



编者按

2011年是公司加快发展、做大做强、实现上市目标的关键年,也是实施“五大战略”、实现上市目标的攻坚之年。冶化改造、矿山建设以及其他多方面的工作的完成情况将对公司今后几年乃至长远发展起着决定性作用。公司“两会”期间,各单位代表热议公司“两会”报告,精心谋划全年工作措施。攻坚之战的号角已吹响,各单位面临怎样的形势、任务,将如何采取措施,确保生产经营任务的完成?请听听他们在“两会”分组讨论时的发言。

冶炼厂 张功金



报告说的事都是看得见摸得着的事,报告描绘的蓝图令人振奋鼓舞。今年,冶炼厂要完成公司下达的任务,首要的是要让澳炉达产达标,这就要求我们进一步解放思想,抓早抓实抓细。为了达产达标,冶炼厂已制定了优化硫酸、转炉生产、提高操作技能等措施。

在公司“十二五”的规划中,继续明确

认真实施规模提升战略

了大力实施规模提升的战略。这就要求我们厂要不断提升技术装备水平,推动公司实现节能减排,转变发展方式,提高经济效益。重点是抓好铜冶炼节能减排改造工程配套项目建设,为新系统尽快达产达标,实现满负荷生产创造条件。一是要加强与中冶南方的沟通协调,确保新制氧系统一季度,力争2月底建成投入使用。二

是加快硫酸三系改造,8月底完成土建、安装及单体设备调试,确保9月份建成投产。三是抓好火法精炼系统改造,确保一季度完成施工图设计及圆盘浇铸机等主要设备订货,二季度开始厂房东扩及设备基础施工,年底前完成设备安装工作。四是抓好余热发电项目建设,一季度完成发电机组技术交流及设备订货,完成施工图

设计,二季度开始土建施工,三季度开始设备设施安装,年底前除发电机组安装外,其余工程全部完成施工。五是抓紧20万吨铜电解系统可研、报安、环评以及项目设计等工作,四季度开工建设。六是要做好铜冶炼吹炼系统的工艺方案论证工作。

铜绿山矿 黄金刚



今年公司下达给铜绿山矿的生产任务还是1万吨矿山铜。任务是繁重的,压力是巨大的。但是,为了公司上市的需要,为了矿山发展的需要。我们要将压力变动力,我们的措施和目标是:今年提出的口号是“一心,两手,五保,四新”。

一心,以生产任务为中心,全面完成公司下达的生产任务;两手,以5S管理和安全为抓手,全面促进各项管理工作;五

压力大,希望更大

保,保安全、保产量、保成本、保效益、保稳定;在这个基础上,我们提出“四新”,即:经营业绩有新突破,企业管理再上新台阶,矿山建设迈出新步伐,科学发展和职工收入有新提高。

自2009年开展学习实践科学发展观活动以来,我矿确定了发展思路和发展目标。我们的发展思路是“资源立矿、科技兴矿、管理强矿和和谐安矿。”我们的发展目

标是“产品产量上规模,企业管理上台阶,职工收入上水平,矿山面貌上档次。”力争在“十二五”末,我们的矿山铜要达到15000吨,目前只有8000吨左右。矿山面貌上档次,主要问题是生活配套这块,13号矿体生活配套等,随着古矿遗址的改造,国家投资项目2.57亿,我们也想借着公司跨越式发展的东风,在设备、设施、厂房、矿区等方面都要进行跨越式发展,这

就需要投入。矿山的服务期限是有限的,所以投入非常必要,打造整个生产面貌的大改变。打造新的办公区域,借此来推动生活区的改变。铜绿山矿还能再服务30年。我们想将现代古代结合在一起,既能把技能提高了,又能把资源充分利用,当做旅游资源来打造。

稀贵厂 陈志友



稀贵厂在“十一五”期间建厂后,见证了公司的快速发展。我厂从几个生产车间发展到现在,主产品产量、指标,已跟国内先进水平看齐。硫酸镍产量是成立前的三倍,硫酸铜是四倍,我厂见证了公司“十一五”跨越式发展。

今年,我厂提出了“两条主线、三个提高”应对措施,今年在新产品的开发上还要力争开发2到3个新产品。

紧盯“两条主线” 落实“三个提高”

一条主线是生产经营,压力很大,一是要提高回收品位;二是投资型的产品要实现营销创利100万;三是公司下达的预算化目标利润,结合金银销售的特点,利润目标的压力非常大。

稀贵工业园建设这条主线压力也大,工业园是公司“十二五”规划的明确要求,要在短时间内完成设备调试、安装,时间紧、任务重。我们专门成立了稀贵工业园

项目组,早介入更有利于工作的展开,有利于节约投资成本。

三个提高。第一要提高市场预测能力。公司对我厂绩效考核的模式决定着我们必须重视金、银市场。近两年金、银市场价格波动相当大,我们要跟营销公司一起预测市场,对金银销售方式彻底变革。第二是要提高粗晒、粗碎产品品位指数。2011年我厂为公司创利贡献最大的预计

将是粗晒,完成90吨任务将增利1400万左右。第三是要提高铈达产达标水平,去年我厂铈开发当年设计、施工、投产,产出了铈酸铵产品,今年公司下达的创利指标是800万,今年铈的产量大概有1.5吨左右,下一步要抓提高品位指数的工作,抓好铈回收。

丰山铜矿 程治华



虽然公司给丰山铜矿下达的成本任务有压力,但他们用超常的措施解决。2011年丰山主要工作是均衡生产,降本稳质,加强探矿工作和资源整合工作。

作为大冶有色主力矿山之一,以丰山铜矿现有的资源储量,要想适应大冶公司做大做强的需要,就必须树立大资源意识。

树立“大资源”意识

具体的讲:要加大探矿力度,把生产探矿、边部找矿、深部找矿作为重头戏安排。通过坑、钻结合的方式,加强生产探矿。2011年要在井下和八线同时展开探矿工作,要按计划完成坑探1400米、钻探3600米任务,力争新探明矿石量12万吨;加快以11线东零星小矿体勘探工作,确保2月份探矿工程正式启动,全年完成坑

探600米、钻探1245立方米任务,力争新探明矿储量10万吨;逐步延深至-200m甚至以下;继续争取边、深部探矿立项,国家危机矿山接替资源找矿项目已经结束,从揭露情况来看,需要对已控制和推断的矿体进行加密控制,提高储量级别,以达到生产所需的控制程度,特别是北缘矿带下盘需要布置探矿工程。我们要努力做好

项目申报,积极向公司汇报有关情况,争取立项成功,及时开展探矿工作;要加强地质资料的综合研究和管理,充分发挥现有地质资料作用,加强成矿理论、找矿方法综合研究,指导科学开采。

铜山口矿 夏继平



会议的几个报告,特别是董事长的讲话,对有色公司整个“十一五”的工作进行总结肯定,深有感受。

第一,我们终于有了一个更为科学的企业发展战略。一个有希望的企业,企业才会有勃勃的生机。当初五大战略提出之初,我就认为资源和资金是大冶有色的两

我们的道路会越来越宽

个根本。大冶公司发展到现在,我们资源在形成一条大船,按“十二五”规划就相当于形成了一艘航空母舰,我们资金道路越来越宽,上市以后,那就是一条高速资金大路。同时,我们还找到了一个台阶,就是“五上”,五大战略靠五上目标一年一年往上攀登,这就是我们实现战略的路径。我

觉得目标管理抓的非常好,要一年一年抓下去,现在我们把资源和资金造成了大船,造成了高速公路。

第二,体现了企业文化。有了企业文化就有了灵魂。以前大家都是凭自己智力、想象和见闻随意说,现在一个企业体现了核心价值观,统一到企业文化精

髓上来了,不管怎么说都是对这个内涵的演绎、形式的创新,从这一点来说,我们就有了灵魂,我们终于有了有色的烙印和标记了。

营销公司 余利明



下面我就2011年的工作,谈谈营销公司的想法和打算,2011年铜的市场还处于上升期,中国积极的财政政策和稳定的货币政策,对整个市场是一个支撑。预测2011年全球铜有40万吨的缺口,主要来自中国的铜消费,还会出现内销和出口

巩固寻找更多的战略合作伙伴

两旺。原料的保值,进口矿的保值有很大的困难。2011年,我们的重点工作之一成立现货销售小组。就是通过判断市场行情和期限并举,加强滚动操作,抓住市场的机遇,提高电铜的销售价格。

对于市场的理解,我们认为市场本身

就是变化的,要建立预测市场变化,应对市场变化,适应市场变化的整套机制,以市场为导向,向市场要效益。2011年,我们有多多个贸易主体,不同的贸易主体有不同的优势,我们要充分利用好贸易主体之间的优势,并进行互补,加大贸易的力度,拓

宽贸易品种的范围。尝试进入锌和铝两个市场。

通过学习报告,我们要做的是进一步巩固战略合作伙伴关系,维护与粗铜厂家的合作关系,要寻找更多的合作伙伴。

国贸公司 苏兵



我为大冶有色与央企的对接感到振奋,2011年还是更长的“十二五”,对国贸公司和大江国际公司来说,一是要保证公司进口原料的供应,二是要实现贸易创利。

今年和“十二五”期间,我们国贸公司

从五个方面努力 完成经营目标

工作的重点,是继续加大矿山合作量,开辟新的矿山。加大与国外矿山的合作,满足我们冶炼的需求。

成绩的取得,就是因为我们的视野开阔,抓住了机遇,同时敢于创新。今年,我们想通过五方面的努力,完成今年的营业

收入。

第一,继续扩大废渣铜和阴极铜进口的代理业务,代理的同时也开发自己的客户。第二,自营的阴极铜的进口。第三,自营的铜原料的贸易。第四,白银出口。第五,阴极铜的出口。

学习了公司纪委工作报告以后,也给我们敲响了警钟。我们要结合5S的管理,对我们的规章制度要进行梳理,要在年轻人中树立一种思想,按制度办事,用制度管人,预防违纪违法行为的产生。