



做特高压建设坚强后盾

——国网山东电力特高压物资供应侧记

□ 本报通讯员 侯婷 崔浩杰 侯震
本报记者 张思凯

4月6日,国网山东电力召开锡盟—山东特高压交流输电工程山东段启动验收工作协调会,预示着这一特高压入鲁第一工程山东段的建设已接近尾声。“山东段的建设能取得这么快的速度,充足的物资供应功不可没。”国网山东省电力公司建设部主任刘志清说。

截至目前,山东境内共开工建设“两交三直”五项特高压工程,其中两项交流工程线路长度共计458.2公里,铁塔937基;三项直流工程线路长度共计673.81公里,铁塔1599基。

2015年10月31日,锡盟—山东特高压交流输电工程山东段在全线率先完成线路工程全部物资供货。截至目前,其他四项工程中,榆横—潍坊工程已签订铁塔采购合同17份、线路材料合同32份,所有783基铁塔已备料1511105吨,到货完成率50.96%;晋北—南京工程已签订物资采购

合同17份,所有367基铁塔已到货285基,到货完成率77.66%;锡盟—泰州工程已签订物资采购合同37份,到货完成率90.1%;上海庙—临沂工程已签订物资采购合同20份,到货完成率91.52%。

面对特高压工程大规模建设、物资需求时间集中、供应商生产压力大的严峻形势,国网山东电力是如何实现物资保障的?这要归功于该公司严格按照“总部统筹、专业公司和属地省公司分工负责、协同运作”的物资供应新模式。“省公司从物资公司和各省市公司选拔了24名优秀人才,于2015年1月组建成立了特高压工程物资项目部,全面实施‘项目制+专业化’管理模式。”国网山东物资公司物资供应部主任钱昆告诉记者。针对每项工程,该公司还先后组建了锡盟—山东、榆横—潍坊、晋北—南京、锡盟—泰州、上海庙—临沂工程现场物资项目部,完善管理制度、工作流程和业务规范,制定物资供应保障工作方案和任务书,建立起协调高效的工作机制,确保了物资供应与工程进度

全过程有效衔接。据悉,锡盟—山东工程物资项目部被授予山东省工人先锋号,1名项目部经理被授予山东省“富民兴鲁”劳动奖章。同时,国网山东电力的特高压物资供应管理模式和经验,得到了国网公司充分肯定和多次表扬,江苏等11家省公司专程到山东进行了交流学习。

在保证物资及时供应的同时,国网山东电力还严格物资质量监督管控,将质量监督关口前移。强化供应商现场服务管理,提升供应商主动服务意识与执行力度。完善信息沟通协调机制,定期发布铁塔排产、生产和发运等信息。着力构建物资供应“五位一体”管控体系,切实提升了特高压物资供应集约化、精益化、专业化水平。

“山东公司特高压物资供应一直在摸索中前行,在创新中提高。”钱昆告诉记者。一年多来,他们结合工作实际,不断在制度创新、科技创新、机制创新、质量监督创新、交接验收创新、档案管理创新、培训方式创新等方面发力,以使

山东特高压物资供应资源配置更加合理,管理成效更加突出,供应效率更加显著。

作为首批试点单位,该公司创新物资项目部标准化建设,取得阶段性成效,并受国网公司物资部委托编写了《国家电网公司特高压线路工程物资供应项目部标准化工作手册》。他们依托国网安全接入平台、3G无线网络,开发应用的物资、业主、施工、供应商信息共享与沟通协作的移动作业终端,使物资信息交流更加顺畅,现场工作更加高效,业务流程更加规范,实现了对物资供应链全过程关键业务数据的有效监测。

“因地制宜地开展机制创新,往往会收到事半功倍的功效。”锡盟—山东特高压线路工程物资项目部副经理吴金刚介绍。在实际工作中,他们创新实施了“四严”工作法,即严格供应计划刚性执行、严把物资质量监督、严抓到货开箱验收、严格落实现场服务,有力地保证了物资供应的及时、安全、高效、顺畅。

东营供电推各项工作上水平

□任海涛 报道

本报东营讯 4月18日,国网东营市供电公司召开大干二季度、推进各项工作上水平出经验、争创“四个最好”启动大会,要求全体干部员工准确把握形势任务、落实改革发展举措、推进电网协调发展,努力推动各项工作上水平出经验,争创“四个最好”。

该公司将结合重点做好六个方面工作:一是落实责任强化管控,提升应急保障能力,确保安全生产和电网安全运行。二是质效并举协调推进、精准实施配电网项目、加快建设坚强智能电网。三是创新举措对接需求、持续提升供电服务品质。四是优化机制提升、增强公司争先创优发展动力。五是不断提升企业经营能力、增供扩销降本增效、全面提高发展效率和效益。六是深化队伍建设和文化引领、内强素质外树形象、营造良好发展环境。

曲阜供电 积极服务重点工程建设

□马小强 报道

本报曲阜讯 近日,国网曲阜市供电公司主动对接曲阜市重点工程,加强同政府相关部门的沟通,为重点项目提供对口全过程跟踪服务,最大限度地减少客户临柜次数,根据客户反映情况提出针对性措施,不断改进工作方法,切实解决客户实际困难。

该公司坚持规划布局、施工跟进、服务提升的思路,加强与市政府协调沟通,保证数据准确,信息畅通,配合高效。在供电服务方面,曲阜供电缩减操作流程,按照“特事特办”原则,有针对性地受理重点工程用户用电申请,并协助投资客户联系政府部门了解相关政策要求,“量体裁衣”为投资客户及政府工程制定合理电力服务措施,收到了良好成效。

嘉祥警企联合 启动反窃电专项行动

□仲辉 报道

本报嘉祥讯 4月18日20时,国网嘉祥县供电公司联合派出所对城区供电所辖区的某商业区进行了夜查,发现2户有窃电行为,并追交了电费及违约金。

据悉,为打击窃电不法行为,维护正常供用电秩序,该公司联合公安部门启动反窃电专项行动。他们采取群众举报、实地勘察、突击检查、夜查和“拉网式”检查等方法,对全县工商业、个体经营、临时用电等客户进行检查。同时,积极宣传普及《电力法》、《电力供应与使用条例》等法律法规,并通过新闻媒体对反窃电工作的舆论宣传、向社会公布举报电话和窃电举报奖励办法,增强广大用电客户依法用电的法律意识,营造打击窃电、依法用电的良好社会氛围。

汶上供电“精准投资”农网改造

□刘钦同 报道

本报汶上讯 4月15日一大早,国网汶上县供电公司组织十几名施工人员来到郭楼镇邓庄村,为该村安装台式变压器及相关设备,进一步提高供电可靠性,为百姓迎峰度夏用电夯实基础。

汶上供电结合邓庄村实际,严格按照精准投资要求,提前勘察并制定改造计划,为该村单独安装一台160千伏安新型台式变压器,并架设绝缘导线,提高供电可靠性和安全性。为进一步提高农网改造质量,该公司结合相关文件要求和精神,深入开展实地调研,细致梳理近年来农网改造情况,掌握农配网设备状况及各台区运行情况,精准查找农配网薄弱环节,高效运用资金,提高改造效率,争创农网优质工程。

金乡供电深入田间地头保农灌

□王鸣岐 报道

本报金乡讯 国网金乡县供电公司通过营销系统和采集系统监测到,全县各乡镇农灌变压器已全部启用,台区配变下农灌二级表负荷也已全面启动。针对当前情况,4月17日,该公司积极采取措施,再次深入田间地头,排查隐患、宣传安全用电知识,指导村民灌溉安全用电、避免出现配变超载现象,保障农村春灌顺利完成。

为确保本项工作高效开展,金乡供电组成13个工作小组分赴各乡镇。工作小组一方面负责10kV、0.4kV农灌客户安全用电宣传和业务技术指导,帮助客户排查漏电保护器是否正确投入运行,线路有无老化、破损漏电等缺陷并提出合理整改方案;另一方面对于综合班公布的实时数据及时分析,用于指导下一步工作。

武城供电 倾力服务“小农水”工程

□郑智慧 报道

本报武城讯 4月14日,国网武城县供电公司农水灌溉项目安装黄沟1号变压器,架设10千伏电力线路。这是今年以来该公司安装的第21台农水灌溉专用变压器,标志着2016年县“小农水”项目变压器安装任务圆满完成。

齐河供电 推进重点电网项目建设

□王保华 报道

本报齐河讯 4月21日,国网齐河县供电公司职工正加紧建设35千伏大埠变电站工程。该工程今年6月份竣工投运后,将大大增强全县西部电网供电能力,为全县经济发展提供充足电力保障。

平度供电帮扶督导供电所工作

□刘滔 报道

本报平度讯 近期,国网平度市供电公司领导和各职能部门成员组成帮扶督导组,帮助辖区各供电所查找在基础管理、安全生产、营销服务等工作中存在的问题及薄弱环节,并现场进行剖析和指导,提出建设性意见。下一步,各供电所将按照督导组帮扶的时间安排,认真整改问题,进一步提升供电所的整体工作水平。

莱芜首座40兆瓦 光伏电站 并网运行

□王涛 王宪才 报道

本报莱芜讯 4月18日,国网莱芜市供电公司调控中心调度员接到了220千伏莲花站工作人员汇报,标志着高庄中核光伏电站启动送电工作顺利完成。该光伏电站装机容量40兆瓦,是迄今为止莱芜地区最大光伏电站。

近年来,莱芜供电通过积极探索和实践,实现了对光伏电站的全过程管控、全业务协同的闭环管理,光伏电站运行技术水平和调度管理水平稳步提升,消除了光伏大规模并入系统对电网带来的不利影响,可实现最大限度地接纳光伏能源,确保莱芜电网的安全、经济、环保、优质运行。

临邑供电“一停多检” 打造高效春检

□康照松 报道

本报临邑讯 为切实提高春检效率,着力打造高效春检,国网临邑县供电公司春检工作与技改大修、隐患治理等工作进行有机结合,不断加强停电计划管理,全面统筹协调各项春检计划,大力实施“一停多检”、“一停多用”、“逢停必检”,有效提升了配网供电可靠性。

成武供电巡视线路 守护电网安全

□李庆瑞 报道

本报成武讯 近日,国网成武县供电公司员工对500千伏皇文线进行巡视,及时处理线路通道内存在的问题,确保线路安全可靠运行。

500千伏皇文线是500千伏文亭(成武)站的电源线路,在成武境内共有80余基铁塔,长约40余千米。该公司巡线人员携带巡线工具,从文亭站出发,步行对每基杆塔、线路通道进行仔细巡视,并对线路通道周边建房的群众进行安全知识讲解,详尽地记录了发现的问题,准确掌握线路的运行情况。

据了解,该公司根据线路属地化管理办法,把境内的110千伏以上的输电线路按照走向进行区域划分,实行周期巡视,定期巡视和特殊巡视,严防线路通道内发生破坏电力设施事故的发生,保障线路安全稳定运行。



□付小龙 王雪 报道
4月14日,国网博兴供电公司带电作业人员顺利完成了对10千伏魏东一线合分支#15杆与付马分支#1杆的电缆搭接工作,保证了居民小区和工厂企业的正常用电。



□徐同超 报道

4月20日,为配合客户线路检修,国网枣庄供电公司滕州客户服务分中心变电运维九班员工来到110千伏大坞变电站,对35千伏锦丘矿线510开关、大滨线508开关进行开关大修、二次接线和继电保护调试,提高设备健康水平,为迎峰度夏早做准备。

“爱心妈妈小屋”搭建女工温馨驿站

□ 本报通讯员 高胜宝 张志强
本报记者 张思凯

干净的床单、温暖的被褥、贴心的护理箱、哺乳期妈妈知识宣传贴画、育儿杂志书籍、桌子、椅子、医药柜,还有一台自助健康服务终端……这充满温馨的场景是国网昌邑市供电公司“爱心妈妈小屋”的缩影。作为关爱女职工、服务女职工的实事工程之一,昌邑供电将“爱心妈妈小屋”的功能扩展至全公司女职工服务。

2015年,昌邑市工会响应山东总工会号召,启动了“爱心妈妈小屋”建设行动,昌邑供电以此为契机,根据女职工的需求,从一室多能方面入手,对原有的休

息室进行升级改造,推进“爱心妈妈小屋”建设,并不断拓展“爱心妈妈小屋”的服务内容和对象,将“爱心妈妈小屋”打造成为母乳喂养的私密环境、女职工情感交流的沟通平台以及特殊时期职工的健康管理中心。

在创建过程中,为了更好地管理和使用“爱心妈妈小屋”,该公司在配备规定的必备基本设施与统一标识的基础上,依照本单位女职工中哺乳妈妈人数、产假时间、工作性质等特点,在“爱心妈妈小屋”安排了专人进行服务与管理,保证场所“干净、舒适、安全”。同时,在“爱心妈妈小屋”里还配备了一台自助健康服务终端,这里不仅是“爱心妈妈小屋”,还是健康管理中心,把“小屋”真正作为

经期女性缓解身体不适,孕期、哺乳期妈妈们休息和哺乳、备奶、育龄女职工育儿健康教育交流的“多功能室”。昌邑供电职工张燕表示,目前她正处于哺乳期,这个小小空间“很方便,又干净,对坚持哺乳很有帮助”。

多年来,昌邑供电在鼓励女职工参与企业生产经营管理的同时,在其他诸多方面也给予了多方关心和照顾:一是加强女职工组织建设,根据所在工作单位重新划分女工小组,定期组织开展活动;二是关心女职工身体健康,定期组织女职工进行健康体检,确保女职工身心健康;三是建立女职工阅览室和女工之家,订阅了《祝你幸福》、《家庭》等刊物和多份报纸,提供了良好的学习和休息场所。

煤企转型须谨慎择路



□ 左丰岐

近期,国内大型煤炭企业——晋能集团宣布进军饮用水行业,总投资高达12.5亿元。但是这个项目似乎并不被外界看好,不仅是因为饮用水行业品牌竞争激烈,市场空间有限,就企业自身来说,也面临着品牌塑造、渠道开发等现实难题。眼下,困境中的煤炭企业都在谋求转型发展,但在选择发展路径上,还要慎之又慎,谨防决策失误,又背上新的包袱。

近年来,煤炭行业持续下行,深陷困境的煤企在压减产量的同时,纷纷开始尝试转型,试图通过多元化发展,培育新的经济增长点,探索新的发展路径,扭转企业发展颓势。但是,和企业发展始终伴随着种种风险一样,转型发展也面临着更高的风险,尤其跨界进入一个新的行业,更

是如此。

其实,煤炭企业脱困转型,并非只有这两年才遇到,十多年前煤企也经历过,有成功经验,也有失败教训。若干年前,煤炭企业遭遇市场低迷之时,煤炭也出现了销售困难,当时的情况可以说比现在还要糟糕。为此,部分煤企开始办电厂,消化过剩的煤炭,减少积压库存,但是电厂办起来了,电力又过剩了,怎么办?于是有的企业选择了向下游走,又办了电解铝等高耗能产业,消化自家过剩的电力。结果,电解铝又过剩,现在省内多家煤企的电解铝项目已经成为包袱。

当然,煤企脱困转型成功的经验也不鲜见。比如,在煤炭行业的“十年黄金期”里,火电企业利润大幅下降,难以以为继。神华集团却凭借敏锐的市场嗅觉和超前的战略思维,作出了扩大电力板块规模、拉伸煤炭产业链的决策。于是,一系列重组兼并行动相继展开,先后获得2100多万千瓦的电力装机。如今在煤炭市场低迷的局势下,电力板块已成为神华集团重要盈利点。

从煤企成功或失败的转型路子上可以看出,企业转型的风险之高。特别是在“黄金十年”里,许多煤炭企业缺乏转型的内生动力,错失了转型发展的良好机遇;即便有企业进行了转型探索,由于缺乏战略规划,在产业发展上“乱撒芝麻盐”,导致产业小、散、乱、杂、多,真正发展壮大的屈指可数,并没有形成有效的竞争力。

近两年来,煤企转型也出现了一些新的特点,比较突出的就是跨界发展。应当说,跨界突破是转型发展的新路子,但是也往往伴随着高风险。现在有的煤企欲通过重组的方式来彻底告别煤炭,开始卖矿泉水、卖牛肉、卖房子等,进入与主业并不相关的产业,不仅与企业战略不符,甚至有点南辕北辙的意思。

煤企十多年的转型教训和成功的经验,经过煤炭行业的黄金十年的冲刷,已经开始沾染历史的尘埃。但是,这些教训和经验,不应当被束之高阁而淡忘,此时更应当拿出来,细细品味、反复琢磨,用来指导当下的转型脱困工作,谨慎选择当下的转型路径,避免走过去走过的弯路。