

### 西南油气田公司助力“上大压小”热电联产项目投产

8月6日,重庆市永川港桥园区“上大压小”热电联产项目顺利投产运行8天,各项技术运行参数在规定范围内,这是西南油气田公司安全稳定供气、保障燃气轮机正常运转、缓解重庆市当前电力供需形势、助力成渝双城经济圈经济发展提供充分能源保障的一个缩影。

港桥热电联产项目位于重庆市永川区港桥工业园区,于2021年10月20日取得核准批复,并纳入2022年市级重点项目,是重庆“十四五”期间渝西地区首个燃气蒸汽联合循环热电联产项目,也是今年重庆迎峰度夏电力保障前投产的最大支撑电源。该项目属气电替代煤电的清洁能源热电项目,装机容量49万千瓦,设计年发电量27亿千瓦时,较之前预计可减少发电标煤耗三分之一以上,实现碳减排50%,此次完成的首期建设机组最大发电量为33亿千瓦时。全面建成后,该项目将有效破解园区热源点供热能力不足、制约建设发展和招商引资的难题,大大降低永川区工业单位GDP能耗水平,优化地区电源结构,推动区域经济建设发展将产生积极的促进作用。

为有序高效推进该热电联产项目顺利投产运行,西南油气田公司持续跟进,采取多项保障措施,确保项目顺利实施。公司积极沟通交流,加强与相关单位信息沟通及应急联动机制,及时将项目建设中存在的问题交流解决,在确保安全质量的前提下全力推进项目建设,确保项目按期并网发电。

在此基础上,公司保障供气安全,在项目建设完成前,及时对接,有序完成供用气管道及设备检查等投运前准备及验收协调工作,保障后期供气安全稳定。同时,公司推动合同签订,结合用户生产经营及项目建设运行情况,编制重庆天泰热力有限公司天然气用气需求计划,稳步推进天然气购销合同签订及新用户立户工作,确保天然气营销工作依法合规。

下一步,公司将持续跟进港桥工业园区“上大压小”热电联产项目供气保障及后期建设情况,进一步加强与用户的互动工作交流,强化良性供用气合作关系,立足“双碳”目标任务,不断推动能源清洁低碳高效利用。

(喻晓豪 李传富)

### 精准发力强管理

## 涡北选煤厂打好提质增效“组合拳”

今年以来,安徽涡北选煤厂坚持推进“五降一提”,不断优化资源配置,聚焦“双效”下功夫,精准发力打好提质增效“组合拳”,推动效益水平和发展质量持续稳步提升。

**精细化管理保生产稳煤提质增效。**该厂持续深入推进精细化管理,突出要点,精准发力,不断加大力度、延伸幅度,挖掘深度,通过推行岗位标准化、精细化,提高干部管理水平,规范职工操作行为,保证原煤正常洗选,稳定精煤产品质量,提高生产经营效益,外运精煤合格率始终稳定100%。该厂将标准规范化细化到各工种岗位,通过精细化管理和小指标竞赛完善激励机制,进一步规范现场环境与设备管理,保证正常洗选不受影响。建立健全质量管控体系,精细过程管理,将质量指标层层分解到车间、班组和个人,实现了从原煤入厂、生产到产品装车等在内的全过程质量控制。

**契约化管理让内部市场更有活力。**为充分发挥市场机制创新引领作用,提高生产经营管理水平,该厂创新推行契约化管理,进一步深化内部市场化建设。该厂以契约化管理为手段,以精准化考核为抓手,以日工资兑现为落脚点,实行契约化链式结算,合理拉开收入差距。通过健全两块市场,优化三个层级,大幅简化流程,突出关键指标、关键要素考核,如对选煤车间重点考核精煤产率,对装卸车间则重点考核入洗原煤量,让基层各单位能够将更多的精力放在安全生产上、放在中心工作上、放在争创效益上,打造运行高效、充满生机活力的内部市场。

**深挖内潜全力释放洗选增效潜能。**该厂在生产管理、设备工艺、操作技能等多方面积极寻求突破,通过课题攻关和技术改造,不断优化选煤工艺。科学改变低灰和普灰两种精煤产品的结构比例,合理调控两种产品的灰分高低组成,实现综合精煤产率最大化。加强与营销分公司等有关单位的沟通协调,最大限度多调入计划外原煤,以量提效,实现效益最大化。充分发掘现有智能化项目效能,提高重介灰分控制的精度,稳定选煤过程控制,提高精煤产率。此外,还不断创新降本增效方式,推广“外委转自营”项目,能自营的坚决不外委,全力降低生产成本费用。鼓励基层单位承接集团内部工程和内部劳务对接,在考核利润、兑现工资等方面给与政策倾斜,充分调动基层单位和职工的积极性和创造力。

(杨金钊)

# “数字管理”赋能科区高质量发展

安徽袁店一矿通风区作为扼制瓦斯事故的“要塞”单位,始终坚持以安全“四零”目标为引领,树牢“一通三防”是矿井安全生产定海神针的理念,积极探索有益于提升科区战斗力的方式方法,总结提炼出“1234567”工作经验,用“数字管理”为科区高质量发展赋能。

**“1”即科区上下“一条心”。**该区将“团结一条心,石头变成金”作为科区发展的座右铭。利用班前会、兑现会、群众安全例会等时间契机,将职工反映的问题摆在台面上解决,让职工成为“决策者”,浓厚“家文化”工作氛围。扎实开展“三进三心”工作,定期开展谈心谈话活动,推深做实“11种隐患人”排查,深度挖掘职工情感上不想讲、思想上不愿讲、工作中不敢讲的问题,推行“隐蔽式”解决方案,在不知不觉中解决职工思想包袱,生活困难,浓厚全区心往一处想、劲往一处使工作格局。

## 赣首个跨度超百米预应力管桁架首榀顺利合拢

7月25日,由江西建工机械施工有限责任公司(简称江西建工机械)承建的江西省内首个跨度超百米、规模最大、用钢量最多、高度最高、自重最重、面积最大、安装精度要求最高的预应力管桁架建筑——九江港星子港区沙山作业区综合码头一期工程陆域堆场大棚工程项目管桁架首榀顺利合拢。

该项工程坐落在江西省九江市星子镇,为单层大跨度无柱空间管桁架结构,平面尺寸为105米x384米,单体建筑面积40320平方米,展开面积75000余平方米,结构高度39.2米,预应力管桁架结构,为江西省内首个跨度超百米、规模最大、用钢量最多、高度最高、自重最重、面积最大、安装精度要求最高的预应力管桁架建筑。单榀主桁架重量约90

### 走基层 访职工

## 中铁二局工会检查组走进沈白铁路项目

为充分发挥基层工会组织职能,推动工会工作落实落地,维护职工合法权益,促进企业和谐发展,7月31日,中铁二局工会调研慰问组一行走进四公司沈白铁路项目,开展2023年“走基层、访职工、办实事、促发展”工会工作检查调研暨“送清凉”慰问活动,为职工送上组织的关怀和慰问。

集团公司工会调查慰问检查组一行一是开展了“关爱送清凉 建功新时代”慰问活动,为高温下坚守在生产一线的职工送上牛奶、西瓜等物品,表达了工会“娘家人”的关怀。检查组对职工不畏高温、坚守岗位的辛勤付出表示诚挚感谢,对他们战高温、斗酷暑、不服“暑”的精神表示赞赏,并提醒大家在做好工作的同时合理安排作息时间,保重身体健康,做到劳逸结合。二是实地查看了项目部职工之家阵地、职工书屋、健身房、篮球场等建设情况,对项目部工会在组织建设、职工之家阵地建设、工会活动开展、职工服务创新实践上的成果和经验做法给予了充分肯定和高度评价。三是对项目部组织建设、民主管理、工资发放情况、员工休息休假、群安工作、劳动竞赛推进情况等基础资料进行认真查看,提出了需要优化和整改的意见。四是深入施工现场,走进职工中间,以现场调研、座谈交流

**“2”即落实工作“两清单”。**该区将清单管理作为提升科区自主管理水平的重要抓手,通过超前谋划“周清单”,动态补充“日清单”两种方式,根据矿安全办公会、早会、调度会任务部署,结合井下安全生产实际制定阶段性目标,明晰各岗位职责,推动工作落地落实。

**“3”即经营管理“三创效”。**该区创新推行“1+3+N”材料管理模式,坚持降本增效理念,用好修旧利废、自制加工、物资回收三种渠道,出台多项材料考核正向激励政策,降低矿井材料成本投入。4-5月份,该区仅修旧利废一项就节约成本30万余元。同时,该区通过自制砌块构筑风门,节约成本9000余元每扇;自主编制风筒防爆网,节约成本2000余元每片,形成长效节约机制。

**“4”即自主培训“四重奏”。**通过副总统

导牵头授课、工匠“云”课堂、每周集中剖析、班组自训四种方式,对全区干部职工进行差异化教学,教学内容涵盖岗位操作规范标准、本系统设备设施常见故障及排除方法等。同时,利用抖音、快手等自媒体平台发布自制教学视频,激发职工学习兴趣,取得良好成效。目前,该区共有淮北矿业集团工匠大师、工匠2名,技师11名,中高级工73名。

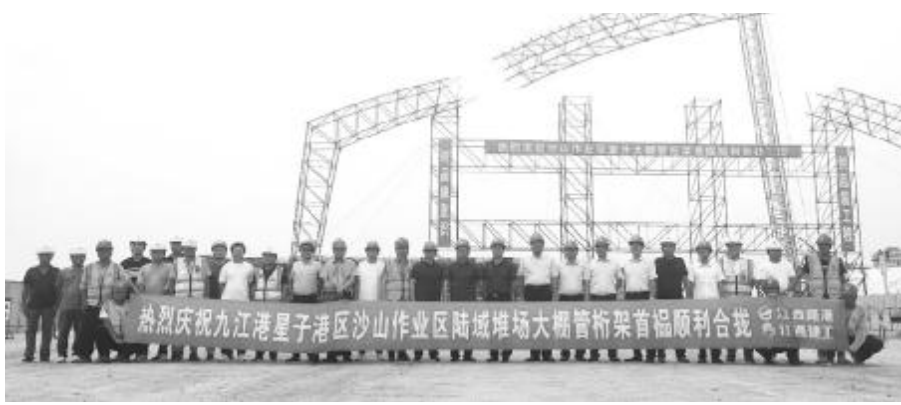
**“5”即党群联系“五优化”。**通风区党支部创新实施“5+X+1”工作新模式,通过优化党员联系范围、配发《党员联系群众手册》,设立“党员谈心角”,开通线上“微”通道,开门办公接待等方式丰富党员联系群众方式,从职工安全、思想、工作、生活等方面多角度、深层次开展帮扶活动。严格考核党员联系群众工作质量,通过查阅《党员联系群众手册》、回访联

系对象、座谈会自评互评等形式实现闭环提升,引导党员用心、用情、用力做好群众联系工作。

**“6”即创新攻关“六向走”。**该区围绕瓦斯、放炮、通风、监测、防火、安全管理六项基本职能分别成立创新团队,制定创新“课题计划”,定期召开月度创新讨论会、季度创新应用会、年度创新总结会,制定多项正向激励政策,激发职工创新动能。

**“7”即安全管理“七举措”。**该区通过建立职工家属“一家亲”微信群、诉说一件最难忘的安全事、班前会播放安全警示教育案例、违章职工现身说法、手指口述立体式安全确认、风险防控“四级讲”、建立职工健康隐患排查二维码等七项措施,持续在安全管理上加码发力,助推矿井顺利实现安全“四零”目标。

(梁蒙)



吨,总用钢量约3000吨,山端采用矩形桁架结构,其余主桁架直立段以上为倒三角形桁架,直立段以下为矩形桁架,采用1670级锌-5%铝-稀土合金镀层钢索。(郭初雄 何佳浩)

### 钱拨到位 人管到位 责追到位 襄阳：“三链”治欠模式让农民工更安“薪”

“过去有些包工头每月就发个生活费,工程结束后再结账,容易出现欠薪。现在大不一样了,不仅每月工资都是专款专户银行直接发放,务工结束之前还会专门签署退场协议,尾款明细层层签字,一目了然,我们安心多了。”8月7日,在湖北襄阳东津新区务工的农民工陈师傅告诉记者。

襄阳市人社部门发布的上半年劳动维权案件数据显示:全市劳动维权立案案件数较去年同期下降22.78%,欠薪人数和金额同比分别下降45.71%、57.04%。这一成效的背后得益于该市当前正在大力推行的“三链”工作法。

该市根治拖欠农民工工资工作领导小组办公室今年印发了《关于在全市工程建设领域开展根治欠薪“三链”工作法的实施意见》,对人社、行政审批、发改、住建、交通、水利、农业农村等多个部门以及各县(市、区)政府、开发区管委会的职责进行了明确划分,按照工程项目、用工责任、工资支付三条链开展融合式监管,尽最大可能确保钱拨到位、人管到位、责追到位。

据了解,建设方付款不及时是导致欠薪的原因之一。中建三局东津某项目经理杨飞介绍,“三链”工作法推行后,他与建设方补签了人工费拨付协议,明确约定人工费不与工程进度款挂钩,而是每月按时拨付。这样一来,不仅农民工的钱有了保障,而且施工方的资金压力也小了。

施工方管理不到位,引发分包商代领工资、工程量价争议,也是导致欠薪案件发生的一类常见原因。杨飞告诉记者,他们工地在住建部门的指导下,安装了人脸识别考勤系统,严格执行实名制上岗;安排了劳资专管员,专职对工作量 and 工资进行统计核对,尽可能地减少相应纠纷。

该市在工资发放方面还有一套“天眼”系统进行监控。襄阳市劳动保障监察局相关负责人介绍说,如果一个人干了活,没有发钱,这说明可能有欠薪发生;如果有人领的钱远超同工种薪资,可能有人在冒充农民工代领自己的利润,这些都会触发系统预警,劳动保障监察人员将根据此信息开展调查。

“如果项目的建设方本来资金就不怎么宽裕?”面对笔者的提问,该负责人解释说,这其实就是项目审批把关不严的问题。对此,“三链”工作法明确了监督和问责机制,对于建设资金不到位、违法违规开工建设的社会投资工程建设项目拖欠农民工工资的,由人社及其他相关部门依法进行处罚,并对建设单位负责人依法依规给予处分,相关部门工作人员未依法履行职责的,依法依规给予处分。

(田伯韜 肖哲)



和一对一访谈等方式,倾听基层一线心声,广泛征求职工的建议和意见,真正把基层工会重点工作落到实处。

此次调研慰问工作,传递了工会娘家人

对一线职工的关心与关怀,更进一步听取了职工的诉求与期盼,加深了相互之间的理解与支持,同时,激发了广大职工投身公司高质量发展的积极性与创造性。

(马果)

## 川中油气矿仪陇作业区 抓好汛期安全生产工作

从7月至今,川中油气矿仪陇作业区针对雷电、暴雨等极端天气多发频发特点,按照“抓关键、抓重点”的原则,扎实抓好汛期安全生产工作,为保障员工人身安全和生产平稳受控筑牢防护屏障。

作业区结合重点防洪防汛站场和地质灾害敏感点分布,以及近年水毁项目实施情况,对20个重点防洪防汛站场和50个地灾敏感点落实巡查和监控措施,为灾害预警提供支撑。针对

龙岗东干线管道7个风险较大的地灾敏感点,充分利用投入使用的裂缝计、倾斜加速度计等智能监控设备进行全天候不间断监测,切实管控重点风险。这个作业区还组织开展汛前安全环保大检查,及时整改治理站场坝坎垮塌、排水系统堵塞,以及污水池、喷蜡池空高不够等隐患,确保平安度汛。针对雷暴天气有可能造成停电影响,作业区加强与昆仑能源等电力保运单位的工作协调和应急联动,全力做好角探1井、

中钱1井区等重点生产区块的供电保障。

为提升员工应对自然灾害的急救、自救能力,作业区还组织学习地质灾害防御相关知识,以及开展硫化氢防护、心肺复苏、创伤包扎、伤病者搬运等应急救援培训,增强员工安全防范意识和技能。这个作业区还加强与地方应急管理部门的协调联系,模拟管道因地灾导致泄漏开展企业联合应急演练,营造防灾救灾“企地联动、全员参与”的良好氛围。

(王涛)

# 董竞:开拓直销新途径,促进直销新发展

在经历各种疾病频发以及工作日夜辛劳后的当代人逐渐开始注重身体健康状况,据世界直销联盟(WFD SA)统计数据,全球直销行业规模预计高达1800亿美元,并拥有1.2亿的个人销售代表。中国是全球最重要的直销市场之一,在2019年,中国的直销净销售额就已经达到了240亿美元,中国成为仅次于美国的全球第二大直销市场。在经历了前几年的低谷后,直销市场也随着全面放开的到来再次崛起。然而,任何行业的崛起总是伴随着过度生长带来的考验,清晰的未来发展目标和发展方法论是决定行业是否能在未来一路稳健发展的重点,今天请直销行业的营销专家董竞女士来谈谈对行业营销发展趋势的看法。

董竞自毕业后便加入了直销行业的龙头——无限极(中国),从曾经的销售经理到现今的高级总监,董竞在工作中一次次地创

造奇迹,在2022年,董竞团队的销售额达到了惊人的3亿元人民币。董竞现在在主要负责销售团队的整体运营,制定团队销售目标、营销方案,组织大型人员培训等,在销售技巧培训、团队管理、团队目标制定等方面,董竞也用实力证明了自己。进入直销行业二十年,董竞回忆到:“当时是因为看到了保健品直销这种模式的未来发展前景进入了这个行业,到如今,这已经成为了我生命中的一部分,我愿意把我所有的精力都贡献给这个行业。”从起初的入门,到现在的得心应手,董竞通过自己的努力积累了关于行业的经验,也时刻保持着对行业的精准审视。

面对现今科技崛起和人们交流方式的转向,董竞表示:“直销行业也应该与时俱进,应该根据当下人们的喜好与需求去转变营销、销售方式。过去的约见面谈式销售手段已经

逐渐脱离了顾客与行业的需要。通过手机社交平台和短视频平台的崛起,我们可以看到人们对于“短平快”的追求,因此在营销方针上,提取产品的功效精华,准确地发现和切入顾客对于产品的需求是我们的主要方向。”直销行业发展至今,理念在不断更新,框架建设在不断完整,手段形式也在不断丰富,但整体发展还是没有完善的,后续还有很长一段路要走,这就需要更多行业人才一起努力发掘新的途径。董竞表示:“目前我们在通过短视频、直播等形式来逐渐开拓在传统页面广告以外的营销宣传方式;而在对客户的直接销售方式和内部人员培训上,我们也在通过开展视频会议等方式来摆脱地域限制。这些尝试已经取得了良好的成效;在发展新客户、维护老客户方面,我们能够及时向客户输出我们想要输出的产品信息,增加品牌和产品

的曝光率,从而进一步促成成交;另一方面,我们内部的培训能够突破时间空间的限制,在减少运营成本的同时,更好更精确地向前端同事传播公司精神,加强行业信息共享和销售技能共享。”

针对以上发展方向,董竞给出的总结建议是:自上而地下重视营销带来的销售成交率提升,利用新兴手段加强对内外的产品信息输出。营销人员要时刻把控好新技术、新风向,找到产品与客户的契合点;前端销售要积极参与新方案的尝试,坚决改变固有思维带来的限制。

保健品直销行业的发展潜力巨大、前景广阔。随着工业化、城市化、信息化加快推进,依托新技术手段进行新式营销是往后营销手段发展的主流向,保健品行业的营销、销售方式发展是势在必行的。

(王楚德)