
一位河南民营企业家的生意经

—— 索拉透平, 与中国客户携手实现环保与效益的完美结合

随着国家经济对可持续发展提出的要求越来越高, 污染治理和环境保护越来越成为企业发展的趋势之一。上世纪 90 年代开始进入煤化工行业的河南诚宇有限公司, 选择了索拉透平热电联供系统。产品的稳定和售后服务的积极跟进, 保证了河南诚宇内部电网的稳定、安全运行, 同时也为河南诚宇带来了巨大的经济利益, 提高了企业在行业上的竞争力, 更是获得了美国环境保护署的温室气体减排证书。

“用索拉透平设备, 一年节省的成本非常可观, 且很快就可以收回设备投资成本。”在位于河南安阳县铜冶镇的河南诚宇焦化有限公司会议室里, 河南诚宇董事长李成杰仔细计算着购买索拉透平燃气机组为企业带来的经济收益。

作为上世纪 90 年代开始进入煤化工行业的河南诚宇有限公司, 是隶属于河南鑫磊集团旗下的全资子公司, 主要为钢铁以及精细化工等行业提供焦化产品, 也是河南鑫磊集团旗下的主要产业板块。和这个行业的所有企业一样, 在经历了上个世纪末钢铁行业的火爆行情之后, 市场竞争加剧, 污染治理和环境问题也正越来越成为困扰企业发展的桎梏之一。在多次融资的过程中, 由于煤化工企业的污染问题, 而导致投资方望而止步。另外一方面, 煤化工行业日益加剧的竞争形势, 也让成本控制成为摆在河南诚宇发展之路上的一道难题。

如何降低成本, 提高企业运营效率? 如何降低企业的污染排放, 提高企业循环经济发展的质量? 2009 年, 同属煤化工行业的一位老总在无意之间透露最近购买的燃气机组, 让企业省了大钱, 还降低了污染。对这一信息高度敏感的李成杰董事长马上向同行打听是什么牌子——卡特彼勒公司旗下的索拉透平, 美国制造。经过一番透彻的了解, 李成杰拍板购买了 1 台金牛(Taurus™) 60 燃气轮机组用于热电联产。由于系统效率高、运行简单稳定、经济效益良好, 一年后河南诚宇再添一台金牛 60 机组。

“在相同热电产值的情况下, 这两台燃气机组, 为企业节省了 49.6%的燃料。”河南诚宇热电分厂的张总这样算账。而打动河南诚宇的关键因素, 在于索拉透平产品的稳定和售后服务的积极跟进。两台金牛 60 产品以年稳定运行 8600 小时的杰出表现, 为河南诚宇赢得了可观的经济效益。

索拉透平燃气机组的进驻, 让河南诚宇的热电车间从原来的几十名员工到现在只有几名员工就可以满足全公司所有的热电供应。企业的污染排放控制达到国内领先水平。

河南诚宇的这一举动, 得到了美国环境保护署的关注。2013 年 11 月, 在索拉透平的两台金牛 60 机组在河南诚宇稳定运行四年之后, 一项来自美国环境保护署的温室气体减排证书让河南诚宇焦化有限公司在河南乃至全国煤化工行业出了名。美国环境保护署热电联产合作组织根据历年运行数据计算, 河南诚宇在河南省安阳市的 10.7 兆瓦 (2 台金牛 60) 焦炉煤气热电联产系统与传统工业用能系统相比, 每年相当于减排二氧化碳约 73400 吨。

美国环境保护署热电联产合作组织从 2006 年起，就在全球范围内推广清洁能源的使用和表彰温室减排方面表现优秀组织和企业。河南诚宇以焦炉煤气作燃料用于索拉燃气轮机热电联供系统，不仅提高了燃料的利用效率、全面降低了运营成本，同时还在温室气体减排方面表现卓越而被纳入该组织的关注范围内。此次证书，正是基于这一原因而授予河南诚宇这一全球性的荣誉。

于是在 2013 年，河南诚宇再次从索拉购进大力神(Titan™)130 机组一套。该机组每度电的煤气耗量是原有蒸汽轮机发电机组的 1/3。目前，三台索拉透平机组正以稳定的运行状态为河南诚宇的发展继续贡献力量。三台燃气机组的稳定运行，既保证了河南诚宇内部电网的稳定、安全运行，同时也为河南诚宇带来了巨大的经济利益，提高了行业竞争力，更开拓了广阔的业务空间。

“索拉透平先进技术的使用，既减少了对环境的影响，同时推动了地方经济和企业的可持续发展。”河南诚宇董事长李成杰这样评价。与此同时，这位精打细算的民营企业企业家，还成为了索拉透平的忠实粉丝，积极向同区域内的同行推介索拉透平。“我希望在我身边使用索拉透平产品的企业越多越好，一是产品的确质量过硬、效益显著；其次，更多人使用索拉透平产品，也能够为本地区环境带来更大影响，那么我们的环境都将越来越好。”