

网格排查 有偿举报 分类整治 严格验收 永嘉重拳治理五金涉尘抛光行业

县委报道组 叶圣义
通讯员 全达

本报讯 永嘉县为期一个月的可燃爆粉尘作业场所大排查大整治,正在进行中。至目前,共排查了金属涉尘企业74家,其中无证经营的34家,涉及镁铝粉尘的40家,排查隐患132条。现场要求立即整改1家,限期整改19家,责令停业整顿12家,停产2家,取缔9家。

开展大排查大整治,是永嘉县做好可燃爆粉尘作业场所治理的一项举措。2011年,该县发生黄田“3·27”粉尘爆炸事故,造成1死11伤,引起社会的高度关注。为

避免类似事故发生,该县通过实施网格排查、推行有偿举报、实行分类整治等措施,取得了良好成效。自黄田“3·27”安全事故后的4年来,全县未发生一起涉粉尘爆炸事故。

为确保监管“无盲区”,该县根据涉尘企业地域分布特点,在全省率先整合安监、消防、新居民等基层网格管理人员,开展“三网合一”工作。将全县划分为18个大网格、111个中网格以及1039个小网格,形成了责任到人、职能到位、全面覆盖的网格化综合监管体系;同时,根据各网格排查结果,建立动态管理的区域“户籍化”台账,做到单位场所底数清楚、隐患明确。此外,针对部分涉尘企业流动性大、

场所隐蔽的特点,设立涉尘爆燃、抛光作业安全生产事故隐患举报奖励,向全社会公布举报热线。2013年全县共接到涉尘企业非法违法生产相关举报件48起,其中查证属实45件,累计发放举报奖励资金14.8万元。

为强化源头治理,该县建立了每季度的“查、评、补、立”4项制度。即对登记在册的62家粉尘作业场所和108处有限作业场所,每季度都由安监部门邀请专家深入企业进行查看;现场对安全状况作出评价;纠正存在的薄弱环节、漏洞和突出问题,督促企业“补缺”;对检查企业逐一登记,建档立案。并在准确把握粉尘企业的数量、粉尘类别、危害因素和应急

措施要求的基础上,针对不同类型的涉尘企业,采取分类整治措施。对于有证照且以前整改过的涉尘企业,责令限期整改;对于有证照但以前未整改的,停产停业整顿;对于无证无照的,坚决取缔。

对列入整改的企业,该县采取挂牌整改方式进行限期整改。对整改完毕申请恢复生产的企业,由安监、工商、消防、电力、环保等部门,根据安全生产中各环节技术专家组意见组织联合验收,验收合格后给予恢复生产。并在恢复生产后的第2个月、第6个月、第12个月进行回访检查,确保整改措施落实到位,防止死灰复燃。



工人们在永嘉下塘西前村段加紧安装堤防栏杆。县委报道组 叶圣义 摄

揪出“油耗子” 堵住“油漏子”

中石化温州公司推行零售损耗管理

通讯员 陈佳佳 赵成功

“来,再看一遍回程……就是这里!”

5月的一天,浙江温州石油安全督察队长林新华和队员一起,盯着GPS轨迹琢磨。几天来,几座加油站的异常损耗引起了林新华的注意,新一轮的偷油油侦查似乎找到了突破口。

早在2012年,温州石油在零售损耗管理上就下足功夫,取得了有目共睹的成绩。管理制度的执行就像“板上钉钉”,需要持之以恒常抓不懈。分公司领导班子时常敦促相关职能部门及承运商朝阳车队从严管理,然而还是被“油耗子”钻了空子。

2014年4月,安全督察队接到上级指令要彻查配送车、油罐车的运输途径。检查中,他们通过ERP系统发现,某辆油罐车所经加油站的损耗存在异常,但奇怪的是,该油罐车从油库到加油站的GPS轨迹完全正常。

“车子运输过程中都是正常的,损耗到底去了哪里呢?”林新华带着疑问反复查看GPS轨迹,终于在回

程中发现端倪——油罐车在回到停车场前的某个固定地方时,GPS总会突然中断,显然是非正常关闭。于是,督察队员找到GPS中断地点连续蹲守几天,发现油罐车每次驶到该处都会拐入一个隐蔽点。为了不暴露身份,督察队没有贸然采取行动。

当侦查陷入僵局时,林新华接到了举报电话,说违规驾驶员在油罐车上自制装置偷油,而偷油现场竟然就在最危险的地方——加油站。

为了证实举报内容,林新华连续几日在多座加油站“潜伏”。通过卸油区的监控视频,他发现,这些油罐车驾驶员在开始卸油前都会迅速跑回驾驶室。这一行为似乎暗示,驾驶室内很可能装有可疑装置。

6月7日,安全督察队在可疑油罐车上找到了偷油装置。林新华仔细查看了油箱和油罐底部,原来“油耗子”不再打油罐车出口铅封的主意,而是将作案视线转移到油箱回油管。驾驶员在油箱回油管上装了一个三通接头,在油罐底部的隐蔽处挖了一个洞,外接一条细皮管与三通接头相连,并安装了电磁阀。

当油罐车驶入加油站卸油区完

成油品验收时,驾驶员趁计量员不注意迅速回到驾驶室打开电磁阀对应的开关。这个电磁阀控制连接油箱和油罐底部的外接皮管,使油品回流到油箱内。

卸完油后,驾驶员驶出加油站,回程途中与油贩子接洽在固定地点,将油箱内的油卸出,完成一次偷油过程。油罐车的油箱平均可装200多升油,如此一来,驾驶员若一天送两趟油,就可偷取300-400升油。

林新华将此情况第一时间上报分公司经理。经理马上下令,不放过任何蛛丝马迹,彻查每一辆油罐车。

此外,还有驾驶员借“修车之名”,在加油站卸油时动手,将外接皮管与油箱回油管上的三通接头相连,借助油罐内部压力使油品回流到油箱。待驾驶室的油箱油表显示快满时,再手动将皮管拔出堵住。整个过程明目张胆,足见“油耗子”气焰嚣张。

6月8日起,安全督察队在油库、停车场、油罐车运输途中,对油罐车逐一进行检查,温州朝阳运输车队也大力配合。通过检查发现,有4辆油罐车安装了偷油装置。

“这次普查就是要让‘油耗子’

在太阳底下晒晒,违法行为始终是见不得光的。我们花再大的力气也要打压偷盗油行为!”林新华表示,驾驶员可以在加油站“眼皮子底下”作案,给我们敲响了警钟,计量员的警觉性和对油罐异常损耗的分析能力还有待提高。

通过对偷盗油分子的严惩,相关职能部门、基层库站和朝阳车队上下都做到风险查到岗、措施防到位。揪出“油耗子”,堵住“油漏子”,夯实了数质量管理的基础,为温州石油零售损耗管理的健康运行提供了有力保障。

油品销售的对外窗口,零售损耗不仅对企业造成效益流失,还会影响“质量是足”的品牌形象。因此损耗管理工作的好坏直接影响顾客对企业的忠诚度和信任度。抓损耗既是出经济效益也是创社会效益。温州石油公司通过打造GPS三级监控体系;利用ERP系统悬丝号脉;严格校验提高装置精确度;组建专家组帮扶找“短板”;用奖惩制度提高执行力等五大管理创新,统领零售损耗管理,从而推动损耗控制的精细管理往更深处发展。

境外生产境外销售 龙湾企业境外投资趋热

区委报道组 王策

本报讯 今年以来,龙湾区境外投资出现新亮点,民营企业境外投资热情高涨,异军突起。青山控股集团有限公司在印尼启动投资的9.9亿美元不锈钢冶炼项目,实现了温州市境外投资超5亿美元特大项目的突破。

“我们企业通过构建自己的海外销售渠道,减少中间环节,将产品直接销往海外目标市场,有利于扩大出口规模。这样一来,企业不仅可以直接扩大产品出口,通过直接掌控海外销售获得流通领域的可观利润,还能直接了解市场信息。”温州星德投资有限公司董事长助理张启锋介绍说,他们公司的市场需求和客户资源均在欧洲,所以,选择境外投资是他们想发展壮大必须要迈出的一步。

浙江康赛特阀门有限公司董事长陈钟寿说,目前,个人境外投资“障碍”还是很多的。根据现有的外汇管理政策规定,境内居民每年用于境外投资的资金最高只有5万美元,但对于大部分高净值资产人士来说,折合30来万元的人民币投资,显然不能满足需求。陈钟寿

说,他们在境外都是采取与当地合作的,由合作伙伴负责所在国的运作管理。

据龙湾商务局负责人介绍,国内经济进入“新常态”后,让许多企业家萌发开拓海外市场的念头。这几年龙湾境外投资企业,大多涉及矿业、制造业等,主要以企业主体身份在境外投资。具体为以下几个途径,一是通过给国外亲戚汇款在外投资;二是包装成企业主体的身份在境外投资;三是通过港台的地下钱庄把资金外移进行投资;四是通过境外的证券公司和保险公司等机构投资。

据业内人士介绍,境外投资,虽是一块巨大的“蛋糕”,但某些国家政治局势动荡、法制不健全、经济不稳定、外汇不畅通、诚信度不高因素等,也给投资带来风险。为此,政府部门应建立对外经济促进会,提供该国的基本情况、投资环境和当地的商业模式等信息,减少考察成本。同时,帮助投资者选择民主化程度高、体制比较完善、市场化程度高的国家,给投资者提供指导意见,为投资者提供一条龙服务,并告知“走出去”的流程和要办理的相关手续。

平阳农业休闲游成时尚

记者 王益敏 通讯员 郑婕

本报讯 春踏青,夏避暑,秋采瓜果,冬品农家。如今,农业休闲已成为市民出游的新风尚。为了更好地结合农业和旅游,打造更大的品牌,平阳县昆阳镇近日开办了“美丽乡村旅游文化节”,希望借此实现休闲农业与旅游文化产业的融合发展,推进文化大繁荣。

节日上,狂欢泼水节、迷人夏夜篝火晚会、倾听音乐演奏会、漫步千年古驿道、游玩农耕文化园……丰富多彩的活动,吸引了大批游客。山田相应的乡村公路,鱼贯而行的自驾车队,徐徐进出的旅游客车,城镇游人在这这里熙来攘往。一时间,恬静的田园一派欢腾景象。

旅游抓住农业文化做载体,就形成了一个巨大的市场。比如,在昆阳镇前村,他们打造了一个农耕园,自去年10月1日开园以来,双休日游客量每天3000多人,最高峰时有9000多人,该村农民人均纯收入提高了上万元。

再比如,与前村一山之隔的后岙村,围绕村内的水库做文章,不仅在周围建起了旅游观光景点,还打造环水库无公害精品水果园,掀起采摘游,大大提高了农民收入。

记者了解到,昆阳镇通过开展这样的乡村旅游文化节,还将乡村千百年来形成的风俗习惯展现出来,让更多的人见证当地传统的农耕文化及劳动人民的智慧。

苍南农产品触“电”销路畅

通讯员 陈璇 许师师
县委报道组 蔡运近

本报讯 一根网线,一台电脑,就让远在他乡的苍南人,买到家乡地道的农特产和时令蔬果。日前,笔者从苍南县农特产网企业对接会上获悉,由该县商务局和县农办共同打造的首个涉及农产品的电子商务平台——“苍南农特产网”将于9月份正式上线。可望真正实现全县农产品的网上销售、网上推广及营销服务。

苍南县拥有良好的农特产品资源,如今年在浙江精品果蔬展销会上获得金奖的雅丰葡萄。当地的农特产品因为缺乏本土的农产品电商平台,停留在传统销售模式上,销路不畅。

2012年,在外经商的苍南人金孟练回到家乡,发现本地的农业观光旅游已经非常繁荣。“我接触的一些本地农业企业总会发生产品滞销的情况,就萌生了农产品线上线下互动服务的念头。”他说,经过一番考察,他于今年4月办起了苍南农特产网。

苍南农特产网运营总监夏立拥介绍说,网站本着打造“温州最大的农特产采购平台”第一品牌为

目标,筛选出苍南县各农、林、渔企业的优质农特产品。对有包装的产品进行宣传、销售;对无包装的产品进行包装;对时令蔬果制定采摘活动,帮助种植户解决采摘、销售、运输等步骤。

为解决时令蔬果保鲜难的问题,他们专门建造了一个冷藏库。还联系了专业快递公司,并在每一个时令蔬果的包裹中,加入泡沫、冰袋等防震防高温的物品。

“明年我们就能领到政府补助电商企业的10万元了。”金孟练说,这项举措对我们刚试水电子商务的企业家来说,是物质与精神上的巨大肯定。

据了解,苍南县现有10个万亩产业基地,8张国家级金名片,156个农业龙头企业,2800多家农业专业合作社。苍南县网络经营主体已达9881家,入驻苍南农特产网企业近200家,2000多种产品在网上展示销售。其中苍南晨虹农业有限公司通过苍南农特产网的营销模式,在整个葡萄销售季节里,创下了150多万元销售额。而桥墩丁源兴食品有限公司在首次入驻网上交易平台后,在苍南农特产网上增加了20%的销售额。



温州老行当

吴延风手机绘制

卖跌打膏药的

削篾做灯笼的

养鹭鸶打鱼的

做棉花糖的

半夜三更倒粪的

江边编绳索的