

銅陵有色報



TNMG

TONG LING YOU SE BAO

2025年10月28日 星期二 农历乙巳年九月初八 第5208期
国内统一刊号:CN34—0047 邮发代号:25—52 总第5525期



銅陵有色金屬集團控股有限公司主管 主办 《銅陵有色報》编辑部出版 E-mail:tlvsb@tlvs.cn 每周二、四、六出版

集团公司党委专题学习党的二十届四中全会精神

学习贯彻党的二十届四中全会精神

本报讯 10月24日,集团公司党委书记、董事长、总经理丁士启主持召开党委会议,专题学习党的二十届四中全会精神,结合实际研究部署贯彻落实举措。

会议认为,党的二十届四中全会是在向第二个百年奋斗目标进军的新征程上举行的一次十分重要的会议,全会审议通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》,为国有企业未来五年发展作出了顶层设计和战略擘画。会议强调,要将学习宣传贯彻党的

二十届四中全会精神作为当前和今后一个时期的重大政治任务,组织好学习、宣讲、宣传,迅速掀起学习宣传贯彻党的二十届四中全会精神热潮;要坚持学以致用,把学习贯彻全会精神同抓好当前工作紧密结合起来,切实将学习成效转化为高质量发展实效。 本报记者 陈 潇

何以创新？一份答卷跨越七十六年——青铜不老展新姿

引言

金秋的风拂过铜官山麓,一簇簇铜草花在阳光下泛起紫色的波浪。这不起眼的小花,是铜矿的天然信使,“铜草花,开紫花,哪里有铜哪里它有它。”先民循其芳踪,觅得矿脉,点燃了三千年前的炉火,也点亮了源远流长的青铜文明。

铜陵的采铜史诗,便在这芬芳的指引下徐徐展开。据《史记·封禅书》记载,大禹平定水患后,收九州所贡之铜,铸成九鼎,以象天下。至盛唐,诗人李白游历于此,目睹铜官山冶炼盛景,挥毫写下“炉火照天地,红星乱紫烟”的千古绝句,让那时的辉煌在诗句中永恒。

答好“创新之问” 銅陵有色在行动

在铜陵有色展示馆内,聚光灯柔和洒落,一块古朴厚重的铜锭,与一片薄如蝉翼、光泽流转的铜箔,静默并置。两者之间,不仅隔着七十六年的漫长光阴,更映照出一条从工业根基迈向材料尖端的升级之路。

不远处,“新中国铜工业从这里开始”鎏金大字,熠熠生辉,将人们的视线引向1949年12月那个火红的起点。彼时的新中国百业待兴,党中央特批9500吨大米作为建设资金,在这片热土上点燃了第一炉炽热的铜火。

七十六年过去,当年的铜官山矿务局已成为连续七年跻身世界500强的现代化企业集团。从地底深处的矿石到高端电子产品中的核心材料,铜陵有色完成了一场从“重量”到“重质”的华丽蜕变。

从周商的礼乐青铜,到唐宋的盛世铜光,铜陵始终是中国采铜冶铜的重镇。我国著名矿冶考古专家、中国科学院自然科学史研究所副所长华觉明先生曾亲临此地,面对罗家村那宛如小山般的古代炼渣,不禁连声惊叹:“此乃中国之最,世界奇观。”

铜韵铿锵,薪火相传。这绵延三千五百年的青铜血脉,从未在时光中断绝。如今,那份深植于这片土地的冶炼智慧与坚韧精神,正由现代工业的脊梁——铜陵有色接续传承,将古老的铜火淬炼成新时代的金属之光。

而探寻这条矿业命脉的成长轨迹,也正是解读它如何以科技重塑产业价值、以创新点亮金属未来的故事起点。

老矿的新井,深地掘金

“脚穿草鞋推矿车,手抓馍馍送嘴边;竹编箩筐装矿石,人力绞车往上提。”这首朴素的民谣,像一艘时光之船,将我们带回铜官山最初的岁月。那时的矿山,在日本侵略者掠夺性开采后满目疮痍。没有电,没有路,没有机械的轰鸣,只有一群心怀“铜业报国”理想的人,从天南地北汇聚于此。

他们之中,有经验丰富的老工人,有脸庞稚嫩的学生,有技术精湛的工程师,也有刚刚放下枪杆的军人。大家头顶青天,脚踏荒芜,住草棚,饮山泉,却把最滚烫的青春,毫无保留地献给了这片沉睡的山峦。

振兴铜业,找矿为先。青年时期的中国科学院院士、中国工程院院士、著名的矿床地质学家常印佛,当时还是一位来自清华大学的学子。他作为铜陵

有色321地质队的一员,与队友们用双脚丈量了数千平方公里的山河。“我们一边填图,一边跑路线,一边找矿”,他曾在回忆录中写道。

秋冬时节,山风刺骨,徒步四五十里山路是家常便饭。双脚磨出血泡,肩膀压得红肿,也无人停下脚步。两年时间,他们完成了11幅地质填图,参与编写的《铜官山铜矿地质调查报告》,为矿山建设奠定了第一块基石。

找矿是希望,出铜是回响。1953年5月1日清晨,铜官山冶炼厂内,所有人的目光都聚焦在一台冶炼炉上。5点18分,一声清脆的哨声后,冶炼炉缓缓吐出铜水,新中国第一炉铜水诞生了。这块不足4吨的铜锭,一级品率达到99.5%,点亮了新中国工业的曙光。

时任铜官山冶炼厂吹炼炉班操作工的周贵山,是这个难忘历史瞬间的亲历者之一。他说,当吹炉张开大嘴吐出稠红铜水,以百川归海的气势直泄到模具里时,在场的每个人都抑制不住内心的喜悦,相互拥抱着高喊:“出铜了!出铜了!我们现在什么都不怕了!”

正是从这一刻起,铜陵的铜产业翻开了崭新的一页。依托这第一炉铜水带来的信心与动力,铜陵逐步建起了从采矿、选矿到冶炼、加工的完整工业体系,成为全国重要的精铜生产基地。其产品市场占有率居全国前列,电解铜产量连续多年保持全国第一。

铜,不仅成为这座城市的经济命脉,更深地融入了它的精神与灵魂。至此,铜陵正式向世界递出了“中国古铜都,当代铜基地”的闪亮名片;铜陵有色成为新中国名甲天下的铜业摇篮,有色脊梁。

但资源型企业的命运,始终与地下矿藏同频共振。进入20世纪90年代,

铜陵有色旗下的铜山铜矿分公司资源日益枯竭。到2003年底,矿山负债率高达198%,连续亏损了14年,前路仿佛被黑暗笼罩。

当脚下的资源之路似乎走到尽头,向上的创新之门便被叩响。2004年,勘探人员在狮子山矿极深之处发现了新的矿体。老矿喜获新生,更名为“冬瓜山铜矿”,寓意深深扎根、果实丰硕。

拥抱这份厚赠,意味着挑战前所未有的开采极限。超千米深井,高地压、高地温,是世界级的工程难题。就在此时,铜陵有色将实验室搬到矿山一线。

他们开创了“无废开采”的绿色奇迹:尾砂回填采空区,废石就地消化,井下废水循环利用,真正实现了资源的极致转化与“点石成金”。矿山日开采规模达到1.3万吨,是原狮子山矿日采量的5倍多。

沉寂的矿区再次响起轰鸣,深井之下机车有序穿梭,智能信号灯守护矿工安全。一座濒临枯竭的老矿,因科技而重获青春。

找矿探脉,不远万里。铜陵有色又将目光投 toward 大洋另一边,在厄瓜多尔萨莫拉省的热带雨林中,米拉多铜矿正被一群来自东方的“矿业人”唤醒。“刚来那会儿,这里是一片热带雨林,没有公路可以通行,我们拿着砍刀硬生生砍出一条路。”老员工金年生回忆道。

这座由中国投资、设计、施工、运营的铜矿,成为厄瓜多尔第一座大型固体矿山,大幅提升了企业的资源自给率与全球竞争力。

面对老矿山的资源困局,铜陵有色的创新之问找到了新的答案——向科技要活力。

(下转第三版)



日前,铜冠铜材公司员工正在拉丝作业。该公司为提升铜丝产量通过加强生产现场管理和过程管控,优化劳动组合,提升单班产量。同时,加大绩效考核力度,把产量、质量及能耗指标与绩效考核挂钩,鼓励一线员工多干多超,取得了一定成效。

本报记者 王红平 通讯员 岳莹 摄

数字驱动库存管理提质增效 铜冠(庐江)矿业公司ERP拓展系统上线见成效

统一矿山成本核算 提升对标管理水平

本报讯 今年以来,铜冠(庐江)矿业公司以“优化库存管理,加速资金周转”为核心,通过在一季度上线新一代ERP系统,推动降本增效。该系统以数字化手段重构物资管理体系,协同推进流程再造、数据贯通与机制完善,实现了物资流转、库存监控等环节的全链条升级,为库存管控注入了新动能。截至9月底,该公司库存资金占用同比降低10%,管理效能显著提升。

“采矿工区有这款备件,先走系统

调剂,采购申请缓一缓!”随着物资保障中心副主任刘建设在系统中完成关键词检索、锁定采矿工区的库存,选矿车间的这份采购申请随即被退回。

该公司上线的ERP拓展系统,使各子级库存情况得以实时掌握。该系统打破了部门间的信息壁垒,有助于提高采购计划准确率,促进内部物资调剂,从而有效避免超储积压和不合理地重复采购,减少资金占用。

“现在只需输入物料编码,公司总库与各车间的实时库存数量、占用状态便一目了然!”刘建设指着系统界面介绍。该系统更将采购、入库、出库、盘点等环节整合为线上闭环流程,使从该公

司领导到基层材料员都能随时掌握全局库存。通过优化采购与领用逻辑,系统有效固化了“先核库存,再提计划”的管理规范,使不合理的采购申请无法通过审批。“就连跨车间物资调剂,也只需点几下鼠标即可在线完成,彻底解决了基层单位物资储备‘各自为政’的老大难问题!”刘建设补充道。

系统贯穿于物资管理的所有环节,对各环节的操作时间、责任人及数据准确性进行自动追踪,并生成不可篡改的电子操作日志。该公司副经理汪健表示:“现在每个环节都有据可查,谁审批、谁领用、什么时候处理的,一目了然。监督和考核终于有了‘硬数据’,实

现了‘实时监控无死角’!”

在此基础上,该公司还配套建立了“不定期盘点+结果通报+绩效挂钩”机制。该机制要求相关职能部门联合对基层单位的物资收发存情况进行抽查,以此产生的盘点结果不仅在该公司的经济活动分析会上公开通报,更直接与各单位的绩效考核挂钩,切实地将库存管理责任落到了实处。

系统上线初期,该公司通过工程余料与车间储备调剂,便减少新物资采购近50万元,让原本“躺”在仓库里的资源“活”了起来。

下一步,该公司将持续深化ERP拓展系统应用,进一步释放库存数据与生产、销售环节的协同价值,推动库存管控从“高效运转”向“精准匹配”升级,为企业高质量发展筑牢管理根基。

本报记者 陈幸欣 通讯员 李励 邢应甜

铜冠投资经贸分公司石膏销售量创新高

本报讯 面对全年石膏销售任务从去年10万吨大幅提升至20万吨的挑战,近年来,铜冠投资经贸分公司全力开拓市场、优化销售模式、拓展应用场景,推动石膏销售任务有序推进。截至9月底,该公司已实现石膏销售16.8万吨,创下历史新高,为完成全年目标奠定了坚实基础。

2023年,该分公司首次承接金冠铜业分公司的工业石膏销售任务,通过党建攻关实现从零到年销10万吨的突破。2025年,随着金新铜业分公司投产,该分公司需统筹金隆铜业公司、金冠铜业分公司、金新铜业分公司三家铜冶炼企业共计20万吨工业石膏的销售。在水泥行业持续低迷的背景下,实现销量翻番压力显著。为此,该分公司党支部将“深耕水泥客户市场,实现石膏销售翻番”设为年度党建攻关重点课题,全力保障冶炼企业后端畅通。

在销售策略上,该分公司推动模式转型,全面实施终端直供,取代以往依

赖经销商的传统做法。通过直接对接客户,精准响应需求,有效缩短供应链条,提升销售效率。同时,积极配合客户完善环保手续,系统性管控运营风险,筑牢销售基本盘。

为应对销量大幅增长,该分公司积极开拓石膏在新领域的应用。过去,工业石膏销售高度集中于水泥行业,占比达90%,市场波动风险突出。为此,该分公司加快推进产品在建筑石膏粉、矿渣微粉、蒸压砖等领域的应用推广。目前,已与铜陵绿阳建材等企业达成合作,完成建筑石膏粉试供,并持续推进批量供应。今年以来,该分公司新增客户5家,逐步构建起多元稳定的销售渠道。

面对市场需求下行与石膏产量增加的双重压力,该分公司通过精准施策、多措并举,不仅保障了上游冶炼企业的稳定生产,也在石膏销售攻坚中取得重要阶段性成果,党建攻关行动持续走深走实。

本报见习记者 王慧玉 通讯员 孙杰



近日,金冠铜业分公司“干燥窑的蒸汽管路系统”获国家知识产权局发明专利授权,这也是该分公司今年获得的第20项发明专利。该专利针对铜冶炼闪速熔炼前道工序粉料干燥设备,创新设计蒸汽管路结构,优化布局与连接方式,在稳定控制混合铜精矿含水率的同时,显著提升系统运行可靠性与安全性,降低故障率及维护风险,为闪速熔炼系统稳定高效生产提供保障。图为该分公司员工正对蒸汽干燥窑运行情况进行日常巡检维护。 通讯员 汪秀志 吕俊 摄