

京能养老产业亮相国际老龄产业博览会



图为原北京市常务副市长、现老龄产业协会会长程蔚(前排左三)与市民政局局长李万钧(前排右一)参观京能养老展位。

10月11日至13日,由北京市老龄产业协会牵头主办的2019中国(北京)国际老龄产业博览会(以下简称“老博会”)在中国国际展览中心(静安庄馆)举行,此次展会共吸引了80多家国内外企业参展。金泰颐寿轩作为京能集团养老产业服务品牌,再次亮相2019年度第八届老博会,荣获中国国际老龄产业博览会“安心养老奖”。

京能集团在HALL3展区3A05展位登场,京能养老产业的中式庭院风格搭建特色、新项目展示沙盘以及工作人员古色古香的中式汉服吸引了数千人前来展位参观。期间原北京市常务副市长、现北京市老龄产业协会会长程蔚、北京市民政局局长李万钧等领导分别莅临京能养老展位,同现场工作人员亲切交流,并对京能集团养老产业肩负国企社会责任深耕养老市

场十几年给予了高度赞扬。

京能集团副总经理靳国志受邀代表京能集团在“国企养老布局新亮点”主题论坛作报告分享。与业内近百余家养老企业主力军分享京能集团在老龄产业布局发展中,夯实养老运营的实践经验和未来立足首都城市服务功能定位扩大规模的发展思路。本次分享引起了与会者多方关注,会后部分企业和机构表示希望同京能养老产业进行合作,共同为首都养老事业做出贡献。

在为期三天的展会中,京能集团养老展位吸引了近百家行业内养老先锋前来探讨交流,数千人次前来咨询并接受了中国国际老龄产业协会、北京电视台、中国品牌档案等多家媒体到场采访。

(京能集团金泰颐寿轩 靳国志 代笔)

攻坚克难 协同提效

京能天泰大厦项目 止水帷幕取得突破性进展

京能天泰大厦项目“坑深、水大、工艺复杂、场地狭小……”但项目技术难度最大的,还是建筑基坑止水帷幕施工。其基坑深度、止水施工难度,在北京市乃至全国范围内,鲜有先例。项目基坑深30.4米、水头高7米、超厚漂卵石层,渗透系数高达450米/天,如此苛刻的施工条件,曾让很多资深专家都感到困难重重。

项目建设方天创地产、项目总包方京能建设同京能集团系统内兄弟单位,一同直面困难,共同担当。从今年3月以来,采取了多项措施:分别对袖洞管注浆、多重管高压注浆、双轮搅止水帷幕、冲击反循环止水帷幕、三重高压旋喷止水帷幕5种止水方案进行了实验论证。同时不断总结经验,积极开发新工艺、新方案。

今年5月17日,集团党委书记、董事长姜帆就该项目的建设,提出要以创新举措努力攻克项目深基坑、止水等难题,既增强了项目部的信心,也给项目带来了思路。在考

虑质量、造价与工期等因素后,综合止水、降水、回灌等工艺优势,经过多轮专家论证,止水帷幕施工方案定为“超能超高压喷射灌浆+回灌及排水”。该方案在解决注浆密实度基础上,提升了喷射范围,强化了注浆质量的稳定性,并在节水方面也落实了详细的措施,达到环保要求。

8月20日,超能超高压喷射灌浆+回灌及排水方案开始进场施工。在短短1个月的时间里,克服了45米超深漂卵石层超垂直度成孔,强化了超高压注浆稳定性,完善了多机作业方案,进入了有序、高效施工阶段。截至9月20日,共计完成桩位引孔122根,完成止水成桩113根,按期按质按量完成了施工。

在项目后期施工中,天创地产、京能建设将继续攻坚克难、协同发展,按照打造集团地产标杆、丽泽商圈新亮点的标准,全力以赴,争取早日实现完工投用。

(京能天泰地产公司 康伟)

京能·凤凰尚筑4小时热销8个亿

9月29日,京能置业旗下项目京能·凤凰尚筑二期迎来开盘盛典。上千名客户因京能·天下川项目良好的口碑纷至沓来,争先恐后选择自己喜欢的楼层和户型。开盘当天,仅仅4个小时,销售额就到了8个亿,成为继京能·凤凰尚筑一期创造热销佳绩之后,宁夏银川北塔生态居住区的标杆红盘。

京能·凤凰尚筑二期项目总建筑面积约22.67万平方米,于2018年8月18日正式开工建设。作为银川北塔湖生态居住区的收官之作,京能·凤凰尚筑二期在喜迎祖国70

华诞之际盛大开盘,以“红盘”献礼国庆盛典。

京能·凤凰尚筑二期是京能置业宁夏银川房地产开发建设的京能·天下川三期北区楼盘项目,是宁夏京能房地产公司深耕宁夏区域十余载的又一力作。多年来,该公司严格贯彻“房子是用来住的”定位,积极致力于打造“精工品质、良好口碑”的房地产品牌,按照京能置业“五型”地产和高质量发展要求,践行国企品质,成为银川当地品质地产的突出代表。(京能置业 李明 王慧)



吕临发电一号机组 168小时试运成功

10月2日15时17分,山西京能吕临发电有限公司2x350MW低热值煤电发电工程一号机组圆满完成168小时满负荷试运行,各项指标优良,设备运行状态良好。

工程自开工以来,吕临发电全体干部职工始终以“五优”工程为目标,以“勇于创新超越自我”的创业者精神,克服了政策影响、资金短缺、用工紧张等诸多困难,圆满完成了包括168小时试运行在内的十个“一次成功”。本次一号机组168小时满负荷试运成功,标志着一号机组具备了投产条件。一号机组进入整套调试阶段以来,每日召开多层次多专业的调试协调会,通过协调与监理单位、施工单位和调试单位的无缝对接,优化技术指标,高效解决瓶颈问题,顺利完成了各项试验,主辅设备工况达到了最佳水平,目前,各项指标优良,状态平稳;机组热工保护投入率、继电保护投入率均实现了100%;除尘、脱硫、脱硝系统同步高效投运,各项环保指标均优于超低排放标准,为机组投产后安全稳定经济运行奠定了坚实的基础。

在此次一号机组圆满完成168小时满负

荷试运行这一时刻,吕梁市人大常委会副主任、临县县委书记张建国,京能电力党委书记、董事长耿养谋,霍州煤电集团党委书记、副董事长、总经理张有狮,京能集团、股东双方、当地各委办局、各参建单位相关领导,共同见证了这一激动人心的时刻。

张建国代表地方政府,向吕临发电一号机组圆满完成168小时试运行表示祝贺,向付出艰辛努力的广大干部职工表示敬意,向长期以来关心支持临县经济社会发展的京能集团和霍州煤电集团表示感谢。他指出,吕临发电项目是京能集团支援山西省重点扶贫区域发展的重点项目,是循环工业园区的重要组成部分,县委县政府将一如既往地做好服务保障工作,努力实现企地共赢。

此外,省市有关政府部门、集团系统内兄弟单位、中南监理公司、华北电科院、山西电科院、华北电力设计院、山西电力设计院、河北电建、天津蓝巢等多家单位到场,或以贺信贺电方式对吕临发电一号机组168小时试运行成功表示祝贺。

(吕临发电 陈雪松)

播种金太阳 阳光照北京

——源深节能光伏执行组工作侧记

通讯员 何峰



上。大大小小的项目,她都要统筹规划,掌握项目节奏,给各个项目经理查漏补缺。追项目、办备案、跑并网,都能看到这个奔波的身影。用她的话就是:“我不是在追项目的路上,就是在跑手续的路上”。

听她介绍,分布式光伏项目最困难的主要有两个方面,一是协调业主、落实项目,二是协调电力公司、并网发电。今年五月份的时候,世行支持组来检查工作,当时已落实的装机容量距离最终目标还差30兆瓦,而且距离年底并网时间也仅剩半年的时间。那段时间她压力特别大,面对市场化、商业化竞争,项目落实尤为困难。阳光校园阶段,累计走访了1128所学校,最终仅落实了299所学校;中期调整后,跟踪了157个投资机会,而最终落地的项目也只有21个。时间紧迫,筛选率低,都是光伏执行组需要承受的“苦”与“痛”。

提到未来工作,她表示:“几十个项目从签合同到施工建设,从竣工验收到并网发电,从合同支付到提款到账,每一个实施项目都有若干个环节,需要走流程、跑手续、盯进度、管安全……虽然项目单体体量小,但是项目的每一个环节都不能少,每个环节都要做到‘精益求精,万万无一失’。”

憨厚可爱的项目经理

他叫郝建峰,一位皮肤黝黑、牙齿洁白的80后“大叔”。2017年根据业务需要,他被调入光伏执行组,担任项目经理职务。从前期开发到商务谈判,从技术方案到签订合同,从项目备案到并网发电,他都亲力亲为、做实做好。

分布式光伏项目并网一直是项目推进过程中的难点,项目并网容量限制条件多,相关设备技术要求高、验收审核程序严谨,手续繁多。北京市电力公司一直执行地高于国标的要求,特别是分布式光伏在其他相对成熟地区的并网经验,在北京均不适用。

郝建峰说:“光伏发电项目与北京市电力公司属竞争关系,并网流程走的慢。项目经理需要与北京市电力公司营销、发策、运检等六个部门对接,这需要与项目所属的区县电

力公司营销对接,解决部门之间沟通衔接的困难,所以一个项目,特别是单体规模2兆瓦以上的,项目、协调的难度大、困难多,对接的人员也多。”

他说道:“就拿霍州牛棚这个项目来说吧,电力公司各部门要求、问题不同,内部流程复杂,又没有光伏项目专员推动内部流程,我们要自己跑到房山电力公司电网内部流程。还有就是电力公司时间不可控,很有可能我们等了一天,相关人员才到场进行预验收。电网人员流动性大,这次就赶上房山电力公司人员调整,新人都不熟悉光伏业务,都需要逐一对接、解释。”

每个人都是一面旗

他们只是其中的代表,团队中还有许多年轻的项目经理。姜晓明今年喜得二宝,小儿子出生“黄疸”,但他又要去政府报材料,照顾孩子的重任全都落在爱人一个人身上;还有周延唯,为了保证提款到账的时间,虽然发着高烧也依然往返于西四环的公司与副中心的市财政局之间,一遍遍修改、补充、报送提款资料。

办法总比困难多,遇到困难和挫折的时候,也会失落、也会感伤。但他们从不放弃,一路披荆斩棘、过关斩将。当项目并网发电之时,他们都露出了灿烂的笑容。那笑容包含了汗水、包含了艰辛,更包含了满足和欣慰。

还有许许多多真实感人的故事……团队成员年龄大多都三十出头。他们承担着家庭责任、社会责任,他们努力、奋斗、不断前行,他们在世行项目中成长、历练,他们是源深公司的中流砥柱,是京能集团的中坚力量,他们勤奋、务实、担当、敬业,他们为公司发展、为社会进步贡献着自己的青春。他们正全力以赴向着胜利完成的目标加速冲刺,他们用行动践行着“京能人”的“初心”和“使命”,用行动为“北京蓝”贡献着力量,用行动向祖国七十周年华诞献礼!



鑫华源曹妃甸智能停车公司 获八百万财政扶持资金



近日,京能集团鑫华源曹妃甸智能停车设备制造有限公司继2月14日获得800万元财政扶持资金后,又获得河北省唐山市曹妃甸区政府财政扶持资金800万元,并已到账。

本次鑫华源项目扶持资金的获得,是继该公司6月18日竣工投产,鑫华源公司党委开展“不忘初心 牢记使命”主题教育系列活动,京能集团第一次党代会胜利闭幕后,落实集团党委提出的“创新驱动战略”和“走出去战略”又一重大收获,将为该公司的效能、

质量、品牌等可持续快速提升,实现高质量发展,注入新的动能。

据悉,鑫华源曹妃甸公司自2019年6月18日举行投产仪式以来,已经顺利完成沈阳报业项目、同仁堂医院二期项目、印度项目等车库的生产制造。同时,得到当地政府的密切关注和大力支持,唐山市委书记、副市长、曹妃甸区主要领导等相继到该公司调研,解决公司生产生活等实际问题。

(京能集团鑫华源公司 王恩生)

全员营销 精心筹划 东城稻香村公司“十一”销售额同比增长13万元

“十一”正值每年的销售黄金期,京能集团东城稻香村公司紧紧抓住“假日经济”这一商机,积极应对“十一”期间限行、限流造成的流动客源和外地来京旅游人员减少的影响,再次刷新了历史纪录,取得了销售额同比增长13万元的好成绩。用实际行动为祖国70周年献礼。

企业顺应市场变化,克服疏解导致客流明显变少的趋势,全员营销、精心筹划,为“十一”实现销售增长付出了不懈努力,合理布置

展台,搭配高、中、低档产品,呈现琳琅满目的商品展示效果,调动消费者购物热情,烘托节日氛围;借势“旅游季·京味特产推广”活动,将贴心化服务和特色产品相互结合,设专人进行节日产品推介和相关服务,用品牌和文化助力整体销售;抓住附近居民的消费特点,在注重节日商品销售的同时,在服务效率、产品花样上下功夫,做到商品丰富、供应充足、服务高效,营造购销两旺的经营势头。

(京能集团东城分公司 王慧婷)

团队中的“女旗手”

她叫周芸,一位爱笑的姑娘,也是一位温柔的妈妈,更是光伏执行组的领头人。公司领导高度重视世行项目,不断加强人员配备。目前团队中共有十七个人,全是五大三粗的男人,除了这位身材娇小的女士。但就是这位娇小的女士,承担起了整个团队的指挥任务。世行项目的执行压力,她扛在了肩

上。

分布式光伏项目实施范围比较广泛,业主的类型、背景各不相同,对合作的关注点和预期也不尽相同,因此跟业主沟通就成了项目开发成功与否的关键。“沟通”两个字说起来虽然简单,但是需要我们一遍一遍的去业主企业汇报方案,再一遍一遍的修改方案。业主要求多,每个方案都需要量身定制,历经千锤百炼。项目地分散,