

打造“十二五”优秀电网

——访南方电网云南电网公司总经理廖泽龙

■ 本报记者 郭富强 郑瑶

云南电网公司超额完成了“十一五”规划的目标任务,公司发展实现了倍增,电网建设取得了重大进展,管理范围覆盖到全省,基础管理也愈加扎实。“走出去”成绩突出,电力作为云南省对外贸易的“第四大通道”正发挥着越来越重要的作用。

蓝图“十二五”——发展倍增 宏图再起

《中国企业报》:未来5年,是加快转变发展方式的重要时期,也是公司发展的重要战略机遇期。请您介绍一下云南电网公司在“十二五”时期的主要工作思路和发展蓝图。

廖泽龙:“十二五”期间,云南电网公司将迎来新一轮的发展机遇。到2015年,云南全省电源总装机容量将达到7950万千瓦,省内最大用电负荷将突破3000万千瓦,云电送粤最大电力达到1850万千瓦,届时,云南电网公司年售电量将突破2300亿千瓦时,年营业收入接近1000亿元。未来5年,666亿元的电网建设投资将使云南电网更加坚强,供电质量更加可靠,云南省电力支柱产业的格局将初步形成。

要实现“十二五”的发展目标,实现电网发展向更加智能、高效、可靠、绿色的方向转变。在深入落实南方电网公司中长期发展战略的基础上,云南电网公司将推进两个转变:一是持续推进粗放型管理向精益化管理转变,通过抓牢供电可靠性、线损率等关键指标,抓牢规划建设、EVA管理及软实力建设等手段,全面提高客户服务能力,提高电网运营能力和发展能力,提高价值创造能力和发展支持能力;二是努力推动电网发展方式转变,积极开展智能电网示范工程建设,大力支持国家低碳试点省建设,精心实施新一轮农网改造升级,推动资源优势转化为经济优势。

在“十二五”的战略实施中,云南电网公司将把创先作为实现战略落地的载体,坚持推广运用管理范本,坚持提升整体效益,坚持开展全员创先,目标是到2012年,昆明供电局率先达到国内先进水平,2013年至2015年曲靖、红河供电局达到国内领先,向国际先进靠拢。

此外,云南电网公司还将全面提升科技和信息化工作水平,搭建一体化信息平台,全面实现“管理制度化、制度流程化、流程表单化、表单信息化”。在电价研究及执行工作上,动态研究云南电网电价形成机制,努力建立良好的工作机制。加强与政府沟通联系,严格执行电价执行工作,保障公司依法经营。

云电外送——打造南网国际电力交换“桥头堡”

《中国企业报》:在“加快‘走出去’步伐,着力拓展国际化业务”的战略部署中,云南电网公司将怎样发挥资源优势 and 区位优势,特别在扩大缅甸电力输入规模及推进老挝国家电网项目相关规划和前期工作方面,如何凸显电力作为对外贸易“第四大通道”的作用?

廖泽龙:当前,东南亚经济发展逐步成为亚洲经济发展的焦点,东南亚国家在今后较长一段时间内将成



廖泽龙(右二)在500千伏文山变电站检查安全生产

为云南省对外经济合作的热点和重点。云南电网公司着力发挥地缘优势和资源优势,大力推进区域内资源的优化配置,积极拓展境外电力贸易市场,稳步推进大湄公河次区域电力贸易与合作,走出了一条电力跨境联网贸易的成功之路,中越、中缅和中老电力联网被誉为中国与东南亚的“第四条经济大通道”。

国家明确云南省作为我国面向西南开放“桥头堡”的战略定位后,云南启动了“桥头堡”发展战略,中老两国签署了电气化铁路建设协议,中缅电气化铁路建设也提到了议事日程。与云南接壤的老挝和缅甸水电资源十分丰富,我国大型企业集团和民间资本纷纷“走出去”开发境外水电项目,大多数项目将在“十二五”期间开工建设,“十三五”期间陆续投产。尽管目前东南亚国家电力相对紧缺,但当地消纳能力有限,又受到自身开发水平落后、开发资金不足等因素的制约,无法完成独立开发建设。各电站项目开发业主计划借助东南亚国家的地缘优势,向国内输送清洁水电,提升非石化能源的比例,实现开发东南亚水电“一举多得”。目前,根据中方企业签署的开发协议,需要回送的水电装机达到了3648万千瓦。

2010—2015年五年时间内,云南电网公司将按照南方电网公司的部署,重点做好以下工作:瑞丽江、太平江等水电回送国内;实现中国向缅甸北部煤矿供电、满足缅北两江电站施工用电,巩固现有中越电力交易成果;配合完成中越、中老、中缅、中缅印的电气化铁道供电设施的建设;重点完善和加大省级及以上口岸电网建设,加大对外经贸经济发展特区的电网建设。启动中国与越南、老挝500千伏联网规划,完成云南和老挝北部220千伏电网联网规划。

低碳发展——转变电网发展方式 建设国家低碳试点

《中国企业报》:云南作为国家低碳试点省份,去年统调水电发电量首次超过火发电量,同时启动了节能

发电调度。今年要如何顺应低碳经济发展的时代潮流,进一步发挥电力调控和引导作用,做好节能减排工作?

廖泽龙:云南省被列为全国首批5省8市低碳发展试点的省市之一,对于促进云南经济社会可持续发展具有重要意义的同时,也为云南电网公司的发展带来了机遇和挑战。

2010年,云南电网公司支持清洁能源和新能源快速灵活接入电网,全年统调水电发电量首次超过火发电量;开展电力产业与矿产业协同发展研究,与云南冶金集团签订了战略合作框架协议;启动了节能发电调度,节约标煤607.7万吨;制定了配网节能降耗技术原则,更换了289台高损配变;严格执行丰枯峰谷和差别电价政策,配合政府做好淘汰落后产能工作;投运了1个电动汽车充电站和150个充电桩。

目前,在云南全省范围内已经掀起了风电开发高潮,今年内即将投产的风电项目装机容量为32.85万千瓦,批复同意开展前期工作的风电项目有16项,合计装机65万千瓦左右。为此,云南电网公司将提前做好相关的电网规划及新能源接入等问题的前期研究,并专题研究新能源发展可能引起的系统调峰以及动态无功平衡和调压问题,保证电网安全稳定,实现新能源科学、效益、有序开发。

为支持国家低碳试点省建设,云南电网公司将深入开展节能发电调度,紧紧围绕云南水电比重大的电源结构特点,着力做好水电利用这篇文章。通过充分利用具有调节库容的水库,汛前拉水腾库,汛期优先蓄水,优先安排发电;积极开展梯级联合调度,加大跨流域间的协调。继续完善云南电网节能发电调度决策支持系统,打破传统计划分配机组发电量的调度方式,按能耗和污染物排放高低排序,优先安排清洁能源发电,依次调用化石类发电机组,最大限度地减少能源消耗和污染排放。

云南电网公司还将充分发挥科学用电指导中心的作用,积极探索与各级政府的合作机制,通过节电诊断、评价、合同能源管理、对用户进行

节电技术改造等模式,引导并帮助客户通过技术改造实现节能降耗。

农网升级——南网真情倾注民生

《中国企业报》:目前,云南电网已基本实现“一张网、全覆盖”,在国家实施新一轮农网改造升级之际,云南电网公司将如何抓好新一轮农网改造升级和无电地区通电工程,确保年内全省范围内行政村“村村通电”目标的实现?

廖泽龙:“十一五”期间,云南电网公司全方位推进电力管理体制改,全省103个地方电力企业中的99个纳入公司管理,建立了省、州(市)、县三级管理体系,提前一年完成了“一张网、全覆盖”的改革目标,解决了27.68万户无电人口用电问题。5年间累计投入110亿元,实施了县城电网改造、完善西部电网、2006—2009年中西部农村电网改造及无电地区通电工程和水利厅移交的7批农网改造、无电地区通电等工程,农村电网逐步加强,供电能力大幅提升。供电可靠率提高到98.5%,户一表覆盖率达到76%。解决了87个行政村,27.68万户无电人口通电问题,公司供电区域内的户通电率达99.2%。

为了实现“十二五”期间云南电网覆盖范围内户户通电的目标,云南电网公司将全面贯彻落实南方电网公司中长期发展战略,抓住新一轮农网改造升级机遇,建设新型农网。要完成县级电网“十二五”建设投资任务(规划320亿元),完成公司供电区域内11.8万户无电户的通电。

根据2010年开展的农网改造升级规划来看,云南电网公司农网改造升级规划的实施要以消除历史遗留问题为重点,优先解决主要矛盾。2011年、2012年每年新安排35千伏及以下农网投资50亿元,2012年基本落实公司电网范围内从未改造地区的户表改造及无电人口通电工作。除昭通以外,其它地区的户表改造工程要争取在2012年全部安排建设。

资讯

国家能源局发布4月份全社会用电量

5月14日,国家能源局发布4月份全社会用电量等数据。4月份,全社会用电量3899亿千瓦时,同比增长3.7%。

1—4月,全社会用电量15554亿千瓦时,同比增长6.0%。分类看,第一产业用电量267亿千瓦时,减少4.2%;第二产业用电量11294亿千瓦时,增长3.7%;第三产业用电量1817亿千瓦时,增长12.5%;城乡居民生活用电量2176亿千瓦时,增长15.4%。

1—4月,全国发电设备累计平均利用小时为1480小时,同比下降48小时。其中,水电设备728小时,下降72小时;火电设备1705小时,下降30小时。1—4月,全国电源新增生产能力(正式投产)1486万千瓦,其中水电205万千瓦、火电1038万千瓦。

五项光伏发电并网国家标准完成报批

5月14日,由中国电科院主编的《光伏电站接入电力系统技术规范》、《光伏发电系统接入配电网技术规范》、《光伏电站无功补偿技术规范》、《光伏电站接入电力系统设计规范》和《光伏发电接入配电网设计规范》等5项国家标准报批工作全部完成。上述标准构成了较为完善的光伏发电接入电力系统技术规定和设计规范体系,涵盖了从接入低压配电网的户用光伏发电系统至接入高压电网的大型光伏电站/群等方面内容,此标准的发布实施将为光伏发电及电力系统的安全稳定运行提供重要技术保障。

国家电网入选2012中国绿公司百强榜

近日,跨行业评价企业可持续竞争力的中国绿公司百强榜正式揭晓,国家电网公司因在可持续发展方面的出色表现,连续5年入选百强榜。中国绿公司百强榜是国内首个全面评价企业可持续竞争力的跨行业排名榜单,旨在为企业界树立可持续发展价值的新标杆,发现并推广企业可持续竞争力的最佳年度案例。上榜的企业不仅达到环境“绿色”的要求,而且在经济、社会、创新等领域,积极追求可持续发展,在经济利益和社会、道德、环境中实现平衡。

央企首家董事会社会责任管理委员会成立

5月11日,中国石化股份有限公司第五届董事会一次会议在北京召开。第五届董事会专门设立了董事会社会责任管理委员会,成为设立社会责任管理委员会的首家中央企业。社会责任管理委员会成员全部由董事组成,傅成玉为主任委员,王天普、陈小津、马蔚华为委员。办事机构设在董事会秘书局,咨询委员为黄文生。中国石化社会责任管理委员会职责为:研究公司社会责任管理的政策、治理、战略、规划;审阅公司年度社会责任计划、对外捐赠计划、审阅公司年度社会责任的执行情况及可持续发展报告。

中国石化作为中国最大的企业之一,秉承“发展企业、贡献国家、回报股东、服务社会、造福员工”的企业宗旨,一直注重履行企业的社会责任,从2003年起中国石化就加入了联合国全球契约组织,2011年中国石化成为全球契约的领跑者成员。当前国际企业的竞争除了产品竞争外还有社会责任的竞争,中国石化在董事会设立社会责任管理委员会,将更好地维护各利益相关者的利益,探索特大型国有控股企业履行社会责任的可行之路,同时也为企业的持续发展创造良好的外部环境以实现建设世界一流炼化化工公司的目标,将中国石化建成“高度负责任、高度受尊敬的企业”。

北控和富地竞相增持中国燃气

继两度增持中国燃气后,5月8日、9日、15日,北控集团又进行了三次增持,持股比例上升至14.75%。与此同时,为巩固第一大股东的地位,英国富地石油与北控集团展开增持对抗,持股比例升至17.32%。至此,二者的持股比例合计上升至32.07%。这将对中国石化和新奥能源成功收购中国燃气的底线持股比例——75%形成制约。

鉴于北控集团与中石油的特殊关系,有市场分析人士猜测中石油或许是北控集团持续增持的幕后推动者。中石油董事会秘书、昆仑能源主席李华林5月16日透露,昆仑能源和中石油目前没有参与收购中国燃气的计划。

363亿财政补贴促节能产品消费

国务院总理温家宝16日主持召开国务院常务会议,讨论通过《国家基本公共服务体系“十二五”规划》,研究确定促进节能家电等产品消费的政策措施,决定安排财政补贴363亿元,推广符合节能标准的五大类家电产品,LED灯、1.6升及以下汽车和高效电机。国家信息中心经济预测部主任范剑平认为,此次推广高效节能产品,不仅有助于拉动内需,也助推节能减排政策的落实,显示政府更加注重扩大内需与产业结构调整的结合。

新疆出台《太阳能光伏产业发展规划》

新疆维吾尔自治区近日出台《太阳能光伏产业发展规划(2011—2015年)》(以下简称《规划》),明确“十二五”期间新疆光伏产业发展目标:到2015年,建立较为完整的太阳能光伏产业链,初步建成国家重要的太阳能光伏产业基地,乌鲁木齐将成光伏制造业基地中心。

《规划》提出,“十二五”期间,新疆将培育2—3家实力雄厚、具有较强核心竞争力、年产值超过100亿元的大型光伏龙头企业,建设3—5个居民生活太阳能综合应用示范区,使光伏产业主营业务收入年均增长70%以上,力争达到500亿元,并实现全行业就业10万人。《规划》还明确,到2015年,新疆将建设以乌鲁木齐为中心,石河子和奎屯、阿拉尔为两翼的硅材料、太阳能电池组件封装、太阳能光伏发电系统集成制造业基地。

随着光伏上网电价的出台,“着力保障能源供应、建设低碳社会、推动经济结构调整、培育战略性新兴产业”的战略实施,预计到“十二五”末期,我国太阳能发电装机容量将超过1500万千瓦,光伏产业面临快速发展的新机遇。

羊八井20兆瓦光伏电站投产

5月11日,龙源西藏羊八井20兆瓦光伏电站正式投产发电,此举标志着西藏新能源产业发展迈上新台阶。据悉,作为西藏新能源产业发展的重要示范工程,龙源西藏羊八井太阳能光伏电站是西藏开工建设的第一座大型并网光伏电站。此次投产发电的20兆瓦光伏电站是羊八井太阳能光伏电站二期项目,总投资4.5亿元,首年上网发电量为3778万千瓦时。项目的开发,建设充分利用了羊八井清洁、丰富的太阳能资源,每年可提供清洁绿色能源超过3700万千瓦时,可节约标煤1.2万吨,减排二氧化碳3.26万吨。

中盛光电：走专业化发展之路

■ 本报记者 庄楠

光伏产业链涵盖硅料、硅片、电池片、光伏组件、系统5个环节,与其他行业类似,光伏业界在产业链上也存在一体化和专业化的差异:一体化企业坚信全产业链模式更具成本优势;专业化企业则更多地将目光投向产业链的某一环节。

中盛光电集团总裁兼首席执行官余海峰认为,2011年以来,曾被业界寄予厚望的垂直一体化开始逐渐失去优势地位。“事实证明,专业分工是企业的发展正道,客户价值是企业的取胜之道。”

与纯粹的光伏组件供应商不同,中盛光电强调以客户价值为核心,深耕光伏产业链的下游,不断拓展系统集成业务,为全球客户提供一站式太阳能解决方案,形成了以光伏电站服务业务为核心的商业模式。

“中盛光电是中国首家在海外提供太阳能一站式解决方案的公司,也是首家在海外做EPC和光伏电站的中国企业。”余海峰说道,“多年来,中盛保持着稳健的发展。我们没有经历光伏暴利时代的大起大落,即使在2011年行业波动的环境下,中盛一直都是业内最为盈利的公司之一。某种

程度上,这也得益于我们商业模式的优势。”

2008年,中盛光电主动将战略转移至产业链的下游,在欧洲开展系统集成业务。如今,中盛光电在海外已经拥有累计超过70兆瓦的项目开发、建设和维护运营的经验,并成为中国唯一一家被欧洲多家银行(如德意志信用银行、意大利裕信银行、奥地利中央银行等)认可的EPC公司。

2009年,中盛光电成立中盛光电能源股份有限公司,瞄准国内EPC业务;2012年,中盛光电“从世界回到中国”,积极将公司在海外成熟的解决方案经验转移到国内,进一步拓展国内的系统集成业务,为客户提供高效率、高安全感的产品和EPC工程。

“目前,仅在江苏泰州,我们就拥有多达200兆瓦的项目储备,这也为中盛实现今年的销售目标打下了良好的基础。”余海峰说。2012年5月的上海SNEC光伏展会上,中盛光电展出的双玻组件、防眩光组件、交流组件、ETFE组件、双接线盒组件等多款创新型的光伏组件产品,备受国内客户的关注与青睐。

为强化产业下游的核心竞争力,中盛光电还坚持以系统集成业务带

动制造业务,制造业务再反过来支持系统集成业务,实现了光伏产业链各段产能和利润结构的合理分布。事实上,中盛光电在国内外实施的多个光伏电站项目就是生动的写照。

2011年年底通过竣工验收的中国医药城光伏示范项目、近期完工的9.6兆瓦的两个德国地面光伏电站等,中盛光电都同时扮演了工程总承包商和组件供应商两个不同的角色;即将于今年6月并网发电的4兆瓦法国屋顶光伏电站项目,中盛不仅是项目的组件供应商,还是项目的投融资服务提供方。

今年一季度,中盛光电的销售业务收入颇丰。余海峰说:“商业模式上的创新以及新兴光伏市场的开



中盛光电集团德国Oberroblingen光伏电站项目