

贯彻落实“一三四三”工作思路 奋力开创经济高质量转型发展新局面

为能源革命而“战”

——探访永和天然气12亿方开发项目

本报记者 荀丹薇

对项目而言，时间就是金钱。在刘华眼里，眼下的每个晴天比黄金还珍贵。

刘华是北京中海沃邦能源投资有限公司副总经理，“我们和中石油煤层气有限责任公司合作，首次在山西省发现并开发了具备商业价值的非常规天然气区块——石楼西区块。”刘华告诉记者，该区块内已获得自然资源部批复的探明天然气地质储量1276亿立方米，永和45-永和18井区天然气12亿方开

发项目正处于这一区块内。

该项目总投资139.5亿元，将建成具备生产及销售规模的天然气生产基地，在实现天然气生产销售气量突破的同时带动上下游合作企业贡献税收，现已完成78口采气井建设，有序投入使用。

“目前，石楼西区块已经形成了国家级非常规天然气产业示范基地，成为山西省最大的天然气生产企业之一，并逐步成长为推进“气化山西”建设，助推山西产业扶贫、精准扶贫的一支重要力量。”刘华向记者介绍，“永和分公司除专业技术人员外，其余员工都是本地村民，占比60%以上。随着项目建设有序推进，还会吸纳更多本地员工。”

由于天然气的特殊性，安全管理也成了该项目建设和公司日常工作的重中之重。刘华告诉记者，“我们根据天然气勘探、开发、生产特点，在安全管理方面主要从员工安全教育、材料严格把关、机械设备定时巡检三个方面着手，建立完整的管理体系，确保生产安全和

新项目建设安全。”

为抓住我省“能源革命综合改革试点”的历史机遇，助力我市完成增储上产目标任务，今年该公司计划在永和县实施开发水平井钻井25口，实现产能10.18亿立方米，力争完成产量9.9亿立方米。“截至5月底，我们已经完成投资0.8446亿元，完成钻井4口，产气3.07亿立方米。我们将科学合理安排工期，确保项目按期优质完工，为助力能源革命而“战”。”刘华信心满满。

保工期 赶进度 打造行业标杆

——山西沃能化工年产30万吨乙二醇联产14万吨LNG项目建设见闻

本报记者 柴云祥

这是全国首家利用焦炉煤气、炼钢转炉煤气等综合尾气生产高端精细化工产品的转型项目；

这是采用国内先进的深冷技术，以煤气中的甲烷为原料生产LNG的高科技项目；

这是一个延长产业链条，实现废气回收、变废为宝、资源综合利用的省级重点化工项目……

日前，记者走进位于曲沃县生态工业园区的山西沃能化工科技有限公司。在年产30万吨乙二醇联产14万吨LNG项目建设现场，建设者们正在挥洒汗水大干快干。

高大的塔体巍然耸立，粗壮的管道四通八达，容量达5万立方米的储罐气势雄浑，各类环保设施一应俱全……整个生产厂区，如同一座从荒滩上拔地而起的钢铁小镇。

沃能化工科技公司是晋南钢铁集团的全资子公司。该公司实施的乙二醇联产LNG项目，规划用地719亩，总投资约33.4亿元，将以晋南钢铁集团焦

化、钢铁产业中的煤气为原料，生产化工产品乙二醇，联产LNG。公司常务副总经理李永强介绍，“这个项目是国内首套综合利用焦炉气和转炉气生产乙二醇的装置，系统包括焦炉气和转炉气净化、深冷分离制LNG、PSA提CO、PSA提H2、乙二醇合成装置、公用工程及辅助装置，其中乙二醇工艺采用成熟的CTEG技术。项目投产后，不仅能大幅降低乙二醇的生产成本，而且可以减少大气污染物的排放量，预计全年能够减排二氧化碳约56万吨。”

沿着厂区的主干道前行，记者看到：在焦炉气粗硫装置处，10个高大的钢罐体分列两行，整齐排列，所有罐体和管道均被明晃晃的钢铁材料覆盖，阳光下非常亮眼；在循环水装置处，技术先进的水循环处理系统已经发挥作用，过滤环节形成的水幕在厂房南侧清晰可见，一字排开约上百米。据了解，该系统的水处理能力达到每小时5万立方米；各个生产装置和设备都由架空设立的综合管廊连接，钢

结构管廊分为上下三层，每一层都辐射着粗细不一的管道，通过这个综合管廊，涉及生产各环节的气体、液体都能进行密闭输送；高耸的精硫塔拔地而起，在琳琅满目的各类装置中，最为引人注目；在厂区的西北区域，大小不一的焦炉气储气罐颇为醒目，储气量均超5万立方米。

在项目运行的指挥部——中控大厅，整面墙大小的屏幕将呈现生产过程中的每一个数据，上百台电脑监控生产的每一个环节，所有工位上都有上下两台计算机显示屏。从设计理念到设备布局、从生产工艺到技术运用、从建设过程到环保配套，沃能化工公司的年产30万吨乙二醇联产14万吨LNG项目可谓是化工行业中的新标杆。

目前，该项目的电气调试基本完

成，全厂635台设施的调试已完成，循环水、仪表空气、原水、脱盐水系统已经实现正常运行，设备需保温4万余平方米面积也进入尾声。李永强说：“在各参建单位努力下，这个项目的推进速度要高于预期目标，目前整体进入冲刺阶段，可以说，全面投产指日可待。”

“废弃回收利用，实现变废为宝，我对这个项目的未来非常有信心。”李永强说：“这个项目是晋南钢铁集团产业转型升级和工业经济健康可持续发展的一个重要组成，对集团公司打造独具特色的钢铁、焦炭、化工产业链结构具有重要意义。我们将以打造行业标杆为目标，把这个项目建设好、运行好，让有限的资源得到最大利用，为临汾经济发展加油助力。”

着力推进项目建设

宣传引导有“抓手” 数据融合有“推手” 跟踪服务有“帮手” 动态清零有“援手”

代尽代、应发尽发”。

动态清零有“援手”。今年4月，市城乡居民基本养老保险管理中心对全市17个县(市、区)经办机构2018年度、2019年度社保扶贫台账进行了检查，设置专人负责，及时掌握、更新贫困人口数据，并结合今年开展的扶贫工作“回头看”专项行动，精准锁定贫困人口参保状况，确保实现贫困人口参加基本养老保险全覆盖。

农民有了“粮食银行存折本”!

6月14日，尧都区红福泰农产品加工专业合作社工作人员将开好的“粮食银行存折本”交到农户手中。“粮食银行存折本”扉页上记载着存粮人的详细信息。

6月14日，几位农户将晾晒好的小麦，送到了尧都区红福泰农产品加工专业合作社的仓库里。

王辉耀 摄



我市安全和应急管理“十佳教学能手”登台比武

本次比赛按照综合类、专业类分

组进行现场授课，每名教师参赛时长不超过20分钟。市应急管理局组织专家从讲授内容、教学方法、语言表达等方面进行现场打分、综合评审，选出综合类前2名、专业类前3名，并将其纳入市级师资库，随后还将推荐他们参加全省安全和应急管理“十佳教学能手”复赛。

此次比武大赛是我市“安全生产月”系列活动的重要部分，旨在通过比武进一步发现和打造一支优秀的安全和应急管理领域教师队伍，对提升全市安全生产培训教学质量、助力安全和应急管理事业发展有着重要意义。

市公安局直属分局

多措并举创建“三零”单位

本报讯(记者 白洁)连日来，市公安局直属分局坚持和发展新时代“枫桥经验”，从影响群众获得感、幸福感和安全感的突出问题抓起，多措并举深入开展“三零”单位创建工作，努力营造辖区经济社会发展创造和谐稳定的社会环境。

严密治安防范。该局按照“预防为主、突出重点、单位负责、政府监管”的原则，督促指导辖区基层单位依法落实安全主体责任和公共安全责任，健全完善安全保卫机构，及时发现整改安全隐患，有效提升安全防范能力和管理水平。

强化巡逻防控。该局坚持“屯警街面、动中备勤、扁平指挥、快速高效”的原则，以巡区划分为基础，以街面警务站点为依托，围绕辖区重点区域、部位和时段，实行棋盘式布警、网格化巡逻，切实提高响应速度和处置效率。

开展群防群治。该局在加强治保

会、企事业单位治安保卫、治安巡防、信息员等群防群治力量建设的同时，发动群众、依靠群众，加强辖区社情民意搜集，开展警治联动、联户联防、联村联防等多种形式的“平安守护”行动，构筑全覆盖、无缝隙的巡逻防控网络，震慑、防范、打击各类违法犯罪活动。

有效预防犯罪。该局采取针对性措施，有效预防群众反映强烈的突出违法犯罪问题，有力防范“盗抢骗”“黄赌毒”等多发性治安问题，加强普法宣传教育，提高群众法律意识和素养；深入推进落实预防和打击犯罪新机制，更快地破案、更多地破小案、更准地办好案、更好地控发案。

开展“三零”单位创建

提高基层治理能力

消费有补贴 百姓得实惠

——我市电子消费券助力经济复苏小记

本报记者 李卫红

“上周五抢到了一张满100元减20元的消费券，今天抽空来买些书，过期就可惜啦。”6月11日中午，在位于市区平阳广场北侧的新华书店，市民刘杰买了一套价值98元的四大名著套书，为凑够满减额度，他又为5岁的孩子购买了一本15元的贴纸书，对着书店结账台上摆放的核销消费券专用二维码，刘杰很快完成了支付，“支付过程特别简单，扫码后系统就自动扣除了满减金额，总共消费113元，实际支付了93元，很划算吧。”

一张消费券带动一次消费。自5月1日开始，我市全面启动“庆五一 惠民生 悦生活 5000万元消费礼包大派送”系列活动，每周五9时都会准时发放电子消费券通用券，截至6月12日，已累计发放500万元，拉动消费3337.17万元，撬动比为6.67倍，共有914户(1455个门店)参与此次活动。

“根据后台监测数据显示，最快一次消费券抢完的时间仅4秒，可见消费者的参与积极性很高。”市商务局调研员史文斌告诉记者，自消费券发放活动启动以来，市商务局相关工作人员每周都要开展市场调研，及时向消费者、商户了解信息，并通过抢券速度、核券比例调整下次发放消费券的面额比例和发行数量，以满足市场需求。

“我们在调研中发现，消费券在住宿方面使用率低，总结原因在于住宿产生的费用与消费券面额不配套。300元消费券最易带动家电类消费，10元消费券的抢券率高而使用率并不高。使用率最高的是20元消费券，并多集中在商超市场用于购买生活必需品等。”史文斌说，只有一二次调研、分析、座谈、商讨，才能及时发现、解决问题，让消费券拉动经济的作用更大化。

从最初的160家到现在的1455家门店，越来越多的商家看中此次消费券发放的利好政策，纷纷要求加入这次利民活动，“活动比预期效果还要好，现在申请加入的商户在电动车、通信设备等方面居多。”

“从大数据监测来看，消费券吸引消费者进店消费时，一般选择多买几样产品，一张消费券就能带动多次消费，这对提升实体经济抗冲击能力、促进复工复产、激发内需潜力意义重大。”史文斌还告诉记者，消费券发放时间选择在周五，是为充分利用节假日消费热潮。为此，消费券发放工作领导小组在充分考量各方面因素后，决定端午假期的消费券提前到6月24日发放，“真正让大家把消费券抢起来、用起来，助推我市经济活起来。”

“直播带货”——

带火了销售 带来了效益

本报记者 安月琦

好东西出不去，外商进不来，特色农产品“酒香也怕巷子深”。近年来，电商为特色农产品销售打开了一扇门，而“直播带货”这种新模式则为特色农产品销售插上了“翅膀”。

“庆五一 惠民生 悦生活 临汾市5000万元消费礼包大派送”活动期间，“直播带货”成为新热点，“网红”主播婉芸跃跃欲试。6月13日，婉芸告诉记者：“我接触直播有两个月的时间了，还是个‘小白’，但已经尝到了‘直播带货’带来的甜头。活动中，我的网店销售量比平常高了20%。”对于婉芸而言，这次活动是一个学习的“大课堂”，“我认识了很多做直播的同行，从他们身上学到了不少东西，增长了见识，希望自己在以后的直播中能够逐渐树立自己的风格。”

香甜可口的吉县苹果、清脆多汁的玉露雪梨、肥硕饱满的桃子等果品，在这次活动中悉数亮相；连翘叶茶、文冠果叶茶、槐米茶、蒲公英茶、玫瑰花茶、金菊花茶、黄芩茶、银杏茶、苦荞茶等40余种药茶，在这次活动中崭露头角；紫砂壶、戒子酒、灵芝等产品，则充满地方风情，推介了临汾文化。

“我的蜂蜜这两天才有货，‘直播带货’这种形式可太火了，激活了特色农产品销售这一滩静水!”乡宁县圣鑫蜜坊蜂业有限公司负责人王青坪介绍，“早在一年前我就开始关注‘直播带货’，当时还是自己看别人直播比较多，通过这种方式我开始摸索、思考直播到底应该怎么

做。今年，我尝试用直播的方式推介自家农产品，直播展示特色农产品生产过程，和顾客建立联系和信任，让他们能更放心地前来购买产品，效果不错。”

“收获不仅仅是卖了多少产品，更在于加深对这种模式的认识。”王青坪说，“未来主播之间要形成合力，众人拾柴火焰高”，大家共同打造“临汾品牌”“临汾主播”，临汾特色农产品的未来会更好。”

“庆五一 惠民生 悦生活 临汾市5000万元消费礼包大派送”临汾首届网红直播大赛在兴荣物流联盟综合创业园区举办。这次活动，兴荣物流公司的工作人员是见证者，也是参与者。

“我们有自己的直播平台，这次活动丰富了特色农产品种类，把本地特色农产品汇集在一起，形成了一定的品牌效应，让更多人了解了家乡的产品，为临汾特色农产品走出山西、走向全国奠定了基础。”山西兴荣物流科技股份有限公司总经理吉浩鑫对我市首届网红直播大赛赞不绝口。

“直播带货”是打开特色农产品销路的方式之一，山西兴荣物流公司董事长吉浩鑫有自己的想法。“我们在物流、仓储、分拣等方面具备优势，可以降低特色农产品的销售成本，增强实效性，所以有能力打造自己的直播平台，突破原有农产品的销售模式。长远来看，我们希望用直播带货的方式打造自己的特色农产品品牌。”

惠民生 悦生活 5000万元消费礼包大派送

本版责编：武锡刚

本版校对：贾晓华