

光伏电站，冰雪正消融



废弃粉煤灰“淘”出百万利润

□梁凯 张炳超 报道
本报海阳讯 近日,在山东能源龙矿集团海阳龙凤热电有限公司加气砖生产车间内,职工正在托运刚刚出炉的混凝土砌块。这种新型的砌块主要取材于发电后的废弃粉煤灰,经过多个环节的加工,最后变成“绿色建材”。他们还把废弃的煤渣加工成水泥,变废为宝大大降低了粉煤灰对土地的污染。煤炭发电后会产出大量粉煤灰,大部分要堆放起来,既污染环境,又占用了场地。为此,该公司不断加大科技创新和节能环保产品的开发和投入,通过引进一条利用废弃粉煤灰为原料,生产现代建筑所用的加气块砖和水泥,将每年产生的11万吨废弃粉煤灰得到了环保再利用,减少了土地资源的浪费和处理过程的污染,还为企业每年带来了100万多元的利润。他们将粉煤灰加工成建材制品,既为企业节省了大量资金,又使电厂的废料变成了新型建材制品厂的原料,形成了一个“煤变电—粉煤灰变建材”的循环经济产业链。今年,他们还组建了水泥研发中心,聘请了材料学院教授,通过集体攻关大大降低了水泥的加工成本,年可节约近200万元。



□刘光贤 报道
 ▲山东能源龙矿集团柴里煤矿机修厂职工正在修复井下回收的旧耙装机。2012年该厂修旧利废价值达2152万元。

邱集矿“拼车”出差月省5000元

□记者 左丰岐 通讯员 刘俊英 鹿彪勇 报道
本报齐河讯 “8点到车队来,与财务、物管、审计部门的人‘拼车’一起去,刚好顺路。”1月30日,山东能源临矿集团邱集煤矿工会徐秀英向办公室申请用车时得到这样的答复。邱集煤矿办公室主任鹿彪勇介绍说,针对“年关”重复用车现象较多、出车间隔时间短等情况,他们本着“先急后缓、节约高效”的原则提出,各科室外出短程公务出差,提前半天提出用车申请,外地远程公务用车提前一天申请,经过分级批准后,再由办公室进行统筹安排。据悉,今后1月份,降低出车次数16次,节省油耗开支5000元。去年以来,邱集煤矿就制定了“邱集煤矿车辆管理规定”、“邱集煤矿打印室管理规定”等非生产性考核机制,并不断细化完善工作程序,严格有效降低各类非生产经营性支出,进一步规范了办公、办会、办事程序。



□魏忠富 梁晓彤 报道
 ▲山东能源龙矿集团田陈煤矿职工就餐后剩余的饭菜打包。该矿厉行节约,职工食堂免费提供塑料餐供打包。

翟镇煤矿人员分流降耗增效

□商霞 赵玉栋 韩峰 报道
本报新泰讯 近日,山东能源新矿集团翟镇煤矿28名督察员和16名专业监理减员分流到区队。此举在全矿上下引起了不小的震动:“看来矿上的瘦身行动是动真格的了!”自开展瘦身行动以来,该矿优化组织机构,合理设置岗位,提高工作效率。清理返聘人员、临时工、“三长”人员。另外,还通过集控减岗加快井上下集控改造,减少辅助人员,取消岗位工。今年矿洗选厂升级改造后人员将在290多人的基础上控制在100人以内。同时,该矿强化素质教育,不断提升职工技能水平;通过改造三级配套和“三泵两箱”供水等系统,6204W工作面的生产能力大幅提升,实现了煤机1分钟割煤5米的高效运行,效率提升60%以上。该矿机电工区的自动化班组成立于2010年,由9名大学生组成,在班长陈鹏的带领下他们自主设计完成10余项集控改造,仅6204W一项改造就减少岗位工12人。

聚隆公司管理成本“瘦身”

□郝静 报道
本报菏泽讯 山东能源肥矿集团菏泽聚隆公司,重视为管理成本“瘦身”,查找管理中的短板,打响节支攻坚战。公司通过优化工艺设计、施工过程管控,物资招标采购过程控制,综合降低投资成本3000万元;加强办公费、会务费、招待费及差旅费等四项可控费用管理,做到各项费用每月一统计,每月一考核,日清日结,确保比年初指标降低10%;严禁公车私用,严格派车制度,能并车的并车,减少跑空车,定期检修保养车辆,降低维修换件概率。他们规定,减少不必要的会议,少开会、开短会,精简会议流程,能合并的会议尽量合并,上会的内容要提前做好协调沟通,提高决策能力;提倡无纸化办公,公司内部的文件,一律以电子版形式发送,文件、简报没有实质内容,可发可不发的一律不发;控制接待及标准,公务接待一律简化程序,不安排接送,不张贴悬挂欢迎标语横幅,接待会场一律不摆放花草、水果,其间一律吃自助餐或工作餐。

光伏电站监控调室,两名工作人员正在电脑前查看电站运行情况,其中一名值班人员对记者说。

他解释道,虽然当日阴天下雪,但气温较高冰覆盖在太阳能电池片上的雪消融很快,所以虽然没有阳光直射,但仍然存在可见的散射光,太阳能电池片凭借这些微弱的散射光也可以发电,但是电流非常弱,发电量也很低,整个1月份因阴天雾霾、降水较多发电情况并不理想,仅有6万千瓦小时左右。

“但是,降水也有一个好处,就是对太阳能电池起到天然清洁作用,如果电池片表面灰尘较多也会影响发电量,如用人工清洗3万多块电池片将是一项繁重的工作。”他接着介绍说。

据介绍,这一光伏电站共有工作人员7名,与其他火力、水利或者电力发电厂一样分班进行24小时值班,实时同步接受处理山东电力调度中心的各项调度指令。

“太阳能光伏发电说起来也比较简单,它利用了半导体晶体硅所具有的光生伏特效应来发电,电池片吸收光的因子产生电势,如果在受光面和背光面各引出导线连接负荷,导线与负荷上就有电流通过,这就产生了电流。”山东力诺太阳能电力集团华南公司副总经理韦兆文解释说。

太阳能电池片产生的电压是恒定不变的,电流强弱会随着光照强度的变化而变化,每块太阳能电池片输出的电压在620伏

左右,然后经过汇流,并转换为交流电后,升压到10KV后接入山东电网。

“对于光伏电站来说,每年最好的季节就是春秋两季,每年的5、6、7和9、10月份是发电的黄金季节,去年9月这个电站在未完全并网的情况下就发电80万千瓦时,那是一个比较理想的状况。”韦兆文说。

“目前来看投资高仍然是制约光伏发电的一个重要瓶颈,光伏电站的发展需要一个过程,而且这个过程可能还要比较长。”刘建力分析说,近几年,光伏组件每瓦单价从30多元下降到了5元左右,光伏发电的成本也从5元/千瓦时下降到目前的不足1元/千瓦时。但横向比较,火电成本在0.4元左右,水电成本甚至不到0.2元,同为新能源电力的风电成本也不超过五毛钱,光伏发电成本仍然偏高。其次,政策的操作细则不够,最近几年,我国政府在上网电价政策和金太阳政策方面可谓力度很大,但在实际操作中,存在某些政策盲区,或者说缺乏操作细节。

2012年以来,受到欧美等国家和地区对中国光伏的“双反”影响,造成海外市场萎缩、产能过剩,持续亏损,中国光伏经历了前所未有的严峻考验,在内忧外患的双重危机下,曾经炙手可热的朝阳产业变得异常冷清。

近期,陷入低谷的光伏行业迎来了暖意,一系列来自政府的扶助信号频现:根据《可再生能源发展“十二五”规划》显示,到2015年太阳能发电将达到15GW,比原目标高出50%。去年5月4日刚刚批复的2012年金太阳示范工程

电费短信服务惠用户

□左丰岐 王宪才 王本利 报道
本报莱芜讯 “只要发一条短信,用户就清楚何时该缴电费,缴多少电费,阶梯电价电量何时超档等信息,相当便捷。”1月28日,国家电网莱芜供电公司服务专工董梅在介绍电费短信提醒业务时表示。

去年以来,莱芜供电公司为了让广大客户更清楚自家用电情况,推出了电费缴纳短信免费提示业务。所有电力客户均可自主查询电费电量,居民阶梯电价电量超档,居民费控用户电费预警、计划停电和故障停电提醒等信息,避免客户因忘记缴纳电费而造成停电等问题,还可以指导客户合理用电。

莱芜供电公司制定了详细的实施方案,让客户充分认识此项免费服务业务。针对一些没有手机的客户,该公司通过座机语音留言、Email邮件通知、电话通知、上门通知等方式,确保辖区用电客户的温馨提示“全覆盖”。

今年,他们计划完成30万户短信提示业务办理,进一步完善供电服务短信免费提示综合服务平台建设和电费回收预警机制。

新年开考安全知识

□董来强 左丰岐 报道
本报微山讯 火红的灯笼,喜庆的福字;严肃的考场,紧张地答卷。2月15日上午,年味正浓的山东能源枣矿集团高煤公司,举行了安全管理人员的“新年第一考”——煤矿安全知识考试。

上午7:50考试准时开始,各专业副总以上领导和区队“三大员”30余人参加了考试。开考不到20分钟,该公司经理孙国光第一个交卷,监考人员现场阅卷。“这次是突然袭击,人员、时间、试题都是临时通知,考得很好,平均分为95分。”该公司教培中心主任孟强介绍。

许厂矿改造 人车连接装置

□陈鹤令 徐成 报道
本报淄博讯 近日,在山东能源淄矿集团许厂煤矿330外车场,笔者看到电机车司机没有像往常一样下车进行人工操作,就将电机车与人车连接在一起。新装置投入使用后,人车运输效率提高了20%。

许厂煤矿330采区人车运输线长达1500多米,每个班人车需往返5次以上,由于人车连接装置是传统的插销式连接,每次都需要人工操作,工作效率低,且有安全隐患。

通过反复试验,该矿对人车连接装置进行改造,电机车运行到人车的连接部位时,会碰触连接器的定向弹簧,插销自动下落形成闭锁,实现了电机车和人车自动连接。

企业故事①

滞销煤变成抢手货

□本报通讯员 翟延民 刁琳波 本报记者 李振

2012年12月,正在统计上月气肥煤销售情况的山东能源营销中心新汶营销科科长郑伟从电脑中调出了去年的旧记录。记录上显示,2011年11月,气肥煤的销售量为18.14万吨,而2012年11月这一数字竟然变为28.89万吨。一年之间,同个月份的销售量居然差了10多万吨。“是不是数据统计错了?”郑伟有些犹豫。与相关人员核实再三后,郑伟终于放了心:不是数据错了,而是通过炼焦配煤特色方案,山东能源原本滞销的气肥煤成了抢手货,销量直线上升。

岱庄煤矿探索内部市场化 矿区设备全租赁现场“零”闲置

□通讯员 苗晋刚 聂璞 记者 左丰岐 报道
本报济宁讯 1月3日,山东能源淄矿集团岱庄煤矿掘进二队队长马周春一升井就带上租赁单,到矿机电科归还租用的水泵。

“这两台水泵是我们施工11607轨道大巷时租用的,昨天刚撤换下来,今天必须上交机电科销账,否则一个水泵一天就得缴纳30块钱的租金。”马周春告诉记者。

去年12月份,岱庄煤矿开始在矿区内实行内部市场化,为进一步规范和完善设备管理,该矿实行了设备内部租赁制,以提高设备使用效率,减少闲置浪费和不必要的损耗。

每月月初,该矿各生产单位根据生产计划和现场需要编制出包括设备名称、规格型号、数量等在内的本单位月度设备租赁计划,待矿机电科审核之后将设备合理分配到各单位,并按照租赁单价收取租金,月底从区队材料费用中扣除。

此前,岱庄煤矿组织人员对全矿设备重新进行登记整理,小到设备按钮,大到采煤机,都一一建立了技术档案,并全部制定了租赁单价。

为保证租赁设备完好,租赁前他们组织租用单位人员到现场,统一对设备进行调试验收,确认完好后办理交接手续。租赁过程中,租用单位负责租赁设备的日常维护和保

养,使用过程中的维修和零部件更换费用由租用单位承担。

同时,为了强化设备使用效率,督促各单位及时归还设备和保证设备完好率。该矿机电科还不定期到各租用设备单位进行督查,发现租用设备在现场闲置且超过两天的,按租赁单价的双倍收取租金。并且,各单位还要保证设备完好,一旦租赁设备出现丢失或损坏等现象,必须折价赔偿。

“自12月初实行设备租赁制以来,全矿19个生产单位交回机电设备的完好率达到97%比上个月提高了17%,生产现场杜绝了设备闲置情况。

如今,山东能源将集团定位为“能源综合解决方案供应商”,全力打造以煤炭为核心,以煤化工、装备制造、现代服务业为主体的贯穿煤炭产业上下游全产业链竞争,力图摆脱依靠煤炭的单一局面,增加了提供增值服务和售后服务两大板块,使得传统的一次交易变成了多笔交易,大大拓展了利润空间。

记者感言:转变思路,以客户需求为第一考虑,从“卖产品”转变成“卖服务”,“卖方案”,通过创新山东能源获得了发展新机遇。顺势应变,与时偕行,破旧立新,将客户需求作为提供服务的指针,贴近客户、贴身服务,为客户实现价值的最大化,便能在市场中立于不败之地。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。

同时,山东能源还开发出新的增值服务,根据客户需求提供有针对性的配煤方案,为客户量身定做配餐式、订单加工等特色产品方案,并提供从产品咨询、方案设计、售后反馈等一揽子服务。