

莱茵集团:相拥互联网破困局

2015 年，莱茵集团的利润几乎下降了 30%，这对任何一个能源公司来讲都是令人崩溃的现实，尽管几年前他们还赚得盆满钵满。在新能源发展势不可违的局面下，莱茵集团的自救方式除了尽快布局新能源业务，另一条出路就是想尽办法在成本压缩上进行创新。

德国四大电力公司之一，在全球范围内拥有 2000 万客户甚至更多，是德国同时经营煤炭与核能基础设施的公司之一。

相对于同为德国能源巨头的意昂集团，莱茵集团不仅有较多的政府控股成分，供电面积也相对更加集中，地方色彩也更加浓厚。尽管莱茵集团一直宣称自己与意昂有本质区别，但在德国政府大力推动新能源发展的局面下，同样作为老牌传统能源企业的他们可能面临着相似的困境。

困局之中创新乏力

很久以来，莱茵集团的企业文化口号一直是：**Vorgehen** 领先。在过去很长一段时间里，莱茵集团也的确在身体力行地践行着这句口号。但在德国政府大力推动能源转型的形势下，一贯具有创新精神的莱茵集团也有些后劲乏力了。

与德国其他的传统能源集团一样，莱茵集团的主要能源生产方式未来将面临监管挑战和成本压力。在过去的几年间，莱茵集团损失了数十亿欧元，股价也不断下挫。这一现实促使莱茵集团必须进行创新，但这种创新在实际操作层面很有可能是苍白的。

比如你问到，和意昂集团相比，莱茵集团应对新能源的挑战措施有何不同？莱茵集团的回答是：意昂集团是把传统的煤气业务分拆出去成立 **Uniper**，而莱茵集团则完全不同，

嵩阳公司找“短板”抓整改

今年 6 月份以来，郑煤集团嵩阳公司对拟复工复产验收 12 对矿井逐矿找“短板”，有针对性地帮助解决重点、难点问题，助推矿井提升安全生产和经营管理水平。

该公司本着“安全监管到位、技术服务到家”的原则，对照集团公司兼并重组政策和《兼并重组矿井复工复产验收方案》、《兼并重组矿井复工复产验收标准（77 条）》，组织各专业对基本满足复工复产验收条件的 12 对矿井逐矿研究，共同“会诊”，找准各矿井存在的主要问题，内容涉及采掘接替、系统完善、设施设备改造更新、五大自然灾害防治、职工培训、工资发放、信访稳定、工农关系等方面。围绕各矿井存在的问题，该公司采取“一矿一策”，对症下药，会同矿井制定方案，帮助、指导、督促整改。该公司所属盛源矿地处平顶山境内，停工停产时间较长，井下工人和专业技术人员流失较多，职工培训工作任务较重，为此，6 月初，该公司积极协调郑州煤炭高级技工学校和地方培训机构，到盛源矿分期分批进行业务培训，上门服务，确保了该矿井一般工种培训合格、特殊工种持证上岗，同时，也减少了人员往返培训奔波之苦，收到了良好效果。该公司所属复盛矿、盛源矿与公司所在地登封市相距百余公里，为实现矿井工业视频与该公司调度中心尽快联网，该公司安排专业技术人员多次到矿工作，帮助指导矿井进行设备安装、调试，终于完成了工业视频联网工程。该公司还督促个别矿井完成了工资清欠工作，解决了职工的实际问题，消除了信访隐患。

郑煤集团嵩阳公司通过“找短板”、抓整改，进一步提升了管理水平，为矿井安全生产打下了良好基础。

（本报记者 任二敏 通讯员 张向胜）



●德国可再生能源迅猛发展,图为德国能源供应商 ENERTRAG 在安装风力发电机。

我们是把电网、新能源、售电分拆出去成立新的品牌公司独立运作。如果这样的创新可以被接受，那么把周六吃白香肠改成周日吃，的确也已经是很大的冲击。真正的领先决不是这种换汤不换药的举措。

2015 年，莱茵集团的利润几乎下降了 30%，这对任何一个能源公司来讲都是令人崩溃的现实，尽管几年前他们还赚得盆满钵满。在新能源发展势不可违的局面下，莱茵集团的自救方式除了尽快布局新能源业务，另一条出路就是想尽办法在成本压缩上进行创新。

主动拥抱移动互联技术

如何压缩成本、提高效率？传统的做法或许并没有多少可发挥的空间，于是莱茵集团将目光投向了移动互联网技术。近年来，莱茵集团积极拥抱互联网公司，开展了一系列的合作。

不久前，莱茵集团计划在苹果和 IBM 的“移动为先”合作项目下部署 1000 台 iPad，这些 iPad 为现场操作人员在执行现场操作时提供更便捷的流程管控和更丰富的互动功能。在未来几个月的时间里，莱茵集团还将在另外两个煤矿部署 iPad，之后则会扩充到非实地工作者之中。

就目前的情况来看，iPad 的使用能让汉巴赫煤矿的工作者每天减少 30 分钟左右的文书工作时间。从长远来看，莱茵集团则希望

可以缩短工作者的通勤时间、让现场维修工作变得“可预测”。

实际上，早在 2014 年，莱茵集团就成为了首位参与“移动为先”的能源与公共事业客户。作为敢于尝鲜的先锋者，莱茵集团在面对堆积如山的文书操作票和墨盒时，转身选择了高科技设备所带来的高效、环保与便捷。对于一贯财大气粗的能源公司而言，这样的转变是令人欣喜的。

在售电公司方面，莱茵集团通过运用最新的互联网技术进行签约，这使得区域性的售电公司变成全国性的售电公司，有效地扩大了客户的来源，同时稳定了签约率。比如，莱茵集团旗下的法兰克福地区的南部售电公司，其所有的客户只要在公司网站上填上相关的信息，就可以获得合同，即使是以前同别的公司签订了合同的客户，也可以按照新客户的方式办理合同，而转合同的手续由此售电公司和原公司在后台解决，客户不用参与，最后客户能够获得一张邮递确认信，合同就此达成，整个流程对于客户而言，方便快捷，没有冗杂的手续。对于售电公司而言，互联网签约最大的好处就是突破了传统的区域限制，使得北德的客户也可以选择南德的售电公司，进一步突破了客户群体的限制，扩大了客户范围。

以上种种合作与创新让莱茵集团的整体运作更精炼、更高效，相信在品尝到互联网带来的更多便利之后，这家传统大型能源集团

东旭光电：联手美国凯途能源 加速全球化布局

近日，东旭光电与美国凯途能源公司等签署了战略合作协议。各方将在石墨烯动力电池研发、产业应用和成果转化、生产线投资合作、产业信息交流等方面展开全方位战略合作。

其中，东旭光电与美国凯途能源公司的合作颇为引人注目。在当天下午东旭光电举行的石墨烯基锂离子电池产品发布会上，与美国凯途能源公司完成了签约。同时，东旭光电还推出了全球首款石墨烯基锂离子电池，该产品在 5C 条件下课实现 15 分钟内快速充放电，循环使用寿命超过 3500 次。

“东旭光电在使用石墨烯磷酸铁锂电池的性能改进方面取得了令人鼓舞的、非常有价值的突破。”美国凯途能源公司董事长 Johnnie Stroker 表示：“我们非常期望在将来使用我们在电池制造、电池研发技术上的经验和技术与东旭团队的技术进行结合，可以创造出石墨烯和电池行业翘首以盼的突破。”

强强联合 进军锂电池新能源产业

资料显示，美国凯途能源公司成立于 2006 年，位于美国内华达州的亨德森，致力于开发、设计和制造用于汽车、电动工具及其它工业产品的基于磷酸铁锂（LFP）技术的大功率、大能量电池和电池系统。自创建以来，凯途就拥有了强大的核心技术及广阔的市场，这使得凯途在美国电池生产领域成为了领军人物。

据悉，美国凯途能源公司曾获得美国国防部海军电磁炮项目磷酸铁锂电池储能系

统独家供应商合同。

业内人士表示，此次双方可谓强强联合，而双方合作也并未停留在石墨烯产业应用和成果转化，还包括研发合作、生产线投资合作及产业信息交流等多方面。

根据合作协议，美国凯途能源公司将依托动力电池及其管理系统的产业优势和市场渠道，与东旭光电共同协商其各项石墨烯技术成果、特别是石墨烯在动力电池材料领域的成果转化和产业应用规划，并积极进行相关石墨烯电池材料及石墨烯动力电池组产品的市场拓展和下游应用。并承诺在同等条件下优先采购东旭光电生产制造的石墨烯动力电池正负极材料。

这份协议可以说已经为东旭光电的石墨烯技术以及系列产品开发出首个海外买家，技术合作和产品下游市场拓展目前已全面铺开。”市场观察人士认为。

此外，双方将共同开展石墨烯在新能源领域，特别是在动力电池领域的技术研发，积极推动石墨烯在动力电池的应用，力争在美国凯途能源公司现有大倍率放电和高能量密度电池基础上实现更大倍率和更高能量密度电池技术的突破。

条件成熟时，双方商议共同组建合资公司，依托东旭光电的石墨烯技术成果建设新型石墨烯动力电池生产线，向新能源市场提供新型石墨烯基动力电池，实现石墨烯电池技术的产业化，加快石墨烯在新能源领域的快速发展。

东旭光电投资负责人、上海碳源汇谷董事长王忠辉表示，双方的合作深入而广泛，相信通过双方的合作将为锂电池新能源产业带来更多突破性的成果。

将更紧密地与互联网拥抱。

区块链技术推动能源互联

当互联网技术以汹涌澎湃之势改变世界时，能源互联也不可避免地成为未来趋势。莱茵集团没有错过这一轮的变革潮流，它从电动汽车领域入手，不但利用售电公司的平台在全国各地部署了很多充电桩，还提供了外壳更换和多种广告支付手段，更试图把具有比特经济时代特征的区块链技术引入能源互联网时代。区块链是比特币的一个重要概念，它像一个去中心化的数据库，记载所有的交易记录。这种分散式的结算和支付方式使得类似互联网支付钱包的功能变得更加本地化和便捷。

莱茵集团与以以太坊为基础的区块链创业公司 **Slock.it** 合作研究了有关区块链技术的概念论证。**Slock.it** 公司由前以太坊 CCO 史蒂芬·蒂阿尔创立，他们试图尝试潜在的区块链应用——电动汽车充电站可以使用区块链智能合约对用户进行认证和管理开票程序。概念论证过程将在以太坊区块链上进行，充电站将作为顾客认证点和付款处理点。在原型机下，通过在以太坊网络上生成智能合约，用户与充电站建立关系。在充电前，用户在网上进行存款，在交易完成后存款会被扣除。

用户并不是根据汽车与充电站连接的时间长短进行付费（通常几小时），而是按照充电过程中所消耗的电量来进行付费。这一尝试所要论证的是用户使用小额交易可以节省开支，通过这种方式还可以对电力进行更有效的部署。

对区块链应用的推动体现出了在莱茵集团在公司服务及与客户对接方面可能会出现转变。蒂阿尔解释道，在充电站与区块链网络连接的情况下，客户将与能够代表莱茵集团的机器做生意。“真正令人兴奋的是用户将通过智能合约与机器直接签订合同，而不是与人或者公司。”蒂阿尔说。

应当不用怀疑，这是机器人时代下，能源互联网的重要尝试之一。比起那些毫无新意地分拆运作，这样的大手笔跨界合作更令人感到兴奋，这至少表明，这些传说中僵化保守的传统能源企业，真的在进行脱胎换骨的改变。

（廖宇）

东西呼应 加速石墨烯产业全球化布局

“东旭光电此次与美国凯途能源公司合作，有望借势打开美国市场，加速其在全球的战略布局。”行业分析人士认为，美国的经济、市场、科技在全球占据首屈一指的地位，任何一家推进全球化战略的企业都避不开的战略要地。

事实上，在加速推进国内石墨烯产业布局的同时，东旭光电已开始逐渐将目光转向全球，寻求全球先进技术和资源的整合。

早在 4 月 25 日，东旭光电就曾发布公告称，公司与西班牙加泰罗尼亚纳米科学和纳米技术研究所（ICN2）签署了《战略框架协议》，共同推动石墨烯技术研发以及石墨烯技术在光电、生物传感器等多个领域技术成果的商业化转化，将共同协作在西班牙巴塞罗那建立石墨烯研究应用中心（GRACE）。

此次与美国凯途能源公司合作，是东旭光电石墨烯战略进入全球化布局阶段的又一重要举措，有望与 ICN2 形成东西呼应之势。

“通过与全球顶级企业和机构合作，在世界范围内整合资源，将全球石墨烯创新要素引进中国，使东旭光电石墨烯研发能力进一步增强，有利于进一步促进公司石墨烯产业的发展。”王忠辉表示。

目前，东旭光电已是国内石墨烯产业发展的领军企业。在石墨烯全球化战略布局指引下，借助全球资源优势，东旭光电在石墨烯领域的领先优势必然更加明显，其石墨烯产业标杆引领效应将更加非凡。

（中国经济网）

羚锐制药组织管理人员 召开安全生产管理专题培训会



为进一步提高管理人员安全生产意识，全面落实企业安全生产工作责任，7 月 9 日上午，河南羚锐制药股份有限公司贴膏剂事业部组织生产车间管理人员和部门企业经理人，召开了安全生产管理专题培训会。羚锐制药总经理熊伟、总经理助理姜家书、羚锐制药贴膏剂事业部副总经理李磊，安全总监李敦明、质量总监谢其亮及生产一线班组长以上管理人员、各部门副经理以上企业经理人参加了培训会。

培训会上，公司内训师、安全工程师祝跃兵为大家授课，作了题为《企业安全生产管理》的讲解报告。他在课件中简要回顾了近年来企业发生的既遂和未遂安全事故，以图文并茂的形式分析了近年来发生在员工身边的安全生产事故案例。他阐述了安全生产企业主体责任和企业各级各部门各人员的安全职责；全面地讲解了国家相关法律法规。同时为企业管理人员如何切实做好安全隐患排查治理与事故防范，紧紧围绕“安全第一、预防为主、综合治理”方针，进一步落实“强化安全发展理念、提升全民安全素质”这一主题做了辅导，并从隐患排查治理的重要性、安全隐患排查的概念、安全隐患排查的内容、安全隐患排查的实例、预防安全事故的原理及方法等方面，重点讲解了如何强化生产现场管理，进而落实好企业安全、优质服务工作。课件内容丰富，案例经典且大多是员工身边人、身边的事儿，具有很强的教育警示意义，易于让人接受，便于操作借鉴，更能打动人心。

羚锐制药总经理熊伟在培训会前的讲话中，充分肯定了事业部广大员工，包括生产一线管理人员在近年以来的艰难条件下为落实企业生产、科研和营销等各方面工作，促进企业发展所作出的突出贡献；他引经据典、旁征博引，在充分分析的基础上，从国内外宏观经济形势谈到了医药行业发展态势，强调指出，国家经济结构转型升级和正在推进的供给侧改革，对羚锐这样的品牌企业而言，面临着诸多机遇，由此企业安全生产、安全发展尤为重要；企业发展需要进一步强化员工安全意识、安全技能的提升。他语重心长地对大家说，安全生产是家庭幸福之基，“对于世界，你只是一名普通的工作者，可对于家庭而言，你却是幸福的全部”！他勉励大家务必回归常态，要永远树立风险意识和安全意识，将安全意识和风险意识放在第一位，从我做起，从自身做起，从一点一滴做起、从小事和细微之处做起，规范管理、规范操作，更加注重培训学习、更加注重沟通交流，不断成长进步，进而发自内心地热爱企业、热爱自己、热爱家人，立足岗位，踏实工作，为企业发展保驾护航，为打造百亿羚锐、百年羚锐梦做出自己应有的贡献。

（汤兴）

茂名石化： 开发投用装置检维修管理平台

6 月 30 日，茂名石化开发投用的装置检维修管理平台科研成果，获得中国石油和化工自动化行业 2015 年度科技进步二等奖。

针对大型炼化企业检维修管理效率低、信息资源利用率低、检维修资源配置效率低和成本高等突出问题，茂名石化与深圳奥哲公司开展了改造研究，突破了多数据多系统的信息融合及检修过程实时管控等关键技术，建立了大型炼化企业检维修全要素综合管控平台，显著提升了大型炼化企业检维修管理效率和精细化管理水平。

该成果于 2013 年 3 月先后在茂名石化炼油全停大修和化工 2 系列大修中得到了成功应用，系统运行平稳，提升了检维修质量和安全管理水平；与中石化集团公司确认的计划相比检修工期各提前 1 天，实现直接经济效益 556 万元；检维修余料由平台上线前的 8235 万元降低到 60.3 万元。

（钟大海）



●羚锐集团办公大楼

羚锐·好味道香菇酱 面向全国招商

河南羚锐集团总部位于大别山革命老区信阳新县，旗下拥有羚锐制药、绿达山茶油等多家企业。近年来，羚锐集团主要涉足医药保健、农林产品加工等多个领域，并充分利用生态环境、企业品牌、人才及技术等方面优势，致力于“做实做精大健康产业，做强做大羚锐品牌”。

信阳羚锐好味道股份有限公司由羚锐集团倡议创立，遵循“安全、健康、营养、规范”的经营思路，选用天然食材，引入现代化专业设备和工艺技术，致力打造以香菇酱等为代表的健康美食精品，主打产品香菇酱有原味、香辣、麻辣、孜然等多种口味。

羚锐好味道——香菇酱，酱香浓厚，菇香宜人，粒粒初爽，多味俱全；低盐，使用野生山茶油等高品质食用油炒制；可拌饭、炒菜、蘸食，带之方便，食之开胃，是您身边不可多得的佐餐佳品。

公司现面向全国，诚招香菇酱省会城市代理商、地市级代理商、县级代理商。



●羚锐好味道香菇酱产品

招商电话：0376-6283288 18837682666
手机：胡先生 18639709598
沈先生 13693976771