

特别关注

本报记者 吴凯 李治国



作为全球特高压输电技术在同塔双回工程上的首次应用 皖电东送工程代表电网技术最高水平

打造空中电力高速公路

世界上最高电压等级、容量最大的同塔双回特高压交流输电线路 皖电东送淮南至上海1000kv特高压交流输电线路示范工程正在由蓝图变成现实。近日,记者随同工程的建设者,驱车700公里,沿着施工线路,采访了工程的建设情况。工程的建设者有一个共同的愿景:让这条特高压线路成为两淮煤电基地电力送出的高速公路,打造世界电网建设历史上的又一里程碑。

我国资源分布和能源需求呈逆向,资源主要分布在北部、西北部,但70%以上用电需求却在东南。把资源就地转变为电力,通过特高压远距离输电,皖电东送工程实现了煤从空中走、电送长三角的目标。

车行至安徽省淮南市西北15公里的潘集区平圩镇,就来到了皖电东送特高压项目的起点 1000kv淮南变电站工程现场。记者看到,在11.15公顷的范围内,已经竖起了几座铁塔,各类输变电配套设备也正在紧张地安装过程中。淮南变电站工程经理张国强告诉记者,根据特高压输电要求,工程现场1000kv变压器带备用相、容量、体积都是国内最大的。俗话说,外行看热闹,内行看门道。张国强告诉记者,别看工程外表看起来与一般的高压、超高压工程并无太大区别。其实,作为国内首个特高压同塔双回输电线路工程,工程建设的技术水平也达到世界电网技术研究和工程应用的最高水平,引领着我国特高压交流电网的发展方向。

那么,什么是特高压呢?一般认为,电力通过高压线路完成远程输送,再通过变电站降低电压等级供千家万户使用。在电力领域,为减少损耗,一般用升高电压的办法来多送电。220kv为高压,350kv到750kv统称超高压。在我国,特高压是指交流1000kv及以上和直流正负800kv及以上的电压等级。

为什么要采用特高压远距离输电呢?以皖电东送工程为例,两淮地区煤炭资源丰富,是华东的能源基地,而长三角区域经济增长迅速,是华东电网的负荷中心,需要适当接受区外电力。同时,到十一五末,淮南煤电基地累计已经投产电源855万千瓦,已经开展前期建设工作的电源项目达到600多万千瓦。只有通过大容量、远距离、占地少的特高压线路建设,才能真正开辟电力输送的高速公路。这一方面可以解决淮南煤炭资源运输的问题,改变煤炭依靠铁路运输的格局,节约运能,减轻环境压力;另一方面还缓解了华东电网电力长期短缺的难题。

张国强表示,皖电东送工程将于2013年底投运,将大大缓解华东地区用电紧张局面,远期送电能力能够达到1000万千瓦,相当于在上海新建10座百万千瓦级电厂,年送电量约500亿千瓦时,相当于替代输送1600万吨标煤。

高难度施工、高难度应用,决定了皖电东送工程的示范性意义。在实施过程中,该工程在雷电防护、电磁环境控制等方面均实现了再创新。

沿着皖电东送线路,在安徽铜陵县东联乡复兴村的皖电东送长江大跨越工程现场,记者看到了高高耸立的跨越塔,塔高277.5米,从塔下沿着扶梯爬到塔顶就需要1小时左右。站在塔下,记者就能感受到冬日猛烈的江风,可想而知,施工人员在高空

作业之际,需要承受巨大的风力压力。

然而工程技术人员告诉记者,施工人员仅用111天,就圆满完成了跨越塔主体结构安装。记者了解到,为确保施工质量和工艺水平,施工人员统一了铁塔螺栓、爬梯安装等各项工艺要求,安装跨越塔的横担部分,要在近300米的高空作业,施工人员吊装过程中就用倒链精确控制主材之间的间隙,误差不得超过1毫米。

华东送变电工程公司总经理陶勇告诉记者,华东区域人口稠密,电力走廊资源十分宝贵,跨江资源尤其紧缺,因此皖电东送工程按照1000kv同塔双回路架设,输电能力等同于3至4个500kv同塔双回交流线路,能够显著节省用地,还能从根本上解决以往电网500kv短路容量超标的问题,满足华东电网远景发展需要。

沿着在建的各个电力铁塔一路走来,越是走近浙北、上海,水乡越多,水乡虽然风景如画,但是却增加了输电线路施工的难度。就拿皖电东送工程的21标段来说,该标段位于浙江嘉善地区,按照常规,建铁塔的桩基深度在16米至24米即可,但是这里土质松软缺乏黏性,桩坑要挖到39米,并通过插钢板等来加固。项目经理封根喜告诉记者,打桩只是基本功,更难在铁塔安装上。

记者了解到,从包括跨越塔在内的全

角地区用电增长需要而建设,是我国首个同塔双回路特高压交流输电工程,也是特高压交流输电技术规模化应用的标志性工程。该工程于2011年9月获得国家发展改革委核准,现已经进入实施阶段,计划于2013年底投运。工程建成后将是世界首个投入商业运行的特高压交流同塔双回输电工程。

角地区用电增长需要而建设,是我国首个同塔双回路特高压交流输电工程,也是特高压交流输电技术规模化应用的标志性工程。该工程于2011年9月获得国家发展改革委核准,现已经进入实施阶段,计划于2013年底投运。工程建成后将是世界首个投入商业运行的特高压交流同塔双回输电工程。

角地区用电增长需要而建设,是我国首个同塔双回路特高压交流输电工程,也是特高压交流输电技术规模化应用的标志性工程。该工程于2011年9月获得国家发展改革委核准,现已经进入实施阶段,计划于2013年底投运。工程建成后将是世界首个投入商业运行的特高压交流同塔双回输电工程。

背景资料

皖电东送淮南至上海特高压交流输电示范工程起于安徽淮南变电站,经皖南、浙北变电站,止于上海沪西变电站,线路全长656公里。该工程是为满足安徽淮煤电基地电力安全送出和长三角地区用电增长需要而建设,是我国首个同塔双回路特高压交流输电工程,也是特高压交流输电技术规模化应用的标志性工程。该工程于2011年9月获得国家发展改革委核准,现已经进入实施阶段,计划于2013年底投运。工程建成后将是世界首个投入商业运行的特高压交流同塔双回输电工程。



让白色污染变废为宝

为治理旱区农村废旧地膜带来的污染,2011年甘肃省安排1000万元省级废旧农膜回收利用专项资金,对废旧农膜回收加工企业给予资金扶持。2012年,甘肃省财政将省级废旧农膜回收利用专项资金追加到2000万元,扶持企业也增加到了154家。目前,甘肃省已建和正在建设的从事废旧农膜回收加工利用的企业已超过180家,设立废旧农膜回收网点超过1000处。据甘肃省农牧厅的初步估算,2011年全省回收利用废旧地膜45700吨,回收利用率达57%。图为在甘肃省华亭县马峡镇一家废旧地膜回收加工企业内,一名工人在再生资源加工生产线上操作编织袋生产设备。

新华社记者 张 钰摄

山东能源

定位能源综合解决方案供应商

这是运行不到两个月就实现在线交易6.2亿元的电子商务平台,能为客户降低采购成本达2400余万元。预计今年将实现在线交易15亿元,可为注册会员节约各项费用9000余万元。在刚刚投入试运行、目前全国唯一的现代能源矿产交易中心,山东能源集团董事长卜昌森自豪地告诉记者。今年以来,面对煤炭市场下行的危机,山东能源集团接连打出创新商业模式、促进协同创效、严格控制成本的组合拳,不断提升经济运行质量,保持了企业整体平稳较快发展。今年前三个季度,营业收入同比增长32%,资产总额增幅19%,成本下降3%以上。

只要信心不滑坡,办法总比困难多。自5月份以来,卜昌森就一再告诫自己的员工,要求山东能源集团变熬冬为冬

泳,通过苦练内功提升管理素质,确保在煤炭市场持续下行的形势下,利用危机形成的倒逼机制,加快转型升级步伐,为迎接新一轮的发展周期积蓄力量。

他们稳步推进大能源、大资源、大合作、大运营、大协同五大战略,加快全球布局:加拿大鹿河煤田取得实质性推进,驻场工作初步展开;澳大利亚资源开发项目取得重要进展,与澳大利亚RCI公司达成了20亿吨煤田股权并购意向;巴音高勒矿井项目核准手续获国家发改委批准,西胡里吐、呼和诺尔两大煤田整装资源探矿权正在办理中。同时,该公司的重点项目建设也在紧锣密鼓中:贵州有5对煤矿实现联合试运转,年产500万吨的内蒙杨家村煤矿转入生产管理;龙矿与桦甸市丰泰页岩公司的合作已进入实质

操作阶段。

自从今年7月份首度上榜世界500强后,山东能源又提出了新定位:能源综合解决方案供应商。今后,他们将致力于探索高端装备制造、新型能源、传统能源清洁利用等战略性新兴产业的发展路径,将煤炭清洁高效利用作为未来企业发展的重点之一,建设一批国家级节能环保装备制造基地,发展大气、水、固体废弃物综合治理装备。

能源综合解决方案供应商 绝不是为企业贴上一个新标签,它意味着企业下一步要取得转调,要在应对危机、科学发展上取得新突破和新成效。卜昌森充满信心地说。

文/本报记者 王金虎
通讯员 王俊 姜玉泰

外需疲软、成本高涨、汇率上升,多重压力之下,出口型纺织服装企业正面临着比金融危机时期更大的困难。在此情形下,不少企业开始将目光转向国内,希望借助内销实现华丽转身,一些专家则表示,外贸能否顺利转内销、内外贸能否如期对接,也关系到当前实体经济可否顺利实现转型升级。

福建泉州一位正着手建立自主服装品牌的企业老板表示,以前做代工,几乎不考虑品牌宣传的问题,现在却大不相同,品牌成了让他最关注的事情。这并非个例。对于东部沿海地区不少从事服装OEM的企业来说,一头搞设计,一头搞营销,向微笑曲线的两端延伸,早就大家热议的转型良方,但目前看来,更像是救命稻草,开拓本土市场迫在眉睫。

中国纺织工业联合会资料显示,近年来,服装、家纺、产业用三大终端消费品的国内销售呈现逐年增长的态势,与此同时,福建、广东、浙江、江苏等地区的出口型纺织服装企业则正在通过建设完善的终端网络、打造专业市场等方式,实现对内销市场的布局 and 渗透。

立足内销乃大势所趋,但做久了外贸的出口型企业,能否依靠两条腿走路,真正站稳国内市场?从企业和市场的反馈来看,由外到内的转身并非易事,特别是缺乏品牌经营的企业更是遭遇了水土不服。

外贸转内销 缘何水土不服

暴媛媛

究其原因,传统代工思维导致的准备不足仍是主因。试水国内市场销售的外贸企业坦言,转型做内销,无论品牌、设计、生产还是销售,样样都需建立新体系。这对于习惯了外贸订单加工这种简单模式的大多数企业来说,相当于蹒跚学步,从头开始。再加上如今的国内服装市场已是国内外品牌争夺的焦点,面对激烈的竞争,如果企业没有营销操作的实践经验,适应国内市场确实容易两眼一抹黑。同时,国内销售模式大多以卖场和商场为主,销售过程中环节和费用繁多,企业需要花费大量成本来疏通渠道,而卖场基于营销投入成本一般又不愿意引进国内不熟悉的外销品牌,这就造成了出口产品转内销的困难。

如何应对才能化解这些水土不服?仍需注重品牌,夯实内功。几年前,自有品牌建设只是对抗出口下滑的权宜之计,如今,订单锐减已成为倒逼企业转型升级、创立自有品牌的契机。众所周知,由贴牌转向自主品牌将使企业不再受到其他品牌的价格制约,拥有市场定价权。长远来看,贴牌企业转型升级,创建自主品牌也是无法阻挡的发展趋势。面对激烈的市场竞争,我国纺织服装企业应以品牌为核心竞争力,从产品品质、企业信誉等方面来提升企业综合形象,加强品牌管理。对外贸型企业来说,在品牌建立初期,可以先定位于区域品牌,经过长期的学习和积累,再争取更大范围的市场份额。

积极调整经营策略,尝试多角度寻找机会、多路出击赢市场。有的企业开始通过电子商务扩展销售渠道,触网之后,不仅产品销路打开,经营的思路也有更新。另外一些企业则在细化服务方面做文章,比如开展服装订制服务,并将目光投向防爆服、医用防护服等功能性服装领域。在大胆尝新的同时,很多外向型企业开始积极参与国内相关展会,借助展会平台扩大品牌和产品影响力。

同时,尽管要在国内市场与国际品牌同台作战,企业转入内销还应继续坚守在海外运营时的成熟销售方式和严苛标准,不能因为是国内市场就有丝毫放松。说到底,品质仍是闯市场和站稳脚的根本所在。

总之,开拓内销市场仍存在不少现实难题,不可能一蹴而就。找准品牌定位、铺好内销渠道、坚持产品研发,只有做足功课、练好内功,才能做到以不变应万变。

资讯点击

海信推出 智能电视盒

本报讯 记者刘成报道:日前,海信以599元的低价向中国市场推出一款称为智能电视盒的产品,所有带HDMI接口的非智能电视只要接入该盒子,能立刻变为带操作系统的智能电视,同时还可以充当高清播放器、家庭无线路由器等,具有多种复合功能。海信称这款盒子主要面向海信牌非智能电视用户的智能升级。

目前,中国家庭彩电的存量为5.35亿台,其中带有HDMI接口的平板电视占比31%。该盒子适合所有品牌的电视机的智能化。

有效戒烟产品即将上市

本报讯 记者刘瑾报道:中国科学院生物物理研究所赵宝路研究团队在发现了抑制烟草和尼古丁成瘾的新物质——茶质滤芯和茶氨酸及其作用机理的基础上,近日又有新突破:该技术祛烟瘾效果明显,参与实验的志愿者仍然可以继续吸烟,但烟瘾却大幅度下降或消失。

该研究成果申报了发明专利,并生产出了新产品,制定了新质量标准,并将以《中科利康·祛瘾王》的商品形式上市。

本版编辑 梁婧
联系电话 (010)58392616
电子邮箱 jrbqbybd@126.com

优酷土豆合并后首秀财报

本报讯 记者陈静报道:优酷土豆集团11月30日公布了2012年第三季度财报,这也是两家视频巨头完成合并后的首次财报。财报显示,优酷土豆总体营收持续增长,整体净收入达5.022亿元,其中优酷部分的净收入较2011年同期增长84%,超出上季度公布的业务预期上限。在整体毛利润上,优酷部分为1.814亿元,较2011年同期增长168%。集团总净亏损9150万元,主要来自于合并完成后土豆的净亏损。

优酷土豆集团董事长兼CEO古永锵表示,合并后集团采取两个品牌、双平台运营的策略,坚持优酷更优酷、土豆更土豆的原则,强化两者间的差异化。

在营销层面,优酷土豆集团高级副总裁董卫表示,随着优酷土豆的合并,双方人群在二三线城市中呈现出了高密度的趋势,有第三方的数据表明,80多座城市观看优酷土豆的18到40岁的人群在上星卫视中仅次于湖南卫视。因此明年将重点布局二三线城市的广告市场。同时优酷土豆双方贴片广告投放系统已打通,广告主可通过一个投放系统即可在两个网站投放,实现一站式营销。

在版权购买方面,优酷土豆的合并促使正版长视频网上版权价格加速回落。负责版权合作的优酷总编辑朱向阳表示,目前优酷土豆的媒体合作团队是合一的,有统一预算,以一家公司对外签约的方式支持双平台内容的使用。在价格方面,他认为,随着行业越来越成熟,越来越集中化,未来内容预算的合理性会越来越强。版权整体价格确实是在回落,2012年整体比2011年合理很多。

象山供电局强化员工培训

本报讯 通讯员董玉燕报道:为了进一步规范特种作业人员持证上岗管理工作,提高生产一线职工的业务技能水平,浙江象山县供电局日前举办了特种作业培训班,对347名一线员工分批进行培训,目前首批120名员工已完成特种作业培训考核。

据介绍,此次培训的主要内容包括电气安全技术知识与安全装置、常用电工仪表及测量、变配设备安全、电气防火和防爆等知识。通过对各类事故的分析 and 讲解,以案说法,用事例教育电业特种作业人员提高安全意识,遵守安全生产法律法规,遵照电能安全操作规程作业,提升电业特种作业技能。同时,针对行业特点和电工操作实际,该局还特别设置了触电急救、杆上、横担安装、挂接地线、高压熔断器操作、倒闸操作以及接地电阻测试等培训内容。