

筑牢本质安全 经营改革攻坚 营商环境优化

# 济南供电以党建引领高质量发展

□ 本报记者 张楠  
本报通讯员 张治林

2019年,国网济南供电公司认真贯彻落实国家电网有限公司、国网山东电力的决策部署,坚持以党的建设为统领,以“六个更加注重大”为抓手,担当作为、奋力争先,保持了高质量发展态势。截至去年年底,济南供电公司完成售电量269.7550亿千瓦时。

## 筑牢本质安全 保电通过考验

近年来,济南城市开发建设不断提速,对输电线路防护能力提出了更高要求。济南供电公司牢固树立安全红线意识和底线思维,始终把安全生产放在一切工作的首位,深入开展“防风险、保安全、迎大庆”等安全生产专项行动,在华北地区首家通过国网公司城市电网安全性评价专家查评。

通过加大“双无一反”创建力度,济南供电公司2019年全年累计评选无违章员工2215人次、无违章班组391个、反违章先进个人465人次,奖励194.44万元。深化设备精益管理和电气火灾综合治理,完成31处输电线路“三跨”隐患消除、180座变电站火灾

报警系统加装和29台变压器火灾装置改造,高压电缆及通道防火工作得到国网公司检查组高度评价。加快精准负荷控制系统建设,完成37个用户161.7兆瓦可切负荷量接入工作。

去年迎峰度夏期间,在市县公司广大干部员工的共同努力下,济南电网成功经受住了负荷两创新高和超强台风“利奇马”的连续考验。全年累计完成143项保电任务,圆满完成省两会保电、新中国成立70周年大庆保电工作。

## 电网建设走在前列 经营改革攻坚有力

去年以来,济南供电公司常态化开展电网优化提质专项行动,省内首家促成市政府出资并牵头编制“十四五”电网规划。电网建设实现“15开工、23投产(其中7项部分投产)”,投产工程数量、规模均创历史新高。110千伏济变获中国安装工程优秀奖(安装之星)。通过加快配电网工程建设,全市户均配变容量达到3.53千伏安,位居全省前列。

作为泛在电力物联网“综合示范”重点任务承担单位,济南供电公司先行先试推进

济南泛在电力物联网示范区建设,建成全国首个配电网物联网配电网、国网系统首座智慧变电站、省内首个变电智能运维监控中心,加快打造泛在电力物联网建设“济南样板”。

同时,扎实开展市县一体化管理“专业结对、协作共建”专项行动,提前完成年度问题清单销号和111项百日攻坚行动任务,建立供电服务公司实体化运作项目共享机制。“两项业务”签订合同480项8.58亿元,居全省首位。加快超期工程清理,国网督导项目全部完成,整体清理率达96.52%。攻坚推进台区线损治理,高标准通过国网营销线损管理检查。全省率先将电费欠缴、窃电及违约用电行为纳入市级严重失信名单,追补电费及违约使用电费1372万元。

## 党建引领 营商环境优化

试点推进城区营配融合,按照“管办分开”模式成立网格化供电中心,“一口对外”服务模式初步构建……济南供电公司坚持以党建为统领,以满足客户需求为目标,积极为客户提供更加便利的供电服务。

去年5月份,济南供电公司向全社会发

布简化“获得电力”6方面17项服务举措,圆满完成国家发改委营商环境评价。通过建立健全综合能源服务体系,超额完成1.25亿元的年度卓越目标值,收入贡献值连续两年居全省首位。初步建成国网系统规模最大的领秀城居民停车位有序充电试点项目,车位充电桩配套数量和充电市场综合占有率均居全省第一,为服务全省居民“绿色出行”提供电力保障。

持续巩固党建工作三年登高成果,全面加强党的建设。济南供电公司加快构建市县贯通、专业协同、联动实施的“党建+”工作格局,进一步提升党建融合价值创造力。深入生产一线,累计调研90余人次,收集各基层单位反馈意见建议共208条,累计发现问题567个,制订整改措施883项,完成问题整改552个。市县协同完成152个“支部亮旗·短板攻坚”项目,解决了一批长期未解决的难题。获评国网公司“红旗党委”、山东省先进基层党组织。

济南供电公司总经理钱庆林表示,将继续围绕“安全、质量、效率、效益”,全力以赴争先发展,走在前列,为建成“三型两网”世界一流能源互联网企业建设贡献更大力量。

莱芜建成

## 输电线路隐患30分钟处置圈

□ 左丰岐 王宪才 席若楠

1月13日,国网莱芜供电公司输电智能监控中心针对人迹罕至、冰雪覆盖的山区线路进行远程视频巡视,发现问题及时启动30分钟隐患处置圈,保证了电网和设备的安全稳定运行。

近年来,作为山东省电力公司场景化应用试点单位,莱芜供电公司积极推广应用远程在线监控,在普通线路、重点客户线路、“三跨”区段和重要输电通道线路加装在线监测装置562套,有效提升了运维人员的巡视能力和设备巡视质量。在此基础上,莱芜供电公司不断积累基础数据试点开展场景化应用,通过大量的基础数据维护筛选形成了重点监控区段、时段,特殊保电要求等特殊条件,实现了一键模糊查询,重点隐患缩短监测周期,大大提高了监控工作质量和效率。

据介绍,监控中心一旦发现隐患,系统立即进入隐患处置流程,如发现施工外破类隐患,立即开启喊话功能,要求施工方停止施工等待现场监护;若对方仍继续施工,监控人员将立即启动处置圈,防护人员在30分钟内到达现场进行盯防直至隐患消除。其他如树木类、漂浮物类隐患也都按相应流程开展工作。

据介绍,输电线路30分钟处置圈基于线路杆塔坐标,抓拍装置安装信息导入地图,实现了线路路径和杆塔位置在地图上直观显示,同时将运维人员、外委人员和台区经理以“地点+姓名+电话”组合信息录入地图中,实现了人员位置和杆塔位置的“静态”直观显示。在此基础上,借助精益管理系统,动态显示距杆塔距离,一旦发现隐患,第一时间自动联系距离最近的防护人员,确保30分钟内到位开展初步隐患处置。截至目前,该公司共消除施工类外破隐患425处,用激光炮处理漂浮物隐患65处,充分发挥了输电线路30分钟故障处置圈的作用。

## 山能临矿6家企业获评绿色矿山

□ 记者 左丰岐 通讯员 程永福 崔鑫 报道

本报临沂讯 1月10日,自然资源部发布了《全国绿色矿山名录公告》,山东能源临矿集团权属古城煤矿、新驿煤矿、郭屯煤矿、邱集煤矿、鲁西煤矿和会宝岭铁矿公司6家矿山企业名列其中。

近年来,临矿集团认真贯彻落实“绿水青山就是金山银山”重要思想,坚持绿色矿山建设和企业转型升级发展相结合,狠抓思想解放,注重过程管控,强化系统协同,加大投资力度,全面提升矿井发展质量,绿色矿山建设取得突破性进展。2019年7月,临矿省内10对矿山全部通过绿色矿山第三方评估验收,其中古城煤矿等6对矿井通过自然资源部国家级绿色矿山公示;9月在厦门召开的2019中国国际绿色发展大会上,集团公司及下属的10家单位获得大会颁发的“绿色创造力样本”荣誉称号;11月,在全省矿产资源保护监督工作暨绿色矿山建设现场交流会上,临矿作为唯一一家煤炭行业代表,两家发言企业之一作了典型经验介绍,得到了省自然资源厅领导的充分肯定。

截至目前,临矿集团共有14家权属单位通过绿色矿山、绿色工厂验收,绿色矿山建成率在山东省大型矿业集团中位居第一,在全国处于领先水平。

## 即墨供电全力做好春节保供电工作

□ 宋清晨 张思凯

2020年春节将至,国网青岛即墨区供电公司提前部署,周密安排,各部门全力做好节前准备工作,保障节日期间供电安全可靠,让全区人民亮堂堂过大年。

即墨区供电公司配网抢修指挥班内,经过姑娘们的精心打扫,室内早已焕然一新,大红“福”字、红灯笼显得格外喜庆。此时的她们正忙碌在电脑前,按着报修电话,进行着工单处理及停电答复工作,努力在最短时间内为客户恢复供电。

没有此起彼伏的电话声,此时的即墨区供电公司电力调度控制中心值班室却显得安静有序,值班人员正认真关注前方的屏幕,实时监控电网运行,时刻做好应对突发状况的处置准备。春节期间,公司加强调度监控,提前梳理电网设备重过载情况,合理安排电网运行方式,密切关注电网运行情况,做好事故预测和应急准备,确保电网安全稳定运行。

即墨区供电公司营业厅内,营业员正在为前来办理业务的客户办理业扩报装业务。春节假期期间,公司各营业厅均正常营业,自助缴费终端24小时运行,为客户正常缴纳电费和办理业务提供便利,持续优化规范窗口服务,深化“一网通办”“一链办理”应用,提升客户“获得感”满意度。

220千伏嵒旺线21号塔下,即墨区供电公司输电运维人员正在进行线路测温巡视。零下5摄氏度的室外,泥泞的道路,高举的红外测温仪,行走就是一天,只为及时“揪出”线路隐患,确保“主动脉”健康运行;在创智新区,配电运维人员一个一个检查着供电设备,确保设备安全可靠。为保障春节供电期间电力有序可靠供应,公司加强变电站、输电线路运维巡视及红外测温工作,按照“人员全到位、巡视全覆盖”的要求,进行全面的隐患排查,及时消除缺陷,确保电网运行安全可靠。

节日期间,即墨区供电公司组织电力抢修队员坚守岗位,提供优质、便捷的用电服务,并严格执行24小时值班制度,保持通讯畅通,做好应急抢修车辆、备品备件保障和抢修人员到岗到位工作,保证在发生供电故障时以最快速度恢复供电,为全区人民欢度春节提供坚强的电力保障。

## 枣庄供电:清洁取暖乐农家

□ 鞠同心 宋明刚 张楠

牛山村是枣庄市薛城区周营镇的一个普通村庄,“家家小煤炉,户户冒黑烟”是村里冬季取暖的传统一景,也是导致农村所谓“脏乱差”的源头之一。今年冬天,走进牛山村,无论是室内还是院落,以至整个村子,不见漫漫黑灰,更多的是蓝天白云飞,家家户户乐开了花。

枣庄实施农村清洁取暖工程,对采取空气能、碳晶板、石墨棒等不同供暖模式农户分别补助2000元至4000元不等,农户只需缴纳400元的安装费。国网枣庄供电公司紧密配合这一惠民政策实施,同步对集中煤改电的村庄实施电网改造升级,确保采暖农户安全可靠用电。截至目前,今年冬天天庄累计电采暖达到5941户。

作为枣庄市首批分散供暖示范村试点,牛山村376户统一采取了空气能供暖模式,枣庄供电公司第一时间对村上3个老旧配台区实施改造升级,在负荷中心新上一台变压器,增容700千伏安。同时郑重承诺,取暖季期间对每户取暖用电实行优惠电价,即每户用电量即使超过阶梯电价标准,依然按照每度0.5469元的价格收取,让每户敞开心扉取暖。

1月15日,国家电网(枣庄)彩虹共产党员服务队队员郭启刚、郭业胜等人又专程来到牛山村,帮助群众检查供暖设备,宣讲用电安全,征询用电需求,确保群众亮堂堂、暖暖和和过大年。

今年67岁的孙中才,老两口,三亩地,他早年下过煤井,上过铁矿,干过水泥厂,闯过上海滩,算是村上见过识的人。他算了一笔账,原来每年冬天取暖用煤都得1000多元,现在每天敞开心扉取暖才1000多元。“忒值了,关键是人享受!”孙中才老汉一再感慨:“托共产党福!这煤改电真好!”

□ 本报通讯员 张悦 王磊  
本报记者 张思凯

2018年,兖矿化工从长期亏损到全面盈利。进入2019年,当兖矿化工人铆足劲头准备继续大干一场时,来自市场的严峻考验赫然摆在眼前。化工产品价格不断跳水,原材料价格居高不下,兖矿化工能否延续辉煌?

“如果说2018年是‘人努力,天帮忙’,那么2019年我们面临的问题就是:天不帮忙,人要怎么干?”集团公司总经理助理,化工公司党委书记、董事长任毅直言。

优化生产组织,严抓产品单耗,强化煤炭管理,严控产品质量。2019年,化工公司围绕“成本管控年”主题,实现节能降耗4.14亿元,主要产品平均单位完全成本比上年同期降低118.95元/吨。兖矿甲醇产量居全国第二,商品量居全国第一、世界第四;酸酯类产品实现出口11.35万吨。

## 借力新动能 剑指高端化工

2019年10月份,原中共中央政治局常委、中纪委书记贺国强时隔14年再次视察鲁南化工。在沂河边驻足,他感叹说:“鲁化这些年的发展变化真的很棒,站在这里看,与美国的伊士曼公司很像!”

作为山东省第一批批复的31个高端化工园区之一,兖矿鲁南化工园区的发展目标就是瞄准高端集群,打造“大型化、园区化、高端化、终端化”化工园区,向精细化、高附加值、环保节能方向发展。

兖矿集团将新旧动能转换的重心放在了兖矿化工:“十四五”末,兖矿化工将建成新材料、新能源与高端精细化工产品生产基地,高端化、终端化产品产值比重提高到60%以上,增加利润55亿元。围绕这一目标,2019年以来,兖矿化工“大动作”不断。

6月29日,鲁南化工年产30万吨己内酰胺及配套工程项目开工,该项目被列入山东省新旧动能转换重大项目第二批优选项目。4万吨/年聚酰胺项目也将于年底前完成主要设备安装。

10月30日,兖矿集团高温费托合成产物加工及方案经国内外炼油化工、精细化工领域有关专家充分讨论,形成专家意见。认为兖矿高温费托合成技术属国内首创,适合于精细化、高值化加工利用。

12月2日,鲁净化节能升级改造项目顺利通过竣工验收,全面转入生产运行阶段,全年创效2.14亿元。

12月31日,鲁南化工动力系统节能升级改造项目成功并汽,投运后将替代鲁南化工5台燃烧效率低、能耗高、供量不足的中温中压循环流化床锅炉,实现“1>5”的效果。

在陕蒙基地,荣信化工二期年产40万吨煤制乙二醇建成并投料试生产,榆林能化年产50万吨聚甲氧基二甲醚配套年产80万吨甲醇装置顺利投料,在建国内最大的年产50万吨聚甲氧基二甲醚项目正在分步建设。开展三化融合示范化工园区建设,打造智能化工厂,两家企业二期项目的高效推进,对于陕蒙基地化工产业实现新旧动能转换,高质量发展、产品结构拓宽、应对市场风险意义重大,也为集团公司规划陕蒙基地煤化工产品年产1000万吨迈出坚实的步伐。

## 人人有担当 齐心成大事

“9.88万吨,这个月咱们又创新高了!”2019年11月的新疆寒风刺骨,这一破纪录的成绩,让新疆煤化工人心里都热腾腾的。成绩背后,他们为了稳住煤炭源头,用足以绕赤道7圈的距离覆盖式调研了疆内7个矿区30多个矿点,生生跑废了一辆车;在没有任何成熟经验可以借鉴的情况下,他们创出单台气化炉带甲醇、合成氨、尿素三系统运行等6种开车法,从系统运行方式的灵活多变上杜绝了非

计划停车。“抓住化工产业发展有利时机,实现压力容器加工制造提档升级。”作为化工公司改革创新“试验区”的化工装备公司,成功制造完成国宏公司高压塔设备、鲁南化工精馏塔设备等“超长、超重、超大”压力容器设备,获得A级锅炉制造资质,实现了大型重装备和高端进口材料压力容器制造的突破。

“一切只为确保系统按时开车。”煤化工公司围绕“检维修做专、维保做大、建筑安装做强、水务运营做精”工作思路,由检维修维保基础业务转入大型机组检修,创造了公司大修规模最大、大修重合度最高、组织人员最多的历史新纪录。对于化工企业而言,计划检修是确保设备长周期运行的基础,停车检



1月14日,山东能源龙矿集团梁家煤矿工会组织为全体职工发放了粉丝、粮油等过节物资,提前给员工备足年货,将关爱和温暖送到每一名员工手里。

山能煤炭营销为客户提供订货、结算、煤质等全流程线上服务

# 智慧营销持续提升区域市场话语权

□ 记者 张楠  
通讯员 李志勇 付国 报道

本报济南讯 岁末年初,山东最大的煤炭企业山东能源集团发布消息,2019年,其负责煤炭销售的煤炭营销公司全年销售商品煤1.24吨,创效50多亿元!

不但销售业绩喜人,山东能源煤炭营销公司还依托自己的“智慧营销”模式,掌握区域煤炭市场话语权,维护了山东煤炭企业的价格稳定。

2019年,煤炭行业整体需求持续走低,全国范围内稳中向弱,山东区域受新旧动能转换、钢铁去产能、能源结构调整及政策性限制影响,形势比较严峻。面对空前的销售压力,全面统筹山东能源集团煤炭销售的营销公司将“减量不减效”工作要求贯穿全年工作始终,根据自身经营规划,努力保全年市场、稳价格、保效益。全年煤炭营销各项工作在压力下有序推进,保持了健康持续发展。

早在2012年,山东能源集团煤炭营销中

心(营销公司的前身)就敏锐预测“互联网+”形态下未来煤炭营销的新趋向,在全国煤炭行业率先启动智慧营销平台建设,加速智慧营销战略布局。2012年中国能源矿产交易中心上线,率先在业内将电子商务平台与内部管控ERP系统进行无缝衔接,为用户提供了从订贷需求、合同签订、计划平衡、交易执行、质量化验、结算开票的全流程线上服务。

系统上线成效明显,山东能源煤炭在竞争品类上实现了由煤副产品到主流煤炭产品的全覆盖,在竞价平台上实现了由PC端到移动端的全覆盖。截至2019年12月,累计成交量7200万吨,成交金额362亿元,溢价收入3.1亿元(超平台挂牌价以外收入)。通过平台交易,有效规避了传统营销交易模式中的廉政风险,也为营销公司打造“阳光营销、廉洁企业”奠定了基础。

据介绍,去年,山东能源煤炭营销公司将智慧营销平台数据采集系统进行了再优化,建立了数据仓库,为实现经营分析、大数据监

督和内部行政管理奠定了基础,打通了上下游信息共享渠道,陆续接入马钢、南钢等战略用户,提高了发运效率、缩短了结算周期,能够快速响应客户需求,充分发挥竞价营销的机制优势,提升营销创效能力。

“煤炭营销公司是全国首家与铁路局实现数据互通的能源单位,双方积极共享产、销、存、铁路运单和运力等信息,快速为客户排定运输计划,能够让客户获得更加高效的运输服务。”山东能源集团煤炭营销公司党委副书记袁勇说。

智慧营销产生了核裂变效应:通过精准的数据分析驱动业务开展,营销公司逐渐实现业务智能化、变经验营销为精准营销,差异化营销服务质量和水平得到明显提升。去年上半年,在国内其他主要炼焦企业维持2018年价格政策情形下,煤炭营销公司果断提涨产品价格;下半年市场急转直下,着力保证价格稳定。综合全年价格调整情况,山东能源集团省内商品煤平均售价同比提高了

51.03元/吨,实现营销直接创效34.03亿元。在市场急剧变化,煤企纷纷下调价格的情况下,煤炭营销公司以市场为导向,以战略长协、重点长协和市场直供三大客户体系为支撑,保持战略定力,在库存可承受、生产未影响的前提下,基本维持价格稳定,实现了稳价创效。2019年,战略长协、重点长协合同兑现率近90%,战略长协、重点长协、电煤、动力煤等五大定价机制的创效能得到加强,紧贴市场节奏的调价幅度更加合理。

同时,经过数据测算,煤炭营销公司科学调整了各类客户现汇比例,增设约束性条款,回款质量大幅提高。去年同比多收回现汇777亿元,按同期银行利率测算,间接创效达3.3亿元。

“2020年,我们将加快煤炭智慧营销体系布局,加大与战略客户数据互联互通,加快推进省外矿并统销信息化建设,将省外资源纳入电商平台交易,放大规模效应与协同效应。”袁勇表示。

据介绍,该项目第一阶段将开展石油伴生气处理和回注地层储气作业,将为业主提供日处理天然气185万方的高效产能;项目第二阶段将把产出的天然气注入“西伯利亚力量管道”输往中国,保障对我国实现充足、稳定的天然气供应。

该项目负责人、俄罗斯片区天然气业务负责人陈威楠经理表示:“杰瑞之所以能够

天气还带来一系列技术难题,雅库茨克地下是永久冻土层,为克服复杂的地质条件,当地建设项目经常采用钢板水泥地基。在钢板水泥地基上安装大型压缩机,需要对机组振动的不平衡力、惯性力等难题,这对全世界的工程总包商来说都是极大的挑战。

针对客户的实际情况和需求,杰瑞天然气集团组织精锐研发团队,全力攻关-60℃低温环境压缩机运输、存储和连续安全可

靠运行的技术难题。凭借强大的研发实力以及在俄罗斯极寒地区丰富的压缩机及工程总包经验优势,最终为客户研制的机组振动值远低于同类产品常规标准值,保障了机组更加平稳的运行。同时压缩机厂房结构钢材采用低温高强度型材,可用于-60℃的环境,确保了该项目后续的长期稳定运转。

该项目负责人、俄罗斯片区天然气业务负责人陈威楠经理表示:“杰瑞之所以能够

# 杰瑞斩获俄罗斯订单近3000万美元

□ 记者 左丰岐 通讯员 张妍 报道  
本报烟台讯 日前,杰瑞天然气集团成功攻克一系列技术难题,顺利斩获俄罗斯雅库茨克成套压缩机项目,总额近3000万美元。杰瑞将为该项目提供大型成套压缩机和压缩机厂房,这也是国内出口的首台应用于钢板水泥地基的大型燃驱压缩机。

雅库茨克是全球知名的最寒冷的城市,被称为“寒极”,在这一地区运行的设备需要能够经受住-60℃的极低气温考验。极寒