对接铁路部门与用户，实时同步车皮调度、装车进度、在途运输等信息，让用户随时掌握煤炭发运动态；另一方面，针对铁路运输中可能出现的延时、损耗等问题，提前制定应急预案，一旦出现异常情况，第一时间协调解决，保障煤炭按时、保质送达。据了解，1-9月份，余吾煤业公司实现效益煤增幅4.93%。

科技为核，成本为基，市场为帆。当前，余吾煤业决战四季度的冲锋号已全面吹响，从AI智能体的算力奔腾到成本管控的精打细算，从运销现场的热火朝天到服务专班的贴心保障，全体余吾煤业人正以“攻坚有我、决战必胜”的昂扬姿态，将三大核心竞争力转化为冲刺全年目标的强大动能。

史梦菲 武越 申琛呈

科技为核 效益为先 织牢收官“防护网”

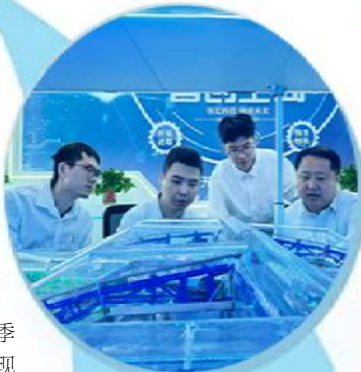
——余吾煤业以三大核心竞争力冲刺全年目标

深秋时节，寒意渐浓，余吾煤业的井下工作面和地面厂区却热度不减。四季度既是冲刺期，更是安全关键期，在决战全年目标的攻坚阶段，余吾煤业公司以安全为前提，将科技赋能作为破局关键、市场导向作为发力方向、成本管控作为增效抓手，推动安全与发展同频共振，在冲刺全年目标的赛道上跑出“余吾速度”。

在余吾煤业公司AI鲲鹏工作室，成员正在完善智能体的相关运算，据了解，今年工作室已经完成服务器的安装和大语言模型的本地部署，“余吾煤业智能体广场”建成后，将包括公司专用智能体、合同审查平台、规程措施审查平台、数值模型预测平台、专用知识库、流程管理系统六大板块内容。

余吾煤业坚持以技术创新破解安全难题、驱动效益升级，为四季度攻坚注入“智慧动能”。目前，工作室成员根据公司各部门的实际需求，开发了8个智能体，其中最具有代表性的是规程措施审查平台缩短规程措施编制周期，让规程措施很快进入会审环节，整体推进规程措施技能的进步，同时打破技术传承的壁垒，有利于技术人员的培养。四季度，工作室成员正致力于数值模型预测平台规划建设，可实现根据生产作业计划，精确预测月度用电量；议案管理平台建设，实现议案的全生命周期的管理。“我们还要走出去调研，根据实际发展情况，引进视觉模型，保障AI技术在更广泛的场景进行应用。”工作室负责人刘佳介绍。

如果说，科技的加持为发展赋能，那么成本的管控则是该公司高质量发展的“硬实力”。该公司围绕三大核心竞争力，系统推进了23项具体行动措施，在吨煤成本方面，该公司根据采掘衔接计划及重点工作安排，对各项成本费用预算进行了严格的测算和压降，每月进行跟踪落实，实现总成本下降；在生产环节，引入12000KN支架，搭配大采长工作面定向钻孔中部预抽技术，并优化回采工艺，使单刀煤循环产量增加7吨。在装备升级方面，通过应用支架履带车与自制回架平台，回架效率提升超33%。采用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深提升3倍，显著提高异常区域探测准确性。使用定向钻机施工探陷落柱钻孔，有效探测孔深由150m提高至600m，提高了异常区探测的准确性。探索沿空掘巷技术、开展覆岩离层注浆工艺，切实提升了采区煤炭回收率。掘进队组全部配备气动单轨吊，实现自主完成运输“最后一公里”，提升工作效率的同时，也有力保障了运输作业的安全系数。在人员优化方面，掘进队组将实行“一队两头”模式，进一步优化一线队组共建人员配置，调整各队组人员结构，保障队组实现双头掘进进一步提升掘进进尺。



“9月底，公司实现增收创效3174.5万元。四季度，我们将通过掘进效率提升、人力资源优化、系统节能优化、装备引进升级等举措，实现增收节能创效。”该公司企管科副科长柴冠林介绍。

市场是利润的来源，也是企业高质量发展的不竭动力。当前已经进入销售的“黄金期”。在该公司运销科、地销科，往来的客户不仅仅是因为“余吾品牌”，更是缘于“余吾服务”。

在地销泵房，笔者看到，整个拉煤路线地面进行了硬化，司机不需要下车就能实现称重，司机驿站等待的客户正在排队等待，整个销售过程，全程有工作人员跟踪服务。在运销现场，检修人员正在对铁路道岔进行检修，等待火车的到来。装车人员整装待发，做好了打“硬仗”的准备。

该公司持续加强与营销总公司、铁路运营公司、长北联办等单位的沟通协调，优化销售结构，增大效益煤占比，实现保供煤车皮均衡到矿。运销科与地销科充分联动，实现铁路、地销协同销售，实时掌握销售计划，打好“组合拳”和“配合战”，在保证煤炭产品质量、满足客户

需求的基础上，采取保供配煤增效措施，为公司增效创收。同时将产品质量信息实时反馈至生产前端，从源头筑牢煤质管控防线，实现外运商品煤质批批合格。同时，依托数据分析精准指导销售策略调整，为效益煤销量增长提供科学支撑，推动效益煤销量稳步提升。

在服务上，一方面，该公司建立“铁路服务专班”，安排专人对接铁路部门与用户，实时同步车皮调度、装车进度、在途运输等信息，让用户随时掌握煤炭发运动态；另一方面，针对铁路运输中可能出现的延时、损耗等问题，提前制定应急预案，一旦出现异常情况，第一时间协调解决，保障煤炭按时、保质送达。据了解，1-9月份，余吾煤业公司实现效益煤增幅4.93%。

科技为核，成本为基，市场为帆。当前，余吾煤业决战四季度的冲锋号已全面吹响，从AI智能体的算力奔腾到成本管控的精打细算，从运销现场的热火朝天到服务专班的贴心保障，全体余吾煤业人正以“攻坚有我、决战必胜”的昂扬姿态，将三大核心竞争力转化为冲刺全年目标的强大动能。

史梦菲 武越 申琛呈