

重塑工匠精神 再创永康辉煌

新奥:自我革命推进泛能网改造

探寻纳税双百企业供给升级之路^{②9}



新奥公司总经理 宁振俊

做创新清洁能源的领跑者,基于这样一种深刻的使命感和责任感,短短十一年,新奥公司将天然气的管道延伸至我市各个区域,并协助企业完成煤改气工程,为我市节能减排、净化蓝天做出贡献。

目前,新奥燃气已为我市15家企业实施煤改气工程,每天为全市提供30万方天然气。依托庞大的清洁能源分销网络,新奥公司以全面信息化为核心手段,形成统一的销售服务平台,构建稳定和持续增长的清洁能源销售贸易网络,不断创造客户满意,实现卓越运营,努力成为国际领先的区域清洁能源和节约能源解决方案的提供商。

如今,客户、互联网、能源、分布式,这些元素被新奥公司定义为互联网能源,这个概念又逐渐完善为该公司近年来大力发展的泛能网体系。

宁振俊的言语间,不断透露出新奥公司管理和商业模式创新的趋势:五年之内,通过大范围的基础化改造和调整,构建起现代能源体系的发展理念,以客户冷、热、电等需求为主导,用最经济的成本、最高效的利用,提供能源整体匹配方案。

记者 吕高攀



新奥LNG储罐输气设备。

现场 网格式管理模式激发新动力

7日,永康新奥燃气有限公司总经理宁振俊正在认真地翻阅2017年度企业即将实行的最为重要的一项改革方案,不断结合实际进行调整。

这套方案一旦实行,整个公司的架构将实现全方位变革,形成一个全新的新奥。宁振俊说,在新奥的规划中,改革方案全面突破目前公司的层级和模块结构,一线作战人员将被划分为一个个独立的作战单位,每个单元的工作人员必须负责整个

营销、维护等程序,实行网格经理负责制。

宁振俊介绍,改革方案借鉴阿米巴经营模式,打破流水线的作业方式,每个单元对整个经营服务环节控制力更强,纠错能力更高。新的管理模式可以有效激发单元的创造力和作战动能,并为人才培养奠定基础。

目前,已经实行此套方案的分公司取得了非常好的成效,绩效大幅提升,一线工作人员的收入增长超过30%。宁振俊说。

发力 技术创新推动泛能服务精细化

新奥公司的数据监控平台上,工作人员仔细地核对数据,并逐一联系部分数据异常的客户予以提醒。整套常规程序在宁振俊看来已经显得非常落后:现在我们已开始信息化改造,相关软件开发完毕,项目完成后,完全不需要人工核对操作。该项目仅是公司目前正在推行的泛能网改造的一小部分。

新奥的泛能网体系是将源物理网和信息网耦合,以为用户提供最节约的用能方案为目标,通过泛能芯对多种能源形式以统一标准来计量,从而清楚了解用户的用能需求和耗能数据,进而不断优化用户的用能方案。

而为了让用户最大程度、最小成本地利用能源,运行灵活的

天然气、可就近利用的太阳能等分布式利用方式,在泛能网体系中将会起到重要作用。

宁振俊介绍,基于能源利用方式的思维转变,新奥进而开发出一套泛能体系,可以为消费者提供冷、热、电的一体化需求服务,根据当地的能源禀赋、能耗需求,优化能效管理,最后是泛能云平台,用来实现能源交易,收集能源消费数据,预测能源需求,建立泛能网系统标准。

该体系可以根据区域内能源的情况为用户提供更加有效、经济的用能方案,比如,该区域内使用天然气或者电能更为合算,用能设备处于何种状态或者采用什么样的操作方式更为节能。宁振俊说。

记者手记 变革的要素

能源与人们的生活息息相关,该领域的变革可谓日新月异,清洁概念是一个方面,如何才能用能更加高效、方便也是能源企业变革的重要方向。分布式能源、大数据、物联网三者看似没有任何关联,然而新奥公司的创新让三者结合实现了对能源供给领域产生颠覆式变化的发展趋势。

尽管一直对大企业内部产生颠覆自我的革命式创新抱悲观态

度,但始终警醒的新奥公司或许会给人以惊喜:看到城市燃气的机会,他进来了;看到煤基清洁能源的机会,他进来了;看到太阳能的机会,他进来了;看到分布式能源和信息结合的机会,他进来了。

变革的要素把握,新奥公司显然走在了前列,能源市场从攻击方说了算到需求方说了算,新奥公司正在尝试用新技术和新模式让人们的用能习惯发生革命性突破。

大事记

2005年

永康新奥燃气有限公司成立

2006年

新奥一期LNG储罐顺利吊装成功

首批居民用户用上天然气

首家工业企业开通天然气

2009年

燃气管道业务从市区拓展到周边乡镇

2011年

LNG站增设第四、第五个气罐成功吊罐

2013年

天然气日供气量首次突破28万方/日

2014年

管道天然气居民用户突破2万户

2016年

承建“西气东输”天然气管道及天然气接收门站