

豫光迈上绿色冶炼 低碳发展之路

今年上半年,河南豫光金铅集团锌业公司顺利建成豫光锌业建筑物屋顶分布式光伏发电项目,及豫光锌业空闲场所分布式光伏发电项目,至此,豫光年可利用太阳能发电**7080**万kwh、节约标准煤**8700**吨、减少二氧化碳排放**3.7**万吨。

今年2月,河南豫光锌业公司成功入选国家重点用能行业能效“领跑者”企业。

近年来,豫光集团先后完成实施了几十项节能改造项目,总投资达数亿元。目前,公司已配备五套余热发电机组,总装机容量**30.9MW**,全年利用余热蒸汽发电约**1.29**亿千瓦时,年可节约标准煤**159**万吨,减少二氧化碳排放量**6.78**万吨。

去年,豫光股份利用厂区内主厂房和原料仓等屋顶、露天水池以及闲置空地等资源建设分布式光伏电站项目,共新建成**11**个光伏方阵,利用太阳能发电替代传统电力能源直接用于生产使用。

公司研发的“液态高铅渣直接还原一步炼铅技术”为业内首创,重点突破了资源、环境、循环经济等领域关键的制约行业发展的前沿技术和关键技术。这项技术使公司粗铅综合能耗由原来的**550**千克标准煤/吨下降到**230**千克标准煤/吨以下,节能率达**58%**以上。

豫光在国内首创了“废旧铅酸蓄电池自动分离-底吹熔炼再生铅”先进工艺,开创了再生铅和原生铅相结合的新模式,实现了资源循环高效利用,使我国铅工业步入“生产—消费—再生”的循环发展之路。

目前,公司已建成的废旧铅酸蓄电池预处理生产线,年可回收处理废旧铅酸蓄电池**54**万吨,再生原料使用比例达**40%**以上,再生铅冶炼综合能耗较目前最先进的原生铅处理工艺低**100**千克标煤/吨左右。同时,豫光集团已对铅锌冶炼中金、银、镓、铋、铜、镉、锑等**10**多种有色金属基本实现了全回收,可以说基本“吃干榨净”。



全国首个 320 米面长综放工作面开始安装

日前,皖北煤电智能公司机厂大院鞭炮齐鸣,气氛热烈。该公司**5011**工作面自移机尾披红戴花装车入井。这标志着经过该公司上下不懈努力,**5011**工作面这个全国首个**320m**面长综放工作面正式进入安装阶段,也标志着该公司千万吨级矿井高质量发展进入了快车道。

高公司领导赵高升、李金铭亲临现场,与采煤区干群共同见证了这一激动人心的时刻。“大件全部入井需要多长时间?”“大件入井有没有需要协调解决的困难……”入井现场,党委书记、董事长赵高升与大件运输、安装人员亲切交谈,叮嘱活要干得漂漂亮亮,更要保证安安全全。

该公司一如既往将生产准备作为各项工作的重中之重,举全公司之力为生产准备让路,千方百计为掘进进尺创造条件,克服重重困难,保证了**5011**工作面提前**2**天精准贯通。与此同时,多次召开会议对贯通后安装准备工作进行部署,环环相扣保证**5011**工作面进入了安装阶段。

该公司采煤副总经理李金铭表示,千万吨级矿井生产,不容丝毫懈怠,能否打开局面,**5011**工作面很关键。随着工作面大件的陆续入井,一个高标准、高智能、高效率的工作面将快速形成,不负全国首个**320m**面长综放工作面的荣光,担负起为推动公司高质量发展释放优质能源的神圣使命。

我国首次在四川盆地开钻万米深井

7月20日,我国首次在四川盆地开钻万米深井——“深地川科1井”,这是继塔里木盆地“深地塔科1井”后我国开钻的第二口万米深井。“深地川科1井”由中国石油西南油气田主导实施,设计井深**15020**米。该井位于四川盆地西北部剑阁潜伏构造,区域超深层叠置多套优质储层,成藏条件优越,一旦成功将有望发现新的超深层天然气增储目标区。

万米深地油气钻探是全球油气勘探领域的“超级工程”,已成为衡量工程技术与装备水平高低的重要标志之一。

中国石油西南油气田公司副总工程师陈力向记者介绍,“深地川科1井”地质条件复杂、钻井难度极高,钻探过程中将面临**10**套纵向往无规则且频繁变化的压力系统、地下万米**224**摄氏度的高温、**138**兆帕的超高压环境等世界级难题。为此,中国石油西南油气田、川庆钻探等公司开展了联合技术攻关:设计六开六完井身结构;攻克抗**220**摄氏度超高温的深井水基钻井液和油基钻井液;采用我国自主研发的**12000**米特深井自动化钻机……“深地川科1井”装备国产化率达到**90%**以上。

“深地川科1井”的实施将进一步揭露震旦系地层之下的演化秘密,对探寻万米超深层规模油气资源、创新形成特超深层油气成藏地质理论、推动我国油气工程核心技术装备能力进步意义重大。

红豆集团高质量发展“三自六化”先锋张燕：

以敏锐洞察做活红豆居家连锁大文章

消费疲软的当下,小内衣也能抒写发展大文章。今年1月到5月,红豆居家连锁一公司销售、利润分别同比增长**8.4%、185.37%**,在红豆集团旗下实体实力排名第**8**,先后获集团第二、三批“高质量发展先锋堡垒”称号,该公司总监张燕也因出色的业绩,在红豆集团党委开展的“以‘三自六化’推进高质量发展争当先锋”主题活动中,荣获获评第五批“三自六化先锋”。

2009年进入红豆居家工作的张燕,从运营做起,凭着踏实肯干,到2020年8月,她已升任红豆居家连锁一公司负责人。疫情三年,张燕带领团队苦练内功,蓄力聚能,疫情后迅速调整,凭着深刻洞察,狠抓销售力、运营力、产品力,线上线下加快融合,不断提升品牌力,从而在发展中逆市向上,一骑绝尘。“拼搏、细致、敏锐”,是同事对她的评价。

快速开店,不断提升销售力

“疫情后线下体验式消费上升,我们快速的由原来以守为主,改为全力进攻,迅速拉大组织框架,通过快开店,扩规模快速提效。像拓展部门就由原来的一个部**6**人增加到现在的三个部**15**人。”张燕告诉记者。

老店稳步增长,新店快速开拓,不断提高品牌势能。红豆居家连锁一公司目前拥有门店**492**家。半年来,在张燕的带领下,大家主动出击,奋力拼搏,公司可比店增长快速,有的甚至翻倍发展。公司还积极打造高势能店铺,开业不久的扬州文昌旗舰店一直销售火爆,开业当天销售**6.8**万元。新开门店**30**家,总销售**452**万元,全年预计销售达到**1200**万元。

“早上不到**9**点出发,晚上**10**后回来,还要和团队负责人复盘,讨论当日市场发现问题、机会,待制定好方案后往往都是深夜了。”每到节假日,张燕总是喜欢带领团队提前泡在门店,在那里找问题、方法,然后制定节假日



日销售冲刺方案,新开店的前期各项准备工作她都会跟营业部一起一个一个细节“抠”。在她看来,来自市场一线的决定,才更有指导性。

不仅如此,为了提升销售力,张燕还让每家门店做到每月至少有一场额外增量销售,公司从总监,到运营部长,到店长、店员都要真正了解产品和市场,这样才能有效触达用户。

开源节流,不断提升运营力

“疫情期间我们活的比较好,疫情后利润快速增加,要得益于花大力气一家家门店分析销售、费用占比,在门店调优升级的同时,不断降低费用,从而提升门店整体盈利能力。”张燕说。

如果说提升销售力,是刀刃向外最大力度开拓市场;提升运营力,就是刀刃向内,不断提升企业内部的竞争力。正是由于对费用把控非常细致,公司每一笔前后台费用控制



的都非常严格,因此红豆居家连锁一公司的毛利提升到**53%**。

与此同时,张燕还调整自营店和联营店的比例,鼓励联营商参与店铺管理,共同提升门店销售业绩。像上半年新开的**30**家门店中,联营店**26**家,占比**86%**。

聚焦爆品,不断提升产品力

“企业的核心是产品,我们认为产品是**1**,才有可能做到**100**,否则其他做的再好,也是**0**,我们的高增长,最核心的一点是一坚持打造高性价比的好产品。”说起产品,张燕深有体会。

张燕对产品最为关注,也最为敏锐。从订货到货品到仓再到门店销售反馈再到补单,她都会参考数据、运营、店长、店员、老顾客等很多人的意见,敏锐洞察并抓住用户的真正需求。像今年上半年连续追单两次的纱布款居家服,因为特别舒适、透气,受到市场青睐,张燕在已经补单一次的基础上,果断决

定再次迅速补单**1**万套,满足了市场需求,也为企业赢得了利润。

不仅如此,对于产品开发,公司运营、总监,包括店长、店员都高度参与,因为前台最了解用户需求,张燕泡在门店时,问的最多的也是关于对用户现有产品反馈,思考最多的也是如何进一步改进产品。像去年的红豆红系列销售**2000**万元,张燕根据大数据分析得出今年会更畅销,果断追加订单,仅**1**到**6**月,销售额超过**1800**万元,预计全年将达到**6000**万元。对红豆绒经典棉、红豆棉居家服的提前布局,以及对薄内衣发展趋势的把握,让张燕对下半年的市场表现充满期待。

“用户在哪里,就想办法触达哪里。通过抖音、朋友圈引流到线下;发力小程序,去年销售**6000**多万元,今年还将进一步提升。我们的目标是通过全渠道发力,大家全力以赴,让红豆居家从行业头部品牌,实现稳居行业龙头的跃升。”最后,张燕信心满满地表示。

山东能源梁家煤矿：

“一站式”集群运输网勾勒运输“新图景”

在山东能源鲁西矿业梁家煤矿井下停车场,一排排蓝白相间的单轨吊人车整齐有序停放,如同一排等待检阅的士兵,地轨、吊轨远远望去,就像两条笔直的平行线,向巷道深处延伸,在这里,线条和颜色之美,不仅让千米大巷生动起来,也勾勒出快捷高效的运输新图景。单轨吊运输已经覆盖井下所有采掘头面,不仅实现了井下物料“直达式”运输到迎头,而且实现了人员“一站式”运输到岗位。

该矿打破传统思维模式,全面淘汰了“电瓶车+提升绞车”传统运输方式,加大了单轨吊的使用推广力度。他们结合矿井实际,分别对柴油机、蓄电池以及气动型单轨吊进行适应性对比分析,坚持用数据说话,对运输距离、巷道条件、运输量进行科学对比;对巷道高度、宽度、转载、装载区域存放的物料等多项参数进行分析,确保安全实用有效。同时,本着“一次施工、一次到位”的原则,在巷道开拓的同时,同步进行单轨吊设计、吊轨敷设等,统筹考虑矿井开拓与辅助运输的关系,细化方案措施,有序推进。

“梁家煤矿”是典型的“三软”地质条件,以往需要通过快速喷浆封闭,提高岩煤体的自身强度,但会给单轨吊吊点施打位置带来很大的影响。”综掘一区区区长王世长介绍说,为保证单轨吊轨道安装和施工质量,该矿全面取消喷浆作业,消除由此而带来的施打“盲区”,同时采取“调整底座+缩环”的方式,对单轨吊吊链长度进行微调。结合“三软”煤层顶板易下沉,巷帮易变形的实际,加大了使用过程中的关注力度,一旦发现吊轨不符合要求的,通过实施“锚杆+吊链”加固补强的实施方案,全面提高单轨吊质量标准化水平,确保运输安全。

“单轨吊采用吊轨运输方式,不仅有效化



解了‘三软’条件下地轨运输的弊端,而且实现远距离、大坡度、大载重量‘一站式’连续运输,工人也不需要再花费力气治理底鼓,运输效率得到大幅提高,一举多得。”机电科科长黄传升介绍说。

“我们依托于‘单轨吊’这一便利条件,量身打造了‘单轨吊+集装箱’的快捷运输方式,便捷高效又安全,实现了掘进施工到哪里,我们的材料库就跟到哪里。”综掘一区主管技术员熊继旭说。

以往物料运输,需要在地面完成装车、封车环节,运输到距离迎头**200**米以外的物料库,卸车码放整齐,使用的时候,需要工人扛运到迎头,来回一趟至少需要**10**分钟,线路长、环节多,运输效率低。现在通过使用“一站式”物料集装箱,提高了运输效率,降低了工人劳动强度,全面打通了物料运输的“最后

一公里”。

为了确保运输连续高效,该矿明确细化了高标准改造大巷迎头吊挂和提速方案,实施全过程跟踪写实,综合分析制约因素,开展了单轨吊吊梁调平调直达标,明确了“一条轨道、三个吊点、三条激光线”标准体系;优化单轨吊运输方式,对吊梁起高位置,吊挂组件对应位置进行反复测算,并根据罐笼最大尺寸,率先使用单根**5.5m**单轨吊重型轨道,减少轨道接头,提高轨道直线度,将单轨吊运行速度提升至**2.5m/s**,实现了人员、物料运输更安全更高效。

“自从用上了单轨吊运输,设备、材料‘一站式’服务到迎头,效率提高了一大截。”调度室主任刘攀龙以**1610**上顺为例,算了一笔账。“**1610**上顺巷道长**1500**米,按照以往运输方式,至少需要**3**部小绞车、**9**名工人进行

操作,一旦遇到拐弯、上下坡等现场条件比较复杂的情况,需要增加小绞车、增加岗位工,这也就意味着安全风险也增加了。使用单轨吊后,**2**名工人就可以一次性将锚杆、锚网等物料全部运输到位,简化了运输环节,避免了传统地轨运输带来的断绳、脱钩、掉道、翻车、跑车等现象。”

“人车固定装置完好、安全设施完好……请大家坐好,起吊人车高度……可以行车……”在梁家煤矿下井口,随着单轨吊人车司机发出的一系列指令,综掘一区一班的**24**名员工搭乘单轨吊乘人装置缓缓驶向**C202**充填试验巷。“从井口到门子口,期间要经过**100**多米的**19**度上山,有了单轨吊辅助运输,减少了工人爬坡行走的体力消耗,让井下这段‘通勤路’不再难熬。”综掘一区副区长赵月浩说。

该矿还全面推进矿井辅助运输系统工艺变革,在迎头支护同步实施单轨吊衔接,使其覆盖到所有采掘头面,对井下各个采掘头面进度和轨道安装情况进行全面摸排,合理设计运输方案。同时,本着提前“预处理”的原则,对单轨吊质量进行全面排查,持续优化完善井下运输网络布局,确保迎头施工的连续作业和后路高效运输提升,建成了“地面-工作面”一站式运输,运输效率同比提高**15%**,减少作业人员**15**人。操车系统升级换代,打造了“安全可靠、智能高效、轻便快捷”的操车运行系统,运输效率提升**21%**,减少岗位工**8**人。创新实施“统一颜色、分类识别”、“弹簧闭锁,消除隐患”和“吊具升级,安全高效”的吊装运管理机制,实现吊装运安全可视、可控、可靠……

现如今,“一站式”集群运输网优势正逐步显现,井下运输实现安全高效。

(刘立利 嵇维林)

第 7 届中国—南亚博览会即将举办,哪些亮点值得期待？

■ 王雨箫 谢希瑶

第7届中国—南亚博览会将于8月16日至20日在云南昆明举办。作为今年中国同南亚国家重要的经贸交流活动之一,本届南博会筹备情况如何?有哪些亮点值得期待?国新办25日举行新闻发布会,就相关情况进行介绍。

“南博会已成为中国同南亚国家经贸合作的重要平台,是地方对南亚经贸合作的重要窗口。”商务部副部长李飞说,今年南博会将全面恢复线下举行,本届南博会主题是“团结协作,共谋发展”,由商务部和云南省人民政府共同举办。

云南省副省长杨斌说,本届展会设**15**个展馆,将举办**14**场会期活动,目前已有**60**多个国家和地区表达了参会参展意向。

云南省商务厅厅长李晨阳进一步介绍,从参展报名情况看,目前已报名参展的国家和地区中,南亚、东南亚国家和区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)成员国实现全覆盖;国内已有**28**个省市区报名参展;参展企业接近**1000**家,参会参展世界**500**强、中国**500**强企业将分别达**50**家左右。

李晨阳说,本届南博会展览面积共**15**万平方米,线上同步展示线下展馆内容。展会将设置开幕式馆,按照南博会惯例,同步设置南亚主题馆、东南亚主宾国馆,目前尼泊尔已表达了担任主题国的意向,缅甸已同意担任主宾国。展会期间,还将举办第4届中国—南亚合作论坛等**8**个专业论坛,以及经贸合作项目签约仪式等**3**个配套活动。

本届南博会会有哪些新的看点、亮点?李飞介绍,本届南博会鼓励和引导开展

绿色搭建、设置绿色展台。同时将加大专业观众邀请力度,针对展商的不同需求,精确匹配采购商,让更多展品变商品。

此外,本届南博会还将依托“南博会数字化平台”,引入“南博会+直播”,创新推出展位快速导引、意向订单管理等服务功能,为参展企业提供“一站式”优质服务。不能到现场的各国展商和观众可以实现“云”参展、“云”会议、“云”洽谈、“云”签约和“云”采购。

“聚焦国际化、高端化、专业化,围绕贸易投资、产能合作、文化交流等科学设置议题、精心谋划活动。”李飞说,本届南博会将首次举办“南亚茶叶节”、南亚留学生“云逛”南博会等活动,向专业采购商和消费者推广南亚国家茶叶产品和茶饮文化,共同讲好中国与南亚合作的故事。

经过多年发展,南博会不仅成为集货物

贸易、投资促进、旅游合作和文化交流为一体的综合性博览会平台,更是中国同南亚国家经贸交流合作日益密切的见证。

“2013年首届南博会召开的时候,中国和南亚国家贸易总额不足千亿美元,2022年中国南亚贸易总额已接近**2000**亿美元,年均增长率高达**8.3%**。”李飞说,中国是南亚国家的主要贸易伙伴,已连续多年成为巴基斯坦、孟加拉国、马尔代夫等国最大贸易伙伴。

李飞表示,商务部将汇聚各方资源,持续优化创新,致力于将南博会打造成推动中国和南亚国家经贸合作的务实平台,切实造福中国和南亚国家人民。同时,以高标准、惠民生、可持续为目标,不断做大经贸合作蛋糕,挖掘新的合作增长点,推动中国与南亚国家经贸关系迈上新台阶。

(据新华社)