

云南铝业公司推进节能减排,优化用能结构——

一家绿色工厂的升级之路

本报记者 叶传增

核心阅读

创新铝灰资源化利用技术,研发超薄铝箔等绿色产品,推进绿色矿山示范创建……近年来,云南铝业公司积极贯彻绿色发展理念,聚力节能减排,建设绿色工厂,探索可持续发展的绿色升级之路。

电铝相比,前者碳排放量仅为后者的20%。推进绿色用能的同时,云铝积极推广工业污染防治和减量化、无害化、资源化技术,实施一批节能环保项目。

铝灰是铝电解熔铸生产过程中产生的一种固体危废。回想起过去处理铝灰的尴尬处境,云铝文山公司副总经理赵加平总结:“埋不了、烧不净、没人要。”

如今,随着云铝铝灰资源化利用技术的推广,曾经的废物成了宝。赵加平介绍,新技术能够将铝灰中的铝等有色金属提取回收,每年能处置铝灰3万吨,回收氧化铝约2万吨,创造价值2000万元以上。

此外,铝灰处理过程中会释放大量的氢气和氨气。“企业将这部分气体收集后再投入到氧化铝生产过程中,实现了氨气、氢气的综合利用,每年减排二氧化碳达6000多吨。”赵加平说。

研发绿色产品 打造循环链条

头发丝直径的1/16——这是云铝超薄铝

箔的厚度。

“超薄铝箔主要应用于高端电力、电子产品,产品远销海外。”谈起超薄铝箔,云铝下属企业云南浩鑫铝箔有限公司党委书记、执行董事康吉昌很自豪。

超薄铝箔不但技术先进,更充满绿色“元素”。康吉昌介绍,超薄铝箔采用云铝独创的铸轧法工艺,用电解铝液直接铸轧制备,相比传统的热轧法,具有流程短等优势,可以在节约生产时间的同时,明显降低能源消耗,减少温室气体和废气排放。

除了超薄铝箔,近年来,云铝积极研发多种绿色产品,将原铝液直接生产成铝合金产品,不断减少金属烧损和能源消耗。

龙庆介绍,“十三五”以来,云铝大力实施“绿色铝材一体化”发展战略,打造循环链条,构建了集铝土矿—氧化铝—炭素制品—电解铝—铝加工于一体的完整产业链,有效发挥整体协同效应,减少中间环节碳排放。

与此同时,云铝还开发建设了产品全生命周期评价体系,编制完成了全生命周期评价报告和产品碳足迹报告。

最近,云铝安全环保健康部专员杨慧彬正忙着给公司做最新版的碳足迹报告。她通过专业建模软件,对公司全产业链各生产环节进行全流程碳足迹核算,再邀请权威的第三方机构核查认证,颁发对应产品的碳足迹证书。

“近几年,云铝同类铝产品的碳足迹明显降低,其中,每吨重熔用铝锭、铸造铝合金锭、铝及铝合金板带二氧化碳排放量都在持续降低。”杨慧彬介绍。

促进矿山复垦 实施生态修复

3月,走进云铝阳宗海生产区,上百株樱花竞相绽放,粉色的花朵引来不少工人打卡拍照。除了樱花,姹紫嫣红的杜鹃、月季、海棠也扮靓了厂区。人行道旁,绿树成荫,鸟鸣啾啾,让人不由疑惑:“这里是工厂

还是公园?”

“四季见绿,四季有花,厂区能绿化的地方都种上了绿植。”云铝后勤服务中心绿化环卫副主管杨静坤说,厂区的绿化面积约为168万平方米,绿化率达90%以上,种植的树种多为抗逆性强的植物,能够有效吸收有害气体。

在厂区,浇灌绿植的水主要来自生产生活中产生的废水。杨静坤介绍,企业建成了生活污水和生产废水处理设施,处理好的水用于浇灌绿植,实现废水“零排放”。

打造绿色工厂,建设绿色矿山。站在云铝文山西畴矿业复垦区最高处的观景台放眼望去,成片绿油油的象草迎风摇曳,一股淡淡的青草香扑面而来,牛羊在其间悠然觅食。这幅美好的田园风光,是云铝推进“绿色矿山”示范点建设的一个缩影。

西畴矿业卖西畴坪矿山地处文山壮族苗族自治州西畴县董马乡,属于典型的喀斯特地貌,石漠化程度重,土层薄,土壤肥力差。

怎么解决复垦区土壤肥力不足的问题?云铝文山联合当地农业部门专家,有效利用矿区周边糖厂生产过程中产生的糖泥,将采空区的土壤与糖泥混合发酵,开展“糖泥+滤饼”“腐土+滤饼”“有机肥+滤饼”等试验,最终找到了有效提高土壤有机质含量和土壤肥力的方法。

“土壤肥力恢复后,我们在复垦区种植了760多亩象草、15.6万株常青藤、28.9万棵杉树和柏树,矿山生态修复治理有序推进。”赵加平说。

近年来,云铝不断推进绿色工厂建设,通过植绿、护绿,实现厂区绿化、美化,打造绿色工厂品牌。同时大力实施矿山复垦及矿山保护、治理工程,形成绿色生态、固碳储能的可持续发展模式,走出了一条有特色的绿色升级之路。

经济聚焦 关注绿色制造②

推动农牧产品销售额累计超一百六十亿元

苏陕协作赋能陕西特色农业

本报记者 王乐文 高炳

陕北大地,春意盎然。在陕西省延安市延川县禹居村,果农高风清手握剪刀,在果园里修枝剪枝,“把这些‘宝贝疙瘩’管护好,秋天就多了一份增收的保障。”

前些年,高风清家种了15亩苹果。2020年起,其中10亩通过苏陕协作机制直供江苏无锡,年收益从最初的5万元增长到8万元。

“如今,每年有上千吨苹果从延川县进入江阴市场。”江阴市赴延川县挂职干部尹志华介绍,2020年江阴市和延川县联合推出“我在延川有棵苹果树”公益助农活动,11家企业商会与延川11个村结对共建,“临时采购变长期订购,共认购260亩苹果园。”

“你瞧,只需一按按钮,一天就能完成100亩果园的浇水施肥。”看着果园的新装备,延安宜川县郭下村果农杨文红赞不绝口,“这速度,顶以往大半个月的工作量哩!”

为了让果农“巧务果”,无锡市赴宜川县挂职干部张凡明颇费了一番心思。在村里仔细调研后,他申请苏陕协作专项资金100万元,为当地苹果园安装了数字控制系统。

“这个系统集成环境监控、自动杀虫等数字化智慧设备于一体,赋能苹果产业升级。”张凡明说。

消费协作、技术交流、产业链延伸……据江苏省对口帮扶陕西省工作队统计,2016年以来,苏陕协作资金投入2.4亿元,支持苹果产业项目207个,采购助销苹果7亿元,助推品种培优、品质提升、品牌打造、标准化生产,使苹果成为苏陕协作惠农的重点产业之一。

走进塞上榆林,以小米为代表的杂粮产业同样是苏陕协作扶持的重点。

“在这里,我们支持4个杂粮产业项目做大做强。”扬州市赴榆林市清涧县挂职干部王公锋牵线搭桥,将清涧小米卖到了长三角。

近几年,扬州市干部利用电商平台,线上线下齐发力,累计帮助清涧销售小米等农特产品近1亿元,带动5000多名群众增收。

据介绍,为推动榆林市小米产业高质量发展,苏陕协作资金累计在榆林投入8990万元,实施相关项目24个,涵盖小米种植基地改造升级、精深加工、融合发展等,累计帮助销售杂粮等产品7亿多元。

助农不仅在陕北,秦巴山区也如火如荼。走进商洛市柞水县金米村的种植大棚,一簇簇木耳长势喜人。

“这几年,我们援助菌包生产、木耳种植、产业培训等项目32个,带动2000多人就业。”南京市高淳区对口帮扶柞水县联络组组长魏巍介绍,通过引进企业落地柞水,进一步推动了木耳的全产业链发展。“与此同时,我们与江苏的高校、科研院所等对接,把优质的食用菌技术引入柞水,为木耳产业增加科技创新元素。”

木耳簇簇,茶叶飘香。在汉中市勉县,江苏挂职干部帮助阜川镇小河村毛坡山茶园建设蓄水池、产业道路,解决了2400亩茶园旱季灌溉的难题;在安康市紫阳县,苏陕协作资金支持当地多个富硒茶产业项目发展壮大,新建和改造茶园3.5万余亩……

从红苹果到小木耳,从黄小米到绿茶叶,苏陕协作的路子越走越宽。江苏省对口帮扶陕西省工作队领队、陕西省发改委副主任肖延川介绍,2016年以来,工作队积极采取扶产业、建平台、创品牌、促消费等措施,助力陕西销售各类农牧产品累计超过160亿元。

一季度

海南旅游总收入预计达530亿元

本报海口3月29日电 (记者韩春瑶、张伟昊、曹文轩)记者从29日召开的海南全面深化改革开放五年来进展成效新闻发布会上获悉:作为海南自由贸易港建设的四大主导产业之一,海南省旅游业近年来发展势头良好。今年一季度,全省预计接待游客2680万人次,同比增长20.2%;实现旅游总收入530亿元,同比增长25%。

据介绍,近年来,在加强旅游诚信体系建设方面,海南面向全省旅游经营主体,建立旅游诚信系统、旅游信用账户,开展旅游经营者和从业人员信用评价,完善重大信息公告、消费投诉信息和违规记录公示制度;在加强旅游质量标准化建设方面,与世界旅游组织、世界旅游旅行协会等建立合作关系,对特色住宿、文化演艺、免税购物、医疗康养等旅游相关行业,制定符合国际通行规范、具有海南特色的旅游标准体系。

20条措施助企发展

宁夏银川打造更优营商环境

本报银川3月29日电 (记者刘峰)宁夏回族自治区银川市日前发布全力打造更好更优服务环境,助力企业高质量发展的若干措施,从提标政务服务、提质要素保障、提效法治护航、提升社会认同4个方面制定20条具体措施,进一步优化营商环境,提升服务效能。

据介绍,银川市成立市级领导牵头的专班,提级重组企业服务中心,建立健全企业家绿色通道、企业诉求直达等制度,建设集政策发布、精准推送、解答解读、申报兑现、评价跟踪为一体的“政企通”服务平台,将企业评价部门(单位)服务优劣结果纳入全市效能目标考核。当地在政务服务大厅设立为企业服务专区,开设24小时服务专线,保证企业开立全流程3小时之内办结,简易低风险项目全流程不超过15个工作日;咨询类诉求“即接即答复”,合理诉求2个工作日内答复、5个工作日内办结,复杂诉求5个工作日内答复、15个工作日内办结。

本版责编:林琳 白之羽 林子夜

进港改造

3月27日,在浙江省舟山市岱山县,“振华33”半潜船载着“招商海龙6”海上钻井平台,即将进入衢山北锚地。

据介绍,这是今年舟山口岸迎来的首个大型海工平台设备,将在当地船厂进行改造升级。

姚峰摄 (影像中国)



最新数据显示,截至3月19日,茅台集团数字营销平台“i茅台”手机应用注册用户累计达3721万人,平均日活用户达496万人,累计销售额达202.5亿元。此前,集团三季报显示,2022年1—9月,直营渠道实现营收318.82亿元,占营收比重约36%。其中,“i茅台”贡献了84.62亿元,占直营渠道的26.5%。这些数字表明,茅台近年来推行的营销体制改革和数字化转型已取得一定成效。

去年1月,国务院印发《关于支持贵州在新时代西部大开发上闯新路的意见》,在“深化国企改革”部分提出,稳妥推进白酒企业营销体制改革。根据相关部署和要求,茅台将去年定为改革攻坚年,把推动营销体制改革、加快供应体系改革列入当年年度重点工作。

去年3月31日,“i茅台”手机应用上线试运行。作为自营电商平台,它改变了茅台过往传统的服务模式,以数字融合加直面消费者的方式推进营销体系改革。此后,这一

茅台实施营销体制改革,探索融合销售新模式

以数字技术助力企业转型

池 邑 傅 岚

平台在创建商业新模式、集成应用新技术、项目管理新方法方面持续发力,不断完善各项功能,提升服务消费者能力。

茅台集团党委书记、董事长丁雄军说,营销体制改革的关键在于渠道,“i茅台”正是将社会渠道、电商渠道、自营渠道统筹起来,以线上购买、就近提货的方式,实现各渠道之间的协同配合。

“我们探索使用了线上线下酒类融合销售新模式,即集团作为生产供应链平台,赋能经销商、直营店,共同服务消费者。”“i茅台”

相关负责人介绍,“具体来说,就是将多款酒品聚合到线上平台,以预约申购、专场申购等形式进行售卖,再通过线下经销商支持配送和自提服务。企业既可以降本增效,又能为消费者创造更好的消费体验。”

基于大数据技术建立的矩阵式智能投放模型,线上平台根据门店热度、区域热度、时间热度、区域经济等指标,均衡投放产品。据介绍,数字营销平台链接了超过2000家线下门店,为其提供库存、配送、结算、客服等配套运营服务和技术保障支持,显著提升了门店

的承载和服务能力。

运用区块链技术,数字营销平台构建了“一物一码”流通溯源平台和全国一体的仓配网络,能够在包装生产、仓储、物流等全部流通过程中实现完整溯源。目前,这一平台已实现48种产品数据上链,链上交易总数达560余万笔,上链产品数量达530余万箱。

同时,该平台持续进行智能风控体系迭代升级,不断完善安全防护体系。截至2023年1月,平台已累计拦截预约、机器请求、团伙聚集、风险设备等异常行为6.5亿次。

集团还通过数字营销平台拓展企业文化宣传,不断加深与消费者的情感连接。“目前已经构建形成了一套全天候、多渠道、一体化的管理、服务结合体系,能更好响应数字经济时代的消费趋势,适应消费者的习惯。”丁雄军说,“作为茅台文化的传播者、产品到商品全链条的链接者、数字化营销的践行者、渠道的协同者,数字营销平台将不断推动集团深化营销体制改革,努力实现高质量发展。”