铜陵有色报

TONG LING YOU SE BAO

TNMG

2026年7月28日 星期二 农历丙午年六月十五 第5319期

国内统一刊号:CN 34—0047 邮发代号:25—52 总第5636期

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

姚凯走访调研集团公司

本报讯 7月25日上午,市委副书记、代市长姚凯走访调研集团公司,就深化市企合作、推动共赢发展进行交流。集团公司党委书记、董事长丁士启,集团公司党委副书记、总经理蒋培进,集团公司党委委员、副总经理赵荣升,集团公司党委委员、副总经理李新,市委常委、常务副市长胡启书,副市长王所宝、郑志,铜陵学院党委委员、副校长张士杰,市政府秘书长钟锋参加。

在铜陵有色展示馆,姚凯认真观看历史展陈,详细了解了企业发展脉络,对铜陵有色在生产经营、改革创新等方面取得的突出成绩给予充分肯定,并代表市委、市政府向铜陵有色长期以来为全市经济社会发展作出的重要贡献表示衷心感谢。

随后召开的座谈会上,丁士启感谢市委、市政府一直以来对集团公司发展的关心支持,并系统介绍了集团公司当前生产经营总体态势。他表示,集团公司根植铜陵、兴于铜陵、服务铜陵,未来将继续扎根这片热土,深耕铜基主业,充分发挥"链主"企业引领作用,秉持"市企一家人、一条心、一起拼"的理念,持续深化市企协同联动,为现代化幸福铜陵建设贡献更大力量。

姚凯在讲话中指出,铜陵因铜设市、因企而兴,铜陵有色长期以来为全市经济发展、财政支撑和民生就业发挥了不可替代的作用。市企双方要同向发力,携手把根基夯得更实、把发展合力聚得更强。

姚凯要求,各级各部门要读懂有色,深刻认识铜陵有色与城市发展命运与共、唇齿相依的内在逻辑;要链接有色,精准对接企业发展需求与资源优势,推动优质项目落地见效、赋能发展;要依托有色,统筹多个职能部门力量,打通基础研究到成果转化的"最后一公里",让更多科技创新成果落地生根;要支持有色,聚焦企业发展瓶颈精准施策纾困解难,全力助推铜陵有色做大做强做优;要学习有色,认真学习铜陵有色发展过程中的先进经验,在对标中找差距、在行动中争先进;要携手有色,持续深化全方位、多层次市企深度融合,合力书写市企互促共进、协同发展的新篇章。

集团公司、股份公司高管,集团公司办公室、运营管理部、创新发展部和市政府相关部门负责人参加。

本报记者 王慧玉

集团公司与铜官区委区政府举行工作会谈

本报讯 7月24日下午,集团公司党委书记、董事长丁士启,集团公司党委副书记、总经理蒋培进,集团公司党委委员、副总经理赵荣升在公司主楼四楼多媒体会议室,与铜官区委书记程志华,铜官区委副书记、区长陈洁等区领导举行工作会谈(**如图**),双方就深化合作进行交流。

丁士启对铜官区委、区政府领导到访表示欢迎,感谢铜官区一直以来对集团公司发展的鼎力支持,并介绍了集团公司今年上半年生产经营情况。他表示,集团公司坐落在铜官区,投资发展自然以铜官区优先为原则,愿为铜官区的经济发展贡献更多力量。他指出,双方合作基础深厚、前景广阔,集团公司将加强环保治理,规范经营,加快高质量发展,并进一步加大在铜官区的投资,规划中的铜陵有色未来产业园亦有意落户铜官区,希望铜官区积极支持配合园区规划,为集团公司高质量发展提供有力保障。

程志华对集团公司为地方经济社会发展作出的突出贡献表示感谢,并表示铜陵有色集团公司是铜官区最大的企业、最重要的招商引资对象,服务好铜陵有色集团公司是铜官区最重要的任务,铜官区将恪守"一家人、一条心、一起拼、一道赢"的理念,一如既往优化营商环境,强化要素保障,主动靠前服务,全力支持铜陵有色集团公司在铜发展。同时,期待与铜陵有色集团公司在更多领域、更深层次开展合作,实现共同发展、共创辉煌。

会谈中,集团公司介绍了在铜官区项目建设需要协调解决事项,铜官区介绍了与铜陵有色集团公司合作项目、事项思路。双方就这些具体事项对接落实进行了协商交流,并一致同意加强沟通,明确专人专班对接,确保合作事项高效推进。

集团公司相关部门负责人参加会谈。

本报记者 王红平 文/图

"一加一大于二"

——冬瓜山铜矿采矿工区班组融合改革侧记

近日的一个中班,冬瓜山铜矿采矿工区维修工杨锐和操作工袁杰早早来到负900米64-33号出矿采场保养点,开展设备检查。面对连续早、晚两班高强度作业后急待维保的2号电铲,两人配合默契,及时排查出转向主阀漏油、举升缸油管漏油、摆动架松动等隐患。随后分工协作,高效完成部件更换、松动紧固等工作,整套流程衔接有序。如今,维修工和岗位操作工协同保障设备,已成为该工区常态化作业模式。

然而,这样高效协同的作业场景,在以往却并不多见。该工区作业环境复杂,主力出矿设备普遍"高龄"且长期高负荷运转,导致设备突发故障时有发生,影响了生产的连续性,而人员逐年减少,更是加剧了这种困境。比起这些困难更棘手的,是班组之间的"内耗"。出了问题,维修班与生产班往往相互推诿扯皮,操作工认为维修工日常巡检不到位、隐患发现不及时;维修人员则埋怨现场保养滞后、日常看护不到位。各班组长更是相互护短,遇事争执僵持。岗位人员普遍存在"自扫门前雪"思想,认为不属于自身岗位职责便不愿配合、不愿出力。

"有时维修忙不过来,喊身边的生产工帮个忙都很难,一句'我又不是你们班的,凭什么帮忙',而这往往影响了维修进度。"曾经的维修班长、现在出矿一班班长的文辉回忆道。工区多次开展思想工作,甚至进行罚款,却始终难以从根本上扭转被动局面,设备管理迟迟得不到有效改善。

"设备老化、环境复杂、人员减少只是客观因素,核心症结在于原有的班组管理机制,已不能适应现在的生产状况,导致班组之间难以形成合力。"该工区主要负责人一针见血地指出。

困则思变。必须在制度上打破"你的""我的"岗位界限,树立"我们的"集体意识。该工区大胆改革,将原有维修班拆分,维修人员分配至两个出矿班,实行维修人员跟班作业。两个出矿班同步优化管理配置,实行双班长负责制,一名由原生产班长担任,一名由原维修班长担任,实现生产组织与设备维保共管。

"拼产量,不爱惜设备,'小病熬大',反正坏了是维修工的事,这在过去是常态。"文辉感慨道,"现在,哪个生产工敢为了产量不爱惜设备,我直接处罚他。"

在负930米62-3采场,出矿一班班长余涛正带着维修工刘祥胜和生产工孙龙国填补损坏的路面。"以前,维修结束了,看到我们在搞5S,人手不够,他们在那里闲着,都不过来帮个忙。"余涛提到当时的情景,仍然颇有感触,"现在不一样了,大家是一个班组的,设备保养、故障处理、现场文明生产,不分彼此。"

而在关乎职工切身利益的奖金分配上,余涛坦言:"以前我们生产上奖金比维修高,但现在我做到一视同仁,维修和出矿谁干得好谁多拿,上个月班里有6名维修工奖金超过了生产工。"

"过去,维修人员被动抢修,如同救火队员,哪里有故障就奔赴哪里,费时费力还耽误生产。"设备副区长周卫忠深有体会,"班组深度融合后,维修保障前移至日常点检,隐患治理前置到萌芽状态。现在每天一上班,维修工就跟操作工一起对设备进行巡检保养,共同守护设备安全平稳运行。"

现在,该工区设备故障率大幅下降,生产连续性显著提高,任务月月超额完成。这场"一加一大于二"的班组变革,正释放出强劲的"融"动力。

通讯员 荚 锋

这个专版办得好!

——评《铜陵有色报》三版企业文化"下基层·上一线"专版

文苑时评

近几年来,铜陵有色集团公司为了稳步发展、提高企业竞争力和新质生产力,每年面向全国招聘数百名大学毕业生到本公司入职,其中有不少人是刚毕业的硕士、博士。公司对他们进行一段时间的入职教育和培训后,再下基层上一线进行实习锻炼。因此,《铜陵有色报》三版企业文化"下基层·上一线"专版应运而生。这档专门为入职大学毕业生在铜陵有色生活、工作的"纪实录"舞台,就是他们怀揣"深心托有色,创造成就未来"梦想的真实写照。笔者爱看《铜陵有色报》,对每期的"下基层·上一线"专版的每一篇文章都认真品读,并留存着美好的印象。一句话"这个专版的确办得好!"

专版名称定得好。如今,铜陵有色在新时代跃马扬鞭,矿山、工厂智能化、绿色化、融合化发展以及企业科学化管理都登上了新台阶。现代化的企业就需要有更多具有专业知识的人才来操作和管理,"下基层·上一线"就成了新入职大学生们的"必修课"。这项必修课是对他们在大学里所学的书本知识变成实践认知的"舞台"。正如冶金专业研究生毕业的蔡笑怡在"深耕电解一线,实干铸就成长"一文中说的那样:"2025年11月,我定岗于金冠铜业分公司电解车间运转班,从此扎根生产一线,在电解槽的周期运行、工序流程中开启了从书本理论到现场实践的蜕变之旅,也逐渐褪去迷茫,找准了自身岗位的价值……"从蔡笑怡的自述里,足以证明《铜陵有色报》开辟的"下基层·上一线"专版名称定得好,而且是紧跟新形势宣传工作的需要。

文章内容真实、活泼,励志感人,可读性很强。"下基层·上一线"专版文章全是近三年来入职的大学生自己实践心声的展示。如今年7月9日的专版有4篇各配有照片的文章:"在千米井下校准青春坐标"(冬瓜山铜矿李朋枫)、"从拧螺丝到修逻辑"(金新铜业分公司熊佳伟)、"筑安路上步履不停"(铜冠建安公司代良玉)、"研磨初心,富集成长"(安庆铜矿选矿车间周南新)。这四篇文章不仅标题耀眼,内容也味道十足,满满的正能量。周南新在他写的文章中多有味道吧。"安庆铜矿于我,已不仅是一个工作单位。它是一座熔炉,锻炼了我的技能;它是一所大学,教会了我实践出真知。在这里我完成了从选矿专业毕业生到矿山选矿人的蜕变,并将继续在这片充满金属光泽和奋斗热情的土地上研磨自我,富集价值。"读者朋友,类似这样的美文,在每篇刊登过的征文中都能看到。

版面设计图文并茂,增添了版面可视性。每篇文章都配有作者在生产一线工作的照片,这些照片与文章内容贴切,布局合理,给人大有"一纸革新,春风遍野"之感。

殷修武

勇做行业发展的领跑者

——记铜冠铜箔公司党委副书记、经理印大维

树立和践行正确政绩观

长期以来,全球高端铜箔市场被日系企业垄断。打破垄断,突破技术封锁,制造高端铜箔是国内每一个做铜箔人追求的梦想。2025年,铜冠铜箔人将这一梦想变成了现实。在高端铜箔领域,铜冠铜箔公司"双箭"齐发,HVLP和RTF产品分别占国内市场的75%和50%,实现了替代进口,填补了国内空白。而让铜冠铜箔公司实现翻天逆转的正是该公司党委副书记、经理印大维。

从依赖进口到打破垄断,从跟跑到领跑,在铜冠铜箔公司,正是印大维带领团队扎根高端铜箔领域,啃下了一块又一块技术"硬骨头",闯出了属于中国高端铜箔的自主发展之路。

临危受命敢担当 负重爬坡展雄心

2022年1月27日,铜冠铜箔公司迎来了发展的高光时刻,当日,铜冠铜箔公司成功在深交所创业板上市,树立了铜箔公司发展史上一座新的里程碑。然而好景不长,到了2023年下半年,锂电池用铜箔加工费持续走低,产能大幅增加,市场热度明显降温,行业普遍陷入严重亏损,铜冠铜箔公司亦不例外,生产经营陷入困境,开始走下坡路,曾经备受追捧的超薄锂电铜箔系列产品不再是市场的"香饽饽"。就在铜箔行业低迷、公司由盈转亏之时,印大维接掌了该公司经理之职。

面对严峻变局,受命于危难之际的印大维没有怨言,作为铜冠铜箔公司新的掌门人,他不被困难压倒,更没有被亏损捆住手脚,紧咬打造世界一流铜箔企业的目标,继承和发扬铜箔公司前几任领导干事创业的精神,勇敢地扛起负重爬坡再创辉煌的重任。结合国内外市场变化,放眼产品前沿领域和进口替代,他果断决策:调整战略重心,加速向5G、人工智能等高频高速应用领域转型,抢占高端市场,走高端铜箔发展路线。

精准把控脉搏 决胜高端市场

发展高端铜箔,摆脱低端铜箔同质化竞争的陷阱。这一"换道",并非临时起意,而是源于数年前的前瞻布局。

早在2018年底,为打破高端铜箔市场长期被国外垄断的局面,当时分管公司市场经营的印大维以前瞻视野制定了高端铜箔的市场布局,联合研发、制造和销售制定了高端铜箔攻坚计划,全力投入高频高速用RTF和HVLP铜箔的研发和市场开发。并暗下决心:"我们一定要造出属于自己的高端铜箔,把主动权握在中国人自己手里。"

相比从低端做起,选择走高端路线压力和困难无疑更大。但这样做的好处也更大,用印大维的话来说,"就像猴子跳起来摘桃子,目标定得越高,你就蹦得越高,就算你不一定能摘到那个桃子,但是你的人会见到更高的东西,接触到更前沿的技术,眼界更高,自然会往高处走,这是我们一直的理念。"

印大维也深知走高端路线非一朝一夕可实现。为与高端客户建立联系,他首先从高端客户中低端产品做起。通过在高端客户手里拿到的份额,与高端客户携手成长,客户提供的一些最新的市场信息、最新技术要求,对于铜箔公司既是一种挑战,更是一种机遇。

"通过承接高端客户的订单,我们不仅生产技术、工艺得到了提高,产品的水平也得到了更好地提高。"印大维如是说。

为了加强与高端客户的联系,印大维主动上门跑市场,同别人跑市场不一样的是,他不仅带着销售人员,还带着生产和专业技术人员一起跑市场,与客户交流,倾听客户意见和反馈。通过收集来的意见,再对产品不断进行针对性改进。不仅如此,他凭借自己是中国电子材料行业协会副理事长、铜箔行业理事长的便利,每个季度要跑一次同行企业,与同行做交流,既了解同行发展,又寻找自家差距,做到知己知彼。身在加工企业,他深谙市场的重要性,所以不惜花费大量时间和精力,不辞辛苦地在市场上奔波,每年均有大半年的时间在外。

通过不断上门、广泛联系,铜箔公司发展了台光电子、台耀科技、南亚新材、生益科技、比亚迪等一批高端客户。印大维与这些客户从公司老总、技术人员到业务员都建立了良好关系,像朋友般熟识。

由于长期以来国内高端铜箔市场几乎被海外企业垄断,关键生产技术牢牢卡在别人手里。"发展高端铜箔注定困难重重,研发及市场开拓之路确实远比想象中艰难。"印大维对此深有感触。常规铜箔表面布满瘤化颗粒,如起伏的丘陵,会延长5G信号的传输距离、增加损耗。如何"磨平"这些凸起,是行业公认的难题。

为了啃下这块"硬骨头",印大维只要值班就扎进生产车间,蹲点在生产一线,和技术团队一起反复试验,从配方调整到工艺优化,从设备改造到参数校准,每一个环节都抠到极致。无数个日夜的攻关,数不清的失败与调整,他带着技术团队硬是突破了高精度均匀化控制、低轮廓表面处理等一系列核心技术瓶颈,成功使铜箔表面更加平滑。

到2023年时,虽然在生产线上搞出了第一代样品,但当时没有市场需求,生产线只处于蛰伏状态。

机遇总是青睐有准备的人。也就是在2023年出现了转机,美国提出了CatGPT概念,全球人工智能开始兴起。印大维敏锐觉察到这一市场新动向,凭借多年在市场摸爬滚打的经验和前瞻预判,确信高端铜箔的市场风口要来了,及时果断提出了RTF和HVLP铜箔迭代升级和产线扩建两大技改攻坚项目。

从进口设备招标到改造施工,技改项目立马铺开。为加快进度,印大维从合肥工场调了一帮技术人员,并将公司新进的一批研究生全部投入到项目中。在他的督战下,通过集全厂之力,日夜奋战,技术团队用了不到两个月便完成了技改。公司成为国内第一家、也是唯一一家拥有RTF和HVLP铜箔1代和2代产品批量生产能力的供货商。这一突破,一举打破了国外少数企业的技术垄断,填补了国内高端铜箔空白。

从CatGPT、DeepSeek到人形机器人,当人工智能一步一步掀起热潮,高端铜箔市场行情最终在2025年迅速发酵时,铜冠铜箔公司高端铜箔产品与市场成功实现了双向奔赴,实现了完美契合。吃到了高端铜箔市场的第一波红利,公司一举扭亏为盈。公司产品不仅在国内一枝独秀、独领风骚,在全球高频高速用铜箔中也占据很大份额,其中RTF2占比约12%,HVLP系列占比约19.5%。

站在市场的前沿,追求极致的印大维没有满足于此,更没有停下前进的脚步,及时开始了RTF和HVLP铜箔下一代研发。目前铜冠铜箔已具备1至4代RTF和HVLP铜箔生产能力,产品成功进入行业多家头部覆铜板厂商供应链。特别是HVLP极低轮廓电子铜箔,凭借极低的表面轮廓,可显著减少高频信号传输中的损失与衰减,广泛应用于5G、6G通信、AI服务器等前沿领域。

拒绝高薪聘请 坚守初心使命

铜冠铜箔高端铜箔产品闪耀市场,在成为国内外下游头部企业抢购的产品同时,印大维也成为众多业内公司"围猎"的目标,这些公司纷纷向他发出了高薪聘请,最高开出了200万年薪和外加股份的优厚条件,比他现在的薪资待遇要高出好几倍。甚至一些资本大佬也伸出了橄榄枝,想请他去帮助建厂。

面对高薪诱惑,印大维一口回绝。在他看来,铜冠铜箔这块高端铜箔的牌子,是一代代铜箔人接力干出来的,是企业培养了自己,自己的根就在这里,就该把全部心血奉献给企业,奉献给国产高端铜箔事业。

"从2005年铜箔公司开始筹建,我很荣幸成为其中的一员,从参与项目建设,项目投产后转职主管市场开发,再到当前高端产品的研发,参与了铜箔公司发展的全过程,我为此付出了很多,对公司怎能没有感情?又如何割舍?"印大维自我感叹道。

"当前,我们的产能规模在国内不是最大的,但是高端产品出货量却是最高的。"印大维很是自豪地说。

正是对公司的这份情感和刻印在骨子里的产业报国情怀,让他始终坚守初心,从未动摇过自己的选择。正如他在公司上党课时所说:"树立和践行正确政绩观,实际上很简单,就是每个人立足本职岗位,把自己该干的事干好,干到极致,这就是正确的政绩。"

电子产品更新迭代快,这就要求高端电子材料紧跟升级步伐,跟不上就会被淘汰。立足4代产品基础上,印大维开始布局研发RTF5、HVLP5、半导体封装载体铜箔和锂电固态电池铜箔等下一代产品。

如今,印大维依旧带着团队奔跑在国产高端铜箔的攻关路上,向着更高技术巅峰迈进,为保持行业领跑优势、打造世界一流铜箔企业持续奋斗,让中国高端铜箔的旗帜稳稳插在全球市场之上。

本报记者 王红平 通讯员 何 亮