

“吃皇粮”的央企消防队成了企业“拿钱手”

■ 本报记者 江金骥

国务院国资委、公安部、财政部等三部委,近日联合发布的《关于国有企业办消防机构分类处理的指导意见》(下称《意见》)指出,企业消防队的未来建设,既要明确目标任务,又要强化功能建设。《中国企业报》记者日前通过对中国石化中原油田消防队的实地采访,发现这支队伍对《意见》所及的一些问题做了有益探索。

“政策析出的市场空间,对实力派消防服务商就是商机所在;政策明确的市场秩序,有利于促进消防事业的规范化发展。”公安部灭火救援专家组成员、中国石化中原油田消防队队长杨永钦告诉《中国企业报》记者,得益于政策的指引,“中原消防”的品牌影响力,正在逐渐化作市场竞争力;这支队伍过去每年靠亿元“皇粮”供养,现在独闯市场,变成年挣亿元的“拿钱手”。

从送水工做起

面对低油价“寒冬期”和经济运行新常态的双重挑战,中原油田消防队感知到,“皇粮”变得越来越不够吃。

形势倒逼下,中原油田消防队向上级单位提出,能不能搞劳务输出或者搞承包制。

消防队对外转包,上级单位不同意,但认为劳务输出是个值得探索的路子。就这样,这支队伍在做好本职工作的同时,开始了市场化探索。然而,没有市场经验、没有资源积累的消防队,外出找事做谈何容易。

于是,中原油田消防队找同行,接到了一个替对方“背水”的“订单”。也就是根据对方的演习或实战需要,及时按对方要求,向定点位置配送工作用水。当时,如果从河渠里打水配送,每人每天能挣5元,如果送自来水每人每天赔5元。可是,明知无钱可挣,他们还是在精打细算中完成了这一单。虽然没挣到钱,但他们迈开了市场探索的第一步。

真正的改变从2013年开始。这一年,中原油田消防队找到陕西延长的一个化工企业。但是,对方对出资购买服务,并没有做好准备。“先尝后买,知道好歹。”身为队长的杨永钦表态道。就这样,中原油田消防队选派5名代表,离开家门进驻外地,开启了团队真正意义上的“市场首战”。

“延长的这家化工企业,位于距延安40公里外的黄土高坡上。”当年参战队员、现为副支



战备执勤,召之即战。 本报记者 江金骥/摄

队长王庆银介绍称,那里缺水多风、昼夜温差大以及崎岖交通等自然环境,给消防安保工作带来巨大挑战,但这没有影响到这支队伍的战备执勤。

王庆银和他的战友打出“中原消防”的旗帜,租住在公司附近的一个农家院里,虽然吃住自掏腰包,但他们每天准时到岗,随时巡查;进入办公室必喊“报告”,目送往来客必行礼……一切实行军事化管理。

“就这样,我们几个月的坚持,感动了客户,最终签下了合作协议。”杨永钦说,这一年,这5名代表第一次挣回了80万元。

拿“硬通货”闯市场

按照“先尝后买”的路子,杨永钦和他的同事又找到了北海LNG项目。

这个项目,对方一开始同样也是拒之门外,对中原油田消防队3个月的辛苦工作只表达了谢意。这种情形下,杨永钦再次选择主动出击。

“我不是来谈业务的,而是来和你们告别的。”杨永钦登门后,用一句话化解了对方的心理疙瘩。说话的同时,杨永钦拿出该项目的消防安保规划图纸和论证资料,足有一尺余厚,交给对方。

“这些资料送给你们,我们分文不取。”杨永钦告诉对方,这些都是中原消防队的“工作小结”,是后方专家通过与前方工作人员联动呼应,为其LNG项目量身定制的安全网。

对方虽然是重点防火单位,但针对日常安保所做的资料总结,所有的文件加起来,也没有杨永钦带来的多。而中原消防所呈现的技术总结,包括

了风险点圈定、安保力量配置、抢险救援装备、应急情况分类、灾情现场处置、特殊救援开展、逃生路线设计、次生灾害防范等方面。

看到杨永钦送来的这份“大礼”,对方当即回应道:“请杨队长在北海多留一天,希望双方再谈谈。”

谈的结果:北海项目方以1700万元的报价,购买中原油田为期三年的消防安保服务。

北海项目的落实,意味着中原油田消防队正式“下海”。从此,他们以北海作为“桥头堡”,坚持多措并举拓展市场,在全国各地分头寻找与消防业务相关的合作项目,客观分析不同项目竞标所面临的优势与劣势,做到集中力量,准备充分,全力竞标。

至此,中原油田消防队在稳固普光、内蒙古、中康、延长、新乡、川渝、北海LNG等7个外部市场的基础上,又成功开拓了北海炼化、榆济管道、青岛安工院、海南炼化等5个外部市场,约有350人被派到各地闯市场,其中与油气生产单位签订借聘协议68人,这部分的合同金额为5127万元,为其他行业提供服务的新增合同额也大幅上升。

这口饭吃的是技术

就在许多央企消防队还在衣食无忧时,中原油田消防队首闯市场迈出第一步。而当他们出去才发现,市场确实很大,但这碗饭吃起来可不容易。

“按照三部委《意见》,驻企业的公安消防队、政府专职消防队将撤出企业,这就为一些专职消防队腾出市场空间。当

然,许多民间的、没有资质的消防服务公司也开始抢占市场。”安全生产专家、中国石化安全工程研究院马浩然博士,结合他对美国德克萨斯州同业的考察告诉《中国企业报》记者,我国能称之为消防服务商的,目前多数规模普遍偏小,多数将业务定位在通用领域、低端市场,而特种行业恰恰需要专业技术、专业装备做支撑,遗憾的是,由于缺乏市场准入标准,在专业领域、或中高端市场,常出现以次充好、隐患常出的现象。

“消防救援,不是抱着个水枪谁都能干的事,而是个技术性很强的活儿。”杨永钦坦言。

高端市场缺技术的事实,也让“有心人”看到了培训商机。杨永钦介绍道,消防队目前不仅有120人的教授级高工、高级工程师、技师等专业人才队伍,还与西安科技大学、青岛安全工程研究院等多个单位,建成了现代化的救援培训基地。在技术研发上,他们还先后获省部级科技成果5项,局级科研成果23项,发明专利13项,组织编写企业标准16项。

“与其固守这些技术资源,不如就势转化成生产力。”杨永钦团队以建设“国家危化品救援基地”“国家危化品救援实训基地”为牵引,对队属的职业培训学校进行升级改造、扩容。截至目前,支队共开展大小培训60多期,培训人员约2800人次,此项工作,又带来约300万元的创收。加上其他各项,中原油田消防队2016年为企业增加了1.4亿元收入,2017年预定的合同金额是1.7亿元,力争突破2亿元。

资讯



中国石化管道公司南京输油处升级工程承包商管理

近日,中国石化管道储运有限公司南京输油处制定《南京输油处工程承包商若干管理规定》,进一步升级工程承包商管理。严准入制度,严禁非法转包、违规分包;严方案实施,不得随意变更;严痕迹管理,隐蔽工程须有影像资料;严交底工作,达不到要求扣违约金;严时间节点,验收后7日内报结算资料,30日内移交交工资料;严评价制度,年底进行工作量化评价考核;严安全管理。做好直接作业环节JSA分析,若发生事故,承包商将被清退出该处工程建设市场。(孙玉娟)

中国石化安顺镇宁公司与镇宁政府签战略合作协议

2017年6月14日,中国石化安顺镇宁公司与镇宁政府在镇宁城投公司举行战略合作协议签约仪式。镇宁县人民政府,及中国石化安顺公司、镇宁石油分公司有关负责同志出席签约仪式。镇宁县委副书记李凯代表镇宁县人民政府对中国石化安顺石油分公司在镇宁社会经济发展做出的贡献表示感谢。他表示,将大力推动合资公司的发展,加快公司的成立,早日建成投营,实现双方互惠共赢。中国石化安顺石油公司经理曹顶云表示,安顺石油分公司将大力深化与镇宁政府的合作,把此次战略合作落到实处,共同为地方经济建设出力。(曹顶云 王怀刚)

中铁九局京沈客专项目部开展“送清凉”活动

进入夏季以来,针对辽宁喀左地区持续高温的实际情况,中铁九局二公司京沈项目部组织开展“送清凉、促生产、关爱一线员工”的活动,受到员工欢迎。项目部分别为5个施工点的120名员工送去西瓜500斤、矿泉水120瓶、绿豆80斤、白糖80斤、茶叶50袋。同时采取措施,对员工必要的生活用品蚊帐、纱窗、雨具、防暑和淋浴设施等进行检查,设立小药箱,配备常用药品,加强宿舍食堂卫生管理,定期消毒,调整作息时间,避开中午高温作业。(王维仁 叶壮)

中铁九局沈阳枢纽项目部首次线路封锁施工完成

6月9日,沈阳铁路枢纽工程大成站至裕国站间沈山甲线拆除既有沈山甲线便线,沈山下行线转本格施工封锁任务,经过中铁九局二公司沈阳枢纽项目部220余人5小时20分的共同奋战顺利完成。施工中,完成东侧拨接口填筑级配碎石124立方米,线路抬道185米,线路拨移85米;完成西侧拨接口拨移线路91米,回填、补充道砟100立方米。安全正点完成这次任务,标志着最关键的节点目标的实现,为后续施工创造了有利条件。(王维仁 左宸宇)