鹤煤三矿打好“年末岁尾”安全生产时间差

■ 姜世军

12月2日，笔者在河南能源化工集团鹤煤三矿了解到，年末岁尾，该矿积极探索安全管理新方法，巧打安全管理“时间差”，严格堵塞薄弱时间安全管理漏洞，确保实现安全管理水平不断提升。

打好交接班“时间差”。该矿针对在交接班时间，交班职工因急着早点下班而对隐患或遗留问题交代不清，接班人员想抓紧上岗而检查不细致或问题了解不清这个“时间差”容易出现各种安全问题的实际，积极推行三位一体手指口述作业法，要求交班人员严格遵守交接班制度，把该交代的事情说清楚，重点情况、安全隐患详细填写在交接班记录上，提醒接班人员重点防范。

打好班次“时间差”。该矿针对事故大多发生在夜班的实际，通过认真研究分析认为，由于职工白天休息不好，夜班工作精力不集中，致使安全事故在不经意间发生。为了打好这一“时间差”，该矿不断加强班前检查制度，通过班前会的时间指派专人进行盯防，坚决杜绝疲劳上岗、带情绪上岗以及不放心人上岗现象。

打好双休日“时间差”。针对双休日，职工思想活跃，不想上班，上班后容易产生松懈、麻痹思想的实际，该矿采取发放安全生产倡议书、安全演讲、送温暖嘱安全、事故案例图片展等形式，提高干部职工“安全第一”的思想意识，营造出浓厚的安全生产氛围，使“在岗一分钟、安全六十秒”的理念深入人心，确保年末岁尾安全生产。

梁玉明撰写的商协会理论文章评为全国优秀理论成果一等奖

■ 本报记者 何牧

近日，成都梁平商会收到《党的建设与思想政治工作优秀成果汇编》编委会获奖通知，梁玉明秘书长撰写的《服务是商会生存发展的根本途径》一文被评为全国优秀理论成果一等奖。

今年5月，梁玉明撰写的《服务是商会生存发展的根本途径》一文，陆续刊发在《企业家日报》、《中国商人》、《中国商会》，人民网、搜狐网等报刊网站上。同时，该文被选入由中共中央党校出版社公开出版发行的大型文献史册——2020年度《党的建设与思想政治工作优秀成果汇编》中。

近年来，梁玉明撰写的多篇商会理论文章分别刊发在《企业家日报》、《中国商报》、《中国商人》、《中国商会》、《商会通讯》、《新蜀商》，人民网、中国商网、中国网商会频道、中华全国工商联网、今日头条、搜狐网、腾讯网、四川省工商联网等报刊网站上。

《党的建设与思想政治工作优秀成果汇编》，是一部研究加强党的建设和思想政治工作的重要文献及政工干部和党务工作者学习、交流优秀成果的权威性文集。

该文献集由中国历史唯物主义学会与《党的建设与思想政治工作优秀成果汇编》编委会联合编撰，由中共中央党校出版社出版发行。

“垃圾分类，党员先行”
淳安水务工程公司开展主题活动

■ 曾宏钢 本报记者 徐真理

为营造干净整洁的公司环境，引导职工养成垃圾分类的良好习惯，促进公司切实有效做好垃圾分类工作。近日，浙江淳安千岛湖建设集团水务工程有限公司开展“垃圾分类，党员先行”主题活动。

公司组织12名党员干部，按照各自的包干区域，对办公区、食堂、楼梯、绿化带和走廊等区域进行卫生打扫、垃圾分类。大家将清扫出来的垃圾，按要求统一归类，统一投放到指定的垃圾桶，为公司打造整洁优美的生活环境。

据悉，公司自实施垃圾分类以来，就及时召开生活垃圾分类工作专题会，制定《水务工程公司生活垃圾管理制度》，成立垃圾分类领导小组，细化标准，明确责任，建立机制，形成长效管理保障，为顺利开展垃圾分类工作提供有力保障。

此次主题活动，使垃圾分类观念深入人心，营造良好的垃圾分类工作氛围，促使党员干部职工能够积极参与到垃圾分类的实际行动中来，为改善公司生活环境贡献力量。

凝聚青年共识 汇聚青春力量

连日来，中煤新集二矿团委以新集公司团委团代会为契机，积极开展团员青年活动，凝聚青年共识，汇聚青春力量，展现青年风采，增强团组织的凝聚力、号召力。图为该矿团委开展“你好，团代会！”微视频拍摄活动。 钱陈勇 摄影报道

河南油田采油二厂：
实施“三量”战略 新井部署硕果累累

■ 单朝玉 杜雪花

今年前11个月，河南油田采油二厂部署各类新井29口，阶段实施25口，日新增产能73.1吨，累计产油8528吨，为全厂产量完成起到了重要支撑作用。

面对疫情与油价暴跌双重不利因素，给进入开发后期的老油田新井部署带来极大挑战。如何在危机中找到机遇？采油二厂地质技术人员以“持续攻坚创效行动”为动力，转变思路、主动作为，通过实施“三量”战略，极大程度的开辟新井部署空间。

●争分夺秒安装新井抽油机

立足滚动勘探，拓展增量完善部署潜力区

随着油田开发的深入，以往“填空式”部署新井空间逐年变小，采油二厂技术人员主动出击，找米下锅，新井部署由以往的“填空”向“找空+填空”转变。

技术人员以古城油田古3406断块Ⅴ8层“油水关系矛盾”为突破口，系统开展构造、储层、油水分布特征再认识研究，实现H3Ⅴ7-Ⅵ3共5个小层新增地质储量18.15万吨。通过对新增储量潜力区开展井网适应性评价，认为局部井网控制程度低，具备完善部署潜力。

为加快新储量动用，他们结合区块层系井网调整需要，5月份，在潜力区域部署古3800井、古3801井等4口新井。9月份完钻后，均达到设计目的，投产后日新增产能14.5吨，阶段产油1020吨。

古3406断块成功经验表明：加强滚动勘探，带动新井部署，是当前及今后老油田新井部署的重要方向。

老区精雕细琢，挖掘存量高效调整潜力区

开发老区经过多次综合调整，井网普遍控制程度较高，但看似合理的井网背后，每口井是否都产生了价值？是该厂技术人员思考的问题。

井楼油田八区Ⅳ53层属于多物源砂体交汇区，砂体薄、平面相变快，精准刻画难度大，因各砂体边界认识不清，导致开发过程中明明采油井与相邻的注水井层位相同，但就是注水一直不受效？带着这个疑问，技术人员决定从源头开展地质基础研究。

在区域沉积背景指导下，他们综合运用测井、录井、取芯及试油、试采资料，结合生产动态，将砂体厚度间隔加密至0.5米，提高地质认识精度，精准刻画了Ⅳ53层砂体展布，厘清各分支砂体边界。与原认识相比，平面多处注采对应关系发生变化，解释了疑问，使隐蔽的潜力区显现，原来看似合理的井网只是假象。

根据研究成果，今年优选有利相带部署高效调整井8口，阶段实施6口，日增加产能17.1吨。其中楼875井投产后，初期日产油10.9吨。

作为技术人员，应敢于质疑，遇到问题从源头上破解，往前多迈一步，往往会有意想不到的新发现。

跳出固化思维，激活变量稠油热采潜力区

稠油热采规模占采油二厂半壁江山，但由于开发成本高，近年来，受低油价制约，稠油热采新井部署一直处于沉睡状态。

受固化思维限制，人们往往认为高投入就代表没效益，这就导致近年来稠油热采新井部署一概被否决。从算账的角度，效益取决于产出与投入的差值。那么，对于新井部署来说，虽然投入高，但只要潜力足够大，仍然会有效益。

思路敞开天地宽。为了释放新井部署潜力，技术人员对稠油老区系统梳理，在潜力论证基础上，分单元分井区进行效益评价。根据潜力、效益评价结果，今年优选井楼油田三区北部井距较大、油层叠合程度高、产能落实的潜力区域部署效益新井9口，投产后日新增产能28.7吨，累计产油3373.8吨。其中楼3310井、楼3312井等多口井注汽生产后，日产油达到10吨以上。

“整体没效益不代表局部没效益，过去没效益不代表现在没效益。”技术人员跳出固化思维，用科学和发展的眼光看问题，路才会越走越宽。

逆袭

■ 马兰兰

干了二十多年工程，朱新昭第一次觉得这么丢脸。

在业主组织的周考核通报中：河南油建粤西项目HSE考核倒数第一。身为项目部安全总监，这则通报犹如一记耳光干脆利索地打在他的脸上。

粤西管网茂名-阳江干线项目是中国石化河南油建公司首次参建施工的广东管网工程。新工程、新业主、新环境、新经验，原本自信拥有系统内丰富安全工作经验的他们，却万万没想到，在业主首次综合检查中就亮了红灯。

项目一开工，业主推行的“1:3:6”自主隐患辨识让他们开了眼界：如果业主在智慧化系统上录入一个问题，监理必须录入3个问题，而施工方必须录入6个问题。这种指标考核每两周通报一次，内容包括进度管理、质量管理、HSE管理、施工资源管理等几大项。

自打考核挂了红灯，朱新昭心里很不是滋味，失落、自责、不服气，感觉给项目部抹了黑。“为什么在系统内做得很好，一到系统外就‘水土不服’了呢？”他召集安全管理人员深刻反思，自我加压，寻找薄弱点，完善措施，誓要扭转当前的被动局面。

当务之急要提高全员思想认识，找差距抓落实。他们认真学习业主的管理制度，仔细研究“现场QHSE检查图册”和考核办法，找到差异，弥补不足。每周利用周例会通报安全督查周报，表扬优秀做法，曝光违章行为，提高员工安全技能和安全管理水平。

“有图有真相，好的，学习表扬，差的，曝光整改。”这是安全员赵伟每周的必备功课。

一开始，有人来求情：“少曝光点违章照片，我们马上整改，脸上真是挂不住。”赵伟做好解释工作，继续通报。

各机组开始加强自我管理，每天召开班前会，做实“三讲一落实”工作，加大奖罚力度。机组开始“自我揭短”，主动将现场违章问题和图片录入工程管理系统，进行不符合项管理，完善整改措施和整改图片，形成闭合管理。渐渐地，现场越来越规范。

除了业主、监理检查，项目部还自我加压，加大现场检查频次。目前项目部共有机组12个，每周进行一次全覆盖检查，做好HSE检查记录，明确发现问题及现场隐患，下发整改通知单，各机组整改完成后，项目部安全管理人员现场核实，拍照留档。督促现场做好安全管理工作，杜绝违章现象发生。

“为了避免机组应付检查，我们连无人机都用上了。”项目部利用无人机进行突击巡查，纠察现场遵章操作、劳保穿戴、盲板封堵、警示标识不规范等问题，将无人机巡查和现场人员检查相结合，提升现场安全管理水平。

“河南油建安全工作有思路，有章法，现场标准化水平高，安全管理工作是所有标段做的最好的。”业主评价说。

截至目前，自6月18日考核后，在业主接下来组织的9次周考核中，该项目部连续9次HSE周考核排名第一。

一心降本的“铁公鸡”
——记山东能源淄矿集团新河矿业公司精益市场结算中心主任吕建礼

■ 郑洲 狄留青 付金昌

说起“铁公鸡”，许多人都会想到为了自己利益，异常吝啬的人。在新河矿业公司精益市场结算中心，有一个人被干部职工称为“铁公鸡”，但他的“吝啬”一点不为私，而是一心为公。他就是该公司精益市场结算中心主任吕建礼。

“不是刚领10个钻头，这么快就用完了。”在该公司基层单位材料员眼中，吕建礼的“节俭经”像极了“紧箍咒”，让他们时刻把材料领用当成“大事”，每月制定材料计划是小心翼翼。

今年10月底，开拓工区负责7304胶带顺槽施工，为防止锚杆锚索断裂掉落，该工区计划领用防崩铁丝450公斤。“捆绑锚杆盘，一般用铁丝绕两圈就行，450公斤铁丝也够用，可我想多领点，有备无患，没想到还是被吕主任发现，硬生生给减了下去。”该工区材料员乔田存说，他将计划的450公斤防崩铁丝改成500公斤，没成想数字的改动，没有逃过吕建礼的眼睛。

“施工现场掘进进尺多少，需要哪些材料，大概用量多少，我自己有本账。老乔虽然是为工区考虑，但450公斤足够用，多一两也是浪费。”吕建礼说，他把每个单位所用材料的类别、数量，专门建立材料台账，每月对基层单位领用情况逐项销号，绝对不让材料浪费一丝一毫。

在把好材料领用关同时，吕建礼把废旧材料再利用作为精益降本重点，从收旧利废上“抠”效益。“都说新材料好，可我觉着回收的废旧材料也能用。对此，我琢磨了一套方法，让废旧材料在基层单位同样畅销。”吕建礼说。对于回收的各类材料，能在现场直接复用的，由回收单位直接与使用单位交接，月底由结算中心统一按市场化结算；对于不能在现场直接复用的，升井后交设备管理中心加工维修再复用；对整体无法复用的，由设备管理中心零星拆取进行维修拼凑，“吃干榨尽”回收材料每一处价值。

“今年以来，我们组织回收修复旧锚杆、钢带、锚杆牌、锚杆帽等支护材料7493件，复用价值79.08万。利用旧锚杆加工电缆钩1642件，产值4万余元。”吕建礼说。

“成本无处不在，节俭事无巨细。”吕建礼常把这句话挂在嘴边，更用行动去实践。

“老吕，井下巷道扩修地点增多，扩修出来的支护材料变形严重，空间占用太大，一车根本装不下，给斜巷运输增加了运输成本。”一大早，运搬工区区长石义习来到结算中心发牢骚。听说运输成本要加大，吕建礼“蹭”一下从椅子上站起来，连忙带着结算员直奔现场。

在了解现场实际情况后，吕建礼立即召集设备管理中心、施工区队相关人员商讨解决方案。经过大家半小时的激烈讨论，他们最终确定，通过自制压缩机压缩废料之间的空间，不仅降低运输成本，有效解决现场存放问题，经过整形的支护材料还能重复利用。

“有成本的地方肯定有文章可做，而且还得下大功夫去做，这样才能为企业把成本降到最低，这样才能对得起我这‘铁公鸡’的称谓。”吕建礼风趣地说。今年以来，他们加大煤炭回收引导力度，实施煤源分段式管理，共回收回购煤炭929.6吨，为公司增加销售收入32.03万元。他们实行超支预警，对存在材料超支风险区队，以预警通知单形式下发至责任区队，材料费较去年同期减少837万元。

放弃上海白领工作
金华“镀膜哥”自主创业找到商机

■ 方令航 发自浙江金华

“这是花7万元刚买的小货车，为了拓展生意我把之前的轿车卖了换成这个车，开到集市打开车厢就是流动的镀膜店，趁年底准备大干一场！”12月2日，傅根伟和他的合作伙伴开车到了浙江金华金东区摆摊，虽然天气较冷，一天下来营业收入也有近千元。全球蔓延的新冠肺炎疫情对各行各业带来了打击，原来在上海从事会议营销工作的傅根伟，今年初也因为疫情失业在家。借此机会，傅根伟开始考虑重新创业。他从义乌市场买了一套纳米镀膜产品摆摊，很快打开了局面，并找到了一个新的市场商机。

“我很庆幸自己在创业的这条道路上找对了方向，刚开始摆摊没有经验也很难熬，但经过半年的摸打滚爬，我有了数十人的加盟团队，更体会了创业的风险和艰辛。”傅根伟告诉记者，以前在上海做会议营销，看似光鲜但存不下什么钱，特别是大城市开销太大，租房、买车一年下来所剩无几。疫情发生后会议营销不好做了，这让他有了自己创业的机会和尝试。

3月初，傅根伟看到有人在夜市摆摊做手机贴膜，加盟还得交1800元加盟费。脑袋活络的他随后赶到义乌市场考察，在某商城果然找到了纳米镀膜的总代理。这种纳米膜不同于传统钢化膜，现场体验清晰度也不错，了解加盟代理的条件后，傅根伟索性辞了上海公司的白领岗位，与厂家签约做起了代理生意。

刚开始傅根伟在夜市做纳米镀膜，希望靠着直觉摆脱给人打工的窘境。但夜市生意毕竟有限，傅根伟带上纳米镀膜的套装产品，四处奔波，他每天从浦江出发，在义乌、金东一带的乡镇集市赶早市，中午到工业区附近摆摊，晚上又到金华市郊夜市练摊。这样每天从上午7点出门到晚上11点回家赶三个场地，做一部手机贴膜收费20元，一天下来平均纯收入也有300多元，最高甚至一天做到过3000元。小本创业每月有万元收入让他有了满满的信心，感觉每天的付出与收获成正比。

很快傅根伟发现，市场上有不少人也在寻找商机，他们认可投资小见效快的镀膜项目，这样的加盟商给他带来了更多利润。傅根伟结合自己以前做营销的经验，把产品设备、广告、渠道相结合，打包把整套营销方法和设备卖给有意创业的人群，带出了数十个徒弟，在市场上有了“镀膜哥”的昵称。而下半年各地乡镇交流会的复苏，市场有了更多的客流量，哪里有展会他就去哪里，为了方便经营他换了新车，几乎是每天马不停蹄忙到手软，连喝水吃饭的时间都没有。

傅根伟告诉记者，赶场摆摊虽然辛苦但市场前景不错，自己还准备继续干几年再考虑找个店面。每一行都有不少辛苦，而手机镀膜这套市场推广技巧可谓是小本创业的捷径，傅根伟希望帮助更多人开启通往春天的道路。

●傅根伟在向客户推荐镀膜产品

今年受到疫情冲击一些人失业了，摆摊投入不大试错成本非常低，但摆摊能否成功取决于很多因素，比如选品、位置、季节因素都会影响到商品是否好销，摆摊首选类似小吃、手机美容等日常使用率高的商品，通过摆摊调整一下自己，对今后创业肯定有帮助。

金华市夜市经济行业协会筹备负责人姚政告诉记者，先让自己忙起来再说，不能老是观望等待！成功的路上有人历尽磨难，而有人却被幸运眷顾直达彼岸，终归需要把握机会：“疫情不可怕，摆摊不丢脸，最怕的是打一辈子工年老时再抑制不住的后悔。趁年轻时做一次正确的选择，在实战中不断挑整优化，未来的人生一定会因奋斗而精彩！”