

北重集团北方股份矿用车辆亮相印尼矿业机械展

近日，第二十届印尼雅加达矿业机械展览会在雅加达举办。此次展会云集全球知名矿业装备制造商近 300 家，展品涉及采矿设备、辅助设备、起重器械、运输、挖掘机械等。北重集团北方股份公司携手印尼合作伙伴参加展会。

本次展会，北重集团北方股份公司展出的产品是针对印尼市场定制化的 TR50D 和 TR100A 矿用车辆，同时重点宣传了 32-100 吨机械传动和 120-400 吨电传动矿用汽车全系产品，以及动力多元化的架线、纯电动矿用车辆、氢能矿用车辆、无人驾驶矿用车辆等产品。

北方股份公司作为国内矿用车辆的领军企业，不断强化创新驱动，满足矿山客户定制化需求，全面打造智能化、定制化矿用车辆产品，备受客户青睐。公司深耕印尼市场 17 年，矿车保有量超过 300 台，通过创新商业模式，与海外代理商打造核心市场全产业链和全生命周期的销售服务平台，对当地适应性工况持续考察和调研，对产品不断更新改进，以实实在在的诚意赢得海外用户的信任。

(郭新燕 王晓婷)

吉林大华：前三季度出口飞轮总成产品突破 200 万套

10 月 12 日，从东北工业集团吉林大华机械制造有限公司传出喜讯，截至 9 月 30 日，该公司面对新冠疫情、国际局势动荡、芯片短缺三重不利因素，主动采取措施，实现主营产品飞轮齿圈总成出口销量突破 200 万套，单品齿圈出口销量突破 100 万件，国际贸易收入同比增长 14.11%，交出一份亮眼的成绩单。

吉林大华是目前国内最大的汽车飞轮总成和齿圈产品的生产企业，年初以来，该公司坚持国际、国内两个市场齐头并进的营销战略，坚持打好“出口牌”，使其研制生产的铸铁飞轮、挠性飞轮和双质量飞轮总成系列产品不仅畅销国内，还远销欧美等 30 多家主机厂。由于该公司的产品质量好，价格合理，得到国外客户的普遍认同，多数主机厂都增加了订单，其中，TV 产品的收入同比增长 60%，KM 产品的收入同比增长 37%。

年初，该公司制定针对每个顾客的市场销售目标，并进一步细化分解形成月度销售计划及挑战值，配套激励政策，每月跟踪销售目标完成情况，逐顾客、逐产品分析未达标差值原因并拿出可行的补救措施。

为降低原材料价格上涨给企业带来的不利影响，吉林大华采取分类、分时段调整采购价格的策略与供应商积极沟通，保证供货稳定。为了能够按时交付订单，该公司挖掘生产潜能，应对市场需求，将“两班轮转”改成“三班制”生产，加班加点组织员工赶制订单。特别是在 3 月份，长春出现疫情以后，该公司迅速组织 400 多名员工驻厂生产，日夜奋战了 56 天。与此同时，该公司还通过课题改善等措施，千方百计提高产能和生产效率。

面对国际海运一舱难求，压港问题严重，运价高涨等不利因素的影响，吉林大华紧盯客户订单变量，盯库存、算在途，发现潜在风险时，主动与客户提前预警协调订单交付方式，生产单位、物流管理部门、原料供应管理部门更是联合采取“7+24”轮岗服务机制，克服时差等沟通阻碍，第一时间回复顾客的关注项，实现产品无国际空运的佳绩。在保证客户装机的同时，该公司的快速反应也赢得国外客户的高度认可。

(陈凤海 金玉华)

中煤建安新疆分公司：开足马力抓生产 全力以赴保供应

挖掘机、自卸车在剥离项目现场来回奔忙，戴着安全帽和口罩的管理人员在运行车间紧盯设备运行状况……连日来，在中煤建筑安装工程有限公司新疆分公司(以下简称“建安新疆分公司”)剥离项目和运营厂现场，处处都是全力以赴保供应大干快上的繁忙景象。

该公司运营的 4 个运营厂按照“全员安全网格化”管理制度包机到人，确保每台生产设备“处处有人管、事事有人抓”，并对检修时间、质量、安全进行全方位全过程管控，提高设备运行效率，设备日平均运行时间 15 小时，日带煤量超 10 万吨。

该公司 4 个剥离项目多措并举保障生产，加强生产组织，根据业主月度生产计划和地方疫情防控要求，及时调整生产计划安排，科学组织施工生产。不断加大设备投入，其中黑山剥离项目班组目前有 6 个班组，实行两班制，该项目还为所有车辆安装厂内防撞系统，确保行车安全，更换了一批效率和安全系数高的施工设备，斗容量全部提升至 6 立方以上，极大地提高了生产效率，在 60 余台台机和 500 台自卸车的设备保障下，该公司日剥离量达 40 万吨。

建安新疆分公司工会还组织群监员集中上岗，着力解决影响生产、影响效率的难题，进一步激发干部职工抓生产、上产量、保安全的积极性和主观能动性，提升了职工的企业归属感和增产保供热情。

(张一平)

落实“双碳战略” 展现国企担当

淮北矿业集团绿色发展新动能跑出转型升级“加速度”

■ 王盟 郑洪光

近日，笔者漫步在淮北矿业集团孙疃矿，随处可见碧树修竹；办公楼右前方的廉政教育主题公园内，成群的鸟儿在飞翔、在歌唱；水厂经处理过的污水清澈见底，鱼儿在水中欢快地游弋；井口出煤不见煤，出矸不见矸……蓝天白云下，一座绿色矿山、花园式矿山呈现在人们面前。

“我们要牢固树立‘像抓安全生产一样抓环境保护工作’的理念，狠抓矿区的生态文明建设，推动资源合理开发利用。”淮北矿业集团党委书记、董事长方良才不止一次告诉集团干部职工，要走出一条具有淮北矿业集团特色的绿色发展之路。

党的十八大以来，该集团践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念，按照“依托煤炭、延伸煤炭、超越煤炭”发展战略，坚持煤炭开采与环境保护并重，做到对效益和环境同步负责，实现企业发展与经济社会、生态环境的协调统一。

转变发展方式，坚持生态优先

数台雾炮机如“大花洒”般不时喷雾以增加湿度，来往车辆进出都要“冲澡”，除尘车化身移动“吸尘器”实现动态除尘，还有 5200 平方米的钢筋混凝土网架梁泥转运大棚……近年来，年洗选能力 1600 万吨的临涣选煤厂，依托科技力量，积极推进环保项目技改创新、技术研究与推广运用，最大限度地降低粉尘、噪声，提升环保质量指数，较好地满足了环保高效绿色洗选生产需求。

保护生态环境就是保护生产力，改善生态环境就是发展生产力。作为国有企业，该集团认真践行五大发展理念，加快矿山转型升级，依据《中华人民共和国矿产资源法》《关于加快建设绿色矿山的实施意见》，集团在技术、管理方面，多措并举实施煤矿科学有序开采，从而实现矿区环境生态化、开采方式科学

化、资源利用高效化、管理信息数字化及矿区社区和谐化。多年来，该集团绿色矿山开采理念已贯穿于矿山的规划、设计、建设、运营和闭坑全过程。

该集团自觉遵守《绿色矿山公约》，主动作为、积极应对、加大投入、创新发展。在安全、生产、经营、生态环境治理、污水处理等各项工作中，都严格遵守国家的法律法规，并严格按照国家的规章制度开展工作，如在安全生产方面，规范管理、创新管理，井下大力推广应用盾构机、单轨吊等新设备，大大提高生产效率和安全保障。始终坚持矿产资源开发与生态环境保护相同步，实现矿井开采科学有序，始终坚持依靠科技进步，强化依法管理，实现开采技术上水平、“三废”处理上设备、资源利用上台阶，真正让绿色成为企业高质量发展的鲜明底色。

产业转型升级 走高效低碳之路

2020 年 11 月，在工业和信息化部公示的第五批绿色制造名单中，临涣焦化公司入选国家级绿色工厂。

临涣焦化公司是国家级循环经济示范园区——安徽(淮北)新型煤化工合成材料基地的核心企业。该公司企业始终秉承“以煤为基、结构合理、循环利用、绿色发展”的原则，使资源在多次转化中不断增值，做到“吃干榨净”、变废为宝，形成一个整体循环经济链条，实现经济效益和环境效益“双丰收”。

干熄焦余热发电装置，是临涣焦化推进节能减排的一个重要技术创新工程。该装置通过惰性气体在干熄炉内回收赤热焦炭的显热，进入干熄焦锅炉换热产生蒸汽，蒸汽送汽轮发电机组发电。该装置年处理焦炭能力为 220 万吨，年余热发电量 2.12 亿度，全年减少水资源消耗约 100 万吨。

碳鑫科技公司焦炉煤气综合利用项目于 2019 年 9 月开工建设，以临涣焦化焦炉煤气

制甲醇弛放气尾气，经过煤气化补碳后年产甲醇 50 万吨。甲醇综合利用项目是焦炉煤气综合利用项目产业链再延伸的项目，以焦炉煤气综合利用项目生产的甲醇为原料，经羟基化、加氢等一系列化学反应合成乙醇，设计年产乙醇 60 万吨。

该集团抓住朔山矿业优质高岭土资源优势，以陶瓷催化滤管作为产品依托，全力进军绿色环保的烟气处理产业，实现了从资源消耗型的“黑色”产业向生态修复型的“绿色”产业转型，为我国老旧矿区转型提供了实践经验。

该集团绿色新能源发展驶入快车道。做大做强瓦斯发电，让机组跟着气源跑。目前集团共拥有 12 座低浓度瓦斯电站，总装机台数 87 台，装机容量 62.25 兆瓦。“十三五”以来，集团共利用瓦斯发电 9.4 亿度，利用瓦斯 4.9 亿方，各矿井获得国家财政补助奖励款 8000 多万元。

该集团加快推进光伏发电。近日，淮北矿区第一批 19.288 兆瓦分布式光伏发电项目相继并网发电。第二批 7.172 兆瓦、第三批 17.838 兆瓦项目正快马加鞭、倒排工期、挂图作战，有序推进。已规划项目全容量建成后，每年发电约 5000 万千瓦时，可替代标准煤 14700 吨，减少二氧化碳排放 40000 吨。

该集团绿色建材产业显活力。雷鸣科化加快推进绿色矿山扩储扩能，收储亿安砂石等矿山资源超亿吨，所里矿等 5 座矿山全部建成达产后，权益产能将达到 1700 万吨/年。同时，依托矿山资源优势，在主攻建筑石料开采的基础上，进一步推进产业链延伸，全力发展绿色建材项目。

绿色产业实现“绿色效益”。发展建设煤矿石电厂，部分矿井生产的矸石直接再利用发电、建材、新村址回填等，每年不仅节约了巨额电费支出，还可以消耗煤矿石和次煤约 18 万吨，利用率达 100%；扎实做好矿井水综

合利用，将矿井水用于井下灭尘灌浆、选煤厂生产补充用水、电厂循环冷却水等，利用率达 75%以上。

依靠科技创新 实现绿色开采

该集团高达 100 米的 21 层办公大楼，已成为淮北市城区的新地标。然而，谁又能想到，这座占地 70 亩、建筑面积达 8.4 万平方米的高层建筑，居然是在相城煤矿采空区上建成的。它填补了国内煤矿老采空区上方建设高层建筑物的空白，荣获 2012 年安徽省科学技术三等奖。

该集团与中国矿业大学合作研发的覆岩离层注浆充填工艺，结合采掘围岩治理及矿压监测技术，开展前瞻性、预防性治理。经调研、试验、验证、推广等过程，在淮北矿区强力推行覆岩离层隔离注浆新技术，实现绿色开采，合理控制地面沉降，保障地面村庄及基本农田免受破坏。截至 2021 年年底，先后在刘店、海孜、临涣等 9 对矿井 36 个工作面，采出压覆资源 1600 万吨，40 处村庄和大型地面建筑(构)筑物实现不搬迁采煤。

按照“保护责任共担共治，生态效益共创共享”的原则，该集团协同地方政府联手打造一系列具有资源型城市典型特色的综合治理项目。在相城矿采煤沉陷区域，治理修复近 400 亩城市建设用地，为矿区职工建设“恒湖花园”家属区。积极配合淮北市实施南湖、绿金湖、朔西湖等综合治理项目，其中，绿金湖已成为当前全国地级市中面积最大的人工内湖，并于 2020 年 10 月被自然资源部列为社会资本参与国土空间生态修复十大案例，为资源型城市转型发展提供了可借鉴、可推广经验。

锚定“十四五”发展目标，该集团坚持生态优先、绿色低碳发展的道路，将生态资源转化为经济资源、发展资源，以更强的责任感和使命感，推动企业高质量发展，以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

东光奥威：前 9 个月装车量和收入同比增长 20%以上

10 月 10 日，笔者从东北工业集团吉林奥威汽车制动系统有限公司获悉，今年前 9 个月，该公司主动采取措施，积极应对挑战，实现国内市场客户装车量同比增长 23.87%，销售收入同比增长 20.77%，为完成年度经营目标奠定坚实的基础。

东光奥威是一家以研制生产汽车真空助力器带制动主缸带贮液罐总成为主的企业。近年来，该公司从管控体系完善、管理机制优化、经营风险识别、信息化建设推进四个方面不断改进经营管控模式，通过推行大客户市场营销战略，激活了国内外的市场资源，通过夯实基础管理工作，严抓产品质量，提升产品的市场竞争力。由于东光奥威的产品质量稳定、加工能力强、供货及时，售后服务好，得到

了主机厂的认同。近年来，东光奥威通过东风日产 SQGK 帮扶活动，狠抓内部基础质量管理，着力提高管理效能、全面提升产品和服务品质，通过严格的产品试验后，从 2021 年开始，东光奥威分批次为轩逸车试装助力器产品，得到东风日产的认可，并与东风日产签订了供货合同。

3 月中旬，长春出现疫情，为满足主机厂装车需要，东光奥威开始组织人员驻厂生产。4 月 15 日，该公司复工复产以后，及时完成了成都易捷特和一汽大众的产品紧急订单，得到了客户的称赞，不但没有丢失一个客户，而且还增加了新客户，获得了新订单。进入 5 月份，随着疫情得到有效控制，东光奥威的主要客户一汽大众、长安汽

车、东风日产、奇瑞汽车等主机厂的订单都有不同程度的增加。面对交通物流、人员流动等问题，该公司积极想办法、破难题，有效组织供应商协调运输，着力减少物流周转。为按时交付订单，东光奥威部分生产线采取三班倒的生产模式，人停机不停，24 小时连续生产。现场工程师、质量管理人员和设备维修人员跟班作业，随时解决出现的有关问题，产能得到快速拉升，产品得到快速交付。

为保证生产顺利进行，东光奥威及早对自己的零部件供应商进行产能、价格等方面的评估，以便提前对异常品进行预判，并帮助其采取措施加以解决。东光奥威在生产传统汽车真空助力器带制动主缸带储液罐总成产

品的同时，瞄准汽车行业的发展方向，提前布局研制生产新能源汽车所需的真空助力器带制动主缸带储液罐总成，并已与奇瑞、吉利等主机厂的新能源汽车配套，成为该公司新的经济增长点。

在生产组织过程中，东光奥威坚持对瓶颈工序的工艺、工装、设备等不断进行优化，加快生产节拍，缩短产品下线的时间，千方百计提高产品一次性下线合格率。同时，加强精益方法、精益工具的导入与落地，建立健全精益管理工作机制，扎实开展精益生产，按照精益生产方式组建 U 型生产线，在生产线、流程的整合及空间利用等方面进行了改造，实现少人化生产，提高生产效率。

(陈凤海 程乾龙)

“黑包公”查隐患

最近，赵伟的眉头终于展开了。

自从在项目上实行了一系列隐患排查措施，他手里问题清单的页数越来越少了。

去年 6 月，赵伟被派到中国石化河南油建公司施工的皖东北天然气管道工程二标段担任安全总监，第一次去现场检查，他就傻眼了。

吊车没有倒车镜、没有安全限位装置、没有报警装置；气瓶没有检验标签，没有瓶阀保护帽、也没有防倾倒小车……查了一圈，他在小本上记了满满当当七八十个问题，“当时头都大了。”

气瓶隐患、临时用电隐患、起重吊装隐患……在现场屡见不鲜。为了尽快扭转被动局面，他结合项目情况，建立了分级分类隐患排查清单，每天去现场查违章揪隐患，记录问题、拍照取证，现场反馈、限期整改、销项闭环。

皖东北项目线路全长 68.8 千米，包括 1 座站场、2 座阀室，主要涉及临时用电、起重设备吊装、受限空间作业、动土作业、交通设备等等，为了确保项目安全平稳运行，他将隐患排查渗透到项目全要素管理环节，分门别类的将气瓶的隐患、挖机的隐患、交通设备隐患等问题，全部记录在册，附图指出问题，提出整改措施，形成问题清单，第一时间反馈给现场负责人和安全员，限期整改，一周后返场复查。如果没有整改立即提级管理，要么调换设备、要么安全教育、要么停工处罚。

“有些人把隐患违章当习惯，这非常可怕。”干了十几年安全，赵伟最怕的是人的思想固执己见。设备带病上岗，不按时保养，机油也不换，这些问题让他哭笑不得。

一次，他去现场检查，发现吊车存在安全

隐患。“没事儿，我们在别处都是这么干的。”吊车司机汪书祥满不在乎。赵伟一听就火了，“在我们的现场必须按规矩来，要么维修、要么离场。”俩人在现场掰扯，最终汪师傅被当场停工，骂骂咧咧地去了修理厂。

不修不知道，一修吓一跳。他这台吊车起升绳上的绳卡缺了好几个，整改完后，汪师傅返场找到赵伟。“真的谢谢你，原来干的那些活儿想想都后怕。”打那儿以后，汪师傅每次入场先自查，加强日常维修，“我现在是日检、月检、年检，哪一检都不能少。”

除了现场反馈，赵伟还利用每周例会进行隐患案例分享。一张张图片触目惊心，在大屏幕上一番“展示”，大家开始窃窃私语、指指点点。当事人脸上挂不住，私下找他求情。“不挨思想就挨人，安全不能讲情面。隐患案例分享的目的是让大家举一反三，自查自改。”各班组开始加强自我管理，在每天的班前会上做实“三讲一落实”工作，渐渐地现场越来越规范。

赵伟还会时不时地给他们“加餐”，工作群里点名道姓曝光违章图片。脸皮儿薄的会马上整改，拍照发给赵伟让他销项处理。“这样隐患整改时效提高了不少”收到照片后，他再去现场进行验证式检查，落实到底有没有整改到位。

自去年 8 月以来，他们已累计下发隐患排查清单 13 个，查验问题 407 项，整改关闭 407 项，整改关闭率 100%。如今再去现场，“想找个问题还不容易了呢。”赵伟笑着说。

截至目前，皖东北天然气管道工程二标段主线路实现全部贯通，站场工程临近收尾，连续安全建设 460 天，实现了 668758 连续安全人工时，可记录伤害率为零。

(马兰兰)



领导职工同心力 碳钢三创新业绩 大明靖江加工中心碳钢销量三季度单月连创新高

2022 年三季度，江苏省靖江市工业园区，大明靖江加工中心碳钢部门内抓管理、外拓服务、通力协作，碳钢整体销量实现了约 50% 的同比增长，且接连三个月创下历史新高，接连的喜人增长态势，为四季度运营目标的达成奠定了良好基础。

进入三季度以来，大明靖江加工中心战酷暑、保安全，促生产、准交付。在销售、生产、仓储等多个条线的辛勤努力下，碳钢整体销量实现了 7 月同比增长 41%、8 月同比增长 61%、9 月同比增长 56%，接连创下历史新高。9 月份，中板销量同比增长达 101%，冷轧销量同比增长高达 308%，均创历史新高。

新高成绩的背后，是靖江加工中心竭力铺开碳钢广阔应用市场的努力所得，已成功服务了工程机械、压力容器、矿卡、家电、五金等行业领域。

据了解，为顺利保障客户交货期，靖江加工中心通过“绿色通道”服务，充分发挥“一站式”多道加工优势，满足了各行业定制化需求。同时充分利用与钢厂战略合作的“材料超市”资源优势，保障了客户多样化的服务。

其间，公司销售部门还与生产、仓储等部门高效联动，实现了快捷发货，现场产品无需落地直接装车发运，有效促进了收货工作的顺利开展，也推动了产、发、售等计划的提早安排与落实。另外在服务用户的过程中，销售部门充分协调和组合诸部门高效联动服务，以进一步提升客户满意度。

进入四季度，大明靖江加工中心将继续以高度的责任感、“只争朝夕”的紧迫感和“勇挑大梁”的担当，全力以赴奋战，助力全年经营目标取得漂亮“成绩单”。

(杨木军 文/图)