

强信心 扛责任 抓落实

创新创效

宏源公司：多元业务齐头并进 经营发展稳中向好

乳类业务



- 原奶销售合同顺利签订
- 产销量目标较好完成

酒类业务

- 紫轩酒业产品销量不断提升
- 雄关酒业主销产品销量稳步提升



种植业务



- 剩余土地承包合同签订加快推进
- 葡萄园区生产稳定顺行

本报讯(记者 张志方) 乳业通过市场预判与成本管控提升盈利能力,酒业通过履行合同抢占市场先机,种植业通过资源整合激活土地价值……今年以来,宏源公司各业务单元以目标为导向,以技术为支撑,以管理为抓手,紧盯“稳增长、控成本、拓市场”核心策略,优化资源配置、强化技术创新、深化渠道改革,一季度累计收入超计划7.1%、产值超计划3.6%,利润全面完成计划。

今年年初,祁牧乳业公司立足行业发展趋势,精准研判区域市场,全面分析客户需求,深度优化客户结构,与国内多家知名乳企达成合作共识,顺利签订了原奶销售合同。同时,以“开学季”为契机,大力实施入户订奶活动,较好完成了产销量目标,为全年经营提供了有力资金保障。奶牛饲养方面,该公司持续开展日粮饲喂管理与饲养评估分析,在可控的饲养成本范围内科学调整日粮,保证奶牛干物质采食量,发挥最大生产潜能,一季度泌乳牛单产同比增加0.75公斤/头·天,日均产量同比增加7.7吨。此外,在围产牛饲养、接产、产后监控工作上加大管理培训力度,最大程度控制新产生的死淘率和产后感染率,为新产生牛量提升打下了基础。

酒类业务方面,紫轩酒业销售公司持续跟进落实经销商、终端客户春节期间产品动销及库存情况,同步做好经销商库存产品的分销及补货工作;抢抓酒类消费旺季时机,做好嘉峪关、兰州等商超渠道的“年货节”促销活动,重点推广蛇年春节礼盒及庄园干红、北冰红、喜宴干红等商超买赠产品,同时开展形式多样的促销活动,不断提升销量。雄关酒业全力做好直营流通渠道陈列销售及福20、福30产品店内陈列整理工作,推动主销产品销量稳步提升;餐饮渠道以大型宴席为突破口,主推汉唐风韵、F9盛世、F6嘉酿等宴席用酒,拉动整体销售节奏;同时,积极拜访大型公司,开展品鉴活动,促进团购及区域招商,实现了拓存创增目标。

种植业务方面,花海种植作业区加快推进剩余土地承包合同签订工作,持续收缴土地租金。葡萄园开启大田地改良整理,制定葡萄廊架移除、铁丝回收规范标准,并加强现场验收和物资管理,确保园区生产稳定顺行。

宏源公司相关负责人表示,下一步,将聚焦经营任务,加强全产业链成本管控,着力压降成本费用,多元化拓展销售渠道,持续提升销量,全力推动全年经营目标高质量完成。

润源公司一季度
多项经营指标亮眼

本报讯(记者 张志方 通讯员 张慧珍) 今年以来,润源公司直面复杂多变的经济形势和较大的生产压力,以创新举措破解经营难题,交出了一份亮眼成绩单。一季度,该公司利润同比增长38%、工业产值同比增长35%,为全年生产任务的完成奠定了坚实基础。

针对原渣处理难题,润源公司创新采用粗选粉掺配工艺,将6.61万吨零价值粗选粉科学配比入料,渣钢、粒铁粉单位成本分别下降12.1%、5.7%。此举在降低生产成本的同时,大幅提升了粒铁粉品位,释放了润源公司原渣全流程选线产能,一季度产量同比增长27.9%,产量计划兑现率达119%。

针对宏兴股份榆钢公司冶炼废渣滞销难题,润源公司打出“技术+市场”组合拳,积极与榆中县下游客户磋商交流,制定合理优惠政策和销售方案,做到冶炼废渣炉

下直销,取得了良好的销售效益和环保效益。

受市场整体环境影响,今年墙材生产线推迟于2月下旬复工复产。为抢抓进度,润源公司大力实施“预售+定制”生产模式,墙材产品取得了较好的销售成绩,折标砖销量1170万块,同比增长53%。在销售业务开展过程中,该公司销售团队充分发挥专业优势,精准进行成本核算、严密把控资金流向、高效提供财务分析,为销售策略制定与市场调整提供了强有力的数据支撑。

锚定二季度生产经营目标,润源公司正以创新驱动与精细管理为抓手,全面布局生产经营工作,通过统筹协调内外市场资源,构建保产保供与市场开拓双轨并行机制,在稳固本地市场的同时拓展外圈增量,努力实现效益最大化,为企业高质量发展注入新动能。



今年以来,宏兴股份榆钢公司轧钢二作业区高线二工序聚焦“保产量、保质量”目标,进一步优化生产组织和轧钢工艺,通过设立钢坯下线率等考核指标措施,做好坯料温度控制及钢坯定重稳定性控制,降低轧钢能源消耗。同时,强化设备管理,合理安排设备检修时间,做好设备定检、巡检、改造工作,确保生产稳定顺行。3月份,高线二工序月产量超计划9497吨,成材率达到100%。

高红英 撰

宏翔能源公司
改造电捕焦油器提高运行效率

本报讯(记者 张静) 优化电捕焦油器结构、改造电捕焦油器排水管道、增加电捕焦油器安全联锁……日前,宏兴股份宏翔能源公司聚焦电捕焦油器电压大幅度、高频次波动等问题,积极开展技术攻关,有效提高了电捕焦油器运行效率,提升了本质安全水平。

据了解,焦炉干馏煤时产生的荒煤气经过初冷器冷却和洗涤后进入电捕焦油器,通过高压电场作用,除去煤气中夹带的焦油雾和尘粒,再由鼓风机压送至后续单元。荒煤气中水分含量较大,加之技术人员未能完全掌握电捕焦油器的使用规律,直接导致电捕焦油器电压波动大,影响设备长周期稳定运行及安全生产。

面对这一问题,宏翔能源公司技术人员深入现场,综合分析煤气流量、煤气质量、初冷器喷液液和电捕焦油器运行电流之间的因果关系,针对电捕焦油器冲洗效果差、水封排液量不够、倒机过程中大量煤粉吸入电捕焦油器等问题开展技术攻关。

技术人员首先对电捕焦油器结构进行优化,使其在运行状态下具备更强的稳定性。其次,通过改造电捕焦油器排水管道、优化工艺参数及电捕焦油器冲洗方法,控制煤气中的含水量,保证电捕焦油器泄水管通畅。之后,技术人员又增加电捕焦油器绝缘箱温度自动报警和跳机安全联锁装置,确保电捕焦油器运行过程安全受控。

改造后,电捕焦油器基本实现“零放电”目标,煤气介质清洁度进一步提高,为后续工序生产创造了良好条件。

陇西分公司阳极组装作业区
启用新型钢爪甩链机

本报讯(通讯员 王冬冬) 近日,东兴铝业陇西分公司阳极组装作业区启用新型钢爪甩链机,为生产效率提升与破碎料铁含量稳定提供了坚实保障。

过去,钢爪表面氧化皮清理主要依赖人工。点检岗位两名职工不仅要承担这项工作,还需兼顾导杆校直、钢爪校直及钢爪蘸石墨等多项任务。高强度的作业致使清理效果参差不齐,成品阳极浇铸后,钢爪表面残留氧化皮极易进入电解系统,导致铝液铁含量升高。据统计,彼时每周氧化皮清理量约5吨、破碎料铁含量约0.6%。

为攻克这一难关,阳极组装作业区积极借鉴行业领先经验,在组装车间钢爪矫直机东侧,增设一台钢爪甩链机,凭借全方位、高强度的撞击甩打,迅速剥落金属氧化皮,提高阳极钢爪表面洁净度。同时,依托现有悬链系统引入钢爪,并对原悬链控制系统同步升级,在设备入、出口及工作区增设停止器,实现氧化皮清理全过程的机械化、自动化。

改造后,成效立竿见影:氧化皮周清理量从5吨升至7吨;破碎料铁含量同比下降0.08%;每小时阳极钢爪清理数量从49个跃升至62个,工作效率近乎翻倍。

值得一提的是,为满足环保标准,该作业区为钢爪甩链机装配先进的除尘系统,其侧面箱体上设置的收尘罩能够迅速捕捉并清理作业过程中产生的粉尘,而下箱体的集尘口与筛格协同工作,可将粉尘集中收集起来,有效减少了粉尘的飞扬。

西部重工公司移动便携式焊接机器人上线运行

本报讯(记者 张瑾) 近日,西部重工公司新引进的移动便携式焊接机器人正式投入运行,进一步优化了该公司机器人焊接体系,助推铆焊作业智能化、精细化变革。

焊接作业伴随着高温、高热、粉尘等有害气体和其他不安全因素。此前,西部重工公司铆焊作业区部分铆焊件已实现机器人焊接,但钢包、铁水车等重型非批量非标铆焊件依然长期依赖人工焊接或半自动埋弧焊,职工劳动强度大,作业环境恶劣,焊接质量参差不齐。

为进一步释放发展动能,西部重工公司全力推进“三化”改造,引入便携式焊接机器人,进一步优化了机器人焊接队伍,焊接作业更加灵活、高效、便捷。目前,机

器人焊接队伍包括一台龙门式焊接机器人、两台双变位小型机器人以及两台移动便携式机器人。各类机器人分工明确,双变位小型机器人负责造矿链斗等小批量产品的焊接,龙门式机器人承担钢包底、除尘管道弯头、炭渣箱及托盘等大型、大批量产品的焊接任务,新加入的移动便携式机器人则专注于非标件焊接。

该公司铆焊作业区焊接责任工程师高建国介绍道:“与固定式焊接机器人相比,移动便携式焊接机器人造价低、使用及维护成本低,无需复杂的基础建设和繁琐的现场安装流程,且其编制方法简单直观、灵活性强。不仅如此,它所完成的焊缝外形美观、质量可靠,直接省略了人工打磨工序,大幅提升了劳动效率。”

检修工程部以物联网技术助推能源计量智能化

本报讯(记者 张瑾) 酒钢动力能源数据采集系统已运行20余年,技术滞后、效率低下等问题日益凸显。去年以来,宏兴股份检修工程部启动动力能源系统升级项目,引入物联网技术,打造智能化数据采集平台,解决了现有系统的痛点,大幅提升了集团公司能源计量管理水平。

在钢铁行业,能源计量数据的准确性和时效性直接影响生产效率和成本控制。酒钢动力能源系统建于2002年,由928个测点和43个采集站组成,其中883个测点通过PLC采集站实现数据监控,45个偏远测点则依赖2G网络无线传输。随着技术进步,2G网络逐渐被淘汰,无线通讯系统扩展性不足,数据传输慢、易堵塞等问题频发。

谈及问题,检修工程部仪表检修作业区动力能源仪表助理工程师于娟丽深有体会:“原有的令牌协议通讯方式效率低下,系统询问设备时若未得到响应,就会反复发送指令,导致数据堵塞甚至系统瘫痪。而且计量数据仅限结算部门查看,维护人员无法实时获取故障信息,增加了故障处理难度。”

针对这些问题,检修工程部决定引入物联网技术,构建新型能源数据采集平台。新系统采用MQTT协议,基于“发布/订阅”模式,设备仅接收订阅数据,避免无效信息干扰,同时通过4G/5G网络传输,大幅提升数据传输速度和稳定性。此外,

MQTT协议能确保数据实时上传、减少延迟,同时支持云端存储,维护人员可通过手机APP随时查看数据,提高了故障响应速度。

针对不同区域特点,新系统还设计了三种采集方案:对于黑山湖等偏远分散的仪表,采用点对点单点采集;东兴铝业公司等局部区域采用点对多集中采集;子站数据则经过统一补正后上传至总站服务器,确保计量一致性。于娟丽说:“人工抄录数据工作量大、误差率高,新系统上线应用后,不仅能自动采集数据,还能通过算法优化计量精度,减少了人为干预。”

除了硬件升级,检修工程部还自主研发了数据预警模型,包括总量与分量关系预警、稳定量区间预警、生产关联量预警和损耗量预警四大功能,能够实现能源计量自动化监测。于娟丽举例说:“如焦煤系统的总量与分量之差超出合理区间,系统会自动报警,大幅提升运行的安全性。”

新系统能够显著提升能源计量效率、降低维护成本,同时为酒钢新建项目的能源管理奠定了基础。检修工程部仪表检修作业区负责人表示:“此次技术革新,让能源管理更精准、更高效,也为企业可持续发展提供了坚实保障。随着物联网技术的深入应用,我们也将继续探索智能化解决方案,推动生产效率与能源管理‘双提升’。”



近日,物流公司嘉东运输作业区积极响应集团公司号召,科学部署、高效协同,全力保障集团公司钢坯调拨任务顺利推进。面对钢坯调拨任务时间紧、任务重的难题,嘉东运输作业区优化运输组织、强化现场管理,同时主动与铁路部门沟通,优先将装载钢坯车辆交车排,争取“即交即排”,减少站存压力,保障运输链条畅通。截至目前,该作业区共计完成钢坯装车量4855辆,日均装车量突破75车,钢坯总运输量33.33万吨。

文玉奎 撰

酒钢精准把脉市场打造购销贸新优势

本报讯(记者 李淑芳) 去年以来,酒钢积极构建购、销、贸与金融衍生工具高效联动体系,持续提升中长期市场研判能力、强化短期市场研判准确性,将精准的市场研判成果深度融入购销、贸易以及套期保值业务的每一个关键环节,着力降本增效、稳定经营、规避市场风险,推动市场相关工作向更高水平迈进。

“一直以来,酒钢内部的采购、销售及贸易业务之间界限较为分明,相互之间的协同性不足。在市场分析方面,缺乏一种能够从整体层面进行全盘统筹、策划以及协调的有效管理机制。在利用金融衍生工具规避市场风险方面,酒钢尚未充分发挥其应有的作用,相关操作和策略运用不够成熟。”运营管理部市场室经理刘祥文说,鉴于上述种种情况,快速且显著提升企业市场研判能力已成为一项极为紧迫的任务,这是企业在当前复杂多变的市场环境中实现稳健发展、提升竞争力的关键所在。

去年年初,酒钢整合铝铝板块购、销系统研判力量,着力搭建以供需基本分析为基础、钢铝产业上下游联动、内外部资讯融合、购销策略快速反馈的市场研究分析体系,着力提升铝铝产品市场分析研判的专业性、准确性,实现市场研判结果与购

销、贸易和套期保值业务的紧密联动。

为进一步提高市场研判的准确性,一方面,酒钢拓宽市场交流渠道,扩大会议范围和参与层级,月度市场研判会议参与单位由原来的2家增加至11家,人员层级也由业务人员上升至单位负责人。另一方面,通过加大与行业协会、外部资讯机构、期货公司的沟通与交流,不断完善钢铝产品数据库和分析模型,形成独立的“宏观—行业—下游—区域市场”多维度的分析体系,市场分析人员业务素质和能力得到提升,研判准确性明显提高。

与此同时,酒钢明晰市场研判主体责任,根据产品、原料价格历史波动情况研判结果,以价格变动方向及月均价幅度变化进行符合与不符合项判定,对研判主体和品种准确性进行排名,并在集团公司月度市场研判会上进行通报,进一步规范了市场分析研判工作。

通过对铝铝市场的研判分析,酒钢把握了主要品种价格节奏变化,实现了降本增效目标;本部铁精矿、球团、焦煤、焦炭等10项钢铁原料采购价格“跑赢”了同期市场,有效降低了采购成本;优化市场定位和营销策略,吸引和保留了目标客户。

在商品套期保值方面,酒钢利用金融衍生业务信息化管理系统进行风险防控,

建议和指导经营主体适时开展套期保值业务。在交易操作上,期货仓位点多处较优位置,灵活性提升且操作结果为近三年最优。2024年,铁矿石套保采取逢低买入和波段操作相结合的方式,短期市场节奏把握较好;氧化铝采购均价下降,全年节约采购成本260.58万元;及时调整铝锭销售价格,全年增效339.24万元。

在贸易转型升级方面,酒钢在大幅削减低回报贸易业务的基础上,指导上海华昌源公司规范运作,为物流公司铝锭铁路运贸一体业务提出风控建议,有效规避了贸易风险。2024年,酒钢非关联收入(贸易收入)实现99.67亿元,同比大幅增长。

在购、销、贸与金融衍生工具高效联动体系框架下,酒钢市场研究水平向专业化发展,综合市场研判准确率达到了85%以上。随着市场研判结果的有效运用,各经营主体原燃料采购和产品销售等工作更贴近市场走势、定价更为合理。此外,根据对市场风险的把握情况,贸易业务渠道拓展顺利,铝锭铁路运贸一体业务迅速提升,为企业贸易业务转型创造了有利条件。

聚光灯