

由“暗”改“明” 为安全加码

——晋江气电顺利完成新增天然气架空管道项目纪实

近日,经过一年多的筹划施工,晋江气电公司新增天然气架空管道项目验收合格并顺利投入使用,天然气管道埋地部分改为架空管道这项大工程完美收官。

天然气输送管道属于晋江气电公司最为重要的压力管道之一,是输送发电“口粮”的重要设备,在建厂时设计部分管道为埋地管道,总长约400米。

投产十余年以来,埋地管道焊口一直存在维护检修难、监督检验难的问题,在焊口全面检查和维修时需要耗费大量人力物力,每次成本高达数十余万元。因管道流通介质天然气的易燃易爆属性,晋江气电公司高度重视埋地管道的隐患治理,同时统筹考虑安全、经济、保电等因素,决定把天然气埋地管道更改为架空管线。

“精耕细作”保准备充足

晋江气电公司发电用天然气自厂家供气末站至调压站后分配给各台机组,4台机组天然气供气管道均为单管运行。改道需停气,停气就得停发电,所以要将埋地管道改架空管道首先要解决的是时

机问题。另外,还有施工机组和发电机组天然气管路的隔离问题,必须保证100%安全有效。再加上架空管线路径的规划、施工图纸的设计定稿、施工单位的招标敲定、施工材料的选定购置等一系列前期准备工作繁杂琐碎。

公司结合实际统筹考虑,紧抓机组检修及公用系统检修契机开展这项工作。特别在前期准备阶段,全盘考虑与发电机组的有效隔离、安全施工、质量验收等每一个环节,做到精耕细作,确保万无一失。

“我们在2023年初筹划这项工作,明白天然气管道由‘暗’改‘明’的重要性和紧迫性,在拿到设计图的第一时间,同步进行施工方案制定、所需物料采购、施工单位招标等工作,在六月份就完成全部前期准备工作,保证了方案到位、物料到位、人员到位。做到机组一停,马上就开工!”设备部副经理李德兵介绍。

“吹毛求疵”盯施工质量

施工质量能不能过关,材料是一问题。晋江气电公司严把材料“进厂关”,从

管道母材、焊材及防腐材料的选择、采购到开箱验收,都做到既细又严。

在制定施工技术方案时,项目组成员一丝不苟地深入研究、反复斟酌,查阅大量技术资料,对近30项工作量清单中的每一项都提出严格的技术要求,明确质量及验收标准。

在施工现场,各点检员步步紧跟,确保严格按照施工方案进行,对管道坡口打磨、对接、焊接、探伤、防腐等工艺严把质量关,确保一步不落,步步精细。

“我们主要跟踪各环节的施工质量,该整改的整改,该返工的返工,质量这件事一点马虎都不能有。”设备部机务班主管刘保介绍。

“见缝插针”抢项目进度

据统计,需改造管路包括厂家供气末站至调压站、调压站至4台机组、调压站至启动锅炉等6部分,总长约400米,工作量涵盖脚手架搭设、架空管道支撑管架基础预制、管道焊接、相关阀门恢复安装、管道表面防腐刷漆等,工作繁杂,压力重大。

晋江气电公司抢抓机组检修、公用系统检修及机组停运等窗口期,确定分段施工方案,科学安排施工工期,精准倒排施工计划,特别在春节临近时,克服人员紧张、外部资源短缺等困难,坚持准备工作“做在前头”,凡不涉及需机组停运的任务都提前完成,近70%的工程量率先完成。

“我们利用1号机D级检修、3号机扩大性C级检修契机完成1号机和3号机的埋地管道更换,在公用系统检修4台机组全停的时候完成供气末站至调压站段、2号机段和4号机段更换,更是在明确机组开机时间后加班加点完成启动锅炉段更换。为了保证工期,可以说是‘见缝插针’。”设备部副经理姚卫星介绍。

晋江气电公司天然气埋地管道由“暗”改“明”是一项重大隐患治理工程,彻底解决了维护检修难、监督检验难等问题,为燃气安全加上一个重重的砝码,进一步筑牢了燃气安全防线。(王素环)



福能新能源公司以科技赋能技能水平提升,通过半实物半数字物理混合仿真系统和全数字风机检修仿真系统,实现员工与现场设备“零距离”接触,“真刀真枪”动手训练。图为日前该公司莆田集控中心值班人员了解风机控制柜接线位置。

(蒋文君 摄)



现场直录



▲近日,龙安热电厂组织相关专业人员采取“机械清洁+人工整顿”联合作业模式,对供热管道上的尘土、垃圾杂物、管道“牛皮癣”进行全方位清理清洗。(廖森发 摄)

▲近日,受连续强降雨影响,福建水泥顺昌炼石公司洋姑山矿区积水严重。该公司相关人员采取措施,疏通截排水沟,增加抽排水设备排除险情,确保了矿山安全生产。(吴沈辉 摄)

稳住“基本盘” 拓展“新市场”

永安煤业公司煤炭销售实现逆市突围

煤炭价格“跌跌不休”、销售市场持续低迷……2024年一开年,永安煤业公司便遭遇了近几年来最严重的煤市“寒冬”,特别是优质煤市场急剧萎缩,让原本以优质煤销售为主的永安煤业公司“雪上加霜”。

“公司以煤为主,不管销售市场怎么变,我们都要想方设法适应市场,在变中求进,在变中突破,努力转危为机。”公司党委书记、董事长康春福说。该公司结合深化拓展“深学争优、敢为争先、实干争效”行动,在逆境逆水中勇开“顶风船”,顺势而为稳住“基本盘”,应市作为拓展“新市场”。截至4月10日,该公司完成销量14.43万吨,同比增长20%。

抢跑开局,下好销售“先手棋”

“去年底,我们便提前召开客户座谈会,邀请省内外60多名客户代表来公司参观,一举签下2024年度商品煤买卖合同47份。”运销分公司经理林志鹏告诉笔者。为跑好年度煤炭销售“第一棒”,永安

煤业公司从去年底便提前部署,将省内外重点客户和煤炭经销商邀请到公司,“沉浸式”体验参观,全面展示公司精致配筛、按质分仓、煤质化验、装车验收等生产销售流程。参观中,该公司的配筛工艺获得广大客户的认可,进一步打响了“永京煤”品牌。

同时,针对春节放假给煤炭产量造成的影响,该公司谋划在前,早早深入龙岩、三明等产煤地区,按照“补质补量”原则做好煤炭收购工作,有力弥补煤种和产量缺口,为稳住煤炭销售“基本盘”打下坚实基础。

量身定制,打好销售“精准牌”

“区域市场总共就这么大,要想开发新市场尤其困难,必须拿出更加吸引人的优势。”销售员吴静一语中的。

永安煤业公司根据市场变化,及时调整原本以优质煤为主的销售策略,在稳定直供户和传统用户市场份额的基础上,着力恢复往年业务中断客户、停供用户,全

力做好市场拓展工作。新年伊始,根据永安发电厂的用煤需求,永安煤业公司专门为其量身定制燃料煤,顺利重启与之中断三年之久的燃料煤供应业务,争取到首批1万吨的供应量,极大地提振了销售信心。

该公司坚持以市场指导生产,一方面加大市场走访调研力度,了解掌握周边煤炭市场营销信息,对区域内所有用煤企业的生产情况和用煤需求做到心中有数;另一方面及时将信息反馈生产矿井和筛选厂,从源头配采入手,组织生产适销对路产品。同时,根据“一厂一策”销售策略,进一步发挥好筛选厂煤炭产品加工优势,丰富商品煤品种,努力满足客户的特性需求,将精准销售做到极致。

真诚服务,架起销售“连心桥”

“感谢你们专门为我司预留燃料煤,保障了我们的春节期间的正常生产。”春节后,三明正元公司人员专程登门致谢。

三明正元公司是永安煤业公司的老

客户,该公司所需的燃料煤仅池坪芦坑煤矿生产的煤炭能达到要求。春节放假前,永安煤业公司提前为三明正元公司预留充足的煤炭,满足其生产需求。

无独有偶,春节期间为保证重启客户永安发电厂的生产需求,该公司所属的西洋筛选厂在正月初七便恢复正常的生产调运工作。该公司还专门安排驻厂员实时跟进电煤进厂全过程,确保销售过程更加顺畅。

“我们要站在客户的角度,帮客户分析解决煤质、运输和资金周转等问题,真正把客户的需求当追求。”近日,康春福在带领销售人员深入用煤企业走访调研时说。他强调,销售工作最终还是要拼质量、拼服务,要充分利用好在产量规模、质量保障、运输物流等方面的优势,不断提高服务质量,真诚服务每一个客户,做到“开发一个客户、留住一个客户”。

(林芸)