

# 勃旅

内部资料 免费交流

总第 1350 期

2011 年 11 月 25 日

星期五

农历辛卯年十一月初一

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

中共山西铝厂委员会宣传部 主办

山西铝厂 山西分公司

## 召开厂长总经理联席办公会议

本报讯(记者 张斌) 11 月 23 日,山西铝厂、山西分公司召开厂长、总经理联席办公会议,传达中铝公司党组书记、总经理熊维平兴县调研的有关情况和精神。山西铝厂厂长、山西分公司总经理冷正旭,山西铝厂党委书记郭顺喜,山西分公司副总经理裴卫东、张占明,山西铝厂副厂长李安平,山西铝厂党委副书记、纪委书记、工会主席韩俊科,助理级领导刘喜泽、张立强、郭庆山,以及相关部室负责人参加了会议。

冷正旭通报了熊维平总经理到兴县氧化铝项目调研时的情况,并传达了相关讲话精神。

在兴县氧化铝项目调研期间,熊维平听取华兴公司情况汇报,实地考察了项目建设情况。熊维平表示,兴县氧化铝项目是中铝公司重点项目,公司党组和高管层高度重视项目建设情况。熊维平对兴县氧化铝项目提出四点要求。一是明确一个目标,把兴县氧化铝项目建成中国一流的氧化铝项目,具体要求是完全成本一流、产品质量一流、管理一流、效益一流。二是抓住设计优化和矿山建设两个关键,要进一步优化设计方案,确保矿山建设与项目投产同步。三是落实好中铝总部、投资管理部和华兴公司三方责任。四是实现四个效果,将项目建设成为优质工程、廉洁工程、新型企业和高效企业。

熊维平还对山西分公司提出明确要求。一是应对当前严峻的市场形势,要坚定不移地抓好运营转型工作。山西分公司是中铝公司首家氧化铝运营转型试点企业,要做出表率、做出榜样。二是 50 万吨氧化铝挖潜改造项目要科学规划,加快推进,确保明年上半年建成,同时要确保质量、确保安全。

在传达完熊维平总经理兴县调研时的重要指示和对山西分公司的工作要求后,裴卫东、张占明、李安平、韩俊科、刘喜泽、张立强、郭庆山分别结合各自分管工作,就如何深入推进运营转型工作谈了自己的认识和下一步工作设想。

郭顺喜指出,熊维平总经理非常重视兴县氧化铝项目建设,对其进行重新定位,明确战略规划,兴县氧化铝项目的建

设将对山西铝厂、山西分公司发展起到促进和帮助作用。郭顺喜要求要充分认识到熊维平总经理对山西分公司提出的两点要求,要以“百项转型攻关、千万转型创效”活动为抓手,全面贯彻落实企业运营转型方案和推进大会精神。在深入推进运营转型工作中,及时给予诊断、检查、指导,同时要注重学习和借鉴兄弟企业好的经验,真正把运营转型各项工作落到实处、深入推进。对于加快 50 万吨挖潜改造项目建设,郭顺喜要求要紧紧抓住溶出、蒸发、原料三个子项节点,牢固把握质量、安全、投资等方面要求,确保实现明年上半年投产。

就贯彻落实熊维平总经理对山西分公司的指示精神和工作要求,冷正旭强调,运营转型对应市场状况,降低氧化铝生产成本,提高矿石资源和人力资源的贡献率非常重要。下一步要重点做好以下几项工作,一是矿山系统要以提高回采率、提高劳动生产率、提高资源综合利用率和降低贫化率、降低供矿成本为重点加强运营转型;二是生产技术要围绕生产的难点、重点来开展运营转型,包括生产运营、工艺控制、设备管理等;三是营销系统要认真调研市场,准确把握趋势,适时适度果断决策,以必要的风险控制为重点开展运营转型;四是山西铝厂各单位要以运营转型为契机,抓基础、抓基层、抓团队建设。通过深入推进运营转型工作,山西铝厂和山西分公司一要出技术成果、经济效益成果和管理成果;二要出经验,根据成果总结、归纳、提升,使感性认识提升为理性认识;三要出人才,要在工作中发现人才、使用人才、培养人才。冷正旭强调,当前要侧重搞好“百项转型攻关、千万转型创效”活动,围绕活动定目标、配资源、定措施、抓落实,分阶段、按步骤有序推进。

关于 50 万吨挖潜改造项目,冷正旭强调,要在保证质量和安全的前提下,确保工程建设进度,进一步落实设计、物资和设备采购、现场施工和施工组织,要把质量、安全和投资控制放在重要位置,为山西分公司提升完全成本竞争力打下坚实基础。

本报讯(记者 芦莲莲) 11 月 24 日,山西分公司组织竞聘上岗的主管工程师进行集体谈话,山西铝厂厂长、山西分公司总经理冷正旭,山西铝厂党委书记郭顺喜,山西分公司副总经理张占明,组织人事部门负责人参加了会议。会议由郭顺喜主持。

人力资源部负责人宣读了《山西分公司主管工程师聘任通知》。根据工作需要,经山西铝厂、山西分公司党政联席会议研究决定,聘任郑军等 16 名同志为主管工程师。

主管工程师代表作了表态发言,表示感谢企业的培养教育,一定不辜负组织的期望,充分发挥技术人员的专业技术优势,培养带领本单位区域工程师和技术人员,为企业降本增效,科学发展做出自己最大的贡献。

张占明要求,主管工程师要尽快进入角色,当好本单位行政决策的重要参谋,本专业主任工程师的得力干将,本单位的技术带头人。要认真履行好职责,学习企业科技人员职业发展

通道管理办法等相关文件和企业“十二五”规划、科技规划,深入一线,以提高分公司核心竞争力为目标,结合生产实际,积极参与运营转型,找准课题,查清问题,找准措施,全力攻关,为把山西分公司打造成中铝公司氧化铝领域的重要先进技术原创基地,和增强科技对完全成本竞争力的贡献力量做出自己的努力。通过贡献,体现个人的人生价值,得到员工的认同和尊重,达到个人与企业同发展双丰收。

冷正旭对 16 名同志表示祝贺,介绍了当前形势和分公司主要任务,他表示,科技创新对于推动企业发展、提升竞争力有着重要的意义,主管工程师要坚持持续不断提高自己的学习能力、创造能力和对现代高科技技术跟踪分析能力。要跟踪行业内、国内、国际上先进技术的发展趋势,了解行业动态,把握行业发展规律,结合山西分公司实际,直面市场挑战,确定目标,通过不断加强技术、管理、时事政治的学习,进一步改善指标、降低消耗,降低运营成本。

冷正旭强调,主管工程师要做下级工程师的表率,结合实际解决技术问题。要准确定位,充分发挥作用,发挥专业优势,做技术上的排头兵。要高度重视培养和指导下级工程师,为提高员工技术素质,减轻员工操作强度,改善生产作业环节,提高企业生产经营效益做出应有的贡献。

郭顺喜指出,各级工程师是企业核心人才的重要组成部分,要充分发挥在企业生产经营、改革发展中的支持保障、创新创效、创先争优作用,不断提高企业核心竞争力。要言于信,行必果,把自己的价值作用与企业的发展紧密结合起来,下功夫降低成本、改善生产经营环境。要重视专业知识理论学习,不唯书;要借鉴行业内外、兄弟单位的技术成果,不唯外;要一切从企业实际出发,从本岗位工作实际出发,只唯实,执着追求,不断提高。要准确定位,明确职责,始终不忘组织关怀,不忘努力工作,发挥一岗双责作用,做出更大的贡献。

## 山西分公司组织竞聘上岗的主管工程师集体谈话

## 山西分公司拍卖废旧物资

本报讯(记者 柴若曦) 11 月 23 日,山西分公司举行废旧物资拍卖会。山西分公司副总经理王栋庭、总经理助理张立强出席拍卖会。厂纪委、财务部、企业管理部、河津市工商局等部门全程参与拍卖。

此次拍卖的废旧物资主要包括

245 台废旧电机、11 台变压器、25 吨活性炭、48 个废旧大小罐等。拍卖会本着“公开、公平、公正”的原则,面向社会公开竞拍出售,50 多家单位和个人参与竞拍。经过激烈竞拍,成交金额 355.45 万元,高出标底价 65 万余元,确保了企业资产保值增值。

## 山西分公司氧化铝挖潜改造等

## 三个项目档案通过专项验收

本报讯(记者 曹小刚) 11 月 19 日,受中铝公司委托,由山西省档案局副局长张彦杰一行 5 人组成的专家验收组来山西分公司,对氧化铝挖潜改造、2006 年氧化铝挖潜提产改造、热电厂二期锅炉烟气脱硫改造三个项目档案进行专项验收。山西分公司副总经理张占明以及相关单位和部门负责人参加了验收会。

项目管理部对三个项目建设及档案工作情况作了介绍,汇报了项目档案的形成与控制等。晋正项目管理公司就三个项目的监理情况以及工程资料的管理、控制、移交归档等工作作了汇报。

专家验收组通过听取汇报、对相关部门质询、查看项目档案等方式,对三个项目档案工作进行了验收。专家验收组认为,山西分公司高度重视项目档案管理工作,在三个项

目实施过程中,确定专人负责,纳入有关责任及绩效考核,形成项目档案过程控制,建设、监理等单位认真严格把关,三个项目档案收集齐全、完整、准确,收录规范,同意三个项目通过档案专项验收。专家验收组同时对项目档案存在的问题进行了讲评,并提出了措施整改意见。

张占明代表山西分公司感谢专家验收组的辛勤工作,表示要认真对待专家验收组提出的措施整改意见,本着对企业档案工作认真负责的态度,制定整改方案,及时整改问题,同时要项目管理部对档案管理工作开展培训,进一步健全完善档案管理工作制度,提高项目档案管理工作水平。

## 山西分公司启动氧化铝企业安全生产标准化评定

本报讯(记者 柴若曦) 11 月 22 日,山西分公司举行氧化铝企业安全生产标准化评定首次会议。山西分公司副总经理王天庆,分公司相关单位、部室负责人参加了会议。由省、地、市三级安监局组成的评审组对山西分公司氧化铝企业安全生产标准化建设进行考评。

安全环保部负责人介绍了山西分公司基本状况及开展安全生产标准化工作情况。2011 年,山西分公司把安全生产作为企业顺利实施降本增效、结构调整、运营转型、管理改革等重点工作和中心工作的前提和保障,始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针,始终坚持“以人为本、安全发展”的理念,强化安全生产管理基础,落实安全生产责任,健全安全生产管理制度,深入开展安全生产隐患排查和“违章行为综合治理年”活动,积极推动安全生产标准化建设,使山西分公司安全生产保持了趋向良好的态势。

王天庆指出,山西分公司开展安全生产标准化建设,得到了省地市各级领导的帮助支持。他表示将以此考评作为新的工作起点,不断巩固安全标准化创建成果,高标准、严要求,努力提高安全生产管理水平,积极向更高标准等级迈进。

## 中铝山西企业举行第二十一届职工羽毛球赛

本报讯(记者 柴若曦) 11 月 18 日至 20 日,中铝山西企业第二十一届职工羽毛球比赛在运输部举行。来自企业 16 个基层单位的 130 余名员工参加了男女团体、男女单打、男子双打、混合双打等九个项目角逐。

比赛现场,员工们顽强拼搏,默契配合,充分展现了良好的精神风貌。精彩的球艺赢得了观众阵阵掌声和喝彩声,比赛现场气氛热烈。经过激烈角逐,运输部、技术中心、山西铝厂机关代表队获得男子团体前三名,运输部、检修分厂、山西铝厂机关代表队获得女子团体前三名。刘秀昆、原永科、张美珍等人获单项奖励。

山西铝厂党委副书记、纪委书记、工会主席韩俊科为获得团体比赛前三名的单位颁发了奖杯。他指出,此次比赛赛出了精

神,赛出了友谊。他希望全体运动员保持良好的精神风貌,在各自本职岗位上再创佳绩。

神,赛出了友谊。他希望全体运动员保持良好的精神风貌,在各自本职岗位上再创佳绩。



比赛现场紧张激烈,扣人心弦。摄影 本报记者 彭林生

## 第一氧化铝厂稳步推进运营转型

本报讯 第一氧化铝厂蒸发车间将运营转型融入实际生产,以降低蒸汽消耗为目标,对制约生产的难点展开攻关,要求各班组长根据生产工作性质确立攻关课题,树立活动目标,指标量化并分步实施。

活动中,岗位员工充分运用运营转型的理念和工具,做到了精心操作,技术员每天检查调整工艺参数及出料比重,作业员及时掌握当班液量、来料成份以及设备运行状况,及时调整蒸发器运行方式,抽查出料比重,收到良好效果。新系统汽耗、电耗明显下降,平均每吨氧化铝蒸汽消耗控制在0.297吨,电耗控制在11.421千瓦时,连续七个月汽耗、电耗呈下降趋势,创

下历史最好水平。

同时,该车间进行蒸发回水课题攻关,力争多送合格水。每班在完成考核基准上再多送合格回水300立方,使得蒸水量由攻关前60%提高到目前的70%。(黄艳玲)

又讯 第一氧化铝厂配料车间按照运营转型制定的目标,严格各项措施的落实,目前,配料车间原料磨台时产能由50吨/小时提高到目标值55吨/小时。完成第一阶段目标后,该车间又从实际出发,将“生料浆水份控制在36.5以下”作为车间第二阶段运营转型目标,并制订出详细的实施措施,确保目标的顺利实现。

(卫津荣)

## 科技化工公司开展运营转型知识全员培训

本报讯 日前,科技化工公司全面推进运营转型工作,组织岗位员工进行了全员运营转型知识培训。

为使培训更加形象化、具体化,培训师在向员工专题讲解运营转型基本知识的同时,结合公司生产实际,分析现场的具体案例,并就相关问题与员工进行互动交流,变传统的“培训单向灌输,职工被动接受”模式为“现场交

流,职工主动参与”,收到了良好效果。通过培训,公司职工对运营转型工作的深刻意义有了进一步认识,对运营转型工作的方式方法也有了更深的了解,为公司下一步深化运营转型工作打下了坚实基础。

(蔡会良)

## 石灰石矿安排部署运营转型工作

本报讯 为进一步推动运营转型工作,11月17日,石灰石矿邀请山西分公司运营转型内训师,对全矿员工分批次进行运营转型知识培训,强力推进石矿运营转型工作。

培训中,内训师从运营转型“三要素”、“四句话”、“五步法”、如何提高运营转型效率等方面进行宣贯。石灰石矿结合矿山生产实际,要求认真做好四项工作,抓实抓好运营转型工作。一是组织员工认真学习熊维平总经理在西南铝运营转型现场推进会上的重要讲话精神和运营转型知识纲要,做到员工对运营转型知识人人皆知,深入人心。二是加大宣传力度,营造浓厚氛围。以运营转型为主要内容,各单位出板报、悬挂横幅等,宣传运营转型和精益管理理念,增强宣传效果。三是组织全员集中培训,开展运营转型知识考试等,

促使员工真正树立与企业运营转型相适应的全新理念,增强推进运营转型工作的主动性和创造性。四是借鉴第一批运营转型试点单位的经验和教训,通过务实细致的工作,实现四项转变,即从粗放型管理向精益型管理转变,从经验管理向科学管理转变,从低效管理向高效管理转变,从低质量管理向高质量管理转变,打造具有特色的“精益矿山”。

(石矿)

在上次与布鲁诺召开的管理研讨会过去将近两个星期后的星期五,菲利召集他的精益小组成员确定下一个星期的计划。在原来的诊断小组的基础上又增加了两个成员,包括驴子戴夫以及特雷弗·瑞克利夫。戴夫将领导装配工作流,并由组长菲奥娜·理查森与生产工程师史蒂夫·爱德华兹协助。特雷弗将领导上游工作流,由生产工程师丽莎·哈伦与维修工程师德里克·海因斯协助。注模区小组长盖伊·兰布利奇将牵头实施变革,克莉丝丁·麦奎尔将对生产规划相关的问题提供支持。

菲利表示,他将辅导这些小组,直到工作上轨道为止。他也计划与路易丝·布莱恩一起设计用于支持新的工作方式的组织机构与绩效管理系统。

“在转向未来状态运营的系统过程中,我们可以设想有四个阶段:稳定、流动、节拍时间以及拉动系统。首先,我们必须稳定流程。然后在可能的地方创造连续流动。这对于装备区相当重要,但也适用于注模区与装配区以及装配区与成品库存区之间的连接。一旦流动形成后,我们就可以按节拍时间平衡生产线,从而根据客户下单的速度来制造咖啡机。最后,我们实施拉动式系统以控制生产。”

稳定生产是什么意思?史蒂夫问道。

“就像盖房子之前必须先打地基。在实践安排计划中,我们把几个星期的时间用在设计标准、记录技术等级与分析机器故障等等事情上。这些工作可能是枯燥的,但这对于了解流程与人员情况相当有帮助,并且必须在实施新的运营系统之前完成。举例来说,我们必须建立稳定的上游流程,才能降低成品的库存量,否则一旦机器发生故障,问题就大了。”

## 运营转型基础知识(62)

## 强力推进运营转型

10月31日晚7时许,天色已暗,早已过了下午下班时间。此时,山西铝厂铁路货运站台上,营销部拟薄水铝石销售人员还在为销售发运而奔忙。

由于铁路运力持续紧张,直到月末才等到最后5个发运车皮。拟薄水铝石销售组组长李宇辉召集组内销售人员,“对客户要讲诚信,无论如何得保证产品一次装车合格和及时外发,保证本月销售任务的完成。”

像这样从跑客户、找销路、签订单,到做计划、要车皮、联系装卸队,再到对车位、开发票、检查装车情况……从最初接手拟薄水铝石销售任务时的“两眼一抹黑”到现在的驾轻就熟,连续12个月,他们月月完成销



千群一心保发运。摄影 本报记者 刘峰

售任务,货款回收率达100%。

### 把握信息闯市场 锲而不舍开新局

2010年10月中旬,中铝公司决定变拟薄水铝石中间商销售为生产厂家直接面对市场,以增加销售利润。按照总部要求,山西铝厂营销部成立了拟薄水铝石销售组。

“说实话,当时面临的压力非常大。因为之前从没接触过拟薄水铝石销售,中间商又没留下任何有价值的销售信息,一切得从头开始。”销售人员直言不讳当时面临的困境。

为了避免盲干抓瞎,销售人员对大量信息进行搜集、整理、分析,初步了解市场,理顺销售的相关程序,也找到了走出去闯市场的突破点。

营销部副经理吴万宏清楚地记得,为了打开湖南岳阳中石化长岭分公司的市场,数九寒天的雪地里,他们在长岭分公司的大

## 开拓镌刻荣光

——营销部拟薄水铝石销售工作侧记

本报记者 曹小刚

门外整整蹲守了三天,最终用诚意敲开了该公司的大门。通过面谈和查看样品,该公司对山西铝厂拟薄水铝石的产品质量和价格有了详细了解,在与其他企业的产品性价比做比较后,该公司欣然选用了山西铝厂的拟薄水铝石产品。

就这样,销售人员凭着锲而不舍的钉子精神,在短时间内相继与中石化长岭分公司、中石油兰州石化分公司等大客户取得沟通,建立了稳定的合作关系。

### 诚信服务树形象 审时度势占先机

“做事先做人,人品即产品”是每个拟薄水铝石销售人员恪守的做人做事的准则。他们把自己当成企业的一张名片,交往客户诚信为先,为客户提供一流服务,在客户群中树立了良好的企业形象。

今年6月份,铁路运力极其紧张,考虑到必须完成与客户签订的供货合同,销售部将情况汇报到总厂,经批准采用了汽车发运的方式。为了保发运,销售人员四天四夜坚守发运现场,克服一切困难,保证将产品按时发送给用户。当用户得知汽车发运不仅加大了发运难度,而且增加了山西铝厂的运输成本后,对山西铝厂“诚信至上”为用户着想的做法深感钦佩,表示“山西铝厂真正是值得信赖的合作伙伴”。

在销售回访中,销售人员注重随时地了解用户需求,不断改进工作方式方法,以优质服务赢得了各方赞誉。以前生产单位采用扎口取样法,造成包装袋漏料,而且装卸车过程中粉尘大,用户及装卸工均提出意见。销售人员及时将信息反馈给生产单位,促使生产单位改进了取样方法,避免了漏料和粉尘,从而维护了用户和装卸人员的利益,树立了山西铝厂“真诚服务用户”的负

责任的企业形象。

处处留心皆利润。今年2月份,中石油兰州石化分公司因为保居民供暖,决定暂时停产。接到石化停止发货的通知后,营销部及时派出人员回访。经多方了解,得知该公司仍有库存空间,销售人员便立即与该公司反复协商,签订了再供600吨拟薄水铝石的销售合同,成功实现了“突破销售”,不仅顺利完成销售任务,而且避免了其他企业产品的“乘虚而入”。

为了使产品利润最大化,销售人员时刻关注和 analyzing 拟薄水铝石市场价格变化的走向。鉴于近年来原油价格不断上涨,以及与用户在沟通中的了解,在对拟薄水铝石市场售价作出准确的分析判断后,3月份,销售人员及时向中铝总部递交了一份“上调产品售价的可行性分析报告”,很快得到总部批复。经过与客户的反复磋商,最终,产品价格上调促进了企业利润的增长。

### 心系企业讲奉献 做好专家成赢家

“把企业的事、用户的事当成自己的事来办,就没有办不成的事!”这是拟薄水铝石销售组全体人员在长期工作中“讲奉献”积累出来的宝贵经验。

薛峰、张焯均是80后的年轻人,被组里称为“销售尖兵”。无论是刮风下雨还是夜半三更,只要接到车皮到达的通知,10分钟之内,他们一准儿能从家中赶到发运现场。今年中秋节,恰逢销售市场出现变化,为了保当月销量,他们放弃与家人团聚,分赴岳阳和兰州,与客户加强沟通,了解市场,协调供货。

“爱企爱岗讲奉献”的作风在营销人身上得到淋漓尽致的体现。只要是工作上的

事,再小他们都当成大事来办,而家中再大的事,一旦与工作发生冲突,他们都选择了“先公后私”。在好多次需要紧急发运而装车人手不够的情况下,营销部领导身先士卒,带领全体销售人员加入搬运工行列,这样的画面已成为拟薄水铝石发运站台上的一道亮丽的风景。

“知己知彼才能百战不殆。要干好拟薄水铝石销售工作,不仅要揣摩客户心理,掌握销售技巧,还得熟悉有关生产工艺,了解产品性能和参数指标。只有做好‘专家’,才能成为‘赢家’。”营销部经理李建国如是说。

今年3月份,为打造一支过硬的销售团队,营销部组织拟薄水铝石销售人员,到生产单位跟岗学习,熟悉生产工艺流程,了解控制产品质量的各个环节,掌握产品主要参数指标。事实证明,这次跟岗学习搭建了生产、销售与客户三方深入对话的平台,在答疑解惑、满足客户需求方面,销售人员真正做到了有的放矢,更加取得了客户的信赖。在巩固大客户的同时,营销部还先后开发了四川、长沙、太原等地的小客户,营销成果极大提升。

正是凭着这股子钻劲、韧劲和不服输的劲儿,本着“诚信为本、合作共赢”的经营



精检查讲责任。摄影 李宇辉

理念,营销部开创了拟薄水铝石销售工作的新局面,连续12个月产品销售量和货款回收率达100%。对此,企业领导曾多次给予高度评价,认为拟薄水铝石销售人员“能吃苦,有责任心,能打善战,具有非常好的完成任务、服务客户的意识。”这是肯定,更是鼓励。肯定了他们的辛勤付出和不懈努力,鼓励他们更好的销售业绩镌刻新的荣光。

# 职工医院成功实施首例颈椎减压植骨内固定术

**本报讯** 11月12日,职工医院骨二科成功为一位68岁男性患者实施颈椎减压植骨内固定术。该患者自10余年前摔伤后四肢麻木,近一年来疼痛难忍,自11月7日入住职工医院后被诊断为颈椎间盘突出、脑梗塞、高血压、冠心病。骨二科医务人员对患者病情进行分析讨论后,决定为该患者实施颈椎管减压植骨内固定术。术后,患者行走正常,右手屈伸活动自如,恢复良好。

颈椎靠近人体的生命中枢,该部位解剖结构复杂,重要神经血管组织丰富,在该部位进行手术本身就具有高难度和高危险性,要求手术中不能出现丝毫误差,否则就会导致高位截瘫,甚至危及生命。该手术是职工医院开展的一个新项目。(范军枝)

# 山西碳素厂组织冬季防火安全检查

**本报讯** 为防止火灾事故发生,确保我厂职工家属的生产生活安全,11月23日,由山西碳素厂工会、武装保卫科,计划经营科等相关部门联合组成的检查组对我厂重点单位进行了冬季防火安全大检查。

检查组先后对锅炉房、计划经营科仓库、变电站的岗位标识、仪器仪表、灭火器、夜间值班及卫生情况进行排查,对锅炉房的软化水容器漏水、操作台周围堆放杂物,仓库乱接电线,变电站墙壁濒临坍塌、配电柜灰尘多等安全隐患和卫生死角提出了整改意见,要求各部门对检查出的问题责任到人、尽快落实,切实做到警钟长鸣,常抓不懈,坚决杜绝各类事故的发生。(郝文娟)



图为检查组到变电站检查消防设备。摄影 郝文娟



近日,第一氧化铝厂空压站车间党支部认真开展“两保一促”活动,在党员责任区内强化安全生产管理,落实“党员保班组、党小组保加废料工作、党支部保车间”三级安全生产保障体系,要求党员为安全生产做到“三多”,多操一分心、多说一句话、多做一件事,用实际行动影响和带动周围职工做好安全生产工作,确保运行设备安全、稳定。

图为车间党员统计设备运行参数。

摄影报道 张利 张暖霞

# 热电分厂煤气板块燃料车间开展“三岗”培训理论考试

**本报讯** 近日,为检验近期岗位培训学习效果,热电分厂煤气板块燃料车间开展了以岗位理论知识为主要内容的闭卷考试,30余名车间班组长及员工参加了考试。

自“三岗”活动开展以来,煤气板块燃料车间不断完善相关检查考核制度,积极修订各岗位工种培

训题库,采取集中培训与员工自学相结合、理论知识与岗位操作相结合的形式,将“三岗”活动落到实处。同时,车间狠抓培训的过程检查,不定期组织各工种进行阶段性小考,并在规程操作检查中重点检查近期培训知识。车间将评比、考试结果与绩效考评直接挂钩,当月兑现,不断激发员工的学习动力,为全面提高操作人员的整体技术水平,实现“一专多能”“一岗多能”的培训目标不断努力。(田青 关西安)

喜欢画画是幼儿的天性,他们在纸上留下的每一根线条,每一个色块,都是他们表达情感的结果。通过美术活动能生动形象的表现客观事物,促进幼儿思维、情感等方面的发展。绘画活动中兴趣非常重要,但如何将幼儿潜在的绘画兴趣挖掘,这需要我们要老师不断研究和发现。

一、创设具有美术氛围的活动环境和活动区域能引起幼儿对绘画的兴趣。

幼儿园的整体设计、活动室及走廊都可采用色彩鲜艳、形象生动的各种绘画作品为装饰,在这些绘画作品中有老师的,而更多应是孩子们的作品。在参与的过程中,我们更应重视幼儿对美的理解及想象,对他们技巧的表现,可遵守循序渐进的原则。

二、在观察、欣赏中让幼儿美的享受。

作为一名幼儿教师,平时应注意观察幼儿在日常生活中的行为表现,可发现许多有教育价值的事物。例如,我们班在瓷砖墙上开辟了一块地方,让孩子们把自己画的贴墙上,孩子们欢呼雀跃,十分高兴。在区域活动中,孩子们纷纷拿起了画笔,画虽然稚嫩,有些凌乱,但更可贵的是他们画画兴趣越来越浓了。

三、教师把示范当作一种表演,让幼儿在轻松愉快的气氛下进行绘画创作。

老师在示范时就像在给幼儿做表演,幼儿在欣赏教师轻松自如的作画时,让他们有一种作画容易的心理暗示,使幼儿增强作

画的自信心,感到没有压力是一件很高兴的事情。例如:在“太阳”这一绘画活动中,我只示范画了太阳圆圆的脸,通过与幼儿一起讨论我们把太阳当成是太阳的头发,让幼儿来为太阳设计发型,这时幼儿积极地展开想象的翅膀

大胆地表达了自己的思想,于是一幅幅生动可爱的作品诞生了。在这些作品中我们看到的是每个幼儿自己的想法,而不是机械枯燥的模仿。如果教师从头到尾地进行示范,幼儿就会被教师的思想所束缚,跟着老师的范例画,失去了创作的乐趣。

四、多鼓励,少批评,逐步培养幼儿对绘画的自信心。

幼儿需要鼓励和赞赏,当他们作出一幅画时,教师要适时说些肯定和鼓励的话语,帮助幼儿树立对绘画的兴趣和自信心,要尽可能避免指责的话语,一旦幼儿作品受到老师的承认和赞许,他们会表现出更大的创作热情,从而增强自信心,对绘画产生更浓厚的兴趣,就会越画越多,越画越好。

通过以上方法培养幼儿对绘画活动的兴趣,激发幼儿在绘画活动中发挥想象力、动手能力有很大的促进作用。使幼儿觉得绘画是一件快乐和有趣的事,让他们在绘画活动中自由创造着属于自己的美好未来和五彩奇妙的世界。

## 浅谈如何培养幼儿的绘画兴趣

宋彦平



成长问题大家谈



11月11日,曙光幼儿园老师带领小朋友一起收获春天播种的红薯与萝卜,并制成红薯粥与萝卜汤一起分享。植物生长变化规律、果实的采摘过程是孩子们探究兴趣是生动素材,幼儿们通过自己动手享受到收获的乐趣。摄影报道 原彩霞

## 石灰石矿汽车队

# 构筑通勤安全堡垒

**本报讯** 11月18日,按照山西省客运交管部门和禹门公安分局交警大队的统一部署,石灰石矿汽车队举行了由全体客车司机参加的“治理三超一疲劳”通勤安全教育活动。

活动学习了“治理三超一疲劳”系列文件和禹门交警宣传材料《致客运驾驶员朋友的一封信》、《致客运驾驶员家属的一封信》,组织观看了《事故,不遗忘却的伤痛——临汾3.16重大交通事故反思》教育

光盘。最后,全体客车司机签订了《客运驾驶人交通安全承诺书》。

通过系列文件的学习和对临汾3.16重大交通事故的反思,活动收到了较好的安全教育效果。客车司机们表示要自觉反对超速等违章行为,谨慎驾驶,为全矿员工提供一个“安全、正点、舒适、放心”的乘车环境。(石矿)



图为客车司机正在观看事故教育光盘。摄影 范效斌

## 买入票据

### 产品说明:

买入票据是指在光票托收等不附带贸易单据的结算业务项下,中国银行通过以贴现方式购入由其他银行付款的银行即期票据,为客户提供融资服务。

### 产品功能:

用于满足客户在光票托收项下的短期资金融通需求。

### 产品特点:

1.加快资金周转。即期收回远期债权,加快资金周转,缓解资金压力。2.简化融资手续。

### 适用客户:

1.客户流动资金有限,依靠快速的资金周转开展业务。2.客户在光票托收项下收款前,遇到临时资金周转困难。3.客户在光票托收项下收款前遇到新的投资机会,且预期收益率高于贴现利率。

### 利率:

融资利率按照我行对贸易融资业务的利率授权执行。

## 申请条件:

### 一、基本条件

1.依法核准登记,具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件;2.拥有贷款卡;3.拥有开户许可证,并在我行开立结算账户。

### 二、其他条件

1.客户拥有其他银行付款的即期票据;2.占用付款行的金融机构授信额度。

### 办理流程

1.客户将所持票据和相关的业务申请提交我行;2.我行经审核后,将贴现款项入客户账户,并保留追索权;3.我行将票据寄至国外付款行要求付款;4.国外银行到期向我行付款,我行用以归还贴现款项。





# 感恩之光点亮生活

● 谢汝平

们用歌声赶走寂寞，让人们心头多了一份动人的情愫，让人们生活在迷人的音乐当中。人类更懂得感恩，“滴水之恩，涌泉相报”，已成为千百年来教子醒世的名言；“谁言寸草心，报得三春晖”，这流传千古的诗句，提醒着人们别忘了父母的养育之恩。从韩信不忘“漂母”的一饭之恩，伯牙摔琴以谢钟子期的知遇之恩，到岳飞元帅的精忠报国，抗日英雄的驱除顽敌保家卫国，无不验证了感恩的光辉，它更像一束熊熊燃烧的火炬，照亮人们前行的脚步。感恩更多体现在人们日常生活当中，父母的养育之情，老师的无私授业，领导的知遇之恩，朋友的情投意合，更有陌生人的热心援助，这些感恩的琐碎小事，汇成一条温暖的河流，流淌在每个人的心中。

世间万物，不管是有生命还是没有生命，不管是有信仰还是没有信仰，都具有感恩之心，这是一种灵性，一种与生俱来的本能。感恩就像一道闪亮的光芒，驱散黑暗与凄冷，照亮茫茫夜空，温暖着世情百态。龚自珍诗云：“落红不是无情物，化作春泥更护花”，这是一种真正意义上的感恩，是生命的答谢，是温情的延续，也是善意的传承。

小草因为感恩，绿了大地，暖了春天，让蝴蝶能够在欢快的季节里翩翩起舞。大树因为感恩，支撑了天空，抛洒下绿荫，让炎夏有了清凉，让鸟儿可以把家搭在高高的枝头。红叶因为感恩，迎接寒霜之际，让自己的美丽绽放，映红了整个世界，也映红了人们的笑脸。腊梅因为感恩，散发出阵阵幽香，那满世界的白雪，也在传递着沁人的香气，寒冬再冷，有香气袭来，自有纯洁得让人心颤的温情。

昆虫懂得感恩，它们拼命歌唱，不管你喜不喜欢听，它

们感恩父母，就会尊敬他人；我们感恩祖国，就会辛勤工作；我们感恩草木山河，就会珍惜地球母亲，选择低碳生活；我们感恩天空，就会奋力拼搏，才能高高飞翔；我们感恩四季，才会过好每一天，为创造更美好的明天而努力。感恩是火，它散发着光和热，感恩是水，它流淌着温暖与友谊，在我们学会感恩的同时，别人也会对我们感恩。让感恩之树常青，让感恩之灯长明，让感恩之河长流，让感恩之歌永远不息，用感恩之光点亮我们的生活，真情汇聚成感恩的光芒，必将永远照耀着人类更加美好的未来。



外埠来稿



● 王海雷

# 儿子教我做好事

近期引起全国道德大讨论的“小悦悦事件”告一段落了，可以说小悦悦唤醒了我们对社会道德责任感的重新认知。我们真的该向那位给小悦悦伸出援手的拾荒大嫂学习，能帮人处且帮人，最起码良心过得去，也能给自己的儿子树立良好的榜样。

前些日子接儿子回母亲家吃饭，上楼时碰到一个醉酒的中年男子躺在楼道不省人事，阻碍了行人上下楼。满嘴的酒气让我顿生厌恶，急忙带孩子绕其而过。吃饭时说起此事，儿子突然插话说：“爸爸，天有些冷，喝醉的叔叔在楼道睡觉会得病的，我们把他送回家吧！”儿子的话让我猛地一惊，平日调皮捣蛋的儿子都有这样的觉悟，我于是叫来熟悉的一位邻居，一人抱腿、一人抱头，费了九牛二虎之力将这名醉汉抬回了家。在其妻的万分感谢中我和儿子回到家继续吃饭。

令人意外的一幕发生了。平日里吃完饭，调皮的儿子不管大人休息与否，总要喊着看电视不睡午觉，今天主动关了电视，乖乖的睡了并在闹钟响后主动起床背起书包上学，并自信满满地说要在期中考试中考双百。七岁的儿子突然间好像懂事了，让我有些不知所措。看来今天的事情让儿子明白了很多东西。我不得不得想起很多次骑车过马路时，儿子总说不要闯红灯，很多次红绿灯路口空无一车，我正准备疾驰而过时，儿子又提醒我，爸爸你过斑马线了，我急忙又退了回来，深为自己的行为感到惭愧。确实，父母作为孩子的榜样，必须时时处处以身作则，否则一言一行都会影响孩子的健康成长。

都说父母是孩子最好的老师，一点不假。近朱者赤近墨者黑，今后遇到需要帮助的人时，我会力所能及地伸出援助之手，为孩子树立一个有爱心、有良知、有公德的典范，让儿子也成为有一个高度社会责任感的男子汉。



生活手记



# 在路上

● 怡人

为了行走  
为了快乐  
为了休闲  
奔忙在路上

无法下脚  
难以行走  
拥挤得人挨人  
硬座车厢里

奔腾着美好的梦想  
涌动的人群里  
一滴水融入  
汹涌的人流中

奋进中拼搏着各自的理想生活  
底层一族在拥挤中奋进

# 所有的雨都会停

● 张瑞

连日的雨终于停了。太阳暖暖的洒在身上，感觉很舒服，很惬意，人也变得懒洋洋的。不由想起了马克·吐温曾经说过的一句话：所有的雨都会停的。

事情是这样的：一次，马克·吐温与作家朋友郝威尔参加朋友聚会，出门时碰到天降大雨。郝威尔见这扯天扯地的大雨，不禁悲从中来，他喃喃地向马克·吐温：“你看这雨会停吗？”马克·吐温回答：“所有的雨都会停的。”

是的，所有的雨都会停，所有的烦恼与苦难都会过去。在目前竞争激烈、节奏飞快的现代社会中，我们更应该像马克·吐温那样，以积极开朗、从容淡定的态度对待生活。

其实很多时候，很多事情取决于我们对它的态度，你认为它好便好，你认为它不好便可能就不好，重要的是自己的心

境。心情好，眼看的都是阳光灿烂，鼻闻的也都是清新舒畅。学会用一种超然和从容的态度看待自己所遭遇的一切，这是最佳的人生态度。当然，这份淡定从容来自人生的阅历与积淀，不可能一蹴而就，正如刘军在散文《情怀》中对女人一生的四个阶段进行描述时说，从少女、少妇一路走到徐娘，才会有“水来土掩，兵来将挡”的气度，才会有“天塌下来当被盖”的豁达。

只要心中充满阳光，又有什么乌云能够遮住太阳。整理好心情，静观云卷云舒，笑看花开花落，因为我们顿悟：所有的雨都会停。

## 银色花 第826期

听朋友讲诗人公刘是个大孝子，无论处于顺境或逆境，他总是将老母亲带在身边，嘘寒问暖竭尽孝道，尤其值得称道的是他每晚必用热水为老人家洗脚，天天如此直到老人去世。听过公刘的故事，我很受感动，那么声名显赫的大诗人，在赡养与孝敬老人方面，却做得比普通人还要好，可以说是有过之而无不及。

小时候，没少听母亲说起她从小就裹脚所受的苦所遭的罪，她经常成宿成宿的哭，又不敢违背大人的意志，说得我们都为她流出了眼泪。只是从未看过母亲的脚是什么模样，因为她总是在我们睡着的时候才脱袜洗脚。也是出于好奇，我经常想象母亲的脚是个什么样子，怎么就成了尖尖的形状呢？几次问过母亲，并想看看，但母亲说什么也不给我们看，就更谈不上给母亲洗过脚了。

后来到了外地读书，参加工作，离母亲越来越远，就是想尽孝心，也是没有机会的了。其实机会也是有的，我还探过几次家嘛，只是那时候还没有听说过公刘孝母的故事，更主要的还是自己就没有那份孝心，根本就想不到这事。1981年春节前，接到母亲病重的电报，我赶紧打点行装带着18岁的儿子上路了。到家后，也许因为她见到了日思夜想的儿子孙子，心情大好所致，病情就日见好转，我们全家都十分高兴，家庭的气氛也欢乐起来了。一天晚上趁着母亲高兴，我提出给母亲洗脚的要求，她很乐意的答应了。当我将

# 为母亲洗脚

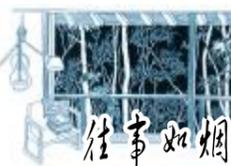
● 韩长锦



母亲的双脚放进热水盆里并为她揉搓的时候，我才第一次见到了这双劳碌了八十多年的小脚的真面目。啊，这是一双怎样的脚啊！除了大脚趾是自由舒展外，其余的四个脚趾头完全都窝向脚心，脚趾骨都已经窝断，紧紧地贴在前脚掌上，这不啻是一种极为残忍的酷刑啊。洗完脚，我给她剪脚趾甲，那脚趾甲都向着肉里长，每剪一下，母亲都强忍着剧痛，我边剪边想，母亲这一生是多么的不容易啊，就是这双小脚，几十年来家里家外奔波忙碌，在支撑着一大家子的吃喝穿戴的同时，又将我们四个子女养大成人，个个都小有出息，真是一生操劳苦功高啊，由此我感到做母亲特别是做一个小脚母亲的艰难和伟大。

这就是我第一次也是最后一次为母亲洗脚，这要比起诗人公刘天天晚上为母亲洗脚来，简直是微不足道，但比起那些一生从未给母亲洗过脚的人来说，那还是幸运的，因为多多少少总算是尽一点反哺之情。我现

在倒是也想天天为母亲洗脚，然而这已是不可能的了，母亲早于二十几年前带着她那一双负重一生的小脚，离开了我们。因此，我想将这个故事告诉更多的人，尤其是还有母亲健在者，千万不要存有来日方长的侥幸心理，不要放过每一个给母亲洗脚的机会啊。



往事如烟