

# 我们都是园艺师 修枝理芽进行时

## 福能海峡公司大力推进7S管理工作

“枝丫生长乱无章,你杏我梨寻好忙,工具定位还分类。”

“花园空空无所依,旁树葱郁羡煞人,空墙还需水墨填……”

这是福能海峡公司7S样板区督导师介绍自己打造样板区心得时,生动形象地讲述着自己的打造体验。

自2023年10月印发7S管理工作方案以来,福能海峡公司迅速刮起了一阵7S管理热潮,按照“7S样板示范标准”对陆上集控站主控室、工具间、配电室等多个区域进行打造,经过三个月来的不懈努力,完成了7个样板区打造。

在推进7S管理工作中,该公司采取样板区分级管理方式,选取7个区域,率

先将其打造成为7S样板间并进行验收。

经过整改,各样板区符合标准、干净整洁,既富有特色又亮点突出,生产区域安全规范,操作步骤一目了然,现场焕然一新。

修枝理干,工具间里也有“学问”。该公司陆上集控站仓库物品多,物品摆放均未定位且编号不清晰,看起来十分杂乱,拿取物品并不方便。在7S管理落地中,该公司利用有限的存储空间对仓库货架重新规划,优化物件摆放方式,配件以储物盒、分割线、泡沫板挖洞等方式存放,统一编号,“找”工具也变成了“取”工具,实现物品的快速查找、拿取、盘点。

添枝加叶,安全管理里有“细节”。作

为电力企业,公司配电间里的设备可不少,安全更是重中之重,7S管理落地前的配电间虽标准悬挂着各式标识牌,但存在格式不统一、位置不整齐等问题。他们重新设计标识牌、修改内容,做到大小风格统一;通过警戒线、警示标识牌等方式让现场工作人员时刻注意安全;用定位巡检点、增加巡检看板的方式让巡检人员更加严谨、细致。

青枝绿叶,配电间也能“创新”。该公司还将配电间7S管理细分成8大类33小项,量身打造整改方案。创新设计双重名称标签,提升设备管理;为现场设备划定位置和标识,做到小车设备“各回各家”。“我们还根据安全生产规范,设计全新看

板,补充标识牌内容,材质也更适合场站“体质”,防腐蚀抗生锈!”运检部员工陈攀全介绍。

1月18日,福能海峡公司组织召开7S样板区验收总结表彰暨全面展开誓师大会,各样板区督导师进行经验分享,结合现场验收评比情况对第一批样板区中优秀区域颁奖并对7个样板区进行授牌。

7S工作是精细化管理落地的重要抓手,后续,福能海峡公司持续营造7S管理良好氛围,统一全员思想和行动,加快7S管理推行,倡导和鼓励员工创新进取,争做先进典范,推动公司管理水平持续提升。(张苗苗)

### 简讯

#### 晋江气电公司 连续安全运行4400天

本报讯 截至1月21日,晋江气电公司连续安全运行4400天,开创安全生产新纪录。

2023年,晋江气电机组并网启停600余次,发电量、调峰台次为近9年最高水平,并在迎峰度夏期间创下4台机组连续运行91小时新纪录,全力保障所在地区电力能源安全可靠生产供应。(李梓涵 王素环)

#### 石狮热电公司 部署国产网络接入控制系统

本报讯 近日,石狮热电公司正式启用了先进的网络接入控制系统,进一步强化终端设备接入网络前的合规性与安全性审查。该公司部署的网络接入控制系统属于国产自主研发的安全操作系统,对石狮热电公司进一步实现对所有终端设备的入网合规管理,构筑公司网络安全防护屏障具有重要意义。(杨永辉)

#### 福能南纺公司 协同创新项目顺利通过验收

本报讯 1月18日,福能南纺公司与泉州师范学院联合承担的“福厦泉国家自主创新示范区协同创新平台专项——福建省非织造材料实验室创新平台协同创新项目”顺利通过泉州市科技局组织的验收。专家组在听取项目完成情况汇报、审阅有关材料、考察平台现场后,一致同意该项目通过验收,并给予了优秀评价。(吴淑彬)

#### 联美公司福州湾地块工程项目 顺利通过竣工验收

本报讯 1月15日,联美公司福州湾D地块D3地块工程项目召开项目竣工验收会议,由福州市建筑工程质量监督站和项目建设、设计、地勘、监理、施工单位等五方责任主体单位共同参加验收。

验收小组对各项工程资料、主体结构质量、楼体外观质量等进行了仔细查验,并对工程使用的主要建筑材料、建筑构配件进场试验报告等资料进行核对,一致认定该地块工程符合设计及施工规范标准,予以通过竣工验收。(林航)

### 图片新闻



▲ 1月15日起,京闽能源公司青年宣讲小分队首站走进酒店餐饮部,开展“安全知识记心间,平安快乐每一天”为主题的安全知识进班组宣讲活动。(王馨 摄)



▲ 近日,华夏设计院通过“质量建设年”活动,推进全面质量管理工作上迈上新台阶。图为检查人员在施工现场检查质量。(刘志伟 摄)

▲ 1月11日,石化供销公司党委副书记、总经理林斌一行先后走访调研了福建宏兴鞋材、福建玮润石化和合聚泰能源化工等多家客户,围绕加强交流合作,促进共赢发展方面与三家企业进行深入交流。(郑庆文 摄)

## 不待扬鞭自奋蹄 跑好营销“第一棒”

### 永安煤业运销分公司新年全力抢夺煤炭销售首季“开门红”

“截至本周,电厂燃料煤已完成第一批10车煤炭调运,受场地限制,第二批调运预计在本月25日启动,可全部完成电煤调运计划……”在1月22日永安煤业公司运销分公司召开的运销周例会上,各区域负责业务员纷纷汇报销售进度并反馈市场信息。截至目前,该公司新年首月煤炭销售已累计完成计划的70%,在煤市“寒冬”里跑出了红红的销售“加速度”。

“从事煤炭销售20多年来,从没遇到过这么不景气的年份。”该公司运销经理杨孝蕊告诉笔者。与往年首季历来是煤炭销售传统旺季不同,新年一开局,下游企业经营困难加重、社会用煤需求极度低迷,迎面而来的市场“寒流”,让人早早感受到今年煤市“雪上加霜”的严峻。

中标本地火电厂燃料煤供应、组织统块调运至筛选厂破碎加工、采购低硫煤配制提高适销煤种产量……一套顺市而变的营销“组合拳”,打响了该公司新年煤炭销售“突围战”。

应势思变早谋划。市场信息即是商机,为确保新的一年煤炭销售开好局,起好步,早在去年年末,该公司就召开市场客户座谈会,听取了解60多名省内外煤炭客户的新年生产经营计划,收集周边区域市场运营信息,分析研判市场变化趋势。根据掌握的市场信息和研判研判的市场走势,该公司及时调整煤炭售价,制订量价挂钩优惠措施,推动煤炭销售早起步。

应市顺变早部署。在内部运销管理上,该公司应市顺变早部署。针对产、销

两端可能出现的问题,一方面做好库存转储工作部署,提前采取各种措施配发库存煤炭,尽可能降低西洋、加福两个筛选厂的煤炭库存,提高仓储能力。另一方面及时转换思路,组织销售业务员沉入生产矿井指导配筛生产,参与质量过程管控,加大适销煤种配制生产力度,抢占燃料煤市场份额。

应需求变早落实。以市场需求为导向,主动求变求精,生产加工适销产品促销。该公司发挥筛选选工艺优势,积极组织运力调运矿井统块至筛选厂进行破碎、洗选深加工,提高洗精块产量。通过筛网优化改造,煤种优化配筛,提升粒子煤品质与数量,全方位满足市场客户需求,稳住优质煤市场份额。(黄发灼)