

钢铁与绿色握手的范例

——太钢发展低碳经济纪略

无论如何很难将钢铁和绿色结合起来,无论怎么想钢铁都是耗能大户,但走进太原钢铁公司,你会发觉,钢铁和绿色的距离是那样靠近。

钢铁变“绿”了

大秦铁路,一道靓丽的银色,穿过人们的视野。由太钢自主开发的铁路货车用不锈钢以其优质高效的性能,大批用于大秦铁路 23 万辆铁路货车制造,与碳钢车相比,在减轻车体重量、延长车皮寿命、提高载重能力、降低维护成本等方面优势明显。

金沙江向家坝水电工程,太钢不锈钢复合板获得单笔最大订单。太钢不锈钢复合板具有不锈钢的耐腐蚀、耐磨损、高导热等特性。 具有碳钢良好的焊接、成型等工艺性能。它以质优价廉的超高性价比,赢得市场的青睐,三峡大坝、胜利油田都有它的身影。 不锈钢作为一种绿色环保材料,越来越受到老百姓的欢迎,从一角硬币到神舟飞船,从百姓餐桌到三峡大坝,太钢牌不锈钢以其绝对的“绿色优势”占领了国内不锈钢市场近半壁江山。

在加快发展不锈钢的同时,太钢研发高端绿色钢材的步伐一刻也没有停息。国内首家开发厚涂层高牌号冷轧电工钢,成功应用到超临界百万千瓦级发电机组,实现了百万千瓦机组硅钢材料国产化;开发生产液化天然气(LNG)储罐用钢,成为该钢材的国

内惟一供应商;高等级管线钢进一步扩大了在中石油西气东输二线、东二线、大沈线、锦郑线的市场份额,累计向西气东输二线工程供应 X80 管线钢 42 万吨,成为国内最大的供应厂家;高等级冷轧 IF 钢销售首次突破万吨大关。同时,还成功开发出高强度、高强韧的汽车用钢、工程机械用钢、核电用钢、压力容器等系列钢铁材料,市场占有率持续上升,为我国的装备制造业国产化进程发挥着重要作用。

绿色产品叫响了市场,赢得了客户。目前,太钢高效节能型绿色产品占到全公司钢材总量的 70%以上,创造效益占到 85%以上。

废弃物变“绿”了

“今年 2 月份我们生产的粉煤灰砖,用于世博山西馆的场馆外墙。以前他是讨厌的废弃物,如今却摇身变成了香饽饽,都到世博会了”。时隔 7 个月,太钢粉煤灰综合利用公司的职工依然很激动。

在太钢粉煤灰现场,记者看到,一垛垛粉煤灰砖整装待发。太钢粉煤灰综合利用公司经理姚未荣说:我们是国内最早开发粉煤灰墙体砖的企业,粉煤灰制砖技术成熟。2006 年以来,又建成了年产 30 万立方米蒸压加气混凝土砌块及 2 亿块蒸压粉煤灰砖生产线。其中,2 亿块蒸压粉煤灰砖生产线是目前国内乃至国际最先进的制砖生产线。

粉煤灰砖和蒸压标准砖,是国家大力推广生产使用的一种节能新型环保墙体材料。太钢生产的粉煤灰砖原材料为工业废料粉煤灰,除了节约大量生产能源,有效改善建筑物热环境外,还有利于环境保护,节约和保护有限的土地,减少毁田烧砖,达到“变废为宝”“变害为益”的目的。据测算,这种砖比传统建筑材料节能 65%以上。

“废物是放错位置的资源。”太钢董事长李晓波说。

包括粉煤灰砖在内,太钢变废为宝的实例随处可见: 炼钢用过的水经过回收处理,可以达到饮用标准,工业水循环利用率达到 982%;一个高炉用压差发电,可以发 2 亿多度,余热、余压发电量占年用电量的 23%;生产过程中排放大量的烟粉尘中可以回收利用大量的铁、铬、镍等金属;焦炉煤气、烧结烟气脱硫一年可生产数万吨硫酸。

制造过程变“绿”了

在太钢,不仅产品是绿色的,制造产品的过程也是绿色的。前几年,太钢淘汰了所有的旧焦炉、小电炉及落后冶炼、轧钢装备,率先使用和系统集成国际先进技术,实现了全流程技术升级和主体装备的大型、高效、节能环保。

在炼铁厂,记者看到 9 月 6 日刚刚竣工投产的太钢 450 平米烧结机烟气脱硫制酸项目,太钢不锈钢炼铁厂

副厂长李强介绍:这个项目采用世界上最先进的烧结烟气脱硫工艺技术,每年能够去除 4000 多吨的二氧化硫、1200 吨的氮氧化物以及 600 多吨的粉尘,还有铅和汞等重金属这样的危害物。可以说是五位一体的突出效率,在全国钢铁行业数第一家。

包括脱硫脱硝制酸项目在内,太钢混酸再生项目、高炉煤气干法除尘项目等世界一流的节能减排项目已于近期陆续投产。太钢着眼绿色,谋求跨越发展的步伐明显加快。

“毫不夸张地说,我们的设备是世界一流的,我们的环保设施更是世界顶尖的,在引进设备时我们首先考虑的是环保、是绿色。”太钢总经理胡玉亭掷地有声。

2000 年至 2009 年,太钢累计投资 63 亿元实施了 101 项节能减排、循环经济项目。其中,28 项世界最新节能环保科技成果为太钢率先使用和系统集成,69 项节能环保技术和工艺直接惠及城市社区。

2010 年到 2012 年,太钢将再投资 40 多亿元,完成 30 余项节能减排和循环经济重点工程,全力建设冶金行业节能减排和循环经济的示范工厂。太钢正在系统规划低碳发展路线图,抓紧建立碳排放指标体系和考核评价体系,进一步加快低碳制造技术的研究开发,力争用更低碳的工艺生产更绿色的产品,引领中国钢铁业低碳发展的潮流。

(黄传宝)



为农民工送月饼礼品

河北冀中能源邯矿集团郭矿公司发展不忘农民工,中秋、国庆节来临之际,公司为 2600 名农民工每人发放了三桶色拉油、50 公斤精制大米、两盒高档月饼等丰厚礼品,让企业发展成果实实在在惠及他们。据悉,该公司已连续 7 年为农民工送“礼”不断线。图为农民工喜领礼品现场。

程矿生 摄影报道

世界首条免抛浮法微晶锅生产线在晶牛诞生

近日,世界首条年产 5 万个免抛高强浮法微晶锅生产线在中国产学研创新示范基地的晶牛集团诞生。至此,可以预测在今后 1—2 年内,人类社会特别是中国人的家庭生活将进入一个全新的使用透明、节能、环保微晶锅的时代。

免抛高强浮法微晶锅生产线是在浮法微晶玻璃的基础上,通过高温成型,并进行核化、晶化、退火等工艺而获得的一种高强、透明、节能、环保的民用新型锅灶生产线。所产微晶锅灶具有重量轻、可透光、不导电、不导热、只导磁等诸多特性。

自 2008 年 9 月 21 日世界首条浮法微晶生产线在晶牛集团诞生后,晶牛便在此基础上迅速进入了免抛高强微晶灶具的开发攻关。经过一年多的几十次反复试验攻关和多次晶化炉、核化炉等设备的重大技术改造,世界首条免抛微晶锅生产线最终在中国晶牛集团诞生了。源源不断的 Φ300mm—500mm 的高强免抛浮法微晶锅从生产线上徐徐下线,随即便引来了来自广东广州、山东滨州国内两个最大厨具生产基地的客商前来考察、洽谈、定货。

(牛 晓)

大江公司 1—7 月收获液压支架订单 6.4 亿元

截至 8 月,重庆大江工业公司的液压支架板块取得 6.4 亿元订单,为实现全年 6.5 亿元液压支架板块的经营目标提供了坚实的保障。今年以来,该公司先后收获同煤集团公司王村煤业、汾西矿务局订单 1 亿多元;在国投新集能源股份有限公司招标过程中,一举中标 ZZ13000 液压支架 90 架;先后与蒙发、霍州、峰峰等客户实现高端支架订货。这是该公司调整产品结构不断开拓市场取得的累累硕果。

今年以来,大江工业公司向“三机一架”产品结构发展;建立煤机维修“三厂四站一中心”服务体系,从以质量、价格为中心的竞争转变为以客户为中心的竞争;改变

单一的营销模式,围绕整机市场和备件市场,按液压支架产品高中低端 3:5:2 比例方向进行产品市场定位,实施“5+4”的市场目标。加大老市场开拓力度,力争在老市场实现增量 10%,新市场实现增量 20%。同时严把进出口两道关。一方面加强对材料进厂的检验,另一方面加强对产品出厂检验;继续实施“绿色工位”活动,打通生产、质量瓶颈,实现下道工序自产自检自己的工作方式。全体干部员工以争分夺秒的工作状态,立即投入到各项工作中,在各自的工作岗位上,不断取得新成绩,开启液压支架发展的新篇章。

(谭光华 郭翠)

淮阴卷烟厂荣获市工会新闻舆论宣传年度先进

9 月 9 日,江苏淮安市总工会对 2010 年度全市各级工会在订报读报和舆论宣传工作中做出显著成绩的 21 个先进单位和 23 名先进个人进行了表彰。淮阴卷烟厂工会荣获新闻舆论宣传先进集体称号,工会主席孔维应同志荣获新闻舆论宣传优秀工作者称号。

近年来,淮阴卷烟厂工会根据淮安市总工会要求,大力宣传、弘扬“永无止境”的企业精神和劳模精神,积极宣传宗明、周涛、姚义珠、薛兆明、赵亮、陈凯、陈金来等全国、省、市劳动模范的

先进事迹,以榜样示范引导职工,培养牢固树立正确的人生观、世界观。同时,还根据企业的实际情况,在不同时期围绕生产经营,加强形势和任务教育,有针对性地开展爱岗敬业教育、忠诚奉献教育、职业道德教育等,规范企业行为。多次受到上级部门和领导的好评,先后三次被市总工会授予淮安市总工会要求,大力宣传、弘扬“永无止境”的企业精神和劳模精神,积极宣传宗明、周涛、姚义珠、薛兆明、赵亮、陈凯、陈金来等全国、省、市劳动模范的

(张晓兆)

羚锐制药:“三问三送三看”创先争优

河南羚锐制药股份有限公司党委开展“三问三送三看”创先争优活动,百余名党员模范带头,为民办实事,取得了良好效果。

“三问”即问政于民、问需于民、问计于民。认真倾听群众诉求,广泛听取各个阶层对企业发展的意见和建议,明文规定员工享有“七大利”,即企业生产经营的知情权、企业发展的监督权、生产技改和重大项目、重大事项的审问权、企业民主管理的参与权、落实岗位工作的自主权、创先争优的提名权。

“三送”即送医送药送温暖,组织党员“三下乡”医疗队,深入全国各销售市场一线,深入乡镇偏远村组,走村串户送医送药送温暖,在落实生产经营任务的同时,搞好产品售后服务。

“三看”即“看谁与员工走得近,看谁为员工排忧解难多,看谁为群众奉献大”。

公司各基层党组织将创先争优与企业生产经营活动相结合,与企业实施的质量品质建设年相结合,收到了较好效果。

(汤 兴)

巴林右旗农电局着力构建规范性服务文化体系



企业文化建设,要求企业上下各个层面、内部各个方面全面参与、共同努力,形成各层次、全方位的服务文化建设机制,形成共同的价值认同和行为规范体系。赤峰市巴林右旗农电局在创新企业文化执行机制上,着重在创新激励机制、管理机制、监督机制上下功夫,初步实现了社会、组织、群众、舆论、网络和内部制度的联动。

营销管理是农电企业的生命活力所在,通过营销现代化,为服务文化提

供物质基础和技术支撑,是服务文化的着力点,也是增强企业核心竞争力的重要手段。巴林右旗农电局在完善营销管理制度的同时,实施了按线按台区承包管理办法,并通过经济责任状,落实任务到人;在城乡电网改造的同时,规范和完善了供电营业窗口服务设施,加大对客户服务技术支持系统的投入和运行管理,开通 95598 用电客户服务热线,实现故障报修、施工组织、收费、信息反馈等规范化服务;

建立健全计量管理制度,购置先进计量设备,达到了规范化、标准化、科学化计量管理标准水平。

全员参与,提供优质服务,打造品牌。右旗农电局把优质服务,打造品牌贯穿于生产、营销及调度的全过程,覆盖方方面面,渗透各个角落。早在 2000 年,巴林右旗农电局就提出“变用户为客户”的服务理念,实现了从管理用户到服务客户的转变。逐步加强服务窗口建设,实行了“挂牌服务制、值班负责制、首问负责制、无周休日制”的“四制”服务。全局各供电所进入或成为“规范化服务、规范化管理”达标窗口或示范窗口。在认真贯彻《城市供电营业规范化服务标准》和《农村供电营业规范化服务窗口标准》同时,不断增强服务意识,连续多年开展“优质服务年”、“百问百查”、“金牌服务迎奥运、客户满意 365”活动。

抓好行风建设,强化企业服务文化监督、约束机制,为企业服务文化建设打造评价体制。在抓企业的规范、优质服务的同时,不断纠正服务过程中的不正之风是提高服务水平和质量的两个互为补充的方面。巴林右旗农电

局通过聘请社会监督员、设立服务举报电话,制定窗口服务规范,开展主动、超前、重点、规范、普遍等服务活动和优质服务示范窗口评选活动,既规范企业和员工的服务行为,为客户提供优质、可靠的电能,企业也赢得了地方政府和广大群众的普遍赞誉。多次被东北电网公司、赤峰市农电局、右旗地方党委和政府评为“行风建设和优质服务先进单位”,连续多年在地方民主评议行风活动中名列同类单位榜首。

开展创建学习型企业活动,为服务文化提供理论支撑。近几年来,右旗农电局坚持开展了“党员先进性教育”、“学习科学发展观,构建和谐企业”、“创建学习型企业,创建企业服务文化”等专题活动,并理论联系实际地总结好活动成果。通过企业文化培训、理论宣讲、文体活动等多种形式提高员工队伍素质,提高员工对企业文化尤其是服务文化的认知水平和创建能力,培养企业文化建设骨干,有效地推动了企业服务文化建设。

(高艳庆 王长泉)

中国冬凌草博物馆

——“听院士讲冬凌草的故事”——

济源冬凌草抗日振国威

1937 年 7 月 7 日,日本帝国主义发动了七七事变,华北大片国土沦陷,中华民族处在生死存亡的危险关头,形势十分严峻。紧急时刻,中国共产党审时度势,号召动员全国一切力量抗战到底。中国工农红军东渡黄河,改编为国民革命军第八路军,开赴抗日前线,进入太行山。

由于当时处于二次世界大战之时,各种战略物资匮乏,药品更是奇缺,加之日寇对太行山抗日根据地实行“坚壁清野”和“抢光、烧光、杀光”的三光政策。尽管八路军依靠山高林密的太行山天然屏障和机智勇敢对抗日军,但也有不少伤亡,部分战士的伤口由于无消炎药溃烂化脓,有些不得不做了截肢手术;大多数战士在干旱的太行山区作战,加之日寇飞机、炮火的轰炸,个个满面尘灰,嘴唇干裂,喉咙肿痛,加之粮食匮乏,营养不良,战士们体质急剧下降,战斗力严重下降。

面对这种困难,八路军将士并未被日寇和困难所吓倒,他们在太行山人民的大力支持下,自力更生,开展生产自救,并动员抗日根据地军民上山采挖中草药,解决缺医少药的困局。在太行山和王屋山交界处的济源,北靠太行,西依王屋,南临黄河,东接华北大平原,历来是兵家必争之地,当时属于

太行山抗日根据地。济源山区的抗日军民在大山中采挖中草药时发现当地山民都在使用一种草药煮水喝,据说对癌症有奇效并且去火作用相当好,便在山民的帮助下采集这种草药使用,用鲜叶榨汁包敷伤口,或者用其煮水饮用,效果十分灵验,伤口很快结痂愈合,喉咙变得清爽,战士们都感到神清气爽,身上有一股无穷的力量。

济源山区人民在得知家乡的冬凌草能医治八路军将士的伤口,并能提高战斗力的消息后,纷纷上山采集冬凌草,整理晒干后转交到济源抗日民主政府,并秘密运送到八路军驻地。八路军将士在使用济源冬凌草后,军威大震,士气高昂,取得了一个又一个反扫荡的胜利,太行山抗日根据地牢牢控制在八路军手中。

济源冬凌草在太行山抗日根据地对八路军战士的贡献,为抗日战争的胜利起到了积极的作用。在绿色健康主导着医药产业的 21 世纪,河南济世药业借势神秘的王屋山和获得国家地理标志产品称号“济源冬凌草”的优势,矢志不移地全力打造绿色抗生素第一品牌,倾心缔造冬凌草抗菌消炎天然王国。

海尔服务专讯

海尔社区店好邻居天天见

用户刘小姐着急用洗衣机,担心夜晚安装不上,但没想到社区店销售小姐说半小时即可送货上门并按约定的时间安装完成。刘小姐十分激动地说,海尔社区店,好邻居天天见,一点也没错。

海尔亲情化服务赢得消费者的心

福州王先生选购了一台海尔空调,由于操作不当导致机器没了冷气,拨通海尔社区店电话,师傅便按时上门维修。王先生感慨说,企业的成功不仅要有过硬的产品质量,也要亲情化的服务,海尔正是因为服务感动了用户,赢得消费者的心,成为产品的回头客。

(苏水良)