

精细管理助力

蜀南气矿确保冬季天然气生产保供“无忧”

截至11月29日,中国石油西南油气田公司蜀南气矿连续安全生产2778天。针对近期温度持续下降、雨雾天增多的实际,该气矿重点就强化压缩机组、机泵设备等装置精细管理,确保冬季天然气安全生产和平稳供应提出具体要求。

据了解,蜀南气矿目前进入冲刺完成年度生产任务的关键阶段,生产系统将持续保持高位运行。为应对冬季保供期间可能造成的管线、设备冻结等生产问题,在压缩机组管理上,该气矿责成各生产单位及相关职能部门严格落实专人强化压缩机组启机前盘车、润滑油预热、低温

启动和带负荷运行等技术规范,深入分析历年压缩机冬季冻堵问题,加强工艺系统、仪器仪表、排污、油水管路、电伴热及PLC柜加热器的现场巡查,及时对比运行参数,合理优化伴热位置,以及摸排压缩机年度保养实施情况,对年内无法实施的制定相应的生产保障措施。在机泵设备管理上,加强机泵设备运行监控与分析,严防设备及其附件冻堵、失效;定期对机泵设备超限报警、自动联锁、紧急截断等安全装置、等电位跨接、静电释放、可燃气体监测和防爆电气开展检查、检测和校验;机泵设备启动前必须按规定检查、盘泵,露天使用的机泵设备长时间停运

时应排净泵体内液体。

与此同时,严格执行冬季保供期间气井投产与生产运行管理要求,持续加强场站设备设施管理,重点抓好中心站电子巡检和作业区级生产运行数据监控,充分利用信息化系统做好气井、场站和管道关键节点监控,发现异常及时处理和汇报;对在用防冻剂加注、保温装置开展一次检查和保养,确保设备正常工作。荣县天然气净化厂着重关注硫磺回收装置酸气流量、过程气温度等工艺参数变化,避免出现硫磺堵塞或管线冻堵问题;安岳油气处理厂持续做好外输产品质量监控及

雾、雪极端天气应急处置工作。

此外,强化危害因素辨识、风险消减和工作前安全分析的基础上,天然气重点生产保供区块实时关注单井或集气干线进站温度、压差变化情况,动态调整防冻剂加注量,做好防冻剂等物资储备;持续关注处于高位运行的集、输、配气站场、单井,以及页岩气井排采临时流程、正式流程分离器进出口管线及弯头、排污流程等;进一步加强高风险井口及敏感区域井口的安全巡护工作,尤其对高石梯区块无人值守单井,加强巡检频率,保障含硫气井本质安全。(黄斌)

新桥矿业井下找顶问帮技术比武产生“双冠军”

11月25日,安徽新桥矿业公司井下找顶问帮技术比武总分揭晓,来自井巷工区的王先果、芮章辉两人总分相同,同获本届比武冠军。

本次井下找顶问帮技术比武于今年4月份正式启动,培训、选拔阶段时间跨度大,前后长达半年时间。这也是该公司首次将安全工作重点列为技术比武内容的一次专项技术比武。本次比武分理论考核与实践考核两部分,其中理论占20%,实践占80%。因前期理论宣传、准备、培训等工作扎实,11月4日参加理论考核的28名选手成绩合格全部晋级实践考核环节,另有4名选手理论成绩为满

分。井下找顶问帮技术比武实践考核于11月19日在该公司井下-330中段E501采场进行,井巷工区采掘二班班长王先果、安全调度长芮章辉两人虽然理论与实践分各占优势,但按比例折算后总分相等,均为94.8分,同获冠军。

为激励广大员工学技术、钻研技能的热情,该公司决定分别奖励王先果、芮章辉两位冠军2000元,并授予矿业公司“技术标兵”称号,享受1年技术能手津贴。对获得二、三、四等奖的选手分别给予1500元、1000元和800元奖励。

(朱常林)



广西百色城区首家液化石油气配送中心建成投运

11月28日,笔者从中国石油天然气销售广西分公司获悉,百色市城区首家瓶装液化石油气配送中心——东增燃气配送中心成功建成并开始试运营。该配送中心将通过建立规范的配送队伍,采用统一配送车辆、定人定点的配送方式,对瓶装液化石油气进行规范经营。

配送中心由中石油昆仑燃气广西分公司所属百色公司牵头,在百色右江区人民政府大力支持下,与5家地方燃气企业共同投资建设而成。根据百色市右江区人民政府《关于

加强瓶装液化石油气安全管理的通知》要求,在右江区城区成立“瓶装液化石油气配送中心”,在配送中心方圆3公里内的瓶装液化石油气经营门店的气瓶全部集中至配送中心统一管理。为规范区域瓶装液化石油气的生产经营秩序,减少燃气事故发生,东增燃气配送中心应运而生。

右江区人民政府在配送中心的选址、安全环保等方面给予了政策指导和帮助协调,使得东增燃气配送中心在短短三个月内快速建成并顺利试运营。

按照百色市右江区政府规划,未来3年右江区人民政府将协调组织辖区内燃气企业投资建设5至6个配送中心。在已建好配送中心的辖区范围内,门店瓶装液化石油气的销售经营网点到期年检换证将不再审批换证,逐步取消城区燃气销售经营网点。

目前,东增燃气配送中心由该公司在内的6家燃气企业共同组建了专业的配送队伍,以液化气钢瓶的专业化全配送为核心,通过供应管理信息化、配送环节规范化、服务行为标准化,为用户提供“平台预约、送

气上门、接装到位、安全检查、优质服务”的全新运营模式,改变了原先用户自提为主、配送为辅的供应格局,确保液化气生产、储存、运输、配送和终端用户安全用气全程受控,最终实现“安全加强、服务提升、监管强化、管理提高”。东增燃气配送中心建成运营,不仅意味着百色市城区液化石油气管理向规模化、专业化发展,也标志着中石油昆仑燃气百色公司助力地方燃气民生能源保障迈出坚实步伐。(黄祖文 葛永登)

“小舞台”释放“大能量”

孙疃矿鼓励大学生勇当“队官”担重任

11月26日,安徽淮北矿业集团孙疃矿召开大学生班队长工作推进会。往届优秀大学生“队官”代表与新入职的15名大学生欢聚一堂,围绕共同关心的班组建设等问题,展开热烈讨论。这是该矿寻求大学生培养新路径、优化班队长队伍结构采取的一项创新举措。

探索新路径,找准结合点。班组是企业最基本的组织细胞和生产单位。在加快推进矿井智能化建设过程中,随着新技术、新装备、新材料、新工艺等方面的不断投入,如何打造一批安全意识强、操作技能优、综合素质过硬

的班组与矿井高质量发展相匹配,成为摆在矿面前一道绕不开的“必答题”。班组长作为班组“领头雁”在班组安全管理、任务完成、教育培训、和谐稳定等方面起着至关重要的作用。为此,该矿以此为突破口,创新思维,制定下发《孙疃煤矿大学生担任班队长实施办法》,鼓励具有1年及以上专业技术任职资格的在岗大学生主动担任生产或辅助单位班队长,在班组“磨刀石”上淬炼磨砺自己,锻长板,去短板,从而进一步优化矿井班队长队伍,提升矿井整体班组素质,实现两者深度融合、互促互进。

量身定计划,层层抓落实。为帮助大学生“队官”在班组“小舞台”释放“大能量”,早日成为一专多能复合型人才,该矿在《孙疃煤矿大学生担任班队长实施办法》中,除对竞聘方式、岗位待遇等进行规定外,还从履行所在单位班队长安全生产责任制,强化班组安全生产管理、标准化创建、技术管理,与当班职工同上同下、落实“一班三汇报”等七个方面对大学生“队官”的岗位职责进行严格规定。采取职能科室与其所在科区双向考核相结合

的方式,定期对他们的履职情况进行综合考评,考评结果不仅作为他们月度岗位待遇的执行依据,而且还作为矿井优先选拔任用干部的重要考量因素。

此外,该矿还以召开月度推进会的形式,定期对大学生班队长工作进行总结,在不断的取舍中,逐步提升大学生“队官”培养质量和班组“含金量”。截至目前,该矿已产生大学生“队官”10人,其中6人走上了科区级管理岗位,今年新的一批大学生“队官”正在积极地“孕育”当中。(张雯)

企业家自述(长篇连载之一百九十)

王建明:动力大王的传奇故事

最后是重点。重点就是两句话:六项俱佳为全能,玉柴必须夺冠军。今天的集团方针目标里面的六项全能,每一个职工代表,每一个管理人员,每一个职工,都要反复咀嚼,要定位自己的责任。全员监控、严防死守、逼近双零、台台争优,这是我们所有的立足的基础,立足之本,是全员的责任。稳固欧II、扩大欧III、抢前欧IV、合理型谱,我们的科技人员为此要付出大量的劳动,负荷还要增加。连续降噪、持续降耗、能效过人、深度可靠,物流做大、担保做活、拉动主打、势如破竹,然后专买最佳,服务最佳,然后人本一定是最佳,只有员工满意干部,才能有一个长青之树的玉柴,用户才能满意玉柴,然后才会有职工群体自觉性主动性日益增长,才会有职工主体的创造性的潜能无休止调动,无限制调动,无止境调动。你们看看,我们要拿我们刚才讲的中期目标,还有我们要实现自己的愿景,叫“称雄国际内燃机强手之林”。你说这六个方面,如果你不是国内燃机行业做得最好,或者是再进而推广到全球全行业做得最好,我们怎么可能实现自己的目标呢!所以重点的第一条就是六项俱佳为全能,玉柴必须夺冠军。

第二个,还是那句话,主策略叫抢滩全球制高点,赢得战略主动。公司非常非常重视对日本市场的进入和对日本市场进入的模式。这套成效把它移到美国,在美国、加拿大这个地方我们不能再获得成功,将对玉柴产生一个积极的、几乎是全面的正面作用的一个拉动。我们适应这种高端市场之后,地球以上的其他颜色,其他的地方,就变成居高临下,我们就是顺势而取之的问题。但是抢滩全球制高点,我们要付出精力、创造力这些巨大的代价的,要有极大的献身精神、工作激情和工作热情。三

点讲完了,谢谢大家!

王建明特别札记一

序言

——2006年元月11日

致相关领导:

我是广西玉柴机器股份有限公司前董事长王建明。1946年9月出生,1964年入学上海交大,1970年到玉柴工作,1975年9月入党,1985年出任玉柴厂长至2005年10月28日。

撰写这一组特别札记是为了在适当时候披露事关玉柴生存和发展的若干事件的真相。

玉柴是中国最大的内燃机生产基地和小型工程机械出口基地。产品主供中重商用汽车、工程机械、农业机械、船舶、发电机组配套。自1985年至2005年玉柴发动机的年产量自一千台增至二十三万台,年销售额自一千零一十万元增至一百零一亿元。玉柴1994年在纽约主板上市,是一个典型的利用国际金融资本构筑中国自主品牌的公众公司。现已拥有全球最先进的铸造生产线、装配生产线和由全柔性系统组成的重型柴油机加工线。柴油机产品自2003年起出口日本,2005年起出口美国;拥有自主知识产权、排放达欧III的柴油机2005年起批量(一千台以上)供应北京、上海、广州和深圳的公交市场。2006年将向北京公交提供排放达欧IV的柴油机。

玉柴自1985年至1989年成型了自己“人为本,争第一、零起点”的企业文化。在1985年确立了自己“要跻身国际内燃机强手之林”的理想与抱负,2004年又慎重地将“之林”二字修改为“之首”——即玉柴这个民族品牌开始

叫板全世界,准备攀登最高峰。

2005年玉柴在国家质量管理奖的评定过程中,以累计最高分得到了评委会唯一给予的全票通过,荣获国家质量管理奖。本项目自2001年设立以来至今仅有三十五家企业获得。

我本人在相关领导自1997年起规定实行的职工代表大会每年一度的民意测评中,被评为优秀等级的最低比率是77%,优秀加称职的最低比率是98%,自2001年起我被评为优秀等级的最低比率是90%。玉柴引而待发,准备大量生产的产品是燃油耗与排放水平等同于德国大众同类产品的小排量的轿车与轻型车用柴油机,准备研发的是代换燃油的燃氢、燃电的发动机及混合动力,为此需要从国际资本市场融集大量的资金。不幸的是玉柴1994年在纽约上市后一直被新加坡的一家家族企业丰隆公司所拥有的金股控制和制约,在首次公开募集六千余万美金之后的十年间没有得到过纽约资本市场的后续支持。

由于丰隆公司不具备重工业企业的管理资质,同时出于其自身在新加坡上市公司利益的需要,十年来对玉柴的发展做了许多令人难以置信又难以理解的限制、制约、阻挠乃至损害。其中最甚者是非丰隆公司凭借金股特权自1997年起连续否决玉柴在中国公开上市的重大动议,使得玉柴丧失了了在2002年或更早时候融获25亿元人民币发展资金的机会。

2002年末,我作为玉柴国家股的股东代表(我同时兼任玉柴机器集团有限公司董事长)在广西、玉林区、市两级地方政府和商务部的支持下发起了对曾经被中、美两国最著名的律师事务所宣称名为固若金汤的金股的挑战。首先筹措贷款收购了光大海外机构持有的玉柴

纽约上市公司(CYI)的股票,之后以CYI股东的身份在顾问公司的协助下开展了对金股长达两年半的有理、有利、有序、有节的破除工作。过程极为艰辛、工作极为繁杂;其间我曾两度被CYI宣布罢免我在广西玉柴公司的董事长职务,也曾被丰隆公司在纽约法庭、新加坡法庭和伦敦仲裁院起诉。但是最终我方的努力获得了纽约公众投资人的舆论支持和美国证监会的支持,经过五昼夜的艰苦谈判迫使丰隆的代表在2005年的4月7日签署了有条件放弃金股的股东协议。该协议立即获得美国证监会的认可,也立即获得公众投资人的欢迎,发布消息后的第一天玉柴的市值攀升达30%,日交易量创造了中国概念之最。协议的要点是:玉柴的业务自CYI分拆出来与转让出境的国家股合并同步重新上市,新上市公司将不再含有金股;为维持CYI的上市资格玉柴要用股东权益向CYI支付5300万美元的补偿金。

中方执行该协议的工作与代价是:①向玉柴的财务顾问、美国战略资本集团(SCG)转让97%由玉柴机器集团公司持有的玉柴的国家股。②向CYI支付5300万美元的补偿金。③向相关各方支付总计2300万美元的顾问工作费用。

由于在破金股的过程中中方把自己的少量股权巧妙灵活地实施了期售,尽管玉柴要支付上述代价,但国家股股东权益的损益不仅为零,而且为正。中方执行该协议的获益是:①据玉柴的财务顾问、美国战略资本集团(SCG)和瑞士信贷第一波士顿(CSFB)专业计划书报,玉柴分拆上市后的资金筹集量将达1.5亿美元。②据同一计划书报玉柴半年以后在香港再次上市资金筹集量将达2.5亿美元。③已经做好尽职调查的澳洲银团在协议实施之后立

中铁二十一局三清高速成功浇筑千吨级现浇箱梁

“一次浇筑1260.9立方混凝土,每立方按2.5吨重量算,总重量已超3152吨,真的太震撼了。”有着多年现场施工经验的张虎在现场忍不住感慨。11月24日上午8时,由中国铁建昆仑集团投资,中铁二十一局集团承建的三清高速TJ5标段七甸互通现场机械轰鸣,人声鼎沸,鞭炮齐鸣,一片热闹景象,项目首片现浇箱梁浇筑施工正式拉开帷幕,这也是三清高速公路全线现浇箱梁的首件工程。

七甸互通主线桥右幅全长82米,桥面宽20.55米,跨径为25+32+18米。桥梁上构采用预应力砼现浇箱梁,箱梁采用C50高性能混凝土一次浇筑,在经过施工人员及管理人员36个小时连续奋战,浇筑工作圆满完成。为确保优质、高效的完成箱梁施工任务,满足设计和规范要求,项目部在业主和监理的指导下,各级管理人员对现浇箱梁施工的各个工序进行了严格控制和检测。此外,项目部还制定了专项施工方案和应急预案,从浇筑前的机械准备、材料储备、施工组织及施工中可能遇到的紧急情况等,进行了逐项讨论和布置,并提前对现场管理人员及施工人员进行多次技术和安全培训。首片现浇箱梁的顺利浇筑完成,为后续现浇梁、预制梁施工提供了大量的实测数据与施工经验,也为本年度计划产值的完成奠定坚实的基础。极大地鼓舞了三清项目全体参建人员的斗志,更加坚定了项目全体员工安全、优质、高效地圆满完成年度各项指标任务的信心和决心。

三清高速是云南出省的重要通道,属滇中环线的一段,建成后将实现G56杭瑞、G60沪昆两条高速公路的分离,缓解已经建成的昆明至曲靖高速公路交通拥堵,促进昆明市东南片区和滇中城市经济圈快速连接。

(李志超)



湖北六国启动“安全警示月”活动

11月22日,湖北六国化工公司举行了第八个“安全警示月”活动启动仪式。启动仪式上,学习了“安全警示月”活动方案,全员进行安全宣誓,标志着该公司一年一度“安全警示月”活动正式拉开帷幕。

据悉,2021年11月22日至2022年1月15日,该公司将分三个阶段开展“安全警示月”活动,重点开展安全宣传、隐患排查、重大危险源和危化品运输车辆检查、安全网络知识竞赛、应急救援演练、安全宣誓、事故警示教育、安全专项培训、安全标准化宣贯等十项活动。

张芹艳 郝猛 摄影报道

即对玉柴提供三亿美元四年期的长期贷款。④玉柴机器集团在转让上述国家股股权之后资产负债率将从90%以上降至50%,由此进入良性循环。⑤担负着玉柴市场建设重责的玉柴营销公司资产负债率也将从90%以上降至70%,也将由此进入良性循环。⑥新的玉柴控股公司将不再含有金股,它将严格遵循萨班法案成立独立董事超过股东董事的新董事会,成为一家规范的公众公司。

始料不及的是,该项协议受到了相关领导的否定和指责:其一被认为补偿与顾问费用金额太大,其二是国家股转让不当,其三是未经批准擅自签约。

第一项指责是不能成立的——费用再大也不及收获的十分之一。

第二项指责同样不能成立——在竞争行业国有资产适时、适当地退出以换取投资环境的不断改善和企业发展的之后上缴税收的不断增长是改革开放与日臻进步的中国的国策。它的正确不仅为先进发达省份的共识,经验和创举所证明,应当说广西区党委和广西区人民政府早就开拓性地创造了玉柴案例——正是由于广西区党委、区人民政府早在1992年、1994年两次支持并批准减持玉柴国家股才有了玉柴发动机产销规模从万台到几十万台的扩大,才有了玉柴销售额自2亿元到今天的过百亿的增长,才有了玉柴上缴税收自两千万至六亿以上的增加。

第三项指责也是不能成立的——在签约之前的两天我在洛杉矶把协议的要点向相关领导专门做了电话汇报,并且明确请示:鉴于签约机遇的稍纵即逝,如果我们没有接到家里的新指示,我将往前推进并签约。

(此文系本报整理,待续)