

党建引领 煤电公司提前完成2024年全年任务

2024年,面对外部煤炭市场低迷、需求萎缩、内部资源枯竭及控本压力加大的不利局面,福建煤电公司坚持以党建为引领,围绕“四稳二促”的工作思路,攻坚克难,全力冲刺,提前两个月完成全年产销任务。同时,公司成功转让陆家地煤矿35%股权,盘活了现有资产。

“龙潭煤矿原煤产量全年预计完成29.45万吨,比计划增加6.45万吨。”在龙潭煤矿述职述廉大会上,该矿矿长刘伟峰向与会人员报告今年所取得的成绩。

龙潭煤矿党委紧扣安全生产主题,带领全矿党员干部职工积极投身科技创新,成立党员技术攻关小组,利用井下坑道钻探技术,完成两项井下钻探工程,实现“一孔多用”,在探水、探煤、探构造作业上取

得成效,增加矿井储量约5万吨,同时查明了采掘工作面的隐蔽致灾因素,进一步提升了矿井安全保障水平。

此外,攻关小组还通过小改小革,在矿井机电设备方面取得突破,研发出井下长材料运输装置,并成功获得国家专利授权,显著提高了矿井生产效率和资源回收率。

在翠屏山煤矿,该矿党委将党建与生产经营深度融合,党员骨干带头开展“项目攻坚”,在安全管理、煤质提升等方面攻坚克难,推动智能化、自动化技术的应用。通过推广空压机自动远程控制系统,每月可为矿井节约电费超过1万元,该系统还具备异常情况下自动推送故障信息功能,为矿井高效运营提供保障。

为提升队伍素质,翠屏山煤矿党委大力推广“导师带徒”模式,提出“三人行,必有我师”的学习理念,营造“比学赶超”的学习氛围,党员干部带头整理学习资料,通过线上分享交流,营造良好的学习环境,为企业发展提供了源源不断的人才支持。

在箭竹坪煤矿,后勤保障工作进一步得到加强。矿党总支成立矿车验收小组,对矿车损坏维修、配件更换等维护工作进行巡查监督,提升矿车复用率和周转率,保障生产运行更加高效。

物业管理中心党支部在陆家地煤矿股权转让过程中,通过“一对一”党员包保模式,顺利解决职工安置及管理差异问题,实现站点平稳过渡。面对复垦地块分散、易被侵占的难题,党支部创新采用“承包+

自种”的方式,组织党员服务队深入田间地头参与复垦工作,确保了复垦地块的成果。今年,复垦地块种植的水稻、茭白、玉米等作物获得丰收,项目受到地方部门一致认可。

电力安装检修公司党支部则积极推动业务转型,通过开展党员质量服务竞赛,提升对外服务水平,扩大龙岩运维项目业务量,承接龙岩市多个外部工程,全年完成9个外部项目,创效154万元;泉州分公司党支部通过强化鸿山、晋南业务协同,全年实现利润647万元。

福建煤电公司通过党建引领,凝聚党员力量,以创新攻坚为抓手,在艰难的市场环境中,提前完成全年任务,为企业高质量发展提供了强有力的保障。(吴超帆)

企业快报

晋江气电分布式光伏项目 获电力接入批复

本报讯 近日,晋江气电公司厂界分布式光伏、厂前区分布式光伏项目电力接入方案分别获得国网泉州公司批复。

项目采用“自发自用”和全额上网模式,晋江气电成立专班,积极沟通,成功通过专业技术评审。两个项目总容量约10MWp,预计每年可节约标煤4490吨,减排多种污染物。(沈光伟)

鸿山热电获 石狮市数字化示范企业称号

本报讯 近日,鸿山热电公司在石狮市创新大会上荣获2023年度数字化示范标杆企业称号。该公司通过数字化转型,引入安全监控、智能化设备管理系统,建立火力发电厂数字化模型,实现生产效率提升和运营成本降低。未来,鸿山热电将继续利用大数据、人工智能技术推动智能化升级,增强企业核心竞争力,为电力行业发展贡献力量。(林钦)

新罗区区委书记 调研龙岩福化环保公司

本报讯 近日,龙岩市新罗区区委书记张锋近日调研龙岩福化环保公司,重点了解龙岩公司二期项目建设情况。张锋要求政府部门配合企业加快项目进度,加强调度,多措并举。同时,强调政企需协同工作,加快审批流程,解决项目难题。龙岩福化环保公司将深化改革,规范运营,全力投入环境保护工作。(黄莉清)



12月19日,福建能源石化集团与德化县政府于19日签订战略合作项目协议,集团党委委员、副总经理陈文阶和德化县长方俊钦等出席。合作项目包括产城融合、绿色能源等,总投资52亿元。双方将利用德化地理优势和集团技术力量,推动能源石化产业绿色可持续发展,打造示范项目,引领相关产业向高端化、智能化、绿色化迈进。(阙文亮 摄)



12月18日,福能(贵州)发电有限公司宣布12MW分布式光伏项目正式动工。中国水利水电第九工程局和贵州青山建设管理有限公司的领导及项目负责人参与动工仪式。此举标志着公司在绿色能源发展和支持“双碳”目标上取得实质性进展。(先锐 摄)



冲刺四季度 全力再提速 省配售电公司奋勇攻坚 吹响年终冲锋号

进入四季度,福建省配售电公司紧紧围绕集团冲刺年度目标任务工作推进会的部署,迎难而上,科学统筹,精准发力,聚焦提升经济效益,坚定全年目标不动摇,打响了年终“收官战”。

提升操盘技能 抢占现货市场

11月是福建省首次整月现货结算试运行月,福建省配售电公司在电力现货交易中斩获166万元收入,打响了冲刺年度目标的“第一枪”。面对电力现货交易的“新课题”,该公司提前部署,成立现货报价领导小组,明确小组成员职责,并分批派员参加全国性现货培训和实战演练,不断提升交易人员的操盘能力。

实盘交易开始后,计划经营部密切关注市场动态,深度分析电力市场供需形势,精准把握客户用电曲线,灵活调整报价策略,30天内完成720个交易时段的繁重工作,最终实现了显著的交易收益,为年度目标的实现奠定了基础。

坚持“靠前服务” 稳固客户资源

在电力现货交易火热进行的同时,该公司年度零售用户的签约绑定工作也稳步推进。今年,售电市场竞争更加激烈,省内售电公司数量大幅增加,市场竞争加剧,对客户资源稳固和新客户开发带来了巨大挑战。面对压力,该公司售电业务团队迎难而上,秉持“靠前服务”理念,充分

发挥电源优势、交易规模及专业团队实力,为用户提供增值服务。

截至目前,公司累计绑定用户超过453家,同比增长11.3%,在激烈的市场环境中依然实现了逆势增长,进一步巩固了市场基础。

深化区域合作 促进融合发展

作为集团的电力营销平台,福建省配售电公司始终把推动集团内部融合发展作为核心任务。自9月完成首单省外零售用户签约以来,公司与福能贵电公司深化合作,首次实现售电业务跨区域发展,探索了跨南网与国网的协同发展新模式,为未来的进一步扩展积累了经验。

与此同时,该公司积极挖掘绿电绿证交易需求,助力福能新能源公司开展绿电交易,交易价格较基准电价平均上浮13.53%,为集团创造了可观的绿电经济效益。

福建省配售电公司将坚定决心,汇聚力量,进一步加强精细化管理,全力推动各项工作再提速,确保交出一份满意的年终答卷。(李嘉洁)

深化拓展“三争”行动
奋力冲刺四季度