铜陵有色报

TONG LING YOU SE BAO

TNMG

2015年7月7日 星期二 农历乙未年五月廿二 第3650期

国内统一刊号:CN34—0047 邮发代号:25—52 总第3967期

铜陵有色金属集团控股有限公司主办 E-mail:tlysb@tlys.cn 每周二、四、六出版

桐国秀水大酒店

桐国水碗 美食传奇

优惠多多 惊喜不断

惊喜一：享受全单18%的返利=全单8.2折（含酒水、海鲜）

惊喜二：推荐客户预订宴会成功5桌以上，赠送500元现金储值卡

◆◆◆ 订餐热线：0562-6801777 地址：铜都大道中段3998号 ◆◆◆

金泰化工公司上半年主产品出口逆势飙升

出口量较去年同期提高300%

本报讯 截至6月30日,作为我国较早运用“酯交换法”生产碳酸二甲酯和丙二醇的铜陵有色金泰化工公司,上半年顺利实现产品出口逆势飙升的态势。该公司主要产品碳酸二甲酯与丙二醇,1至6月出口到韩国8150吨,出口量成为去年同期的300%,在国内精细化工行列位居前列。

该公司主产品为碳酸二甲酯和丙二醇,其中碳酸二甲酯年产量12万吨、丙二醇年产量10万吨。作为“安徽省名牌产品”,该公司今年上半年所有产品皆荣获“安徽省高科技产品”殊荣。

自2000年开始,该公司就拥有了自营进出口经营权。练好内功,产品质量上乘,利用自营进出口经营权这一优势,今年以来,该公司在整个国内出口市场一度低迷的情势下,着力开发对外出口贸易,用出口海外、开疆拓土的理念深化公司贸易大发展。

韩国作为世界上化工产业大国,意味着对化工产品有着丰富的需求。上半年以来,该公司就开始将产品出口的注意力放在对韩国贸易上。在世界著名企业“三星”公司来金泰化工公司多次考察后,认为该公司产品质量、规模、成本等多方面均存在很多优势,“三星”公司很快改变了由韩国国内独家生产商供应原料的采购模式,使得金泰化工公司成为“三星”集团主要供应商之一。

随着今年上半年的前几个月该公司对韩出口量的进一步提升,韩国一度要求征收65%的进口关税。金泰化工公司本着“中韩自由贸易协定”的框架,经过多次反复协商,最终该公司享受到了减免关税的优惠政策。 **本报记者 江君 通讯员 高敏**

技术中心—行业标准通过有色标委会审定

本报讯 日前,由技术中心检测研究中心负责起草的一行业标准《铜原矿和铜尾矿化学分析方法:磷量的测定、钼兰分光光度法》通过了有色标委会专家组审定。

对于磷元素含量的测定,目前常用的方法主要是酸碱滴定法、快速磷钼酸铵滴定法、钼钒酸光度法、钼蓝光度法电感耦合等离子体发射光谱法。其中,钼蓝光度法应用较广泛,适用于钢铁、合金、及各种矿石中磷的测定,在室温下既能迅速显色,显色条件范围较宽,易于掌握,有较高的灵敏度和稳定性。然而,磷钼蓝分光光度法还未应用于原矿和尾矿的分析中,但其易掌握、成本较低的天然优势,使得该分析法适用范围必将越来越广。

该分析方法采用钼蓝分光光度法来测定铜原矿和尾矿中磷的含量。参考铜精矿中磷的分析方法,通过灵敏度、测量精密度为考察指标优化检测条件,并对所需试剂的用量等方面来确立最佳测定条件。在最佳实验条件下绘制标准曲线,测定方法的精密度及回收率。

据悉,该分析方法的研究不仅解决了矿石中磷测定的问题,还可为集团公司商务部门的产品进、出口提供可靠依据,产生直接经济效益的同时,带来巨大的社会、环境效益。

傅大伟 张 蓓

铜冠矿建公司国内国外全线实现双过半

本报讯 在7月1日这天,铜冠矿建公司同时收到两封来自大洋彼岸的贺信。一封是中色非洲矿业有限公司对该公司赞比亚谦比西项目部取得的成绩表示祝贺。6月份,该项目部完成掘进量10801.1立方米、支护量968.3立方米,分别完成计划的105.2%和127.1%,尤其是副井工程实现井筒月成井91.2米,取得副井掘砌施工的历史最好成绩。另一封贺信来自刚果(金)梅特瑞斯金森达公司,对铜冠矿建公司刚果(金)金森达项目部6月份进尺突破百米大关,完成计划的122%,实现双过半表示祝贺。

该公司不断提高施工技术,提升管理水平,各项目工程均取得了优异的成绩,上半年完成掘进量36.85万立方米、采矿量117.27万吨,分别占集团公司下达计划的61.4%和65.2%,实现时间过半、任务过半的目标。

承建沙溪铜矿建设的沙溪项目部,连续5个月超额完成计划任务,顺利实现进风井井筒掘砌到底,以及北风井与进风井无轨运输巷精准贯通,提前完成矿方的节点任务。上半年共完成掘进量10.8万立方米,完成计划的62%。

承建冬瓜山铜矿60线以北重点工程建设的冬瓜山项目部,今年以来先后取得了首季开门红、二季度月掘进量均超1.1万立方米等可喜成绩。上半年完成掘进量6.7万立方米、支护量6539立方米,分别占计划的56.33%和52.15%。

云南大红山项目部5月份完成采矿量20.1万吨,创造了公司单月采矿量历史新高。6月份继续保持良好的工作势头,实现上半年采矿量103万吨、掘进量40121立方米,分别完成计划的68.7%和80%。

辽宁大台沟项目部承建的辽宁大台沟铁矿1号探矿井工程,是目前该公司国内施工的又一千米深井。6月份,完成月成井102米、掘进量3179.34立方米、支护755.82立方米的好成绩,特别是在井颈段施工结束后首月实现月成井超百米,得到业主好评。 **陶 莉**

有色置业公司主辅业齐发展共创效

本报讯 今年来,有色置业公司围绕“提质增效稳增长,转型升级促发展”主攻目标,在重点做好主业的同时,推进辅业单位强管理、挖潜力、拓市场、稳经营,辅业单位运营稳定并取得较好的经营业绩。

该公司抓住创建“森林进企”契机,做大做强绿化园林产业,绿化公司先后承揽了有色循环工业园配套物流项目绿化、金冠铜业厂区绿化、五松山宾馆绿化改造、冬瓜山矿精矿车间绿化、迎江花园小区和铜官别院小区绿化、建安公司安装处苗圃栽植等多项绿化工程施工,业务服务和施工质量深受业主单位点赞。利用东湖闲置土地,自己动手拓荒耕地,组织人手对40余亩东湖闲置土地进行全面整治、场地平整和苗木栽植,先后投入89万元资金引进名贵苗木品种,使扩建后的180余亩苗木基地初具规模,经济苗木1.17万株,预计成材后可创造经济价值150多万元。

推进物业服务市场竞争,该公司物业公司以新住宅小区和楼宇接管为抓手,稳妥有序地承接铜冠商业广场物业服务项目、提前介入铜官别院1号楼新居交验服务、顺利签订学府名都前期物业服务合同、超前安排迎江花园和老区A、B楼前期准备和业务对接,加大对老旧小区物业费清欠力度,强化物业综合费收缴率,努力控亏减负。

转变经营理念,推进东湖养殖抓季节、重科技、控成本、争市场,推广水产和畜禽特种养殖模式。该公司立足稳定,配合集团对铜冠商业广场股权转让,组织人手清欠收缴应收款,利用现有楼层场地对外创收,今年前五个月实现营业收入361万元。租赁部及时完成对原金口岭矿区厂房和商业网点的对接和租赁合同的签订工作。 **王松林 叶安合**

铜冠建安公司内抓外拓增效益促发展

本报讯 日前,铜冠建安公司在2015年年中工作会议上明确提出下半年工作思路,要求全体党员和广大职工立即行动起来,内抓管理,外拓市场,推进各项工作顺利前进。

面对激烈的市场竞争,该公司加大市场开拓力度,紧盯各项工程信息,在尽可能多地占领集团公司内部建筑市场。积极申请对外劳务合作和对外承包工程证书,为厄瓜多尔分公司的工程承建及公司的未来发展创造有利条件。

下半年,该公司将进一步加强各项在手工程施工管理,每月召开月度工程计划专题会议,分析研究当月计划完成情况,使各项计划任务尤其是重点项目的人财物得到合理配置。编制月度生产作业计划,加大协调指导力度,确保计划制定合理,落实有力,效果良好。

施工过程中,主动配合业主和监理单位,开好工程例会,认真收集整理施工资料,在确保施工进度的同时,广泛开展形式多样的劳动竞赛,加强施工关键节点考核,鼓励广大员工通过实干和智慧来增加收入。

从提高经济效益、提升竞争实力出发,该公司上下将继续压缩非生产性支出,严格控制招待费用、通讯费用、差旅费用、办公费用等管理费用。该公司将强化成本控制和考核,加强经济活动分析和风险管控,确保资金满足生产经营需要。 **陈潇 李海波**

岗位之星

——张家港联合铜业公司精炼车间机修值班长王玉兵

王玉兵是张家港联合铜业公司精炼车间机修值班长、高级技师。

张家港联合铜业二期扩建项目精炼摇炉系统是一个全新、复杂的火法精炼系统。为了保证试车顺利,王玉兵没日没夜地主动加班加点,带领机修人员顶着炙热高温抢修设备。作为精炼车间机修值班长,他每次都冲在最前面,备件制作、冒热抢修、更换水套、补焊炉门、抢修砌炉都有他的身影,汗流浃背毫无怨言。

今年初,精炼车间将原有的3号、4号阳极炉合并为新2号阳极炉,整个砌炉、施工、安装过程全由本公司独立完成,王玉兵则负责新2号炉的钢构、炉顶掉挂件、水管铺设等工作任务。在施工过程中,他合理安排施工进度和人员调度,既满足了新2号炉施工人员充足,也确保了整个精炼车间日常生产机修工作的正常进行。5月中旬新2号炉能够按照原定计划砌筑完毕,并点火成功。

小看板 大舞台

走进铜冠黄狮涝金矿卷扬机房,低沉的轰鸣声迎面扑来,一眼看去,设备、护栏油光锃亮,地面、墙面干净整洁。“这些都与我们长期坚持开展看板管理分不开。”卷扬机班班长刘超告诉笔者。

来到班组活动室,面积大约十几平米,里面的座椅、板凳虽然陈旧,但摆放整齐。两边墙上,“共青团铜陵市委青年文明号标兵”、“天马山矿业公司优秀标准化班组”、“铜冠黄狮涝金矿安全生产班组”等各种匾牌闪闪发光。“这是我们的班组园地看板。别看版面不大,但内容丰富,几乎涵盖了班组建设、内部管理、工作绩效等各个方面,为整个班组团队成长进步,立下了汗马功劳。根据班组工作内容,整个看板分成企业文化、班组信息、班组管理、班务公开四大块,每个大块下细分成专题,班组学习工作情况、设备安全运行情况、员工绩效考核等都能一一体现出来。”刘超指着其中一面墙上的看板介绍说。

在对标管理栏目下,对标目标写着:安全无事故,开机率98.5%,单班提升指标156钩,成本每吨28元;另一边是上半年每月每个小班实际工作成效,一对一填写的数字井然有序。在设备安全管理一栏里,检修时间、检修部位、更换部件等都标明的非常详细。“我们这里的设备都是老设备,自动化程度低,使用年限长,设备管理来不得半点马虎。”刘超说着就拿出几本记录本,打开一看是今年的设备点检和设备维护维修记录。“我们建立了设备档案,对掌握设备运行情况非常有帮助,什么时候哪台设备需要检修我们心里都有一本账。十几年来,设备故障率逐年下降,更没有发生过一次设备事故。”刘超一边翻看着记录,一边告诉笔者,言语中透露出自信神情。

在操作间隙,几名当班员工谈起班组园地看板,个个说得头头是道:“现在,我们一上班就开个短小的班前会,经常以看板上的内容,对照自己工作和行为,特别是每个小班的绩效情况,大家都很关心,干得好、干得差,一目了然,谁都不愿意落后,工资多少是一方面,更重要的是落后了,脸上面子也挂不住,逼得你不努力不行。”其中一位员工的话道出了大家的心声。 **江飞**

冬瓜山铜矿动力车间念好节约“一字经”

本报讯 多年来,冬瓜山铜矿动力车间念好节约“一字经”,将节能降耗落到实处,取得良好经济效益和社会效益。

节约“一度电”。对于大型能耗设备,根据生产需求适时调整运行状态,避免设备做无用功,减少电能浪费。针对110千伏变电所供电状况,一方面进行实时跟踪,合理调配电力负荷,做到避峰调谷。另一方面,增加电力电容器投退频率,确保功率因数保持在95%左右,实现电力经济运行。仅今年上半年就节约电能80千瓦时。

节约“一米线”。对日常维修剩余材料,做到及时回收再利用,做到不浪费一米线。由于井下风机变频器模块电子元件极易烧毁,为了节约成本,该车间组织技术人员攻关,整合废旧变频器,今年修复电子模块15块,节约费用两万多元。

节约“一滴油”。对压风机用油大户适时补充油量不浪费,班中做到加强日常巡查,杜绝油管道跑冒滴漏现象发生。对废油及时回收,仅此一项每年可节约油料费用5万多元。

节约“一滴水”。发现供水管道跑冒滴漏及时处理,避免水资源流失。对生活补充生产水严格控制,仅此一项,每年可以节约水费4万元。 **陶信宁**

防洪演练紧急展开

“各位队友,斜坡道因雨大出现洪水倒灌,为了保证井下安全生产,我们立即出发按照预定方案对斜坡道实施堵水,一组负责取沙,二组负责运沙,三组负责砌堵,出发!”日前的一天13时20分,安庆铜矿保卫部部长、矿“防洪防汛应急突击队”队长高昆一声令下,20名来自矿山各个岗位上的应急突击队队员立即奔赴斜坡道处。

此时,烈日当空,室外温度高达近40度。仅用3分钟,突击队员就赶到了斜坡道处。按照分工,团委副书记、突击队副队长丁伟带着6名青年突击队员在距离斜坡道20米处的取沙点,两人一组展开取沙作业。武装干事、突击队一分队队长朱玉荣则带着8名突击队员负责运沙。每袋重达30公斤左右的沙袋很快就装好,取沙队员们抓起沙袋一转身便扛到了肩上,然后一路小跑赶到斜坡道口,从取沙到运沙仅用了4分钟。高昆正在指挥值守人员对进出斜坡道车辆进行有序调度并设置路障。保卫部副部长、突击队副队长吕祺已经带人对斜坡道口进行了必要的清理,然后组织人员开始堆砌沙墙。按照要求,沙墙必须围绕斜坡道外口砌成双层椭圆形,防止出现激流冲击造成的坍塌。吕祺让大家先用沙袋设置一条隔水带,将从斜坡道左侧道路上涌来的水流挡住,让其汇聚到前面的水沟里,当第二批沙袋到来时,他才让大家开始堆砌沙墙。

高昆在安排值守人员对两条通往斜坡道的道路进行了紧急管制后,匆匆赶到取沙场。此时,丁伟手握铁锹带着取沙突击队员挥汗如雨,一包沙子刚刚装满,一旁的运沙突击队员抓起沙子一拧身便抗到肩上。当天是本省高考“放榜日”,朱玉荣的女儿是今年的考生,从上午布置方案,到现场查看,再到紧紧通知队员检验他们的应急反应能力,以及下午展开演练,朱玉荣一刻没停,没有顾上给家里打个电话。他全身湿透,脸上和衣服上沾满了沙子。运沙队员陶勇是名退伍军人,干活麻利速度快,陆峰和王征两名队员却同他暗暗“较起劲”,一步不落地紧紧跟着他扛着沙袋快步如飞。

不上半个小时,一道双层60公分高的堵水墙已经砌好,吕祺里外认真检查一遍后,然后向高昆报告。

整个演练时间为30分钟,在进行点验时,高昆面对着每个身上被汗水浸透的突击队员,高声道:“我们这次演练反应快、处置及时、做法得当,达到了预期效果。要求大家继续保持高度警惕,随时做好应急准备,一旦实战,做得更好!”

杨勤华

金威铜业公司职工日前正在对板带产品打包。金威铜业公司面对今年铜加工产能过剩带来的残酷竞争格局,制定有效的营销策略和方案,创新工作方法,成立了销售维护组和开发组,主动应对挑战,争份额创佳绩,使得公司核心产品销量稳步提升。其中,变压器铜带已成为ABB、西门子、施耐德等世界500强企业的合作伙伴,目前市场占有率约20%;合金产品C192、C194、C5191、C7541等已在市场批量销售,市场占有率逐渐提升。 **王红平 黄军平 摄**