

梦兰神彩支撑常熟经济开发区 实现安全、环保监控预警及应急指挥管理

常熟经济技术开发区坐落于长三角经济圈的腹地,是江苏省首批13个省级开发区之一,2010年11月经国务院批准升级为国家级经济技术开发区。经过20多年的探索实践和发展,开发区在发展电力能源、特殊钢铁、高档造纸、精细化工等传统产业的基础上,着力打造汽车及零部件、装备制造、新能源新材料、创新创业、现代物流五大新兴产业,已成为最具投资价值的开发区之一。开发区在快速发展的同时,由于地处长江南岸,沿江岸线长,周围居民点密布,区内各类化工企业众多,一旦发生泄漏、爆炸、火灾以及高浓度化工废水违法偷排等突发性环境污染事故,往往会造成大量有毒化学品高强度侵入环境,对生态环境造成严重污染和破坏,对周边空气质量和长江水质安全构成严重威胁;因此建设一套适应开发区自身发展特点的安全、环保监控预警及应急指挥系统,更好地应对新形势下发展的需要,已成为开发区迫在眉睫的任务。

2014年11月,常熟市经济技术开发区安全、环保监控预警及应急指挥系统正式投入使用。自运行以来,开发区利用预警平台及时化解了数起潜在突发性环境事件的发生,平台的预警和应急指挥功能通过了实践的考验。

这套预警平台的建立,正是依托了江苏梦兰神彩的“化工园区安全、环保监控预警及应急指挥平台”的技术。

从2013年10月开始,到2014年11月预警平台正式上线使用,在这一年多时间里,梦兰神彩的研发团队根据实际情况,按照“前端防备——快速响应——末端控制——善后恢复——事后反馈”的环境污染事件全过程风险控制思路,基于对主要风险源的监控,通过整合各级已有风险信息资源,构建了一个集日常监管、接警响应、应急指挥等功能于一体的能够满足多部门联合工作机制的平台;安监部门和环保部门可采用多部门联合值班的方式,对开发区的环境状况进行24小时不间断监控,随时处理可能出现的各类风险事件。

这套为开发区“量身打造”的预警平台辅助了以人工例行监测、不定期抽查和应急监测等技术手段,不断加强园区污染物的监测监控和预警应急能力,保障了区域生态环境安全,无形中提升了开发区综合竞争实力。

“平战结合”设计思想引领科技研发

聚集了数量众多的化工石化企业的开发区,一直是环境监管和安监的重点、难点区域。化工企业因其生产和使用高风险物质、排放恶臭气体和挥发有机物质等影响着环境安全和人民生活。以江苏为例,在各类环境信访投诉中,与化工企业和园区污染有关的占到三成。

基于此,梦兰神彩开始致力于化工园区的安全、环保监控预警以及应急平台的研发和应用。相关研发人员介绍,化工园区安全、环保监控预警及应急指挥平台以建立“设施完备、信息全面、要素齐全、覆盖整体、反应敏捷、处置高效、决策科学、指挥有力”的集环境监控和安全生产监控于一体的预警及应急指挥体系为目标,全面加强对区内各类污染源、环境风险源的监管力度,提高预防和处置突发性事件和风险的的能力,提升环境监管和综合决策的信息化、科学化、现代化水平。

“平战结合”是平台的设计思想。“平”侧重于日常监管,主要涵盖了污染源信息管理

和监控预警两个平台。而“战”则是利用信息化手段为防止和应对突发性环境事件的发生提供数据支撑和科学依据。

“平台采用‘平战结合’的设计思想,以规范化的日常管理为基础,通过日常的数据积累,为应急处置提供全面、准确的数据依据。”相关研发人员表示。

据了解,平台可以全面整合水、气、声、视频等各类监控要素,采用点源和面源相结合的监控方式,全面反映区域内每个风险源的生产排放情况及周边重点区域的环境质量状况。

风险源信息数据库为环境监管提供服务

在常熟市经济技术开发区安全、环保预警及应急指挥平台的建设过程中,环保局首先系统排查了园区的环境风险,筛选出重点企业和特征污染物,在部分影响大、风险高的重点企业建立在线监控系统,其他重点源、边界和敏感点形成规范的人工监测制度,形成了自动监控与人工监测相结合的园区监控体系,基于开发区现有工作平台,建立大气风险物质的预警体系。

在平台的建设方面,梦兰神彩建立了统一的风险源综合信息数据库,构建环境风险日常管理的基础平台,采用企业申报、主管部门核准的方式,实现对区内主要风险源动态长效管理,做到实时了解风险源的工作状态和安全生产技术工作参数,并据此对风险源评价、分级,形成完备的环境风险原基础信息数据库。

通过风险信息加工处理,开发区主管部门可以掌握不同空间尺度区域内的风险源分布及其风险状况,为环境风险源评价、分级、监控和管理(日常防范管理、应急管理)提供基础数据,实现风险源的优先管理、全过程管理和动态管理,降低风险源管理成本,提高风险源管理工作效率。

开发区相关人士表示,将重点污染源和敏感企业全部纳入数据库的信息化手段,优化了环境管理的资源,使环境监管的工作更具针对性,提高了管理部门的监管水平。

监控预警和应急处置平台将环境风险降至最低

平台的另一个重要功能,就是通过



梦兰神彩 智慧环保 品牌榜样 **3**

文一波：“互联网+”将在环保产业落地

2015年全国两会上,李克强总理在政府工作报告中提及,要制定“互联网+”行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合。作为战略新兴产业的重要组成部分,环保产业自然不愿也不能错过站上“风口”的历史机遇。一时间,行业各路诸侯纷纷厉兵秣马,摩拳擦掌,于各个领域寻找“互联网+”快车入口。

桑德集团作为国内环保产业领军者,在过去的20多年,文一波和他的企业曾第一个将BOT模式引入环保领域,第一个提出垃圾综合处理理念,第一个走出国门承接海外EPC项目,第一个全面开拓并布局村镇水务市场……而今,文一波和他的团队又开始借助互联网东风兴起智慧环卫、再生资源O2O等“互联网+”项目,再次引领产业前沿。

进击的“蓝海”

文一波认为,“互联网+”越来越火,未来很可能使我们的环保产业发生颠覆性的变化。届时,环保产业与互联网可能会全方位结合,将会对现有的技术路线、商业模式、管理方式进行调整,对产业技术进步会有更多帮助。比如,生活垃圾收运、餐厨垃圾处理和环卫领域都存在广阔的空间,以往的环保企业在固废处理领域始终处于终端,前端比较被动。比如将互联网终端植入到垃圾分类、收运、处理处置的各个环节,人、物、车全部互联,如再生资源领域、废弃物回收、资源化处理等。将来在互联网基础上,从工艺路线、工艺参数到设备,企业如果不考虑互联,不考虑物联,就可能落在后面。长远来看,“互联网+”可拉动环保行业的快速发展。

文一波进一步表示,未来环保产业的快速发展将体现在以下几个方面:一是由于大量资本的涌入,环保产业格局和产业链将面临快速重构;二是由于市场和资本的推动,很多原来单纯由科研机构进行的技术研发和科研课题将直接和产业对接,和资本对接,环境技术进步将会很快。同时在应用过程中的迭代也会几倍于目前的速度。

“在这样的时代背景下,中国一定会出现十倍于现在规模的企业,传统环保企业要抓住机会,充分利用‘互联网+’,促进企业转型升级,推动行业快速发展。”文一波说。

桑德入口

面对“互联网+”浪潮,敢为人先的文一波和他的企业再次走在了行业的前列。在近期召开的第十四届中国国际环保展上,桑德集团的“互联网+”环卫车悄然走红。事实上,桑德早在2013年就已逐步向环卫领域延伸业务,并将环卫一体化市场作为今后发展的重要方

向之一,目前已在宁夏、宜昌、蚌埠等多个城市拓展环卫项目,3年内有望成长为规模最大的清运环保企业。

靠水务起家的桑德缘何大手笔进军相对陌生的环卫领域?用文一波的话说,即“找到了‘互联网+’的入口”。很多人无法想象,以垃圾清运为主要业务的环卫领域,怎么能与高大上的互联网扯上关系,但桑德通过一套智能云平台系统将这一切变成了现实。

“我们在环卫车上安装了传感系统,并连接到后台的云平台管理系统,通过智能终端设备可实时监控车辆位置、油耗、空气质量(温度、湿度、PM2.5)等状态信息。”文一波透露,“它还可以进行环境监测。”环境大数据或将成为产业的新方向。桑德在蚌埠试点已实现了环卫工人上门回收废品,在未来,物流、广告等都将成为前沿。



文一波

环卫产业链的延伸。

公众参与是“互联网+环保”项目的另一特征。据了解,公众在关注“桑德新环卫”微信服务账号后,可通过微信进行“环卫110”应急时间上报以及“上门回收”服务。如果发现了渣土散落等突发事件,市民通过微信上报,将文字或图片信息上传到环卫云平台,报警信息就能自动发送给区域的巡检人员,实现对突发事件的第一时间应对。

桑德在业内素来以全产业链著称,这意味着“互联网+环保”可能有更多的人口,再生资源O2O便是另外一个。据了解,桑德再生资源O2O项目的线上平台易再生资源已于2015年6月5日正式上线并提供相关服务。“易再生资源秉承桑德”为环境,无止境”的理念,搭建再生资源全产业链服务平台,目标直指再生资源行业门户网站。”文一波说。

桑德再生资源O2O易再生资源利用互联网技术服务于再生资源产业,线上建设再生资源信息和交易服务平台,线下建设再生资源产业园区服务平台,平台未来涉及的再生资源业务将包括废钢铁、废塑料、废纸、废橡胶、报废汽车、废家电等细分市场,为公司所辖从事再生资源业务子公司、供应商、客户提供全程互联网与再生资源结合的服务。

除固废外,文一波还计划将互联网思维运用到村镇污水处理领域。通过互联网,将分散的村镇污水处理设施连接,利用标准化模块

实现村镇供水和污水处理的精准计量,目前已在江浙地区率先建立平台试点,运维效果良好。

“全国5万个乡镇,40万个自然村如果能实现互联网的互联互通,在管理上将有多大幅度的提升可想而知。”文一波表示,桑德的计划是,到2020年实现600个乡镇和2000个自然村的污水智慧化处理。

理性拥抱

拥抱“互联网+”是历史及科技发展的趋势,我们必须去迎合这个趋势,但在文一波看来,企业更重要的是认清行业发展现状及市场状况,脚踏实地地发展,而不是人云亦云。

不容规避,在“互联网+”旋风

席卷的过程中,凭借概念进行资本炒作的公司甚至上市公司不在少数。无论是自带互联网基因的科技企业,还是靠并购、借壳、改名等各种手段攀上关系的公司,都追星赶月般地一路狂飙。“触网必涨”的馅饼催生一大批企业前赴后继,但仔细观察不难发现,大繁荣的背后只见“亮变”,不见质变,真正取得“互联网+”真经的企业寥寥无几。

“大多数环保企业本质上是设备制造与工程建筑企业,很难与互联网沾边,即便是有污水和垃圾运营业绩的环保企业,因为是典型的重资产+B2B,想触网也不容易。”在文一波看来,传统环保企业不“触网”就意味着等死,但“触网”面临线上、线下互搏等一系列问题。自身没有互联网基因的环保产业如何理性利用“互联网思维+互联网连接”,真正实现由大变强,既是重点也是难点。

“以再生资源行业为例,‘互联网+’的根本任务在于如何接受传统回收、交易模式向电子化转变。”文一波指出,“目前国内一些互联网企业在客户访问量很少,目标客户都没有明确的情况下就急于推出交易平台,这是一种好高骛远的作法。”桑德再生资源O2O的发展规划是先通过资讯及信息服务将广大客户吸引来,然后再推出交易平台。

王立波

母亲水窖 开启美好生活

一切都是为了让他们喝上干净卫生的饮用水

14年 持之以恒
¥8.5亿 资金规模
240万 受益者

卢英德 (Indra K.Nooyi)
母亲水窖项目
首位国际公益大使
百事公司董事长兼首席执行官

中国环境报社 北京绿色广告公司 公益发布

母亲水窖项目捐赠电话:(010) 65103488