

从经营举步维艰到实现扭亏为盈 双水发电厂涅槃重生之路



双水发电厂2023年实现扭亏为盈。

1月15日4时51分,双水发电厂7号机组实现首次大修后一次并网成功,标志着双水发电厂大容量、高参数机组被认定为供热机组,供热效率将大大提高,企业也迎来了新发展。

近年来,高额的财务成本叠加高企的煤价,让新会双水发电厂有限公司(以下简称“双水发电厂”)的经营举步维艰。2022年,该公司出现亏损。党的十八大以来,各级政府不断推动国资国企在中国式现代化进程中展现新作为、新担当。2023年4月,双水发电厂开始由新会区国资统筹管理,拉开了转型升级、实现扭亏为盈的序幕。主动作为、多管齐下、标本兼治,该公司以夯实安全基础、减少财务费用、降低燃料成本、打造企业文化、加强队伍建设等为突破口,开源节流,多措并举,2023年全年盈利5300万元,实现了涅槃重生。

文/图 黄胜

实行“三项制度”改革 解决管理堵点痛点

双水发电厂于1992年成立,位于银洲湖畔,分为A厂、B厂和三厂。由于历史原因,三个厂制度各异、公司部门分散、薪酬不同,不利于公司的现代化发展。

“以前,三个厂连上班模式都不一样,有的四班三倒,有的五班三倒。在设备检修方面,B厂的检修由自己的团队负责,三厂则聘请外部团队检修,组织管理较为混乱,制约了公司的发展。”公司总经理谢江说。

2023年4月双水发电厂通过对用工制度、人事制度、收入分配制度“三项制度”进行改革,实现了“三块牌子、一套人马”的统筹管理,各部门职责分工明确,并着重进行了薪酬体系改革、信息化建设等,有效推动公司向现代化、标准化、规范化企业迈进。

同时,该公司通过完善安全管理组织架构,成立安全生产管理委员会,提升机组安全水平。截至2023年12月13日7号机组大修前,该机组连续安全运行214天,创投产以来最高纪录。

企业的发展,必须储备一批优秀的人才,充实到相应的岗位,才能焕发无限的生机。

想干事给机会、能干事给舞台,双水发电厂通过建立“能者上、平者让”的人才激励机制,激活员工建功立业的热情。在2023年新会区举办的职业技能大赛上,该公司一线员工夏洪川获得了焊接技能大赛一等奖。公司按照相关制度给予了奖励和大力宣传,并将他从班员调至更能发挥其专业技能的主管岗位。

一石激起千层浪,这一做法不仅激发了夏洪川的干劲,更在全厂职工中树立了典型,掀起了比学赶超的热潮。

大胆开展技术创新 大幅降低生产成本

“由于电力行业以‘安全第一’为主导思想,所以在新技术、新设备、新材料的应用方面意识相对薄弱。双水发电厂树立‘创新引领、技术突破’的理念,及时掌握最新能源技术动态,做第一个‘吃螃蟹’的单位。同时,在员工层面大力倡导技术革新,最终形成发明专利。”谢江表示。

据悉,目前该公司引进的循环水免加药系统,正在冲击广东省科技进步奖。

“管道结垢及微生物附着,导致受热面不干净,影响传热效率,因此,以前生产时要往里加杀菌剂、阻垢剂、缓蚀剂,每年费用近300万元。公司准备与武汉大学技术团队合作,采用超声波原理,通过物理方法来处理解决化学问题。仅不用加药一项,一年可节省生产成本300万元,同时可减少化学药品对系统的腐蚀,实现清洁生产。该系统投资近1000万元,可以使用十年以上。”谢江介绍。

此外,双水发电厂还通过合理制定员工激励机制促进技改。比如,由运行部员工提出的7号机组烟气脱硫系统单台浆液循环泵运行节能降耗方案,自去年11月20日开始实施,大大降低了脱硫系统耗电率和运营成本,经推算,每年可降低生产成本约240万元。

灵活采购 精准掺烧 控制燃料成本 提高盈利能力

煤炭是燃煤发电厂最大的成本支出,约占总成本的70%,煤炭价格的高低,直接关系到发电厂的盈利情况。

“以前,煤炭成本高、采购方式僵化也是制约双水发电厂发展的一大因素。去年5月以来,公司改变仅向国能煤炭销售公司采购长协煤的做法,在市场煤价格明显低于长协煤时,及时启动灵活采购市场煤程序,大大降低了燃料成本。截至去年底,公司累计采购市场煤85.5万吨,与采购长协煤相比,节约燃料成本6239万元。”该公司经营部副部长王玥介绍。

同时,该公司注意到,一直以来低热值进口印尼煤价格低于国内煤。2023年5月18日,双水发电厂决定首先在7号600MW机组进行

试验掺烧。针对进口煤的特点,该厂通过组织运行人员培训,制定安全措施,确保掺烧安全稳定,掺烧比例从最初的30%到目前60%逐渐增大,并从最初的一台机组掺烧,扩展到三台在役机组全部掺烧,实现了经济效益最大化。截至2023年12月31日,该厂累计掺烧进口低热值煤炭约71万吨,降低燃料成本近4000万元。

“煤炭定价根据其热值决定,热值越高价格就越高,掺烧低价煤炭是最直接有效的省钱方式。目前公司也在通过减少使用高热值煤种、掺烧低热值进口煤和高硫煤的方式降低成本。”该公司运行部部长胡志超介绍。

“通过积极沟通,为用户传导价格优惠,一些基地的企业原本想迁走的,现在不但要扩大产能,还想把它的下游企业引进来。”谢江表示。

此外,该公司还将零售侧电力交易,提升到全新的战略高度,提出要让售电业务走出双水。截至去年12月

19日,该公司零售侧电力用户签约48家,用户数同比增长153%;确认签约电量近6亿千瓦时,同比增长104%,创历史新高。



2024年,双水发电厂将在抢发电量、技术创新、节能降耗、盈利增收上继续奋发图强,努力开创新的辉煌。

绿色低碳转型升级 实现企业可持续高质量发展

2023年12月,双水发电厂获得“江门市节水型企业”称号。

近年来,双水发电厂将“节水优先”方针贯穿于生产全过程。该公司成立节水工作小组,并参照《节水型企业评价标准》的标准要求,相继制定和完善《节水统计制度》《用水设备巡回检查和维修制度》等管理制度,严格执行计划用水监督管理、建设项目水资源论证、节水“三同时”等制度。

“公司围绕供电煤耗这一核心经济指标,制定《能源管理标准》《节能降耗专项考核细则》等制度,指标层层分解,责任落实到人,取得了显著成效。去年11月,广东中调公布2022年10月至2023年10月广东省煤耗在线检测系统运行统计年报。双水发电厂7号机组发电煤耗在全省41台600MW机组中,排名全省第五,供电煤耗远低于省内平均值。”陈焱峰自豪地说。

根据B厂2×150MW循环流化

床机组锅炉特点,该公司还成立了锅炉掺烧生物质燃料课题组,研究多品种掺烧有机固废耦合电力生产技术,通过生物质废料、污泥等干化后进行掺烧,有效降低煤炭消耗。经计算,按照年掺烧20万吨生物质燃料计算,该公司每年可节约燃料成本约4000-5000万元,年减碳量近10万吨,节省碳成本约750万元。

捷报频传,2023年度,双水发电厂全年发电量41.46亿千瓦时,营收28.39亿元,创建厂以来历史纪录。不考虑历史遗留问题影响,实现年度扭亏为盈,全年盈利5300万元。

“历史新高不是终点,而是一个新的起点,2023年双水发电厂在区委区政府、区国资、双水镇政府的大力支持下,双水发电厂全体员工奋勇拼搏、开拓进取各项工作取得了丰硕成果,2024年,我们将踔厉奋发、砥砺前行,在抢发电量、技术创新、节能降耗、盈利增收上

继续奋发图强,开创新的辉煌。”谢江对公司未来的发展充满信心。



主播正在直播间向观众介绍鸵鸟养殖知识。

崖门镇瞄准农村电商风口发力 加速新业态落地生根

鸵鸟养殖行业的“头部”电商品牌成功孵化,“冯家农产品的小店”抖音粉丝总量超100万;稻禾园艺盆景苗木优选培育基地通过直播带货帮助村民销售盆景5000多盆……如今,电商直播带货凭借便捷、高效、覆盖面广等优势,深受广大市民欢迎,同时,为崖门镇带来可观的经济效益。

近年来,崖门镇瞄准农村电商风口发力,鼓励各行各业通过互联网进军农产品交易市场,培育电商人才,激励农村电商蓬勃发展,让新模式新业态在该镇落地生根,加速推进农业农村现代化,推动“百千万工程”走深走实。

文/图 江门日报记者 任晓盈 通讯员 杨伟晶

乡村产业主动“触电” 开辟致富新路径

在崖门镇,有两大“头部”农村电商——种植岭南盆景的“微光园艺”和养殖鸵鸟的“冯家农产品的小店”,他们“深居”农村,但在网络直播平台大放异彩,创造出传统销售模式无可比拟的经济效益。

崖门镇地处亚热带季风气候区,气候温暖,雨量充沛,是多种岭南花卉苗木生长的理想之地,近年来,吸引了众多创业者到崖门镇发展花木产业。在京梅村稻禾园艺盆景苗木优选培育基地内,负责人陈景元搭建起足够展示产品的小平台,正以直播带货的形式展示自家种植的岭南盆景。

在稻禾园艺盆景苗木优选培育基地现场,可以看到一排排整齐摆放的岭南盆景,一株株不同品种、形态各异的盆景,让人眼前一亮。陈景元介绍道:“出于对岭南盆景的热爱以及对美丽故土的思念,2022年决定回到故乡——崖门镇京梅村,从事岭南盆景的优选培育工作。”2023年初,陈景元开始尝试网络直播带货,主要销售黑骨茶、山格木、栀子花、古井蟠龙桔、海山黄杨等盆景,每天售出70单左右,销往全国各地,打破地域限制,拓展了盆景的销售渠道。

除了销售自己基地种植的盆景外,陈景元还收购周边村民自家种植的盆景,与村民们建立长期合作关系,截至目前,通过直播带货帮助村民销售盆景5000多盆,销售金额超20万元。

冯氏珍禽鸵鸟养殖场位于崖门镇横水村,是一家集产业化、标准化、专业化、规模化生产于一体的养殖场,主营鸵鸟繁育养殖,年繁育鸵鸟苗约5万只,销往全国各地,对于远处客户,采用物流发货形式,而对于近处客户则送货上门或自提。

该养殖场创办于2010年,创办初期,由于珍禽养殖市场并未被大众接受,养殖场发展并不如想象中顺利。2017年起,养殖场创始人冯江华开始在抖音上进行直播带货,目前开设了“冯家农产品的小店101”和“冯家农产品的小店102”两个抖音号,经过6年时间的经营,粉丝总量突破百万,一年营业额最高峰时曾达1000万元,“通过直播,让更多人了解到鸵鸟养殖的现状和前景,鸵鸟销售不再受距离等地域条件限制,我们的销售量逐年攀升。接下来,将继续扩大规模、延伸产业链,高质量打造集孵化、育雏、育肥、销售等于一体的多功能产业基地。”冯江华表示。

培育农村电商人才 激起产业振兴千层浪

畅通农村电商发展“最后一公里”,就要抓住电商人才培养这一关键。

在电商带货方面,崖门镇党员干部积极发挥示范带头作用,当好先锋,做好表率,变身主播带货。2021年甜水萝卜上市前后,崖门镇党委书记记练庆铭化身“主播”推销甜水萝卜。他在直播间大展身手,为观众讲故事,与买家在直播间互动。短短一个小时,吸引粉丝2.5万余人,互动点赞数突破30万,收获200多个订单,共售出近1000公斤萝卜;在2022年度“一镇一业”乡村振兴特色农产品崖门专场直播带货活动中,明草村党委书记、村委会主任李春妮为家乡特色农产品直播“带货”,短短一个小时,直播间吸引了超万名网友观看,其间售出农产品353件,销售额近万元。

依托村校共建模式,崖门镇还邀请广东省华立师范学院江门校区、广州华南职业学院新会校区、

品崖门专场直播带货活动中,电商销售团队短短一个小时的直播,便吸引了超万名网友围观,获超万点赞数,销售额近万元。同时,崖门镇还成立镇级电商学院,全镇特色养殖、农副产品、花卉类目等电商达人年带货额超5000万元。

为抢抓新业态的发展机遇,乡村也全面发力。近年来,明草村大力搭建兰花展销电商平台,培育壮大农村电商人才队伍。目前,明草村依托兰草集市,已开展多期特色农村电商人才培训班以及电商比拼销售新晋网红大赛,通过电商平台进一步打响明草村品牌。2022年11月,兰草集市与广东广电网络、新会技师学院、新会电商协会合作成立电商直播培训基地,通过电商平台线上销售兰花,同时助力畅通农产品销售渠道。2023年春节前后,兰草集市成为崖门镇新晋“热门打卡点”,合作伙伴古兜兰花种植场更在元宵节期间接到来自全国各地不少订单,迎来了开春后的一波销售小高峰。

2023年,崖门镇借鉴浙江余杭优秀经验,创新招聘拥有近十年企业及品牌管理经验经验的余进东为乡村CEO,为乡村振兴出谋划策。余进东发挥新媒体的带货能力,运用视频号、抖音号大力宣传推介崖门的本土特产和本地文化,吸引大批客商、游客到崖门游玩和采购特色农产品。去年11月,国家农产品地理标志产品甜水萝卜上市前,余进东通过新媒体预热,吸引广州客商到甜水萝卜种植基地考察,并与甜水萝卜合作社达成采购意向。在第十一届甜水萝卜节上,余进东亲自为甜水萝卜代言,向各地到来的游客和客商宣传甜水萝卜,并积极策划参与“甜水萝卜进市府大院”助农活动,实现750公斤甜水萝卜在一小时内火速售罄。



乡村CEO余进东为崖门镇本地特产代言。

▲盆景苗木优选培育基地负责人陈景元,以直播带货形式展示自家的岭南盆景。