

“煤电油通”稳固保障 北京奥运喝彩满堂

◎本报记者 叶勇

中国奥运,震撼世界,绚烂开幕式和精彩比赛的背后,与几大基础行业提供的稳固保障是分不开的。奥运开幕已一周,不能忘记的是煤炭、电力、油气和通信领域劳动者所做出的巨大贡献。

在发电领域,记者从国家电网获悉,目前京津唐电网区域内电厂存煤量稳步上升,足以供奥运会成功举办。五大发电集团则一直将奥运保电作为近期中心工作,记者获悉,在奥运开幕之夜,华能北京热电厂、北方上都电厂和杨柳青热电厂等重点保供电厂安全环保稳定满负荷发电。华电集团的奥运保电工作已经开始接受实战检验。截至记者发稿时了解到,集团总部以及北京、青岛、天津、上海、辽宁等赛区周边华电企业已进入奥运赛时保电状态,目前均保持安全稳定生产。

此外,在电煤保障上,几大集团也竭尽全力。记者了解到,华电煤业山西分公司负责天津、山东等涉奥地区的电煤供应,近几个月来,分公司负责人带领多个工作组奔赴三晋大地,争分夺秒落实资源和运力,解决频频告急的各电厂请车计划。据悉,截至6月底,华电山西分公司向集团所属发电企业供应电煤约700万吨,其中向缺煤严重的山东供应420万吨,较上年同期多发运15万吨。为了全力确保电厂安全生产的“生命线”,华电煤业陕西分公司、四川分公司、华东分公司等积极落实煤炭资源,加大与各方的协调沟通力度,加大跨区调运力度,全力保障奥运期间的电煤供应。

电网方面,国家电网公司成立了奥运保电工作领导小组和办公室,制订并下达了十项重点措施:加强涉奥城市电网建设和隐患排查治理,提高了各级电网的供电能力和可靠性;强化电网运行管理,结合迎峰度夏,周密制定奥运期间保电方案;发挥集团整体优势,从16家网省公司调集3000多名骨干力量支援北京保电,加强重要变电站、线路等电网

设施特别防护和调度机构安全管理;制定并完善了1792个应急预案,增强应急处置能力;全面落实网络与信息安全十项防护措施;为北京及其他涉奥城市配置近百台应急发电车(机)等。

在开幕式当天上午,国家电网公司召开奥运保电工作领导小组工作会议,会议表示要以“三个百分之百”确保奥运安全可靠供电,随着奥运保电工作全面进入实战阶段,16.7万人的保电队伍坚守岗位。

通信方面,8月8日下午,距北京奥运会开幕还有几个小时,工业和信息化部副部长李毅中、副部长奚国华等分别前往奥运通信保障指挥中心、国家计算机网络应急技术处理协调中心、北京奥运会无线电安全保障军地联合指挥部、中国网通土城奥运指挥部,现场指导奥运通信保障和服务工作。他们仔细询问通信保障工作的细节准备、应急预案情况,勉励员工们再接再厉,坚决打好开幕式这场硬仗。开幕式至今,通信保障工作运行平稳。

油品供应方面,中石化是奥运会合作伙伴,从2004年其就承担了为奥运提供优质油料服务的重任。此外,8月8日,观众鸟巢入场时看到的8万张由中国红和“长城灰”两种颜色搭配组成的座椅,而这些座椅就是中石化研制生产的。此外,从去年开始,中石化还投资了30亿元,对全国加油站进行了全面升级改造,便利店、ATM机等新增便民设施使加油站的服务更加完善。而在奥运比赛场馆周边,中石化还选定了24座加油站作为奥运定点加油站,并提供专用的奥运加油车道和工位。



◎本报记者 叶勇

华金生是世界500强企业、著名发动机厂商康明斯公司副总裁、(中国)投资有限公司董事长,也是中国美国商会副主席,1984年开始任职于美国西北航空公司北京办事处,曾担任美国西北航空公司副总裁,2003年加盟康明斯,对于北京奥运和中国经济有独到见解,8月14日,华金生接受了上海证券报专访,就奥运经济和康明斯在中国的拓展战略发表了看法。

对今后五年中国经济发展保持乐观

上海证券报:康明斯作为一家B2B的公司,中国社会大众不是很了解,请简单介绍一下。

华金生:康明斯公司是美国动力设备制造商,设计、制造和分销包括燃油系统、控制系统、进气处理、滤清系

统、尾气处理系统和电力系统在内的发动机及其相关技术,并提供相应的售后服务。康明斯在全球范围内拥有员工37800人,2007年销售额130亿美元,其中美国以外的国际市场占到54%,年产发动机89万台,净收益7.39亿美元。

上海证券报:您认为北京奥运对中国经济的影响如何?

华金生:中国是第一次举办奥运会,北京奥运很特别,想过来看的人比亚特兰大奥运会等几届要多,从亚特兰大、悉尼、希腊和洛杉矶奥运会来看,从旅游方面看,我发现奥运会闭幕以后过来的旅游者越来越多。北京城市的基础设施发展得很好,虽然很多人想过来看奥运但没有机会,但是奥运后他们就会来。今年以来,中国的旅游人数比去年、前年多得多,这包括国外和国内旅客。

从北京的基础设施看,不管是住房还是广场等基础设施投入很大,达400多亿美元,当然还有一系列项目没有做完,但是前五六年投资很大,北京的经济肯定会继续发展。因为一方面它是首都,另一方面这么大的投资已进来,所以我个人包括康明斯公司对北京经济未来发展非常乐观。

从全中国来看,我个人认为要看宏观调控的结果,明年中国的GDP增长将低于去年和今年,增长率约为8%左右,我对中国经济2009年到2012年的发展持乐观态度,出口可能低于前几年,但是还是发展的。

上海证券报:北京奥运与康明斯公司有什么关联?

华金生:康明斯1999年就开始与北京合作,着力改善北京环境质量,我们有一万多台欧三、欧四还有天然气发动机安装在北京公交车上。还有备用发电机组,在北京有好几个项目,包括三号航站楼使用我们的备用发电机。

北京奥运期间,用于接送奥运会官员、运动员、裁判员以及奥运专用的2460辆客车中有近1600辆配备了康明斯发动机,占64%。

为确保这些车辆奥运期间“零故障运营”,康明斯成立专门保障小分队,精心准备,对口支持北京公交。

在华建合资公司是上上策

上海证券报:在中国本土市场会遇到潍柴、玉柴、上柴等竞争对手,你怎么应对?与陕汽和福田建合资企业是不是应对之策?

华金生:康明斯已有九十年历史、九十年经验,全球拥有17个研发中心,现在管理层班子经验非常丰富,公司的历史和参与130多个国家业务的经验以及在中国运营的经验加起来使我们能够有很大优势。另一方面,产品、市场、地区和人才的多元化也是其他中国竞争对手没有的。我们可以用进口产品和本地化产品满足客户不同要求。面对竞争对手,我们永远不会低估对手,始终把客户需求放在第一位。

我们建合资企业,目的是要在市场里赢,怎么赢?我们很独特的是与汽车厂商合作的方式,我们在日本跟小松公司、印度跟塔塔公司、中国跟福田、陕汽和东风,在北美是跟凯斯,不管是卡车还是推土机,我们觉得1:1的合资方式是最好的方法。与福田合作是因为我们要在轻卡市场赢。所以我们把福田合资公司的生产能力一步到位了,因为量没有出来,对这个项目的财务方面很有风险。

合资公司不是目标,而是过程,目标是让客户赢了,我们也赢了。我们会不停地发展市场份额,进入新的市场,对其他建合资公司的机会都要考虑。

上海证券报:考虑在中国市场并购吗?公司在华的营销方式是什么?

华金生:康明斯在其他国家并购过,但我们发现不擅长这种做法,所以康明斯对并购很保守,我们在中国可以考虑并购,但作为下策。

营销方式上,发动机靠直销,发电机主要通过销售代理方式,零部件和服务考分销。



全国“迎奥运讲文明树新风”公益广告(平面)展示

中央宣传部 中央文明办
主办单位: 国家工商总局 国家广电总局
新闻出版总署 北京奥组委

弘扬“更快、更高、更强”的奥林匹克精神

