

劲旅

内部资料 免费交流

总第 1516 期

2013年8月13日

星期二

农历癸巳年七月初七

山西省连续性内部资料
准印证第 B172 号

总编辑 王泽生

本期 4 版

中铝山西企业开展保密知识测试

本报讯 为了进一步强化保密知识宣传,增强员工保密意识,近日,中铝山西企业保密办公室在企业保密干部和涉密人员中组织开展了保密知识测试。

此次测试由保密办统一出题,测试内容涉及《保密法》、《保密知识简明读本》、中铝公司和山西企业相关保密管理制度等。各单位自行组织答卷,将于8月底结束。通知下发

后,各单位高度重视,精心组织,通过集中或分散的形式,学习有关法规、制度,并在此基础上认真完成测试题目。通过这次保密知识学习、测试,使保密干部和涉密人员对有关保密法规、制度有了更深地了解和认识,提升了保密防范技能,自觉做到理论学习和实践应用相统一,不断提升企业保密管理水平。

(杜亮芳)

中共山西铝厂委员会宣传部 主办

赢在起跑线

——中铝山西分公司营销中心降本增效侧记

● 柴若曦 原卢平



图为排着长龙等待检斤的运煤车辆。摄影 原卢平

中铝公司党组书记、总经理熊维平指出,采购是生产经营管理的起跑线。

上半年,中铝山西分公司营销中心广大干部职工紧紧围绕营销采购目标任务,以管理提升和营销采购创效为中心,激发新活力,凝聚正能量,实现了精益采购、卓越营销,降本增效工作取得显著成效,上半年无税采购成本与年度预算价比累计降低 1.12 亿元,降幅率达到了 14.41%,较年度降本阶段目标超额完成 3230 万元,赢在了生产经营管理的起跑线上。

信息先导——

起跑线上的“先锋队”

“在当今社会,掌握信息,就是掌握资源,就是掌握打赢市场战争的主动权。”山西铝厂厂长、山西分公司总经理冷正旭在营销中心调研时如是说。

在营销中心运营转型作战室,墙上的《中铝山西分公司煤

源分布图》、《大宗原燃料采购价格走势》、《信息员队伍建设 - 信息先导》等看板清晰地呈现在眼前,正是这些密密麻麻的数字符号和曲曲折折的线路为采购降本、信息决策起到了关键性的作用。营销中心副经理胡然信告诉记者,今年 3 月份,根据液碱历史价格走势分析得出,当时液碱价格处于较低价位,第一时间向分公司提出低价位增储液碱建议。“果然,4 月份液碱市场开始大幅涨价,当月实现创效 270 万元。”胡然信提起这些,仍然难以掩饰内心的激动。

2011 年组建专职信息员队伍以来,营销中心形成了以“专业信息队伍、市场信息点源布局、资源战略分布、专业网站合作、历史价格资料库”为基础,以实地调研、综合分析为手段,多渠道、多来源搜集信息,专业团队整理分析、月度专题分析的市场分析研究体系。而每一个数据、每一份报告、每一项决策的背后,都离不开信息员们艰辛的付出。

综合管理科信息员孙玉伟给记者讲述了他亲身经历的一件事。今年 3 月,他和营销中心领导深入陕西神木、榆林、渭南、铜川等煤矿,就烧成煤市场形势进行调研。在某煤矿矿点现场拍照时,煤矿管理人员误以为是执法检查,立即对他们进行围堵,随身携带的相机被收走,险些发生冲突。但这次调研,让他们有了丰硕的收获。他们从煤场堆存情况、运输情况、每班下井人数等分析判断出煤矿的生产经营情况,为在后续的商务谈判中赢得了主动权和话语权,取得了制胜的重要筹码。4 月份以来,山西分公司氧化铝老系统动力煤采购价格月均降低 20 元/吨,二季度末动力煤采购价格与一季度末相比降幅达到 11%。

上半年,营销中心先后派出 40 余人次对煤炭、两碱市场进行了实地调研,组织召开了 10 余次市场分析研究专题会,共编报煤炭、两碱市场信息快报、月报和专题市场调研报告 30 余份,向分公司提报月度分析报告 6 份。(下转第二版)

本报讯 近日,晋铝建安公司专业清理队首次承担完成山西鲁能晋北铝业压煮器过料管的高压清洗实验任务,得到了山西鲁能晋北铝业认可,标志着清理队迈出了拓宽外部市场坚实的一步。

山西鲁能晋北铝业压煮器过料管为高 23 米、直径 10 寸立管,自投产以来从未进行清理,管内结垢厚度约 5 公分,十分坚硬,在建安公司清理队接到任务前,曾有两家水力清洗公司和两家化学清洗公司对此项任务进行实地考察,但都因结垢清理难度大,先后退出。晋铝建安公司专业清理队通过组织专业技术人员对管内结垢进行实地探测,反复研究,与当地负责人积极沟通,互相商讨,根据结垢程度制定出详细的高压清洗计划,克服场地陌生、木材准备、高空作业等一系列困难,决定采用火烧,再用超高压喷头自上而下反复水洗,对部分较厚和难清的结垢,有针对性地局部重点清洗三步法方案。通过 10 天的艰难摸索和实验,顺利完成压煮器 23 米过料立管的清理工作,结垢清理率达到了 90% 以上。

目前,晋铝建安公司正与山西鲁能晋北铝业进行后续业务的洽谈,目标主要针对所有压煮器的清理业务,预计年营业收入在 240 万左右。

(柴彩玲 原莉)

晋铝建安公司专业清理队 迈出开拓外部市场第一步

生活服务中心武装保卫部举行消防演练

本报讯 为提高高层住宅小区居民在发生火灾时的应急能力和有序疏散能力,8月8日,生活服务中心、武装保卫部在晋铝现代高层住宅联合举行消防演练。山西铝厂厂长助理刘喜泽观看了演练。

上午 8 时 30 分,演练正式开始。晋铝现代楼 B 座 6 层发生火灾,火势迅速蔓延至居民楼的各个角落,威胁着整栋楼居民的生命财产安全。“火灾”发生后,生活服务叠翠区现代楼值班员迅速拨打 119 电话报警,同时通知生活服务中心调度室请求支援。火灾现场,疏散引导组、现场抢险组、安全救护组、灭火组立即进入救火状态,拉起警戒线,组织引导疏散住宅人员、车辆迅速撤离火灾现场,引导消防车进入火灾现场。消防队接警后进入火灾现场立即进入起火房间堵截火势,设置排烟机向大楼外侧快速排烟,解救被困人员,经过 10 分钟的紧急扑救,火势得到控制,演练取得圆满成功。

刘喜泽希望各单位结合各自工作实际,加强各种突发事件的应急救援演练,建立健全快速高效的应急机制。通过实战演练,锻炼队伍,完善预案,积累经验,增强各部门间的协同配合,进一步提高处置各类突发事件的水平 and 能力。(田小珍)



优质服务到现场

本报讯 8月9日,晋铝建安公司员工在高压溶出停车检修中,利用改装工具车把自主研发生产的不同型号缠绕垫送到生产一线,改变以往到仓库领取模式,简化了多个领取材料备件环节及手续,大幅度提高了劳动效率。

今年以来,晋铝建安公司在以工业性服务的开放性市场化探索中,在员工中形成“让顾客满意是第一工作标准”的工作理念。他们对外围绕客户生产难题开展技术攻关,促进客户降本增效,对内以服务下一道工序的高标准来确保全过程优质服务。

图/文 张安泽

山西分公司建成一体化视频监控信息平台

本报讯 经过近一年时间的筹建,近日,计控信息中心网络信息科在第二氧化铝厂原有视频监控信息系统基础上,对软、硬件进行升级完善,通过搭建山西分公司视频监控系统专网,建成了一体化视频监控信息平台。

该系统采用专网运行、统一平台、集中管理、集中存储、分级授权的运行模式,可实现动力煤堆场、单烧原料堆场、检斤磅房、液碱纯碱、二厂生产视频、赤泥堆场等 200 个视频点位接入,兼具录像回放、报警联动、视频用户管理等功能,确保了各监控点的实时高效运行。

一体化视频监控系统的建成投用,有利于企业管理层及管理部门实时掌握生产现场动态信息,规范了分公司视频监控的统一和标准化管理,避免了分公司视频监控项目的重复建设,实现了信息资源合理配置、优化和共享。

下一步,山西分公司将全面建设视频专用网络,将企业已有和新增的视频点位接入视频监控专网实现统一管理,进一步提升信息化建设对企业生产管理的服务水平。目前该系统已在生产运行部总调度台试运行成果,将于 8 月 15 日在分公司全面投入运行。

(牛彩娟)

“开机准备6-6-6”，读起来顺口，听起来吉祥，第一氧化铝厂空压站车间就把这个“顺”带到了车间，带进了班组。

七月的一天，在高压站照常接班的任萍萍突然发现操作室的控制仪表柜上有些不一样，“开机准备6-6-6”，一排六条操作步骤非常醒目地出现在仪表柜上方，“程师傅，来看，这是我们高压机的开车步骤吧？”任萍萍不确定地叫着搭档程师傅“嗯？我看看”，程师傅念了一遍，“不对劲呀，咱们的开车步骤那么长一串呢，怎么会只有6步？”听到议论声，准备交班的小杨接过话茬，很有研究地说：“还有两个六步呢，机房一楼操作有6步。机房二楼操作还有6步呢，总共三个六，怎么样，够顺的吧……”说着，他就把怎样用这三个六做好设备启动准备详细讲解了一遍，三个人围绕着这一新生事物议论了起来……

这就是空压站车间根据运营转型目视化管理而衍生出来的，高清、高效、高精的空压机“开机准备6-6-6操作法”。这样的小变革引起了车间员工的热议的同时，也让笔者感到新奇，于是笔者走进了空压站车间。

空压站的重要设备就是离心压缩机，而它具有三大特别之处，一是电机功率2500KW，是最高功率电机，它的频繁启动会造成电耗高，对电网冲击大。二是机组转速8886转/分钟，是最高转速设备，属高速、高压、高危险性动能设备。三是高压风在氧化铝生产中的作用非常重要，这三大特点决定了对压缩机操作的精细度要求非常高，繁琐的操作步骤让员工感到有些吃力。

笔者辗转找到正在现场巡查的空压站车间主任安婧红，“我们操作规程上，高压机开车前准备和开停车步骤共有三十多条，由三人共同完成，属多人多项操作，条款多，无规律，员工常常在开停机操作过程中出现漏项、失误或应急响应迟缓，这些可能会导致生产或设备事故的发生，为了解决这一问题我们做了很多工作，却都不是很理想。”

说到这里，安婧红沉默了一会儿，似乎回想起改变之前的纠结境地。

“运营转型提出了目视化管理，其中提出了操作可视化要素。你看这是我们的可视化示意图……”她把笔者带到高压站操作室走廊上，指着现场劳保穿戴示意图说道。展板上明确形象的介绍和指示了进入高压站现场需要穿戴的劳保品和劳保品穿戴方法，使进入现场的人员一看就明白怎样确保自己的安全。

安婧红介绍说，开机六六顺的口诀要全部归功于运营转型目视化管理。目视化一目了然的特性深深的触动着她。今年6月份，她组织车间班子召开分析研究会，同时结合多年一线工作经验，将开机操作作为重点课题进行攻关，他们将繁琐的开机准备工作和开停车步骤用精简的语言进行精确提炼，并在现场反复试验、比对，对每项细化后的指令都进行认真分析，得到可靠的试验数据后，最终形成了十八项指令。同时将这十八项指令内容按照操作区域的不同进行划分，最终形成了切实可行、可靠的“三个六步法”即：操作室内6步法，一楼机房操作6步法，二楼机房操作6步法。并根据目视化管理要素，在仪表柜、电话机和设备操作等相应区域贴上醒目的操作提示，这些提示不可小觑，正是这些提示，使员工强行将各种指令步骤从“入眼”到“入脑”再到“入心”，在关键时刻还能起到提示作用，不再手脚忙乱。

要开机了，有点紧张，不怕，心里默念着一步、两步、三步……忘了？没关系，瞄一眼边上的提示，如此走下来，再要有漏项怕是有点困难了，“分成三块，一块六步，太好记了……”在空压站员工的热议中，“开机准备6-6-6操作法”走进了员工心中，被员工认可，在每次设备启动中，真正实现了操作“零失误”。

● 张利 张丽娜

开机六六顺

强力推进运营转型



夏季以来，为确保生产生活用电线路畅通，水电分厂综合车间检修人员多次在泥泞的野外查找线路故障，连续作业，恢复断电线。图为综合车间一次班员工在泥坑中处理电缆故障。摄影报道 李垣

计控信息中心

一月一案例 搭建安全平台

本报讯 在深入推行安全风险管理体系过程中，计控信息中心针对作业维护区域点多面广、风险因素复杂的特点，从八月份开始采取追溯案例、一事一教的方法，以中国铝业公司安全生产典型案例作为教材，开展“一月一案例”安全教育活动。

“一月一案例”从事故的发生经过、原因分析、防范措施三个方面对员工开展案例教育，不断更新员工的记忆库，加大故障信息储备量，通过有效搭建“故障识别平台”、让员工更直观的认识故障发生的部位、危害，清楚安全风险项、危险有害点和化解风险的基本技能，逐步实现“要我安全”到“我要安全”再到“我会安全”的转化，进而有效地遏制安全隐患问题的重复发生，助推安全风险管理再上新台阶。（周二红）

（上接第一版）专题分析报告6份，为分公司科学采购决策提供了准确判断。

通过对市场信息的广泛收集和精准研判，上半年大宗加权采购平均价低于算术平均价，达到了大宗采购时点把握科学、量价匹配合理的目标，实际采购价格远低于市场标杆价，市场创效成效明显。今年上半年，营销中心采购降本超额完成阶段目标562万元。

阳光采购——

起跑线上的“助推器”

“坚持阳光采购，规范运作，强化物资采购的公开、公正、透明管理，成为营销中心赢在起跑线上的‘助推器’。”山西分公司副总经理卫栋庭说。

2010年11月，为克服ERP系统功能单一、受众范围小等弊端，中铝公司电子商务采购平台上线运行，运行后企业兄弟单位之间更方便了解同一物资的采购价格，采购程序更加规范、采购价格更加透明，受众范围进一步扩大。

营销中心原材料科主要负责山西分公司“两碱”和油品等物资采购工作。科长王建斌告诉记者，今年4、5月份山西地区新增氧化铝产能投产，对西北地区液碱需求增加，刺激西北地区液碱价格大幅上涨。市场供需变化以及企业生产组织方式的调整，使企业内部大量使用纯碱代替液碱，新增片碱铁路运输到货业务，随之带动两碱采购战略也发生了较大变化。

4月份，面对东部高浓度液碱资源紧张的市场形势，营销中心一方面通过电子商务平台了解兄弟企业采购情况和采购价格，一方面加大与总部采购部、物资公司以及供应商的协商谈判，使东部区域低价液碱采购比例提高了34%，节

约采购成本130余万元；加大了西北片碱采购量，二季度采购比例比一季度增加43%，实现采购降本100余万元。“提起阳光采购，借用一句时下流行的广告词，只选对的，不选贵的。”王建斌说。

今年以来，营销中心在煤炭、原辅材料、备品备件、设备等采购活动中，全部采取网上公开招标，电子商务采购平台使用率达到100%。原辅材料充分利用电子商务采购平台，进一步加大了公开招投标、公开询价和竞价采购的范围。设备、备件采购坚持“价廉实用，效益优先”的原则，加强和完善评标环节。上半年，招标辅材全部实现最低价采购，备件采购价格比中铝ERP系统平均价降低208万元。

“电子商务采购平台的使用实现了业务公开、过程受控、全程在案、永久追溯，使采购工作更加公开、公平。”王建斌总结道。

上半年，山西分公司锅炉煤、烧成煤采购价格均保持在中铝公司最低，采购降幅比例在中铝公司营销系统均位列前茅，在氧化铝价格较预算大幅下降减利的情况下，实现营销采购正贡献3844万元，其中二季度比一季度降本额增加584万元。

运营转型——

起跑线上的“润滑剂”

走进氧化铝成品仓包装现场，营销中心党员毋振杰正在对成品仓密封处理后的漏风点进行例行检查。他告诉记者，以前现场飞扬的氧化铝粉随处可见，不仅对周围环境造成影响，而且回收落地料也增加了员工的劳动强度。当时就萌生了一个念头，一定要把这个顽疾给除掉！通过查资料、换材料，反复试验，他选定了一种新型材料——植筋胶泥替代

热电分厂

出台煤气突发停电应急处置预案

本报讯 为及时防范煤气生产突发停电可能引起煤气爆炸、着火事故等潜在危害，近日，热电分厂组织专业科室及安全生产专家，经过对事故类别和危险源的风险分析，下发《热电分厂煤气板块突发停电应急处置措施》，使煤气生产安全专项应急预案和山西分公司生产安全综合应急预案形成了统一体系；其中规定了热电煤气板块在突发停电事故时应采取的抢险措施和复电后的恢复措施，具有明确的针对性和可操作性，同时对抢险和恢复生产所需物资和备品备件的储备提出具体要求。

（解卫红）

第二氧化铝厂综合车间

“五查五反五强化”保生产

本报讯 为确保8月份安全稳定生产，近日，第二氧化铝厂综合车间开展“五查五反五强化”活动。即查思想、反麻痹、强化安全意识；查作风、反漂浮、强化安全责任；查纪律、反违章、强化按章作业；查质量、反滑坡、强化检修标准；查隐患、反事故、强化检修整改现场。

综合车间严格落实工作责任制，把现场检修安全应知应会作为教育重点，对全体员工进行班前重点教育，班中重点帮教，提高安全检修技能和紧急避险能力，达到整改提高的目的。在现场作业中车间采取各工种自检、员工互查、维检队长检查方式，加大动态隐患排查力度，形成逐级全方位排查和防控体系，查出问题落实人员、落实时间、落实措施、责任到人，限期整改。做到隐患不排除不干活，进一步促进综合车间各项检修工作有序开展，设备维护和点检、检修质量稳步提升。（苏卫洲）

了原来的水泥、沥青等密封材料，先后对32个料仓内管道周围进行清理，用水泥等填料进行浇筑，仓外管壁周围进行新材料密封，投入人工及材料费4.8万元。改善后，泄漏点基本得到彻底治理，环境干净整洁了，员工工作条件改善了，全年可产生经济效益14万元以上。这只不过是营销中心“运营转型创佳绩、党建管理上水平”专项工作的一个缩影。

今年以来，营销中心党建工作创新思路，融入中心，扎实开展以“党组织抓项目持续改进、党员抓改善消除浪费”活动为载体的“运营转型创佳绩、党建管理上水平”专项工作，党总支坚持每月对各支部的课题进行检查和督导，每季对支部工作进行一次评价，确保支部课题解决实实在在的问题。上半年，党员改善点创效21万余元。

在降低大宗原燃料采购成本课题实施中，营销中心充分运用运营转型的工具和方法，通过建立精益采购持续改进机制，探索开展精益采购CBS模块建设，不断规范业务流程及关键节点风险控制，完善市场分析研究体系、规范供应商管理评价系统，采购降本增效能力显著增强，保证大宗原燃料采购成本控制在考核目标内，仅6月份就完成采购降本目标2276.47万元。

“运营转型是我们提升各项工作的法宝，它使我们的工作职责更加明晰、业务流程更加顺畅，也为营销采购降本工作提供了科学的工具方法。”营销中心党总支书记原卫平说。党政齐发力，运营创佳绩。今年以来，营销中心围绕如何解决和改善在采购管理、降本增效、费用挖潜等方面存在的薄弱环节和管理短板，从中心班子成员到每名科级干部，自上而下形成5个一、二级课题，17个三四级课题、23个党员改善点，通过从每个项目提取关键业绩指标，实施项目责任分解、项目进展跟踪和业绩对话，强化绩效考核，实施正向激励，实现了重点业务和关键指标的持续改善。上半年，与年度预算比，实现大宗采购降本贡献1.12亿元。

千里之行始足下

古人云，千里之行始于足下。营销中心大幅降低采购成本，得益于踏踏实实，一步一个脚印的努力工作。

再远的路，再崎岖的路面，再危险的山峰，都需要踏踏实实、一步一步走出来，而不是脚踏棉花、腾云驾雾。因此，踏实专注是每一名员工应具备的品行和素质，只有踏实走好每一步，才能走出一片新天地，也唯有如此，才能获得最后的成功。

记者短评

第二氧化铝厂

开展支部课题、党员改善点经典案例评比

本报讯 近日,第二氧化铝厂开展“运营转型创佳绩、党建管理上水平”经典案例评比活动,分厂成立领导小组,负责对所申报支部课题、党员消除浪费改善点严格把关,看内容是否紧紧围绕目标任务和重点工作;是否能有效发挥党员干部的职能和职责;现状描述是否符合实际;改善措施是否具体可行;时间节点是否科学合理,是否符合“三个立足”的要求,现状

描述和预期效果是否量化和形象化,巩固提升、推广应用价值等,并提出具体参考意见。

活动内容主要从改善点确立、参与范围、提升量化三个方面,对所属支部课题及全体党员带头消除浪费改善点进行全方位的一次评比活动,并纳入党委专项奖励体系予以奖励,不断调动广大党员干部和员工参与专项工作的积极性和主动性。(贺桂萍)

第一氧化铝厂蒸发车间

“五优化”活动促进指标改善

本报讯 近日,第一氧化铝厂蒸发车间党支部开展为期三个月的“优化生产运行、优化生产指标、优化设备管理、优化现场环境、优化员工素质”“五优化”活动,提高员工工作积极性,改善各项生产指标以及设备运转率,使车间工作环境得到进一步改善。

蒸发车间党支部制定活动方案,组织38名党员带头实践,以“五优化”活动为载体,党员骨干带头落实生产现场管理制度、设备巡检制度,员工在岗位上

积极回收废旧螺栓,清扫现场环境,同时,车间在蒸发岗位、过滤器等主机岗位之间展开“优化比拼”竞赛,使车间生产各项指标得以大幅度提升。其中,优化蒸发器运行方式效果明显,确保了蒸发器效率的同时降低了汽耗,提高了种分母液合格率。活动开展以来,7月份蒸发车间蒸汽消耗有了明显改善,电耗比上月降低17.4万度,创效69400元,新蒸发蒸发器运转率由活动前93%提高到95.5%。(黄艳玲 周娜)

生活服务中心翠微区管委会

真诚服务营造融洽社区氛围

本报讯 上半年,生活服务中心翠微区管委会不断提高卫生保洁清理标准,确保小区干净整洁,强化巡视制度,创造平安和谐环境,努力创造条件,支持社区居民开展各类文体活动,获得社区居民一直好评。

管委会坚持一扫两保制度,每天进行一次普扫,保洁及时到位,杜绝以保带扫,多次组织全员劳动,对辖区的环境卫生进行整治;对小区小广告进行彻底清理;彻底取缔了圈地种菜现象;多次对小区草坪、绿化带、树木进行浇灌,成活率达100%,使辖区环境有了根本性的改变。

管委会强化值班门卫和巡逻员交接制度,加强

对重点时段与重点部位的巡逻工作,同时利用黑板报、橱窗向社区居民宣传安全知识,增强居民群防群治的意识;修订翠微区巡视制度,严格按照城管工作中的城管员管理制度及工作标准进行考核,有力的促进了小区的和谐稳定。

在保证日常工作顺利进展的同时,管委会先后开展了社区大联欢、书法十字绣展览等群众性文体活动;按季召开住户代表座谈会,针对住户代表提出的合理要求不断改进完善。以用户满意为出发点,翠微区管委会加强与社区居民沟通、完善规章制度,渐渐形成融洽和谐、文明和气的社区氛围。(生活)

铝基地两学子

喜获世界奥数竞赛(中国区)金奖

本报讯 日前,在天津举行的第九届世界奥林匹克数学竞赛(中国区)选拔赛上传来喜讯,铝基地毓秀小学六年级学生刘旭坤、太华小学三年级学生杨紫莹喜获金奖。

据了解,世界奥林匹克数学竞赛(中国区)选拔赛为公益性活动,赛事的目的是在中国境内选拔优异的

数学选手代表中国免费参加世界奥林匹克数学竞赛世界总决赛。本届大赛由中国关心下一代工作委员会教育发展中心和中国教育学会教学教育研究中心全国数学建模工作委员会主办。来自全国的两千多名选手历时两天的激烈角逐,134名选手获得金奖,356名选手获得银奖,356名选手获得铜奖。(芹峰)

近日,孝义铝矿采矿二车间采掘组采矿清顶任务捷报频传,成绩的取得源于采掘组自己培养的四名挖机司机全部出徒,完全具备了独立上岗操作挖机作业的本领,从前因挖机司机人员吃紧,而造成的挖装岩土、矿石生产的瓶颈迎刃而解,组长和成员不再为繁重的生产任务而发愁。

采掘组主要承担着孝义铝矿后务城和西河底两大矿区的矿石采矿和清顶任务。在全组23名员工中,挖掘机司机只有6名,随着近年来矿山任务量逐渐增多,而采掘组的人员总数却没有增加,由于作业工序任务量不饱满,采掘组的生产任务完成非常被动和吃力,凸显出的“缺人”矛盾成为制约班组产量的重要因素。

2012年以来,以培养“一岗多能”人才为初衷的“三岗”活动为班组带来了新鲜的变化。从2012年下半年开始,采掘组选拔年轻好学的4名装载机司机跟随采掘组的组长任立宏等4名挖机司机结对子,签订师徒带徒合同,通过班组内部培训解决“缺人”的难题。

师傅带进门,修行靠个人。合格的挖机司机不仅要能熟练操作挖机设备这个庞然大物,还要精准地识别采场里的铝矿石与围岩废石,操作不精准,就可能把废石混进矿石中,增加贫化率,降低矿石总体品位;剔除废石技术不精,就可能把矿石当废石排除,增加矿石损失率。为了早日培养和成长为一个技术合格挖机司机,近一年来,师父们倾囊相授,徒弟们刻苦好学,从对采矿的一知半解到完成理论、实操、识矿三门考试,四名徒弟全部完成了既定培训课程,开始独立上岗、独当一面。

采掘组从制定《采掘班组“岗位培训、岗位练兵、岗位竞赛”活动实施办法》入手,分阶段定出培训目标。从去年下半年开始,连续在班组开展“一周一题”、“一旬一竞赛”、“一月比武”等活动。采掘组每月还在奖金再分配中,给予师傅适当的带徒补助,鼓励师傅们毫不吝啬地传授自己的技术和经验。

三岗活动给采掘组带来的不仅是四名新挖机司机,原来技能不高挖机司机也通过“三岗”活动的培养和渗透,操作技能明显地提高,车间采矿装车速度由原来每车12分钟,缩短为每车8分钟;挖机司机采矿合格率从平均95%跃升达到98%以上;挖机司机和装载机司机操作水平的提升,使设备故障率降低,延长了维修周期,降低了设备修理费用和采矿成本。

“缺人再也不是采掘组的瓶颈了,认真落实‘三岗’活动计划,让我们受益匪浅。”采掘组组长任立宏欣喜地看着自己的徒弟驾驶着机车,奔驰在宽阔的矿山上。

化解『缺人』难题

孝义铝矿采矿二车间采掘组『三岗』活动小记

马洪利



8月11日,虽然立秋节气已过,但是铝城气温依然居高不下,游泳池成为铝城居民避暑消夏的好去处。图为一名小朋友正在游泳池内戏水。摄影报道 尤永

市场化开放型改革是中铝公司在自身发展进入关键时期,加快战略转型、打赢控亏增盈攻坚战和应对当前国际国内严峻经济形势作出的科学决策。随着企业市场化进程的加快,企业在获得更多生产经营自主权的同时,思想政治工作也需要同步得到加强。我认为,加强企业的思想政治工作,应充分认识新形势下思想政治工作的特点,在内容形式和方法上有所创新。

一、市场化进程中企业员工思想特点

第一,多数员工有政治热情。随着党组织及党支部工作覆盖面的不断提高,企业越来越多的员工要求在政治上进步,对党的十八精神的理解方面也逐步加深,认同社会主义核心价值观体系,拥护党的方针政策,以实际行动积极参与和落实市场化改革的各项决策部署,能够认识到市场化改革是企业激发内生动力、提升竞争力的必然选择。

第二,多数员工对企业忠诚度比较高。大部分员工对企业的核心价值观、企业精神和企业理念等企业文化有较强的认同感和较高的忠诚度,目前,员工更加关心企业的生产经营状况,更加关心企业的经济效益了。特别是中铝山西企业在今年上半年实现

了时间任务双过半后,更是极大地鼓舞了广大员工,使员工增强了对企业生存发展的信心。

第三,部分员工出现困惑和失衡。当前,我国正处于社会转型期,社会的急剧变迁必然引起社会生活的许多变动,出现各种

关于市场化改革中加强思想政治工作的几点思考

● 尤丽梅

社会矛盾,造成了地区差距、城乡差距、行业差距的扩大,带来了群体间的心理失衡和行为失范。同时,随着市场化改革的深入,经济利益、组织形式、生活方式、分配方式的日益多样化,也使国有企业员工思想具有更多的独立性、多变性和差异性。

二、加强思想政治工作的路径与方法

思想政治工作只有创新和改进,增强时代感,体现思想政治工作的针对性、时效性和主动性,才能最大限度地发挥作用。

第一,思想政治工作只有在与时俱进中才具有旺盛的生命力。要进一步创新思想

政治工作的内容形式,要运用各种途径,及时向员工传达灌输国内外重大政治、经济、科技信息等内容,帮助员工提高认识,充分认识什么是真正的公平和不公平,企业的分配必然与市场接轨,由“按劳分配”向“按劳动力价值分配”,向“科技有突出贡献的人

倾斜”,使员工明白,由于创造的劳动价值不同,员工间的收入差距也会越来越大。多采取以理服人、典型示范、双方交流和形象直观等行之有效的方法,还要综合运用各种现代化手段,特别是要适应信息科技时代的客观要求,充分利用网络技术来开展思想政治工作。

第二,思想政治工作只有融入中心,虚活实做才能创效益。当前,政工干部的迫切任务就是要通过强有力的政治工作,引导员工认清形势、转变观念,树立竞争意识和危机意识,培育员工的主人翁精神和爱国爱企

精神,引导他们正确认识市场化改革的必然性、必要性,以正确的态度支持企业市场化改革,为企业营造良好的舆论氛围。引导员工由苦干型向智能型、创新型转变,把鼓励和奖励的重点由过去的“埋头苦干、工作积极”转为“改革创新、贡献突出”。使员工懂得,“积极苦干”只是一种基本要求,有智慧、能创新,才是生存、有作为的根本,从而鼓励员工努力学习,奋发向上。

第三,思想政治工作只有坚持以人为本,才能有为有位。广大干部员工是企业的主体,只有把广大员工的切身利益实现好、维护好,他们的工作能动性才能得到充分发挥。坚持以人为本是思想政治工作的核心。紧密围绕员工最现实、最关心、最直接的利益来落实,诚心诚意为员工办实事,解难事、做好事,始终把员工利益摆在第一位。注重系统推进中铝公司企业文化理念在企业的本土化进程,加快形成具有山西企业特色的企业文化,在企业内部培育员工认同的思想品格、价值观念、道德规范,形成完整的企业理念的目标体系。



爱情的花季

韩长绵



人生如花,从播种发芽开始,到结果成熟掉下枝头结束。青春与爱情就是蓬勃的花期,此刻生命便绽放出姹紫嫣红五光十色,炫耀着夺目的风采和四射的活力。

然而,红火的花季,比起生命的整个过程毕竟如白驹过隙太短暂。因此,珍惜青春年华,留恋如花爱情便成为人之所愿人之所盼,但花开花落生老病死本为自然法则,不能抗拒,不能左右,就是神仙也无可奈何,更不要说吃五谷杂粮肉凡胎的人了。

仅仅是留恋,只是一相情愿而已,无异于异想天开,无论如何是不可能的事情;仅仅是惋惜,只是“流水落花春去也”的感叹罢了,虽然可以理解,但很明显的是,于事无补于人无益,倒要当心自己切莫感染上抑郁之症;仅仅是发誓赌咒,只是一种空头的许诺,尽管声势浩壮雷鸣电闪,可“雨点”的稀稠尚是问号,答案仍是一个不可知的X。

当然,情绪的递进和转化不可强求,正如花落了必然要结果那样,顺其自然则瓜熟蒂落。但行动的激昂和实在却是由人支配的,正如育花人那样,施肥、浇水、整枝、灭虫,样样必不可少,任何的偷懒和侥幸都是人为的过失,都是不该出现和完全可以避免的错误。

因此,短暂的花季既可延长也可缩短,不过,都是相对而言,绝对的常开不败是没有的。

落花时节虽然失去了红火,但却迎来了成熟的开始。一朵花落了,一个果实便脱颖而出,虽然稚嫩,却依然延续着花的事业。所以,此刻不仅不该悲哀,而且值得欢呼,值得庆幸。

是啊,人的青春就是一个花季,随着岁月的流逝,年龄的增加,红颜妙龄自会被白发苍老所代替,二十岁的年纪谁留得住?留不住并不失意,因为青春的事业未竟,青春的力量未消,青春的歌声仍在唱,青春的诗情仍很浓。只要精神不老,青春必将与人生同在。

二十岁的年龄留不住,但二十岁的志气不能泯灭,二十岁的信念不能失去;二十岁美丽的向往仍在茁壮,二十岁缤纷的憧憬仍在疯长;二十岁情感的丰富仍然浓醇,二十岁爱意的色调仍然缠绵。因而,尽管我们留不住二十岁的年龄,但同样会拥有二十岁的青春和二十岁的爱情。

季节风铃



君子兰 国画 吴培珍



心;只有同心,此许摩擦过眼云。家庭生活和为贵,只要同心;锅碗瓢盆,相触怎能无音?天天忙碌三餐事,锅碗瓢盆;辣又何妨?只要开心味道油盐醋醋心滋味,酸亦无妨。康;为了安康,和睦家庭幸福长。心中有个温馨梦,盼个安。多;累又如何?只要在乎温暖相知相爱同甘苦,苦亦如。宛;人事蹉跎,一往情深心底歌。相濡以沫人生路,岁月蹉跎;累又如何?只要在乎温暖相知相爱同甘苦,苦亦如。宛;人事蹉跎,一往情深心底歌。相濡以沫人生路,岁月蹉跎。

银色花 第978期

编织,好比女人的一个梦,自从有了一点行动力,它便缠绕在心头。

大约八九岁时,穿毛衣是件很奢侈的事,而那时,比我大十岁的姑姑却给我织了一件花样繁多的红色毛衣,当外套穿着。走在路上,总有女人问编织者是谁,有时甚至趴在我身上,仔细瞅花形。就连学校的女老师,也如村里的女人一样问长问短。那模样,那眼神,充满了羡慕,也表现出了一种急切想要编织的心理。女人与编织,如渔夫和鱼,收获是最大的心灵慰藉。

那时,看到姑姑织毛衣,花花绿绿的线条,曲里拐弯,最后编织成美丽的图案,十分艳羡。于是让父亲用自行车条给我磨制了两根短小的毛衣针,母亲给我找来了一团线,自己便开始了梦幻般的编织。

编织为什么如磁石般吸引我,说不上来,只是见到它,心里总会升腾起一种情感,一种难以名状的温暖。有了针,有了线,我便从最简单的正反针开始,编织最简单的物件裤带。八九岁的孩子会编织什么呢?它是玩物,是潜意识里对生活的尝试,是对生活最本真的接触。那时稚嫩的小手织出来的裤带如放大的蚯蚓,歪歪扭扭,既不平整,也不美观,自己也觉不好,织了拆,拆了织,一团线被我弄得不成样子。想起来,真是佩服小小的心,竟然对编织有那么执著的劲头。

其实,编织有好多种,我接触的一是用麦秸编织各种在手里把玩的小玩意,比如,小伞,小篮子和小球等。这缘于我的姥姥,她是个心灵手巧的女人,每到麦收时节,我就会住在姥姥家,姥姥常常用麦秸编织各种小东西,看来十分可爱。一开始我编织时,不是将细小的麦秸弄裂不能用,就是将长短裁剪的不合适,最后编织出来的小物件也丑陋不堪。后来,每年暑假都去姥姥家长住,最后还是学会了用麦秸编织所谓的玩具。想想,编织本身对于一个孩子来说就是玩耍,相当于

编织生活的梦

李彦芳

一个无形的玩具,它却让小小的心里涨满美好,便是对生活最原始的认识。也给了生命一点色彩和最本真的乐趣。

手工编织,仿佛与生俱来,早早驻扎在了我的心里,与我相伴多年。

最耗费我精力、让我乐此不疲的是毛线编织。到二十多岁时,我已经会编织各种衣物,倒班给了我充足的时间。由于物质贫乏,女人们将厂里发的线手套拆掉,配上一些购买的细毛线,用来编织线衣裤。虽然保暖性差,总是穿上了编织的衣物,似乎与时尚沾上了边,与棉衣绒衣相比,心理上仿佛利索、精干、轻盈、温暖了许多。

编织,是那时女人婚前的必做功课。织的好的,一件接一件,给未婚夫,给自己,均作为嫁妆,与所有的被褥一起,在唢呐的吹打打声中带到了婆家,被人观瞻、欣赏和赞叹。看着眼花缭乱的织物,女人们会发出发自内心的啧啧声,仿佛那叠放的整整齐齐的毛衣物,是多么的珍贵,宛如生活的姿态,年轻夫妇幸福的象征,也如女人心灵手巧的



标志。

完成了婚前必修课,接着而来的便是为将来的小宝宝准备各种颜色和种类繁多的衣物,有开襟的、套头的毛衣,有几种色彩搭配着的艳丽的背心,更有背带裤、连脚裤等。女人费劲了心思,用尽了时间,将爱一点点编织进去,最后要在婴儿的身上展现。

只有编织出这些,女人才不亏为一个有爱心的母亲,也才不辜负那段美好的时光。

编织与我,犹如一个藏匿在心底的愿望,每每看到好的编织物,总要多瞅几眼,好像得了职业病。在倒班的几年时间里,按照计划,给家人你一件他一件。一件接一件,有的用旧线拆编。后来条件转好,全是新毛线,毛衣针由竹针换成铁针,由铁针换成环形针,再换成不锈钢针,最终还是爱上了竹针。粗的、细的、中粗的,每个号的针应有尽有。家里的毛线一团又一团,大的小的,塞满了柜子。我几乎成了编织高手,织出来的衣物又平整又合适,加针剪针也掌握恰如其分。上衣领口和袖子缝接的也十分可人,常常有人向我请教。父母和公婆,家里的大小小

每个人都穿上了我织的衣物。我也成了一个编织的机器,一个充分利用时间、同时编织生活美梦的女人。

记得非常清楚的是,第一次给母亲织一件紫色的外套毛衣。母亲身材高大,外套需要起针多一些,但最初难以掌握,来来回回起了好几次,等织到快一尺长时,一对比,才发现织的过于肥大,于是,又拆了重新起织。第一次给父亲织毛衣,父亲要V字领,由于我功夫不到家,领口留的太大,父亲总感觉不舒服,也是加织了几圈才有所弥补,但还是不能让父亲满意。因为父亲是个很讲究的人,追求完美。由于父亲的要求,让我后来织出的毛衣水平渐长。市面不流行穿编织的毛衣时,父亲依然穿着我的手工毛衣。父亲说穿着它温暖贴心。

我是爱时间如爱毛线编织的女人,在编织的年头里,从来不浪费一丁点时间。在织毛衣的时间里,必须看电视,认为,看电视亦可增长知识哪怕一丁点。边织边看两不误。然而,在想看电视时,亦会拿出编织物,边看边织。我将有限的时间和编织融合,一举两得。但是,阅读除外。

后来,当市面上各种轻便防寒服渐次出现后,毛衣物也慢慢淡出女人们的生活舞台。爱编织的女人在时光里慢慢变老,编织的心暂时搁起,但看到阴凉树下坐着正在编织的女人时,便会走过去询问抚摸,犹如抚摸一段美好的光阴,久久不肯离去。即使离去了,还是一步三回头。仿佛丢了什么似的,失魂落魄。如今,我的毛衣针一把一把的,跟着我辗转搬家,最终被我收放起来。

我便是这样留恋编织,喜爱编织。是编织给了我女人的柔情,把对家人的关爱编织进一针一线里,在寒冷的冬日,为他们带来丝丝温暖。

